

Bridge Report 日本ドライケミカル(1909)

 遠山 栄一社長	会社名	日本ドライケミカル株式会社	 NDC 日本ドライケミカル株式会社
	証券コード	1909	
	市場	東証1部	
	業種	機械(製造業)	
	社長	遠山 栄一	
	所在地	東京都港区台場2-3-1 トレードピアお台場	
	決算月	3月	
	HP	http://www.ndc-group.co.jp/	

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
2,291円	3,540,594株	8,111百万円	10.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
60.00円	2.6%	203.36円	11.3倍	3,278.95円	0.7倍

*株価は7/3終値。発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

－ 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2010年3月期(実)	21,409	618	580	1,403	1,251.54	-
2011年3月期(実)	21,248	738	729	343	233.83	100.00
2012年3月期(実)	23,765	1,041	994	404	132.83	150.00
2013年3月期(実)	28,931	1,612	1,576	809	312.39	140.00
2014年3月期(実)	31,316	1,688	1,667	835	297.37	70.00
2015年3月期(実)	30,418	1,568	1,566	1,050	316.92	70.00
2016年3月期(実)	33,797	1,865	1,874	1,136	339.11	70.00
2017年3月期(実)	30,919	1,268	1,287	867	242.59	60.00
2018年3月期(実)	32,622	1,109	1,160	1,104	311.87	60.00
2019年3月期(予)	33,500	1,000	1,015	720	203.36	60.00

2019年3月期は会社予想。

2013年4月1日付で1:2の株式分割を実施。2012年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定してEPSを算出。

当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

日本ドライケミカル(株)の2018年3月期決算概要などについてご紹介致します。

1. 会社概要
2. 2018年3月期決算概要
3. 2019年3月期業績見通し
4. 成長戦略
5. 今後の注目点

<参考:コーポレートガバナンスについて>

今回のポイント

・18年3月期の売上高は前期比5.5%増加の326億22百万円。メンテナンス事業、商品事業が好調だった。将来に向けた研究開発費など販管費の増加を吸収できず、営業利益は同12.6%減の11億9百万円。特別利益に国庫補助金5億79百万円を計上したため当期純利益は同27.3%増の11億4百万円となった。

・19年3月期の売上高は前期比2.7%増加の335億円を予想。営業利益は同9.9%減少の10億円の予想。配当は前期と同じく60.00円/株を予定。予想配当性向は29.5%。

・減収となった防災設備事業、車輛事業だが、受注残高は前期を上回っており、足元の状況は決して悪くないようだ。ただ、今期は3期連続の営業減益で、増収ではあるものの売上高水準は3期前、16年3月期に及ばない点は株価動向にも表れているように、同社をウォッチしている投資家にとっては物足りない状況だろう。投資家としてはアライアンスのシナジー効果発現のためのより具体的な取り組み内容について知りたいところである。引き続き同社独自の差別化製品の拡販がいつごろ果実として実を結ぶのかをウォッチしたい。

1. 会社概要

「防災のプロフェッショナル」として高い評価を受けている国内最大級の総合防災企業であり防災エンジニアリング企業。同社グループは、各種防災設備の設計・施工・保守点検、消火器及び消火設備、消防自動車、自動火災報知設備の製造・販売、防災関連用品の仕入・販売等、幅広く防災にかかわる事業を行なっている。

長年にわたって培われた経験と実績、高いエンジニアリング能力、独自の製品開発力などが強み。

2000年12月上場廃止となったが、2011年6月に再度東京証券取引所市場第2部へ上場。2013年12月には市場第1部に銘柄指定された。積極的なアライアンス戦略で顧客に新たな付加価値を提供する。

【沿革】

1955年	4月	粉末消火器、粉末消火設備および自動火災報知設備の製造・販売を主業として設立
1995年	6月	東証1部へ上場
2000年	12月	米国の総合セキュリティ・防災メーカーであるタイコインターナショナル社のTOBにより100%子会社となり、上場廃止
2010年	3月	株式上場を視野に取引先を中心に資本政策を実施
2011年	6月	東証2部へ再上場
2012年	5月	(株)初田製作所(非上場)と基本業務提携契約を締結
	8月	(株)イナートガスセンターを設立
	10月	沖電気防災(株)を子会社化
2013年	2月	新日本空調(株)と資本業務提携契約を締結
	12月	東証1部へ上場
2014年	8月	OKIと資本業務提携契約を締結 福島市と立地基本協定を締結
	10月	沖電気防災(株)を完全子会社化
2015年	1月	沖電気防災(株)を(株)ヒューセックへ商号変更
2016年	2月	ALSOKと資本業務提携契約を締結
2016年	5月	福島市福島工業団地内に福島工場を新設、稼働
2016年	7月	(株)総合防災を子会社化
2016年	10月	(株)ヒューセックを吸収合併
2017年	11月	(株)始興金属を子会社化

