



統合報告書
INTEGRATED REPORT

2019

2018.6.1—2019.5.31

CHANGE! TAKARA & COMPANY

2019年12月、宝印刷グループは「TAKARA & COグループ」として再スタートを切りました。これは、ディスクロージャー&IRのサービス分野が大きな変革期を迎える中、私たち自身も生まれ変わらなければならないという決意表明でもあります。一方で、創業以来受け継いできた想いは変わることはありません。この先も、当社グループがディスクロージャーのパイオニアとして培ってきた経験やノウハウを土台に事業領域を広げ、専門性の高い高品質なサービスを提供し続けていきます。

TAKARA & COグループ

Corporate Philosophy (企業理念)

社会の公器としての使命を果たす

Vision (目指す姿)

グループ各社の専門性を磨き、お客様の企業価値拡大に貢献し、
社会になくてはならないグローバル企業であり続ける

Credo (行動指針)

- | | |
|--------------------------|-------------------------|
| 1 Value | 顧客とともに新たな価値を創造する |
| 2 Integrity | 倫理と道義を重んじる |
| 3 Professionalism | 専門能力を高め、顧客とともに成長する |
| 4 Diversity | お互いを認め合い、高め合う |
| 5 Judgment | 社会の公器として正しいかどうかを判断基準とする |

持株会社体制移行の狙い

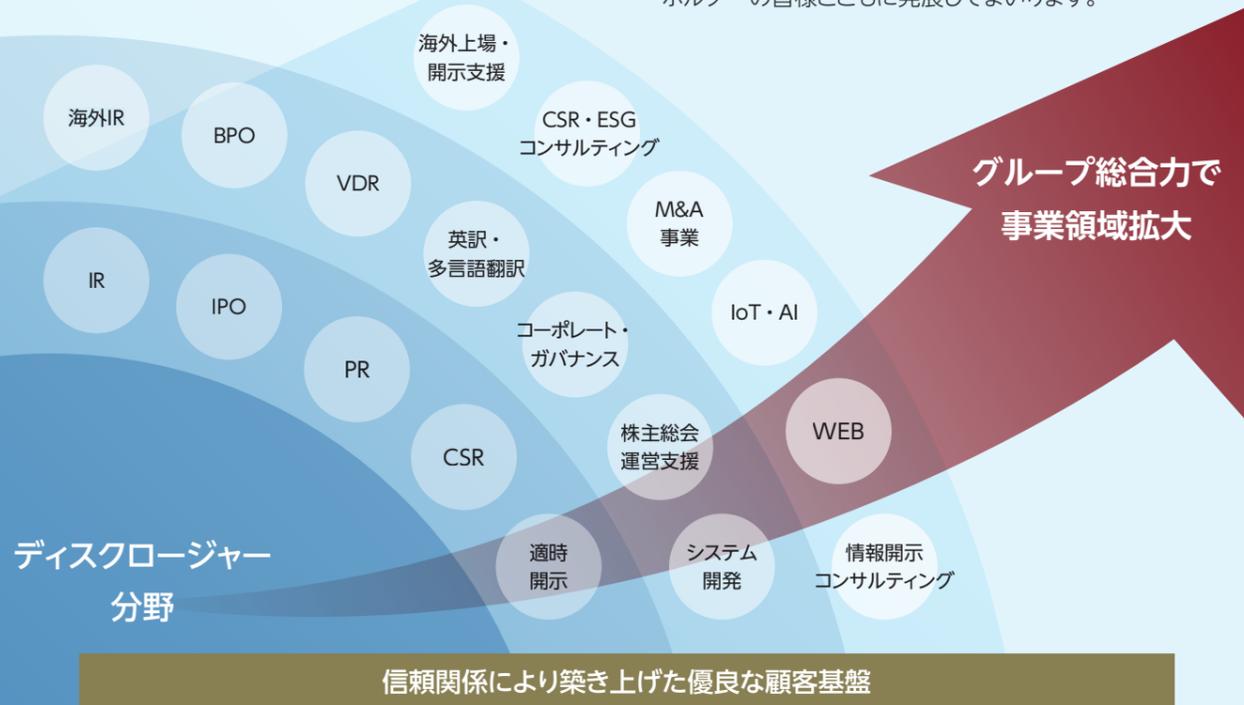
2019年12月2日、私たちは次なる成長ステージへの一歩を踏み出しました。株式会社TAKARA & COMPANYと各事業会社は、幅広い領域にわたって顧客企業の成長を支え、より大きな社会価値の創造を目指します。

“ディスクロージャー&IRを基盤としてその周辺分野へ、

これまで私たちは宝印刷グループとして、ディスクロージャー関連サービスを中心とする価値提供を通じ、上場企業をはじめ多くのお客様からの厚い信頼をいただき、成長を遂げてきました。一方、企業価値の拡大を目指すお客様のニーズは、情報技術の進化やコーポレート・ガバナンスを取り巻く制度整備、ESG課題への対応要請などを受け、ますます大きな広がりを見せています。また、制度開示書類をはじめとした企業活動にかかわる文書の翻訳や海外上場のサポートなど、グローバルなソリューションへのニーズも増加の一途を辿っています。

私たちは、こうしたニーズの高まりを捉え、お客様の企業価値向上をより広範囲にサポートすべく、専門性の高いサービスを提供するコンサルティングファームとしての企業グループに進化していく方向性を打ち出しました。その実現に向けた転換として、グループ各社が持つ高度な専門性を発揮させながらシナジーの最大化を図るため、当社グループは新社名「株式会社TAKARA & COMPANY」を掲げ、持株会社が率いる経営体制に移行しました。

持株会社体制への移行により、私たちはグループ経営の効率を高めつつ、新たな提供価値を生み出していく土壌を築き、未来に向けてすべてのステークホルダーの皆様とともに発展してまいります。



顧客への価値提供領域を拡大”

持株会社化による4つの転換

1 グループの連携と戦略機能の強化

グループ全体の視点に立った経営戦略の立案により、グループ内経営資源の配分を最適化します。ディスクロージャー&IRのサービス提供を通じて築き上げた顧客基盤と、“宝ブランド”への信頼を活かし、既存分野から周辺へサービス提供を拡げるべく、グループの一体経営を推進。同時に、子会社事業も独自性・専門性の発揮による成長を目指し、戦略機能の強化を図ります。

2 M&Aによる拡大と新規事業の創出

事業領域の拡大に向けて、当社グループとの親和性が高い外部企業を傘下に迎え、新たな価値提供のためのリソースを確保し、成長スピードを加速。また、異なる企業文化や社内の変革を受け入れ、取り込んでいくグループ体制によって、新規事業の創出につなげていきます。

3 人財力の拡充と成長の促進

グループ全体の変革を推進する次世代リーダーの育成に向けて、事業会社における幹部登用を積極化します。また、事業会社間の人事交流を活性化させ、グループ内で人財の流動性を高めることで、社員の成長を促進。事業領域の拡大に合わせて、活躍の場を求める多様な資質を持つ人財を確保していきます。

4 グループ経営効率の最適化

各事業会社への権限委譲とともに経営責任の明確化を図り、それぞれの事業展開におけるスピーディーな意思決定と独立性を担保しつつ、全社視点でのマネジメントを確立します。適材適所の人財配置、事業内容に応じた組織デザインと事務プロセスの効率化を進め、さらなるダイバーシティ環境の推進を図ります。

グループの全体像

当社グループは、「株式会社TAKARA & COMPANY」を持株会社とし、傘下に事業会社を置く体制へと移行しました。グループ全体の企業価値を最大化する経営体制のもと、傘下の企業はそれぞれが専門性の高い事業を有し各社の連携を深め協業することで、グループ一丸となってお客様の課題に挑みます。



TAKARA & COMPANYのロゴマーク

傘下の企業を導くホールディングスカンパニーを“舵輪”と“羅針盤”をモチーフにデザイン。革新的なソリューションを提供しグローバルで活躍することを意味しています。中央には社名の「T」「&」「C」の文字を重ね合わせた“盾”を配し、各ステークホルダーの価値を守り高めていく当社グループのコア・バリューを象徴しています。

株式会社TAKARA & COMPANY (持株会社)



新たなビジネスモデルの

持株会社体制へ移行するタイミング

堆 当社グループは、株式会社タスクを子会社化した2006年以降、グループ経営の拡充を加速し、出資・子会社化への動きと新たな子会社の設立を進めてきました。持株会社体制への移行は、その当初から念頭に置き、温めてきた構想です。今のタイミングで移行を実施した理由は、来期（2021年5月期）からの新中期経営計画の始動を機に、新たなビジネスモデルの構築に向けたスタートを切るべく、その準備期間として持株会社体制の確立を半年先行したいという考えによるものです。

岡田 現行の中期経営計画を通じて、当社グループの売上高は200億円規模に達する見込みですので、それを一つの区切りとして、次期中期経営計画からは規模の拡大とスピードをより高めた成長を目指していく。そのスタートから、持株会社体制による戦略機能を活かし、提供価値の拡がりを打ち出していきたいということです。そして今回の動きに合わせ、経営理念を策定しました。

堆 そうですね。従来の経営理念は、ディスクロージャーの担い手として社会に貢献する姿勢を示し、社内に浸透させてきましたが、より幅広い領域でお客様の発展を支えていく企業グループにふさわしい形に改めました。社会の発展に事業を通して貢献するという根幹の姿勢を受け継いでいます。

TAKARA & COグループが目指すもの

岡田 ディスクロージャー&IRの関連サービスを通じて築き上げてきた、上場企業を主とする優良な顧客基盤とその強固な信頼関係は、当社グループの大きな資産です。その資産を活かして、ディスクロージャー&IRの周辺分野へサービスの範囲を拡げ、お客様に対するサポートを拡充することによって、新たな成長機会を獲得しながらお客様の企業価値をさらに高めていく。それが持株会社化の目的です。

堆 サービスの範囲を拡げると言っても、私たちが自らBtoC事業を手掛けることや、既存分野と全く関係のないビジネスに参入するようなことはありません。あくまでお客様が事業を発展させていく上で必要とされるソリューションをベースに、お客様との関係づくりにおける拡がりを新たな価値提供の領域としていく考えです。

岡田 言葉を変えれば、私たちが目指すのは経営支援のプラットフォームと言えるでしょう。これまで展開してきたディスクロージャー&IRからコンサルティング、ICTソリューション、グローバルソリューションへの流れを推し進め、専門性に磨きをかけながら、総合力を発揮する企業グループを実現していきます。

構築を目指して

目的の実現に向けたグループのあり方

堆 グループ経営戦略の観点では、今後は各事業会社への権限委譲を進めて意思決定を迅速化し、それぞれの独自性・専門性を活かした価値提供ができる体制が求められます。その一方で持株会社としては、グループ全体を束ねて経営資源の最適配分を行い、経営責任の明確化を図る必要があります。また、事業領域の拡大と成長のスピードをアップするために、これまで以上にM&Aを積極的に実施していく中で、異なる企業文化を受け入れながら融和に努め、既存の社内文化を変えていくスタンスが重要になるでしょう。

岡田 新たなイノベーションを創出するためには、企業風土にも変化が必要です。そのための機会として、多様性に富んだ人財力が拡充されるM&Aは有効でしょう。私たちは今後、グループ内の人事交流を活発化させることで、各事業会社に新たな価値創出の土壌を形成し、専門性の追求を促進するとともに、一人ひとりの社員により多くの成長機会を提供していきたいと考えています。それらの成長機会を活かすことで、M&Aとは逆に会社から独立していくような志向を持つ人財が生まれてもいいと思っています。これはダイバーシティ環境の実現にもつながります。

堆 これからは、そうした幅広い成長機会を持つ企業として、当社グループに魅力を感じ、今までには考えられなかったバックグラウンドを持つ人財が当社グループで働きたいと希望するかもしれないし、ぜひそうあってほしいですね。

社名「TAKARA & COMPANY」への想い

堆 社名の変更に際しては、「宝印刷」というブランド力が強く、上場企業の認知度が高いことから、ディスクロージャー&IRの担い手を示す「TAKARA」の語を残し、周辺分野・新規分野をグループ会社が担っていく形を「& COMPANY」で表現しました。海外事業の拡大を意識した、グローバルに通用する社名でもあります。

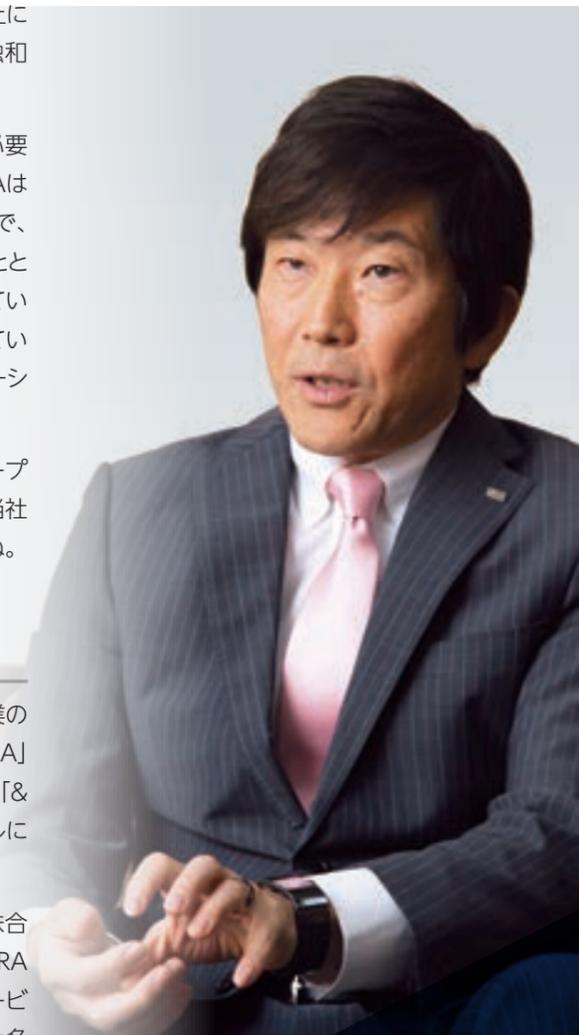
岡田 「& COMPANY」という社名には、「〇〇と仲間たち」という意味合いもあります。これから私たちが構築を目指すビジネスモデルは、TAKARAを中心としたグループ会社の仲間たちとともに専門性を結集し、知的サービスを提供するコンサルティングです。「TAKARA & COMPANY」という社名がそうしたブランドを創り上げていくという想いを込めています。

堆 ステークホルダーの皆様には、「TAKARA & COグループ」による未来への飛躍に大いに期待いただきたいと思います。



株式会社TAKARA & COMPANY
代表取締役社長

堆 誠一郎



株式会社TAKARA & COMPANY
取締役 常務執行役員

岡田 竜介

編集方針

本報告書は、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様へ、TAKARA & COグループの中長期的な企業価値向上に向けた取り組みを報告し、対話のきっかけとなることを目指して発行しています。ビジネスモデルや事業活動をはじめ、成長戦略、非財務の取り組みなど、具体的な事例をまじえわかりやすい冊子になるよう編集しました。当社グループの姿についてご理解を深めていただくと幸いです。

参照ガイドライン

- 国際統合報告評議会(IIRC)
「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創のための統合的
開示・対話ガイダンス」



対象範囲と期間

期間：2018年6月～2019年5月
一部当該期間前後の活動も含まれます。
範囲：TAKARA & COグループ
一部宝印刷株単体の報告も含まれます。

免責事項

本報告書に掲載されている業績予想、将来の見通し、戦略、目標等のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は将来の見通しに関する記述であり、これらは、当社が現時点で入手している情報および合理的であると判断される一定の前提に基づく計画、期待、判断を根拠としております。したがって、実際の業績等は、経済情勢等様々な不確定要素の変動要因によって、開示した業績予想等と異なる結果になる可能性がありますので、ご承知おきください。

CONTENTS

グループ・事業について

01 CHANGE! TAKARA & COMPANY

- 01 企業理念
- 03 持株会社体制移行の狙い
- 05 グループの全体像
- 07 〈役員対談〉
新たなビジネスモデルの構築を目指して



11 TAKARA & COグループとは

- 11 お客様の課題解決に取り組んできたあゆみ
- 13 グループを取り巻く市場環境
- 15 ビジネスモデル
- 17 リスクと機会、その対応
- 19 企業価値向上の考え方
- 21 グループのビジネス
 - 21 事業・サービスの概要
 - 23 製品区分別売上高構成と主要製品・サービス
 - 25 データで見るグループの優位性
 - 27 専門性の高いグループ会社のビジネス
- 37 財務・非財務ハイライト



ビジョンと戦略

39 成長戦略

- 39 トップコミットメント



- 43 新任執行役員座談会



- 47 事業戦略
 - 47 制度開示関連
 - 48 任意開示関連



ESG情報

49 非財務資本戦略

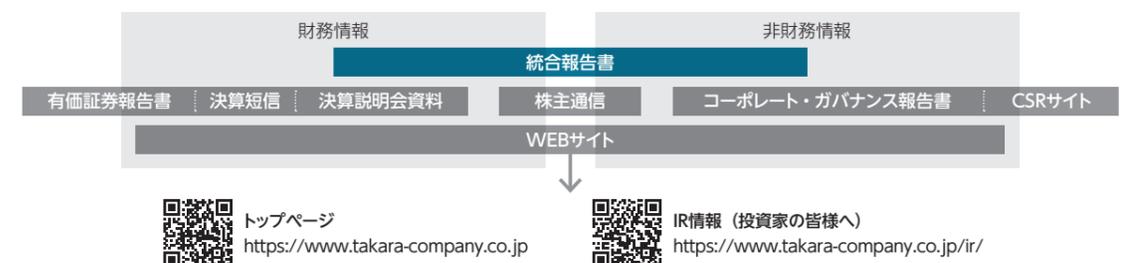
- 49 マネジメント体制
- 51 コーポレート・ガバナンス
- 57 コンプライアンス
- 58 リスクマネジメント
- 59 社外役員メッセージ
- 61 人財の育成
- 63 ダイバーシティ推進プロジェクト
- 65 専門知識やノウハウの蓄積
- 67 顧客基盤の拡大
- 69 地球環境との共存共栄
- 71 ステークホルダーとのコミュニケーション



73 財務・企業データ

- 73 経営成績及び財務分析
- 75 連結財務諸表
- 78 企業・株式データ

情報開示とコミュニケーション



お客様の課題解決に取り組んできたあゆみ

戦後間もない1948年、証券市場の活性化を図るため証券取引法が施行されました。その4年後に宝印刷が創業。以来、企業の正確かつスピーディな情報開示をお手伝いすべく、金融・証券業界とともに歩んできました。そして今、「TAKARA & COMPANY」として、新たな市場を見据えて動き出します。

証券市場の動き

1948年

投資者保護と市場の自主的な監督を目指した証券取引法の施行

1970年

証券取引法一部改正（半期報告書・臨時報告書制度導入などディスクロージャー制度全体の整備改善）

1973年

外国債等の届出省令公布・施行、日本の証券市場の国際化

1990年

連結財務諸表原則の改正により、連結財務諸表を中心とした情報開示に転換
証券取引法改正により、株式の大量保有状況の開示制度等が導入

1993年

商法改正により監査役会の設置、自己株式取得の規制緩和、合併手続きの緩和等が導入

2007年

金融商品取引法が施行、四半期報告制度や内部統制報告制度が導入

2008年

電子情報開示システム「EDINET」へのXBRLによる財務諸表データの提出が義務化

2010年

IFRSの任意適用が開始

2015年

コーポレートガバナンス・コードの適用が開始

2019年

金融審議会ディスクロージャーワーキング・グループ報告に基づく開示府令改正の公布・施行

創業～2000年

速報性・正確性を求められる情報開示の質を向上
専門知識を生かしたソリューション力を強化

2000年～ お客様の情報開示ニーズに総合的に応えるグループ総合力を強化

1950年～



1952年
宝印刷の前身となる「株式会社宝商会」を設立

1953年
大蔵省が所在した新宿区四谷(当時)に営業所設立

1960年
「宝印刷株式会社」を設立

1964年
情報セキュリティ向上を図るため豊島区高田に高南工場設置

1967年
ディスクロージャー関連の事例収集や分析、法律研究などに取り組む「証券研究会」を設置

1970年～

1973年
日本市場における外国企業の上場企業数拡大を受け「外国営業部」を設置

1981年
オフィスコンピューター、電算写植機を導入

1987年
英国ウィリアムズ・フリー社と業務提携

1988年
米国バウン・アンド・カンパニー・インク社と業務提携
株式店頭登録(株式公開)



1990年～

1991年
IRへの取り組みを専門に担う部署として「IR営業部」を設置

1992年
「ディスクロージャー情報センター」を開設

1997年
個人投資家向けIRマガジン「ジャパニーズ・インベスター」創刊

1998年
東京証券取引所市場第二部上場

1999年
ネット事業へ進出、総合IRサイト開設



2000年～

2000年
PR・M&Aの支援による企業の持続的成長を支援する株式会社タスクに資本参加、後に子会社化

2003年
東京証券取引所市場第一部銘柄指定

2007年
ディスクロージャー・イノベーション株式会社を設立

2007年
宝印刷のシンクタンクとして総合ディスクロージャー研究所を開設

2008年
一般社団法人日本IPO実務検定協会へ出資

2010年～

2013年
日本初の予算会計システムにより会計に関する作業を経営判断へシフトする株式会社スリー・シー・コンサルティングを子会社化

2015年
初の海外拠点となるTAKARA International (HongKong) Ltd.を設立

2015年
仙台宝印刷株式会社を設立

2015年
米国のファイナンシャルプリンターであるメリルコーポレーションと業務提携

2016年
株式会社ディスクロージャー&IR総合研究所を設立

2017年
WEBを活用したお客様の情報開示ニーズへ対応する株式会社イーツーを子会社化

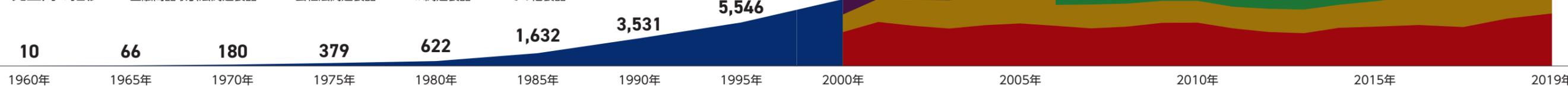
2017年
東証TOKYO PRO MarketのJ-Adviser資格を取得

2018年
海外翻訳事業会社TRANSLASIA HOLDINGS PTE. LTD.を子会社化

2019年
翻訳事業を手掛ける株式会社十印を子会社化

2019年
持株会社体制へ移行、株式会社TAKARA & COMPANYへ

売上高の推移 ■ 金融商品取引法関連製品 ■ 会社法関連製品 ■ IR関連製品 ■ その他製品



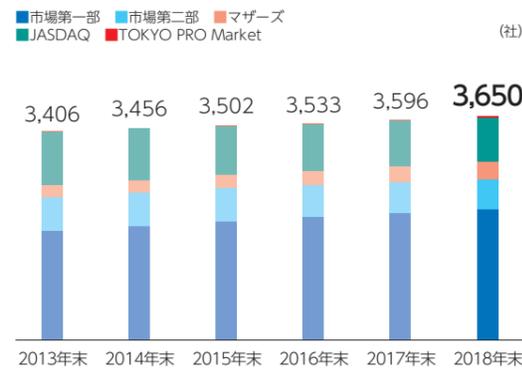
グループを取り巻く市場環境

東証上場企業数（市場別）

- 東証上場企業数は直近5年間で244社増加
- 同期間の上場企業数の年平均伸び率はマザーズ7.56%、一部3.71%、一方でJASDAQ、二部はそれぞれ減少

東証上場企業数は、市場別で差はあるものの、2013年の大証合併後の5年間で年平均1.39%の増加となっています。グループ企業の非公開化などにより、上場廃止企業は年平均55社程度ありましたが、2017年末までの株価上昇もあり上場企業数は増加しています。

