



統合報告書
INTEGRATED REPORT
2020
2019年6月1日▼2020年5月31日

TAKARA & COグループとは

私たちは、ディスクロージャー&IRを基盤として、顧客への価値提供領域をその周辺分野へ拡大していくため、2019年12月に持株会社「株式会社TAKARA & COMPANY」が率いる経営体制に移行しました。これにより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。



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



代表取締役社長 堆 誠一郎

グループビジネスの核となる
ディスクロージャー&IRサービスの
オンリーワン企業を目指します。



55周年を経てT&Cグループに参画。
業務改革をさらにスケールアップし
通訳・翻訳の品質を二層高めます。

取締役社長 林 純一



お客様のグローバル展開をサポートしながら、
共に十印も大きく成長します。

代表取締役社長 竹山 徹弥



取締役社長 沼澤 昭仁

強固な経営者ネットワークを基盤に
6つの既存事業を強化し、
AI領域に本格参入します。



宝印刷との連携を二層強化し
「計画開示」システムの普及に
邁進します。

代表取締役社長 児玉 厚



WEB関連需要を確実に取り込み、
グループのビジネス領域拡大に貢献します。

代表取締役社長 加島 英一

グローバルな
ビジネストレンドにアンテナを張り、
グループの海外戦略を推進します。

President 岡田 竜介



グループの全体像



TAKARA
& COMPANY

(持株会社)

会社概要

本社	東京都豊島区
従業員数	37名(2020年5月末現在)
代表者	堆 誠一郎

TAKARA & COグループは、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んでいます。

ディスクロージャー関連事業

海外(香港)

通訳・翻訳事業

宝印刷株式会社 	会社概要 <table><tr><td>創業</td><td>1952年</td></tr><tr><td>本社</td><td>東京都豊島区</td></tr><tr><td>従業員数</td><td>615名（2020年5月末現在）</td></tr><tr><td>代表者</td><td>堆 誠一郎</td></tr></table>	創業	1952年	本社	東京都豊島区	従業員数	615名（2020年5月末現在）	代表者	堆 誠一郎	事業内容 上場企業の制度開示、任意開示に関するサポートのほか、上場準備企業向けには上場申請をサポートするディスクロージャー&IRの専門会社。印刷物に限らずWEBやコンサルティングなど、多様なかたちで顧客の情報開示を支援しています。	子会社 ▪ 仙台宝印刷株式会社 ▪ 株式会社ディスクロージャー&IR総合研究所 ▪ ディスクロージャー・イノベーション株式会社 ▪ 株式会社TAKARA Solutions & Services ▪ 一般社団法人日本IPO実務検定協会
創業	1952年										
本社	東京都豊島区										
従業員数	615名（2020年5月末現在）										
代表者	堆 誠一郎										
株式会社タスク 	会社概要 <table><tr><td>創業</td><td>1995年</td></tr><tr><td>本社</td><td>東京都豊島区</td></tr><tr><td>従業員数</td><td>60名（2020年5月末現在）</td></tr><tr><td>代表者</td><td>竹山 徹弥</td></tr></table>	創業	1995年	本社	東京都豊島区	従業員数	60名（2020年5月末現在）	代表者	竹山 徹弥	事業内容 多数のIPO支援実績を持つコンサルティング会社。企業情報を収集・分析する「企業プロファイリング力」を武器に、IPO支援からM&A支援、AIプロファイリングなど7つの事業を展開し、顧客企業の経営をあらゆる角度からサポートしています。	
創業	1995年										
本社	東京都豊島区										
従業員数	60名（2020年5月末現在）										
代表者	竹山 徹弥										
株式会社スリー・シー・コンサルティング 	会社概要 <table><tr><td>創業</td><td>1999年</td></tr><tr><td>本社</td><td>東京都豊島区</td></tr><tr><td>従業員数</td><td>38名（2020年5月末現在）</td></tr><tr><td>代表者</td><td>児玉 厚</td></tr></table>	創業	1999年	本社	東京都豊島区	従業員数	38名（2020年5月末現在）	代表者	児玉 厚	事業内容 「会計人の仕事を作業から経営判断へ」を掲げ、「開示書類自動作成システム」と「予算財務諸表自動作成システム（予算会計エクспレス）」を開発。日本初の両システムを通して、高度な経営判断と効率的な決算開示の実現に貢献しています。	
創業	1999年										
本社	東京都豊島区										
従業員数	38名（2020年5月末現在）										
代表者	児玉 厚										
株式会社イーツー 	会社概要 <table><tr><td>創業</td><td>2000年</td></tr><tr><td>本社</td><td>東京都豊島区</td></tr><tr><td>従業員数</td><td>41名（2020年5月末現在）</td></tr><tr><td>代表者</td><td>加島 英一</td></tr></table>	創業	2000年	本社	東京都豊島区	従業員数	41名（2020年5月末現在）	代表者	加島 英一	事業内容 ICT戦略を担うWEB制作・システム開発会社。WEBサイトやシステムなどの受託制作と、コミュニケーションを支援するシステムなど自社商品・サービス開発を通して、多様化する顧客の課題に技術力と提案力で応えています。	
創業	2000年										
本社	東京都豊島区										
従業員数	41名（2020年5月末現在）										
代表者	加島 英一										
TAKARA INTERNATIONAL (HONG KONG) LIMITED 	会社概要 <table><tr><td>創業</td><td>2015年</td></tr><tr><td>本社</td><td>香港</td></tr><tr><td>従業員数</td><td>5名（2020年5月末現在）</td></tr><tr><td>代表者</td><td>岡田 竜介</td></tr></table>	創業	2015年	本社	香港	従業員数	5名（2020年5月末現在）	代表者	岡田 竜介	事業内容 2013年の駐在員事務所開設以来、日本語、英語、中国語、韓国語を中心に、多言語による投資家とのコミュニケーションをサポート。上場準備書類作成や翻訳のほか、IR・PR活動支援、東アジア圏の市場調査・情報収集などを行っています。	
創業	2015年										
本社	香港										
従業員数	5名（2020年5月末現在）										
代表者	岡田 竜介										
株式会社サイマル・インターナショナル 	会社概要 <table><tr><td>創業</td><td>1965年</td></tr><tr><td>本社</td><td>東京都中央区</td></tr><tr><td>従業員数</td><td>224名（2020年5月末現在）</td></tr><tr><td>代表者</td><td>岡田 竜介</td></tr></table>	創業	1965年	本社	東京都中央区	従業員数	224名（2020年5月末現在）	代表者	岡田 竜介	事業内容 1965年の創業以来、質の高いサービス提供によりビジネス通訳・翻訳業界で強固なブランドを確立しています。政府官公庁や財界、企業などを主要顧客に持ち、国際コミュニケーション活動をサポート。年間の通訳実績は1万件を誇ります。 詳しくはP29へ	子会社 ▪ 株式会社サイマル・ビジネスコミュニケーションズ ▪ 株式会社サイマル・テクニカルコミュニケーションズ
創業	1965年										
本社	東京都中央区										
従業員数	224名（2020年5月末現在）										
代表者	岡田 竜介										
株式会社十印 	会社概要 <table><tr><td>創業</td><td>1963年</td></tr><tr><td>本社</td><td>東京都港区</td></tr><tr><td>従業員数</td><td>81名（2020年5月末現在）</td></tr><tr><td>代表者</td><td>岡田 竜介</td></tr></table>	創業	1963年	本社	東京都港区	従業員数	81名（2020年5月末現在）	代表者	岡田 竜介	事業内容 創業以来、翻訳会社のパイオニアとして日本の翻訳業界を牽引。単なる翻訳にとどまらない“現地化”サービスを提供。品質とスピード、キャパシティが顧客に評価され、あらゆる産業分野で翻訳の実績を積み重ねています。	子会社 ▪ TOIN AMERICA INC. ▪ TOIN USA INC. ▪ 十印（上海）信息技术有限公司
創業	1963年										
本社	東京都港区										
従業員数	81名（2020年5月末現在）										
代表者	岡田 竜介										

CONTENTS

01 TAKARA & CO グループとは

- 01 企業理念
- 02 グループ会社社長コメント
- 03 グループの全体像
- 05 CONTENTS
- 07 グループ拡大のあゆみ



- 09 TAKARA & COグループ この1年



11 ビジネスモデルと 価値創造

- 11 グループを取り巻く市場環境
- 13 ビジネスモデル



- 15 リスクと機会、その対応
- 17 幅広いビジネスを可能にする資本の高度化策
- 19 グループで取り組むSDGs
- 21 パフォーマンスハイライト
- 23 財務・非財務ハイライト
- 25 グループのビジネス

- 25 事業・サービス概要
- 27 セグメント別売上高構成と主要製品・サービス
- 29 注目の事業 通訳・翻訳／コンサルティングビジネス



37 成長戦略

- 37 トップコミットメント



- 43 新・中期経営計画2023



- 45 事業戦略



47 非財務資本戦略

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

71 財務・企業データ

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

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けると幸いです。

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」



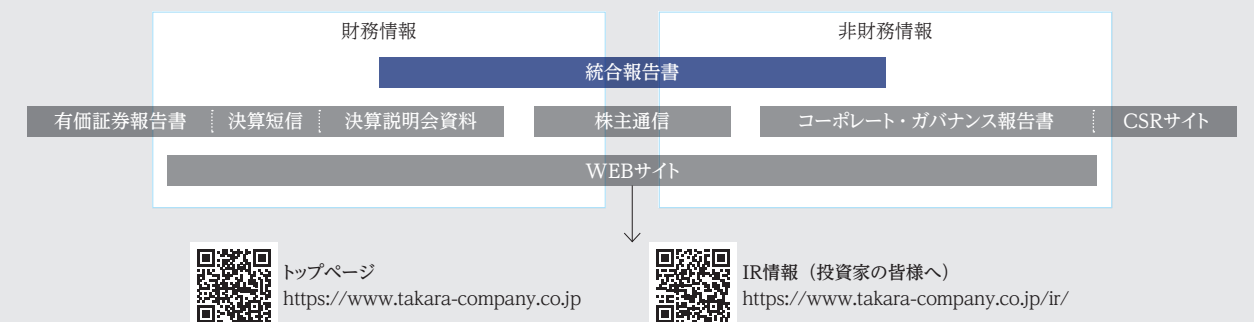
対象範囲と期間

期間：2019年6月～2020年5月
一部当該期間前後の活動も含みます。
範囲：TAKARA & COグループ
一部宝印刷(株)単体の報告も含みます。

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。

情報開示とコミュニケーション



グループ拡大のあゆみ

宝印刷の創業以来、当社グループはディスクロージャー&IRを事業基盤とし、企業の正確かつスピーディな情報開示をお手伝いしてきました。そして、時代の流れとともに高度化・複雑化するお客様のニーズに応えるため、グループの事業領域を拡大。今もなお、新たな市場を見据えて進化し続けています。

宝印刷／TAKARA & COMPANYのあゆみ

- 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・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



グループ売上高(百万円)／従業員数の推移



グループ拡大のあゆみ

- 1990年～

1997年 「株式会社フィナンシャルメディア」を設立(経営効率化のため2010年に清算)
- 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
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
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を開発した「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
制作業務を担う「仙台宝印刷株式会社」を設立



- 2016年

法定・任意開示分野を研究領域とする「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ため「株式会社イーツー」を子会社化

WEB分野を強化
- 2018年

海外翻訳事業会社「TRANSLASIA HOLDINGS PTE. LTD.」を子会社化

翻訳事業強化と機械翻訳拡販
- 2019年

翻訳事業を手掛ける「株式会社十印」を子会社化
- 2020年

通訳・翻訳事業を手掛ける「株式会社サイマル・インターナショナル」を子会社化

通訳・翻訳ともに品質とシェア国内No.1を目指す

TAKARA & COグループ この1年

十印がAI翻訳サービス
「T-tact AN-ZIN」をリリース

「T-tact AN-ZIN」は、国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）から技術提供を受けて開発した商用のAI翻訳サービス。簡単な手続きかつ低価格でビジネス利用できます。高いセキュリティや豊富な便利機能、高精度の翻訳で、ビジネス翻訳に関わる時間を劇的に短縮。さらに、翻訳エンジンを深層学習させた分野に特化したエンジンを次々と作成し、2020年8月にはリーガルエンジンをリリースするなど、進化を続けています。

イーラーが新しい時代の
新卒採用支援ツール
「リクタス」をリリース

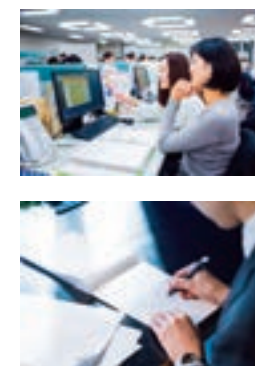
「リクタス」は、企業と志望者が相互に魅力を伝え、理解を深め合うことで企業にマッチした人財を確保することができる新卒採用支援ツール。志望者は面接では伝えきれなかった自己PRや企業への熱意や思いを、企業は採用サイトや説明会などだけでは伝えられない社風や雰囲気などの魅力を発信することができ、お互いを理解しあうことでミスマッチが減り、辞退者を減らすことができます。

宝印刷グローバル
リレーションズ部が翻訳サービス
「ISO17100:2015」認証を取得

この認証は、翻訳実務者の力量や資格、技術的基盤、プロセス管理の仕組みが「ISO17100（翻訳サービスの要求事項）」に適合していること、また実際の翻訳プロジェクトが仕組みに基づいて実施されていることを第三者である認証機関が審査するもの。これからお客様から信頼される翻訳サービスを提供できるよう、引き続き努力を重ねていきます。

サイマル・インターナショナルが
TAKARA & COグループ入り

株式会社ベネッセホールディングスから同社の子会社であるサイマル社の株式を取得し完全子会社化しました。サイマル社は政府案件を含む重要な国際イベントの通訳業務において圧倒的な実績を有し、業界内で確固たるブランド力を確立しています。この買収により、当社グループの通訳・翻訳事業の規模は一気に拡大。今後はグループ間のシナジーや規模のメリットを追求することで、さらなる市場シェアの拡大を目指します。

決算開示コンサルティングを担う
「TAKARA Solutions & Services」を設立

詳しくはP29へ

株式会社 TAKARA Solutions & Services

2019年5月

2019年7月

2019年10月

2019年11月

2019年12月

2020年2月

2020年3月

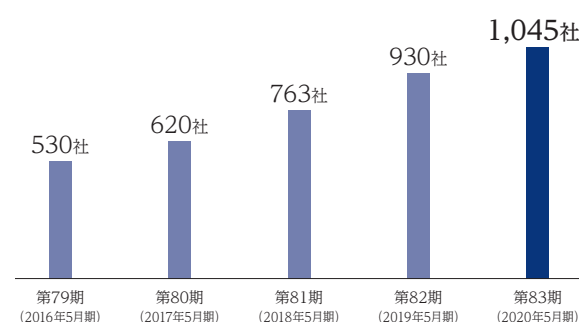
2020年4月

2020年6月

2020年8月

「X-Smart.Basic/Advance」シリーズの
累計販売社数が1,000社を突破

2011年「X-Smart.Basic」、2013年「X-Smart.Advance」のサービス開始以来、着実に実績を伸ばし、ついに累計販売社数1,000社を突破。2020年にはクラウド会計ソフト「会計freee」とのAPI連携を開始。これにより「会計freee」の会計データが1クリックで連携可能となり、有価証券報告書をはじめ、決算短信や会社法計算書類が自動作成されるなど、作業効率が飛躍的にアップしました。



JTF翻訳祭2019にて講演を実施

横浜市で開催された「第29回JTF翻訳祭2019」にて、「英文開示義務化の時代がやってくる」と題し、講演を行いました。講演者の三輪（現 宝印刷執行役員）から、海外投資家に対する適切な情報開示の必要性や英文開示書類作成ニーズの高まりなど、英文開示を取り巻く環境を説明したほか、翻訳業界としてもこうしたニーズに応えるための体制整備が急務であることなどをお話しました。

宝印刷グループが新体制でスタート、
TAKARA & COグループへ

新型コロナウイルス感染拡大を受けテレワークを実施

2020年2月以降、新型コロナウイルス感染症が拡大する中、当社グループのビジネスへの影響はもとより、従業員やその家族、お客様などへの安全確保に向けできる限りの警戒を高めるため、様々な感染防止対策を実施しました。そのうちの1つがBCPとしてのテレワークの実施です。ダイバーシティプロジェクトを通じてテレワークのトライアルを進めていたこともあり、実施は比較的スムーズに進み、4月、5月だけでもテレワーク経験者は400名を超えました。

新型コロナウイルスへの対応

- テレワークの実施・延長
- 時差出勤や分散勤務の実施
- 検温による体調変化の早期発見、体調不良時の上司報告、出社要否の確認徹底
- 対面の営業活動・打合せからオンライン形式への切り替え
- 来場型セミナーの延期、WEBセミナーへの切り替え
- 不要不急のセミナー等イベントの欠席、延期
- 国内外出張の自粛
- 新型コロナウイルス接触確認アプリ（COCOA）の導入推進
- 手洗い、うがい、マスクの装着 など