【社長プロフィール】

遠山 榮一社長は、1950年生まれの68歳。

1972年に三菱商事に入社後、経理・財務部門、海外子会社などを歴任後、2004年1月同社入社。2005年8月に代表取締役就任。認知度・信用力の拡大を通じた企業価値の向上と企業体質の強化を図るとともに、従来の発想にとられない「防災市場」の創造・開拓を目指す。

【社是】

一、もの作り

われわれは、社会のニーズを先取りした高品質な防災機器を製造、販売し、より安心・安全な社会インフラの構築に貢献する。

一、顧客満足

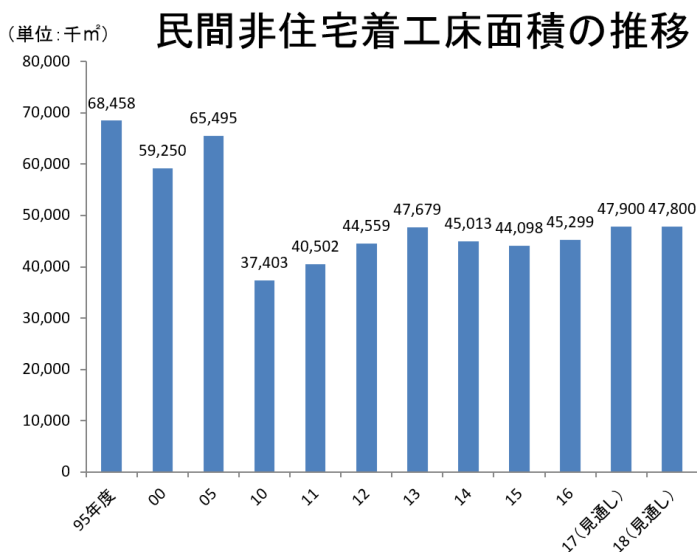
われわれは、社員一人ひとりの質的向上を目指し、火災の報知から消火までをカバーする最強の防災プロ集団であり続ける。

一、コンプライアンス

われわれは、コンプライアンス精神を尊び、自己規律を育む職場環境を醸成する。

【市場環境】

同社のメイン事業である防災設備事業の対象は主にオフィスビル、高層マンション、大型ショッピングセンターなど。建設経済研究所の調査によれば、民間非住宅分野の建築着工床面積は企業に設備投資が増加基調の中、今後も底堅く推移すると見込まれるということだ。

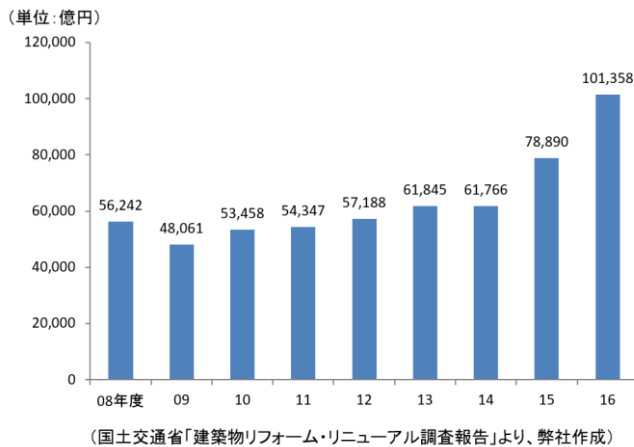


(建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し(2018年4月)」より、弊社作成)

一方で、「リニューアル需要」も同社にとって重要なターゲットとなる。

国土交通省の調べによると、非住宅を対象としたリニューアル市場の市場規模は、2015年度が約7.8兆円、2016年度が約10.1兆円と大きく増加している。建設バブル期に設置された機器のリニューアル需要顕在化は大きな事業機会となろう。

