



一坪 隆紀 社長

モリト株式会社(9837)



企業情報

市場	東証1部
業種	卸売業(商業)
代表取締役社長	一坪 隆紀
所在地	大阪市中央区南本町4-2-4
決算月	11月末日
HP	http://www.morito.co.jp/hd/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
790円	30,800,000株		24,332百万円	3.8%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
26.00円	3.3%	50.90円	15.5倍	1,196.17円	0.7倍

*株価は8/21終値。発行済株式数は直近期決算短信より。ROE、BPSは前期末実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2015年11月(実)	43,293	1,721	1,871	1,432	49.48	14.50
2016年11月(実)	40,086	1,767	1,647	1,181	41.48	17.00
2017年11月(実)	41,388	1,707	1,703	3,305	119.29	28.00
2018年11月(実)	43,943	1,725	1,790	1,257	45.71	25.00
2019年11月(予)	47,000	1,900	1,900	1,400	50.90	26.00

*予想は会社側予想。単位:円、百万円。

*(予)は会社側予想。

モリト株式会社の2019年11月期上期決算概要等について、ご紹介します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2019年11月期上期決算概要](#)

[3. 2019年11月期業績予想](#)

[4. 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

- 19/11 期上期の売上高は前年同期比 7.1%増の 224 億 2 百万円。日本が増収だが欧米が減収、アジアもわずかな減収。新規連結が増収に寄与した半面、暖冬など天候不順の影響を受けたアパレルメーカー向けで付属品が減少した。自動車業界向けは好調に推移した。営業利益は同 4.5%減の 7 億 57 百万円。売上総利益率は前年同期比 0.5p上昇し 27.1%となった。しかし、新物流拠点稼働に伴う一過性費用の発生等により販管費が 11.3%増加した。経常利益は同 0.4%増の 7 億 62 百万円。営業外では為替差損が縮小した。四半期純利益は同 6.9%減の 5 億 22 百万円。
- 通期予想は修正なく、19/11 期は売上高が前期比 7.0%増、営業利益は同 10.1%増の予想。6 月 1 日より持株会社体制へ移行した。新体制の下、20 年 11 月期を初年度とする次期中期経営計画を策定し、よりスピード感を持って積極的な事業拡大を目指す。配当は、年間合計 26.00 円/株の予想。予想配当性向は 51.1%。
- アパレル向けが伸び悩んだ他は着実に推移しているようだ。ホットな話題としてはやはり持株会社への移行であろう。新たなグループ体制は、より経営戦略機能を強化するとともに、経営の意思決定を迅速化させ、グループシナジーも最大化出来るようになるだろう。粗利率が徐々に伸びているが、説明会では持株会社制への移行でさらに伸ばせることに自信を覗かせていた。PBRは 0.7 倍と低位。世界景気の減速感が漂う中、安定して黒字を確保、ディフェンシブ性を兼ね備えた同社だけに割安感の強い水準といえる。

1. 会社概要

靴・衣類などに紐を通す穴に取り付ける環状の金具である「ハトメ」をはじめとし、ホック、マジックテープ®などの服飾の付属品や、自動車の内装品等の企画・開発から製造に加え、卸・流通までを一貫して手掛ける専門商社。

創業 100 年を超す歴史の中で培われた高い信頼性、高シェア、グローバルネットワークなどが強み。

2019 年 5 月末現在、連結子会社は国内 7 社、海外 14 社の合計 21 社、持分法適用関連会社は国内に 1 社。

尚、2019 年 6 月より持株会社となっている。

【沿革】

大阪の呉服商で奉公人として働いていた創業者・森藤寿吉氏が、1908 年(明治 41 年)に独立し、ハトメ、ホックの仲買商「森藤商店」を一人で開業。大正時代に入りファッションの洋装化が進むのに伴い、靴の需要も拡大し、急成長を遂げる。1937 年にはホックをスマトラ、ジャワへ、靴ひもをヨハネスブルグ(南アフリカ)、イギリスへ輸出するなど国際化も進めた。太平洋戦争後は、カラーナイロンファスナーやマジックテープ®の販売を開始したほか、1990 年代に入り汎用資材の拡販を目指し、自動車の内装品、カメラのストラップなど生活産業資材関連事業にも進出し事業ドメインを拡大した。海外事業も積極的に展開。1989 年、大阪証券取引所第 2 部に上場し、2013 年 7 月の東証・大証の統合に伴い東京証券取引所第 2 部に移行。2016 年 12 月、東証 1 部に上場した。

