

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サンリツ

9366 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 12 月 12 日 (火)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. 強みの梱包技術	04
3. 梱包技術を核とした同社事業の特徴	06
■ 業績動向	07
1. 近年の業績概況	07
2. 2018年3月期第2四半期の業績動向	08
3. 2018年3月期業績見通し	09
■ 中期経営計画	10
1. 新ビジョン	10
2. 中期経営計画	10
■ 株主還元策	11
■ 情報セキュリティ	11

■ 要約

梱包技術を背景に 2020年3月期に営業利益 950 百万円を目指す

サンリツ <9366> は、梱包事業を核に運輸事業や倉庫事業などを行う総合物流企業である。様々な条件に対応できる高度な梱包技術を背景に、顧客の物流業務をトータルでサポート、3PL（サード・パーティー・ロジスティクス）や国際物流の分野にも進出している。特に通信機器、制御機器といった精密機器や大型の工作機械などの輸出入梱包、医療機器の保管に強みがある。現在、「オペレーションからソリューションへ」という新しいビジョンを打ち立て、変革に取り組んでいる。

2018年3月期第2四半期は売上高7,752百万円(前年同期比7.9%増)、営業利益290百万円(同33.0%増)となった。増益要因は、国際航空貨物と制御システムにおける新規案件の獲得、工作機械でのスポット受注の増加、賃貸ビル事業のフル稼働、中国事業の再編、米国主要顧客の増産などである。2018年3月期通期業績見通しについて、同社は11月30日に上方修正を発表し、売上高15,600百万円(前期比6.7%増)、営業利益750百万円(同19.6%増)を見込んでいる。

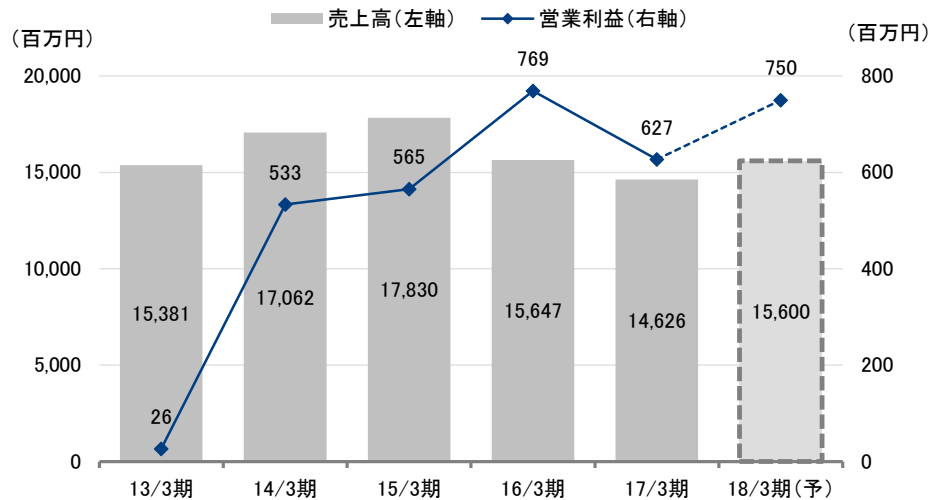
同社は中期経営計画を策定し、2020年3月期に売上高16,500百万円、営業利益950百万円を目指している。不採算だった中国事業の再編が一段落したことを契機に、グループ全体の基盤整備に注力、次の成長へ向けた製品群やセグメントに経営資源を集中する計画である。国内では、精密機器と医療機器はノンアセット型新拠点を開設し、「立地」×「ソリューション営業」×「庫内オペレーションの高度化」で他社を差別化、工作機械は現有キャパシティーをベースに既存顧客との取引を深掘りする方針である。海外では、梱包技術の高さを訴求することで事業拡大につなげ、顧客ごとに最適化した国際輸送ネットワークを構築する考えである。

Key Points

- ・ 梱包事業を核に運輸事業から倉庫事業まで、顧客の物流業務をトータルでサポートする総合物流企業
- ・ 2018年3月期通期営業利益を750百万円(前期比19.6%増)を見込んでいる
- ・ 2020年3月期に売上高16,500百万円、営業利益950百万円を目指す