非住宅建築物リフォーム・リニューアル工事受注高推移



◎上場の同業他社としては以下の3社を挙げることができる。

(単位: 百万円、%、倍)

		売上高	増収率	営業利益	増益率	営業利益率	ROE(実)	時価総額	PER(予)	PBR(実)
1909	日本ドライケミカル	33,500	+2.7	1,000	-9.9	3.0%	10.0	8,260	11.5	0.7
6455	モリタHD	88,000	+2.9	9,200	+8.4	10.5%	9.8	103,186	17.8	1.7
6744	能美防災	110,000	+4.7	13,150	+2.1	12.0%	11.7	144,477	15.8	1.8
6745	ホーチキ	80,000	+5.3	5,700	+16.0	7.1%	12.9	54,450	13.6	1.9

売上高、営業利益は今期会社予想。時価総額等は2018年6月25日終値ベース。

従来の防災業界には例のない積極的な活動で、新市場の創造・開拓にチャレンジしているものの、PER、PBRは低水準にとどまっている。企業規模の拡大、収益性の向上とともに、更なる認知度の向上が必要だろう。

【事業内容】

総合防災企業として「防災設備事業」、「メンテナンス事業」、「商品事業」、「車両事業」の4事業部門から構成されている。各事業において「防災」というニーズ全てに対応し、顧客満足度の最大化を図っている。また、新たな顧客ニーズを開拓し、新しいビジネスの開発に結び付けていくという方針を掲げている。

<防災設備事業>

売上高の約半分を占める同社の主力事業。建築防災設備、プラント防災設備、特殊防災設備の3分野がある。どの分野においても顧客の防災ニーズは多様化、大型化、高度化、複雑化している。同社は、長年培ってきた豊富な実績・ノウハウと高い技術力によって、顧客に対し最適な防災システムを提供している。

「建築防災設備」

60年以上の歴史を持つ同社において最も実績のある分野。

対象建築物は、オフィスビル、高層マンション、大型ショッピングセンター、駐車場、トンネルなど。



(横浜ランドマークタワー)

最近でも都内の大型再開発において数多くの施工実績をあげている。

同社はこれら建築物の建築主もしくは建築に携わる大手建設会社や設備工事会社から各種防災設備の設置を受注している。

一般建築物の防災設備は、消防法によってその設置が義務付けられており、設置基準も詳細に定められている。また、設置後の点検に関しても厳格な基準が設けられている。消防法の歴史は常に強化の歴史であるが、同社はその強化に迅速且つ適切に対応し、大切な人命と貴重な財産を守るという社会的使命を担い、責任を持って遂行。顧客からの高い信頼を獲得してきた。

「プラント防災設備」

原子力、火力、ガス、石油、石炭などさまざまなエネルギープラントから、石油化学、医薬、鉄鋼など広範な産業分野の製造工場および倉庫などが対象。



(東京電力 品川火力発電所)

顧客は電力会社や重電メーカーなど。

エネルギープラントでは、火災が発生し初期消火に失敗すると油流出を伴う大規模火災に発展する恐れがある。そこで、このような火災には大量の消火薬剤を散布できる泡やガスといった消火設備が最適である。同社は、このように、対象物の危険性、特殊性、形状に最も適した防災設備をデザインし、構築している。

「特殊防災設備」

50年の歴史と実績を持つ。

船舶用の防災設備は船舶安全法、海上人命安全条約、船級協会などの規定により設置・点検が義務付けられている。



(同社資料より)

自船消火設備として機関室や貨物艙には二酸化炭素消火設備、ガス運搬船甲板部には粉末消火設備、他船消火設備としてタグボートや消防艇には泡水消火設備や粉末消火設備などがある。対象船舶は大型タンカー、旅客船・フェリー、消防艇など多岐にわたる。

<メンテナンス事業>

設置した防災設備もいざというとき確実に作動しなくては何の意味もない。

防災設備の点検は消防関係法令に規定され、一般的に年間2回の点検が義務付けられている。

同社は消防設備士の資格を持つスタッフによる各種防災設備の保守点検業務およびそこから派生する修繕及び改修工事を行っている。主要顧客は施主及びビル管理会社など。

同事業については、社会的な要請やコンプライアンス意識の高まりを背景に成長が見込まれること、また収益性の観点から今後も収益の柱として強化していきたいと考えている。そのためには、幅広く防災の知識を有し、顧客に信頼される人材の育成・強化が必要と認識している。