1908年	森藤商店創業(ハトメ、ホック、靴ひもの商売開始)
1935年	株式会社森藤商店設立
1958年	カラーナイロンファスナーの販売を開始
1960年	マジックテープ®の販売を開始
1976年	モリト株式会社に商号変更
1977年	摩理都實業(香港)有限公司 設立(中国)(現 MORITO SCOVILL HONGKONG COMPANY LIMITED)
1983年	KANE-M,INC. 設立(米国)
1985年	MORITO(EUROPE)B.V. 設立(オランダ)
1987年	エース工機株式会社設立(日本)
1988年	台湾摩理都股份有限公司設立(台湾)
1989年	大阪証券取引所 第2部上場
1997年	座間ロジスティクスセンター 開設
2001年	摩理都實業(香港)の子会社として、 華健金属製品有限公司を M&A(中国) (現 摩理都工貿(深圳)有限公司)
2003年	佳耐美国際貿易(上海)有限公司設立(中国) 株式会社スリーランナーを M&A(日本)
2005年	摩理都實業(香港)宝安工場、摩理都工貿(深圳)を移設、拡張(中国)
2007年	摩理都實業(香港)有限公司が華健金属製品有限公司を吸収合併(中国)
2008年	クラレグループと事業・資本提携 クラレファスニング株式会社を持分法適用会社に
2009年	佳耐美国際貿易(上海)有限公司 大連分公司設立(中国)
2010年	カネエム ダナン設立(ベトナム)
2011年	カネエムタイランド設立(タイ)
2012年	ミャンマー駐在員事務所開設(ミャンマー)(現 モリトジャパン株式会社ミャンマー駐在員事務所) カネエムインクミシガン支店開設(米国) カネエム ダナン操業開始
2013年	東京証券取引所 第2部に移行
2014年	株式会社マテックスを M&A(日本) カネエムインク テネシー支店開設(米国) 米国の服飾資材製造販売企業 SCOVILL を M&A(現 MORITO SCOVILL AMERICAS,LLC)
2016年	東京証券取引所 第1部に上場
2017年	モリト スコーヴィル メキシコ設立(メキシコ) 株式会社 52DESIGN 設立(日本)
2018年	モリト関東ロジスティクスセンター開設 株式会社マニューバーラインを M&A(日本) 分割準備のために、モリト株式会社の 100%子会社としてモリトジャパン株式会社を設立
2019年	持株会社体制への移行に伴い、モリト株式会社(純粋持株会社)とモリトジャパン株式会社(事業会社)に会社を分割

【ビジョンなど】

1. 創業理念

「積極・堅実」

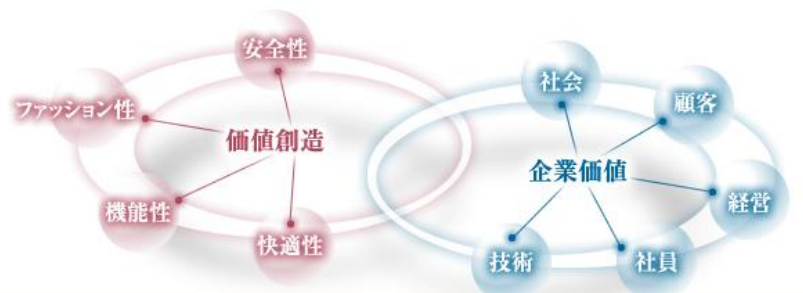
創業期より培われてきた同社の精神。「自ら進んで判断・行動することで確実に成果を上げることが出来る」という意味を表す。

また、「他人に勝つためには常に他人の意表をつくアイデアが必要。日頃から何かないかと考えながら商売せよ。」という、創業者・森藤寿吉氏の精神が同社事業のバックボーンとなっている。

2. 経営理念

「パーツでつなぐ、あなたとつながる、未来につなげる」

- (1) 多彩なパーツを全世界に供給し、ジャンルを超えた無限の市場作りを追求します。
- (2) お客様の要望を形にし、人々の豊かな暮らしにつながる本物のもの造りを実現します。
- (3) ファッション性、機能性、快適性、安全性といったトータルな視点で価値創造力を発揮し、全ステークホルダーと一体になって未来創りに貢献します。



(同社 HP より)