出典：日本取引所グループ公表資料より当社作成、外国会社を除く



東証全市場株式時価総額／TOPIX

- 東証上場企業の時価総額、TOPIXは2017年末にかけては堅調な株価に支えられて増加・上昇、2018年末の時価総額は582兆円に
- グローバルで比較すると、東証市場の規模はニューヨーク証券取引所、NASDAQ市場に次ぐ世界第三位に

当社のビジネスは、株価推移による市場の景況感に影響を受けることがあります。2018年の株式市場は若干停滞したものの、直近5年間の年平均成長率は4.06%となっており、グローバルで比較しても盤石な市場に支えられているといえます。

出典：日本取引所グループ公表資料より当社作成

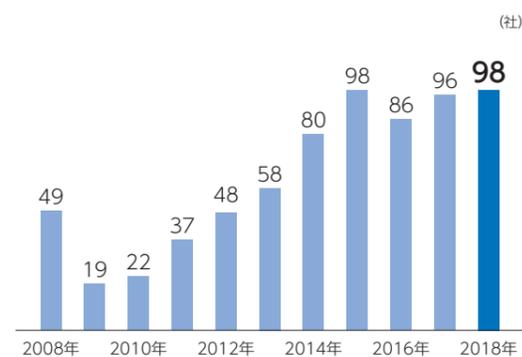


国内IPO社数

- IPO社数はリーマンショックにより急減したもののその後持ち直し、ここ5年間は80社以上がコンスタントに上場
- 社数もさることながら、直近は大型の資金調達も目立つ

経済環境の安定が直近のIPO社数の維持に結び付いています。一方、上場後に業績予想を下方修正する企業が相次いだことで、上場審査にかかる時間の増加や、上場タイミングの後ろ倒しによる準備期間の長期化などの影響が出ています。

出典：宝印刷(株)企業成長支援部調査より、TOKYO PRO Marketを含む

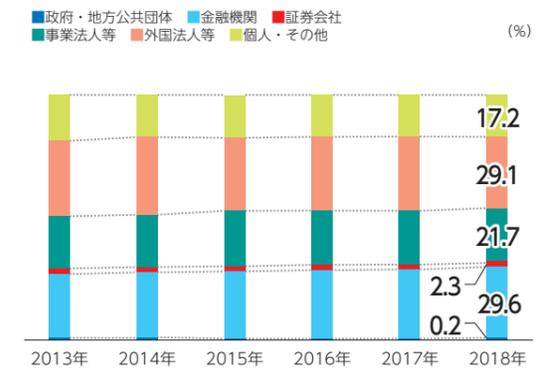


投資部門別株式保有比率

- 事業会社の政策保有株式の減少やグローバル化により、直近の海外機関投資家の保有比率は3割前後に
- 売買代金に占める海外機関投資家の比率も東証一部では6割を超えている

保有主体や売買のグローバル化は二つのニーズを生んでいます。一つは企業と投資家の情報の非対称性をなくすためのIR活動の推進、もう一つは英語による情報発信の推進です。一方で、制度開示以外の分野においては競争の激化にもつながっています。

出典：国内各取引所公表「株式分布状況調査」より当社作成

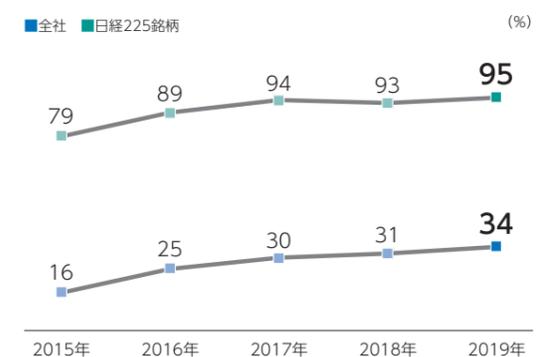


招集通知の英訳比率（3月決算会社）

- 2019年3月決算会社全体に占める招集通知の英訳比率は34%と2015年比で18ポイント増加
- 日経225採用企業に限ると2019年は95%が英訳を実施

外国人株主や議決権行使サポート機関への対応から、招集通知を英訳する企業が増加しています。時価総額との関連でみると、時価総額が高くなるにつれて英訳版を開示する企業の割合が高くなっており、年々そのニーズは高まっています。

出典：宝印刷(株)ディスクロージャー研究二部調査より

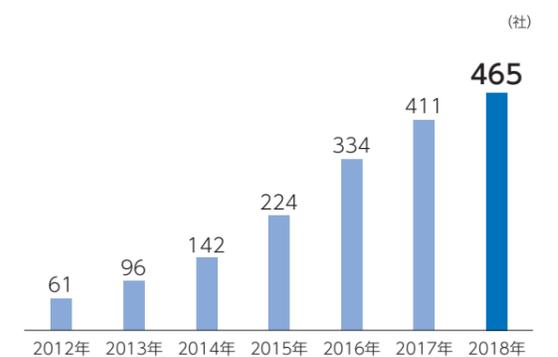


統合報告書の発行企業数

- 2018年末では465社が統合報告書を発行、そのうち約9割が英文版も発行
- 発行企業数は直近5年間で年平均37.10%増と高い伸び率を示し、今後も増加する見込み

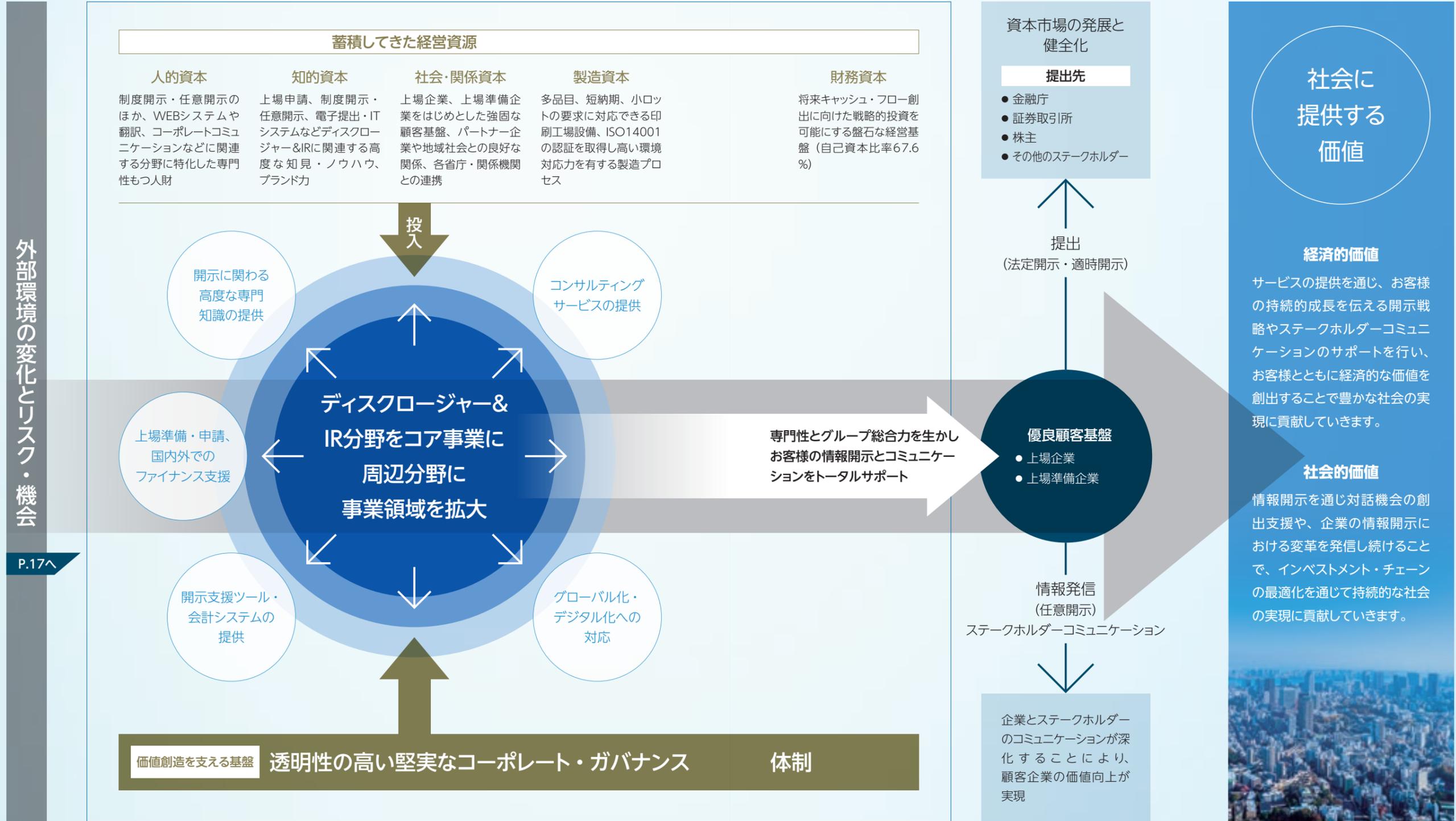
目に見えない企業の非財務価値を投資判断に盛り込むESG投資が急速に広がっています。財務・非財務情報を結び付けて企業の価値創造を伝える統合報告書は、企業と投資家の対話のきっかけとして、発行ニーズは今後も高まると予想されます。

出典：(株)ディスクロージャー&IR総合研究所調査より



ビジネスモデル

当社グループは、企業の情報開示に関する専門知識の提供を事業の根幹とし、優良顧客基盤に対し新たな価値の創出を行うべく事業領域の拡大を進めています。ディスクロージャー&IRの枠を超え、お客様企業の成長を支援する事業を展開し、社会に必要とされるインフラとして当社グループ自身も持続的に成長していきます。



リスクと機会、その対応

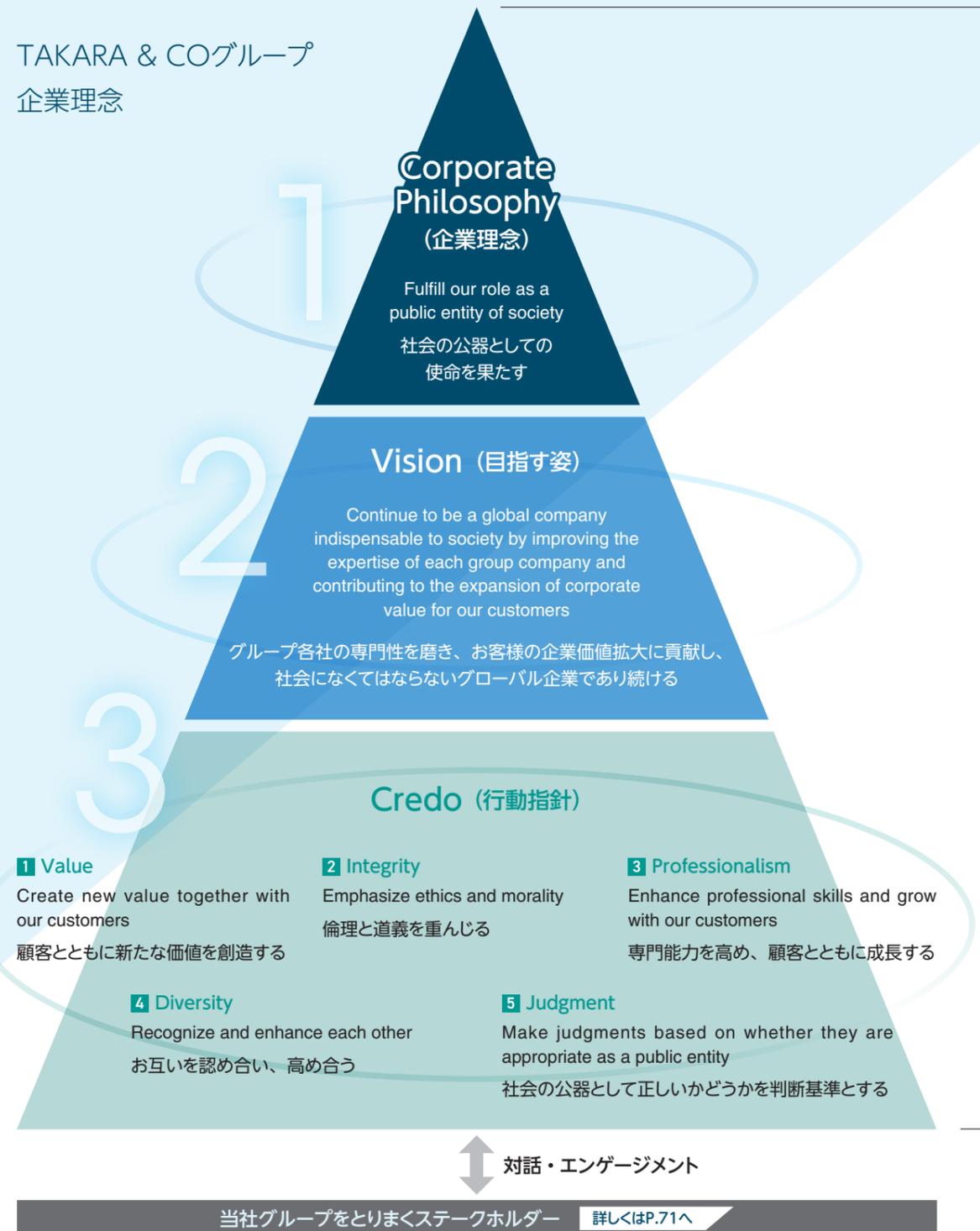
当社グループを取り巻く環境は、経済環境や市場・投資家の要請、技術革新などにより大きく変化しています。その変化を的確に捉えて分析し、長期的な対応策を検討すると同時に、短・中期的な変化には主に中期経営計画の戦略を着実に実行することで対応を進めています。



企業価値向上の考え方

TAKARA & COグループは、持株会社体制への移行を機に新たな企業理念体系を策定しました。私たちは、お客様にとってなくてはならない企業であり続けるため、持続的成長を支える価値創造基盤の強化を通じて自社の企業価値を向上させ、社会に提供する価値の最大化を図っていきます。

TAKARA & COグループ 企業理念



企業価値向上のためのアクション

- | Action 1 | Action 2 | Action 3 | Action 4 | Action 5 |
|--|-----------------------------------|---------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| 外郭団体や有識者との連携により、企業の情報開示における変革を迅速に把握する体制を構築 | 企業の情報開示のグローバル化に対応するため、システム開発分野を強化 | 開示業務の多角化に備え、専門知識を有する人財を育成 | 働き方改革を人財戦略として認識し、ダイバーシティ&インクルージョンを積極化 | 強化されることが予測される環境規制に備え、各種ISO認証を継続保持 |

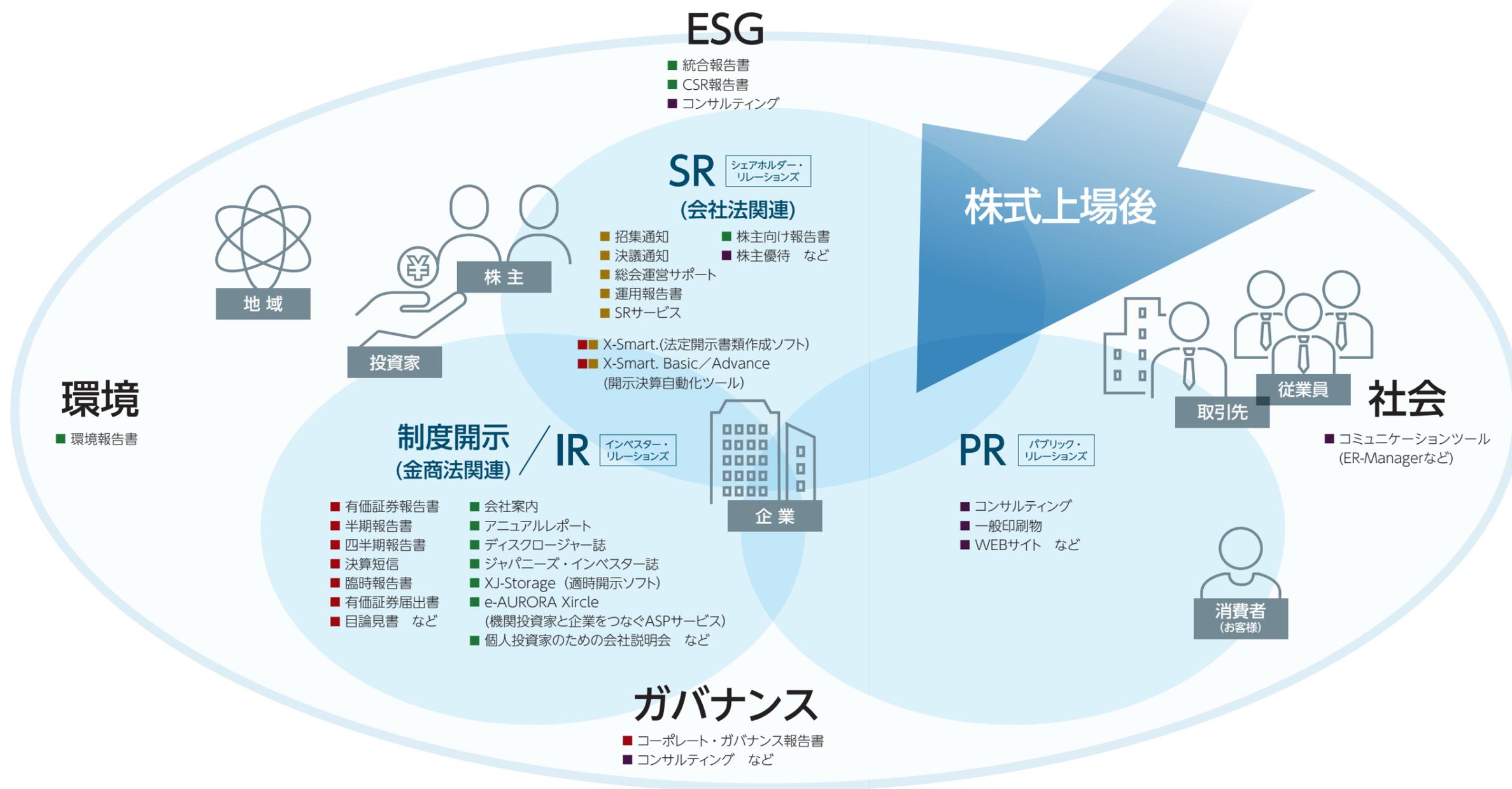
資本の増強策

<p>財務資本 高い自己資本比率</p> <p>社会への価値提供を前提として、戦略的な投資を行い将来キャッシュ・フローを創出するための盤石な財務基盤を構築していきます。</p>	<p>人的資本 企業の情報開示に精通した豊富な人財</p> <p>法改正への迅速な対応を可能とする組織を構築し、お客様により高い付加価値を提供。人財育成を強化するとともに多様な価値観を活かせる企業風土を構築していきます。</p>
<p>知的資本 グループ各社の専門性が築くブランド力</p> <p>制度開示で培ったノウハウを継承し、コーポレートコミュニケーション全体を支援する企業として、TAKARA & COMPANYブランドを構築していきます。</p>	<p>製造資本 環境負荷に配慮した製造プロセス</p> <p>環境マネジメントシステムによる環境対応を礎とし、競争力ある環境製品をお客様に推奨できる製造体制を構築していきます。</p>
<p>社会・関係資本 上場企業を中心とした強固な顧客基盤</p> <p>情報開示の潮流を先読みした知見やシステムの提供により、お客様の企業価値向上への貢献を行い、資本市場参加者からの信頼を獲得できる体制を構築していきます。</p>	<p>自然資本 限りある資源の有効活用</p> <p>持続可能な調達を前提とした調達コードの策定に関する検討など、持続性を前提として施策を実行するための体制を構築していきます。</p>

〈グループのビジネス〉 事業・サービスの概要

当社グループは、株式上場申請書類などのIPO（新規上場）関連サービスから、法定開示である金融商品取引法・会社法関連サービスに加え、IR、SR、ESGなどの任意開示関連サービス、幅広いステークホルダーを対象とするPR分野まで、顧客企業の成長ステージにあわせた情報開示を幅広く支援。サービスの提供範囲は徐々に拡大しています。

■ 金融商品取引法関連製品 ■ 会社法関連製品 ■ IR関連製品 ■ その他製品



各種開示書類の翻訳サービス
 東証TOKYO PRO Market J-Adviserとしての審査・継続開示支援
 セミナー開催（株式上場関連（IPO）、金融商品取引法、会社法、IR、入力セミナー（X&Smartなど））
 金融機関関係（ディスクロージャー誌など）、その他金融商品取引法関係（投資信託、リートなど）
 XBrain、Xsearch、iファースX、XSmartシリーズ

〈グループのビジネス〉 製品区分別売上高構成と主要製品・サービス

当社グループの事業は、制度開示関連の「金融商品取引法関連製品」「会社法関連製品」、任意開示関連の「IR関連製品」「その他製品」の4つに区分しています。近年は、印刷物の形にとどまらないコンサルティングサービスやWEBサイト・WEBシステム、翻訳サービスなどが増加しており、その構成比は徐々に高まりつつあります。 [詳しくはP.47へ](#)

連結売上高
第82期（2019年5月期）

18,257 百万円



- 主な製品** 有価証券報告書、四半期報告書、有価証券届出書、目論見書、上場申請のための関係書類ほか
- 重要な要素**
- 正確で適切な書類チェック
 - XBRLデータを含む提出書類作成システムの優位性
 - IPO企業の上場申請書類作成を通じた育成・指導

- 主な製品** 招集通知、決議通知、配当金関係書類ほか
- 重要な要素**
- 正確で適切な書類チェック
 - お客様のニーズおよび多くの顧客事例に基づくトレンドを押さえた提案力