<商品事業>

同社は日本初の粉末消火器を開発したパイオニアであり、以来、研究・開発を重ね、独自の技術で幅広いニーズに応えるさまざまな消火器や防災関連商品を企画・開発している。



(同社資料より)

オフィス・工場などに設置される一般的なタイプの消火器のほかに、発電所や石油関連施設などの危険物施設向けの大型消火器、自動車に搭載する消火器、家庭用消火器などさまざまなタイプの消火器の製造・販売を行っている。

1999年には日本で初めてアルミニウム製容器を市場で最も流通しているABC粉末消火器10型に採用して販売を開始し、その後もアルミニウム製容器を用いた多くの製品を展開してきている。

アルミニウム製消火器は、

- ・鉄製に比べ約20%軽いため、操作性が格段に向上する。
- ・錆びにくい性質から腐食による破裂を起こしにくい。
- ・リサイクル性が高く環境にやさしいため、ISO14000S やごみゼロ工場などに適している。

といった特徴がある。

同社はアルミニウム製消火器の先駆的メーカーであり、今後は殆どが鉄製である海外市場へ進出していく考えだ。消火器以外には、火災報知器、避難器具、防災キットなど各種防災用品の仕入・販売を行っている。



(同社資料より)

同社は全国 14 ブロック、計 265 社(2018 年 3 月末現在)の販売代理店で構成されている「エクステン会」により、全国をカバーする強力な販売体制を構築している。

(「エクステン」は、消火器の英語「a fire extinguisher」から引用している。)

<車輦事業>

消防自動車には、消火栓や河川から水を汲み上げ放水する消防ポンプ自動車、水源のない場所で放水可能な水槽付消防ポンプ自動車、油火災等の消火を行う化学消防ポンプ自動車などさまざまな種類があるが、同社は、消火・防災技術の最先端を結集することで、こうした専門性の高い消防自動車のニーズに対応している。

(消防ポンプ自動車)



(水槽付消防ポンプ自動車)



(化学消防ポンプ自動車)



(同社資料より)

同社は、消防ポンプ自動車、水槽付消防ポンプ自動車、化学消防ポンプ自動車の他、支援車、指揮車、小型動力消防ポンプ付水槽車など、各種消防自動車を製造・販売している。

主要装置の機能の高度化のみならず、自動揚水モニター装置、泡自動混合装置などの電子化、自動制御化も進めることで、操作性・安全性の向上および省力化に貢献している。

車両メーカーよりトラックシャーシを購入した後、顧客ごとの仕様に合わせた艤装(*室内外の各種装備などを車体に取り付ける工程のこと)を施し消防自動車として納入する。顧客のほとんどは地方自治体で、交換需要が中心となっている。競争は厳しいが長年携わってきた中で同社独自のアイデアや技術も具現化してきており、今後も注力していく考えだ。

【ROE 分析】

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期
ROE(%)	7.6	14.8	12.7	13.0	12.3	8.5	10.0
売上高当期純利益率(%)	1.70	2.80	2.67	3.45	3.36	2.81	3.38
総資産回転率(回)	1.51	1.52	1.49	1.36	1.40	1.24	1.26
レバレッジ(倍)	2.96	3.49	3.21	2.74	2.63	2.45	2.35

2018 年 3 月期の ROE は売上高当期純利益率の上昇により 10% へ回復した。ただ、特別利益に国庫補助金 5 億 79 百万円を計上したためでもあり、本質的・継続的な収益性の向上が期待される。

【特徴と強み】

同社の事業ドメインである防災業界は、消防法をはじめとする様々な法律があり、工事・保守点検では消防設備士の資格が必要である。また特定の製品においても日本消防検定協会などによる検査の合格が必須であることなどから、参入障壁が高いことが特徴である。

これに加えて同社独自の特徴としては以下の 4 点があげられる。

①長年にわたって培われた経験と実績

同社の創業は 1955 年 4 月。60 年以上の歴史を有しており、長年にわたり培ってきた経験と実績に基づく信用力は、大きな財産である。

②高度なエンジニアリング能力

一般建築物、プラント、船舶など幅広い分野における多数の、そして多様な防災設備の施工実績は、同社の高度なエンジニアリング能力に裏付けられている。

③独自の製品開発力

非磁性体二酸化炭素消火器、地図式受信機、差動式分布型感知器(熱電対式)、NEO スプリンクラーシリーズなど同社オンリーの製品が多数。今後も研究開発に注力し、独自製品の開発を進めていく。