3. 経営ビジョン

『存在価値を創造する、あたらしい「モリトグループ」の実現』

4. 企業行動指針

顧客に対する責任を果たす
株主に対する責任を果たす
ビジネスパートナーに対する責任を果たす
社会に対する責任を果たす
お互いに対する責任を果たす

【事業内容】

ハトメ、ホック、バックル、ファスナーなど服飾の付属品を扱う「アパレルコンポーネント事業」、カメラ・携帯端末用のストラップ、靴の副資材や靴の中敷きなどフットケア商品を扱う「プロダクト事業」、マットエンブレム、ドアグリップなど自動車の内装品を中心とした「輸送事業」の3事業で構成される。

どの事業においても、ファッション性、機能性、快適性、安全性等を勘案し、市場や顧客ニーズに沿った商品の企画、開発からはじまり、製造、流通、販売までを一貫して手掛けている。

報告セグメントは、日本、アジア、欧米の3セグメント。

◎アパレルコンポーネント事業



(同社資料より)

2018年11月期の売上構成比 44%。

ハトメ、ホック、バックル、ファスナー、リベットなど服飾品やフットウェアの付属品を、主として卸、商社、代理店などを通じて同社の最終顧客である国内外のアパレルメーカー等に納入している。

◎プロダクト事業

カメラケース



ストラップ

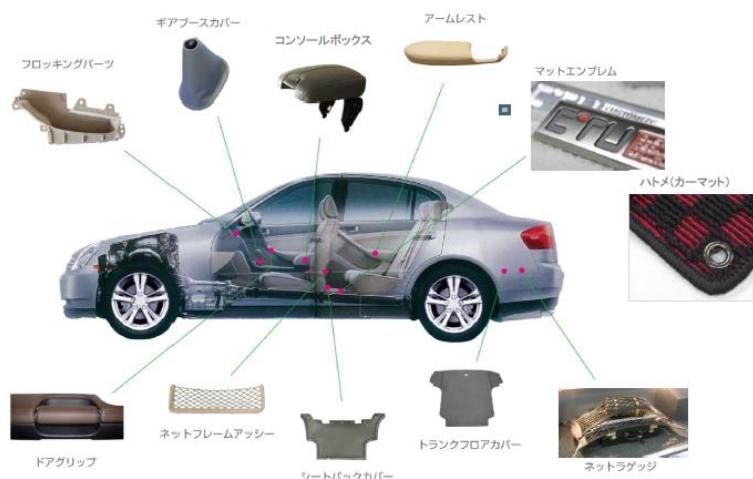


(同社資料より)

2018年11月期の売上構成比 42%。

カメラ・携帯端末用のストラップ等を映像関連の電機メーカー等に納入しているほか、靴の副資材、靴の中敷き、靴クリームなどフットケア商品は同社オリジナル製品として自社ブランドで販売している。

◎輸送事業



2018年11月期の売上構成比 14%。

主としてマットエンブレム、ドアグリップ、アームレストといった自動車の内装品を中心に取り扱いしている。自動車関連が約9割を占める。日系の主要自動車メーカーのサプライヤー企業などが主な顧客となっている。

【特長と強み】

①安定した業績推移

沿革でも触れたように、創業以来ハトメ、ホック、マジックテープ®などを中心にアパレルコンポーネント事業を展開してきた会社だが、汎用資材の用途拡大を進め、輸送事業を含むプロダクト事業をスタートさせ、現在ではアパレルコンポーネント事業で約半分、プロダクト事業および輸送事業で約半分となっている。

この事業ポートフォリオは同社の業績に安定性をもたらしており、戦後2度の石油ショック、世界的な経済危機「リーマンショック」を含めても赤字に陥ったことが無い。

②多くのアイテムで高いシェア

下表の様に様々な商品アイテムにおいて高いシェアを有している。

価格のみで見れば会社よりも低価格で供給する新興国の企業もあるが、企画・開発から製造、流通にわたり一貫し、加えて様々な状況にも適切に対処できる対応力、長い歴史の蓄積の中で培った安全性も含めた品質の高さ等で発注元からの信用、信頼度は高く、それが高シェアにつながっている。

例えば、同社では顧客のサンプル製作段階から適切な技術的アドバイスを提供したり、顧客の要望に合わせた微妙な色味の調整を何度も繰り返すほか、本生産に入ってから定期的なチェックを繰り返すなど、単に完成品を販売するのではなく、取引開始に至るまで多くのハードルをクリアし、川上から川下までの全工程を仕組みとして顧客に提供している。こうした付加価値の提供が海外の有名ブランドを中心とした顧客から高く評価されている。