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

梱包を核にした総物流を強みに、顧客の物流業務をトータルでサポート

同社は梱包事業を核に運輸事業や倉庫事業、賃貸ビル事業を展開、顧客の工場から部品や製品を引き取って梱包し、最終ユーザーまで一気通貫で届ける総物流企業である。通信機器や制御機器など精密機器や大型工作機械などの輸出用梱包、医療機器の保管に強みがある。主力の梱包事業では、高度な梱包技術を駆使した総物流を強みに、様々な条件に対応した包装設計を始め顧客の物流業務をトータルでサポートするほか、3PLや国際物流の分野にも進出している。

同社は終戦直後の1948年に設立された。当時、梱包は運送業のサービスの1つでしかなく重要視されていなかった。しかし、同社創業者が製品を衝撃や破損、汚損から防ぐ梱包の重要性にいち早く着目し、梱包事業を中核にした事業を始めた。大手倉庫業などには難しい小回りが必要な作業を積み重ねた結果、米軍や官公庁、大手通信機器メーカーなどから依頼が増え、事業規模を拡大していった。その後、梱包事業を核に国内で運輸や倉庫、そして海外への輸出などと事業領域も広げていった。現在、東日本を中心に13事業所(ほかに上海とロサンゼルスにも拠点)を擁するが、事業所が東日本に多いのは、主要顧客の大手通信機器メーカーの工場が東日本に多かった名残である。

会社概要

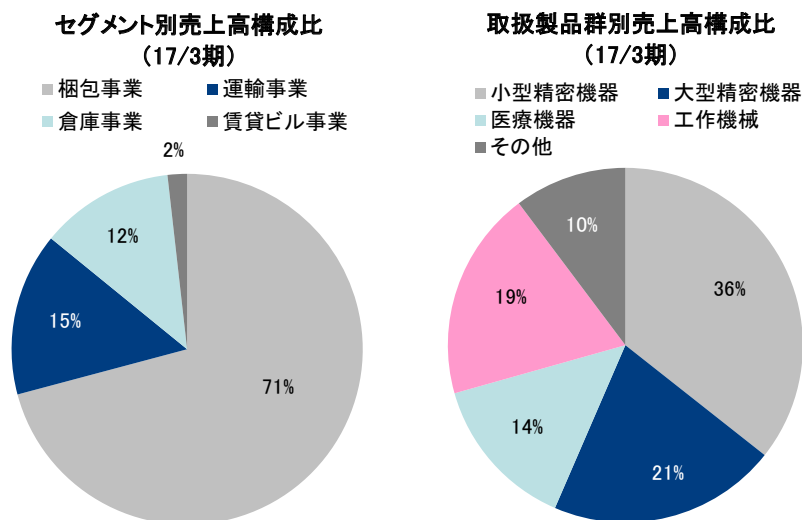
2000年代に入ると中国の経済成長が目覚ましく、生産基地としても消費市場としても急速に巨大化した。これに合わせ取引先メーカーや同業物流企業がこぞって中国に進出、同社も2005年にM&Aにより中国進出を果たした。しかし、日本で培った梱包を核にした総物流ではなかったためうまく行かず、そうしたビジネスが可能な拠点を残してすべて撤退することになった。この中国事業の再編を契機に自らビジネスのあり方を見直し、同社は新しいビジョン「オペレーションからソリューションへ」を打ち立て、中期経営計画を策定して変革に取り組んでいるところである。

■ 事業概要

梱包に強みを持つ取扱製品はもちろん多いが、医療機器は保管に強み

1. 事業内容

同社の事業は、梱包事業、運輸事業、倉庫事業、賃貸ビル事業の4セグメントに分けられる。梱包事業は、小型精密機器から超重量貨物まで多岐にわたる梱包を手掛け、製品形状やその特質、送り先（国内外）、輸送状況を考慮し、品質保持やコスト面で最適な梱包形態を提供している。運輸事業は、精密機器や通信機器、計測器、医療機器などエレクトロニクス関連の製品を中心に低コストで配送している。倉庫事業は、梱包工場としての機能も有しており、流通加工や開梱並行処理などの拠点としても機能している。賃貸ビル事業では、本社ビルの一部スペースを賃貸している。しかし、こうした事業別の分類は、事業間でクロスオーバーした取引が増えていることから、例えば梱包にまつわる運輸や倉庫の売上が梱包事業に計上されるなど、実態を反映しづらくなっている。これに対して、同社は新たに取扱製品群別の分類を始めた。これは取引先や製品の特徴による分類で、同社の収益構造をより正確に示すことができる。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