④積極的なアライアンス戦略

防災業界は、専門領域が分化され、また他社と共同で事業を展開するといったことは極めて例がない業界。そうした中で、同社はアウトサイダーであった遠山社長のリーダーシップの下、従来の発想に囚われることなく新たな防災マーケットを創造しようという経営戦略により、積極的なアライアンスを展開している。

2. 2018年3月期決算概要

(1) 連結業績

(単位: 百万円)

	17/3期	構成比	18/3期	構成比	前期比	期初計画比
売上高	30,919	100.0%	32,622	100.0%	+5.5%	-2.3%
売上総利益	6,578	21.3%	6,865	21.0%	+4.4%	-
販管費	5,309	17.2%	5,756	17.6%	+8.4%	-
営業利益	1,268	4.1%	1,109	3.4%	-12.6%	-21.2%
経常利益	1,287	4.2%	1,160	3.6%	-9.8%	-17.4%
当期純利益	867	2.8%	1,104	3.4%	+27.3%	-8.3%

増収・減益

売上高は前期比 5.5%増加の 326 億 22 百万円。メンテナンス事業、商品事業が好調だった。

将来に向けた研究開発費など販管費の増加を吸収できず、営業利益は同 12.6%減の 11 億 9 百万円。

特別利益に国庫補助金 5 億 79 百万円を計上したため当期純利益は同 27.3%増の 11 億 4 百万円となった。

(2) 営業種目別動向

(単位: 百万円)

	売上高					売上総利益				
	17/3期	構成比	18/3期	構成比	増減率	17/3期	利益率	18/3期	利益率	増減率
防災設備事業	14,005	45.3%	13,950	42.8%	-0.4%	2,759	19.7%	2,694	19.3%	-2.4%
メンテナンス事業	7,286	23.6%	8,456	25.9%	+16.1%	2,642	36.3%	3,162	37.4%	+19.7%
商品事業	7,663	24.8%	8,513	26.1%	+11.1%	1,104	14.4%	1,170	13.7%	+6.0%
車輛事業	1,964	6.4%	1,702	5.2%	-13.3%	71	3.6%	-161	-	-

◎防災設備事業

減収減益。

都市再開発等の大型案件、リニューアル案件にかかる受注は引続き好調で受注残高は前年同期を上回っているものの、工事期間の長い大型工事案件の進捗が進まなかった。

◎メンテナンス事業

増収増益。

改修・補修工事案件についての引き合いのその掘り起こしを積極的に進めた。また、ガス系消火設備等にかかる容器弁の点検作業が増加した。

◎商品事業

増収増益。

消火器類の販売が好調で、小工事の引き合いが堅調だった。

◎車輛事業

減収減益。

前年度にあった大型車輛の納入がなかった。売上高の減少により製造コストをカバーできなかった。

(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー**◎財政状態**

(単位:百万円)

	17年3月末	18年3月末		17年3月末	18年3月末
現預金	1,871	2,363	仕入債務	6,905	8,606
売上債権	12,425	14,360	短期有利子負債	2,398	1,921
棚卸資産	2,230	2,275	長期有利子負債	676	707
流動資産合計	17,034	19,757	負債合計	13,808	16,016
有形固定資産	4,441	5,008	純資産合計	10,512	11,609
無形固定資産	1,537	1,389	株主資本	10,386	11,278
投資その他	1,307	1,470	負債純資産合計	24,320	27,626
固定資産合計	7,286	7,868	有利子負債合計	3,074	2,629
資産合計	24,320	27,626	自己資本比率	43.2%	42.0%

現預金、売上債権が増加し流動資産は前期末比 27 億 23 百万円増加。固定資産は有形固定資産増等により同 5 億 82 百万円増加し、資産合計は同 33 億 5 百万円増加の 276 億 26 百万円となった。