TAKARA & COMPANYとして
初の株主総会を開催

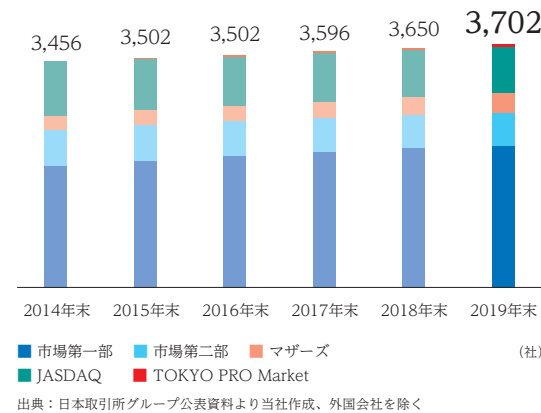
2020年の株主総会は新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、株主様にはインターネットによる議決権の行使とご来場の見合わせをお願いすることとなりました。ご来場いただけない株主様のため、事業報告などの説明動画の大部分を「ネットで招集」にて事前に配信、WEBを活用した情報提供を充実させました。

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246社増加
- 同期間の年平均伸び率は、TOKYO PRO Market 29.7%、マザーズ 9.0%増加の一方で、市場第二部とJASDAQは減少

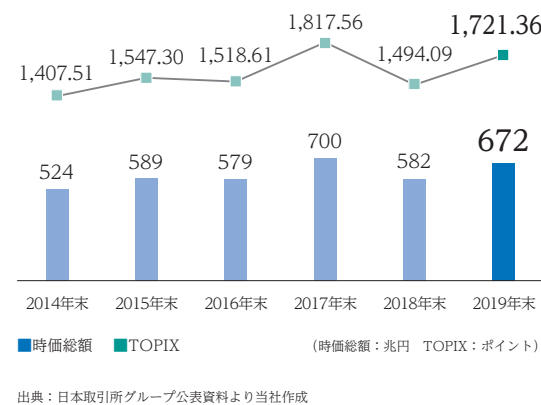
IPO社数は直近5年間で年間100社弱と安定しているものの、子会社化や買収などにより上場廃止企業数が年平均53.4社あり、東証上場企業数は緩やかな増加にとどまっています。当社グループにとって上場企業社数増加による増収期待は限定的であり、より付加価値の高いサービスの提供が必要となります。



東証全市場株式時価総額／TOPIX

- 消費増税にもかかわらずグローバルな金融緩和による海外の株高も影響し、2019年の株価は堅調に推移
- 東証の株式時価総額はニューヨーク証券取引所、NASDAQ市場に次ぐ世界第3位を継続

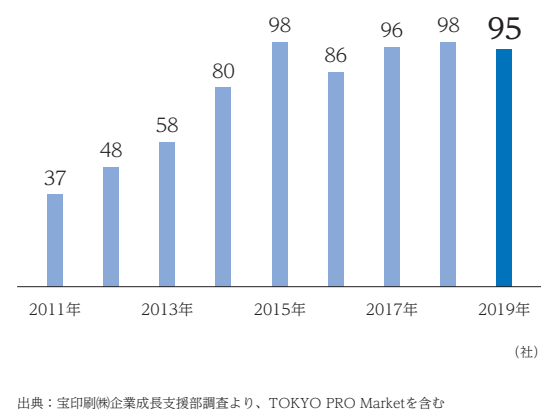
当社にとって増資や売出における目論見書作成業務の獲得は株式市場に左右されやすいといえます。中国の景気減速感や消費税率上げなどによる景気減速懸念から株価は一時弱含んだものの、年後半にかけてITサイクルの持ち直し期待や米中貿易交渉の一部合意を受け、年末には2018年1月の高値に迫る勢いとなりました。



国内IPO社数

- 年初は軟調なスタートだったものの、米中対立が落ち着きを見せたこともあり、前年比3社減に
- 大型銘柄のIPOがなく、全体的に中・小型株の上場となった

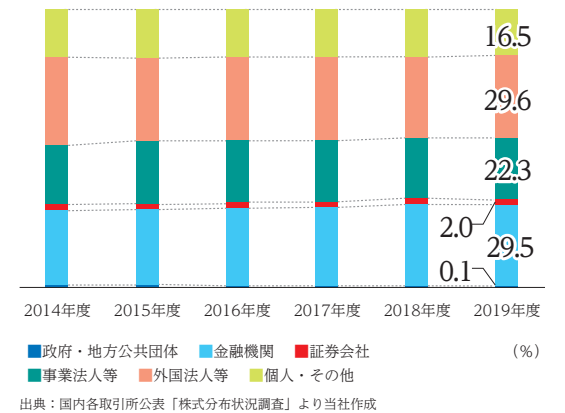
年後半からの株式市場の回復もあり、年末にかけての駆け込み申請でIPO社数では昨年までと同水準となった一方、大型銘柄の上場はありませんでした。当社グループはIPOによる新規案件獲得を重要指標とし、上場準備先への積極的な営業活動を続けています。



投資部門別株式保有比率

- 個人は2009年以降11年連続で売り越し、金額ベースでは3年ぶりに100兆円台を割り込み、個人の株式保有比率では16.5%に
- 外国法人等は3年連続の売り越しとなったが、29.6%と前年比微増

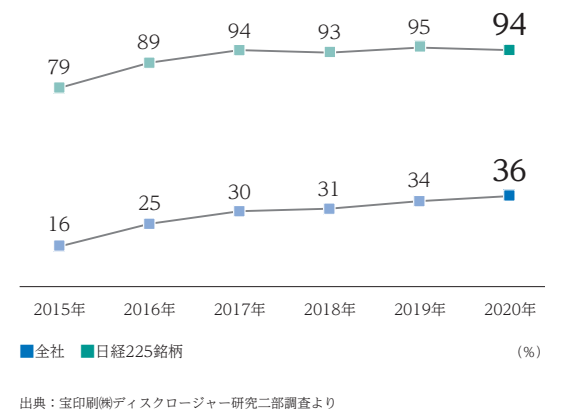
政策保有株式の減少やグローバル化は継続しており、比率に大きな変化はありません。外国法人等による保有比率は29.6%、売買代金の委託売買内訳における海外投資家は73.3%と共に高く、英語による情報発信、招集通知の翻訳等のニーズは年々増大しています。



招集通知の英訳比率（3月決算会社）

- 2020年3月末決算会社全体に占める招集通知の英訳比率は36%と2015年比で20ポイント増加
- 日経225銘柄では90%台央で推移

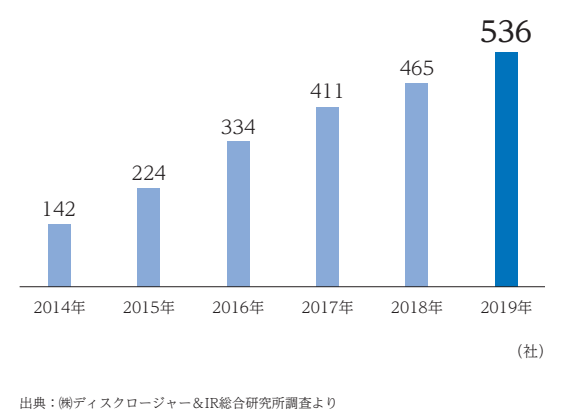
直近5年間で株式保有比率や売買代金で海外機関投資家の比率は大きく変化していません。しかし企業価値やコーポレート・ガバナンスに対する意識の向上により、株主に送付する招集通知の英訳の必要性を感じる企業が増加し、翻訳ニーズは招集通知のみならずIRを含めた情報開示全般に及んでいます。



統合報告書の発行企業数

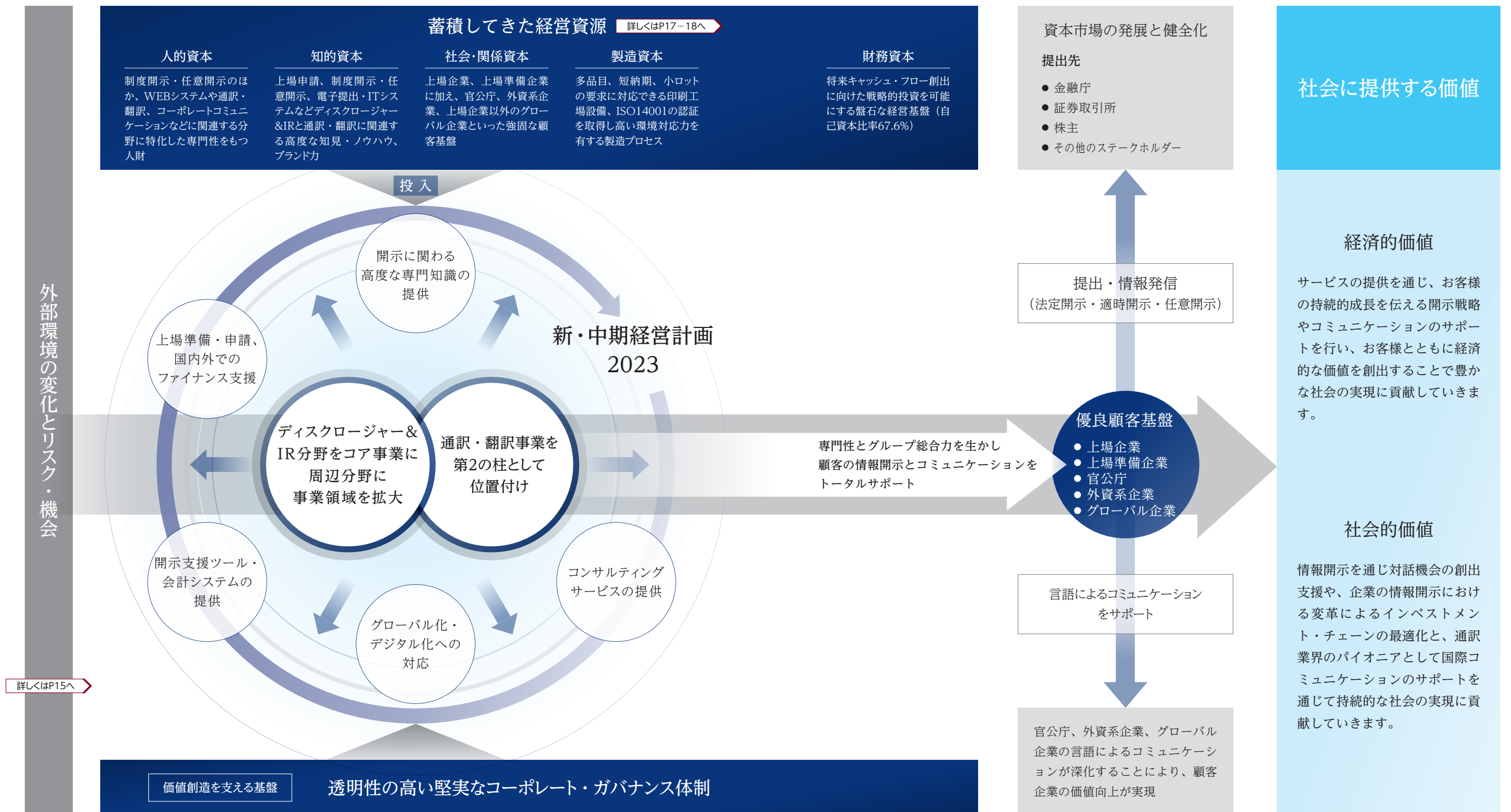
- 2019年末では536社が統合報告書を発行、内約9割は英文版も発行
- 発行企業数の増加は徐々に落ち着きを見せるも、直近5年で年平均30.4%増と依然高い伸び率を示す

投資家からニーズの高い非財務情報分野においては、柔軟な開示が可能な統合報告書による情報発信が先行しています。非財務情報は将来キャッシュ・フローを想起させる材料や、投資家との対話の材料になることから、非財務情報を多く盛り込んだ統合報告書のニーズは今後も続く予想されます。



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を提供す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。

外部環境・業界の変化	当社グループへの影響（ ■ リスク ■ 機会）	リスクと機会への対応	戦略の方向性（「新・中期経営計画2023」における具体的施策） 詳しくはP43へ
情報開示制度の革新 ●株主総会プロセスの電子化 ●事業報告等と有価証券報告書の一体的開示に向けた動き ●IFRS導入企業の増加 ●ESGに対する意識と開示要請の高まり	■ 印刷ニーズの縮小 ■ さらなるXBRL化の拡大 ■ 高度な開示書類作成支援ツールへのニーズ拡大 ■ 情報開示に関するアウトソーシングやコンサルティングニーズの増加 ■ ESG・非財務情報の開示需要の拡大	制度変更や市場の変化によって複雑化・多様化する顧客ニーズに応える製品・サービスの改良・開発	ディスクロージャー関連事業 1 法定開示情報における専門性の高度化 2 任意開示領域へのサポート強化 3 コンサルティングサービスの強化 4 開示書類作成支援ツールを中心としたIT商品の拡販
市場や投資姿勢の変化 ●株式市場再編の可能性 ●非財務情報の開示要請の高まり ●コーポレート・ガバナンス向上への要請 ●英文開示義務化の可能性	■ 競合他社との価格競争の激化 ■ ディスクロージャー専門会社以外の業界参入 ■ 信頼性・公平性の高い情報開示への要請 ■ 非財務情報開示に関するコンサルティングニーズの増加 ■ 情報開示書類の英訳ニーズの増加	各省庁や業界団体などとの連携を強化し、開示制度や会計基準に関する情報の迅速な把握・分析を実施	
グローバル化の進展	■ 海外投資家に向けた外国語による情報開示ニーズの拡大 ■ 海外市場における資金調達ニーズの拡大 ■ 日本企業の社内外通訳・翻訳の増加 ■ 海外企業の日本市場向け通訳・翻訳の増加	品質とシェアの向上により通訳・翻訳事業における競争優位性を確立	通訳・翻訳事業 1 通訳・翻訳業務の営業機能強化、生産性改善 2 海外顧客向け高付加価値サービスの拡大
情報化社会の進展 ●印刷媒体からWEB媒体への移行 ●with / after コロナ環境下における電子化の加速	■ 印刷ニーズの縮小 ■ 情報漏えいなどのセキュリティリスク管理の厳格化 ■ WEB開示の拡大 ■ ICTの進化に対応した製品・サービスニーズの拡大	コンサルティングや翻訳、システムなど専門性の高い人財の育成・獲得	ディスクロージャー関連事業と通訳・翻訳事業の融合
国内生産年齢人口の減少	■ 人口減による優秀な人財の争奪戦 ■ 多様な人財の育成・活躍推進の必要性 ■ 働き方改革による労働環境の見直し、リモートワークの増加 ■ 労働環境改善による生産性の向上 ■ 業務効率化に資する製品・サービス、アウトソーシングの需要拡大	多様な人財が生き生きと働くことのできる職場環境の整備、労働生産性の向上を目的とした業務改善	顧客基盤を活用した新規サービスの創出・拡大
環境問題の深刻化 ●国内・海外における環境規制強化	■ 環境リスクの増大 ■ 環境情報開示に対応する製品・サービスニーズの拡大	環境規制対応に向けた設備投資	

幅広いビジネスを可能にする資本の高度化策

私たちは、ディスクロージャー関連事業、通訳・翻訳事業を通じてお客様に経営支援のプラットフォームサービスを提供し、社会とともに持続的な成長を果たすことを目指しています。そのためにも、持続的成長を支える6つの資本をそれぞれ強化し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。



グループで取り組むSDGs

TAKARA & COグループはSDGsに賛同しています。グループの事業特性を鑑み、最も貢献すべき目標として「パートナーシップで目標を達成しよう」を特定しました。さらに、事業活動や生活、環境領域において既に取り組んでいる重要なテーマである6つを貢献すべき目標とし、さまざまな取り組みを行っています。



▶ 社内外のパートナーシップ構築により資本市場の活性化に貢献

ディスクロージャー&IRを事業の中心に据える当社グループにとって、ディスクロージャーのインフラ基盤構築は最も重要な社会的使命であると考えます。また、お客様の情報開示をあらゆる面からサポートすることで情報開示の質向上と対話の促進につながります。私たちがより良いサービスを提供するには、グループ内のパートナーシップに加え、お客様や証券市場関係者、取引先など社外のステークホルダーとの関係性を強め、より強いパートナーシップを築くことが重要です。それらの取り組みが資本市場の活性化につながると信じ、事業活動を推進しています。



事業活動

基盤領域を通じて責任ある事業を行う

取り組み内容

- ディスクロージャーのインフラ基盤構築
- 資本市場の活性化への貢献
- 日本の政治、経済、文化における国際コミュニケーションへの貢献
- グループ一体経営



生活

安全・安心な暮らしを支える

取り組み内容

- ダイバーシティ推進
- 女性活躍推進
- 育児休業制度
- 子育てサポート企業「くるみん」取得
- シニア人財雇用
- 外国人雇用
- 障がい者雇用
- 介護休業制度
- 社会貢献活動団体への寄付