取扱製品群別の分類と会社の機能をマトリックスにすると、祖業である梱包に強みを持つ製品群は多いのだが、医療機器については梱包よりむしろ保管に強みがある。売上総利益率が高いのは小型精密機器であり、大型精密機器や医療機器は平均並み、工作機械はやや低めである。

事業領域と取扱製品群別ターゲット

	庫内 オペレーション	保管	梱包	流通加工	通関	配車・輸送
小型精密機器	○	○	◎	○	○	△
大型精密機器	○	○	◎	○	○	△
医療機器	△	◎	○	○	-	○
工作機械	-	-	◎	-	○	○
その他	○	○	-	-	△	○

◎：強み、または経験値が高い事業領域

○：取扱実績があるが、他社との差別化までいかない事業領域

△：取扱実勢があるが、まだ弱く、強化していきたい事業領域

-：その他

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

高価で繊細かつ複雑な製品を、 壊さず期日どおりに顧客の求めに応じて運ぶ

2. 強みの梱包技術

同社の強みは梱包技術にある。梱包とは、トラックや船、飛行機で製品を運ぶ際、壊れないように保護することを言うが、もともと製品自体が丈夫で画一的な大量生産品ならば、梱包に関する高い技術はいらない。大手物流企業が手掛けるのがこうしたサービスで、梱包は保管や運送といった本来の業務に付け足しだけの作業に過ぎず、標準化や定型化によって規模のメリットを追求しやすい簡単なものになっている。





一方、制御機器や通信機器、医療機器などのように、製品が高価だったり、精密だったり、大小不定形だったりすると、特別丁寧に梱包しなければならない。そうした製品の梱包は、工場に近接したエリアで手作業によって行われ、もちろんメーカーにとっても物流業者にとっても本業と言えないため、近隣の梱包業者に下請けに出されることが多い。そこに「梱包技術」があるのだが、規模のメリットが効かないため、梱包技術を売りにする業者は中小企業が非常に多い。梱包を核にする総合物流企業で大手上場企業とえば、同社くらいだと思われる。

梱包する際、安全性はもちろん、低コストでスピーディに包む、運搬しやすい、開けやすい、再利用しやすい（ゴミを出さない）など、顧客のコスト削減や環境負荷低減、スピードアップといった複数のニーズに応えなければならない。高価で繊細かつ複雑な製品を、壊さず期日どおりに顧客の求めに応じて安全に運ぶ。それをトータルで実現できるのが同社の強みである。また、梱包がコアビジネスであるからこそ、逆に同社から、製品の形状やその特質、取引先の事情などを踏まえた、梱包をベースにした物流提案をすることもできる。

事業概要

梱包の材料は木材や鉄、段ボールなどである。段ボールは汎用性があるため材料として使いやすいが、木材や鉄まで幅広く手掛ける物流企業はそう多くない。しかも同社は総物流の機能も有している。このため、海外に輸出する際など、梱包する場所と製品を保管する場所が同一であるため梱包・保管・輸送が1ヶ所ででき、顧客にとって非常に利便性が高い。また、工作機械などかなり大きな精密機器は、クレーンなどの設備や専門的な梱包技術が必要になるため、同業の物流企業から梱包を依頼されることすらある。

梱包仕様

小型製品	通信機器、電子部品・製品など	段ボール梱包	汎用の段ボールを使用し、顧客のニーズに合わせた最適な包装設計で様々な製品に、また、カッティングマシンを所持しているため抜型なしで小ロットのオーダーにも対応可能である。箱内の衝撃設計も安価で自由に行える。	
中型製品	各種パーツ類、電子製品、医療機器など	強化段ボール梱包	段ボール梱包では難しい重量物に対しては強化段ボールを用いる。加工は段ボール梱包と同様に自由度が高く強度にも優れる。段ボール製のパレットと組み合わせることで、フォークリフトなどにも対応可能。木箱に比べると梱包材の重量が軽いため、エア輸送費のコストダウンが図れる。	
大型製品	医療機器、無線通信機器、金型など	木枠梱包	内容品が防水を必要とせず局部的に保護すれば足りるときや、コンテナ輸送によるドア to ドアでの発送が可能な場合に有効。オーダーメイド性や強度に優れた木材+合板、軽量性に優れた木材+段ボールも選択できる。	
超大型製品	工作機械など	スチール梱包	重量貨物に適した梱包方法。スキッド部分（土台部分）が木材の約16倍の強度があるため薄く作成でき、全体の容積が木箱梱包より10%程度小さくなるというメリットがある。海上輸送や輸出に最適。	