仕入債務の増加などで、負債合計は同 22 億 8 百万円増加の 160 億 16 百万円となった。

利益剰余金の増加などで純資産合計は同 10 億 97 百万円増加の 116 億 9 百万円。

この結果、自己資本比率は 42.0%と前期末に比べ 1.2 ポイント低下した。

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	17/3 期	18/3 期	増減額
営業キャッシュ・フロー	2,172	1,711	-460
投資キャッシュ・フロー	-277	-213	+63
フリー・キャッシュ・フロー	1,895	1,498	-396
財務キャッシュ・フロー	-1,382	-997	+384
現金及び現金同等物期末残高	1,871	2,363	+491

前期減少した売上債権が増加したことなどから、営業CFのプラス幅は縮小した。

投資CFのマイナス幅はほぼ変わらず。この結果フリーCFのプラス幅も縮小した。

前期にあった自己株式の取得による支出が無くなったことなどから財務CFのマイナス幅は縮小した。

3. 2019年3月期業績予想**◎連結業績**

(単位:百万円)

	18年3月期 実績	構成比	19年3月期 予想	構成比	前期比
売上高	32,622	100.0%	33,500	100.0%	+2.7%
営業利益	1,109	3.4%	1,000	3.0%	-9.9%
経常利益	1,160	3.6%	1,015	3.0%	-12.6%
当期純利益	1,104	3.4%	720	2.1%	-34.8%

増収減益予想

売上高は前期比 2.7%増加の 335 億円を予想。

営業利益は同 9.9%減少の 10 億円の予想。配当は前期と同じく 60.00 円/株を予定。予想配当性向は 29.5%。

4. 成長戦略**(1) 経営課題と経営施策**

経営課題である「収益基盤の強化」のために、①アライアンスの強化、②研究開発体制の強化の2つを主要な経営施策としている。

裾野の広い自火報市場を対象に、2つの施策により同社にしかない独自の防災製品や防災システムを開発して、製品およびサービスの差別化を進めるとともに、狙うべき市場や顧客を定めて提案型営業を展開し、市場シェアの拡大を図っていく。

(2)アライアンスの強化

顧客満足度向上を最優先課題と認識し、下記のように様々なアライアンスを結んでいるが、その深掘り・強化を進めつつ、新たな提携先についても前向きに検討していく。

(主なアライアンス)

分野	アライアンス先	概要
防犯・セキュリティ	ALSOK	資本業務提携: 防犯と防災の融合
電気通信	OKI	資本業務提携: 防災と通信の融合
空調設備	新日本空調	資本業務提携: 空調設備と防災設備の一体営業など
環境・消火用ガス	松山酸素	イナートガスセンターを折半設立: 消火用ガスの回収と再充填
消火器	初田製作所	基本業務提携: 消火器の製造・流通・販売
火報製品	パナソニック	製品供給
海外製品	FireDos Xtralis TYCO	製品供給
消火器	始興金属(韓国)	100%子会社化: アルミ消火器用部材の内製化

(3)新製品・戦略製品

①NDC プレミア 90

安心のグレードを高めるプレミアムな消火器。ハイグレードな消火薬剤であるリン酸アンモニウムを通常タイプよりも多量に含有しており、再燃防止作用と負触媒作用による高い消火能力を発揮する。

②住宅用フードファン付レンジ用自動消火装置「キッチンファイター」

キッチンのガスコンロ前部壁面に設置。てんぷら油への着火などで、温度が60℃に達するとプレアラームが鳴り、さらに95℃に上昇すると消火薬剤を放出する。

住宅用及び飲食店への販売を進める。

温度センサーによる常時監視
強化液消火器で確実に消火！

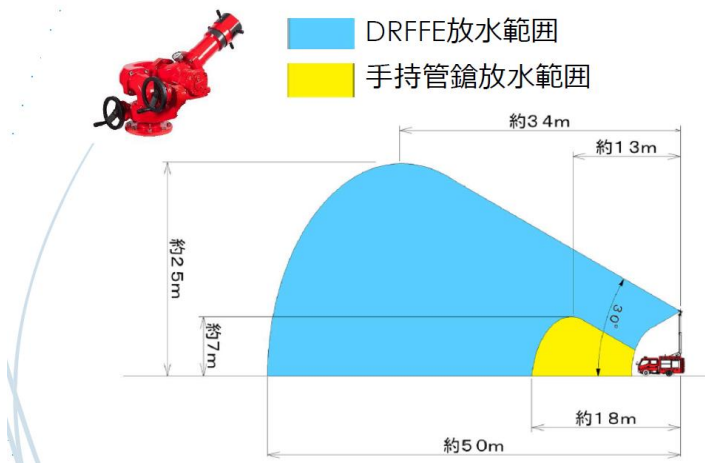


(同社資料より)