環境

資源を大切に自然と共存する

取り組み内容

- FSC®森林認証
- GP認証
- ISO認証
- 省エネ推進
- 刷版廃液削減装置
- 電力使用量削減
- コピー用紙使用量削減
- VOC警報器



SDGsとは

持続可能な開発目標（SDGs）は、2015年9月の国連サミットで採択されたもので、2030年までに達成を目指す世界共通の目標です。持続可能な世界を実現するための17の目標とそれらを達成するための具体的な169のターゲットから構成され、「地球上の誰一人として取り残さない」ことを誓っています。

▶ ダイバーシティプロジェクトの活動が「働きやすい職場づくり」の原動力に

ダイバーシティプロジェクトは、宝印刷が2009年にスタートさせた部署横断的な取り組み。女性活躍推進や男性育休、介護休業、残業時間削減など、働きやすい職場環境づくりに向け社内への啓蒙活動、イベント・講習会の開催、会社への制度提案などを積極的に行っています。10年以上の活動を経て、ダイバーシティの意識が社内に浸透し、皆が利用しやすい各種制度が整えられつつあります。12期目を迎えた2020年は、テレワークの本格導入に向けて活動を開始しています。



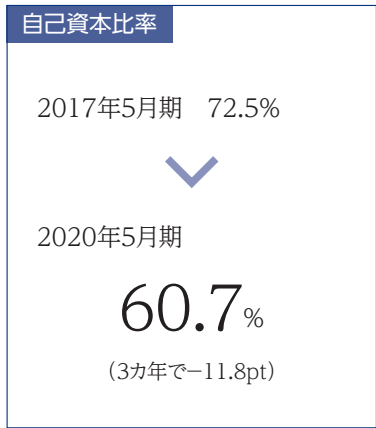
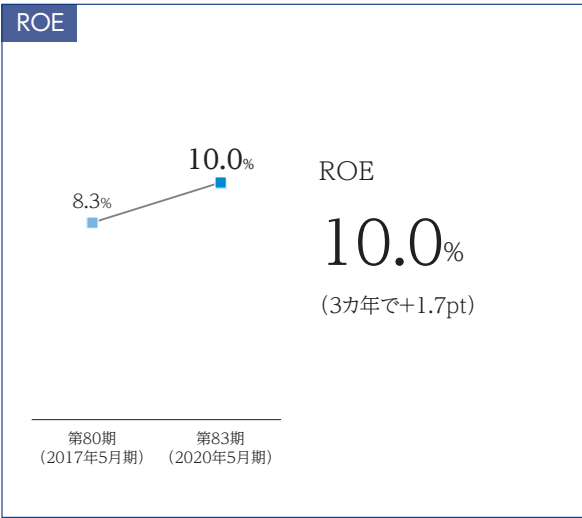
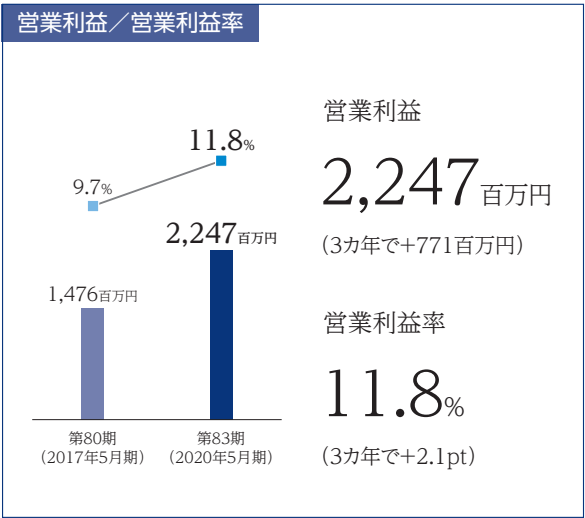
▶ グリーンプリンティング認定を取得、環境に配慮した製造工程を実現

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。当社グループの中で特に環境負荷が高い製造拠点の浮間工場は、2009年9月に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工場となりました。この認定は、印刷製品の製造工程と印刷資材とが環境に配慮されていることを示すものです。当社グループでは、こうした環境に配慮した製造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。

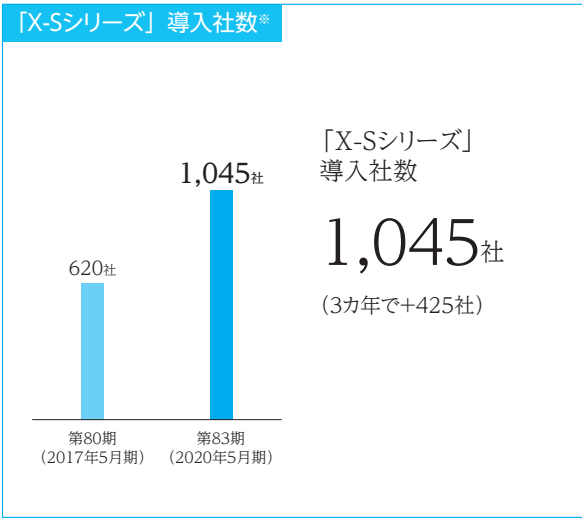
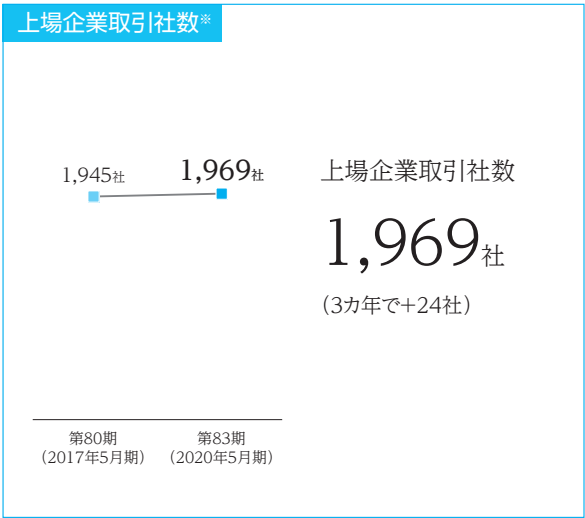
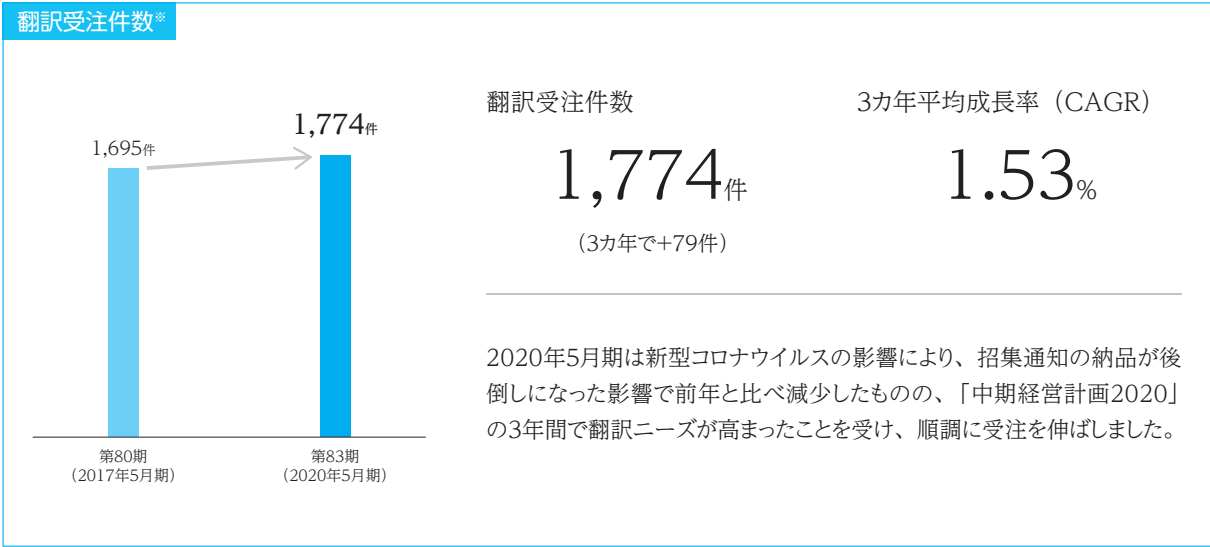


パフォーマンスハイライト

3年間の 財務 パフォーマンス（「中期経営計画2020」 2018年5月期～2020年5月期）



3年間の 非財務 パフォーマンス（「中期経営計画2020」 2018年5月期～2020年5月期）



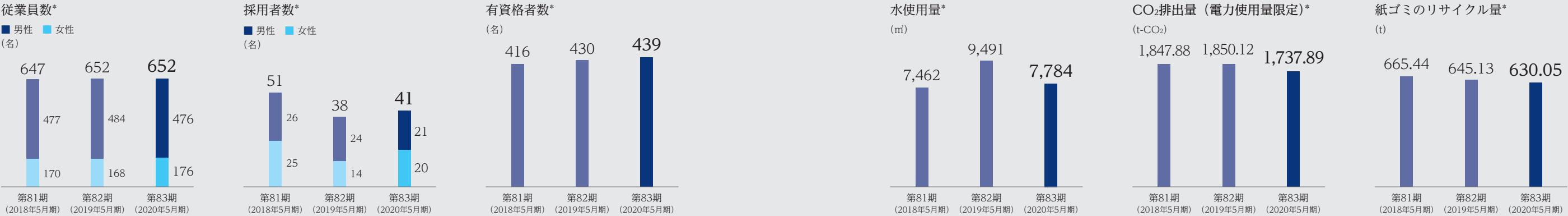
*印は宝印刷㈱の数値です。女性管理職数と有資格者数の2020年5月期の数値には㈱TAKARA & COMPANYを含みます。
有資格者は法定資格および社外資格の保有者数です。

財務・非財務ハイライト

	(百万円)										
	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)	第83期 (2020年5月期)
売上高	12,033	11,306	11,115	11,426	12,645	13,469	14,669	15,156	15,792	18,257	19,116
売上原価	6,577	6,417	6,608	6,728	7,115	8,340	8,560	9,069	9,532	11,294	11,354
売上総利益	5,455	4,889	4,506	4,698	5,529	5,129	6,109	6,087	6,260	6,962	7,762
販売費及び一般管理費	4,164	4,053	3,928	3,925	4,243	4,223	4,538	4,611	4,725	5,182	5,515
営業利益	1,290	836	577	772	1,286	905	1,570	1,476	1,534	1,780	2,247
経常利益	1,222	775	641	829	1,465	1,026	1,727	1,604	1,679	1,904	2,363
親会社株主に帰属する当期純利益	723	333	249	460	869	578	1,084	1,082	1,110	1,236	1,555
設備投資額（有形）	58	335	40	211	105	194	90	88	106	384	99
設備投資額（無形）	232	302	173	370	514	462	289	453	513	430	750
減価償却費	498	537	545	440	457	527	553	534	614	624	565
システム開発投資額	164	110	106	250	973	645	293	539	367	313	695
純資産	^{*1} 12,231	11,780	11,727	12,392	13,532	13,859	12,692	13,785	14,544	15,359	16,582
総資産	^{*1} 14,294	13,915	14,109	15,386	16,886	17,351	18,096	18,635	^{*2} 19,720	22,201	26,508
有利子負債	—	242	169	143	39	29	18	13	101	748	2,808
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,456	979	916	1,034	1,092	1,083	1,977	1,564	1,487	1,800	3,069
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 312	△ 268	△ 141	△ 555	△ 385	△ 628	△ 312	△ 576	△ 850	△ 777	△ 5,187
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 295	△ 822	△ 351	△ 331	△ 337	△ 790	△ 560	△ 575	△ 481	△ 29	1,476
フリー・キャッシュ・フロー	1,143	711	775	478	707	455	1,665	987	637	1,023	△ 2,118
売上原価率（％）	54.7	56.8	59.5	58.9	56.3	61.9	58.4	59.8	60.4	61.9	59.4
営業利益率（％）	10.7	7.4	5.2	6.8	10.2	6.7	10.7	9.7	9.7	9.7	11.8
自己資本当期純利益率（ROE）（％）	^{*1} 6.0	2.8	2.1	3.9	6.8	4.3	8.3	8.3	8.0	8.5	10.0
総資産当期純利益率（ROA）（％）	^{*1} 5.1	2.4	1.8	3.1	5.4	3.4	6.1	5.9	5.8	5.9	6.4
自己資本比率（％）	^{*1} 85.6	84.4	82.8	79.4	78.5	78.1	68.7	72.5	^{*2} 72.3	67.6	60.7
1株当たり当期純利益（円）	58.38	27.16	21.40	39.51	74.56	50.15	96.99	96.81	99.39	110.63	139.01
1株当たり純資産額（円）	^{*1} 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	1,437.01
1株当たり年間配当額（円）	25.00	24.00	24.00	20.00	24.00	35.00	50.00	50.00	50.00	50.00	54.00
株主総利回り（TSR）	—	—	—	—	—	—	116.2	146.8	174.6	151.4	178.4
（比較指標：配当込みTOPIX）	—	—	—	—	—	—	(84.2)	(97.8)	(111.3)	(98.6)	(104.7)

※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
※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）等を第82期（2019年5月期）の期首から適用し、第81期（2018年5月期）

値となっています。
に係る総資産および自己資本比率については、当該会計基準等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㈱の数値です。また、第83期の数値には㈱TAKARA & COMPANYを含みます。

グループのビジネス 1 事業・サービス概要

■ 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 ■ 通訳・翻訳

事業領域

ディスクロージャー&IR

金融商品取引法・会社法に基づいて作成が義務付けられている制度開示書類や、IR活動の一環で株主や投資家向けに作成される任意開示書類などの、企画提案からデザイン制作、校正、印刷、電子開示、通訳・翻訳までワンストップで支援。開示に関わる周辺業務にもサービス領域を拡げています。

グローバル

クロスボーダーで事業展開するお客様に向けて、制度開示書類の多言語での作成支援のみならず、M&Aに関わる機密情報やIR資料など広範囲の翻訳サービスを提供しています。また、ディスクロージャー関連以外にも、最高水準の通訳・翻訳クオリティの提供と、単なる翻訳にとどまらない総合的な“現地化”サービス、高品質な機械翻訳の提供により、お客様のグローバルな事業展開をトータルにサポートします。

株式上場

- 有価証券届出書
- 目論見書
- 会社案内
- 会社説明会用プレゼン資料
- WEBサイト制作 など
- 電子公告販売代理店
- 広告手配
- 公告手配（官報・日経など）

上場申請年度

- 申請書類チェック（原稿チェック、整合性確認）
- 招集通知チェック

IPO 1～2年前

- 申請書類作成アドバイス
- 内部管理体制の構築支援
- 招集通知作成アドバイス

IPO 2～3年前

- 上場準備に関するアドバイス
- 申請書類作成要領の提供

株式上場後

SR

(会社法関連)

- 招集通知
- 決議通知
- 総会運営サポート
- 運用報告書
- SRサービス
- 株主向け報告書
- 株主優待 など

- X-Smart. (法定開示書類作成ソフト)
- X-Smart. Basic／Advance (開示決算自動化ツール)

制度開示 / IR

- 有価証券報告書
- 半期報告書
- 四半期報告書
- 決算短信
- 臨時報告書
- 有価証券届出書
- 目論見書 など

- 会社案内
- アニュアルレポート
- ディスクロージャー誌
- ジャパニーズ・インベスター誌
- XJ-Storage (適時開示ソフト)
- e-AURORA Xircle (機関投資家と企業をつなぐASPサービス)
- 個人投資家のための会社説明会
- 海外ロードショー など

ESG

- コーポレート・ガバナンス報告書
- 統合報告書
- CSR報告書
- 環境報告書
- コンサルティング
- コミュニケーションツール (ER-Managerなど) など

PR

- 一般印刷物
- WEBサイト
- コンサルティング
- 現地化サービス など

- 日本の政治・経済・文化における通訳・翻訳による国際コミュニケーション支援
- 単なる翻訳にとどまらない総合的な「現地化」サービス
- 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）
- X-Brain、X-Search、IファースX、X-Smart.シリーズ

ICT

開示書類作成支援ツール「X-Smart.」シリーズをはじめ、適時開示情報をWEBサイトに即時掲載する「XJ-Storage」など、正確かつスピーディに開示決算業務が行える高度な自動化ツールを開発し提供しています。その他、予算管理支援ツール「予算会計エクспレス」やWEBサイト制作、遠隔同時通訳プラットフォーム、AI翻訳（機械翻訳）なども手掛けています。

コンサルティング

お客様の成長ステージに応じた課題を、各分野の専門知識とノウハウを活かして解決に導きます。IPO予定会社に必要な上場申請書類の作成支援、統合報告書の作成アドバイザリー、IFRS開示への移行支援、TOKYO PRO Marketへの上場審査（J-Advisor）など、そのサービスメニューは多岐に亘ります。

グループのビジネス 2 セグメント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、「ディスクロージャー関連事業」（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）と「通訳・翻訳事業」の2つのセグメントにより構成されています。なお、ディスクロージャー翻訳は「ディスクロージャー関連事業」に、その他の一般翻訳と通訳は「通訳・翻訳事業」に分類されます。また、2020年5月期の通訳・翻訳事業の財務数値には株式会社サイマル・インターナショナルの業績は含まれていません。