出所：ホームページよりフィスコ作成

顧客の要望を正確に実現するには、オーダーメイドの「包装設計」が必要になる。包装設計のプロセスは、製品の形状や特性、流通条件など製品における諸条件の詳細なヒアリングに始まる。そして、豊富な実績やデータを基にCADを使って迅速に設計するが、もちろん複雑な形状にも対応可能である。CADデータを大型サンプルカッターに転送・出力し、その場で試作品を確認する。流通過程で受ける衝撃や振動、温度条件などを多角的にシミュレーションし、適正な包装設計にフィードバックして完成品にする。

こうした作業の積み重ねにより、同社の梱包技術はますます高くなる。このため、日本におけるパッケージ技術の最高水準を決定する、(社)日本包装技術協会主催の「日本パッケージングコンテスト」では受賞の常連となっている。また、同社開発の「検品工程低減・RFIDタグを利用したリターナブルBox」が、世界包装機構(WPO: World Packaging Organization)主催のパッケージングコンテスト「World Star2017」の輸送部門において、並み居る輸送企業を差し置いてワールドスター賞を受賞した。梱包業界ばかりか、世界の物流業界の中においても豊富な実績と高い技術力が評価されたのである。

梱包技術を核にした総合物流から 3PL や国際物流の分野にも進出

3. 梱包技術を核とした同社事業の特徴

こうした梱包技術を核に運輸や倉庫の能力を合わせてトータルサポートを提供している。倉庫事業では一般的な保管サービスの提供ではなく、工作機械など大型貨物の梱包に必要な大型走行クレーンなどの設備があり、トラックヤードには屋根を設置して雨天でも積み込み・積み下ろし作業が可能となっている。また、一般事務所に劣らない照度や空調を完備した快適な庫内環境で、24 時間フルタイムの管理・警備体制を敷いている。流通加工においては、同社は医療機器製造業、修理業の許可を取得し、輸入医療機器の受入検査や保管、出荷という物流業者としては難易度の高い業務を行っている。

運輸事業では、制御機器や通信機器、計測器、医療機器などエレクトロニクス関連の製品を中心に、拠点間を低コストで輸送しており、協力会社のサポートで全国配送も可能である。ただし、昨今の運輸業界の情勢を鑑みれば、自社所有は極力少なくしたいところである。

トータルサポートを突き詰めると、3PL や国際物流の分野へと事業は発展していく。同社は梱包事業を主軸とした 3PL を展開している。3PL とは、顧客に対して物流改革の提案を行い、物流業務を包括的に引き受ける事業のことで、まさにトータルサポートそのものである。しかも、自社内での梱包、輸配送、保管、在庫管理、保税通関、最終ユーザーへの配送と、高度な梱包技術と包装設計からスタートする一貫通貫性に特徴がある。このため、大手物流他社のような自らの物流機能に合わせたパッケージ販売ではなく、あくまでも顧客ニーズに最適化した物流サービスを提供できるのである。