＜主要アイテムとシェア＞

アイテム	シェア
金属ホック(ベビー服)	35%で世界第2位
ハトメ、ホック取扱い	55%で国内第1位
マジックテープ®取扱い	60%で国内第1位
靴中敷き取扱い	25%で国内第1位
自動車マットエンブレム	70%で国内第1位
カメラ用アクセサリ	40%で国内第1位

(同社調べ)



中敷



マジックテープ*

③グローバルネットワーク

企画・開発は主として日本で行う一方、欧州、北米、アジアに製造・販売の拠点を有している。

欧・米・亜に広がるグローバルネットワーク



(同社資料より)

同社ではグローバル成長企業を目指しグローバルな生産拠点、販売網の拡充とグローバル経営を支える内部体制の構築を進めている。これが計画通りに進捗し、より強固なグローバルネットワークが構築されれば、同社の競争優位性は一段と強固なものとなるだろう。

以上の3点に加え、「ユニークなポジショニング」も同社の特徴の一つと言って良いだろう。

同社が取り扱う品目一つ一つをとれば競合先もあるが、これだけ多彩な品目を取扱いながら、その企画・開発から製造、流通、販売までを一貫して手掛け、売上高400億円を超すというボリュームを実現している企業は世界的にも他に見当たらないということだ。

【ROE分析】

	12/11期	13/11期	14/11期	15/11期	16/11期	17/11期	18/11期
ROE(%)	3.2	4.1	4.5	4.7	3.9	10.7%	3.8%
売上高当期純利益率(%)	2.50	3.26	3.54	3.31	2.95	7.99	2.86
総資産回転率(回)	0.98	0.97	0.88	0.93	0.91	0.98	0.96
レバレッジ(倍)	1.32	1.31	1.43	1.53	1.46	1.36	1.40

17年11月期のROEが大幅に上昇したのは、土地売却による特別利益の計上で当期純利益が大きく増加したため。19年11月期の売上高当期純利益率は2.98%の予想。

2. 2019年11月期上期決算概要

(1) 上期連結業績概要

	18/11期 上期	構成比	19/11期 上期	構成比	前年同期比
売上高	20,922	100.0%	22,402	100.0%	+7.1%
売上総利益	5,570	26.6%	6,076	27.1%	+9.1%
販管費	4,777	22.8%	5,318	23.7%	+11.3%
営業利益	793	3.8%	757	3.4%	-4.5%
経常利益	759	3.6%	762	3.4%	+0.4%
四半期純利益	561	2.7%	522	2.3%	-6.9%

* 単位: 百万円。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。以下同様。

増収、輸送費増などを吸収し経常増益を確保

売上高は前年同期比7.1%増の224億2百万円。日本が増収だが欧米が減収、アジアもわずかな減収。新規連結が増収に寄与した半面、暖冬など天候不順の影響を受けたアパレルメーカー向けで付属品が減少した。一方、自動車業界向けは好調に推移した。営業利益は同4.5%減の7億57百万円。粗利額は同9.1%増加、売上総利益率は前期比0.5p上昇し27.1%となった。しかし、運送費の増加、新物流拠点稼働に伴う一過性費用の発生もあり販管費が11.3%増加し。経常利益は同0.4%増の7億62百万円。営業外では為替差損が68百万円から29百万円に縮小した。四半期純利益は同6.9%減の5億22百万円。有価証券売却益を特別利益に計上したものの、アメリカの税率変更に伴う繰延税金負債の取崩を行った前期と比較し税負担が拡大した。

(2) セグメント別動向

① 地域別動向

	18/11期 上期	構成比	19/11期 上期	構成比	前年同期比
売上高					
日本	14,804	70.8%	16,427	73.3%	+11.0%
アジア	3,093	14.8%	3,088	13.8%	-0.2%
欧米	3,023	14.5%	2,886	12.9%	-4.5%
合計	20,922	100.0%	22,402	100.0%	+7.1%
セグメント利益					
日本	674	85.0%	709	93.6%	+5.2%
アジア	199	25.1%	225	29.7%	+13.1%
欧米	80	10.1%	14	2.0%	-81.6%

BRIDGE REPORT



調整額	-160	-	-191	-	-
合計	793	100.0%	757	100.0%	-4.5%

* 単位: 百万円

* 売上高は外部顧客への売上高。利益の構成比は売上高利益率

◎日本

前年同期比 11.0%増収、5.2%増益

服飾資材関連では、ユニフォーム・ワーキングウェア向け付属品の売上高が増加した。

生活産業資材関連では、均一価格小売店向け製品、自動車内装部品の売上高が増加した。

また、18年4月に連結子会社化したマニューバーライングループが前3Qより業績に反映されている。今上期においては、マリンレジャー、スノーボード等の輸入販売を手がける同社事業の売上高が純増となった。

