



## Bridge Report インタートレード (3747)

 尾崎 孝博 社長	会社名	株式会社 インタートレード	
	証券コード	3747	
	市場	東証2部	
	業種	情報・通信	
	社長	尾崎 孝博	
	所在地	東京都中央区新川1-17-21 茅場町ファーストビル	
	事業内容	証券ディーリングシステムを中心にFXシステム、取引所外取引システム等の開発及び保守を行う。グループ経営管理システム開発やヘルスケア事業を育成中。	
	決算月	9月	
	HP	<a href="https://www.itrade.co.jp/">https://www.itrade.co.jp/</a>	

### － 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	
368円	7,185,600株	2,644百万円	-	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00円	0.0%	1.67円	220.3倍	194.91円	1.9倍

\*株価は6/8終値。発行済株式数は直近四半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
2014年9月(実)	2,463	-107	-103	-119	-16.67	3.00
2015年9月(実)	2,459	-165	-164	-331	-46.08	0.00
2016年9月(実)	2,358	11	14	7	0.98	0.00
2017年9月(実)	2,017	-458	-459	-334	-46.59	0.00
2018年9月(予)	2,400	20	17	12	1.67	0.00

\* 予想は会社予想。2016年3月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

インタートレードの2018年9月期上期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2018年9月期上期決算](#)
- [3. 2018年9月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

## 今回のポイント

・18/9 期上期は前年同期比 8.3%の減収、営業損失 1 億 27 百万円(前年同期は営業損失 1 億 80 百万円)。新たな領域(Fintech 分野)への展開に向けた踊り場と位置付けている金融ソリューション事業の利益が減少したものの、増収効果によるビジネスソリューション事業の損益改善と売上構成比の良化及び研究開発費のピークアウトによるヘルスケア事業の損益改善で営業損失が減少した。

・通期予想に変更はなく、前期比 19.0%の増収、営業利益 20 百万円。前期に受注した「GroupMAN@IT e<sup>2</sup>」の追加案件の寄与等でビジネスソリューション事業の売上が増加する他、販路の拡大でヘルスケア事業の売上も増加する見込み。両事業共に売上の増加で損益の改善も見込まれ、金融ソリューション事業の売上・利益の減少を吸収したい考え。

・通期予想の達成については予断を許さないが、来期以降の業績を考えた場合、より大切な事は、ビジネスソリューション事業の利益体質への転換とヘルスケア事業の収益基盤整備と考える。ビジネスソリューション事業は利益を計上して、来期以降の利益体質の定着に道筋を付けたい。ヘルスケア事業はトップライン引き上げのための基盤整備が必要であり、原料供給やハナピラタケサブリの OEM 供給等、現在進行中の案件で売上実績を作りたい。食品メーカー、化粧品メーカー、医薬品メーカー等からの引き合いを、どれだけ具体化できるかもポイント。

## 1. 会社概要

証券ディーリングシステム等の開発・保守を中心とする金融ソリューション事業を主力とし、グループ経営管理パッケージソフトを手掛けるビジネスソリューション事業、ハナピラタケ関連のサプリメントや化粧品等の生産・販売を手掛けるヘルスケア事業、及び金融ソリューション事業の補完的な位置づけの自己資金運用事業を展開している。

グループは、同社の他、経営統合管理プラットフォーム「GroupMAN@IT e<sup>2</sup>」(ビジネスソリューション事業)の開発・保守等を手掛ける(株)ビーエス・ジェイ(出資比率 66.7%)、ハナピラタケの生産・加工とハナピラタケ関連製品のカタログ通販や Web 通販を手掛ける(株)インタートレードヘルスケア(同 100%)、自己資金運用事業の(株)トレーデクス(出資比率 100%)、の連結子会社 3 社、及びフィンテック関連技術によるソリューションや製品・サービスの開発及び販売を行う(株)イーテア(出資比率 21%)。尚、2018 年 1 月 1 日付で(株)健康プラザパルが(株)らぼおぐを吸収合併し、(株)インタートレードヘルスケアに商号を変更した。

## 【沿革】

橋本政権下で金融システム改革法が成立し、米国では、E☆TRADE やチャールズシュワブ等のネット証券が台頭した 1998 年は、「金融ビッグバン」や「ネットベンチャー」という言葉が定着しはじめた時期でもある。こうした中、インターネットの普及と金融の自由化で株式等の取引手法が劇的に変化する(電子トレードへの移行)との考えから、現在、代表取締役社長を務める尾崎孝博氏と副社長の西本一也氏が 1999 年 1 月に同社を設立した。