主要製品・サービス 有価証券報告書

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支援ツール「X-Smart.シリーズ」を提供。もちろん、専門人材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。

主要製品・サービス 招集通知

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。

主要製品・サービス 株主向け報告書

「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、冊子を通し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。

主要製品・サービス 株主優待

個人株主数の増加に伴い、長期的な安定株主づくりのための有効な方策として、上場企業の3社に1社以上が株主優待を導入しています。当社グループでは株主優待品の企画・調達、ロジスティクスの管理まで一元してサポートする「選べる株主優待」サービスを展開。カタログや株主優待券の作成、ギフト券の取り扱いなど、幅広く対応しています。

主要製品・サービス 通訳・翻訳サービス

「通訳」は異なる言語を使う人たちの間に入り、口頭による話し言葉を瞬時に置き換えて相手に伝え理解させるサービス、「翻訳」は異なる言語の書面・文章を一定の時間をかけて他の言語に置き換えて表現し読者に伝えるサービス。ITソフトウェアを中心に様々な分野で、製品やサービスなどを使用する地域の文化や慣習に合わせる「ローカライズ」にも対応しています。



グループのビジネス 3 注目の事業 通訳・翻訳



クオリティを最重要視し、常に高めながら TAKARA & COグループの成長に貢献します。

企業活動のグローバル化を背景に、成長が期待される通訳・翻訳事業。
サイマル・インターナショナルは通訳・翻訳サービスのエキスパートとして、
その高い品質が評価されています。

あり、業務を請け負う人も異なるという認識が必要です。
その上で各市場について述べますと、通訳市場は、
ビジネス領域で約100億円、観光ガイドなども含めると、
全体で200億円ほどの規模です。翻訳市場はその10倍、約2,000億円の規模で、うちビジネス
翻訳が1,000億円程度と見ています。

一方、サイマルの事業構造は、市場規模と逆に ↓

翻訳者の専属契約はありませんが、サイマルの
仕事のみを請け負っている人は多いと思います。
「プレミアム」という翻訳の上位メニューでは、日本語の文章を読んで日本語でコピーライトし直すことができるネイティブの翻訳者が担当し、文章の格調や想いを読み取った上で、求められる形にまとめる翻訳を高単価で提供しています。こうしたクオリティ ↓



株式会社サイマル・インターナショナル
取締役社長 林 純一

Q 創業以来大事にしてきた想い、 ブランド力につながってきた 要素についてお聞かせください。

サイマル・インターナショナル（以下サイマル）は今年、創業55周年を迎えました。創業当時、日本にほとんどいなかった同時通訳者のトップクラス4人が共同で創業した会社です。通訳を個人でやる人は多くいましたが、会社としてやっている例はあまりない中で、サイマルは通訳者をマネジメントする会社として立ち上げられました。

創業時から大事にしてきたものは、クオリティです。当時の有名な出来事では1969年、アポロ11号月面着陸の際、ニール・アームストロング船長が月面から「これは一人の人間にとっては小さな一歩だが、人類にとっては偉大な飛躍である」と話し、TV民放4局とNHKが同時中継しましたが、それを通訳したのがサイマルの創業メンバーです。同時通訳という仕事が広く知られるきっかけとなりました。

他にも、例えば先進国首脳会議（サミット）は、1975年の第1回開催からサイマルが外務省から発注を受け、日本の首相が話す内容の通訳を担当し続けています。現在も最大のクライアントは国、省単位で仕事を受けています。

サイマルはこうした重要なイベントで、失敗の許されない通訳業務を担い続けてきた会社でしたので、当然高いクオリティが常に求められ、それに真剣に 대응することで信頼を積み重ねてきました。一つひとつの仕事を間違いなく確実に、お客様が望む形で仕上げる。それを長年継続した結果が、サイマルのブランド力につながってきたと言えるでしょう。そしてクオリティを最重要視するというのが企業文化として根付き、社員全員に浸透していると思います。

Q 市場規模とサイマルの事業構造、 顧客基盤など特色をご説明願います。

まず前提として、通訳と翻訳は全く別の仕事で

通訳事業の方が売上高が大きく、翻訳事業が現在15億円弱、通訳事業はセットで扱う機材レンタルも含め約40億円となっています。取扱言語は、通訳事業が40言語、翻訳事業が55言語ほどです。年間受注件数は、2019年度で通訳が約13,000件、翻訳が9,000~10,000件となっています。

顧客基盤は、国が最大のクライアントと先ほど述べましたが、売上高全体に占める割合は約2割で、企業が6~7割、残りが国際団体やNGOなどです。企業の業種としては、医薬品関連や製造業、広告代理店や旅行代理店を含めたサービス業が多くなっています。

サイマルが契約している通訳者は約2,100人、翻訳者は約1,500人で、通訳のうち50数人は専属契約者です。これは同業他社にない特色の一つで、サイマルの仕事のみを請け負う、日本トップクラスの通訳者を擁しています。通訳者にとっては、どれだけ重要な会議の通訳を担当したかということが、自分のキャリア・実績となるので、サイマルの仕事を受けることにメリットがあります。

の高い通訳者・翻訳者の確保は、サイマルが築き上げてきた実績とブランド力によるものであり、大きな強みとなっています。

Q TAKARA & COグループの 一員として、事業戦略をどのように 進めていきますか。

サイマルは近年、内部オペレーションの生産性を高めた上で、仕事のレベルを上げていく取り組みを進めています。この方向性については、TAKARA & COグループに入った後も変わることなく進めています。マニュアル作業的業務プロセスをバックオフィス化したり、システム処理で効率化したことにより、同じキャパシティの中で需要の増加をこなしつつ、残業を減らすことができました。その次の段階として、過去の業務に関する履歴をデータベース化し、オペレーション現場で活用できるように整備することで、お客様にとっても「使いやすいサイマル」を実現し

たいと考えています。

効率化によって生まれた余裕は、お客様とのコミュニケーションを深め、取引の深耕につなげていきます。これまでサイマルは、通訳・翻訳ともピーク時等になると、お客様からの依頼が受けきれないためお断りすることがありました。今後は、生産性を高めながら需要を取り込み、シェアの拡大を図っていきます。 ↓

Q 新型コロナウイルス感染症は、今後の事業展開にどのような影響を及ぼすと見えていますか。

足元の業績（2020年度）は、通訳事業を中心にコロナ禍の影響を大きく受けています。緊急事態宣言下は特殊な状況として除いても、その後の受注 ↓

すべく、インターネット経由で同時通訳サービスを提供するものです。通訳者がその場にいないシステムが、コロナ禍によるWEB会議の拡大に伴い、一気にお客様に受け入れられるようになりました。しかし「interprefy」は、もともとWEB会議用に用意したサービスではなく、リアルの会議でも活用できるものです。コロナ禍の状況如何にかかわらず、引き続き ↓

の社員が全社員の2割に近づきつつありますので、新しい勤務形態等も試してみたいと思っています。社員以外の人財関連施策では、優秀な通訳者・翻訳者の確保が大きなテーマとしてあります。サイマルのブランド力によって、日本で最高の通訳者・翻訳者を目指す人々が集まりますが、修了まで通常4年を要するサイマル・アカデミー（通訳者・翻訳者） ↓



TAKARA & COグループの中では、これまで宝印刷が外部に発注していたディスクロージャー翻訳をサイマルが請け負う形とし、また十印が行っていた宝印刷案件の通訳・通訳、派遣の仕事もサイマルに移管しました。一方、サイマルの仕事の中で十印が得意とする分野、例えばIT系のローカライズなどは十印を紹介するなど、各社の得意分野に応じた分担を進めています。

今後は、サイマルの約1,500人の登録通訳者の中に、ディスクロージャー翻訳の専門家を増やし、業務が増加する時期に対応できる要員を育成していく考えです。また、宝印刷の顧客企業である上場会社には、サイマルがまだお取引がない会社もあるので、今後両社の顧客基盤を相互に生かしていくことで、グループとしてのシナジーをさらに拡大できるでしょう。ディスクロージャー分野とそれ以外の分野の両輪で攻めていくことが、TAKARA & COグループの一員としてサイマルが目指す方向性だと認識しています。

件数の戻りは、通常時の7~8割程度にとどまっており、特に大型案件の減少が顕著です。主要国首脳会議などの大型案件は、多くの同時通訳ブースが立ち上げられ、複数の言語で、大勢の通訳者が関わり、通訳機材や関連設備も大掛かりなものになるため大きな売上となります。そうした機会が失われ、海外渡航ができず通訳の同行業務がなくなったり、電話会議で済まされることで通訳の拘束時間が短くなるなど、案件そのものも小規模化しているため、件数の減少以上にダメージを受けています。

コロナ禍が日本で収束しても、世界で収まらなければ、全面的な回復には至りません。そうした観点から、通訳事業への影響は当面続くと見られ、あるいは「withコロナ」環境としての定着を受け入れる必要があるかもしれません。

そうした中、2019年末から提供を開始したクラウド遠隔同時通訳プラットフォーム「interprefy」の需要が急拡大しています。これは、同時通訳コストのうち、お客様が割高と感じられる機材代を低減

本サービスの価値を認めてもらう拡販営業を進めています。

Q 人財関連施策や働きやすい職場づくりの取り組みについてご説明願います。

サイマルの社長就任以来、私が力を入れてきたのは仕事の効率化による労働環境の改善です。社員の中で最も多いのが、語学堪能で通訳・翻訳業務を熟知したコーディネーター職を担うメンバーなのですが、彼らでなくてもできることは極力バックオフィス化したり、RPA（Robotic Process Automation）ツールや業務システムの拡張によって自動化を進めました。

一方、サイマルの社員は75%が女性で、管理職の女性比率は75%を超えているため、女性活躍の推進に熱心な企業と捉えられていますが、社内では従来からそれが普通の職場風景です。そのため、女性の活躍はサイマルにとっては至極当たり前で、ずっと継続してきたことです。また現状、出産・育児中

養成学校）を卒業できる人財は少数ですし、トップクラスとして活躍するためには、さらに10年ほど修業が必要となります。そこは緊張感をもって最高レベルを追求しています。

今後は、TAKARA & COグループ内の人財交流を通じて、サイマルの社員とグループ会社の社員が連携し、通訳・翻訳の仕事をする状況が生まれてくるでしょう。すでに宝印刷のグローバルリレーションズ部から社員数名がサイマルに赴任しており、十印との交流も検討中です。また、情報システム部門で各社が情報共有する場を設けるなど、スケールメリットを活かした展開を予定しています。

サイマルは、市場の開拓余地が大きい翻訳事業の急拡大を図り、収益性を高めることで、「新・中期経営計画2023」の達成に貢献してまいります。投資家をはじめ、TAKARA & COグループの株主の皆様には、今後の事業展開に大いにご注目いただきたいと思います。

（注）このインタビューは2020年10月に実施したものです。

グループのビジネス 3 注目の事業 決算業務支援／開示書類作成支援



株式会社 TAKARA Solutions & Services

お客様のニーズを的確に捉え、サービスの創出・提供を行うコンサルティング会社へ

株式会社 TAKARA Solutions & Services

取締役 阿部 顕

TAKARA Solutions & Services (TSS) の事業内容と強みを教えてください。

まず、当社がターゲットとするお客様は、宝印刷の開示書類作成支援ツール「X-Smart.シリーズ(X-S)」を導入され、かつ有価証券報告書（有報）などの継続開示書類を作成されている企業です。このX-Sを一つのキープポイントとして宝印刷との連携を深め、お客様のニーズを探っています。

主な事業内容としては、会計処理コンサルティングである「決算業務支援」と、開示書類の入力アウトソーシングである「開示書類作成支援」の2つ。私たちはそれぞれ、決算工程の“上流”と“下流”と呼んでいます。上流にあたる「決算業務支援」は、有報などの開示書類を作る前の段階、つまり決算処理工程であるため会計士の知見が必要です。そこで当社

はTAKARA & COグループ会社のタスクと協働し、彼らが持つネットワークから会計士を斡旋し、顧客企業の決算業務にあたります。一方、元々宝印刷が得意とし、ノウハウを持っているのは下流のX-Sを使った「開示書類作成支援」。人手不足などで入力まで手が回らない、というお客様の声を聞き、X-Sを開発してきた宝印刷だからこそ効率的な入力のお手伝いができると、数年前からビジネスとして始めたのがきっかけです。有報などの定期物以外、例えば過年度遡及修正などのイレギュラーな案件でも入力アウトソーシング、決算業務支援の両方で対応できます。それは、お客様にX-Sが導入されているという優位性があるからこそであり、他社の参入障壁でもあります。また、宝印刷の営業担当者がしっかりとお客様のニーズを掴み、当社との情報共有ができるという関係が確立しているのも大きな強みです。営業担当者とアウトソーシ

ングのセールスを行う際も、結果当社にアウトソーシングの依頼が来なくても、X-Sの上位バージョンに切り替えを促しお客様の効率化につなげる、という事例もいくつか出ており、そういった点ではうまくTAKARA & COグループとしての協業が進んでいると感じます。

近年のお客様ニーズの変化にはどのような特徴がみられますか。

入力アウトソーシングや決算業務支援のニーズは、近年引き合いが目に見えて増えています。お客様にとって、働き方改革による残業時間の抑制や業務効率改善の要請、人手不足の影響が大きく、アウトソーシングという手段が有力な選択肢となってきています。2020年に入ってから、新型コロナウイルスの影響による在宅勤務が広がったことも大きな動きといえます。在宅勤務により業務効率が下がることも考えられ、アウトソーシングによる補填を検討するお客様が増えてきたのではと推察しています。また、経理業務に対する考えや仕事の質が変わってきていることも要因の一つかもしれません。開示の作業的な部分は当社にアウトソースして、経理部門としてはより戦略的な業務、例えば経営層に向けた分析レポートの作成や業界動向の調査業務などに注力したい、というニーズも徐々に顕在化しています。私たちの業容が拡大した背景には、このような様々な理由があったからです。今後も当社はセールスに一層力を入れていく考えです。

今後、新たに進出したい分野はありますか。

当面は開示書類の入力アウトソーシングサービスの拡充が最重要ですが、将来的には招集通知作成の上流工程である作成支援分野に進出したいと考えています。招集通知はペーパーレス化の流れにあります。株主に向けて情報を開示することには変わりなく、コンテンツは常に必要です。そのため、作成そのものや記載方法にお困りの会社からのニーズはあると考えています。当社がこれをビジネスとして展開するには、

研究部を持つ宝印刷との連携が必要です。研究部の知見を活かし、コンサルタントとして育てて活躍できる場を広げ、当社のコンサルティングビジネスを太くすることを考えていきたいと思っています。

グループにおけるTSSの位置づけと、今後シナジーを創出していくうえでの課題を教えてください。

アウトソーシング業務について言えば、X-Sのユーザビリティ向上と性能アップがさらに進むと、将来的にはAI化を含めた自動化が実現するかもしれません。そうなれば必然的に人の介入率が下がるため、従来の入力業務のアウトソーシングサービスから質、内容ともに進化させ、コンサルティング要素を強めていかなければなりません。

私たちは今後、グループ全体の業績向上のため、お客様のニーズを的確に捉えサービスの創出・提供を行っていき存在になりたいと考えています。世の中の動きや頻繁になされる法定開示の制度改正など、状況変化に関する事実を一つ掴んだときに、それが当社グループのビジネスチャンスにどう繋がるかを考えるアンテナとして機能したいと思っています。様々な状況下でお客様にどのような影響が出るのか、どういう商材やサービスが喜ばれるのか、TAKARA & COグループの営業に展開する旗振り役を担っていき。そのためには、当社1社だけでなく、グループ各社や外部協力会社と協業を加速していく必要があります。また、TAKARA & COグループ内でシナジーを創出していくうえでは、お客様からのニーズに応えられるだけのリソース確保も重要課題の一つです。

TSSは、立ち上がったばかりの小規模の会社ですが、TAKARA & COグループ全体がコンサルティングファームに進化していくと宣言している中で、ディスクロージャー支援に強いコンサルティング会社として、今後、当社のコンサルティングビジネスの成長性に注目していただきたいと思います。

グループのビジネス 3 注目の事業 ESG・制度開示アドバイザー&コンサルティング



ディスクロージャー&IR事業を ESGで支えるブランド力を培っていきます

株式会社ディスクロージャー&IR総合研究所
ESG/統合報告研究室 室長 片桐 さつき



昨今のESG投資の広がりや顧客の動向を 教えてください。

ここ数年でESG投資の規模は急速に拡大しており、その流れは今後も大きく、強くなると予想されます。昨今ではサステナビリティという考えが浸透してきたこともあり、各企業で統合報告書作成の動きが活発化しています。2019年は2014年の3.4倍、調査開始以降最多の536社が統合報告書を発行しており、増加傾向は今後も続くでしょう。さらにマテリアリティの特定やSDGsとCSR活動の紐づけなど、各社は様々な取り組みを始めており、引き続き活発な動向であることに変わりありません。私がESGの仕事に携わり始めたときは、ここまでメインストリーム化するとは思っていませんでしたので、このような状況に改めて驚きを感じています。