③DRFFE 密集住宅用高所消火装置

FireDos 社製の放水装置をポールに搭載した消火装置。ポール先端に設置したカメラで火点を特定するとともに、地上8メートルから放水することで、上下左右、広範囲に放水が可能で最小スペースでの消火活動が可能。

密集市街地など狭い路地での消火活動に威力を発揮する。



(同社資料より)

④VESDA 超高感度煙検知システム

文化財・美術館、データセンターやサーバーールーム、電力施設などを設置対象とする Xtralis 社製の同製品は、火災が発生する前の微量な煙を早期に検知し、熱源の供給を遮断するなどの初期対応により、被害を最小限に抑えることができる「予防防災」機能に優れるとともに、データセンターにおいて異常が発生したサーバーをピンポイントで特定する「VESDA アドレスサブル」機能も大きな特長である。

5. 今後の注目点

減収となった防災設備事業、車輛事業だが、受注残高は前期を上回っており、足元の状況は決して悪くないようだ。ただ、今期は3期連続の営業減益で、増収ではあるものの売上高水準は3期前、16年3月期に及ばない点は株価動向にも表れているように、同社をウォッチしている投資家にとっては物足りない状況であろう。投資家としてはアライアンスのシナジー効果発現のためのより具体的な取り組み内容について知りたいところである。引き続き同社独自の差別化製品の拡販がいつごろ果実として実を結ぶのかをウォッチしたい。



(相対株価1年。青:同社、赤:モリタホールディングス、緑:能美防災、黄:ホーチキ、黒:TOPIX)

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	7名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2018年6月28日

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
原則2-4 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保	当社は、女性社員の活躍が会社の持続的な成長を確保する上での強みとなることを認識しておりますが、事業の特性上、まだ推進できておりません。女性社員の活躍を推進できる職場環境づくりを前向きに検討してまいります。
補充原則3-1-2	外国人投資家株主数比率が約1.5%、株式数比率が約6.4%であるため、英語での情報開示は行っておりません。
補充原則4-1-3	当社は、最高経営責任者後継計画は、最重要課題と考えており、今後取締役会において、検討を行ってまいります。
原則4-8 独立社外取締役の有効な活用	当社は現在、独立社外取締役は1名ですが、今後、当社の事業環境を理解した社外の適任者を選任できるよう、引き続き努力してまいります。

<開示している主な原則>

原則	開示内容
原則 1-4. 政策保有株式	<p>1. 上場株式政策保有に関する方針 持続的な企業価値の向上と資本業務提携先との取引関係の維持、強化のため、株式を保有していく方針です。 なお今後取締役会において、政策保有株式のリターンとリスクなど中長期的な見通しを検証し、保有の継続・売却等、合理的議論を行ってまいります。</p> <p>2. 政策保有株式に係る議決権行使基準 一般の株主と同様に議案内容を精査し、必要に応じ株主として当該会社と対話を行い、議決権を行使いたします。</p>
原則 5-1. 株主との建設的な対話に関する方針	<p>当社の株主との建設的な対話を行うための体制整備、取組みは、次のとおりです。</p> <p>1. 株主との対話については、管理本部長が統括しております。</p> <p>2. 株主から対話の申し入れがあった場合は、管理本部長が代表取締役、IR担当部門等と対応方法を検討し適切に対応しております。</p> <p>3. IR担当部門は、管理本部長と協議の上、面談以外の方法として、投資家・アナリスト向け決算説明会を実施するとともに、その内容をホームページで開示しております。また個人投資家に対しても、IRのイベントに参加し、会社説明会等を実施しております。</p>

- | | |
|--|--|
| | <p>4. IR活動で得られた株主、アナリストからのご意見等は、管理本部長又はIR担当部門長より、取締役会、経営委員会に報告され、企業価値向上に積極的に活用しております。</p> <p>5. 株主との対話における内部情報の管理については、情報開示、インサイダー取引防止の社内規程等により適切に行っております。</p> |
|--|--|

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.