- 主な製品** 株主向け報告書、ディスクロージャー誌（金融法人）、アニュアルレポート、CSR報告書、統合報告書、会社案内ほか
- 重要な要素**
- お客様のニーズおよび多くの顧客事例に基づくトレンドを押さえた提案力
 - 優れたデザイン力
 - 投資家の意識に届く企画コンサルティング

- 主な製品** 株主優待、法定公告、一般印刷物ほか
- 重要な要素**
- 適切な企画提案力
 - 顧客課題の解決能力

有価証券報告書 主要製品・サービス

金融商品取引法において、事業年度終了後の3か月以内に金融庁への提出が義務づけられています。厳格な規則に適合した電子ファイルによる提出が求められるため、当社グループでは操作性の高い開示書類作成ツール「X-Smart.シリーズ」を提供。もちろん、専門人財による原稿のチェックや幅広い記載内容に対応したコンサルティング、セミナーも実施しています。

開示決算プロセス統合・自動化ツール X-Smart.シリーズ

インターネットブラウザを通じて、有価証券報告書や招集通知などを作成するための開示書類作成システム。上位機種「X-Smart.Advance」では決算基礎データ管理やチェック自動化など、さらなる高度化を実現します。

招集通知 主要製品・サービス

株主総会に株主を招集するにあたり株主に向けて通知する書類で、会社法により規定されています。当社グループでは企画提案、制作、原稿チェック、印刷、さらにはWEB展開、翻訳に至るまで作成の全工程をサポートしています。また、お客様の多様な課題に対応するため、会社法や株式実務に精通した専門スタッフによる電話相談対応、セミナーなども行っています。

株主向け報告書 主要製品・サービス

「株主通信」や「事業報告書」など、株主に向けて決算情報や事業内容をわかりやすく伝える任意開示書類です。当社グループでは毎年1,000社以上の豊富な制作実績に基づき、トレンドを押さえた企画立案や取材・ライティング、活用方法のご提案、冊子を通じた株主アンケートの実施など、制作に関するあらゆるサービスを提供しています。

統合報告書

投資判断における非財務情報の重要性の高まりを背景に、財務情報と非財務情報を結合し成長戦略や企業価値を伝える「統合報告書」の発行企業が増加しています。当社グループでは、子会社にシンクタンクを保有しており、ESG・統合報告の研究に特化した部署を設置、統合思考を軸としたコーポレートコミュニケーションの提案を行っています。

WEBサイト 主要製品・サービス

IRサイトへの資料掲載が当たり前になるなか、開示前資料や誤った情報の掲載など、運用上のリスクも生まれています。当社グループでは、安全なIRサイト運営を支援するシステム「XJ-Storage」を提供。また、グループ会社である株式会社イーソーとの協業により、企業サイト全般の企画・制作、動画コンテンツ提案、アプリ開発なども行っています。

〈グループのビジネス〉 データで見るグループの優位性

当社グループは、企業の情報開示における支援事業をコアとした事業展開により、これまでに多くの実績を積み上げてきました。近年では開示制度の複雑化や顧客ニーズの多様化が進み、これらに応える新規ビジネス分野の開拓も推進。優位性・先進性のある製品・サービスを生み出し、顧客支援のプラットフォームを広げています。

上場企業取引社数 **1,979**社
上場企業との信頼関係を構築し
優良な顧客基盤を形成

現在、当社グループと取引のある上場企業数は1,979社にのびります。全上場企業の半数以上と何らかの取引がある企業は、日本においてそう多くありません。この強固な顧客基盤は、当社グループの競争優位の源泉の一つとなっています。



コアビジネス分野

ディスクロージャー&IR分野では、顧客企業の法定開示・任意開示を総合的に支援。正確性・迅速性が求められる情報開示に対し、開示ツールの提供や開示内容の相談対応、株主とのコミュニケーションサポートまで、当社グループの提供する製品・サービスが選ばれています。

有資格者数 **430**名
高度な専門性を備えた人材が
お客様に新たな価値を提供

当社グループのビジネスには高度な専門性が求められます。情報開示に関わる人材を長期スパンで育成しながら知識やノウハウを積み上げ、お客様に新たな価値を提供するための体制を構築しています。

※資格保有者は宝印刷(株)の法定資格および社外資格の保有者数



開示書類作成支援ツール
[X-Smart.Advance/Basic] 採用社数 **930**社
機能と操作性、サポートが評価され
採用社数は増加の一途

決算開示は、正確性、迅速性、法改正やトレンドへの対応など、多くの要素が求められる高度な業務です。決算開示業務の自動化・効率化を実現する[X-Smart.Advance/ Basic]は、今や不可欠なツールとなっています。



翻訳受注件数 **1,883**件
翻訳のキャパシティ拡大や
多言語対応など受注体制を強化

コーポレートガバナンス・コードへの対応や統合報告書の英訳など、開示書類の翻訳件数が増加しています。今後も増加が予想される中、翻訳子会社2社をグループに迎え体制を強化するなど、受注増に備えています。



3月決算受注会社の
招集通知カラー化率 **46.1**%
招集通知による株主との
コミュニケーションを後押し

当社グループでは、株主と企業の間で情報やビジョンを共有するSRコミュニケーションの重要性に着目。招集通知のビジュアル化やわかりやすい議案説明、議決権行使を促すマンガの掲載など、お客様への提案に力を入れています。※SR: Shareholder Relations



「ネットで招集」受注件数 **91**件
情報開示のWEB化に対応する
商品力を強化

招集通知は現在、印刷物として株主に郵送されていますが、将来的にはWEBによる開示が検討されています。このような流れに対応すべく、招集通知をスマホなどで閲覧できる「ネットで招集」をリリース、お客様から好評を得ています。



新規ビジネス分野

お客様である上場企業、上場準備企業には、外部環境の変化とともに情報開示に関する新たなニーズやお困りごとが発生しています。当社グループではこれまでに培った知見やノウハウにグループ会社の専門性を加え、コンサルティングや翻訳、WEBサービスなど、競争力のある新しいサービスを創出しています。

統合/CSR報告書関連
売上高の増加率 **68.4**%
ESG・非財務情報開示の
ニーズを取り込み伸長

成長を続けるESG投資に対応するため、企業の情報開示も変化しています。特に財務情報と非財務情報を結び付けて企業価値を伝える統合報告書は発行企業数が急増。当社グループでも提案やアドバイザーを強化しています。※ESG: Environment, Social, Governanceの略



事業内容 IPO支援 / 内部統制構築支援 / M&A支援 / PR支援 / 人材流動化支援 / CRE支援 / AIプロファイリング

企業成長を支えながらサービスを拡げ、 株式市場や日本経済そのものに貢献します



株式会社タスク
代表取締役社長
竹山 徹弥

? 事業内容と強み、経営理念につながる 事業への想いをお聞かせください。

タスクは現在、IPO（新規株式公開）支援を中心に、内部統制構築支援、M&A支援、PR支援、人材流動化支援、CRE支援、AIプロファイリングの7事業を展開しているコンサルティング会社です。主力のIPO支援事業では、創業から24年間で500社以上のIPOを手掛け、多くのノウハウを培ってきました。しかし私たちは、IPOが顧客企業のゴールだとは思っていません。当然、企業は上場後も持続的な成長を目指します。当社はその成長をトータルに支援できるビジネスモデルであることが一番重要だと考えており、7つの事業展開は、その支援メニューの拡がりそのものです。言い換えれば、IPO支援は上場会社を増やす仕事ですが、私たちはそこにとどまらず、顧客企業と永続的に付き合うことで、株式市場や日本経済そのものに貢献していきたいということです。これがタスクの企業理念として明文化した私たちの想いです。

IPO支援事業では、顧客企業の経営内容を整理・分析する「企業プロファイリング」をベースに上

場申請書類を作成する他、社内規程集や業務フローの整備、事業計画・予算・中期経営計画の作成、コンプライアンス委員会の立ち上げなど、社内管理体制の整備を包括的に支援します。タスクには、大手監査法人出身の公認会計士や弁護士、上場準備経験者など、IPOに関する経験豊富なスタッフが多数在籍しており、支援業務における強みとなっています。

「企業プロファイリング」は、タスクが持つ大きな武器の一つであり、IPOだけでなくM&AやPR、その他の支援業務においても、その根幹を成すものです。タスクは、これまで数多くの企業のプロファイリング情報を蓄積してきました。その蓄積とTAKARA & COグループが持つ顧客ネットワークの拡がりを活用することで、M&Aや事業提携にかかわる支援では、企業成長につながる最適なパートナーシップのマッチングを提供することができます。

? 今後の事業展開について、タスクが 目指す方向性をお聞かせください。

今、日本企業のM&Aニーズが高まっており、タスクにおいてもM&A支援の引き合いが増えています。特にIPO支援を通じて関係を築いてきた顧客企業が、上場後の事業展開においてM&Aを必要とするケースは右肩上がりです。また、タスクがかかわるユニコーン企業の中にも、IPOを断念した場合の選択肢として、事業売却を検討している経営者は少なくありません。M&A支援事業はタスクにとって、IPO支援事業に次ぐ柱になりつつあります。

経営理念

IPOや上場企業の事業発展に係るコンサルティングを通じ、
日本社会や日本経済そのものへの貢献を実現

タスクの立ち位置は、売り手・買い手いずれかのフィナンシャルアドバイザーとなります。

これからのタスクの方向性として考えているのは、AIテクノロジーを駆使し、クラウドベースでM&Aに関する企業プロファイリング情報を提供するプラットフォームの事業化です。これは、アジア展開を行う企業向けに安全な情報を提供するために、世界各国の上場企業の財務情報をAIによってプロファイリングし、M&Aや資本・業務提携などの商取引に結び付くインフラを確立するものです。そして将来的には、アジア版の情報提供メディアとして開設し、企業情報の売買を収益化していく構想です。まさに資本市場や日本経済そのものに貢献するという、私たちの理念をより明確に具体化していく事業であり、現在その実現に向けて準備を進めているところです。

? 人財育成においては、どのような要素を 重視し、求めていますか？

私たちは、コンサルタントとして経営者に会い、会社の情報をヒアリングして整理・分析し、企業と企業を結ぶ役割を果たします。この仕事において大切な能力は、経営者RM（リレーションシップ・マネ



ジメント)です。多くの経営者との出会いをネットワーク化し、価値を生み出す資本として活かしていきます。そこにコンサルタント本人の信頼感が求められるのは、言うまでもありません。人財育成においては、知識・ノウハウの習得のみならず、経営者との信頼関係を築いていく「人間力」の部分を重視し、一人ひとりが強い経営者RMを維持できるよう心掛けています。

今後は、TAKARA & COグループ内でのシナジー創出において、タスクが持つ経営者ネットワークをさらに活用し、そこから生まれる成果を両社の事業にフィードバックさせていくことで、グループとしての成長機会の拡大につなげていきたいと思っています。



事業内容 法定開示書類の自動作成システムの開発 / 開示実務教育・開示業務コンサルティング / キャッシュ・フロー予算自動作成システムの開発 / 予算実務教育・予算コンサルティング

「実績開示」「計画開示」の二つを柱に、 お客様に愛されるシステムづくりを追求します



株式会社スリー・シー・
コンサルティング
代表取締役社長
児玉 厚

? 事業内容と事業に対する考え方や姿勢をお聞かせください。

スリー・シー・コンサルティング（以下3CC）は、日本初の法定開示書類自動作成システムである「決算報告エクспレス」を開発したシステム開発・販売会社です。2000年にリリースした「決算報告エクспレス」はその後、宝印刷の「X-Smart Advance/Basic」に引き継がれ、これまで上場企業を中心に900社以上に導入されています。この事業領域を3CCでは「実績開示」と呼んでいます。もう一つの事業領域が、企業の予算作成・管理をシステム化する「計画開示」です。この領域では2016年、これも日本初の予算作成システムとなった「予算会計エクспレス」をリリースしました。

私たちの事業に対する考え方を述べますと、合理性がビジネスのベースとなっていた時代から、今は感動を生み出さないとモノが売れない時代に変化し、言わばビジネスがアート化しているという認識があります。そうした感動を生み出す切り口として、「Creation」「Confidence」「Consideration」の3つのCを社名に掲げています。

このうち「Creation=創造」は、私たちにとって一番重要な要素です。今まで人が手掛けていない、世の中にないものを創る。時代が変わっても共感されるテーマであり、情熱をかける自信があるなら、それをやるべきだというのが「Creation」の姿勢です。困難を乗り越えてやり遂げ、実現することで感動が生まれます。「Confidence=信頼」は、修羅場で逃げないということ。会社経営では、戦略上の撤退はあっても修羅場では逃げないという姿勢がなければ、信頼を得ることができません。そして「Consideration=思いやり」は、ピンチの時に手を差し伸べて協力する姿勢です。将来の3CCにおいても、ここに挙げた3つのCを受け継いでいくことが大切だと思っています。

? これから3CCが進めていく「計画開示」の拡大について、具体的にご説明願います。

前述の通り3CCは「実績開示」「計画開示」の二つを柱に、宝印刷と連携してシステム開発と導入コンサルティングを行っています。現況として売上高の多くを「実績開示」が占めています。今後は、上場会社のみならず中小企業や学校法人、行政機関まで市場が広がる「計画開示」の拡大を目指します。

「予算会計エクспレス」は、予算を自動仕訳化し、部門別月次の損益予算、貸借対照表予算、キャッシュ・フロー予算および月次資金計画書を自動作成するシステムです。従来型の予算業務は、エクセルを用いて売上や費用を科目ごとに集計する単式簿記ベースで行われていました。これを複式簿記化

経営理念

3つのC

Creation (創造)

Confidence (信頼)

Consideration (思いやり)

した「予算会計エクспレス」は、損益だけでなくバランスシート、キャッシュ・フロー、資金計画まで、実績の会計システムと同じように予算構造を形にすることができます。この複式簿記化に関し、3CCは広範囲の特許を取得しています。

近年の開示ニーズに照らしみると、投資家は企業が持続的に成長できるかどうかを判断するため、将来情報として中期経営計画の合理性とPDCAサイクルに注目し、その積極的な開示を重視しています。有価証券報告書では、マネジメントアプローチの導入や業績連動報酬の開示とともに、MD&A（経営者による財務・経営成績の分析）にキャッシュ・フロー経営の視点が加わっていく中で、情報を計画比較で開示する管理会計化への流れが進んでいくでしょう。TAKARA & COグループとしては、ここに「計画開示」の拡大による成長機会があると考えています。課題としては、導入時の設定作業に一定の期間が必要ですので、そうした人的負担の増加に対応していくための当社の体制づくりが挙げられます。



? 人をいかに育て、能力を高めていくか。その取り組みについてお聞かせください。

3CCの社員の多くは、お客様と接する中で自らの能力を高め、成長を遂げてきています。活きた実務というのはお客様のところにあるので、システム開発メンバーにも、できるだけお客様と直接会うことを心掛けるように言っています。

機能面の要請についても、お客様の現場の話を聞くことで、その背景も理解できるし、使い手側が持つ情熱を捉えることができます。すると、同じモノづくりでも違いが表れ、それが使い手に伝わっていきます。本当にお客様のことを考えて仕様を作り、試行錯誤して開発したシステムは、単なる機能比較ではなく、お客様に愛される対象となります。私たちの仕事では、その経験が最も重要になると思います。



事業内容 WEBサイト企画・制作 / WEBサイトコンサルティング / システム開発 / 映像コンテンツ企画・制作

自社商品の開発により収益力を高め、 グループブランドを活かした成長を目指します



株式会社イーツー
代表取締役社長
瀬谷 義浩

? 事業内容と強み、また大切にしている 考えについてご説明願います。

イーツー（以下E2）という社名は、「Exactly Eyes=正確な視点」に由来します。新しい視点で物事を捉え、仕事に関わっていくという想いを込めたものです。2000年の会社設立以来、企業や大学などのWEBサイト制作やシステム構築を幅広く手掛け、2017年に宝印刷の子会社となりました。以来、顧客企業のWEBサイトの制作、動画コンテンツの提案、アプリ開発などを通じてグループのICT戦略の拡充を担い、WEB版招集通知「ネットで招集」や社内コミュニケーション支援システム「ER-Manager」の共同開発も行ってきました。

私たちの強みは、お客様の様々なご要望に対応できるシステムエンジニアの技術力と、大規模なWEB制作をこなせるチームワークにあります。お客様の期待値を常に意識し、その期待に応えるべく行動するという経営理念の共有・浸透が、こうした強みを支えていると思います。この理念を実践していく上で、社員には「素直さ」「努力する心」「感謝の気持ち」の三つの大切さを伝えるようにしています。素

直さがなければ、仕事を覚えることができないし、仕事を通じて自分自身を成長させることもできません。努力する心があれば、自分が持っている能力を高め、生き方を変えていくことが可能になります。そして感謝の気持ちが前向きな取り組み姿勢を生み、お客様のことを考えて行動することにつながっていきます。

当社では、営業・ディレクターがお客様に対してヒアリングや提案を行う際、エンジニアも同行し、システムコンサルタント的な役割を果たしながら開発を進めています。そうした動きの中で社員が「素直・努力・感謝」をもってお客様に接し、ご要望にお応えすることが信頼関係の構築につながり、結果的にサイトのリニューアルや運用など、長期的な取引関係をもたらしているのです。

? TAKARA & COグループの一員として、 今後どのような成長を目指しますか？

当社グループでは、中期経営計画の目標の一つに「WEBサービス分野の拡大」を掲げており、E2による売上成長が期待されています。E2の事業は、基本的に受託生産の請負業務ですので、売上の拡大には人員の拡充が必要となってまいります。それでは時代の変化についていけないため、私たちは自社商品の開発を進めています。今回、「ER-Manager」に次ぐ企業向け支援システムとして、「リクタス」という新卒採用ツールをリリースしました。これは、新卒者と企業の内定におけるマッチング率を高めるもので、リアルタイムな情報発信により両者の緊密な

経営理念

- 顧客の為に役立つ事を常に考え行動する
- 顧客の期待値を常に意識し、その期待に応えるべく行動する

コミュニケーションを形成します。こうした新しい自社商品をもっと開発し、売上拡大を果たしていくために、今後はグループ内の連携をさらに強化し、企業へのアプローチの幅を広げることが必要だと思っています。

その一方で、お客様の依頼を受けて制作する従来型の受託生産も、当社にとっては、コンサルティングを通じて多くの業界から新しい情報を収集する機会でもあり、引き続き柱とすべき事業であることは言うまでもありません。受託制作会社としてのフロー収益と、自社開発商品によるストック収益の両方を併せ持ったハイブリッド型の企業として、今後の成長を目指す考えです。

営業活動面では、TAKARA & COグループが持つ顧客基盤をより有効に活用すべく、宝印刷の営業先である総務関連部門から他部署へと訪問先を拡げていきたいと思っています。

? 人材育成や人事制度への取り組みを お聞かせください。

E2では、日進月歩の技術進化に対応すべく、映像による社員教育カリキュラムを導入し、様々なプログラムを全社員がいつでも利用できるようにしています。また、事業部単位での勉強会・研究発表会



を2週間に1回程度の頻度で実施し、最新の事例や情報を共有する場としています。

「働き方改革」については、以前から当社独自のルール設定による取り組みを進めてきました。3か月に1回、管理部との間で自分の休暇日を決め、必ず休みを取るという「ハッピーアニバーサリー制度」もその一例です。こうした休暇制度も含め、E2では就業規則の見直しを行う全体会議を年に1回開催しています。その場で社労士の助言も受けながら、全社員が参加する形で就業規則を自ら作り上げています。もちろん、社員が働きやすい制度は、会社の成長にとってもプラスでなければなりません。働く社員のモチベーションを高め、会社全体の成長につながる制度づくりを目指していきます。



事業内容 翻訳 / ローカライゼーション / スペシャリスト派遣

機械翻訳と海外事業の推進を通じ、 お客様のさらなる事業発展に寄与します



株式会社十印
取締役社長
日下部 優

株式会社十印
専務取締役
沼澤 昭仁

十印の経営理念に込められた想いと、事業内容および強みについてお聞かせください。

十印の経営理念の筆頭に掲げているのが「お客様ご発展のベストパートナーであること」です。これは、創業者が一番大切にしてきた想いで、社員に深く浸透しています。お客様には本業に集中してほしい。そして本業以外の業務のことは、十印に相談すればすべて解決できる、そう思っただけの世界一の会社を目指そうということです。

十印は1963年の創業以来、50年以上翻訳事業を展開してきました。当初は輸出用の技術文書を日本語から英語、さらに多言語に展開していました。1990年代より海外のソフトウェアを中心として英語から日本語へのローカライズが主流になり、現在はIT分野のローカライズにおける実績の高さで広く認知いただいています。また、近年はIT以外にも注力しており、医療や製薬、化学、エンターテイン

トなどの分野の翻訳も増えています。お客様は7割近くが海外のグローバル企業で、残り3割が日本の大手企業です。

お客様から高いご評価をいただいている特長の一つとして、プロジェクトマネジメント体制の強みが挙げられます。案件ごとに専属のプロジェクトマネージャーがチームをまとめ、全工程を管理する体制を敷き、プロジェクトに関する多種多様なニーズを捉えて、トータルに対応・提案しています。例えば、翻訳したコンテンツを印刷物にするだけでなく、動画やメディアの形にするなど、幅広いプロジェクト展開がワンストップで可能です。また大規模なプロジェクトでは、そのワークフローをいかに自動化し、業務効率の改善・向上を図るかといった取り組みをプロジェクトマネージャーとエンジニアが二人三脚で進めています。これもお客様のメリットにつながる大きな特長です。

これからの事業成長を担う機械翻訳について、その内容と方向性をご説明願います。

2019年7月よりAI翻訳サービス「T-tact AN-ZIN」の提供を開始しました。これは、国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）が開発した国産機械翻訳エンジン「みんなの自動翻訳@TexTra®」をセキュアな環境で商用利用できるようにしたものです。機械翻訳について十印は、



経営理念

1. お客様ご発展のベストパートナーであること
2. お客様は人々に信頼され必要とされる企業であること
3. 社員の成長を助け、社員が自己実現を達成し、生きがいと満足を感じることでできる職場であること
4. クラウド、ビッグデータ、人工知能といった新しい技術を用いた独自の力として活用して行ける会社であること
5. 十印の業績の重要な役割を担って頂いている協力会社やフリー翻訳者、専門家の質を高め、成長を促進し、意欲と満足を与える会社であること
6. 社員の自立心を育て、独立志向のある者を支援すること
7. 世界中の人々から信頼され歓迎される会社であること

日本で開発が始まった1980年代前半から取り組んできました。当時の科学技術庁から依頼を受け、社内に言語研究を行う部署を設置し、翻訳システムメーカーへの対訳データの提供を開始したのが端緒です。そうした取り組みがNICTとの協力関係につながってきました。

「T-tact AN-ZIN」は、高性能・高機能でセキュアな自動翻訳を低価格で提供し、なおかつご契約いただいたお客様ごとのAI翻訳向け用語集の作成や活用サポートも行います。自動翻訳は、基本的に情報収集や下訳用途を前提としており、人による付加価値の高い翻訳をご希望の際は、当社にご依頼いただくことができる発注ボタンも備えています。

今後の方向性としては、まず高度なPDF機能を「T-tact AN-ZIN」に実装し、PDFのまま自動翻訳にかけられるサービスを提供します。また、50年以上の翻訳実績を生かして、「ITエンジン」、「半導体エンジン」といった分野ごとに特化した翻訳エンジンを作成し、リリースしていきます。将来的には、お客様ごとに最適化した翻訳エンジンの開発・提供を実現したいと考えています。

海外事業の拡大については、今後どのような取り組みを進めていきますか？

海外事業は、Toin America Inc.を統括拠点とする米国を中心に営業を展開しています。グローバル企業の翻訳需要を獲得し、特にCCJK（中国語繁体字・簡体字、日本語、韓国語）と呼ばれるアジアの四大言語について、日本国内および中国・韓国の拠点における翻訳体制によって多言語対応しています。これからの方向性としては、米国における営業展開のさらなる拡大に向け、従来の企業部門による



翻訳ニーズのみならず、マーケティングやコピーライティングの要素を含むサービス部門の翻訳ニーズにも対応し、業務の幅を広げていく考えです。

また、CCJK翻訳を通じて確立してきた「アジアの十印」というブランドを一層強化すべく、ベトナムやタイ、インドネシアなど東南アジアへのローカライズについても視野に入れていきます。東南アジアに拠点を持つ米国のお客様も多く、現地のニーズや市場動向などを理解した上でお客様と協業していく必要があるため、今後の事業展開においては、宝印刷香港やTRANSLASIA社など、TAKARA & COグループが持つ東南アジア拠点とのコラボレーションによる取り組みが増えると思います。

一方、国内大手企業のお客様も今後は、グローバル市場における成長を見据えた経営戦略が求められるでしょう。こうした中で十印は、これまで積み上げてきた経験をグループ全体で共有し、世界に信用される企業へと進化してまいります。



TRANSLASIA HOLDINGS PTE. LTD.
CEO
Hong Yin Yin

「AI+PEOPLE」を掲げ、 人とテクノロジーが融合した 言語サービスを提供

の向上に努めてきました。私たちのサービスが評価され、現在ではVISAなどのグローバル企業も当社の顧客となっています。

「TRANSLASIA」という社名は「Translation」と「Asia」を組み合わせた造語ですが、単に一つの言語を別の言語に置き換えるのではなく、文化やビジネス環境、言語も含めてアジアを理解してもらうというコミュニケーションをお手伝いしたい、との願いを込めています。アジアは今も成長途中にあり、たくさんの企業が進出していますが、多岐にわたる言語が進出を困難にする場合があります。私たちがその言語の壁をなくし、顧客企業の効果的なアジア進出をサポートしていきたいと思っています。

? 創業以来、どのようにビジネスを拡大してきたのでしょうか?