法定開示に対する非財務情報の開示要請 の高まりについて、現状を教えてください。

非財務情報の開示は任意開示分野にとどまらず、現在では制度開示分野でも要求が強まっています。特に有価証券報告書（有報）で顕著ですね。2019年3月、金融庁が有報の記述情報に関し、投資家を意識した書類作成を行うように促す「記述情報の開示に関する原則」を策定し、好事例集とともに公表しました。これまではコーポレートガバナンス・コードの流れからくるガバナンスの強化の側面が強かったのですが、加えて自社の中・長期的な価値創造について経営者の意見を盛り込んで投資判断に資するものにしてほしい、という要請が強くなっています。これが意味するのは、会社の戦略がどんなもので、何をリスク・機会としてどう対応していくかという将来を見据えた今

の考え方も有報に書くべき、ということです。統合報告書も有報も、求められている要素は同じではないかと私は思います。

グループにおけるESG/統合報告研究室 の役割や強みは何でしょうか。

ディスクロージャー&IR総合研究所の中にあるのがESG/統合報告研究室。制度開示・任意開示問わず「統合思考」を用いて真の企業価値を表現するための研究・分析などを行っています。ESGの業界は動きが非常に速く、情報収集がとても大変です。世界中にある多くの団体から様々な情報が出てきますし、情報の優劣が分かりにくい場合もあります。その中でどの情報が日本企業にとって重要かを精査し、お客様に分かりやすいかたちで提供したり、統合報告書などの企画立案やアドバイザーに生かしています。また国内における統合報告書の発行状況を調査も実施しており、年に2回、発行企業数や合成株価、掲載情報のトレンドなどを発信しています。

ESG/統合報告研究室の強みとして何よりも言えるのは、宝印刷が培ってきた“ディスクロージャーのパイオニア”としての実績でしょう。実績をベースにグループの一員である私たちが行う非財務開示のアドバイザーだからこそ、お客様から信頼をいただけるのです。もう一つは、お客様の悩みに寄り添えるところです。直接顧客に接する研究室メンバーは半数がIRディレクターの経験があり、制作における苦勞を十分理解しています。そのため上から理想論をかざすようなやり方はせず、理想と現実の間を取ってお客様の背中をやさしく押すことができる。そこが特徴的な部分かもしれません。私自身の信念としては、いくら売上につながってもお客様の為にならないことはしない、と強く思っています。そしてお客様の立場に立って、どうしたらもっと喜んでもらえるかを考えます。お客様に「あの人に会いたい」と思わせるようなエンターテナーになりたいですね（笑）。

今後のサービス拡大の方向性や課題をお聞かせください。

任意開示だけでなく、制度開示分野でも統合思考を使った開示支援を拡大していきたいです。有報は現在、変化の過渡期にありますが、今後ESG要素は制度開示でもマストな開示項目になると思います。そのような情報開示を私たちが支援できるよう、まずは有報の変化・進化に対応するビジネスを広げていきたいと考えています。お客様のリテラシーもどんどん上がっている中で、アドバイザーやコンサルティング業務は人財に頼る部分が大きいです。そのためには、グループの宝印刷の研究部との協業や、切磋琢磨して自らの知見を磨くことも欠かせません。組織としては、お客様からの高度な要求に応えられる知見の積み上げや、情熱がある人財の確保が必要だと認識しています。

ESG/統合報告研究室としては今後、どのような存在を目指しますか。

非財務情報開示の潮流は今後も勢いを増し、制度開示においても開示要請はますます増加すると予想されます。当社グループの本業はディスクロージャー&IRですから、それをESGで支えるブランド力を持った存在が私たちの目指す姿といえるでしょう。我々の持つ知見はディスクロージャー分野でも今後より求められますし、十分生かれます。具体的なシナジーとして目に見えて現れるのはシェアアップや売上増となりますので、私たちはそこに貢献できるようなブランド力を培っていかねばいけません。そのためには、お客様の企業価値を最大化するために当社グループ全体で統合思考をもってお手伝いできる体制を作る必要があります。これだけ急激に非財務情報の開示の要請が高まってくると、悩みを抱える企業が多く存在します。そういったお客様に当社グループの支援が届くよう、自分たちを磨きつつ、知見をグループ全体に浸透させていく取り組みを進めていきたいと思っています。



株式会社TAKARA & COMPANY
代表取締役社長

堆 誠一郎

位置付け、グローバルな展開を目指す方針を明確化しました。そして、2021年5月期から2023年5月期までの3カ年を計画期間とする「新・中期経営計画2023」を策定し、さらなる業績拡大への取り組みを開始しました。

通訳・翻訳事業においては、2020年3月に株式会社サイマル・インターナショナル（以下、サイマル社）の株式を取得し、完全子会社化しました。これは当社グループにとって、過去最大規模のM&Aであり、今後の飛躍に向けたターニングポイントになるものと認識しています。

これまで当社グループは、情報開示書類の翻訳

専門性を磨きつつ、グループ事業の幅を拡げ「経営支援のプラットフォーム」を実現していきます。

ニーズの高まりや顧客事業のグローバル化に対応べくシンガポール、マレーシアおよび香港で通訳・翻訳事業を展開するTRANSLASIA HOLDINGS PTE. LTD.を2018年11月に子会社化、国内では2019年2月に株式会社十印（以下、十印）を完全子会社化し、通訳・翻訳サービスの提供体制を強化してきました。そして今回、サイマル社を傘下に収めたことで、当社グループの通訳・翻訳事業は、国内最大級の規模を確保しました。業績面においても、2021年5月期からサイマル社の収益が連結決算に反映され、売上高の大幅な伸長が期待できます。

当社グループにおいてサイマル社は、国際会議や行政関連の通訳業務、専門文書などの翻訳業務におけるサービス提供を担い、ディスクロージャー&IR関連の翻訳に強みを持つ宝印刷、多言語ローカライズ*1やトランスクリエーション*2、AIによる機械翻訳において高度な技術を有する十印と、それぞれの役割・機能を分担します。その上で各社は今後、お互いの知見を掛け合わせた協力体制を確立し、通訳・翻訳サービスの付加価値を高めながら、グローバル展開への足掛かりを築き上げていきます。

*1 ローカライズ…製品やサービスなどを使用する地域の文化や慣習に合わせることを指す。翻訳する際には目標言語の文化、習慣、流行、宗教、法律など、様々な要素を考慮しながら行う。

*2 トランスクリエーション…商品やサービスを宣伝するための広告、WEBページなどを、読み手に効果的にアピールする形での翻訳が必要なマーケティング系のドキュメントの翻訳のことを指す。必ずしも原文に忠実に訳すわけではないため、翻訳やローカライズと比べて内容の違いが大きくなるのが一般的だといえる。

コロナ禍を機に製品・サービスを見直し、新たな価値を生み出せる企業体質を築きつつあります。

一方でこの1年、外部要因として当社グループ事業に変化を及ぼしたのは、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大です。

2020年5月期を振り返ると、ディスクロージャー関連事業では、一部のお客様において招集通知の発送や翻訳作業が後倒しになり、会社法関連製品の売上に期ずれが生じるなどの影響がありました。足元の営業状況は、今のところ堅調に推移していますが、感染症による影響については依然不透明であり、予断を許さない状況が続いています。通訳・翻訳事業は、2021年5月期からは特に通訳サービスにおいて、海外渡航の制限や大規模イベントの制限・自粛などがなされており、影響が出ています。

こうした中で私たちは、コロナ環境下におけるお客様の感染防止対応ニーズを取り込み、新たなサービスとして提供する取り組みを進めています。

サイマル社では、コロナ禍による同時通訳のリモート化ニーズを捉えたクラウド遠隔同時通訳プラットフォーム「interprefy」の需要が急拡大し、当初設定した目標の5倍以上のペースで受注が進んでいます。「interprefy」は、現場に通訳者がいなくてもインターネット接続を通じて同時通訳音声を聞くことができるもので、海外渡航や来日の困難に伴う重要会議のオンライン化が導入増加の背景となっています。

また、宝印刷が提供する各種セミナーも、感染防止対応として対面での実施に代えて「WEBセミナー」を開催し、多くの参加者様にご利用いただきました。コロナ禍をきっかけに、商品・サービスのメリットや利便性を見直し、新たな価値を生み出すことができる企業体質を築きつつあると言えるでしょう。

そして社内では、4月以降テレワークや分散勤務、時差出勤などを推進し、従業員を感染から守りながらも業務を停滞させることなく、事業活動を維持・継続する施策を実施しました。特にテレワークについては、数年前から「ダイバーシティプロジェクト」の一環として、テレワークの制度導入に向けたトライアルを行っていたことから、今回スムーズに実施することができまし

た。これを感染防止目的の一時的な取り組みとせず、働き方改革や生産性向上への制度改革として推進していく考えです。

事業環境の変化を的確に捉え、早くから先回りして手を打ったことが計画達成につながりました。

終了した「中期経営計画2020」（2018年5月期～2020年5月期）は、連結業績目標に掲げた「売上高191億円」「営業利益19億円（営業利益率10%）」「親会社株主に帰属する当期純利益13億円」「ROE 10%」をすべて達成し、3年間で着実な成長を遂げることができ、これからの飛躍に向けての土台を作ることができました。

計画達成につながった大きな要因は、事業環境の変化を的確に捉え、早くから先回りして手を打ってきたことにあります。この3年間でディスクロージャー&IRを取り巻く環境は、法令の改正や会計基準の変更、証券取引所のルール改訂、ESG投資の拡大などを受け、大きく変化しました。これらの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、今後もさらに加速・拡大していくでしょう。その中で私たちは、常に変化を先取りし、お客様のニーズに合わせた製品・サービスを開発・提供することで、市場における存在価値を高めながら事業を発展させています。

「中期経営計画2020」における具体的な成果を述べますと、業績面では、開示書類作成支援ツール「X-Smart.Advance」の導入拡大、大型銘柄によるファイナンスの受注獲得や決算・開示アウトソーシングおよびIPO関連のコンサルティングの好調が増収・増益を牽引した他、ディスクロージャー翻訳ビジネスやWEBサービスの増加、統合報告書など任意開示ビジネスの伸長も大きく貢献しました。

体制面では、持株会社化による戦略機能・グループ管理機能の強化を軸に、これまでご説明した通り通訳・翻訳事業の拡大を視野に、国内・海外の翻訳会

社を子会社化し、同時に新たな海外拠点の確保によって、海外投資家向けディスクロージャー関連事業リソースの強化を果たしました。

以上の成果を踏まえ、私たちはこの後ご説明する新たな3カ年計画「新・中期経営計画2023」のもと、「経営支援のプラットフォーム」の実現に向けてさらなる成長を目指してまいります。

新3カ年中期経営計画を始動。グループシナジーを発揮し、売上高300億円の達成を目指します。

当社グループは、2021年5月期から2023年5月期までを計画期間とする「新・中期経営計画2023」を策定・始動しました。この3年間の事業環境を展望すると、コロナ禍による資本市場や経済活動の停滞が想定される中、多くの産業分野でデジタル化の進展など事業構造の大きな変化が起こるものと思われます。当社グループ事業においても、ペーパーレス化の広がりによるWEB化・オンライン化の進行が不可避であり、その中でお客様が求める新たな経営支援のあり方を見据え、製品・サービスを一層強化していく必要があります。

そうした考えのもと「新・中期経営計画2023」では、グループ各社の専門性を磨き上げ、発想力・創造力の結集によりグループシナジーを発揮していくことを基本方針に掲げました。市場ニーズに応えるだけでなく、ニーズを先取りした製品・サービスを提供できるグローバルなオンリーワン企業集団への成長を目指します。

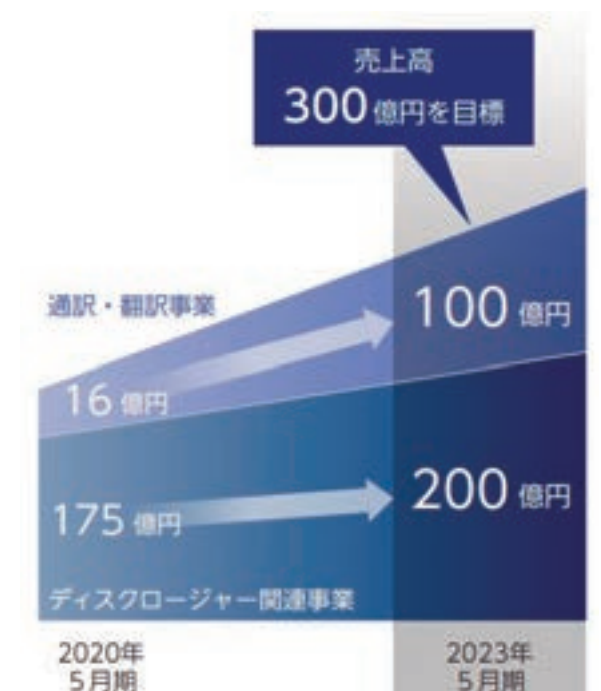
ディスクロージャー関連事業は、2021年3月の改正会社法施行への対応を前提として、法定開示領域における専門能力を一層高め、開示支援システムの機能強化や海外投資家向け情報開示の品質向上・リソース強化を進めています。そしてコンサルティングやWEBサービスも含め、お客様の企業価値向上へのワンストップソリューションを提供する体制を構築します。



通訳・翻訳事業は、グループシナジーの発揮に向けて各子会社の事業内容を整理しながら、サービスの付加価値を高め、品質・シェアの両面で国内No.1を目指し、その地位を確固たるものにしていきます。さらに国内企業のみならず、海外企業や官公庁、非営利団体など、さまざまな事業体のグローバル化推進に貢献していく方針です。

連結業績目標は、2023年5月期における「売上高300億円」「営業利益29億円（営業利益率9.7%）」「親会社株主に帰属する当期純利益19億円」「ROE 10%」の達成を目指します。売上高目標300億円のうち、ディスクロージャー関連事業を現在の175億円から200億円に伸ばし、通訳・翻訳事業は現在の16億円を100億円に拡大します。営業利益率は、現在の11.8%から一時的に低下しますが、これは比較的利率の低い通訳・翻訳事業の拡大を見込んでいるためで、将来的にはサービスの付加価値向上により利率を改善していく考えです。

「新・中期経営計画2023」経営数値目標





次世代「X-Smart.」シリーズの開発に重点投資。同時にコンサルティングの強化も進めています。

当社は2020年9月および10月、自己株式の売出しと新株式発行による資金調達を実施しました。調達資金の主な用途は、借入金返済を除き「新・中期経営計画2023」にもとづく成長戦略の遂行に必要な重点投資に充てます。特に開示決算プロセス統合ツールのユーザビリティおよび機能向上を目指し、「X-Smart.」シリーズに次ぐ新たな製品の開発を進めます。これは、業務のデジタル化に対する社会的要請や関心の高まりに応え、お客様にとってより使いやすいツールを目指し、法制度の改正にも合わせた改善を進めるものです。

また、十印が提供するAI翻訳サービス「T-tact AN-ZIN」や、サイマル社のクラウド遠隔同時通訳プラットフォーム「interprefy」についても、さらなる

高品質化と利便性向上を図るべく、継続的な開発が必要であると考えています。

一方、当社グループはコンサルティングビジネスの強化に向けて、「X-Smart.」シリーズを活用した入力代行アウトソーシングサービスや法定開示コンサルティングを手掛ける部門を宝印刷から分社化し、2020年6月に株式会社 TAKARA Solutions & Servicesを設立しました。IPOコンサルティングを手掛ける株式会社タスク、ESGコンサルティングを行う株式会社ディスクロージャー&IR総合研究所とともに、お客様の課題を解決する踏み込んだサービスの提供を充実させるためには、優れたコンサルタント人財を育成しつつ、同時に業務を効率化していく取り組みが求められます。そうした考えのもと、今後は人財の確保・育成および業務効率化への積極的な投資も進めていく方針です。

また近年の当社グループは、通訳・翻訳サービスの拡充を目的とするM&Aを進めてきましたが、引き続き「経営支援のプラットフォーム」の実現に向けて提供サービスの幅を広げるべく、当社グループ事業との親和性が高い好条件のM&A案件があれば、その実施を検討していきます。

「パートナーシップ」を中心にSDGsテーマを特定。事業存続につながる経営課題として取り組みます。

国連の採択により、世界が取り組むべき2030年までの目標として制定されたSDGs（Sustainable Development Goals＝持続可能な開発目標）については、当社グループにとっても事業の存続につながってくるテーマであり、それを意識して取り組むべき経営課題として認識しています。

私たちは、SDGsに定められた17項目の目標のうち、当社グループの事業特性に鑑みて最も貢献できるテーマとして「目標17：パートナーシップで目標を達成しよう」を特定しました。当社グループにとっての「パートナーシップ」は、二つの意味合いがあります。一つは、

持株会社体制のもとでグループ会社間の関係を一層強固なものとし、事業活動を通じて実現できることを増やしていくという観点です。もう一つは、お客様や証券市場関係者、取引先、従業員など全てのステークホルダーとの関係性を強め、より良いパートナーシップを築くことが、結果的に資本市場の活性化につながり、持続可能な社会の実現に資するという観点です。