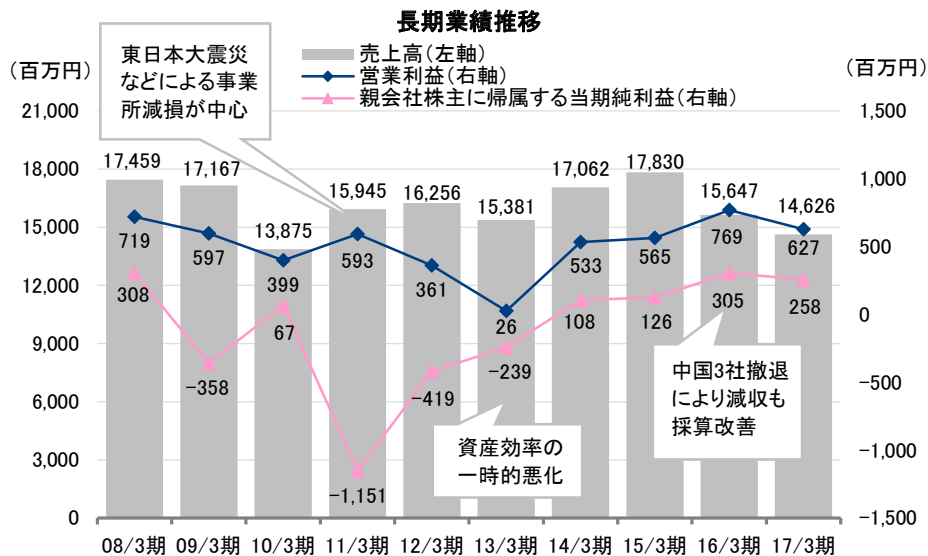
同社は横浜と成田に保税蔵置場と通関事務所を構え、保税蔵置場には梱包工場を併設している。そして、梱包から保税蔵置・通関、港湾・空港への輸送までを自社で対応しており、あらゆるニーズにきめ細かく丁寧かつスピーディに対応することができる。しかも、NVOCC（外航利用運送事業者）として船会社からスペースを買い取っており、目的地まで責任ある輸送サービスも提供することができる。こうした同社の国際物流の利便性に対する顧客の評価は非常に高い。

業績動向

ターニングポイントとなった中国事業の再編

1. 近年の業績概況

沿革の項にもあるが、2005年5月に新英産業（子会社に新英香港、蘇州新南、張家港新興南など中国企業）を買収して中国に進出した。以来、中国との関係は深まったものの、梱包事業を核としなかったため収益はなかなか改善しなかった。このため海外展開については、2010年3月 SANRITSU LOGISTICS AMERICA Inc. (米国)、2013年12月山立国際貨運代理（上海）と、改めて梱包事業を核にした子会社を設立する一方、2016年3月期から2017年3月期にかけて新英香港、蘇州新南、張家港新興南の3社について売却または清算することになった。この結果、2015年3月期から2017年3月期までの3期間で中国の売上高は24億円減少したが、採算は大きく改善した。しかし、中国事業再編の間に、事業所の倉庫稼働率が高まったことから既存顧客の深掘りによる成長が望みづらくなり、倉庫能力の向上と新規顧客の拡大という課題が浮上した。しかも、資産効率や建築費の高騰などを考慮すると大型投資は当面見送らざるを得ず、別手段での成長も図る必要が出てきたのである。こうした課題を解消するために策定したのが、後述する2018年3月期を初年度とする中期経営計画である。



中期経営計画初年度の2018年3月期第2四半期は順調に収益が拡大

2. 2018年3月期第2四半期の業績動向

中期経営計画の初年度となる2018年3月期第2四半期の業績は、売上高7,752百万円（前年同期比7.9%増）、営業利益290百万円（同33.0%増）、経常利益241百万円（同52.0%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益156百万円（同311.6%増）と好調だった。期初の同社見通しに対して、売上高で652百万円、営業利益で70百万円の超過達成となった。

2018年3月期第2四半期の業績

（単位：百万円、%）

	17/3期2Q			18/3期2Q			
	実績	売上比	進捗率	実績	売上比	増減率	進捗率
売上高	7,187	100.0	49.1	7,752	100.0	7.9	49.7
売上総利益	1,359	18.9	47.3	1,411	18.2	3.8	-
販管費	1,141	15.9	50.8	1,121	14.5	-1.7	-
営業利益	218	3.0	34.8	290	3.7	33.0	38.7
経常利益	158	2.2	33.2	241	3.1	52.0	38.9
親会社株主に帰属する四半期純利益	37	0.5	14.7	156	2.0	311.6	41.1

出所：決算短信よりフィスコ作成

内外ともモノの動きが堅調だったなかで、無線通信機器が苦戦したが、国際航空貨物と制御システムでの新規案件や工作機械でスポット受注増があったため、売上高は大幅に増加した。増収効果に加え賃貸ビル事業でフリーレント期間が終了しフル稼働となったこと、販管費を前期並みに抑制できたことなどから、営業利益は2ケタ増益となった。中国は、不採算子会社を整理したこと、上海の子会社で工作機械の取扱いが好調だったことから、売上高は減少したものの採算は改善した。米国では、主要顧客の大幅増産に伴って工作機械のスチール梱包が好調を維持したため、売上・利益ともに増加した。