フロントシステムのコンサルティングからスタートし、ディーリング・トレーディング向けパッケージソフトの開発に展開し、2000 年 9 月にパッケージ型証券業務向けディーリングシステム「TradeOffice-SX」の販売を開始。電子トレーディングの技術が発展途上で、金融機関の株式フロント業務に特化したベンダーも限られる中、操作性・機能性に優れたフロントシステムを安価に構築できたため、「TradeOffice-SX」は多くの証券会社エクイティ部門で導入が進んだ。2003 年 3 月に開始した「情報配信サービス」(東証など主要取引所の相場情報を配信)も順調に伸び、2004 年 9 月に東証マザーズに株式を上場。2007 年 8 月に販売を開始した「TIGER Trading System」(「TradeOffice-SX」の後継システム)でシェアを拡大させた。また、証券のトータルソリューションを志向し、ミドルシステム(約定ポジションに対するリスク計測等のリスク管理システム等)や証券バックオフィスシステム(顧客情報や口座残高等の管理システム)でも実績を残した他、2005 年 1 月には世界で唯一のオークション型 PTS(私設取引システム)「ITMonster」の販売を開始した。

2012 年以降は事業の多角化を推進。2012 年 10 月に経営管理ソリューションを開発する(株)ビーエス・ジェイを子会社化した他、ヘルスケア事業(当時はフードサービス事業)の育成を目的に、子会社インタートレード投資顧問(株)を(株)らぼおぐに商号変更すると共に組織変更。2013 年にはヘルスケア事業の販路確保を目的に、2 月に通信販売業の(株)パル(現(株)インタートレードヘルスケア)を子会社化した。

## 【事業概要】

事業は、証券会社等を顧客とし証券業務向けフロントパッケージシステムの設計・開発・販売を手掛ける金融ソリューション事業、一般事業会社を顧客とし法人向けパッケージシステムの設計・開発・販売を手掛けるビジネスソリューション事業、消費者に対してサプリメント等の健康素材や化粧品の開発・販売及び健康関連商品の仕入販売を行うヘルスケア事業、及び投資教育セミナーの開催運営やトレード情報配信など個人投資家の育成を目的とした投資教育事業に分かれる。17/9期の売上構成比は、金融ソリューション事業 76.4%、ビジネスソリューション事業 10.0%、ヘルスケア事業 13.5%、自己資金運用事業 0.1%。

### 金融ソリューション事業

東京証券取引所の総合取引参加者に導入されている証券ディーリングシステム「Prospect」、外国為替証拠金取引システム「fortissimo」、取引所外取引システム「ITMonster」に加え arrowhead、ToSTNeT、J-GATE など各取引所との接続システム「J1」、アルゴリズムプログラム等の売買執行シミュレーションとチューニングが可能な「MEX&MSRⅢ」、トレーディングシステム上で、リアルタイム系、チャート系、ヒストリカル分析系などインテリジェントトレーディングに必要な様々な情報を提供する「DPSS」、その他、ミドルウェアや通信ソフト等の設計・開発・販売を行っている。

近年では、上記のプロダクトのノウハウを活かし、必要なプロセスやアプリケーション機能等をコンポーネント(部品)化し、ユーザーの業務に沿ったシステム機能のみを提供するライブラリ型ソリューション「Spider」の開発も進めている(クラウドを活用した ASP 方式で提供される)。

### ビジネスソリューション事業

自社開発の経営統合管理プラットフォーム「GroupMAN@IT e<sup>2</sup>」及び「Gadics MAN@IT」を中心としたパッケージサービス、保守・運用中心のシステムエンジニア派遣サービス(SES: System Engineering Service)、及びシステムの設計・開発・構築やマルチベンダー・マルチプロダクト・マルチビジネスを特徴とするシステム総合支援サービス等を行うサポートセンターサービスを3本柱とし安定収益の確保を目指している。連結子会社(株)ビーエス・ジェイが「e<sup>2</sup>」の開発・保守等を手掛けている。