◎アジア

前年同期比 0.2%減収、13.1%増益。

服飾資材関連では、上海での日系アパレルメーカー向け付属品及び香港での欧米アパレルメーカー向け付属品の売上高が減少した。

生活産業資材関連では、上海及びタイでの日系自動車メーカー向けの自動車内装部品の売上高が増加した。

◎欧米

前年同期比 4.5%減収、81.6%減益。

服飾資材関連では、米国でのアパレルメーカー向け付属品の売上高が減少した。

生活産業資材関連では、欧米での日系自動車メーカー向けの自動車内装部品の売上高が増加した。

(3) 財務状態とキャッシュ・フロー(CF)

◎主要BS

	18年11月末	19年5月末		18年11月末	19年5月末
流動資産	27,579	26,267	流動負債	7,926	7,725
現預金	9,343	8,681	仕入債務	4,500	4,682
売上債権	12,008	11,371	短期有利子負債	1,349	1,073
たな卸資産	5,406	5,675	固定負債	7,126	5,876
固定資産	20,422	19,549	長期有利子負債	4,267	3,391
有形固定資産	10,146	10,212	負債合計	15,052	13,601
無形固定資産	4,352	4,257	株主資本	30,189	30,222
投資その他の資産	5,922	5,079	利益剰余金	25,277	25,434
資産合計	48,011	45,824	自己株式	-2,118	-2,248
			純資産	32,959	32,222
			負債純資産合計	48,011	45,824
			自己資本比率(%)	68.5%	70.2%

* 単位: 百万円

総資産は、458億24百万円となり前期末比21億87百万円減少した。

流動資産は、前期末比13億12百万円減少し、262億67百万円となった。これは主に、現預金が6億61百万円減少したこと、受取手形及び売掛金(売上債権)が6億36百万円減少したことによるもの。

固定資産は、前期末比8億72百万円減少し195億49百万円となった。これは主に、投資有価証券が8億4百万円減少したことによるもの。

流動負債は、前期末比2億1百万円減少し77億25百万円となった。これは主に、1年内返済予定の長期借入金が1億75百万円減少したことによるもの。

固定負債は、前期末比12億49百万円減少し58億76百万円となった。これは主に、社債が2億円減少したこと、長期借入金が6億76百万円減少したこと、繰延税金負債が2億90百万円減少したことによるもの。

純資産は、前期末比 7 億 36 百万円減少し 322 億 22 百万円となった。
 なお、自己資本比率は前期末の 68.5%から 70.2%と 1.7 ポイント増加した。

◎キャッシュ・フロー

	18/11 期 上期	19/11 期 上期	増減
営業 CF	474	1,761	1,287
投資 CF	-4,087	-743	3,343
フリーCF	-3,612	1,018	4,631
財務 CF	1,785	-1,671	-3,456
現金同等物残高	8,853	7,855	-998

* 単位: 百万円

営業CFは、17 億 61 百万円の収支プラス(前年同期は 4 億 74 百万円の収支プラス)となった。これは主に、税金等調整前四半期純利益の獲得によるもの。

投資CFは、7 億 43 百万円の収支マイナス(前年同期は 40 億 87 百万円の収支マイナス)となった。これは主に、有形固定資産の取得によるもの。

財務CFは、16 億 71 百万円の収支マイナス(前年同期は 17 億 85 百万円の収支プラス)となった。これは主に、長期借入れの返済によるもの。

これらにより、上期末の現金及び現金同等物の残高は、前年同期末比 9 億 98 百万円減少し、78 億 55 百万円となった。

(4)トピックス

◎持株会社へ移行

19 年 6 月 1 日より持株会社に移行した。

以下の組織変更を実行する。

- ① 経理部・財務部を統合し、「経営管理部」を新設する。
- ② グループ間ビジネスにおけるグループ利益最大化を目指し、調整、事業支援、推進を図ることを目的に「グローバルビジネス推進室」を新設する。
- ③ 管理本部を廃止し、すべての部門を社長直轄とする。

3. 2019 年 11 月期業績予想

(1)連結業績予想

	18/11 期	構成比	19/11 期(予)	構成比	前期比
売上高	43,943	100.0%	47,000	100.0%	+7.0%
営業利益	1,725	3.9%	1,900	4.0%	+10.1%
経常利益	1,790	4.1%	1,900	4.0%	+6.1%
当期純利益	1,257	2.9%	1,400	3.0%	+11.3%