この「パートナーシップ」を当社グループにおけるSDGsテーマの中心に据え、さらに事業活動にかかわる「目標8：働きがいも経済成長も」「目標9：産業と技術革新の基盤をつくろう」、生活にかかわる「目標5：ジェンダー平等を実現しよう」「目標10：人や国の不平等をなくそう」、地球環境にかかわる「目標7：エネルギーをみんなに、そしてクリーンに」「目標15：陸の豊かさも守ろう」を特定テーマに加えました。

この7項目のSDGsテーマをグループ内で共有し、従業員ひとり一人が日々の業務の中で意識していくことで、成果を上げてほしいと思います。

事業会社間の人財交流を重視。中期経営計画の3年間でより具体的な形にしていく方針です。

M&Aを通じて拡大してきた当社グループにとって、事業会社間の人財交流は、異なる組織を融和させて企業文化を共有し、シナジーの創出につなげていくための重要な取り組みです。また従業員にとっても、新たな業務にかかわることでスキルを向上し、自発的・主体的なチャレンジへのモチベーションを高め、自らを成長させていく機会となります。

事業会社間の人財交流を本格的に進めていくためには、人事評価体系の整理など多くの課題をクリアする必要があります。長期的な取り組みになるでしょう。現在のところは、出向による人財交流を中心に進めており、「新・中期経営計画2023」の3年間でより具体的な形にしていく方針です。特に通訳・翻訳事業は、サービスの付加価値を高める上で、人財交流によるノウハウの共有に注力していきます。

女性の活躍推進は、今や戦力拡充の観点から不可欠であり、当社グループにとって必然的な取り組みと言えます。宝印刷では今年、女性初の執行役員が誕生しました。さまざまな経験を通して経営の視点を身に付けてもらい、次代を担う多くの人財を牽引しつつ、女性従業員のキャリアプランを示すロールモデルとして活躍してほしいと思います。

当社グループにおける働き方改革は、前述のテレワーク導入を中心に取り組んでいます。これまでテレワークについては、子育てや介護などの事情がある従業員向けの施策という見方をされていた部分がありましたが、今後はBCP（Business Continuity Plan＝事業継続計画）や生産性向上の観点からテレワークの導入を促進し、新たな強みとして活かしたいと考えています。

舵輪と羅針盤をモチーフとしたロゴマークが想起させる“大海原への航海”がいよいよ始まります。

昨年の持株会社化によってTAKARA & COグループとしての体制を固めた私たちは、いよいよ今年から「新・中期経営計画2023」をスタートし、「経営支援のプラットフォーム」の実現に向けて大きな一歩を踏み出しました。この3年間をかけて、グループ各社の専門性を活かし、ディスクロージャー関連事業および通訳・翻訳事業の幅を着実に広げていくことで、私たちは新たな成長機会を獲得していきます。そしてグローバルな事業展開への足掛かりを築き、世の中に必要不可欠な企業グループとして、全てのステークホルダーとともに持続的に発展しながら、より大きな社会的貢献を果たしてまいります。

舵輪と羅針盤をモチーフとしたTAKARA & COのロゴマークが想起させる大海原への航海が始まります。これからの航路をお見送りいただき、グループのさらなる成長にご期待くださいますようお願い申し上げます。

新・中期経営計画2023

「2020」の振り返り
「中期経営計画2020」の振り返り

数値目標の達成要因

- ・開示書類作成支援ツールの上位機種「X-Smart.Advance」の導入数増加
- ・大型銘柄のファイナンスを受注できた他、IFRSやIPO、継続開示支援業務も堅調
- ・IR関連翻訳の順調な増加、株式会社十印の取得による幅広い翻訳案件の増加
- ・統合報告書等、ESGをはじめとする非財務情報に関するサービスの増加
- ・IPO支援、決算開示支援等、コンサルティングサービスの増加

3年間の主な施策

- ・海外翻訳事業会社の子会社化によるグローバル事業の強化と新海外拠点（シンガポール、マレーシア）の構築
- ・国内翻訳事業会社の株式会社十印を子会社化したことによる翻訳事業領域の拡大と新海外拠点（アメリカ）の構築
- ・持株会社化による戦略機能の強化とグループ管理機能の強化
- ・国内通訳・翻訳事業会社の株式会社サイマル・インターナショナルを子会社化したことによる通訳・翻訳事業領域の拡大と海外投資家向けディスクロージャー関連事業リソースの強化

「新・中期経営計画2023」の基本方針と経営戦略

目指す姿・重点課題

グループ全社

- ・全社 ROE10.0%への推進、高水準の株主還元の継続
- ・グループ戦略機能の強化
- ・既存事業の収益性評価体制の強化と新規事業開発の推進
- ・環境変化に対応した業務システムの高度化
- ・グループ全体での人財登用や適材適所な人財配置の人事制度、働き方改革の更なる推進
- ・海外拠点への管理体制強化と業績拡大

ディスクロージャー関連事業

- ・ディスクロージャー関連事業売上高200億円、営業利益20億円の達成
- ・株式会社サイマル・インターナショナル、株式会社十印との事業連携強化によるディスクロージャー&IRサービスの拡充、通訳・翻訳サービスのリソース拡充と品質向上
- ・お客様の開示実務の一層の利便性向上を推進する、開示書類作成支援ツール「X-Smart.」の機能性向上と、決算開示支援サービスの拡充
- ・IPOコンサルティング、ESGコンサルティング等コンサルティングサービス品質の向上

通訳・翻訳事業

- ・通訳・翻訳事業売上高100億円の達成
- ・高品質+αの競争優位性の確立
- ・ディスクロージャー関連事業とのグループシナジーの具現化
- ・遠隔同時通訳システム、機械翻訳、翻訳支援ツール、機械翻訳ポストエディットの機能向上と運用拡充
- ・通訳者・翻訳者ネットワークの強化と業務生産性の向上
- ・新型コロナウイルス・リスクへの対応と新たな事業機会への対応

経営数値目標

	中期経営計画2020	新・中期経営計画2023
	2020年5月期実績	2023年5月期計画（目標）
売上高	191億円	300億円
営業利益	22億円	29億円
営業利益率	11.8%	9.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	15億円	19億円
ROE	10.0%	10.0%

基本方針

グループ各社の専門性を磨き、発想力・創造力を結集することでグループシナジーを発揮し、市場ニーズに応えるだけでなく、ニーズを先取りした製品やサービスを提供できるグローバルなオンリーワン企業集団への成長を目指す。

経営戦略・具体的施策

法定開示領域での一層の専門能力を高めつつ、海外投資家向け情報開示の品質とリソースの強化、開示支援システムの一層の機能強化、コンサルティング、WEB開示の強化等、周辺領域への拡大も図り、企業価値向上へのワンストップソリューションを提供する体制の強化を図る。

1. 法定開示情報における専門性の高度化
法定開示に関する専門能力の更なる強化を図り、顧客満足度の向上に寄与する
2. 任意開示領域へのサポート強化
海外投資家向け情報開示の強化を中心に、任意開示領域の拡大に関連した各分野の高品質化、多言語対応、WEB等を用いた開示媒体の多様化に対応する
3. コンサルティングサービスの強化
労働環境の変化、with/afterコロナ環境下に対応すべく、開示アウトソーシングの提供のみならず、お客様の直面している課題を解決する、より一歩踏み込んだコンサルティングサービスの提供を強化する
4. 開示書類作成支援ツールを中心としたIT商品の拡販
X-Smart.シリーズの操作性向上、機能拡張により、お客様の決算作業効率を高め、受注の拡大を目指す。開示書類の作成のみにとどまらず決算作業全体の効率化に貢献する

ディスクロージャー関連事業と通訳・翻訳事業の融合

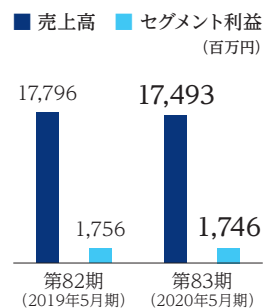
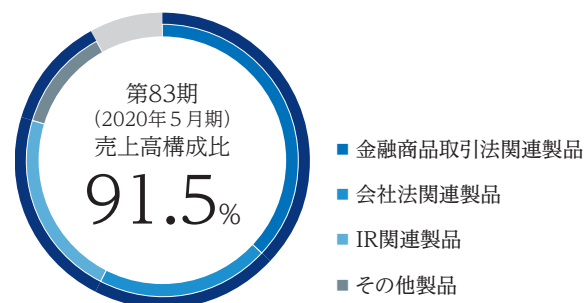
顧客基盤を活用した新規サービス
上場企業を中心とした幅広い顧客網を活かし、ディスクロージャー関連業務に限らず、海外への事業展開、海外子会社を含めたグループ管理等に対する支援サービスの提供を進める

事業戦略

ディスクロージャー関連事業

売上高

17,493 百万円



事業環境

当社グループの主要事業であるディスクロージャー関連の事業環境は、投資家との対話、エンゲージメントの重要性の高まりを受け、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が進んでいます。具体的には、金融商品取引法関連製品における有価証券報告書の記述情報の改訂府令公布、会社法関連製品における招集通知の早期発送や外国人株主向けの翻訳需要の増加などです。IR関連製品においては、非財務情報開示の重要性の高まりの中で気候変動やSDGsへの対応も求められており、ESG投資に向けた統合報告書の作成需要が増加しています。また、新型コロナウイルスによる感染症拡大により、情報開示においてもWEB化、オンライン化の進展が見られました。

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や分かりやすい開示に対応したシステム、WEBでの開示、英語をはじめとする外国語の翻訳、統合報告書作成などのニーズが生まれています。

成長戦略

ディスクロージャー関連事業の環境の変化とお客様のニーズを的確に捉え、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と決算開示支援サービスの拡充、ディスクロージャー関連法令等の改正に関するアドバイスやIPO、ESGコンサルティングサービスの品質の向上など、既存製品の底上げと業務クオリティの改善を図ります。

また、株主・投資家との建設的な対話を目的とした情報開示の充実に資する専門性の高い印刷物やコミュニケーションツールの提供、決算・開示支援にかかわる、これまでより一歩踏み込んだコンサルティングサービス、海外投資家向け情報開示に対する通訳・翻訳サービス体制の強化に注力します。

開示のWEB化への対応としては、「ネットで招集」やWEB開示支援サービスなど、新サービスの開発ならびに会社法関連製品の強化により、株主総会招集通知の電子化への対応をはじめとする多様化する情報開示のニーズと情報開示の高度化への対応に取り組み、お客様に満足していただけるサービスの提供を目指します。



開示決算プロセス統合・自動化ツール「X-Smart.」シリーズ

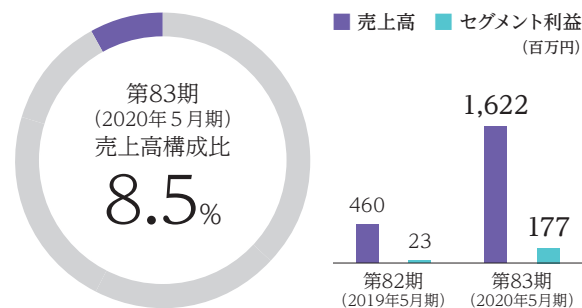
インターネットブラウザを通じて、有価証券報告書や招集通知などを作成するための開示書類作成支援システム。上位機種の「X-Smart.Advance」では、他の会計ソフトとの連携によるデータの連携が可能であるほか、決算基礎データ管理やチェックの自動化、数値リンクなど高度な機能を備え、正確・迅速・効率的な決算開示業務を実現します。



通訳・翻訳事業

売上高

1,622 百万円



※第82期および第83期の財務数値には、株式会社サイマル・インターナショナルおよびその子会社の業績は含まれていません。また、第82期の財務数値には、株式会社十印およびその子会社の業績は第4四半期連結会計期間のみ含まれています。

事業環境

企業活動のグローバル化が進む中、国内企業の海外進出や海外企業の日本進出に伴い英語や中国語をはじめとした通訳・翻訳ニーズが増加しています。しかしながら、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、世界規模での経済活動の停滞、国際展示会や国際カンファレンスなどの減少、見合わせなどにより、主に通訳案件の減少の影響が顕在化してきました。このような中、サイマル・インターナショナルが2019年末よりサービス提供を開始したクラウド型の遠隔同時通訳プラットフォーム「interprefy（インタープリファイ）」の需要が今年4月以降急速に拡大し、2019年に立てたinterprefyの年間目標に対し5倍のペースで受注が進んでいます。

成長戦略

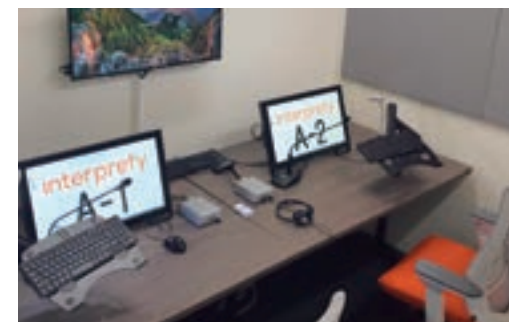
当社グループのお客様を取り巻く環境は年々ボーダレス化しており、英語をはじめとした翻訳ニーズの高まりは続くと思われられます。このような状況において、当社グループはより高品質な翻訳支援ツールや遠隔地からの同時通訳を可能にするシステム「interprefy」および機械翻訳システム「T-tact AN-ZIN」の機能向上と運用拡充など対応を進めています。また、ローカライズやトランスクリプション（マーケティング/クリエイティブ色の強い翻訳）サービスのさらなる拡大と、通訳者・翻訳者ネットワークの強化によるさらなる高品質サービスの提供、機械翻訳の品質向上によるお客様の利便性向上により、通訳・翻訳事業の高品質+αの競争優位性の確立を実現していきます。

遠隔通訳プラットフォーム

interprefy



「interprefy」を使うと、複雑な同時通訳機材を使わずとも通訳者が遠隔から参加できます。会議参加者もインターネットを介し、スマホやPCを用いて、どこからでも会議・通訳音声を聞くことができます。様々な国際会議で実績のあるサイマルの通訳サービスが、より身近に、リーズナブルに利用可能となるため、ビジネスには欠かせない重要会議、海外からの講師によるセミナーなど様々なシーンでご利用をいただいています。



機械翻訳システム

T-tact AN-ZIN



「T-tact AN-ZIN」は、高性能で安全なクラウド型自動翻訳システム。NICT（国立研究開発法人 情報通信研究機構）では総務省と共に翻訳データを収集し機械翻訳エンジンの精度を高めるためのプロジェクトに取り組んでおり、様々な企業からの翻訳データを収集することにより日増しにその精度を高めています。「T-tact AN-ZIN」は、NICTからの技術提供を受け、簡単な手続、かつ低価格で翻訳エンジンをビジネスに利用できるようにしたAI翻訳サービスです。



マネジメント体制

代表取締役社長

堆 誠一郎
(あぐつ 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 常務執行役員

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年取締役に就任以降は、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年執行役員に就任。2015年取締役に就任。

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年イントラリンクス・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年執行役員に就任。2018年取締役に就任。

取締役（非常勤）

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を兼職。

社外取締役

井植 敏雅
(いうえ 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）、亀田製菓株式会社社外取締役、株式会社西島製作所社外取締役（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、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）に入所。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年常勤監査役に就任。

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、レイズネクスト株式会社社外取締役（監査等委員）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）に入所。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、エンブレース株式会社社外監査役を兼職。

■ 取締役 ■ 監査役

社外役員メッセージ

ガバナンスは将来の成長に向けた
大きな原動力



社外取締役 井植 敏雅

人々の生活基盤の脆さや無力感、一方で、人々が問題に立ち向かおうとする時の賢明で前向きな力。その両方を知ることになった2020年。明らかに生活、仕事の仕方が変わる節目になります。

変化の中でどんな企業が生き残り、成長し続けるのでしょうか。答えはシンプル、存在感そのものになる「ぶれない軸」を持ち、競争に勝つ「高い技術力、パッケージ力」があり、同時に市場接点力、言い換えると「顧客との距離が最も近い」企業が生き残ります。もっと簡単なキーワードで言い換えれば「軸＝集中」「技術力＝精度」「顧客接点力＝スピード」となります。

当社は昨年度から、将来に向けての大きな挑戦状を出してきました。TAKARA & COMPANYという事業グループ化をしました。そしてサイマル社を仲間を迎えました。どれも将来への道を切り拓く為、上記のキーワードの強化への思い切った、大きな挑戦です。

企業は呼吸しています。ガバナンスとは健全にその呼吸をさせる事です。決して箱の中に閉じ込めるものではありません。そしてその呼吸は将来に向けて成長しようとする力の原動力です。企業競争も「陣取り合戦」という穏やかなステージから「生き残り競争」のステージにさらに明確に変わります。社長のリーダーシップの下、大きく深呼吸して、皆で出した挑戦状に答えを出していきましょう。