企業は、会計、人事/給与、設備、資材等の複数の業務システムを導入しているが、業務毎にベンダーが異なるケースや同じ業務でも、親会社と子会社でベンダーが異なるケースが多い。この場合、企業内やグループ内で経営情報の統合管理、言い換えると、各システムのデータ連携によるグループ全体の経営分析ができず、多くの企業が高価な投資が必要な連携用のシステムを別途構築している(大手システム会社は自社製でないシステムと自社システムの接続に対して非常に消極的)。これに対して、「GroupMAN@IT e<sup>2</sup>」は柔軟性の高いインターフェイス「FLEX I/O」を備えているため、ベンダーやシステムが異なる場合でも、データ連携が可能だ。一方、「Gadics MAN@IT」は機能ではなく、「バーチャルエンジニア」として低価格でパソコン等の運用管理を、「収集」、「判断」、「実施」、「確認」の4つの視点からクラウドベースでサポートする。

### ヘルスケア事業

ハナビラタケの栽培から手掛け、自社ブランドのハナビラタケ関連製品(サプリメント、健康食品、化粧品)の販売、OEM 供給、ハナビラタケ由来成分を使った化粧品原料販売等を国内外で展開している。(株)インタートレードがマーケティングを含めて事業全般を統括し、(株)インタートレードヘルスケアがハナビラタケの生産・加工、ハナビラタケ関連製品のカタログ通販や Web 通販を手掛けている。また、産官学の共同研究(後述)により、ハナビラタケ由来成分の免疫賦活機能について科学的根拠に基づくエビデンス取得にも取り組んでいる。尚、2013年に実施したヒト臨床試験において、ハナビラタケ由来成分「LB-Scr」の、II型糖尿病、I型アレルギー性疾患、及び肝機能指標( $\gamma$ -GTP、GOT、GPT)への有効性や肌質変化への有効性が確認されている事に加え、有害事象等の検証により、安全で副作用がない事も確認されている。

### ハナビラタケ

ハナビラタケは、日本各地に加え、欧米等でも自生するが、天然下では本来食用キノコが育たない 1,000m 級の針葉樹林に生息し、天然ハナビラタケを目にする機会がめったにないため、「希少キノコ」と言われている。また、キノコは茶色が主流だが、ハナビラタケは白い花がふんわり咲いているように美しい白色～淡黄色。健康維持に重要な役割を果たす $\beta$ -グルカンの含有量が 35%を超える上(アガリクスは 12.5%)、アミノ酸やトレハロースなど様々な有用成分にも富んでいる。食用キノコの側面も有する。

## 2. 2018年9月期上期決算

## (1) 上期連結業績

(単位:百万円)

	17/9期 上期	構成比	18/9期 上期	構成比	前年四半期増減率
売上高	1,008	100.0%	925	100.0%	-8.3%
売上総利益	255	25.3%	280	30.3%	+9.8%
販管費	436	43.2%	408	44.1%	-6.4%
営業利益	-180	-	-127	-	-
経常利益	-180	-	-127	-	-
四半期純利益	-43	-	-129	-	-

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

## 前年同期比 8.3%の減収、営業損失 1 億 27 百万円(前年同期は営業損失 1 億 80 百万円)

売上高は前年同期比 8.3%減の 9 億 25 百万円。自社開発の経営統合管理プラットフォーム「GroupMAN@IT e<sup>2</sup>」やサポートセンター業務を中心にビジネスソリューション事業の売上が増加したものの、金融ソリューション事業及びヘルスケア事業の売上が減少した。