私が会社を立ち上げたのは2006年で、当時は中国語と英語の翻訳を行う会社でした。その後、徐々に対象言語を広げ、2010年にマレーシア、2012年には香港に進出。現在ではグループ合わせて約30名の陣容となりました。当時は翻訳を手掛ける事業者が今ほど多くなく、海外に進出しようとする企業は、WEB検索をかけてヒットしたところにコンタクトを取って翻訳を依頼するケースが多かったのです。当社はオンラインマーケティングに力を入れ、それらの需要を取り込みビジネスを拡大してきました。グローバル化により、数年前からは競合会社が増え始め、グーグル翻訳に代表されるAI翻訳の登場な



ど、翻訳・通訳業界にも大きな変化が訪れています。特にAI翻訳はコストやス

ピードの点で優れており、将来に向けての大きなトレンドです。私たちは今後も市場での存在価値を維持し続けるため、2018年にAI翻訳の専門会社であるAISA社を立ち上げ、テクノロジーの分野に本格進出しました。

? 展開するAI翻訳サービスにはどのような特徴がありますか?

当社のビジネスモデルは、自社で一から翻訳エンジンを開発するのではなく、既にある翻訳エンジンの中からAISA社が使用できるベストなものを選んでライセンス供与を受け、特定の顧客や業界向けにカスタマイズして提供するというものです。言語は英語、中国語のほか、東南アジアの主要な4言語（マレー語、インドネシア語、タイ語、ベトナム語）にフォーカスし、産業ごとのパートナーとともに特定の分野に強い翻訳エンジンを作ります。例えば、大手の法律事務所から提供を受けた多言語の翻訳データをAIに学習させ、法律分野に強い翻訳エンジンを作るなど、AIエンジンをコントロールして特定ジャンル向けのものを作ることが差別化要因となります。他にもファイナンス系、飛躍的な市場拡大が見込まれるeコマース向けなど、様々な分野に特化したAIエンジンをAISA社で作っていきこうと考えています。

また、翻訳エンジンを通した後に、翻訳者がチェックして品質を上げる点も差別化要因の一つです。これが私たちの掲げる「AI+PEOPLE」であり、テクノロジーと人との融合です。当社はもともと言語

TRANSLASIA HOLDINGS PTE. LTD.

事業内容 翻訳 / 通訳

サービスを提供する会社ですが、今ではテクノロジーの会社であるAISA社をグループに擁し、人とAIの翻訳のどちらにも対応できますし、人とテクノロジーの融合を最大限活用できることが大きな強みです。AI翻訳が登場したからといって、翻訳者の仕事がすべて無くなるわけではありません。テクノロジーの進化とともに、人が行うのは付加価値の高い翻訳となっていくでしょう。人もAI翻訳も一緒に進化していくのが理想の姿です。当社としてはそのような未来を目指し、顧客に寄り添ったサービスを提供していきたいと考えています。

? TAKARA & COグループの一員となり、今後のビジネスはどう広がりますか?

これまでの経験から、日本の企業はアジア進出の際に言語で苦労するケースが多い印象です。だからこそ高品質なサービスに対してはその価値を認めていただけたとも感じています。当社がTAKARA & COグループ入りしたことで、日系企業に対して東南アジア進出のサポートサービスを広げやすくなりました。日系企業と取引するには信用が非常に重要であり、当社の親会社が日本企業であれば入っていきやすいというメリットが大きいです。日系企業のマーケットの中で実績を作っていくには少し時間が必要かもしれませんが、ぜひチャレンジしたいと思っています。



TRANSLASIA HOLDINGS PTE. LTD.

ELITE ASIA(SG)
PTE.LTD.

ELITE
INTERPRETERS
ASIA PTE.LTD.

ELITE ASIA(HK)
PTE.LTD.

ELITE ASIA
LOCALISATION(MY)
SDN.BHD.

ASIA DIGITAL PTE.
LTD.

財務・非財務ハイライト

(百万円)

	第72期 (2009年5月期)	第73期 (2010年5月期)	第74期 (2011年5月期)	第75期 (2012年5月期)	第76期 (2013年5月期)	第77期 (2014年5月期)	第78期 (2015年5月期)	第79期 (2016年5月期)	第80期 (2017年5月期)	第81期 (2018年5月期)	第82期 (2019年5月期)
売上高	12,399	12,033	11,306	11,115	11,426	12,645	13,469	14,669	15,156	15,792	18,257
売上原価	6,678	6,577	6,417	6,608	6,728	7,115	8,340	8,560	9,069	9,532	11,294
売上総利益	5,721	5,455	4,889	4,506	4,698	5,529	5,129	6,109	6,087	6,260	6,962
販売費及び一般管理費	4,259	4,164	4,053	3,928	3,925	4,243	4,223	4,538	4,611	4,725	5,182
営業利益	1,462	1,290	836	577	772	1,286	905	1,570	1,476	1,534	1,780
経常利益	1,407	1,222	775	641	829	1,465	1,026	1,727	1,604	1,679	1,904
親会社株主に帰属する当期純利益	659	723	333	249	460	869	578	1,084	1,082	1,110	1,236
設備投資額(有形)	114	58	335	40	211	105	194	90	88	106	384
設備投資額(無形)	343	232	302	173	370	514	462	289	453	513	430
減価償却費	493	498	537	545	440	457	527	553	534	614	624
システム開発投資額	237	164	110	106	250	973	645	293	539	367	313
純資産	11,758	*12,231	11,780	11,727	12,392	13,532	13,859	12,692	13,785	14,544	15,359
総資産	14,025	*14,294	13,915	14,109	15,386	16,886	17,351	18,096	18,635	*19,720	22,201
有利子負債	-	-	242	169	143	39	29	18	13	101	748
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,787	1,456	979	916	1,034	1,092	1,083	1,977	1,564	1,487	1,800
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 499	△ 312	△ 268	△ 141	△ 555	△ 385	△ 628	△ 312	△ 576	△ 850	△ 777
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 903	△ 295	△ 822	△ 351	△ 331	△ 337	△ 790	△ 560	△ 575	△ 481	△ 29
フリー・キャッシュ・フロー	1,288	1,143	711	775	478	707	455	1,665	987	637	1,023
売上原価率(%)	53.9	54.7	56.8	59.5	58.9	56.3	61.9	58.4	59.8	60.4	61.9
営業利益率(%)	11.8	10.7	7.4	5.2	6.8	10.2	6.7	10.7	9.7	9.7	9.7
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	5.5	*6.0	2.8	2.1	3.9	6.8	4.3	8.3	8.3	8.0	8.5
総資産当期純利益率(ROA)(%)	4.7	*5.1	2.4	1.8	3.1	5.4	3.4	6.1	5.9	5.8	5.9
自己資本比率(%)	83.8	*85.6	84.4	82.8	79.4	78.5	78.1	68.7	72.5	*72.3	67.6
1株当たり当期純利益(円)	52.80	58.38	27.16	21.40	39.51	74.56	50.15	96.99	96.81	99.39	110.63
1株当たり純資産額(円)	949.45	*987.70	1,006.98	1,002.04	1,048.11	1,136.47	1,212.20	1,112.68	1,209.12	1,274.72	1,342.03
1株当たり年間配当額(円)	24.00	25.00	24.00	24.00	20.00	24.00	35.00	50.00	50.00	50.00	50.00

※1 第73期は期末時点で連結子会社がないため、純資産、総資産、自己資本当期純利益率、総資産当期純利益率、自己資本比率、1株当たり純資産額については単体数値とな
 ※2 「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 2018年2月16日)を第82期(2019年5月期)の期首から適用し、第81期(2018年5月期)に係る

っています。
 総資産および自己資本比率については、当該会計基準を遡って適用した後の数値で表示しています。



*印は宝印刷(株)の数値です。



持株会社化により 多様なサービスで

株式会社TAKARA & COMPANY
代表取締役社長

堆 誠一郎

強固なグループ経営体制を確立し、 お客様の企業価値向上に貢献します。

には、創業以来お客様からの厚い信頼をベースに培ってきた強固な顧客基盤があります。この基盤を生かし、多様化するニーズを的確に捉え、お客様の企業価値向上に幅広く貢献していくために実施したのが、このたびの持株会社体制への移行です。私たちは、顧客支援のプラットフォームを広げていくことで、リスクを機会に転換し、成長し続けていきます。

既存事業領域の好調により 中期経営計画は順調に進展。 引き続き新規事業領域を強化します。

3か年にわたる「中期経営計画2020」は、いよいよ最終年度に入りました。本計画は、3年間で40億円の増収（2020年5月期売上高191億円）、5億円の増益（同営業利益19億円）、ROE9%の達成を目指すものです。2019年5月期は、前期に引き続き「金融商品取引法関連」「会社法関連」「IR関連」「その他」の各製品分野すべてで増収を果たしました。計画の目標値に対する進捗も順調であり、達成可能圏内にあります。

増収要因としては、既存事業領域における四つの成果が挙げられます。一つ目は、大型銘柄のファイナンスにより目論見書の売上が大幅に伸び、その他のIFRSやIPOなど決算開示支援を中心としたコンサルティング業務も堅調だったこと。二つ目は、開示書類作成支援ツール「X-Smart.Advance」が機能

追加やシステム改良の実施もあり、導入件数が930社に伸びたこと。中期経営計画では、導入1,000社を目指していますが、これも達成できそうな状況です。三つ目は、翻訳による売上高が増加したこと。外国人投資家に対しても適切な情報開示を通じて対話を促すという方向性は変わらないため、今後も翻訳の需要は増え続けると考えられます。四つ目は、非財務情報開示の要請の高まりや、当社の非財務情報開示支援サービスのブランド向上により統合報告書の売上高が伸びたことです。これらはいずれも既存事業領域における注力分野であり、積極的な成長投資が奏功したと言えます。

一方、新規事業領域においては、子会社事業の業績向上が計画達成のカギとなります。特に株式会社タスクが手掛けるM&A支援事業などの新ビジネスは、1件当たりの売上高が大きいこと計画達成を大きく左右します。

私たちは、新規事業領域の開拓を通じて、企業価値向上へのワンストップソリューションを求める企業のニーズに応えるべく、支援サービスのメニューを拡充しています。その実現に必要なグループ会社との連携強化を図ることで、「TAKARA & COMPANY」としてあるべき姿になっていくでしょう。新規事業領域では、3か年で売上高30億円の積み上げという意欲的な目標の達成を目指すとともに、ディスクロージャー&IR分野の周辺領域に対応できるプラットフォーム作りも進めていく考えです。

外部環境の変化を成長機会として、 グループによる顧客支援の プラットフォームを広げていきます。

当社グループの中核ビジネスであるディスクロージャー&IR分野では、法令の改正や会計基準の変更、証券取引所のルール改訂、投資家の動向などによる環境変化が常に起こっています。変化の根底にあるのは、企業と投資家の建設的な対話を促進する動きであり、その流れは、近年ますます大きく速いものになってきていると感じます。

今後の変化を展望すると、非財務情報開示に対する投資家の要請やコーポレート・ガバナンス改革の深化を受けた「記載内容の充実化」、法定開示書類における一体的開示の推進など「開示プロセスの効率化」、株主総会プロセスの電子化など「開示の早期化」といった流れが進んでいくと思われます。

また最近の傾向として、開示内容がより発行会社個別の実情を踏まえたものとなり、ESG情報に関する開示要求も強くなっているため、情報量が増加しつつあります。開示システムの複雑化や働き方改革の進展を背景に、企業の情報開示に関するニーズも多様化してきました。こうした動きは当社グループにとって一見リスクとも捉えられますが、これを機会と捉え、子会社を含め専門性の高い人財・ノウハウなどの強みを生かし、コンサルティングサービスや様々な業務のアウトソーシング対応に取り組んでいます。

法定書類の一体的開示や株主総会プロセスの電子化は、印刷物の減少につながるものの、ビジネスにどのような影響が出るかを常に先読みし、「ネットで招集」による電子化対応やWEBシステム子会社である株式会社イーツーの連結化・協業強化などの手打ってきました。効率化や電子化が進んでも、企業の情報開示が後退することはあり得ません。当社グループ

グローバル展開に向けて、 翻訳会社2社を子会社化。 海外における事業領域の拡張を目指します。

企業のグローバル化への対応や海外投資家に向けた情報開示の要請など、開示分野における翻訳ニーズは年々増加しています。こうした流れを受け、当社グループは翻訳事業を手掛ける2社を子会社化しました。2018年11月に子会社化（非連結）したTRANSLASIA HOLDINGS PTE. LTD.は、シンガポールを中心にアジアで海外顧客向けの翻訳・通訳サービスを行っています。また2019年2月に完全子会社化した株式会社十印は、国内翻訳業界のパイオニアとして知られています。両社をグループに迎えたことにより、ディスクロージャー翻訳の受注体制強化・キャパシティ拡大や多言語対応化を果し、さらには日系企業の海外拠点や海外進出に伴う翻訳案件も請け負うなど、海外における翻訳ビジネスも本格的に展開できる体制となりました。

両社は、人による翻訳のみならず、AI技術を活用した機械翻訳にも強みを持っています。機械翻訳は、大量高速の翻訳処理に優れており、ニーズの広がりが期待されます。今後、新規事業領域における翻訳事業は、コストとスピードに優れた機械翻訳と、人による付加価値の高い翻訳の二つを柱に顧客ニーズへの対応の幅を広げ、当社グループが持つ顧客基盤を活かしてシェアを高めていきます。

そして私たちは、こうした翻訳事業を入口に様々な成長機会が広がる海外事業において、事業領域を大きく拡張していきます。

経営判断の リスクマネジメントにおいて、 社外役員によるサポートを期待しています。

コーポレート・ガバナンス強化の一環として2019年8月、当社は新たに社外取締役を2名、社外監査役を1名迎えました。

経営者として豊富な経験をお持ちの井植取締役、大手化粧品会社の執行役員を経て、現在は会社経営や他社の社外取締役も務める関根取締役、公認会計士として監査やIPO支援など、ディスクロージャーに深くかかわってこられた松尾監査役、さらには以前から社外監査役を務めていただいている大西監査役の4名には、厳しい意見も含め、社外の視点から当社グループの経営について、多くの助言を求めています。取締役会では活発な議論が行われるようになり、当社のカルチャーに染まっていない方々の発言が、経営に良い影響を及ぼしています。

これからの当社グループは、持株会社体制への移行により、新たな提供価値の創出に向けてM&Aの実施をはじめとする成長投資を積極化していきます。そうした経営判断のリスクマネジメントにおいて、社外役員には、それぞれのバックグラウンドと知見をフルに活かし、経営をサポートしていただく考えです。

なお当社は、このたび役員報酬制度を見直し、取締役（非常勤の取締役および社外取締役を除く）を対象に、「譲渡制限付株式報酬制度」を導入しました。これにより中長期視点での経営を一層推進し、取締役間において株主価値の共有を図るとともに、企業価値向上へのモチベーションを高めていきます。そして将来的には、本制度の導入を従業員全体に広げたいと考えています。

企業は「人」。 長期の成長を見据え、 次世代を担う人財を育成します。

私は従来から、人財を重要なものと考えてきました。さらに社員が生き生きと働ける環境を整備するため、新たな人事の仕組みとして、社員自らが目標を設定し上司とコミュニケーションをとりながら達成を目指す「目標管理制度」の導入を進めています。現在はトライアルとして課長以上の管理職において実施し、2020年4月からの全社導入を目指しています。社員一人ひとりが主体となってミッションを定め、



これを遂行していくことがグループ全体の成長につながると考えています。

これからのTAKARA & COグループでは、外部環境の変化を前向きに捉え、先例に囚われず、柔軟な考え方ができる人財にどんどん出てきてほしいと感じています。今後は持株会社化により、各グループ会社間の協業が一層進展し、ノウハウの共有や人財の交流も盛んになってくるでしょう。そうした機会を自らの価値を上げるチャンスと捉え、やりたい仕事に積極的にチャレンジしてほしいと思います。

また、長期的な会社の成長を見据えると、事業のマネジメントや経営の舵取りができる次世代人財の育成が重要になってきます。当社においては現在、30～40代の執行役員が活躍しています。彼らには、担当分野のマネジメントや職場経験を通じて、大いに独自性を発揮しながら、将来的に経営を担える人財として必要な能力を身につけていくことを期待しています。

「TAKARA & COMPANY」として 新たな価値を創造し、 オンリーワンの企業集団へと 成長してまいります。

当社は、株主の皆様への利益還元について、配当性向40～50%を目処とする配当の安定的・継続的な実施を基本方針としています。これにもとづき

2019年5月期の年間配当は1株当たり50円、配当性向は45.0%となりました。2020年5月期は1株当たり年間配当54円、配当性向は46.4%を予定しています。前述の通り、これからは持株会社体制のもと、積極的な成長投資を進めていく方針ですが、無駄なキャッシュについては極力持たずに、利益還元の拡充に努めてまいります。

「TAKARA & COMPANY」としての再始動においても、創業の原点であるディスクロージャー&IR分野を中核事業とすることは、今後も変わることはありません。私たちが目指すのは資本市場の発展と健全化であり、新しい企業理念として「社会の公器としての使命を果たす」を掲げました。この想いを根底に持ち続けながら、グループ各社の専門性を磨き、グループの総合力で対応できる分野を周辺領域に拡大していく方向性です。グループ各社の発想力・創造力を結集することで、印刷からWEBへ、国内から海外へ、モノからコトへなど、ビジネスの可能性は限定されずに広がっていくでしょう。様々なところでグループシナジーを発揮し、お客様のニーズに応えるだけでなく、ニーズを先取りした先進的な製品やサービスを提供できるオンリーワンの企業集団へと成長してまいります。

特集 新任執行役員座談会

自身の役割とグループのあるべき姿を考える

宝印刷は、2019年7月1日付で新たに5名の執行役員を任命しました。ここではそのうち3名を集め、自身の執行役員としての役割や「TAKARA & COMPANY」が目指すグループ企業像について語り合ってもらいました。



宝印刷株式会社
執行役員
ディスクロージャー&IR営業四部長
■ 八木 泰樹

宝印刷株式会社
執行役員
ディスクロージャー&IR営業一部長
■ 野村 周平

宝印刷株式会社
執行役員
ICT営業部長
■ 池主 丞

私たちがこれまで見てきた 宝印刷グループ

はじめに皆さんの経歴をお聞かせください。

八木 私は、中途採用で入社後、IRツールを手掛ける部署に配属され、株主通信やアニュアルレポートの企画・制作に携わってきました。のちにディスクロージャーとIRの距離感が縮まり、会社としても一体的に推進する方向性となり、二つの組織が統合されてからは招集通知の企画などを手掛け、営業の担当をしています。SR(シェアホルダー・リレーションズ)関連の事務局運営や、株式会社イーツーと共同開発した「ネットで招集」の運用にも携わっています。

野村 私は異動の多い経歴でして、経理部や営業部などで経験を積んだ後、名古屋営業所(現支店)の所長を務めました。その後、グループ会社の株式会社タスクに出向、そこから宝印刷の営業部門に戻った形です。タスクの業務は、M&Aや不動産、PRなど宝印刷とは毛色が違うもので、直接お客様の経営トップとやり取りさせていただく機会が多く、自分にとって新しい考え方を身に付けることができたように思います。

池主 私は元々、グループ会社の株式会社スリー・シー・コンサルティングで営業を担当していましたが、2010年に宝印刷にITサービス営業部(現ICT営業部)が発足すると同時に出向、2015年に転籍しました。スリー・シー・コンサルティングは、開示業務の自動化システムである「決算エクспレス」の開発・販売を行ってきた会社で、その営業を宝印刷で引き継ぎつつ、同製品をクラウド化した

「X-Smart.Advance」(以下、XSA)の企画・導入の責任者を務めています。

それぞれの経歴の中で感じてきた

当社の強みと課題は?