多角的な思考・視点で
企業価値向上に貢献



社外取締役 関根 近子

2019年12月にTAKARA & COMPANYとして持株会社体制に移行し、これまで以上にグループ会社個々が「社会の公器」としての自覚と「自立性・変革力」が求められていると考えます。この体制変化と、その後コロナ禍の1年間は、取締役会での議論が中長期視点で語られているか、企業価値向上に資するものであるかどうかの観点からの助言を心掛けてきました。また、当社グループの事業領域は初めてでしたが会社の持続的成長や企業価値向上を実現する根幹は同じと思っています。これまで経験したビジネスモデルとは異なるからこそ、独立社外取締役として社内取締役の中にある暗黙の了解や、当たり前のことに対して「疑問、チェックする感度、視点」を大事にしています。

当社グループの価値創造の源泉は「お客さまとの関係性」「人財」「専門知識やノウハウ」であるトップがコミットメントしています。今こそ、TAKARA & COMPANYが経営環境の変化に柔軟に対応し、多角的な思考・視点を持った集団としてのさらなる飛躍を期待するとともに、社外取締役として貢献したいと考えています。

グループの成長とともに高まる
コンプライアンスリスクへの対応を注視します



社外監査役 大西 裕

ホールディングス体制への移行、大型M&Aの実施等、ここ数年は、当社グループにとって、飛躍の年だったと思います。子会社の数が増え、またそれに伴って従業員の数も増加しました。また海外事業も行うようになりました。株価も上昇し、当社グループに対する世間の期待も高まっています。

一方、社会に目を向けると、昨年4月からは残業規制、今年6月からはパワハラ規制が実施されるなど、コンプライアンスに関する要請が強化され、違反に対する反応も厳しいものになっています。少なからぬ企業で、不祥事や疑惑が指摘され、また海外子会社における不祥事等も、注目を集めているようです。当社グループにとっても、グループの成長とともに、この種の問題とは無縁ではなく、リスクは高まっていると考えています。

私は、弁護士出身の社外監査役として、特にコンプライアンスが適切に行われるよう、努めていきたいと思っています。

専門家の立場から当社の企業価値向上に
寄与する指摘や助言を実施します



社外監査役 松尾 信吉

私は公認会計士であり、当社が営むディスクロージャー支援サービスには、会計監査、IPO支援等の業務を通じて長年接してまいりました。その社会的意義やビジネスの特質については、十分に理解しているつもりです。

当社は、2019年12月2日に、宝印刷からTAKARA & COMPANYへと社名を変更するとともに、持株会社体制へと移行しました。2020年3月31日には、通訳・翻訳サービスを営むサイマル・インターナショナルを子会社化しています。当社は今まさに、さらなる成長に向けた大きな挑戦のさなかにあると認識しています。

変革期にある会社には、リスクを的確に認識・評価したうえで、時に果敢な意思決定を行うことが求められます。私は社外監査役として、専門家としての知見を活かすのはもちろん、ビジネスの状況や置かれた環境も踏まえながら、当社の企業価値の向上に寄与する指摘や助言を行っていききたいと考えています。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的考え方

当社は、「社会の公器としての使命を果たす」という企業理念のもと、「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」を目指す姿としています。

また5つからなる行動指針(Value、Integrity、Professionalism、Diversity、Judgment)のもと、株主の皆様をはじめとする各ステークホルダーに対しグループ全体の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、倫理・コンプライアンス規程を制定・施行し、役員ならびに従業員が法令・定款等を遵守することの徹底を図るとともに、リスク管理体制の強化にも取り組むなど、内部統制システムの改善を図り、コーポレート・ガバナンスのさらなる充実に努めています。

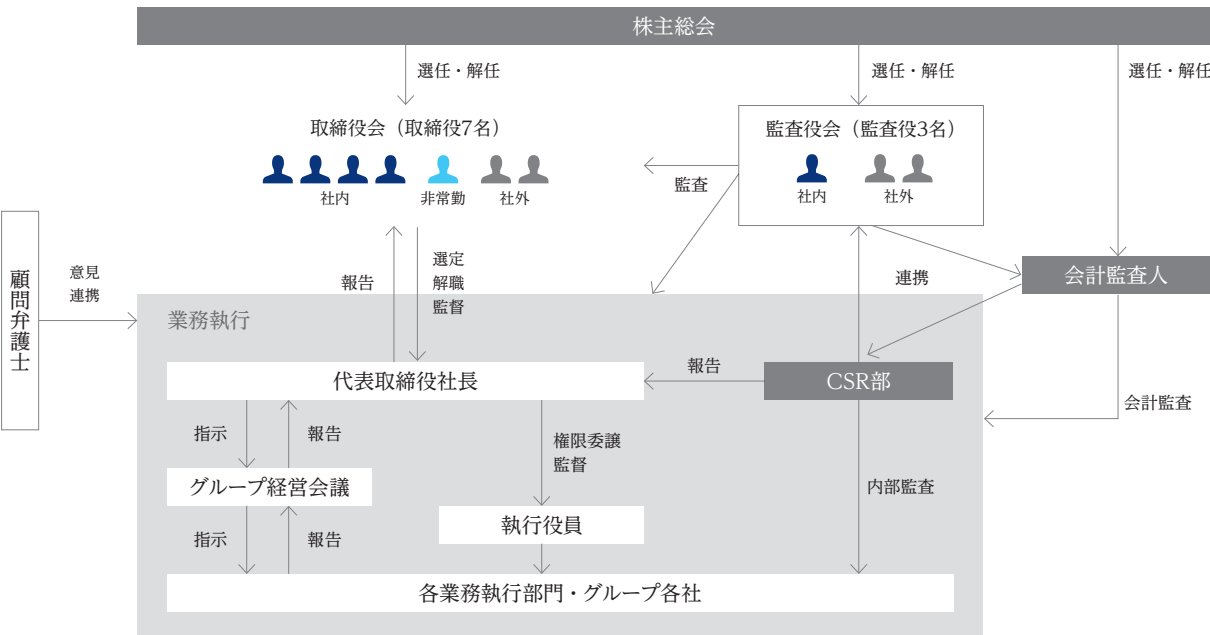


コーポレート・ガバナンスに関する基本方針／コーポレート・ガバナンス報告書

<https://www.takara-company.co.jp/ir/policy/cg.html>



コーポレート・ガバナンスおよび内部管理体制の概要



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、非常勤取締役1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。

社外役員等

社外取締役および非常勤取締役は、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。

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	堆 誠一郎
取締役人数	7名 うち社外取締役2名
取締役の任期	1年
取締役会開催回数	16回
監査役人数	3名 うち社外監査役2名

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グループ経営会議を原則月1回開催しています。

コーポレート・ガバナンス

社外役員選任理由など

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	取締役会11/11回 (100%)	株式会社エンプラス 社外取締役（監査等委員） 亀田製菓株式会社 社外取締役 株式会社西島製作所 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	取締役会11/11回 (100%)	株式会社Bマインド 代表取締役 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16/16回 (100%) 監査役会14/14回 (100%)	丸市綜合法律事務所 弁護士 レイズネクスト株式会社 社外取締役（監査等委員）
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	取締役会11/11回 (100%) 監査役会9/9回 (100%)	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 エンプレース株式会社 社外監査役

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おります。

第83期（2020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。もっと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、また、社会的責任を踏まえた判断が示されていることがあげられました。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定し、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、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。

取締役に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。

また、取締役会ならびに監査役会開催の都度、機密性の高い案件等を除き、原則として事前に関係資料を配布するほか、適時社内通知等の配布をするなど情報伝達に努めています。

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ます。

取締役会は、業務執行取締役の報酬額を、あらかじめ取締役社長より独立社外取締役に諮問のうえ、当社が定めた一定の基準に基づき、業績を加味し決定します。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。

コーポレート・ガバナンス

また、2019年8月23日開催の第82回定時株主総会において、当社グループ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、上記報酬限度額とは別枠で、非常勤取締役および社外取締役を除く取締役を対象に、譲渡制限付株式の付与のための報酬として年額1億円以内の金銭報酬債権を支給することにつき決議しています。当事業年度においては、株主総会で決議した限度内にて、同日開催の取

締役会において、金銭報酬債権の額、譲渡制限期間、普通株式の個別の付与数を決定しています。取締役への退職慰労金は、株主総会の決議に基づき、当社の定める一定の基準に従い相当の範囲内において贈呈しています。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。

報酬等の総額

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 役員の員数 (名)
		基本報酬	賞与	譲渡制限付 株式報酬	退職慰労金	
取締役（社外取締役を除く）	139,181	84,356	28,600	18,090	8,135	6
監査役（社外監査役を除く）	16,635	11,400	4,400	—	835	2
社外取締役	12,000	12,000	—	—	—	4
社外監査役	7,200	7,200	—	—	—	3

(注) 1. 賞与については、2020年8月28日開催の第83回定時株主総会後に支給予定の役員賞与33,000千円（取締役28,600千円、監査役4,400千円）であります。
2. 退職慰労金については、当事業年度に計上した役員退職慰労引当金繰入額8,970千円（取締役8,135千円、監査役835千円）であります。
3. 上記支給額のほか、2019年8月23日開催の第82回定時株主総会決議に基づき、退任取締役1名に対して20,300千円、退任監査役1名に対して2,897千円の役員退職慰労金を支給しております。

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チ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、借入条件がかつて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

的と区分しております。

当社では、政策保有株式は、当社グループの営業上の取引関係の維持、強化、連携等による企業価値向上を目的としており、企業価値向上の目的に照らして総合的に判断し、保有意義が認められない場合は、原則として売却することとしています。

当社は、当社グループにおける個別の銘柄ごとの営業上の取引関係等を随時確認しています。取締役会には、四半期ごとに当社グループにおける個別の銘柄ごとの営業上の取引関係等と資本コスト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、当社グループにおける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する。

リスクマネジメント

主要なリスクとその対策

主要リスク	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	■ 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、元号変更への対応 ■ 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	■ 継続開示書類への営業拡大 ■ IPOにおける受注強化
通訳・翻訳関連事業に係る影響	■ 高品質な翻訳支援ツールの開発 ■ 遠隔通訳を可能にするシステム等の運用拡充
環境問題への対応	■ FSC[®]認証紙の使用や水無し印刷などの顧客への提案

 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/>



新型コロナウイルスへの対応

企業としての感染対策	■ 就業関連 時差出勤、テレワークの積極推進 ■ 事業関連 社内外のWEB会議の推進、出張・多人数での打ち合わせの自粛 ■ 職場環境関連 執務場所分散化・飛沫防止シート等によるソーシャルディスタンスの徹底、手洗い・うがい・マスク着用・アルコール消毒等の徹底、発熱などの際の会社への状況連絡の義務化、同居家族等にも同様の対策を徹底
お客様 / 社会	■ 関係する取引先へもマスク着用等を求め、サービス体制を維持 ■ 決算説明会、株主総会事業報告等のWEBサイトにおける動画配信 ■ 就職説明会や採用面接のオンライン実施導入 ■ お客様向けセミナーのWEB開催の徹底

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、持株会社である株式会社TAKARA & COMPANYのCSR部と情報企画部、宝印刷株式会社 全社、仙台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。

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

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。

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

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) 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の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。

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。

人権の尊重と多様性の創出で、いきいきと働ける環境を整備

当社グループが持続的な成長を遂げるためには、従業員一人ひとりの力が十分に発揮できる職場でなければなりません。そのためには、多様性を認め合いながら互いの成長を促すことができる風土や、誰もがいきいきと働ける職場環境を整えることが必要だと考えています。当社グループでは行動規範において人権の尊重を掲げ、不当な差別をすることなく人権を尊重する方針を社員全員に周知しています。また、社員の就業環境整備についても行動規範で掲げており、ダイバーシティへの取り組みを積極的に推進し、公平な処遇を実現するとともに、それぞれの能力・活力を発揮できるように安全で働きやすい職場環境をつくることを方針として事業活動を行っています。

多様性を重視した採用活動

企業価値を創出する基盤となる従業員は、最も重要な資本であると考えています。当社グループが持続的な成長を遂げるためにも、当社グループの未来を担う人財を発掘する採用活動にも力を入れています。

デジタルネイティブ世代の人財に従来の採用活動を行っていたのでは当社グループの魅力が十分に伝わりません。それを踏まえ、当社グループの業務と、やりがいのある職場の魅力をより直感的に感じてもらうために、宝印刷(株)の新卒採用サイトにおいて先輩社員のインタビュー動画を掲載しました。先輩社員の生の声や表情から、当社グループの社風などを少しでも肌で感じていただけるようにしています。また、コロナ禍における新卒採用において、WEBを利用した採用活動を積極的に展開しました。結果として全国各地の学生にご応募いただき、従来の採用活動では難しかった多様な人財を採用することができました。

中途採用においては、社外の風を当社グループの社内組織の活性化に役立てるべく、経験豊富なシニア雇用を積極的に実施しており、高い知見やノウハウが現場において様々な形で活かされています。



宝印刷(株) 採用サイト

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

透明性のある評価の実現

前年より段階的に導入してきた新人事制度を10月より全社員を対象として稼働させました。新人事制度の目的は、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ことにあります。目標管理シートと行動評価シートの2つを運用し、業務上の達成すべき目標と、自身のあるべき姿に向けた行動目標を視覚化することでゴールを目指していく仕組みです。

この運用においては、上司と部下で面談を実施しながら進めています。コロナ禍におけるコミュニケーションを考えながら、WEB会議システムなども使いつつFace

to Faceで対話することを重視しています。目標やあるべき姿、達成すべきゴールを部下と上司で共有し、双方にとって明確な指標のもとづき目標達成度を評価していきます。この運用により、頑張った人が正しく評価され、報われる組織にすることで誰もがいきいきと働けるプラスのスパイラルを創出していきます。

ここに記載した取り組みをはじめとして、様々な新しい取り組みを取り入れながら、当社グループの人財力を強化しています。今後はグループ間での人財交流のさらなる展開を図り、人財の多様性の側面においてもシナジーを発揮していきます。

心身共に健康であるために

身体はもちろん、心も健康でなければ本当の意味でいきいきと働くことはできません。当社グループでは、従業員全員の健康を促進することを自社の責務とし、社員の身体的および精神的健康について、産業医や専門家、安全衛生委員会の意見を得ながら法定面以外の施策も加えて取り組んでいます。

第三者にあたる外部機関による心理的な負担の程度を把握するための検査（ストレスチェック）を定期的に行っているほか、印刷けんばで実施している「こころの相談ネットワーク」を活用し、外部機関の電話健康相

談サービスを自由に利用できる仕組みを従業員に周知しています。また、私傷病により労務が提供不能となった社員には在籍年数に応じた休職制度を設けるなど、働きたい人がやむを得ないアクシデントに遭遇した場合でも、その後も安心して働き続けられる環境を整えることも併せて進めています。

従業員がいきいきと働ける環境を整備するために、従業員のウェルビーイングを目的とした様々な取り組みを検討しています。

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

2009年から取り組んでいるダイバーシティプロジェクトにおいて、育児をしながら働く女性の声を取り上げるため「ママさんミーティング」を実施してきました。個人が当社グループで働くことの意義を見つめ、さらなる多様性を醸成することを目的として、今年度から対象を広げることとしました。普段は話すことがなかなか難しい様々な部門の従業員が対話を行うことで、多様性を培える場、そして自己研鑽における気づきの場として活用していくことを目指し、誰でも参加できるよう「Takara Café」に名称を変更しました。

12月に行った「Takara Café」では、「働きやすい環境とは何か」をテーマとし、コロナ禍におけるテレワークで感じたことなどをはじめとして、今後の生産性を高める効率的な働き方についてディスカッションを行いました。



第一回Takara Café

労働安全衛生の取り組み

当社グループにおいて大きな労働災害が起きる危険性が高いのは、大型の印刷機器等を扱う工場の現場です。浮間工場では定期的に適切なリスクアセスメントを行い、リスク低減措置を行うとともに、労働安全に関する社員の意識向上に取り組んでいます。

例えば大量の印刷用紙を一度で切る断裁機は、少しでも注意を怠れば大きな労働災害に繋がりがねません。この断裁機の使用については、ソフト面においては専門の講習を受けた者にのみ作業を許可しており、危険な作業部分を理解した上で常に注意深く作業にあたっ

ています。また、ハード面においては機械の誤作動等がないよう断裁機械メーカーによる年次点検を毎年4月に行っています。

安全衛生委員会を毎月1回開催し、各課の報告資料の中でヒヤリハット事例があればそれを報告し、すぐに水平展開するなど事故防止に積極的に取り組み、人に纏わるソフト部分と機械等に纏わるハード部分の両面から安全に配慮しています。



コロナ禍における社員の安全確保

ディスクロージャー支援会社の使命として、当社グループの体制変更によってお客様の開示支援に支障を来すことはあってはなりません。しかし、新型コロナウイルス感染症から従業員の命を守ることは、最重要課題です。

当社グループでは、従業員の命を守りながらお客様の開示支援に支障をきたすことがないよう、積極的且つ従来のルールに縛られることなく感染防止対策を柔軟に行いました。全拠点においてテレワークや時差出勤を強く推奨したほか、アルコール消毒液の設置や体温計の配布、パーティションの設置、オフィスの分散、出張や訪問の抑制、WEBミーティングの推奨などを実施しました。