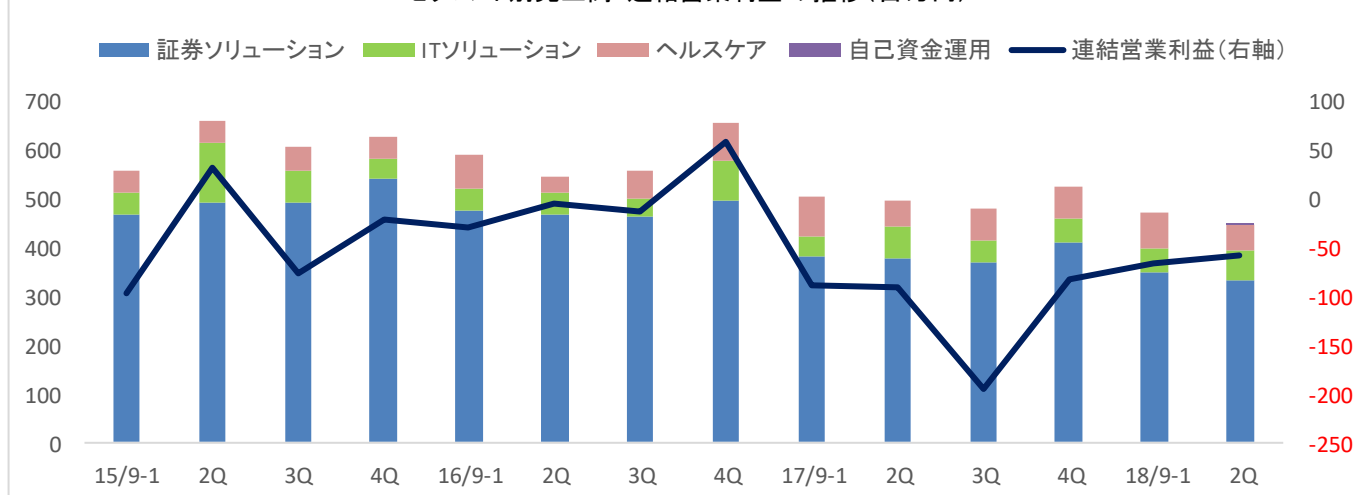
利益面では、金融ソリューション事業の売上の減少をビジネスソリューション事業の損益改善とヘルスケア事業の売上構成比の良化や研究開発費のピークアウトによる損益改善により、営業損失が前年同期の 1 億 80 百万円から 1 億 27 百万円に減少した。

## 四半期業績

(単位:百万円)

	16/9-1	2Q	3Q	4Q	17/9-1	2Q	3Q	4Q	18/9-1	2Q
売上高	590	550	559	657	508	500	482	525	473	452
売上総利益	206	197	219	280	138	117	100	111	141	139
販管費	237	201	231	221	227	208	295	193	209	198
営業利益	-30	-4	-12	59	-89	-91	-195	-82	-67	-59
経常利益	-30	-5	-8	59	-89	-91	-195	-83	-67	-59
四半期純利益	-31	-6	-10	55	-90	47	-202	-88	-68	-60
売上総利益率	34.9%	35.9%	39.2%	42.7%	27.2%	23.5%	20.7%	21.1%	29.9%	30.8%
販管費率	40.2%	36.7%	41.4%	33.7%	44.7%	41.8%	61.2%	36.8%	44.2%	44.0%

セグメント別売上高・連結営業利益の推移(百万円)



## (2)セグメント別動向

(単位:百万円)

	17/9 期 上期	構成比・利益率	18/9 期 上期	構成比・利益率	前年四半期増減率
金融ソリューション	761	75.4%	682	73.8%	-10.3%
ビジネスソリューション	104	10.4%	112	12.1%	+7.1%
ヘルスケア	141	14.0%	128	13.9%	-9.3%
投資教育	1	0.1%	2	0.2%	+57.0%
連結売上高	1,008	100.0%	925	100.0%	-8.3%
金融ソリューション	160	21.1%	143	21.0%	-10.6%
ビジネスソリューション	-41	-	-6	-	-
ヘルスケア	-127	-	-103	-	-
投資教育	-21	-	-18	-	-
調整額	-149	-	-141	-	-
連結営業利益	-180	-	-127	-	-

## 金融ソリューション事業

売上高 6 億 82 百万円(前年四半期増減率 10.3%減)、セグメント利益 1 億 43 百万円(同 10.6%減)。解約の影響で主力の証券ディーリングシステムの売上が 4 億 40 百万円と同 14.2%減少した事が響いた。利益面では、売上の減少に加え、前期に稼働した新システム「Spider」の新たな技術による付加価値向上のための開発投資も負担になった。

## 製品区分別売上高

(単位:百万円)

	17/9 期 上期	構成比	18/9 期 上期	構成比	前年四半期増減率
証券ディーリングシステム	513	67.5%	440	64.5%	-14.2%
取引所端末	138	18.3%	136	20.0%	-2.0%
外国為替証拠金システム	63	8.4%	60	8.9%	-4.2%
取引所関連システム	27	3.6%	27	4.1%	+0.4%
その他	17	2.2%	17	2.5%	+0.7%
合計	761	100.0%	682	100.0%	-10.3%