八木 当社の良さは、最初に作られたビジネスモデルがとても優れていることだと思います。情報開示という世界でそのニーズに対する専門性を高め、なくてはならない製品やサービスを生み出したところで、当然、シビアで間違いの許されない業務なので、社員も真面目さと緊張感をもってお客様に接し、強い信頼関係を築いていることも強みの一つと言えるでしょう。一般的な会社では、これほど多くの上場会社との口座取引は、持つことができないと思います。ただし、ニッチで特殊性が高い分野での事業展開なので、ある意味守られてきたところがあります。今後の課題として、細則主義が浸透していた情報開示も原則主義に移行したり、変化に備えてより柔軟な対応が求められるようになっていくでしょう。

野村 八木さんも言われた通り、創業から70年近い歴史を歩んできた中で、多くの上場会社との接点を持たせていただいているのは、当社の大きな強みですね。そして、お客様のことを好きな社員が多く、お客様からも大事に頼りにされていることが永く取引関係につながっていると言えます。営業とお客様が10年前、20年前の話をできるような会社は、なかなかありません。一方でタスクは、顧客接点が宝印刷と異なり、求められるものも働き方も違います。ですので、宝印刷本体と力を合わせた時にはグループとしての強さがさらに広がっていくと思いま

す。課題は、やはり人財確保が難しい時代ですので、社風における古さや堅さを払拭し、新しい人財にとって魅力的な環境づくりを進めていく必要があるのではないのでしょうか。

池主 強みについては、専門性の高さが挙げられますね。XBRLの技術の一つとっても、強力な参入障壁を築いています。そしてお二人が言っている顧客基盤の優良さ、健全さ。上場会社との取引関係は、現在も大きな資産ですが、今後の事業展開においても、この資産をさらに活かせるはずですよ。

八木 むしろ社員自身は、案外自覚していない強みかも知れませぬ。

池主 はい。ですから逆に2,000社近い上場会社との取引が当たり前という感覚になり、その馴れが競争環境において弱みを生むリスクもあると思います。例えば、上場会社の中でも200社程度しか導入していない「IFRS」という先進的な会計基準についても、宝印刷は開示やその周辺のお仕事を通じて、どっぷりと関わることができます。そうした機会の貴重さを社員にもっと認識してほしいです。今後の課題としては、先ほど八木さんの話にも出ましたが、開示制度は変革期を迎えており、細則主義から原則主義へと変化を遂げているので、この流れに合わせてスピード感をもって当社のサービスをアジャストさせなくては いけません。これは当社にとってリスクでもあるし、同時に機会でもあります。

果たすべき役割と注力する重点テーマ

執行役員としてのミッションを
どのように捉えていますか?

池主 ICTに対する社会的要請がますます高まり、様々な課題解決のカギをICTが握る中、時代の波に乗り遅れることなくICT関連ビジネスを太くする、その推進役が自分のミッションだと思っています。現状、旗艦製品のXSAが市場から高い評価をいただいでおり、導入社数が1,000社を超える大きな節目を迎えようとしています。それに次ぐ新たな製品の検討を進めているところです。決算開示業務の周辺には、まだ労働集約的な手作業の領域が残っているので、それらをお客様のニーズとして捉えながら、製品化・サービス化する役目を担っていく考えです。

野村 近年、お客様から求められる内容がより高度になってきて、今まで以上の深さでお客様のビジネスを理解しなければいけない局面が増えてきました。その中で、AIやデジタル化といった先進技術への対応も重要になってきています。ですので、お客様のニーズを営業がしっかり把握し、会社に伝え、会社が対応を的確に判断しなければなりません。そこでお客様と営業をつなぐコミュニケーション、そして営業と会社を繋ぐコミュニケーションを支える、いわば「通訳」を果たすのが私の役割だと思っています。

八木 私のミッションは、どうすれば担当部署がより良い組織となり、営業成果を生み出せるかを考えて、それに邁進していくことに尽きます。執行役員だからということではなく、まず自分の持ち場をしっかり固めていくということなんです。



会社からは、経営の視点を持つことを期待されているのでは？

八木 自分の部署というのは、一つの子会社のようなものですので、その執行をまず確実なものにしなければなりません。責任者として営業成績を作る、人財の力量を高めるなど、あらゆる面で当部が成長するように、自分ができることをしていくという意識ですね。そこでの気付きを経営にフィードバックできればいいと思いますが、経営人財としては、まだ先輩役員から教えていただく立場でしょう。

野村 ただ、会社を変革していく役割、新しいことを率先していくスタンスについては、当然私たちへの期待を感じています。

八木 上司が新しい取り組みにチャレンジし、また不必要な取り組みを排することで、部下も積極的で主体的な取り組みがやりやすくなりますね。

池主 部下に姿勢を見せるということですね。

皆さんの担当部署が注力していく

これからの重点テーマは？

池主 当面の開発対象であるXSAの新バージョンは、“シンプル化”が大きなテーマです。昨今は、ジョブローテーションによって開示のご担当者様の変更となる頻度は高まる傾向にあり、それが故に誰でも扱いやすい、よりわかりやすいUI/UXに改良していく必要があると考えます。また、“つながる化”ももう一つの大きなテーマです。単体、連結、開示と業務プロセス毎にシステムが分かれています、お客様はワンストップな業務環境を求めています。その二-

ズにお応えするために、2018年にデータ連携用機能「X-transfer」をリリースしました。これをさらに強化し、様々なシステムとXSAが“つながる”ことで、お客様の利便性はより高まっていくでしょう。この取り組みでは、システムベンダー様とのリレーションが重要になってくるので、そこも力を入れて取り組んでいきたいと考えています。

八木 営業の重点テーマとしては、開示制度が変化の中で、その動きをキャッチアップしてお客様にきちんとご案内することが一番プライオリティが高いですね。その延長線上で信頼関係が構築できれば、次のサービスをご案内する流れが生まれてくると考えています。ただし、開示制度の変化という一要素だけでも大きなもので、なかなか付いていくのが大変な状況ではあります。

野村 当社では、アウトソーシングサービスが年々売上を拡大しており、5~6年前と比べて業務負担軽減・省人化への社会的機運が高まっていると感じます。一部の大企業だけでなく、先進的なモデルを導入したいお客様が増えているんですね。そうした変化の中で、外部との協業なども通じて瞬発力を発揮し、今まで当社になかった風土づくりを進めることもこれからのテーマです。

「TAKARA & COMPANY」の 人づくり・企業づくり

人財マネジメントに関する考えを お聞かせください。

野村 やはり社員にとっては、権限の委譲を受けたり、役職をステップアップしていかないと見えてこない風景があります。その立場でやってみないと判らないことを一人ひとりが自分で経験し、成長することが大切だと思います。そういうチャレンジがなければ、人は育ちにくいし、上司と部下の相互理解も難しいでしょう。

池主 当部は上は65歳から若手は23歳までと、幅広い年齢層の社員が在籍しています。各人が持っている価値観やライフスタイルの違いがあり、さらにそ

れぞれが担当しているサービスの違いもあるので、彼らが不公平感を感じないようにマネジメントするためには、人事評価に関わるいろいろな要素をできるだけ定量化・見える化することがポイントになります。ただ実際には、様々な条件が絡む難しいテーマですね。

八木 評価項目の定量化については、来年4月から本格導入される「目標管理制度」がより適していると感じています。人それぞれの個性や得意とするところを活かしていく評価の方が、組織全体の利益を生んでいくはずですね。もちろん目標設定についてはしっかり定量化する必要があります。それから持株会社化との関連で言えば、これからは「TAKARA & COMPANY」として、グループ内の人事交流・人財の流動化も活発になると思うので、それぞれに目標や役割を意識することが大事になってくるでしょう。その意味でも「目標管理制度」の導入は良かったと思います。

野村 当部の人財マネジメントでは部員との会話を重視し、きちんと時間をかけてやっています。池主さんの部署と同じく、私たちが子育て中の女性営業が多くいたり、住んでいる場所や家族構成の違いなど、社員それぞれの事情があります。一人ひとりがどれだけお客様に寄与し、自分で満足できる成果を上げているか、そこをしっかりと見ていきたいですね。もちろん、定量評価と定性評価のどちらも大事ですが、数字だけではなかなか評価できない仕事であることも事実ですから。



最後に「TAKARA & COMPANY」が目指す姿 について、皆様のご意見をお願いします。

野村 お客様と長く関わり、それこそ一生かけてお付き合いするような関係を築くことで、ともに成長し、喜び合えることが大事だと考えます。そしてお客様に喜びを提供することで、社員も物質的充足だけではなく価値を享受できるような企業グループであるべきだと思っています。

池主 これまでも、宝印刷と各子会社の連携は図られてきましたが、今後は持株会社体制下で、グループ会社同士の連携をもっと強め、つながりを有機的に深めていくことで、新たなソリューションを生み出す土壌が生まれてくるでしょう。そうした総合力を発揮できるグループを目指したいです。

八木 「宝印刷と仲間たち」という中で宝印刷が培ってきた思想を活かし、強みの源泉として掲げていくことで「何でもできる」を実現していきたいと思いません。顧客基盤を上場企業周辺からもっと外に広げ、さらに大きく世の中に認められる存在になっていけるように努めたいですね。

事業戦略

制度開示関連

金融商品取引法関連製品

売上高 **6,688**百万円 前期比 **10.5%**



事業環境

投資家との対話・エンゲージメントの重要性の高まりを背景に、有価証券報告書等の記述情報の改正府令が公布されました。より充実した開示が求められる中、企業は開示情報の質向上を図るなど対応を迫られており、当社グループにとっては原稿作成のコンサルティング、分かりやすい開示に対応したシステムへのニーズが生まれています。

成長戦略

関連法令等の改正に関するアドバイスや原稿作成におけるコンサルティング、効率的で使いやすい法定開示書類作成支援ツールの提供・開発など、お客様のニーズに対応するサービスの拡充に注力します。また、IFRSに関する情報提供やコンサルティング、システムニーズにも的確に対応し、お客様の課題解決を受注・売上増に繋がります。

会社法関連製品

売上高 **4,395**百万円 前期比 **5.5%**



事業環境

コーポレートガバナンス・コードの適用以降、ステークホルダーとの建設的な対話に資する情報開示の強化や、株主総会に参加しやすい環境整備が進んでいます。招集通知においては早期発送、コミュニケーションを重視した分かりやすい紙面づくり、WEBでの開示、外国人株主向けの翻訳など、お客様ニーズにも変化が生まれています。

成長戦略

招集通知においては総会議案や業績、事業などを株主にお伝えするという本質的な役割はもちろん、WEB開示に対応する新サービスの開発や、株主とのコミュニケーションを深化させる招集通知のカラー化・大判化、漫画などのコンテンツ提案、翻訳需要の取り込みを推進するとともに、株主総会のビジュアル化や運営支援などにも取り組みます。

*82期 (2019年5月期) より、従来「その他製品」に区分していた「コンサルティング」をその内容に合わせて「金融商品取引法関連製品」「会社法関連製品」「IR関連製品」に変更

任意開示関連

IR関連製品

売上高 **4,400**百万円 前期比 **6.7%**



事業環境

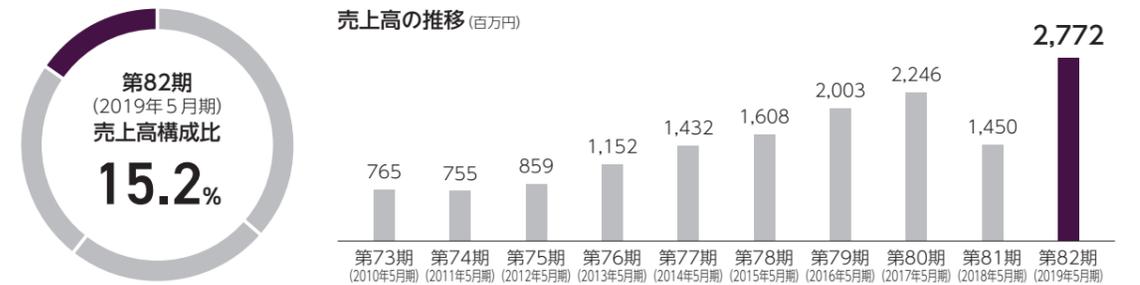
株主・投資家との建設的な対話が求められる中、IR活動や非財務情報開示の重要性が高まり、個性豊かな株主向け報告書や、ESG投資に対応した統合報告書の作成需要が増加しています。また、気候変動やSDGsへの対応が求められており、グローバル化の流れに対応した開示や、英語によるIRコミュニケーションなども広がっています。

成長戦略

IRをはじめとする任意開示分野のサービス拡大においては、顧客企業を深く理解しニーズに沿った個社別の提案ができるかがカギとなります。当社グループでは、トレンドを押さえたサービスラインアップの拡充はもとより、専門性や提案力をさらに向上させる取り組みを推進し、お客様に新しい価値を創出していきます。

その他製品

売上高 **2,772**百万円 前期比 **91.1%**



事業環境

ステークホルダーとのコミュニケーション手段が多様化するにつれ、従来の制度開示・任意開示の区分に収まらないサービスへのニーズが生まれています。企業のブランド構築やPR関連、社内コミュニケーション、株主優待関連サービス、WEBサービスなど、当社グループのサービス拡大の可能性が広がっています。

成長戦略

当社グループの連結範囲の拡大により、WEB制作や翻訳事業などが当区分に加わりました。当区分においては、WEBや翻訳、M&Aコンサルティングなど、グループ各社がそれぞれの専門性を発揮しニーズを取り込んでいく方針です。当社グループの優良顧客基盤を活用し、ディスクロージャー&IRの周辺領域に事業を拡大していきます。

更しており、第81期 (2018年5月期) の数値を変更後の売上区分に組み替えています。

■ 取締役 ■ 監査役

当社グループのマネジメント体制は、取締役7名（うち社外取締役2名）、監査役3名（うち社外監査役2名）となっており、全体の4割を社外役員が占めています。2019年8月に行われた株主総会で、2名の社外取締役と1名の社外監査役が新たに選任されました。今後のグループの舵取りを担うマネジメントメンバーの略歴、自身の“信念”“座右の銘”をご紹介します。



■ 代表取締役社長
堆 誠一郎（あくつ せいいちろう）

1986年に当社入社以来、社長室長、総合企画部長など管理部門を統括。1991年取締役総合企画部長、1996年取締役経理部長、1997年常務取締役経理部長、常務取締役管理本部長を経て2002年に代表取締役に就任。



■ 取締役
加島 英一（かしま えいいち）

1988年に当社入社以来、経理部長、総務部長を経て、2006年に執行役員総務人事部長に就任。2013年に取締役常務執行役員に就任以降は、ディスクロージャー&IR営業部門、制作部門に従事。



■ 取締役
今井 哲男（いまい てつお）

1981年三井信託銀行株式会社（現三井住友信託銀行株式会社）に入社。2004年阿倍野支店長。2007年に当社入社以来、ディスクロージャー&IR営業部門に従事。2008年執行役員就任。2015年取締役常務執行役員就任。



■ 取締役 常務執行役員
岡田 竜介（おかだ りゅうすけ）

1986年野村證券株式会社に入社。その後、2007年ドイツ証券株式会社、2012年インテリクス・インクにて勤務。2012年に当社入社以来、外資系企業での勤務経験や海外駐在経験を活かし国内企業の海外展開に関する支援事業等に従事。2014年執行役員就任。2018年取締役常務執行役員就任。



■ 取締役
津田 晃（つだ あきら）

1968年野村證券株式会社に入社。同社代表取締役専務取締役を経て、日本合同ファイナンス株式会社（現株式会社ジャフコ）代表取締役副社長、日本ベンチャーキャピタル株式会社代表取締役社長などを歴任。2009年当社取締役執行役員に就任。株式会社西島製作所社外取締役（監査等委員）、一般社団法人日本コンプライアンス推進協会会長、パス株式会社社外取締役を兼職。



■ 社外取締役
井植 敏雅（いんえ としまさ）

1989年に三洋電機株式会社に入社。同社代表取締役社長、特別顧問を経て、2009年より株式会社住生活グループ（現株式会社LIXILグループ）顧問に就任。2011年株式会社LIXIL取締役副社長執行役員、2016年株式会社LIXILグループ取締役、顧問などを歴任。2019年当社社外取締役に就任。株式会社エンプラス社外取締役（監査等委員）を兼職。



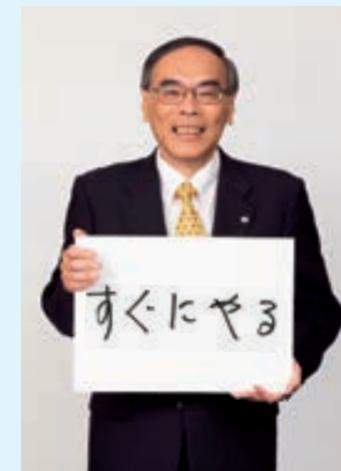
■ 社外取締役
関根 近子（せきね ちかこ）

1972年に資生堂山形販売株式会社にビューティーコンサルタント（BC）として入社。2009年株式会社資生堂国際マーケティング部美容企画推進室長を経て、BCから初の同社執行役員常務に就任。2019年当社社外取締役に就任。株式会社Bマインド代表取締役、イーサポートリンク株式会社社外取締役、株式会社バルカー社外取締役、株式会社ファミリーマート社外取締役を兼職。



■ 常勤監査役
田村 義則（たむら よしのり）

1980年に社団法人日本証券業協会（現日本証券業協会）に入社。太田昭和監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）公開業務推進部長を経て、2001年当社顧問に就任。2004年に取締役公開支援室長、2006年以降は取締役常務執行役員として研究業務、内部監査業務に従事。2019年常勤監査役就任。



■ 社外監査役
大西 裕（おおにし ゆたか）

1989年弁護士登録。1994年当社社外監査役に就任。丸市総合法律事務所弁護士を兼職。



■ 社外監査役
松尾 信吉（まつお しんきち）

1991年に三菱電機株式会社に入社。1993年横浜市入庁を経て1995年太田昭和監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）に入社、日本証券業協会に出向し店頭登録市場（現東証JASDAQ）の上場審査を経験。2019年当社社外監査役に就任。ネクストリープ株式会社代表取締役、株式会社アンビスホールディングス社外監査役、生化学工業株式会社社外監査役を兼職。

コーポレート・ガバナンス



持株会社体制への移行

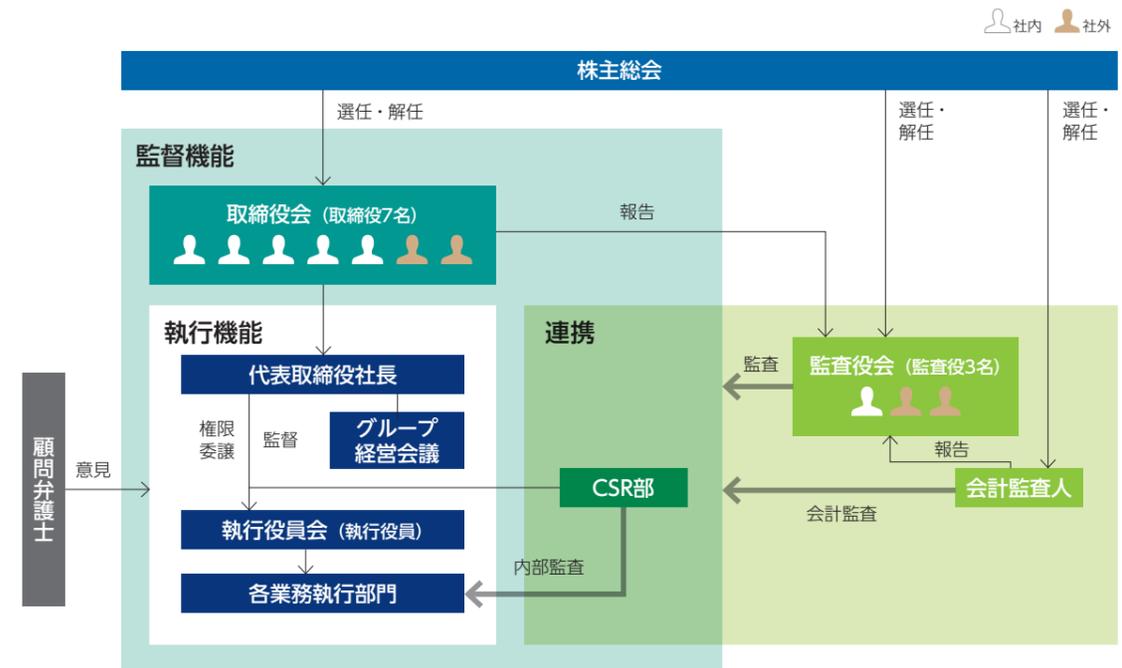
当社グループは、お客様のニーズに応じた価値創造力を高め、グループ全体の企業価値を最大化する経営体制を構築する必要があると考え、持株会社体制への移行を決定し、2019年12月2日をもって移行を完了しました。持株会社体制移行の目的など、詳細についてはP.1-8をご覧ください。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、高品質のディスクロージャー&IR・サービスの提供を通じ、お客様に感動していただける企業を目指すという基本理念のもと、持続的な成長と社会的な存在価値および中長期的な企業価値を向上させるため、取締役会決議に基づきコーポレート・ガバナンスに関する基本方針を制定し、公表しています。

当社のコーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方は、株主の権利を尊重し、平等性を確保するとともに、株主、従業員、顧客、取引先、債権者、地域社会をはじめとする様々なステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働すること、また、会社情報を適時・適切に開示し、透明性を確保することとしており、この基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。

株式会社TAKARA & COMPANY コーポレート・ガバナンスおよび内部管理体制の概要



コーポレート・ガバナンスに関する基本方針／コーポレート・ガバナンス報告書
<https://www.takara-company.co.jp/ir/policy/cg.html>

■ 取締役会

取締役会は、当社の規模等に鑑み機動性を重視し、社外取締役2名を含む7名の体制をとっています。取締役会は原則月1回の定例取締役会のほか、必要に応じ臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項や、経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行の状況を監督しています。

取締役会は、株主からの委託を受け、中長期的な企業価値の向上を通じて自らの利益の増進を図る全ての株主のために、効率的かつ実効的なコーポレート・ガバナンスを実現し、それを通じて、当社が持続的な成長と社会的な存在価値および企業価値

を向上させることについて責任を負います。取締役会は、この責任を果たすため、経営全般に対する監督機能を発揮して経営の公正性・透明性を確保するとともに、当社が直面する重大なリスクの評価および対応策の策定、ならびに当社の重要な業務執行の決定等を通じて、当社のために最善の意思決定を行います。取締役会は、執行役員に対する実効性の高い監督を行うことを主要な役割・責務の一つと捉え、適切に会社の業績等の評価を行い、その評価を執行役員の人事に適切に反映させるものとしします。