* 単位: 百万円

* 予想は会社側発表。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

19/11 期も増収増益予想

通期予想に修正がなく、19/11 期は売上高が前期比 7.0%増の 470 億円、営業利益は同 10.1%増の 19 億円を見込む。19 年 6 月 1 日より持株会社体制へ移行した。新体制の下、20 年 11 月期を初年度とする次期中期経営計画を策定し、よりスピード感を持って積極的な事業拡大を目指す。

「配当性向 50%以上(普通配当)、DOE1.5%維持」の基本方針の下、19/11 期の配当は、年間合計 26.00 円/株の予想。予想配当性向は 51.1%。

4. 今後の注目点

アパレル向けが伸び悩んだ他は着実に推移しているようだ。ホットな話題としてはやはり持株会社への移行であろう。新たなグループ体制は、より経営戦略機能を強化するとともに、経営の意思決定を迅速化させ、グループシナジーも最大化出来るようになるだろう。粗利率が徐々に伸びているが、説明会では持株会社制への移行でさらに伸ばせることに自信を覗かせていた。18/11 期に買収したマニューバーラインだけでなく、過去に買収してきた企業の収益貢献にも期待している。

PBRは0.6倍と低位。世界景気の減速感が漂う中、安定して黒字を確保、ディフェンシブ性を兼ね備えた同社だけに割安感の強い水準といえるだろう。

<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	監査役設置会社
取締役	5名、うち社外2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:2019年6月13日

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
【補充原則1-2④ 株主総会における権利行使】	当社はインターネットによる議決権の行使を導入しておりません。招集通知の英訳に関しては海外投資家の比率を考慮し必要と判断した場合、実施いたします。
【補充原則4-3①、原則4-10、補充原則4-10① 独立社外取締役の活用】	当社においては現在2名の独立社外取締役を選任しております。現時点においても独立社外取締役は、取締役会において十分に意見を述べており、取締役候補者について取締役会において十分に協議しております。 しかしながら、当社においては任意の諮問委員会の設置はしておりません。今後、独立社外取締役と鋭意、協議し、任意の諮問委員会の設置も含めた独立社外取締役の関与のあり方および取締役会等のあり方について検討してまいります。
【補充原則4-3②、補充原則4-3③ CEOの選解任手続き】	当社は、取締役の指名に関する諮問委員会は設置しておりません。もともとCEOの選任は、会社における最も重要な戦略的な意思決定でありますので、今後社外取締役等の意見なども踏まえながら、客観性・適時性・透明性のあるCEOの選任手続を検討してまいります。 また、同様にCEOの解任についても、今後社外取締役等の意見なども踏まえながら、CEOの適切な評価基準に基づく客観性・適時性・透明性ある解任手続を検討してまいります。

<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】	当社は、配当・キャピタルゲインの獲得以外に、事業戦略上の重要性、販売・生産・資金調達における各取引先との取引関係等を勘案し、政策的に必要であると判断した場合に限り、上場株式を取得、保有いたします。

	<p>また、保有の意義が必ずしも十分でないと判断される保有株式については縮減に努めております。</p> <p>上記の観点に照らし、収益目標と実際のリターンや取引状況等を踏まえ、継続保有の可否について取締役会にて定期的に検証しております。</p> <p>検証の結果、保有を継続すると判断した銘柄のうち保有数が多いものについては、有価証券報告書において、その保有株数・保有目的を開示しております。</p> <p>保有株式の議決権の行使については、株主価値の向上に資するものなのか否か、また、当社への影響等の観点を踏まえ、総合的に判断し、適切に行っております。</p>
<p>【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】</p>	<p>当社は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、株主との対話の場を設けております。</p> <p>①体制整備状況 当社は株主との建設的な対話の実現のためIR担当役員を任命しております。また、IR担当部署を中心とし関連部署が連携し、株主に対し適切な情報を提供できるような体制を構築しております。</p> <p>②取組の方針 半期毎に代表取締役またはIR担当役員によるアナリスト・機関投資家向け決算説明会、四半期ごとの個別面談、年に3～4回程度の個人投資家向け会社説明会を行うことを基本方針としております。それらの機会に得た情報を経営に反映させるため、経営陣において情報の共有をしております。</p> <p>また、当社は内部者取引管理規程に基づきインサイダー情報を適切に把握し、株主との対話の際には細心の注意をはらっております。</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) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.