## ビジネスソリューション事業

売上高 1 億 12 百万円(前年四半期増減率 7.1%増)、セグメント損失 6 百万円(前年同期はセグメント損失 41 百万円)。自社開発の経営統合管理プラットフォーム「GroupMAN@IT e<sup>2</sup>」の販売やサポートセンターの収益に加え、既存顧客の追加開発等もあり、売上が増加した。売上高が増加する中、開発工数の削減による原価低減も進み営業損失が減少した。

## ヘルスケア事業

売上高 1 億 28 百万円(前年四半期増減率 9.3%減)、セグメント損失 1 億 3 百万円(前年同期はセグメント損失 1 億 27 百万円)。同社が生産するハナビラタケ「ITはなびらたけ」は知名度向上に向けた取り組みが成果を上げつつあり、メディアで紹介される等、注目が高まっている。このため、2018 年 1 月に発売した新商品「ITはなびらたけふりかけ」は、一般消費者に届きやすい販路での流通に挑戦するべく、2 月 28 日から 3 月 6 日にかけて、日本橋三越本店 本館地下 1 階食品フロアで販売した。昨年 11 月に、「ITはなびらたけ」がジャパニーズスーパーフード(※)として日本スーパーフード協会に認定されており(素材としては日本で初)、同社はスーパーフードとしても商品開発を行っていく考え。「ITはなびらたけ」を使ったふりかけは、その第一弾である。

上期は仕入商品を中心に売上が減少したものの、自社製品の売上構成比の上昇と「ITはなびらたけ」の研究開発費のピークアウトでセグメント損失が縮小した。大手企業向けOEM案件が商品開発段階にある等、販路拡大施策も順調。引き続き知名度向上施策と販路拡大施策を推進していく。

## ※ スーパーフード

日本スーパーフード協会の定義によるスーパーフードとは、栄養バランスに優れ、一般的な食品より栄養価が高い食品、或いは、ある一部の栄養・健康成分が突出して多く含まれる食品の事。一般的な食品とサプリメントの中間にくるような存在で、料理の食材としての用途と健康食品としての用途を併せ持つ。日本スーパーフード協会(2014 年 1 月設立)は、良質な食・美容・運動を通して健康と美しさを維持・増進する社会を創造し、スーパーフードの消費拡大に寄与する活動を行っている。

尚、分散していた経営資源の統合による販売活動の強化と管理業務の効率化による間接費削減を目的に、2018年1月1日付で、(株)健康プラザパルが(株)らぼおぐを吸収合併し、商号を(株)インタートレードヘルスケアに変更した。

上記の他、投資教育事業として、個人投資家向け投資セミナーの開催等による売上高2百万円(前年四半期増減率57.0%増)、セグメント損失18百万円(前年同期はセグメント損失21百万円)を計上した。

## 四半期セグメント別売上高・利益の推移

(単位:百万円)

	16/9-1	2Q	3Q	4Q	17/9-1	2Q	3Q	4Q	18/9-1	2Q
金融ソリューション	478	470	466	495	381	379	368	411	349	333
ビジネスソリューション	43	43	36	82	41	63	48	48	51	60
ヘルスケア	69	35	55	79	85	56	65	65	71	56
投資教育	-	-	0	0	0	0	0	0	0	1
<b>連結売上高</b>	<b>590</b>	<b>550</b>	<b>559</b>	<b>657</b>	<b>508</b>	<b>500</b>	<b>482</b>	<b>525</b>	<b>473</b>	<b>452</b>
証券ソリューション	125	132	139	171	80	79	86	121	82	60
ITソリューション	-19	-18	-21	14	-16	-25	-8	-8	-6	0
ヘルスケア	-55	-40	-51	-38	-66	-61	-176	-120	-63	-39
投資教育	0	0	-1	-12	-10	-10	-10	-9	-8	-9
<b>調整額</b>	<b>-81</b>	<b>-76</b>	<b>-77</b>	<b>-76</b>	<b>-76</b>	<b>-73</b>	<b>-86</b>	<b>-64</b>	<b>-71</b>	<b>-69</b>
<b>連結営業利益</b>	<b>-30</b>	<b>-4</b>	<b>-12</b>	<b>59</b>	<b>-89</b>	<b>-91</b>	<b>-195</b>	<b>-82</b>	<b>-67</b>	<b>-59</b>