■ 監査体制および監査の状況

監査役会は常勤監査役1名、社外監査役2名の計3名体制をとっています。各監査役は監査役会が定めた監査役監査基準、監査計画および職務分担に基づき、業務の執行の適法性について監査しています。社外監査役2名は弁護士および公認会計士であり、専門的見地から監査を行っています。

当社の内部監査体制は、内部監査部門としてCSR部3名を設置し、会社法および金融商品取引法上の内部統制システムの整備・改善および業務の遂行が、各種法令や、当社の各種規程類および経営計画などに準拠して実施されているか、効果的、効率的に行われているかなどについて調査・チェックし、指導・改善に向けた内部監査を行っています。

監査役および内部監査部門であるCSR部は相互の監査計画の交換ならびにその説明・報告、業務の効率性（財務報告の適正性を含む）の状況、会社法および金融商品取引法上の内部統制への対応等CSR経営全般について連携して監査を実施しています。

また、監査役および会計監査人は、相互の監査計画の交換ならびにその説明・報告、定期的面談

の実施による監査環境等当社固有な問題点の情報の共有化等を連携して行い監査の質的向上を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制の概要	
組織形態	監査役会設置会社
取締役会議長	取締役社長
取締役人数	7名 うち社外取締役2名
女性取締役	1名（社外）
取締役の任期	1年
取締役会開催回数	15回
監査役人数	3名 うち社外監査役2名

■ 社外取締役および社外監査役

社外取締役は、取締役会などにおける重要な業務執行に係る意思決定プロセス等において当社の業務執行を行う経営陣から独立した中立的な立場から経営判断をしていただくために、幅広い、かつ奥行きのある豊富な経験と高い見識を有する方を選任するものとしています。

社外監査役は、取締役会などにおける重要な業務執行に係る意思決定プロセス等において一般株主の利益に配慮した公平で公正な決定がなされるために、公認会計士、弁護士としての専門的な知識

社外役員選任理由			
役職および氏名	選任理由	出席状況	重要な兼職の状況
取締役 井植 敏雅	他社の代表取締役をはじめとする要職を歴任し、経営者としての豊富な経験と幅広い知見を有しているため	— (2019年8月就任)	株式会社エンプラス 社外取締役（監査等委員）
取締役 関根 近子	大手化粧品会社の執行役員として培われた経験に加え、他社の代表取締役および社外取締役を務めるなど、豊富な経験と幅広い知見を有しているため	— (2019年8月就任)	株式会社Bマインド 代表取締役 イーサポートリンク株式会社 社外取締役 株式会社バルカー 社外取締役 株式会社ファミリーマート 社外取締役
監査役 大西 裕	弁護士として企業法務などに関する豊富な専門的知見を有しているため	取締役会15/15回 (100%) 監査役会16/16回 (100%)	丸市総合法律事務所 弁護士
監査役 松尾 信吉	公認会計士として企業会計などに関する豊富な専門的知見と他社での社外監査役としての経験を有しているため	— (2019年8月就任)	ネクストリープ株式会社 代表取締役 株式会社アンビズホールディングス 社外監査役 生化学工業株式会社 社外監査役

や経験などを有する方を選任するものとしています。

また、原則として年4回独立社外役員と社長をメンバーとする独立社外役員会議を開催し、当社の事業およびコーポレート・ガバナンスに関する事項等について自由に議論しています。

■ 執行役員・経営会議

当社は、経営と執行の適切な役割分担を図るため、執行役員制度を導入しています。

執行役員は、取締役会からの権限委譲により業務執行を行います。

当社は取締役会への付議事項の事前審議および取締役会の決定した基本方針に基づき、その業務執行方針・計画・重要な業務の実施等に関する協議機関として取締役常務執行役員以上をメンバーとする経営会議を原則月1回開催しています。

■ 取締役会の多様性・規模に関する考え方

(関連CGコード 4-11①)

当社の取締役会の人数は3名以上9名以下とし、そのうち2名以上は独立社外取締役としています。当社グループの規模および事業の内容から、適切な規模の取締役会となるよう留意しています。

当社は、性別、経験、知識、能力等の点で、取締役会および監査役会を構成する者の多様性に配慮することとしています。第81期より、女性社外取締役を迎えています。

■ 取締役会の実効性評価

(関連CGコード 4-11③)

当社は、年度ごとの取締役会全体の実効性について、取締役会における各取締役の自己評価をベースとして分析・評価した結果の概要を開示することとしています。

第82期（2019年5月期）の取締役会の実効性については、1.取締役会の構成等、2.取締役会の審議状況、3.今後の課題等について、各取締役の

自己評価を記名式のアンケートにより集計し、これをベースとして取締役会において分析・評価を行った結果、おおむね実効性が確保されているという結論に達しました。最も評価できる点としては、前年度に引き続き自由闊達な議論が行われる風土が醸成されていることが挙げられました。一方で、審議内容のフォローアップ等に課題があることも挙げられました。今後も、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現していけるよう取り組んでまいります。

■ 役員の選解任方針

(関連CGコード 3-1(iv))

当社の取締役は、優れた人格とともに当社の経営を的確、公正かつ効率的に遂行できる見識、能力および豊富な経験とともに、高い倫理観を有している者でなければならないものとしています。また、当社は、取締役会を構成する者の多様性に配慮しています。なお、全ての取締役は、その任期を1年とし、定時株主総会決議による選任の対象としています。補欠取締役を含む取締役の候補者は、独立社外取締役から助言を得て、上記の定めに従い選任し、独立社外取締役の候補者については取締役の資格に加え、当社の業務執行を行う経営陣から独立した中立的な立場から経営判断を行うために必要な幅広くかつ奥行きのある豊富な経験と高い見識を有する者とし、独立社外取締役から助言を得て、取締役会で決定します。

当社の監査役は、優れた人格ならびに取締役の職務の執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行できる見識、能力および豊富な経験とともに、高い倫理観を有している者でなければならない者でなければならず、かつ、財務・会計・法務に関する適切な知見を有している者でなければならないものとしています。また、当社は、監査役会を構成する者の多様性に配慮しています。補欠監査役を含む新任監査役の候補者は、監査役会の同意を経た上で、取締役会で決定します。

取締役が法令違反等があった場合またはその職務に関し任務懈怠が認められる場合は、取締役会で解任について審議するものとします。

■ 役員のトレーニング方針・サポート体制

(関連CGコード 4-14②)

取締役および監査役は、その役割を果たすために、当社の財務状態、法令遵守、コーポレート・ガバナンスその他の事項に関して、常に能動的に情報を収集し、研鑽を積まなければならないものとしています。

また、取締役および監査役は、経営を通じて法令、金融商品取引所等自主規制機関のルールや法定開示、自主規制機関の要請する開示あるいは任意の開示の動向や実態に習熟するものとし、当社は取締役および監査役に対するトレーニングに必要な機会を提供するものとしています。

■ 報酬の決定方針

(関連CGコード 3-1(iii))

業務執行取締役の報酬等は、株主の中長期的利益に連動するとともに、当社の持続的な成長と社会的な存在価値および企業価値の向上に向けた当該業務執行取締役の意欲をより高めることのできる、適切、公正かつバランスの取れたものとしていきます。

取締役会は、業務執行取締役の報酬額を、独立社外取締役から助言を得て、当社が定めた一定の基準に基づき決定します。また、執行役員の報酬額についても同様に決定します。独立社外取締役の報酬等は、各独立社外取締役の職責を反映したものとし、かつ、株式関連報酬その他の業績連動型の要素が含まれてはならないものとしていきます。

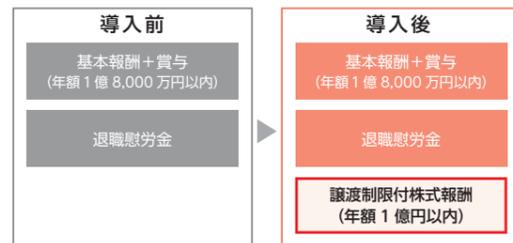
取締役および監査役の報酬（賞与含む）につきましては、株主総会の決議により、取締役全員および監査役全員のそれぞれの報酬総額の最高限度額を決定しており、この点で株主の監視が働く仕組み

となっています。各監査役の報酬額は、監査役の協議により決定しています。

■ 譲渡制限付株式報酬制度の導入

当社は、2019年7月9日開催の取締役会において、役員報酬制度見直しの一環として譲渡制限付株式報酬制度の導入を決議し、本制度に関する議案を2019年8月23日開催の第82回定時株主総会に付議し、本株主総会において承認・可決されています。

当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、報酬枠とは別枠で、対象取締役に対して、新たに譲渡制限付株式の付与のための報酬を支給することとしています。



(注) 2006年8月24日開催の第69回定時株主総会において、年額1億8,000万円以内（うち社外取締役分は年額1,500万円以内、ただし、使用人兼務取締役の使用人分給与を含まない。）とご承認いただいています。

■ 資本政策に関する基本方針

(関連CGコード 1-3)

1 資本政策の基本的な考え方

当社グループが株主の皆様へ還元する適正な利潤を獲得し、企業価値および株主の皆様の共同の利益を持続的かつ中長期的に向上させるためには、株主、従業員、顧客、取引先、債権者、地域社会をはじめとする様々なステークホルダーとの適切な関係を維持・発展させていくことが極めて重要であり、かつ、お客様の信頼を確保することを前提に、これらのステークホルダーの利益にも十分配慮した経営を行うことが必要であり、このような経営方針こそが当社のディスクロージャーの分野における優

位性を保つための基本であると考えています。

一方、株主総会招集通知の電子化への対応等、株主総会関連ビジネスについて、これまで以上に付加価値を高めるとともに、新規事業の開拓・育成のための先行投資が必要とされるものと見込まれます。

安定的な事業環境においては、業務遂行を円滑に実施するために必要な内部留保はできていると考えておりますが、事業環境の変化を前提として、内部留保を事業投資に充てるとともに、借入条件がつかなく企業にとって有利な状況にあることから、必要に応じてレバレッジをかけて有効に資本を活用してまいります。

2 資本コスト

新規事業の開拓・育成は、お客様の信頼を得て利益を獲得できるようになるには多少の時間がかかるものと考えられ、当面は既存事業の営業利益を前提としてビジネス展開していく必要があります。そのため、コストの安い有利子負債を有効に活用しながら資本コストを下げ、株主還元の原資を確保してまいります。

■ 政策保有株式

(関連CGコード 1-4)

当社は、保有目的が純投資目的である投資株式と純投資目的以外の目的である投資株式の区分について、取引先との関係の維持・強化など事業戦略上の目的から保有する株式を政策保有目的と区分し、それ以外の資産運用を目的として保有する株式を純投資目的と区分しています。

当社の政策保有株式の保有については、営業上の取引関係の維持、強化、連携による企業価値向上を目的としております。営業担当執行役員は、四半期ごとにその状況を確認するものとし、取締役会に定期的に営業上の取引関係と株式保有によるリターンを勘案して保有方針どおりの対応が行われているかを報告することとしています。

政策保有株式に係る議決権の行使については、議案が当該株式の価値向上に資するか否かを判断のうえ、営業上の取引関係等と資本コストを勘案して総合的に判断することとします。

役員報酬の内容						
役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額 (千円)				対象となる役員の数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	賞与	退職慰労金	
取締役 (社外取締役を除く)	137,543	94,713	—	35,150	7,680	7
監査役 (社外監査役を除く)	16,509	11,400	—	4,400	709	1
社外役員	19,200	19,200	—	—	—	4

コンプライアンス

コンプライアンスの取り組み

お客様の法令等に基づく機密性または秘匿性のあるディスクロージャー関連書類の印刷等を業務の根幹とする宝印刷は、金融商品市場における情報開示支援企業としての責任を果たすことが求められています。

そのため、業務上取り扱うインサイダー情報に対する管理体制の構築および教育が重要な経営課題でありますので、役員および従業員に対して、「コンプライアンスに関する自己チェックシート」を用いた社内教育の実施や外部から講師を招きセミナーを社内で開催するなど、インサイダー情報に対する教育を定期的に行っています。

また、宝印刷の基本ルール(社訓、行動規範、各種社内規程等)、統合マネジメントシステムのルール(CSR運営マニュアル等)のほか、社会の一員として必ず遵守すべき基本ルール(法令・規制要求事項)について解説した「社員向けコンプライアンステキスト」を用いた教育を継続的に実施し、役員および従業員に対して、法令・定款等を遵守することの徹底を図っています。

社員の意識向上に向けて

宝印刷では、各部署の毎日の朝礼で「社訓」と「インサイダー情報の取扱についての心得」の唱和を実施しています。これらにより、経営理念と情報管理に対する社員の意識向上を図っています。

当社では、インサイダー取引防止教育の徹底を最重要課題と位置づけ、eラーニングの実施や勉強会の開催など役員を含め全社員(パート社員・派遣社員を含む)への徹底した教育を継続的に実施しています。

通報窓口

宝印刷は、社内通報窓口に加え、第三者機関(外部のコンサルティング会社)を内部通報窓口とする内部通報窓口(宝リスクホットライン)規程を設けています。

公正な取引

宝印刷は個社別管理に基づくお客様要求事項の遵守徹底を継続しています。共存共栄を目的として、取引先の選定においては品質・納期・環境対応・価格の適正性などを考慮しています。また、「下請契約者評価表」で品質・納期・環境に対する取り組みなどの評価を行い、一定の基準に達した取引先を選定し、パートナーとして外部委託しています。

反社会的勢力への対応

(1) 宝印刷は、反社会的勢力への対抗姿勢として、公共の信頼を維持し、業務の適切性・健全性を維持するために、10項目の当社取締役ならびに従業員が遵守すべき行動規範を含む倫理・コンプライアンス規程を制定・施行し、この行動規範の取締役ならびに従業員への徹底により、社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力および団体との関係を遮断・排除しています。

(2) 反社会的勢力に対する対応につきましては、総務部長が不当要求防止責任者としてその責務を負い、その統括する部署を総務部とし、社内関係部門および当社が加盟している特殊暴力防止対策連合会などの外部専門機関との協力体制を整備しています。

(3) 取締役および従業員は、反社会的勢力に対して常に注意を払うとともに、不当要求など何らかの関係を有してしまったときの対応については危機管理規程において不法勢力リスクとして認識し、統括部署を中心に外部専門機関と連携して速やかに関係を解消する体制を確立しています。

リスクマネジメント

リスクマネジメント体制

- 1 取締役会がリスク管理体制を構築する責任と権限を有し、これに従いリスク管理に係る危機管理規程を制定・施行し、リスク管理体制を構築する。
- 2 リスク管理部門として総務部がリスク管理活動を統括し、規程の整備と検証・見直しを図る。
- 3 内部監査を担当するCSR部は定期的に業務監査実施項目および実施方法を検討し、監査実施項目が適切であるか否かを確認し、必要があれば監査方法の改訂を行う。
- 4 法令・定款違反その他の事由に基づき損失の危険のある業務執行行為が発見された場合、直ちに取締役会および担当部署に通報し、発見された危険の内容およびそれがもたらす損失の程度等について担当部署が把握に努めるとともに、対応し、改善する。
- 5 大規模災害等が発生した場合に備え、事業継続計画(BCP)を策定する等、全社BCPを部署ごとに落としこみ、緊急連絡体制を構築するなど、緊急時の体制を整備している。

主な事業リスク	対応策
ディスクロージャー関連法令等の改正および会計基準の変更による影響	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 株主総会プロセスの電子化への対応 ▶ 招集通知のカラー化・大判化への対応 ▶ 開示書類作成支援ツールの高度化・シェア拡大 ▶ IFRSコンサルティングの拡充 ▶ 一体的開示への対応
株式市場からの影響	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 継続開示書類への営業拡大 ▶ IPOにおける受注強化
売上高の季節的変動	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 開示業務アウトソーシング等各種コンサルティング業務の拡充 ▶ 統合報告書等IR分野の受注増等による売上高の平準化

事業等のリスクについては、当社ホームページに掲載している「有価証券報告書」をご覧ください。
<https://www.takara-company.co.jp/ir/reference/>



情報セキュリティ

当社グループでは、情報セキュリティ管理活動を明確にし、情報セキュリティに配慮した企業活動を実現することで、お客様が安心して利用できるサービスを提供する目的として、持株会社であるTAKARA & COMPANYのCSR部と情報企画部、宝印刷株式会社全社、仙家宝印刷株式会社全社に認証範囲を拡大し、2019年12月1日にJIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013) 認証を更新しました。

情報セキュリティ方針

- 情報セキュリティに配慮した企業活動を実現することで、お客様が安心して利用できるサービスを提供し、お客様との信頼関係を強化します。
- リスクアセスメントに基づく情報セキュリティ対策の実践とお客様からの要求事項および規格要求事項や関係法令への準拠を通じ、基本理念を維持・向上し、企業としての社会的責任を果たします。
- 情報セキュリティ目的の実現のために必要な人的資源・設備等を確保します。
- 情報セキュリティ目的の実現のために情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)を構築し、適切な運用と継続的な改善に努めます。

社外役員メッセージ

事業経営者の視点でリスクと機会を見極め、当社の新しい挑戦を後押し

この度は、当社の社外取締役役に選任されたことを光栄に思います。当社はディスクロージャーのパイオニアであり、そのプロフェッショナルとして、丁寧に、細かな注意を払い、厳しく自己管理運営をすることで、ステークホルダーの皆様の信頼を得てきたと理解しています。これから当社が、次世代に向けた新しい事業の柱を確立していく中で、この市場との信頼関係という軸を崩すことなく、さらに強固な軸として、様々な形で世界への挑戦ができると考えています。業界のリーダーの宿命は率先した挑戦、変化です。

私自身は、「日本の優れた製品、サービスを世界中の人たちに届けたい」ということをライフワークとして仕事をしてきました。同じ事業経営者という立場から、潜在的なリスクのあぶり出しと、次世代に向けての事業機会の創造、発掘のお手伝いができればと思っています。



社外取締役 井植 敏雅

社員一人ひとりの成長と会社の成長がパラレルになることを期待

当社の成長戦略のトップコミットメントにおいて、「お客様との関係性」「人財」「専門知識やノウハウ」を会社の「資産であり強み」と位置づけ、専門集団として築き上げた人財力がグループの価値創造の源泉である、と語られていました。私が社外取締役役への就任を決めた理由は、この言葉に大変共感したからです。

化粧品メーカーの販売業務からキャリアをスタートさせた私にとって、現場で得た「顧客満足の最大化」「信頼・信用を得る」という2つの指針は、その後、営業職や国際事業、組織のマネジメントなど、様々なフィールドを経験した現在においても一貫した原点であり、強みでもあります。これら経験知を活かし、社外取締役という中立的な立場で、会社の健全経営と企業価値向上に向けて意見や提言を積極的に述べていきたいと考えます。

イノベティブな発想が生まれる風土醸成もガバナンス強化においても、基点は社員一人ひとりの「人間力」です。社員の成長と企業の成長がパラレルになることを期待しています。



社外取締役 関根 近子

社外監査役としての活動を通じ、役員間の意思疎通の円滑化に貢献

日頃、社外監査役として行っている活動について述べたいと思います。

取締役会や監査役会への出席の他、常勤監査役と共に、各執行役員（取締役兼務執行役員を含む）と個別面談を行っています。具体的には、各執行役員に、担当している業務に関し、コンプライアンス上の問題点やその対処方法について話をしてもらい、また担当外の業務に関する要望事項や意見があれば、話をしてもらっています。本来の目的は各執行役員が担当している業務の監査・監督ですが、それだけでなく、実務を担っている執行役員に、公の場では言いにくい「本音」を語ってもらうことで、役員間の意思疎通に役立てればと思っています。

この度、私以外の監査役が交代し、また会社も持株会社として再編されることになりましたが、今後ともこのような対話を続けていきたいと考えています。



社外監査役 大西 裕

公認会計士としての知見を活かし、当社の企業価値向上に貢献

証券市場に参加する投資家は、上場企業等が開示する情報を拠り所として取引を行うこととなります。ディスクロージャー（情報開示）が、証券市場が健全に機能するための根幹であることは、言を俟たないところです。

当社は、アドバイス、チェック等のサービスの提供を通じて、上場企業等が情報開示資料を正確・迅速に作成することを支えています。その役割は、一企業の枠を超えて、証券市場のインフラの一端を担うものです。当社の役職員は、この使命の重要性を理解し、ディスクロージャー制度の発展やその信頼性の担保を先導していくことを、社会から求められていると認識しています。

私は、公認会計士として、会計監査や上場支援に深く関わってきました。ディスクロージャーの理念と実務に関する知見を活かして、当社がその社会的使命を果たしつつ企業価値を向上させていくことに、社外監査役の立場から貢献したいと考えています。



社外監査役 松尾 信吉



人財の育成

当社グループは、持続的成長に欠かせない重要な要素の一つとして「人財」を掲げています。国籍や宗教、性別の違いなどに関わらず、各人の人権を尊重し、それぞれが個性や能力を十分に発揮することで、多様な力が結集する強い企業グループで在り続けることを目指しています。

主な施策

- 採用活動
- キャリアアップ支援
- 男性育児休暇制度
- 時短・有給休暇制度
- 人事評価システム
- 資格取得支援
- 介護休業制度
- 従業員のメンタルヘルスケア
- 表彰制度
- 女性活躍推進
- 障がい者雇用
- 段階別研修制度
- 女性育児休業復職支援
- 外国人雇用
- シニア雇用

人財の雇用と多様性の創出

当社グループでは、「人財の雇用」というアクションから社員の多様性を広げる取り組みを進めています。新卒の雇用だけでなく、キャリアにおいて多様なバックグラウンドを持つシニアを契約社員として積極的に雇用しています。雇用するシニア人財は、経理、監査業務、編集業務、WEB制作など多様なキャリアを保持しており、専門的なスペックを長年の会社員生活において備えているため、即時性をもって保持しているスキルを現場で活かすことが可能です。

また業務面での効果だけではなく、他社での会社員生活で培われた第三者の視点で当社グループの社員に示唆を与えていただくなど、新たなシナジーを生む効果も期待されています。今後も様々な側面から

社員の多様性を確保する試みを行い、変化に対応できる柔軟な組織を構築していきます。



宝印刷で活躍するシニア人財（写真中央右）

高い解決力を持つ人財の育成

お客様の課題を共に解決していくためには、最適な解決方法を柔軟に提案できるノウハウが必要です。そこで、こうしたノウハウに関して豊富な知見を持つ当社取締役を講師として、若手営業担当者に向けた講習会を実施しました。外部講師による講義よりも、当社グループの業務特性や社風を十分に理解している取締役による講義だからこそ、受講者にとってより有用な機会となると考えたためです。また、若手社員は取締役と直接話をする機会が少なく、経営層との繋がりが乏しいという課題もあります。

こうした機会を設けることで、若手社員が経営層との距離を縮め、当社グループのマネジメントを身近に受け止める契機となる可能性があります。今後も、お客様の課題に寄り添い、共に解決していく