セグメント別営業利益は、梱包事業が新規案件に加え、工作機械の取扱い増加の米国と事業再編の中国がともに収益改善し510百万円（前年同期比12.4%増）となった。運輸事業は無線通信機器の取扱いは減少したものの、医療機器と国際航空貨物の取扱いが増加し33百万円（同30.7%増）となった。倉庫事業は国際航空貨物の新規案件が収益寄与したが、前期に発生したスポット売上がなくなったことで163百万円（同7.0%減）となった。賃貸ビル事業はフリーレント期間の終了により、51百万円（同136.5%増）となった。

業績動向

2018年3月期第2四半期セグメント別業績

(単位：百万円、%)

	17/3期2Q		18/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	7,187	100.0	7,752	100.0	7.9
梱包事業	5,128	71.4	5,679	73.3	10.8
運輸事業	1,037	14.4	1,036	13.4	-0.1
倉庫事業	903	12.6	895	11.5	-0.9
賃貸ビル事業	118	1.6	141	1.8	19.7
営業利益	218	-	290	-	33.0
梱包事業	453	8.9	510	9.0	12.4
運輸事業	25	2.5	33	3.3	30.7
倉庫事業	176	19.5	163	18.3	-7.0
賃貸ビル事業	21	18.4	51	36.4	136.5
調整額	-460	-	-469	-	-

注：各セグメントの営業利益の売上比は、セグメント売上高に対する比率
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2018年3月期通期業績の上方修正を発表

3. 2018年3月期業績見直し

2018年3月期通期について、同社は売上高15,600百万円(前期比6.7%増)、営業利益750百万円(同19.6%増)、経常利益620百万円(同29.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益380百万円(同46.9%増)を見込んでいる。第2四半期に業績予想を超過達成したことを受けて、11月30日に上方修正を発表した。

2018年3月期通期業績見直し

(単位：百万円、%)

	17/3期		18/3期			増減率
	実績	売上比	期初予想	修正予想	売上比	
売上高	14,626	100.0	14,800	15,600	100.0	6.7
営業利益	627	4.3	690	750	4.8	19.6
経常利益	478	3.3	570	620	4.0	29.6
親会社株主に帰属する当期純利益	258	1.8	340	380	2.4	46.9

出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

同社は、不採算だった中国事業の再編が一段落したことから、グループ全体の収益向上に向けた基盤整備に注力する方針である。このため、2018年3月期は次の成長へ向けた製品群やセグメントに経営資源を集中する計画になっている。

業績動向

小型精密機器は、成田地区における国際航空貨物の新規案件（庫内オペレーション、保管、流通加工中心）などで増収、売上総利益率は前期並みである。第2四半期の好調と人員の効率化などにより通期も収益が押し上げられる可能性は大きいと考えられる。大型精密機器は、特に無線通信機器は荷動き減少と顧客の事業構造改革の影響もあり減収予想であるものの、人員配置の見直しもあり、売上総利益率は前期並みである。医療機器は、新規顧客の開拓を進めるとともに、自社倉庫における省力化・保管面積縮小を目的とした自動ロボット制御ピッキングシステム「AutoStore」導入により微増収、売上総利益率横ばいを見込んでいる。第2四半期は計画をやや下回っての推移の上「AutoStore」の稼働も2018年春の予定だが、カバーは可能と見られる。工作機械は、第2四半期はスポット受注分超過達成、通期では米国での新機種の新規生産増加で売上総利益率も改善というシナリオであり、少なくとも上期超過達成分の利益は確保できそうである。

セグメント別業績の通期見通しは、梱包事業が中国の事業再編の影響や無線通信機器の荷動き減少を見込むが、成田地区の航空貨物や海外の工作機械の取扱増加により増収増益、運輸事業が無線通信機器と医療機器の取扱減少の一方、自社車両の配車効率化により増収増益、倉庫事業が成田地区の航空貨物保管の好調で増収増益、賃貸ビル事業は賃貸ビルのフル稼働により増収増益となっている。なお海外は、中国が梱包技術を生かした国際複合一貫輸送の営業展開、米国が工作機械のスチール梱包と調達物流の取扱増に絡めて国際複合一貫輸送の拡大を図り、ともに収益増加を狙う。