## (3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## 財政状態

(単位:百万円)

	17年9月	18年3月		17年9月	18年3月
現預金	1,177	1,044	仕入債務	58	63
売上債権	195	183	短期有利子負債	159	149
たな卸資産	49	69	流動負債	310	304
流動資産	1,519	1,368	長期有利子負債	71	46
有形固定資産	49	44	固定負債	74	49
無形固定資産	10	7	純資産	1,400	1,270
投資その他	205	203	負債・純資産合計	1,784	1,624
固定資産	265	256	有利子負債合計	230	195

上期末の総資産は前期末との比較で1億59百万円減の16億24百万円。現預金が総資産の64.3%(前期末66.0%)を占め、流動比率449.3%(同489.9%)。自己資本比率78.2%(同78.5%)。

## キャッシュ・フロー(CF)

(単位:百万円)

	17/9期 上期	18/9期 上期	前期増減率	
営業キャッシュ・フロー(A)	-227	-80	+147	-
投資キャッシュ・フロー(B)	217	-17	-235	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-10	-97	-87	-
財務キャッシュ・フロー	-43	-35	+8	-
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>1,277</b>	<b>1,044</b>	<b>-232</b>	<b>-18.2%</b>

投資有価証券の売却がなかったため投資CFが悪化したものの、営業損益の改善と研究開発費のピークアウト等による運転資金の減少で営業CFが改善した。

### 3. 2018年9月期業績予想

#### (1) 連結業績

(単位:百万円)

	17/9期 実績	構成比	18/9期 予想	構成比	前期増減率
売上高	2,017	100.0%	2,400	100.0%	+19.0%
営業利益	-458	-	20	0.8%	-
経常利益	-459	-	17	0.7%	-
当期純利益	-334	-	12	0.5%	-

#### 通期予想に変更はなく、前期増減率 19.0%の増収、営業利益 20 百万円

前期に受注した「GroupMAN@IT e<sup>2</sup>」の追加案件の寄与等でビジネスソリューション事業の売上が増加する他、販路の拡大でヘルスケア事業の売上も増加する見込み。金融ソリューション事業は、事業拡大よりも新たな領域(Fintech 分野)への展開に向けた「Spider」の開発を優先し、前期並みの売上にとどまる見込み。

損益面では、金融ソリューション事業及びヘルスケア事業で研究開発投資が続くものの、増収効果で吸収して営業損益の黒字転換が見込まれる。

#### (2) 18/9 期の取り組み

##### 金融ソリューション事業

あらゆる金融商品取引業務に対応可能なライブラリ型ソリューション「Spider」及びキャピタルマーケット向け執行ソリューション「Prospect」を軸に Fintech 分野に展開していく。昨年 9 月に稼働した「Spider」は、事業会社での利用を視野に入れ、現在、第 2 フェーズの開発が進行中。その後、第 3 フェーズに進み、ブロックチェーン技術を取り込む計画。同社は、ブロックチェーン技術の活用で、いずれ金融機関と事業会社の垣根がなくなると考えている(言い換えると、「Spider」を中心にユーザ層が拡大する)。

##### ビジネスソリューション事業

経営統合管理プラットフォーム「GroupMAN@IT e<sup>2</sup>」の目標導入件数の達成に向けた取り組みが続く。大手外食チェーンや大手製造業の既存ユーザがグループ各社に分散している経営データを集約するべくグループ企業での導入に動き出している。この他、商談が最終段階にある案件もあり、これらの寄与で売上が増加する見込み。

##### ヘルスケア事業

ハナビラタケの有効成分の探索と利用に関する研究を継続すると共に、ハナビラタケの特性(エストロゲン活性)を活かした製品開発や、ハナビラタケ抽出物及びその成分の、健康食品、創薬等での利用に向けた取り組みを進めていく。大手企業向け原料提供やカタログ通販の千趣会へのハナビラタケサブリの OEM 供給が決まっている他、食品メーカー、化粧品メーカー、製薬会社等から引き合いを受けていると言う。

また、バングラデシュにおいて、日本から輸入したハナビラタケ製品の現地の合弁会社による販売準備を進めている。製剤化試験も進めており、早期に薬としての製造・販売も開始したい考え。