パートナーとして必要なスキルを醸成していく機会を設けていきます。



津田取締役による若手営業担当者向け講義

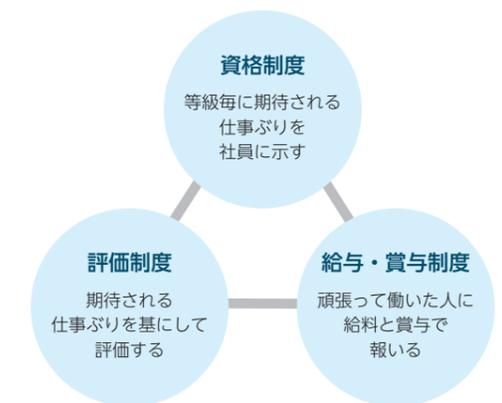
頑張る人が報われ成長できる環境づくり

社員一人ひとりの成長が、当社グループ全体の発展に繋がります。そのためには、努力を続け成果を出した社員が正しく評価され、そしてグループにおいて自分自身が成長できたと実感できる環境を整備する必要があります。そこで、現在の人事制度を見直し、新たな人事制度を導入する準備を始めています。

新たな取り組みのひとつとして、目標管理シートを使った評価制度を検討しています。その第一歩としてライン管理職を対象とし、目標管理シートの運用について講習を行いました。現在、対象を広げ全ての管理職を対象としてプレ導入を開始しています。部下を正しく評価し、やりがいをもっていきいきと業務に向き合ってもらうためには、まず管理職が目標管理におけるPDCAを学ぶ必要があります。管理職

におけるプレ導入を経て、今後は全社において新たな人事制度を展開していきます。

人事制度の3本柱



インナーコミュニケーションの強化

当社グループでは、社員同士のコミュニケーション活性化と自社への理解深耕を目的として、年4回社内報を発行しています。また、双方向のコミュニケーションを通じた信頼関係の構築を目指し、全社員の交流の場として自社製品である社内コミュニケーション支援システム「ER-Manager」を活用しています。全社員がアクセス可能なポータルサイトである「ER-Manager」では、各部署や各支店でスキルアップに活用できる情報や、プライベートの充実に役立つ情報などを掲載し、コメント等で意見交換することが可能です。

組織への帰属意識が希薄になりつつある現代で、こうしたインターネットを使ったコミュニケーションは手

軽にアクセスできることもあり、様々な部署から希望者が集まりバイクでツーリングを行うなど、部署間を超えた新たな繋がりが生まれています。



宝印刷ER-Managerトップページ



ダイバーシティ推進プロジェクト



2009年にスタートした宝印刷の「ダイバーシティ推進プロジェクト」。この10年間で活動の成果が積み上がり、当社におけるダイバーシティや働き方に対する認知や理解が進んでいます。これまでの活動を振り返るとともに、今後の活動のあり方について、プロジェクトメンバーのお二人に話を聞きました。

プロジェクト 10年のあゆみ

2009
第1期

- ノー残業デー、リフレッシュ休暇、アニバーサリー休暇を導入
- ママさんミーティング、ランチミーティングを開始

2010
第2期

- 介護についての取り組みを開始、NPO法人「海を越えるケアの手」法人会員に入会

2011
第3期

- ポスター掲示による社内へのワーク・ライフ・バランスの啓蒙をスタート

2012
第4期

- 資格取得支援の一環として「財務報告実務検定」の勉強会を開催

2013
第5期

- 有給休暇取得キャンペーンを開始

2014
第6期

- メンバーが介護福祉施設を訪問

2015
第7期

- 残業削減、産休・育休復帰支援の取り組みを推進

2016
第8期

- テレワーク導入に向けた活動をスタート

2017
第9期

- 事務手続き効率化とテレワーク導入に向けた取り組みを推進

2018
第10期

- テレワークの本格的な実施に向けトライアル実施人数を拡大

Q プロジェクト発足の経緯をお聞かせください。

2009年、堆社長の「これから先、会社が成長するにはダイバーシティが重要になる」という強い信念のもと、部署横断的にメンバーが集められてプロジェクトが発足しました。当時はまだダイバーシティという言葉は一般的ではなかった時代です。ダイバーシティは人が持つ「あらゆる多様性」を指しますが、プロジェクト発足当時の活動は、主に女性活躍を意図したものでした。宝印刷は以前から新卒採用に占める女性の割合が高かったため、女性社員の活躍が会社の成長に大きく影響するという事情がありました。とはいえ、女性社員を取り巻く環境に大きな問題があったわけではなく、もっと活躍してほしい、もっとできるはずだ、という思いが強かったということです。その後、プロジェクトを継続する中で男性育休や介護支援、残業時間削減や有休取得など、働き方の部分にまで活動の幅が広がっていきました。

Q プロジェクトの活動状況を教えてください。

プロジェクトの活動テーマに対し、何をしていくかはメンバーで考え、活動内容を練らなければなりません。これまで実施したテーマには「有給休暇取得の推進」「仕事と私事（しごと）の両立支援」「長時間労働の回避」「テレワーク」などがあります。10年を経てダイバーシティの意識が社内に浸透してきたのは、このプロジェクトの成果でしょう。また、時間休やアニバーサリー休暇など、休暇制度はかなり充実してきたと思います。制度があ



ダイバーシティ推進活動により 社員と会社がともに 成長する未来を目指す



宝印刷株式会社
営業企画部
次長 森澤尚美
(第1、5-11期プロジェクトメンバー)

宝印刷株式会社
ディスクロージャー研究二部
執行役員 黒木啓佑
(第10-11期プロジェクトリーダー)

っても使われない、ということではなく、当たり前のように使われる風土ができています。これまでのプロジェクトはダイバーシティに関する啓蒙を中心に行ってきましたが、現在はすでに実践のフェーズに移っていると感じます。

活動中の第11期は、多様な働き方の一つである「テレワーク」の導入に向け全力で取り組んでいるところです。当社の場合、情報漏洩は大きなリスクとなるため、セキュリティ面には最大限の注意を払い対策を講じています。テレワーカーの在宅場所を事前に特定し、安全性の高いネットワークを構築するなど、セキュリティ環境を万全に整えるほか、制度利用者や管理職への教育にも力を入れています。近い将来、テレワークの導入が実現すると、その先のモバイルワークの検討に繋がっていくだろうと思っています。

Q プロジェクトの成果や意義について教えてください。

自分たちで何をすべきかを考え、答えを見つけるのがこのプロジェクトであり、人事に関する制度を自分たちで作ることもできるのです。会社から与えられた制度だと他人事のように受け止めがちですが、社員自ら議論し制度を作り上げていくことで、それが他人事ではなく「自分たちが関わった制度だ」と自分

事になります。この点は当社のダイバーシティ活動の特長です。また、各期のメンバーは、当初はダイバーシティの知識がなくても、活動が進むにつれて参加姿勢や発言が積極的になっていきます。こうした高い意識を持つ社員を増やすことができる点でも、このプロジェクトは意義があると言えるでしょう。

Q 今後、プロジェクトの活動に望むことは何ですか？

多様な働き方をサポートすることで、社員が自分の仕事を面白いと感じ、仕事を通して自己実現できるかどうかが肝要です。自律的に、前向きに仕事をして、結果として生産性が向上し企業価値の向上につながることを願います。ダイバーシティの推進活動は、この先10年、さらに10年と続けていくこととなりますが、誰も一人では動けません。皆がこの活動に自分事として取り組むことが必要です。

発足から11年目を迎え、これまで参加した社員は、宝印刷社員数のおよそ1割程度になりました。プロジェクトで活躍したメンバーが自部署で活動内容や考え方、意義を伝えていくことで社内にダイバーシティが浸透していく、という良いサイクルが、発足10年を経て回り始めています。メンバーには、当社グループのダイバーシティ推進の原動力になってほしいと思います。



専門知識やノウハウの蓄積

知識を付加価値として提供するビジネスモデルを根幹とする当社グループにとって、専門知識やノウハウの蓄積など知的資本の強化は持続的成長に欠かせない要素です。会社法・金商法などの開示制度の改正だけでなく、新たな価値をお客様に提供するための知見の積み上げは、私たちの使命を全うするために必要な取り組みです。

主な専門分野

- 会社法研究
- グローバルオファリング
- IPO支援
- 各種コンサルティング
- 金商法研究
- 法定書類翻訳
- IFRS支援
- システム開発
- 法定開示書類制作支援
- 株主総会支援
- IR支援
- WEB制作支援

制度開示における専門知識の蓄積

当社グループは、お客様の窓口となる営業担当者、情報提供やチェックを担う研究部門のほか、制作・印刷部門や開示支援ツールの開発・サポート部門まで、開示書類を熟知した専門家集団です。毎年のように改正される法令や、一つの改正が様々な箇所に影響を及ぼすことも多く、お客様に付加価値を提供するためにも、記載項目間の関係性まで詳細に理解しなければなりません。しかし、こうした専門知識を完璧に習得するためには、何年もの時間を要します。

当社グループでは、こうした知識習得のために、多角的な研修や勉強会を定期的実施し人財育成に注力するだけでなく、知見を有する社外の人材とのパートナーシップを強化することにより、実務における知識深耕と併せてさらなる専門知識の習得に注力しています。

また外郭団体との交流を中心とした最新動向の把握など、新たな潮流が企業の情報開示に与える影響を把握するなど、ディスクロージャーのパイオニアとしてお客様を支えるための専門知識を蓄積しています。

専門家集団の組織力をコンサルティングとして提供

当社グループでは、ディスクロージャー&IRにおける多角的な分野で培った専門知識やノウハウを集結させ、コンサルティングとしてお客様に付加価値を提供する体制を構築しています。当社グループのコンサルティングでは、企業の複雑な開示実務を幅広く習得した知見と、開示システムを間違えずに使いこなすノウハウ、IRの知見を駆使してお客様の企業価値を最適に表現する提案力、それぞれの能力を集結させることでトータルにお客様を支援しています。

例えば、創業以来約20年間IPOコンサルティング

会社として企業のIPOに係る申請書類作成支援を中心としたサービスを展開しているグループ会社の株式会社タスクでは、上場審査関連コンサルティングのほか、経営戦略コンサルティングにも注力しています。お客様の要望に合わせて、こうした付加価値を持つグループ企業との連携をすぐに取り入れることは、当社グループの強みの一つでもあります。専門知識を備えた組織力が、「多様なお客様ニーズに的確に応えるコンサルティング」というサービスを創出しています。

蓄積した知識を社会に価値として提供

長い間蓄積してきた知識やノウハウを社会に還元するために、当社グループではグループ企業とともに様々な施策を行い、ブランド力の強化に努めています。

例えば、上場準備企業において不足している上場準備担当者を育成することを目的に、当社グループは、2008年に一般社団法人日本IPO実務検定協会に出資しました。上場に関する実務を身に付けることができる場所は上場準備企業や監査法人の株式公開支援部、証券会社の公開引受部・審査部などに限られています。このため、上場準備スタッフは構造的・慢性的に不足しがちです。これは新興企業の資金調達の道を狭め、その成長を阻害するものであり、日本経済にとっては明らかにマイナスとなります。

このような事態を防ぐためには、安定的に一定数以上の上場準備担当者が生まれるような「仕組み」が必要であり、それは日本経済の持続的な発展に必要な「社会的インフラ」でもあります。ベンチャー企

業の上場を促進し、その結果として日本経済の活性化が図られるという「社会的インフラ」を当社グループが社会に提供する価値として創出しています。

また、株式会社ディスクロージャー&IR総合研究所では、資本市場をめぐる情報を俯瞰しながら、より専門的な分野において調査・研究を実施しています。調査・分析結果はお客様に対しセミナーを通して知見を発信するほか、情報を求める多くの開示担当者に広く知見をお届けするために、各種書籍を発行するなどのかたちで資本市場の活性化に貢献しています。



専門知識を根幹に据えたシステム開発

「ミスは絶対に起こせない」、「スピードも求められる」、「法令改正やトレンドの変化も激しい」という開示決算業務において、正確性と効率性を向上させることは、私たちが積極的に解決すべき課題の一つです。当社グループは、こうした開示決算の非効率性を改善することの重要性を見極め、自動化システムの領域に踏み出してから12年が経過しました。

当社グループの法定開示書類作成システム「X-Smart.シリーズ」は、2017年に大幅リニューアルを実施し、より直感的に使えるよう操作性を劇的に改善させました。お客様の業務範囲の拡大、作成文書の多様化、業務担当者のジョブローテーションなどがあっても、短時間でツールの操作方法を習得できます。こうしたシステムの改善は、ディスクロージャー関連の法令・規則等の改正への対応も含め、お客様の声を聞きながら使いやすい機能を付加していくなど、日々検討を重ね実施しています。

開示決算の自動化システムは、ディスクロージャー

の専門知識があつてこそ実現可能ですが、さらにシステム構築のノウハウがなければ実現できません。こうしたノウハウを確固たるものにすべく、当社グループではシステム開発を行う部門を強化するほか、専門知識も習得しているグループ会社との連携を強化し、戦略的な投資を継続的に行うことで、「システムを通してお客様に新たな価値を提供する地盤」を強固なものにしています。





顧客基盤の拡大

当社グループは、お客様が上場企業および上場準備企業という非常に優良な顧客基盤を保持しています。こうした顧客基盤からニーズ・シーズを抽出し、お客様にとって有用な新しい価値を創出し続けることで、信頼関係を強固にしていきます。顧客基盤の拡大は持続的成長を実現するために重要な要素として注力しています。

当社顧客基盤の特長

- 圧倒的な上場企業取引社数
- 上場準備会社とのコンタクト
- 長期間にわたる取引継続
- 財務・管理部門とのリレーション

お客様との信頼関係構築

お客様の課題解決のためには、真にお客様に寄り添い、ニーズだけではなく専門知識を活かしてシーズを抽出し、当社グループならではの提案をしていくことが必要です。そのためにもお客様との信頼関係を構築し、当社グループのすべての人財が、お客様の情報開示における良きパートナーとなることを目指しています。

充実した個社別の支援体制

当社グループでは、専門知識を付加価値としてお客様に提供する機会を常に設けています。法定開示書類を作成してから提出までの間に研究部門が行う「研究部チェック」や、お客様が課題発見時にいつでも電話で相談できる仕組みを構築するなど、情報開示を支援する体制を構築しています。創業時の「困ったら宝印刷に聞け」という原点を今でも受け継いでおり、常に寄り添い、課題をともに解決していく姿勢が多くのお客様にご満足いただける要因の一つとなっています。

徹底した顧客情報の管理体制

お客様の決算その他に関わる重要な情報をお預かりするという業務の性質上、情報やデータの取り扱いについては社員教育を徹底しています。また、お預かりしたデータはすべて「作業文書データ管理システム」で管理しており、お客様毎に決められた担当者以外はアクセスできないようになっています。顧客情報や受注情報などの機密情報に関しては、インターネットと切り離れた専用のシステムを用いた情報管理を徹底しています。さらに、お客様とのデータ送受信を安全に行うための仕組みとして「TAKARA.DIC-NET」というシステムを導入しています。

「記載例」やセミナーを通じた情報提供

当社グループでは、お客様の情報開示における質の向上と業務効率化に貢献するために、すばやく正確な情報提供を行っています。

法令改正の情報や、それらにどう対応すべきかなどの有用な情報は、有価証券報告書や招集通知などの「記載例」として研究部門が冊子に纏め、無料でお客様に提供することで円滑な開示業務を支援しています。この「記載例」はお客様である開示実務担当者だけでなく、監査法人勤務の公認会計士からも絶大な支持を集めており、当社グループとの信頼関係を築くための一つの手法として注力しています。

また、お客様への価値提供の一つとして多彩なセミナーを開催しています。金商法や会社法などの法令改正はもちろんのこと、人事・労務管理、ESG情報開示に関するセミナーなどを実施し、お客様の課題解決に貢献しています。セミナーでは、より質の高い情報を提供するために、各界から有識者を招聘してお客様のさらなる満足度向上を図っています。こうしたセミナーは営業担当者からの案内だけではなく、各種メールマガジンでも告知するなど、幅広く情報を提供する仕組みづくりも同時に行っています。

新規上場（IPO）を目指すお客様への支援

当社グループは、上場準備段階の顧客に対するIPO支援に力を入れ、顧客基盤の拡大を推進しています。IPOの準備実務は多岐に亘りますが、何より負荷がかかるのが上場準備書類の作成です。当社では営業担当者が窓口となり、グループ会社や外部関係機関と連携しながら、お客様がそれぞれの実務段階で必要とされているサービスを提案し、無事上場を果たすまでの道のりをサポートしています。

上場準備会社に向けては、実務に即した情報を提供する専用のコミュニティサイト「IPO Club」を開発しており、各種開示書類や法令の検索システム、申

請書類・開示書類作成雛形のダウンロード機能、当社の専門スタッフや外部の専門家に直接質問できるWEB質問機能を備え、株式上場に関する最新情報を提供しています。また、子会社の株式会社タスクでは、中期経営計画や社内規程の作成、内部統制構築業務支援など、IPO準備実務のすべてをアウトソーシングできる体制を整えています。

このように、当社グループはIPOを目指すお客様がスムーズかつスピーディに上場を果たすべく、各分野の専門知識を駆使してサポートしています。

総合的にお客様の課題を解決する新たな価値の創出

お客様の課題を総合的に解決するためには、ディスクロージャー&IRの専門知識を活かし、新たな価値を創出する必要があります。

その一例となるBPOサービスは、お客様社内の印刷業務にまつわる見積り依頼や在庫管理、請求依頼などを当社グループがトータルに代行し、「業務効率化」「コスト削減」を支援する新たなサービスです。お客様にとっては本来能力を発揮すべき業務に集中することで労働生産性の向上につながり、企業価値向上に寄与するものです。

また昨今、外国人株主に向けても国内投資家と同等の情報開示が求められ、今や和英同時開示が当たり前となりつつあります。開示情報の翻訳には高度な情報管理のみならず、迅速かつ正確な翻訳品質が求められます。当社グループは6年前からディスクロージャー翻訳への取り組みを本格的に開始しており、お客様のニーズに高い品質をもってお応えしてい

ます。2018年11月にはTRANSLASIA HOLDINGS PTE. LTD.、2019年2月には株式会社十印をグループに迎え、翻訳対象言語の拡大など対応力を強化しました。これにより、サービス提供を新規顧客層へとさらに広げていくことが可能になりました。

こうした新たなサービスを創出することで、お客様との信頼関係を構築し、顧客基盤の強化につなげていきます。





地球環境との共存共栄

世界的に環境問題が大きな社会的課題として掲げられるなかで、当社グループが持続的な成長を遂げるためには、限りある資源を有効に使っていかねばなりません。地球環境に配慮するだけでなく、環境配慮製品をお客様とともに活用していくことで、環境へのポジティブインパクトが大きくなるような活動を推進していきます。

主な取り組み

- CO₂削減
- 廃棄物排出量削減
- 汚染物質・化学物質の適正な管理・削減
- 電力使用量削減
- 環境に配慮した備品・材料の購入
- ゼロエミッションの達成推進
- コピー用紙使用量削減
- 省エネ推進

環境経営の推進

当社グループでは、環境マネジメントシステムを運用しています。このなかで、CSR活動3か年計画の一環として全社環境目標を設定し、CSR推進事務局において目標と実績の記録・管理を行っています。環境目標は、各部門の業務のなかで活動可能な目標を設定し、社員一人ひとりが環境意識を向上させながら取り組むことができるものとなっています。

「環境チェックシート」を用いた定期的な環境チェックでは、空調設定温度の管理や不在時の消灯の徹底、不要コピーの削減徹底などの項目を設けています。各部門の業務内容に応じた地道な取り組みを継

続させることで、すべての社員に対して環境に対する意識づけを行っています。

なお、2015年に国連サミットで採択された「持続可能な開発目標 (SDGs)」においても、世界的な気候変動の影響とその対策については大きな社会課題とされています。印刷の業界団体である日本印刷産業連合会は、SDGsの達成に向けた印刷産業の果たすべき役割や活動テーマを推進するための「SDGs推進プロジェクト」を設置しました。当社グループは今後こうした活動などを参考にしながら、環境負荷低減への取り組みを推進していきます。

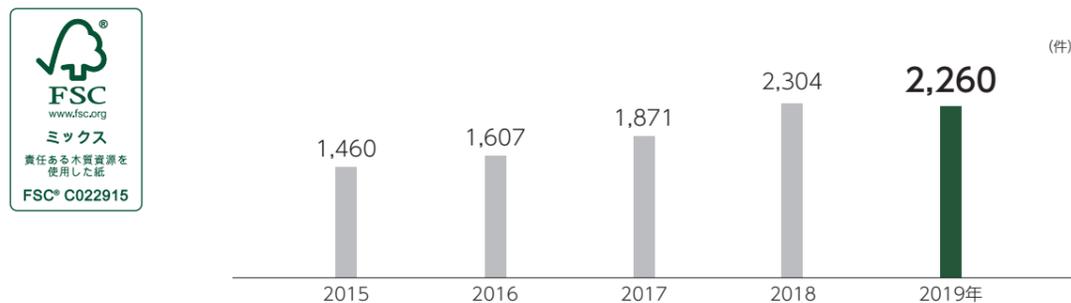
顧客への環境配慮型印刷の提案

お客様とともに環境へのポジティブなインパクトを創出するため、FSC認証紙の使用を積極的に提案しています。宝印刷は、2005年5月にFSC森林認証制度の「FSC COC認証」を取得しました。認証製品は、違法に伐採された木材や伝統的権利または市民権を侵害して伐採された木材などを使用しないよう、最大限の努力が払われています。

環境配慮型製品を提供することは印刷業界でも求

められていますが、当社グループでは、こうした環境配慮型製品を印刷工程において使用することで、お客様とともに環境負荷低減に取り組んでいます。この取り組みは、社会の環境意識の高まりとともに成果を見せており、年々FSC認証紙の使用件数は増加しています。今後も顧客への環境配慮型印刷の提案を強化することで、当社グループの付加価値を高めていきます。

FSC®認証紙使用製品件数*



環境に配慮した印刷工程を実現



当社グループのなかで、最も環境負荷が高い印刷工場である宝印刷浮間工場においては、環境への取り組みを徹底しており、ISO14001の認証取得に加え、日本印刷産業連合会が認定するグリーンプリンティング認定工場となっています。

主な取り組みとしては、オフセット印刷機や空調機における使用電力の測定と調整、休憩時間や不使用時の屋内消灯などで削減につなげています。廃棄物削減については、刷版廃液を8分の1まで削減する装置の導入や細やかな分別により97.6%以上のリサイクル率を達成、さらなるゼロエミッション化を推進しています。また、有機溶剤は負荷ランクの最も低い第3種有機溶剤に使用を限定しており、VOC警報器の設置や局所排気装置の増設も実施しています。使用量の増加する繁忙期には外部機関による作業環境測定を行い実態の把握に努めるなど、化学物質や工場環境の適正な管理を進めています。印刷用紙や材料の搬入、製品の出庫における周辺道路の利用に関しては、外部の倉庫を利用した時間差納入を実施し、特に繁忙期には車両オペレーションのスムーズ化によ