■ 中期経営計画

2020年3月期に売上高16,500百万円、 営業利益950百万円を目指す

1. 新ビジョン

倉庫能力の向上と新規顧客の拡大に対し大型投資以外での成長も図る必要が出てきた。こうした課題に対し新たなビジョン「オペレーションからソリューションへ」を打ち出した。従来、梱包技術を駆使して顧客の指示どおりに最終ユーザーに届けることをグッドオペレーションとしてきたが、今後はグッドオペレーションに加え、新設された統括部門により創出される各事業のシナジーを生かして、顧客にとって最適解となる物流ソリューションを提案、それを背景に事業規模を拡大していく考えである。こうして策定されたのが、2018年3月期を初年度とする中期経営計画である。

2. 中期経営計画

同社は中期経営計画で、2020年3月期に売上高16,500百万円、営業利益950百万円、経常利益860百万円、ROE6.3%（参考数値）の達成を目指している。このため営業体制を再編、ソリューション営業に特化した統括部門を設置して事業間に横串を刺しシナジーを創出する一方、取扱製品群別に営業ターゲットを明確化し、効果的かつ効率的に新規顧客開拓を進める方針である。

中期経営計画

精密機器と医療機器では、好立地に大型のノンアセット型拠点を新たに複数開設し、高度な庫内オペレーションと組み合わせたソリューション営業を展開、他社と差別化する考えである。なかでも、精密機器は高単価製品をターゲットに、梱包技術やリードタイムの短縮、緊急案件への対応といった強みを生かして新規顧客を獲得する方針である。医療機器は高度医療機器メーカーをターゲットに、セキュリティや庫内環境など従来の強みに加え、仕様や IT を顧客のニーズに合わせることで高付加価値の倉庫内オペレーションを提供する計画である。2017 年 11 月に大手顧客向けに「AutoStore」導入を公表、2018 年春に稼働予定となっている。工作機械は現有キャパシティーを生かし、日米中各拠点を通じた国際物流を展開する方針である。さらに、不採算案件を絞るとともに、港湾に隣接した大型梱包設備や時間短縮・コスト削減への対応力などの強みを生かし、既存顧客との取引を深掘りしてグループ全体で顧客の物流シェアを引き上げる考えである。

これらにより、2020 年 3 月期の取扱製品群別売上高は、大型精密機器 3,490 百万円（2017 年 3 月期実績 3,049 百万円）、小型精密機器 6,035 百万円（同 5,212 百万円）、医療機器が 2,560 百万円（同 2,067 百万円）、工作機械が 3,380 百万円（同 2,798 百万円）を計画している。なお、米国では既存顧客の深掘りによりスチール梱包を含めた工作機械の取扱い増加を図り、中国では梱包技術を生かした営業展開を図るとともに材料費など経費削減を進めて黒字化を目指す。強みである梱包技術を海外でも展開することで、顧客ごとに最適化した国際輸送ネットワークを構築する考えである。

株主還元策

2018 年 3 月期の配当は創業 70 周年記念配当 2 円を含め 22 円を予定

同社は、株主への利益還元を重要な課題と認識し、財務体質の強化を図り、今後の国内外における事業展開等を総合的に勘案しつつ、積極的に配当を実施する方針である。今後も配当性向 30% を基本に利益還元を進め、創業 70 周年となる 2018 年 3 月期の 1 株当たり配当は、創業 70 周年記念配当 2 円を含め 22 円を予定している。また、中期経営計画最終年度の 2020 年 3 月期の 1 株当たり配当は、中期経営計画目標値達成を前提にすれば、24 ～ 25 円が期待できる。

情報セキュリティ

システム整備、従業員教育に積極的

同社では情報セキュリティ対策として、サーバ・クライアント PC については、エンドポイントセキュリティソフト、UTM、アンチウィルスソフトの利用など、様々な予防対策を講じている。従業員に対しては、情報セキュリティチェックを問題形式で定期的に行い、情報セキュリティに対する意識を深めている。今後は、より安全な環境を見据え、クラウドへの移行も検討課題となっている。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