### 4. 今後の注目点

通期予想の達成については予断を許さないが、来期以降の業績を考えた場合、より大切な事は、ビジネスソリューション事業の利益体質への転換とヘルスケア事業の収益基盤整備と考える。ビジネスソリューション事業は黒字転換して、来期以降の利益体質の定着に道筋を付けたい。ヘルスケア事業はトップライン引き上げのための基盤整備が必要であり、原料供給やハナビラタケサブリの OEM 供給等、現在進行中の案件で売上実績を作りたい。食品メーカー、化粧品メーカー、医薬品メーカー等からの引き合いを、どれだけ具体化できるかもポイント。また、金融ソリューション事業については、「Spider」が第 2 フェーズ、第 3 フェーズと開発が続く見込みだが、来期は何らかの形で成果を示したいところだ。

## 参考:コーポレート・ガバナンスについて

## ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	4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

更新日:2017年12月25日

## 基本的な考え方

当社グループは企業価値の最大化をコーポレート・ガバナンスの基本目標とし、「経営の透明性」「法令遵守」「効率的な経営」の観点から当該基本目標の実現を図ります。代表取締役をはじめとする経営陣は、当社グループを取り巻くステークホルダー(株主、顧客、取引先、従業員等)との良好な関係を維持する役割を負います。そのため、経営状況を把握できる体制を構築及び運用し、法令及び定款を踏まえた適時適切な情報開示を行うことが重要と考えています。

## &lt;実施しない主な原則とその理由&gt;

## 【原則 3-1】情報開示の充実

- (3) 取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続
  - (4) 取締役会が経営陣幹部の選任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続
  - (5) 取締役会が上記(4)を踏まえて経営陣幹部の選任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選任、指名についての説明
- (3)、(4)、(5)については現時点で具体的内容を公表はしていないものの、以下のとおりの手続き又は手順を社内にて実行しています。
- (3) 取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続については、当社の取締役及び業務執行役員の報酬は、社内ですみ定められた業績指標に連動して報酬が上下します。
  - (4) 取締役会が経営陣幹部の選任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続については、組織マネジメント能力と業務遂行能力を基準に評価される社内等級が一定以上の者が取締役及び業務執行役員に就任できるよう社内の規定で定められています。監査役については明文化された規定は無いものの、経営課題に対する知見と高度な専門能力を持つ人材に就任を要請しています。
  - (5) 取締役会が上記(4)を踏まえて経営陣幹部の選任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選任・指名についての説明については、原則毎月1回行っている経営会議及び全社会議にて、選任・指名について説明しています。

## &lt;開示している主な原則&gt;

## 【原則 1-7】関連当事者間の取引

当社は、関連当事者のうち取締役と取引を行う際は、取締役会での承認決議を要し、役員及びその近親者と当社グループとの取引に関する調査を毎年実施して、関連当事者取引の有無を確認しております。また、当社と主要株主との取引については、当該取引が株主共同の利益等を害することのないように留意し、重要性に応じて取締役会に報告します。

## 【原則 3-1】情報開示の充実

- (1) 経営理念や経営計画等については、当社HPや決算説明資料等で開示しています。
- (2) 本報告書【コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及び資本構成、企業属性その他の基本情報】に記載しております。
- (3) 全社業績及び事業本部の業績が経営陣の報酬に連動する制度を採用しており、適切なレベルのインセンティブ付与によって企業家精神の発揮を支援しています。取締役の報酬は当期純利益に連動して決定され、さらに取締役は当社株式を10,000株以上もしくは時価300万円相当保有する旨内規で定められています。
- (4) 取締役候補は、人格や見識、経験や実績等をもとにその責務を果たすことができる適任者を選任する方針とし、取締役会で決定しております。監査役については、経営課題に対する知見や高度な専門能力を持つ人材に就任を要請しています。
- (5) 取締役及び監査役の選任については、株主総会招集ご通知参考書類に記載の通りです。また、社外取締役については、本報告書【取締役関係】に記載しております。

## 【原則 5-1】株主との建設的な対話に関する方針


当社は、代表取締役社長を中心に、管理部門にてIR業務を行っております。

年に1回決算説明会を開催し、同時にその模様を当社ウェブサイトにて公開しています。また、個人投資家向けの説明会や随時個別ミーティングを実施しています。




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が、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.



▶ アラート申込み

インタートレードの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。



▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン  
公式 twitter アカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

ブリッジレポート(インタートレード:3747)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。