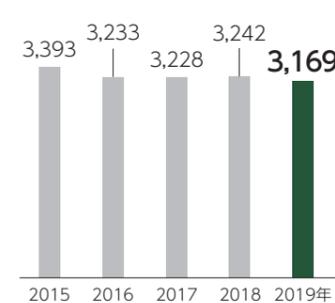
る待機時間の短縮、省エネ化につながる取り組みを始めています。

社員への環境教育については、毎期設定する環境目標を朝礼時に周知するとともに、有機溶剤の取り扱いなどはその都度ワンポイントレッスンを実施し、作業者の理解を深めています。

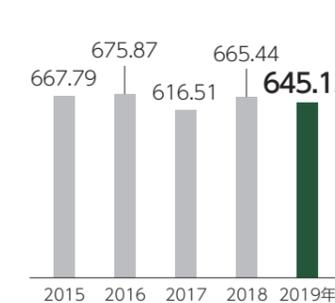
環境問題に対する社会的な要求の高まりによって、印刷産業でも環境配慮型の製品づくりが求められています。当社グループでは、環境に配慮した製品づくりに取り組んでおり、こうした環境に配慮した印刷環境を整えることで、顧客に環境配慮型の印刷工程を提供することが可能になっています。



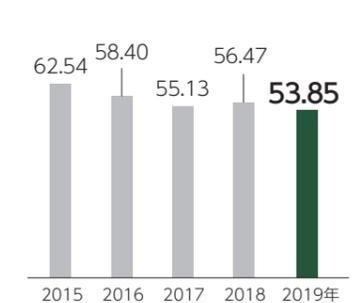
電力使用量*



紙ゴミのリサイクル量*



コピー用紙使用(購入)量*



*上記は宝印刷(株)単体ベースの数値です。

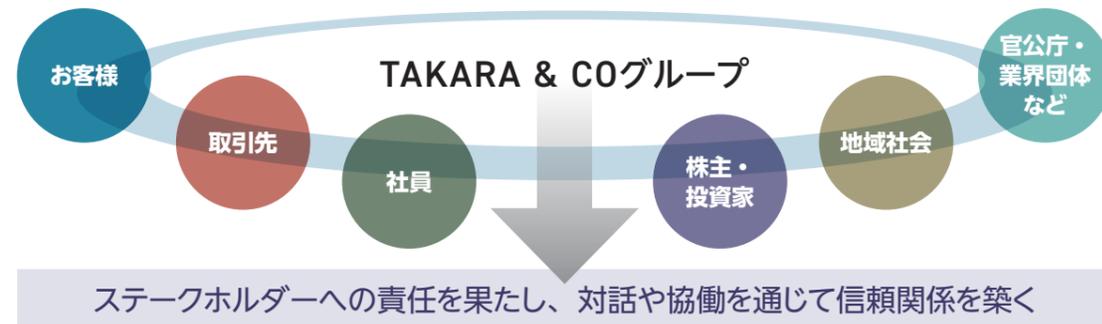


ステークホルダーとのコミュニケーション

当社グループが持続的成長を果たすためには、当社グループを取り巻くステークホルダーとの信頼関係の構築が必要です。そのためには、ステークホルダーとのコミュニケーションを重視し、対話の機会を創出しながら意見を吸い上げていく必要があります。これを継続させることで企業価値をさらに向上させ、より良い関係づくりに取り組んでいきます。

主な施策

- タイムリーかつ透明性のある情報開示
- フェアディスクロージャー
- 株主優待の実施
- 招集通知、株主通信のWEB発信
- 下請法の遵守
- パートナーシップの構築
- 地域社会への貢献



▶ ステークホルダーとの関わり

ステークホルダー	基本姿勢	対話方法 (例)
お客様	営業担当部署を中心としたFace to Faceの緊密なコミュニケーションを通じてお客様の課題やニーズ把握し、製品・サービスの開発・改善に努めています。	<ul style="list-style-type: none"> ● 日常的な営業活動、フォローアップ ● セミナーや勉強会の開催 ● 印刷工場見学の受け入れ
取引先	ともに成長するパートナーとして信頼関係を構築。下請法遵守はもちろんのこと公正で透明性の高い取引を実施し、当社グループのバリューチェーンを強化しています。	<ul style="list-style-type: none"> ● 購買活動を通じたコミュニケーション ● CSR視点での調達 ● 定期的な訪問によるヒアリング活動
社員	社員が働きがいを感じ、その能力を十分発揮できる職場環境を提供するため、社員の声を取り入れたダイバーシティ活動や各種制度の充実に取り組んでいます。	<ul style="list-style-type: none"> ● 人事評価面談、社内表彰制度 ● 社員向け経営方針説明会の実施 ● 内部通報窓口「宝リスクホットライン」の設置
株主・投資家	機関投資家との面談やイベント等での個人株主・投資家との対話を経営にフィードバックし企業価値向上に生かすほか、正確でタイムリーな情報開示を行っています。	<ul style="list-style-type: none"> ● 株主総会、決算説明会の実施 ● 個人投資家向けイベントへの参加 ● 株主優待制度の導入
地域社会	当社グループの拠点周辺を中心に、健全かつ安全・安心な社会づくりに貢献すべく、地域との調和を目指した活動を行っています。	<ul style="list-style-type: none"> ● 宝印刷近隣の小学校登校時見守り運動へ参加 ● 地域イベントへの参加 ● 工場周辺の継続的な清掃活動
官公庁・業界団体など	資本市場の活性化を共通の目的とし、制度開示やその他の情報開示に関わる官公庁や業界団体など関係機関と連携を強化しています。	<ul style="list-style-type: none"> ● 開示制度に関する意見交換、情報提供 ● イベント・セミナー開催における相互協力

コミュニケーション活動

途上国にリサイクルノートを寄贈する取り組みに協力

東京都豊島区は、地場産業である印刷業界と連携し、印刷時に生じる残紙で作ったリサイクルノートを、国際協力NGOジョイセフ（公益財団法人）を通じてアジア、アフリカ、中南米などの途上国へ寄贈しています。宝印刷もこの取り組みに参加し、製本作業やジョイセフへの運搬を担っています。1993年の開始以来ノートの寄贈は累計100万冊を超え、環境負荷低減だけでなく国際貢献にもつながっています。



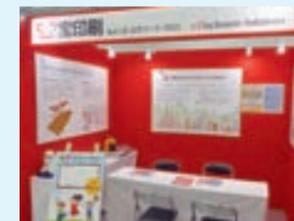
株主優待で社会貢献ができる「社会貢献型株主優待制度」を導入

当社では、株式保有数や保有年数に応じて株主様ご自身で優待品を選択いただける「選べる株主優待制度」を導入しています。2018年度は55名の株主様に「社会貢献活動団体への寄付」をお選びいただき、ここに当社からの加算額を加えた合計100万円を「豊島区トキワ荘関連施設整備基金」へ寄付しました。本店所在地を豊島区に置く企業として、地域の発展を支援してまいります。



「としまMONOづくりメッセ」に出展

2019年2月、豊島区内の企業を中心に優れた製品や高い技術を展示・紹介する見本市「としまMONOづくりメッセ」に出展しました。地域産業に対する理解を深めるとともに、地域経済の活性化に貢献するため、宝印刷は毎年の参加を継続しています。今回は、宝印刷ブースを訪れていただいた小学生以下のお子様を対象に、缶バッジの制作体験ができるミニイベントを実施しました。



「日経IR・個人投資家フェア2019」に出展

2019年8月、東京ビッグサイトで開催された「日経IR・個人投資家フェア2019」に出展しました。2日間で16,000人以上の個人投資家が集まり会場が活気づく中、宝印刷ブースではミニセミナーやIR説明会を実施。初の試みとして営業の若手社員による宝印刷の会社説明プレゼンテーションを行い、多くの個人投資家の皆様に足を運んでいただきました。



経営成績及び財務分析

市場環境

当連結会計年度におけるわが国経済は、雇用情勢や所得環境の改善が続き、緩やかな回復基調で推移しました。一方で米中貿易摩擦への懸念等、海外経済の不確実性の高まりにより先行き不透明な状況となりました。

こうした状況のもと、当社のディスクロージャー関連事業に関係が深い国内株式市場においては、好調な企業業績や円安進行を受けて日経平均株価が24,000円台まで上昇する場面もありましたが、米政権の運営不安等により一時19,000円を割り込むなど、不安定な動きで推移しました。

このような事業環境において、当社グループは法定開示書類作成支援ツールの他、コーポレートガバナンス・コードの適用を受けて情報開示を強化した株主総会関連商品等の拡販および各種ディスクロージャー書類の翻訳ニーズの取り込みによる受注増加に注力してきました。

業績概要

当連結会計年度の売上高は18,257百万円（前連結会計年度比2,465百万円増、同15.6%増）となりました。利益面については、営業利益は1,780百万円（同245百万円増、同16.0%増）、経常利

益は1,904百万円（同225百万円増、同13.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は1,236百万円（同125百万円増、同11.3%増）となりました。

資産、負債および純資産の状況

資産

流動資産は、前連結会計年度末に比べて1,954百万円(17.8%)増加し、12,910百万円となりました。これは、現金及び預金が1,093百万円、受取手形及び売掛金が698百万円それぞれ増加したことなどによります。

固定資産は、前連結会計年度末に比べて527百万円(6.0%)増加し、9,291百万円となりました。これは、のれんが388百万円増加したことなどによります。

この結果、総資産は、前連結会計年度末に比べて2,481百万円(12.6%)増加し、22,201百万円となりました。

負債

流動負債は、前連結会計年度末に比べて1,437百万円(37.5%)増加し、5,275百万円となりました。これは、買掛金が286百万円、「その他」に含まれております未払金が454百万円それぞれ増加したこ

となどによります。

固定負債は、前連結会計年度末に比べて228百万円(17.1%)増加し、1,567百万円となりました。これは、長期借入金が増加したことなどによります。

この結果、負債合計は、前連結会計年度末に比べて1,666百万円(32.2%)増加し、6,842百万円となりました。

純資産

純資産合計は、前連結会計年度末に比べて814百万円(5.6%)増加し、15,359百万円となりました。これは、親会社株主に帰属する当期純利益の計上1,236百万円、剰余金の配当558百万円による減少などによります。

キャッシュ・フローの状況

キャッシュ・フローの概要

当連結会計年度末における現金及び現金同等物(以下「資金」という)は、前連結会計年度末に比べて1,093百万円(16.2%)増加し、7,840百万円となりました。当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりです。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は1,800百万円(前連結会計年度比21.1%増)となりました。収入の主な内訳は、税金等調整前当期純利益1,912百万円および減価償却費624百万円であり、支出の主な内訳は、売上債権の増加額463百万円および法人税等の支払額579百万円です。

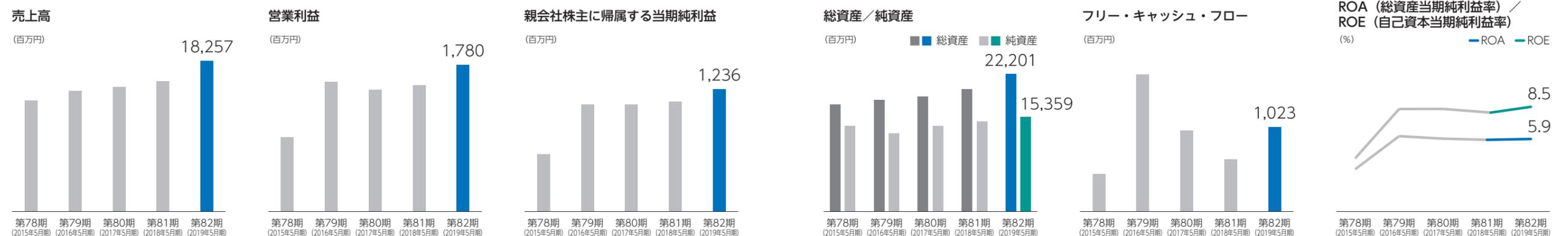
投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は777百万円(前連結会計年度比8.5%減)となりました。収入の主な内訳は、投資有価証券の売却による収入14百万円および投資事業組合からの分配による収入28百万円であり、支出の主な内訳は、無形固定資産の取得による支出451百万円および連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出323百万円です。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果使用した資金は29百万円(前連結会計年度比93.8%減)となりました。収入の主な内訳は、長期借入れによる収入560百万円であり、支出の主な内訳は、配当金の支払額557百万円です。

連結財務データの推移



連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

(千円)

	第81期 (2018.5.31現在)	第82期 (2019.5.31現在)	第81期 (2018.5.31現在)	第82期 (2019.5.31現在)
資産の部				
流動資産				
現金及び預金	6,751,499	7,844,799		
受取手形及び売掛金	3,224,088	3,922,745		
仕掛品	849,601	924,428		
原材料及び貯蔵品	22,397	27,604		
その他	112,967	195,005		
貸倒引当金	△4,416	△4,304		
流動資産合計	10,956,138	12,910,278		
固定資産				
有形固定資産				
建物及び構築物	3,173,511	3,204,905		
減価償却累計額	△2,459,595	△2,507,577		
建物及び構築物(純額)	713,915	697,327		
機械装置及び運搬具	1,366,199	1,508,331		
減価償却累計額	△1,207,285	△1,057,528		
機械装置及び運搬具(純額)	158,913	450,802		
土地	3,154,695	3,154,695		
その他	557,305	557,522		
減価償却累計額	△453,137	△458,348		
その他(純額)	104,167	99,173		
有形固定資産合計	4,131,692	4,401,999		
無形固定資産				
のれん	-	388,030		
ソフトウェア	1,018,139	1,010,541		
ソフトウェア仮勘定	104,101	53,520		
その他	13,133	13,618		
無形固定資産合計	1,135,374	1,465,711		
投資その他の資産				
投資有価証券	2,681,787	2,430,401		
繰延税金資産	133,241	159,389		
その他	693,650	841,306		
貸倒引当金	△11,572	△7,299		
投資その他の資産合計	3,497,107	3,423,797		
固定資産合計	8,764,174	9,291,508		
資産合計	19,720,312	22,201,786		
負債の部				
流動負債				
買掛金	1,209,137	1,495,878		
短期借入金	-	104,000		
1年内返済予定の長期借入金	8,516	124,216		
リース債務	2,620	2,620		
未払法人税等	321,960	495,010		
未払費用	1,325,298	1,365,940		
役員賞与引当金	48,400	39,550		
その他	921,381	1,647,817		
流動負債合計	3,837,314	5,275,032		
固定負債				
長期借入金	81,190	510,974		
リース債務	9,608	6,988		
役員退職慰労引当金	105,841	140,146		
退職給付に係る負債	1,140,656	908,228		
その他	938	730		
固定負債合計	1,338,235	1,567,066		
負債合計	5,175,550	6,842,099		
純資産の部				
株主資本				
資本金	2,049,318	2,049,318		
資本剰余金	1,999,381	1,999,414		
利益剰余金	11,416,308	12,085,672		
自己株式	△1,525,059	△1,525,647		
株主資本合計	13,939,948	14,608,758		
その他の包括利益累計額				
その他有価証券評価差額金	707,539	542,377		
為替換算調整勘定	-	26		
退職給付に係る調整累計額	△399,239	△151,059		
その他の包括利益累計額合計	308,300	391,344		
非支配株主持分	296,513	359,583		
純資産合計	14,544,761	15,359,686		
負債純資産合計	19,720,312	22,201,786		

■ 連結損益計算書

(千円)

	第81期 (2017.6.1~2018.5.31)	第82期 (2018.6.1~2019.5.31)
売上高	15,792,444	18,257,811
売上原価	9,532,295	11,294,958
売上総利益	6,260,148	6,962,853
販売費及び一般管理費		
販売促進費	371,545	414,561
運賃及び荷造費	186,997	201,849
貸倒引当金繰入額	5,002	△5,112
役員報酬	170,121	221,019
給料及び手当	2,283,405	2,424,547
役員賞与引当金繰入額	48,400	39,550
退職給付費用	198,660	227,774
役員退職慰労引当金繰入額	9,121	15,064
福利厚生費	478,819	502,072
修繕維持費	82,468	64,874
租税公課	126,823	144,272
減価償却費	57,867	73,416
のれん償却額	-	19,412
賃借料	109,146	125,571
その他	597,520	713,974
販売費及び一般管理費合計	4,725,901	5,182,847
営業利益	1,534,247	1,780,005
営業外収益		
受取利息	336	1,837
受取配当金	34,257	41,951
不動産賃貸料	21,809	24,306
受取手数料	16,793	20,289
保険戻戻金	-	21,942
投資事業組合運用益	58,196	2,460
その他	17,400	21,595
営業外収益合計	148,793	134,384
営業外費用		
支払利息	1,563	3,528
売上割引	-	2,200
為替差損	2,176	3,525
その他	38	330
営業外費用合計	3,777	9,584
経常利益	1,679,263	1,904,805
特別利益		
固定資産売却益	-	3,399
投資有価証券売却益	13,192	5,865
特別利益合計	13,192	9,265
特別損失		
固定資産除却損	1,223	1,047
投資有価証券清算損	1	-
子会社株式売却損	498	-
投資有価証券評価損	99	85
特別損失合計	1,822	1,133
税金等調整前当期純利益	1,690,632	1,912,937
法人税、住民税及び事業税	566,322	683,978
法人税等調整額	△12,672	△43,662
法人税等合計	553,650	640,316
当期純利益	1,136,982	1,272,620
非支配株主に帰属する当期純利益	26,087	36,029
親会社株主に帰属する当期純利益	1,110,895	1,236,590

連結財務諸表

■ 連結包括利益計算書

	第81期 (2017.6.1~2018.5.31)	第82期 (2018.6.1~2019.5.31)
当期純利益	1,136,982	1,272,620
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	219,517	△165,162
為替換算調整勘定	-	26
退職給付に係る調整額	△38,173	248,179
その他の包括利益合計	181,343	83,044
包括利益	1,318,325	1,355,665
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	1,292,238	1,319,635
非支配株主に係る包括利益	26,087	36,029

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

	第81期 (2017.6.1~2018.5.31)	第82期 (2018.6.1~2019.5.31)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	1,690,632	1,912,937
減価償却費	614,257	624,576
のれん償却額	-	19,412
引当金の増減額 (△は減少)	△4,454	△27,099
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	51,498	125,281
受取利息及び受取配当金	△34,593	△43,789
支払利息	1,563	3,528
固定資産除却損	1,223	1,047
売上債権の増減額 (△は増加)	△397,741	△463,433
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△25,132	△49,445
仕入債務の増減額 (△は減少)	110,480	146,701
投資事業組合運用損益 (△は益)	△58,196	△2,460
その他	66,549	92,369
小計	2,016,087	2,339,625
利息及び配当金の受取額	34,593	43,789
利息の支払額	△3,541	△3,115
法人税等の支払額	△559,820	△579,571
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,487,319	1,800,728
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△109,162	△76,543
無形固定資産の取得による支出	△491,753	△451,880
投資有価証券の取得による支出	△334,091	△73,176
投資有価証券の売却による収入	27,738	14,814
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	△323,973
投資事業組合への出資による支出	△30,000	△50,000
投資事業組合からの分配による収入	89,546	28,757
その他	△2,325	154,529
投資活動によるキャッシュ・フロー	△850,047	△777,472
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	-	△4,500
長期借入れによる収入	80,000	560,000
長期借入金の返済による支出	△3,336	△24,011
リース債務の返済による支出	△873	△2,620
配当金の支払額	△556,360	△557,847
自己株式の取得による支出	△346	△616
その他	△193	△130
財務活動によるキャッシュ・フロー	△481,109	△29,725
現金及び現金同等物に係る換算差額	△64	8,124
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	156,096	1,001,654
現金及び現金同等物の期首残高	6,590,902	6,746,999
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	-	91,645
現金及び現金同等物の期末残高	6,746,999	7,840,299

企業・株式データ

■ 企業情報 (2019年12月2日現在)

創業	1952年6月15日
設立	1960年4月15日
資本金	2,049百万円
決算月	5月
定時株主総会	8月
所在地	〒171-0033 東京都豊島区高田三丁目28番8号 https://www.takara-company.co.jp
連結従業員数	856名 (2019年5月30日現在)

■ 連結子会社 (2019年12月2日現在)

- 宝印刷株式会社
- 株式会社タスク
- 株式会社スリー・シー・コンサルティング
- 株式会社イーツー
- 株式会社十印

■ 株式の状況 (2019年5月31日現在)

発行可能株式総数：37,000,000株
 発行済株式の総数：12,936,793株
 株主数：24,863名
 上場証券取引所：
 東京証券取引所市場第一部
 証券コード：7921

■ 大株主の状況 (2019年5月31日現在)

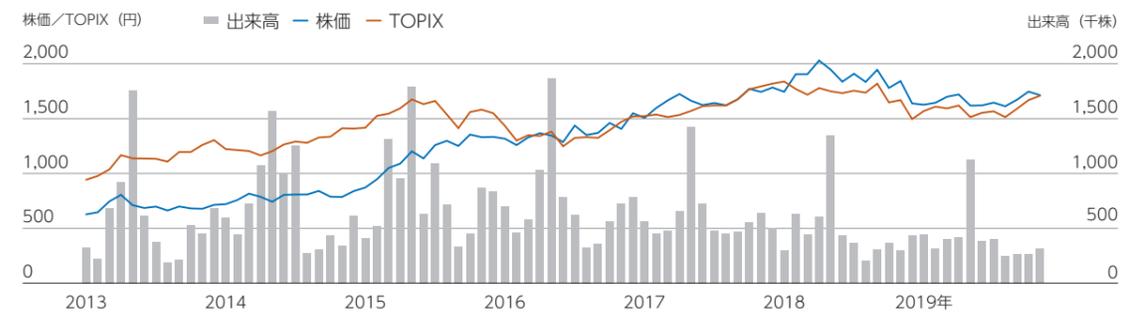
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社野村	632	5.66
株式会社みずほ銀行	544	4.87
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	480	4.29
株式会社三井住友銀行	476	4.26
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	400	3.58

(注) 持株比率は自己株式 (1,759,594株) を控除して計算しています。

■ 株式分布状況 (2019年5月31日現在)



■ 株価の推移



■ 1株当たり配当金 (年間) の推移

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019年
配当金	24円	25円	24円	24円	20円	24円	35円	50円	50円	50円	50円

株式会社TAKARA & COMPANY

〒171-0033
東京都豊島区高田三丁目28番8号
TEL : 03-3971-3260 (代表)
<https://www.takara-company.co.jp>