また、休校休園により影響を受けた育児中の社員に対し特別休暇を付与するなど、従業員の不安を少しでも取り除きながら、安心して効率よく働き続けられる施策を実施しています。

コロナ禍はまだ収束しておらず、予断を許す状況ではありません。今後も気を緩ませることなく、このリスクを機会と捉え、働き方改革や生産性向上への制度改革と併せてBCPの整備を行っていきます。

執行役員メッセージ

自ら状況を読み、自ら考える力をもつ

2019年12月2日、宝印刷グループは、(株)TAKARA & COMPANYを持株会社とする新たな体制へ移行しました。日々変化する日本経済にあって、上場企業が果たす情報開示の意味や手法は常に変化し多様化しています。翻訳、システム、WEB等々、様々な分野において成熟した企業を集結させ、そのグループ力をもって、機動性のあるサービスを展開していくことになります。当社グループの社員は、今まで以上にグループを意識し、広い視野をもち、己が持つ専門性をどう活かすかを考えていく必要があります。

(株)TAKARA & COMPANYおよび宝印刷(株)では、2020年より、新たな人事制度を導入しました。当該制度では、社員一人一人の目標と期待行動を明確化し、それを達成するための方法を自らが考える点を、また、その成果を自らが振り返る点をポイントのひとつとしています。決して、最新の考え方ではありませんが、自身の行動や結果について、上司の評価を受けるだけでなく、自らが考え、振り返ることにより新たな課題が生まれます。その課題を解決しようとする力の集約の連鎖こそが、個の成長となり、企業の原動力になります。

「自ら状況を読み、自ら考える力をもつ。」

シンプルですが、次代のディスクロージャーサービスの担い手として、必要なことと考えています。



宝印刷株式会社
常務執行役員CSR部長兼総務部長兼
人事部担当

若松 宏明

自身の経験を活かし、女性が活躍できる職場をつくる



宝印刷株式会社
執行役員ディスクロージャー&IR営業五部長

森澤 尚美

宝印刷初の女性執行役員として私に課せられた責務の一つは、女性管理職を増やし、次の役員候補を育てることだと考えています。そのためには、女性社員に自覚とやる気を持たせ、活躍の場を与えることが重要です。「自分にも管理職、役員ができるんだ」と自信を持ってもらい、尻込みせずチャレンジするマインド醸成のために役に立ちたいと思っています。

私がダイバーシティプロジェクトに長く関わってきて実感するのは、女性の営業職が徐々に増えていること、また産休・育休制度が整備され着実に利用者が増加してきたことです。その次の課題としては、やはり女性社員自身のマインドの醸成ではないでしょうか。出産後も仕事を継続できる体制が整備されている中で、女性社員には意欲をもって管理職、さらにはその上を目指してほしいと思います。

私自身、子育てと仕事の両立を経験しています。当時はロールモデルとなる女性社員はほとんどいませんでしたが、自分なりのやり方ができたことはむしろチャンスだったと思っています。上司や仲間、家族の支援のおかげで仕事に邁進することができ、その積み重ねで今の自分があります。だからこそ、女性が長く活躍できる職場を作っていくことは私の責務だと考えています。柔軟な発想でしなやかに対応することで、まずは「自分にもできそうだ、楽しそうだ」と感じてもらうことからスタートしたいと思います。

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。

ディスクロージャーに関する専門知識の蓄積

当社グループの中核企業である宝印刷株式会社は、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。宝印刷では、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財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。

専門知識を付加価値として社会に提供

長い間蓄積を続け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。



主な専門分野

- 金商法研究
- グローバルオファリング
- IPO支援
- 各種コンサルティング
- 通訳・翻訳における教育事業
- 会社法研究
- 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

組織力を生かした専門的コンサルティングを提供

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ることなく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、それぞれの能力を結集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。

専門知識を根幹に据えたシステム開発

開示決算業務における正確性・効率性を向上させるため、私たちは法定開示書類作成システム「X-Smart.シリーズ」を提供しています。ディスクロージャー関連の法令・規則等の改正への対応はもとより、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、短期間でツールの操作方法を習得できるよう、操作性の改善を日々行っています。

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のほか、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、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。

通訳・翻訳における教育事業の展開

当社グループの株式会社サイマル・インターナショナルでは、業界のパイオニアとして通訳者・翻訳者の養成校である「サイマル・アカデミー」を運営しています。長年の実績により培われた指導力とカリキュラム、現役通訳者・翻訳者が行う実践的な指導により、修了者を即戦力として育て上げ、業界での活躍をバックアップ。

受講生一人ひとりの経験・スキルと今後のキャリアプランに合わせて、修了後はもちろん、在籍中からキャリアカウンセリングや仕事の機会を提供しています。これまでに当アカデミーが輩出した英語通訳者・翻訳者は約1,200名、専属通訳者に占める修了者の割合は約75%を占めています。



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。

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。

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」を開設しており、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。

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

高品質な通訳・翻訳サービスによる顧客基盤の拡大

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、今や英文開示の義務化の可能性も高まりつつあります。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7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。

また、2018年11月にはTRANSLASIA HOLDINGS PTE. LTD.、2019年2月には株式会社十印、2020年3月には株式会社サイマル・インターナショナルをグルー

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、ディスクロージャー翻訳以外の一般翻訳やローカライズ、通訳などサービスのラインアップが拡大。上場企業や上場準備企業以外の国内企業、海外企業、官公庁、非営利団体など、さまざまなお客様へとさらに顧客基盤を広げていくことが可能になりました。



プロジェクトを立ち上げ、セミナー運営を改善・強化



株式会社ディスクロージャー&IR総合研究所
ESG/統合報告研究室 主任研究員

多田 尋一

宝印刷ではお取引先様に向けて、法定開示や任意開示、IPOなど専門性の高いセミナーを開催しています。情報開示の課題解決につながるセミナーに対するお客様の期待は小さくなく、急速に進むデジタル化への対応も迫られていることから、セミナー運営をより改善・強化していくためのプロジェクトを立ち上げました。このプロジェクトではセミナーの企画・募集などの実務を手掛ける部署のほか、研究部門、営業部門など全社横断的なメンバーを集め、改善余地を議論してきました。

2019年度はセミナーサイトを一新し、開催月やジャンルはもちろんのこと、入門者～役員様向けなど役職や部署などからお求めのセミナーを探せる機能などを実装しました。現在はコロナ禍に伴う感染拡大防止の観点から、会場に会場なくても情報を得られるオンラインセミナーの強化のニーズは大変高まっており、オフィスデスクで視聴しても負担の少ないサイズのラインアップ強化などの課題に取り組んでいます。

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。

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。当社グループでは、環境に関連する貢献すべき目標として「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」と「陸の豊かさを守ろう」を選定し、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

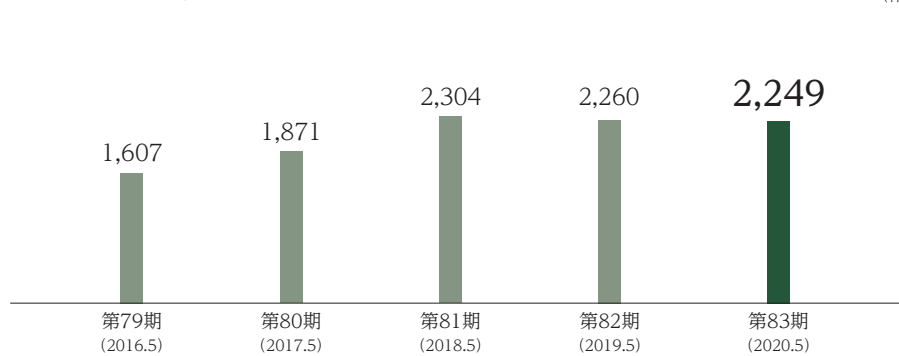
お客様とともに環境へのポジティブなインパクトを創出するため、FSC®認証紙の使用を積極的に提案しています。宝印刷は、2005年5月にFSC®森林認証制度の「FSC COC認証」を取得しました。認証製品は、違法に伐採された木材や伝統的権利または市民権を侵害して伐採された木材などを使用しないよう、最大限の努力が払われています。

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*

(件)



主な取り組み

- CO₂削減
- 環境に配慮した製品の提供
- 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



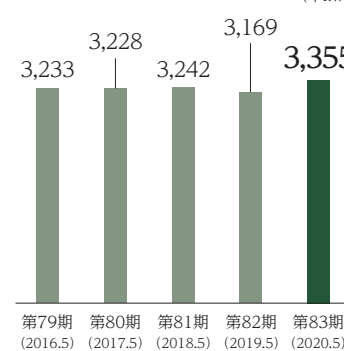
当社グループのなかで、最も環境負荷が高い印刷工場である宝印刷浮間工場においては、環境への取り組みを徹底しており、ISO14001の認証取得に加え、一般社団法人日本印刷産業連合会が認定するグリーンプリンティング認定工場となっています。

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



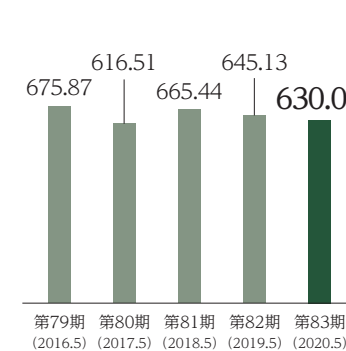
電力使用量*

(千kwh)



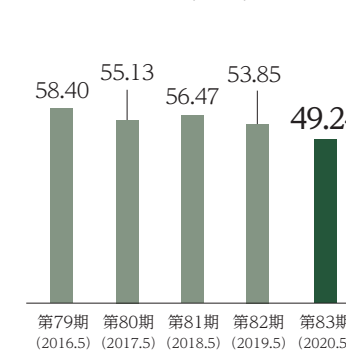
紙ゴミのリサイクル量*

(t)



コピー用紙使用(購入)量*

(t)



*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性があります。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。

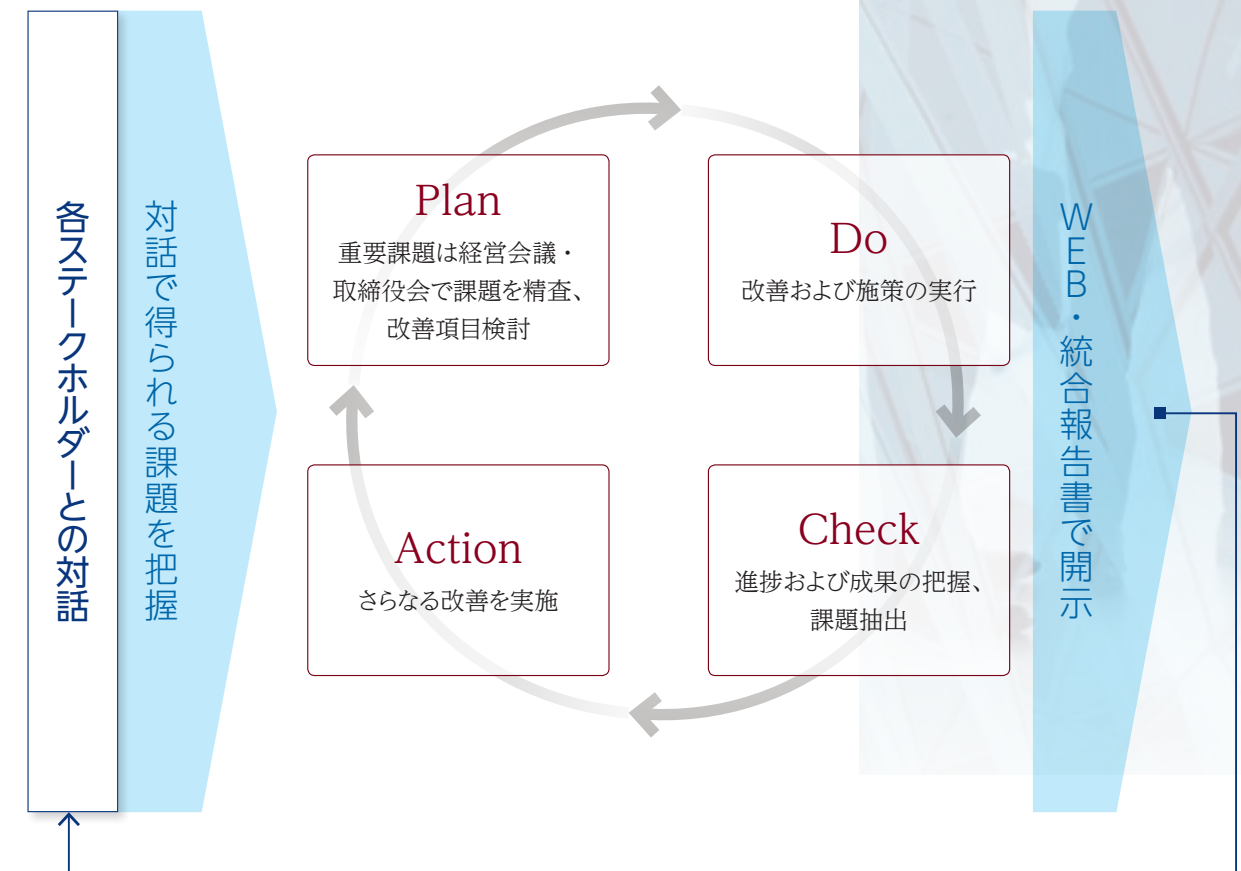


ステークホルダーへの責任を果たし、
対話や協働を通じて信頼関係を築く

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

TAKARA & COグループが目指す 「ステークホルダーの声を 企業価値向上に活かすためのPDCAサイクル」



ステークホルダーコミュニケーションにおける課題認識

ステークホルダーとの信頼関係の構築は、当社グループが持続的な成長を果たすための重要なファクターの一つです。成長に向けては、ステークホルダーとの対話から当社グループの課題を多角的に把握し、事業活動および価値創造基盤の強化に活かしていく必要があります。様々な対話を実施する一方、その機会を十分に活用しきれていない現状が課題であると認識しています。今後、こうした機会を十分に活用する方法を検討し、さらなる企業価値の向上に向けて社内体制を強化していきます。

お客様とのコミュニケーション

コロナ禍において、お客様の情報開示を最新の情報をもってより強く支援することは当社グループの使命の一つです。当社グループはこうした中、WEBセミナーによる情報提供など、スピーディに専門的な知見で支援しました。今後もWEBセミナーをはじめ、お客様とのコミュニケーションをより強化していきます。

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、年度の後半は、新型コロナウイルス感染症の拡大、隔離政策が経済活動を停滞させ、先行きが不透明な状況となりました。

こうした状況のもと、当社グループ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、好調な企業成績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、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大などを要因に一時17,000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、当社グループは開示書類作成支援ツールX-Smart.シリーズ製品の高度化と導入社数増加および、金融商品取引法に基づく有価証券報告書などのEDINET提出書類の電子的雛型である「EDINETタクソノミ」設定範囲拡大への対応に注力してまいりました。さらに、コーポレートガバナンス・コード適用に伴い積極性を増すステークホルダーとの対話や非財務情報開示の充実化への需要に対する製品やサービスの提供、情報開示のグローバル化による翻訳ニーズの取り込み、自動翻訳ツールの拡販などにも取り組んでまいりました。

業績概要

当連結会計年度の売上高は19,116百万円（前連結会計年度比858百万円増、同4.7%増）となりました。利益面については、営業利益は2,247百万円（同467百万円増、同26.3%増）、経常利益は2,363百万円（同458百万円増、同24.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は1,555百万円（同318百万円増、同25.8%増）となりました。

なお、2020年3月31日付で連結子会社となりました株式会社サイマル・インターナショナルおよびその子会社2社は、みなし取得日を当連結会計年度末日とし、当連結会計年度は貸借対照表のみを連結しているため、当連結会計年度の経営成績にはその業績は含まれておりません。

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439百万円(3.4%)減少し、12,470百万円となりました。これは、現金及び預金が479百万円、受取手形及び売掛金が305百万円それぞれ減少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4,746百万円(51.1%)増加し、14,038百万円となりました。これは、のれんが2,240百万円、顧客関連資産が1,269百万円それぞれ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4,306百万円(19.4%)増加し、26,508百万円となりました

■ 負債

流動負債は、前連結会計年度末に比べて2,759百万円(52.3%)増加し、8,035百万円となりました。これは、短期借入金が2,182百万円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323百万円(20.7%)増加し、1,890百万円となりました。これは、繰延税金負債が536百万円増加し、長期借入金が123百万円減少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3,083百万円(45.1%)増加し、9,925百万円となりました。

■ 純資産

純資産合計は、前連結会計年度末に比べて1,222百万円(8.0%)増加し、16,582百万円となりました。これは、親会社株主に帰属する当期純利益の計上1,555百万円、剰余金の配当581百万円による減少などによります。

キャッシュ・フローの状況

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579

百万円(7.4%)減少し、7,260百万円となりました。

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3,069百万円(前連結会計年度比70.4%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2,452百万円および売上債権の減少額904百万円であり、支出の主な内訳は、仕入債務の減少額232百万円および法人税等の支払額821百万円です。

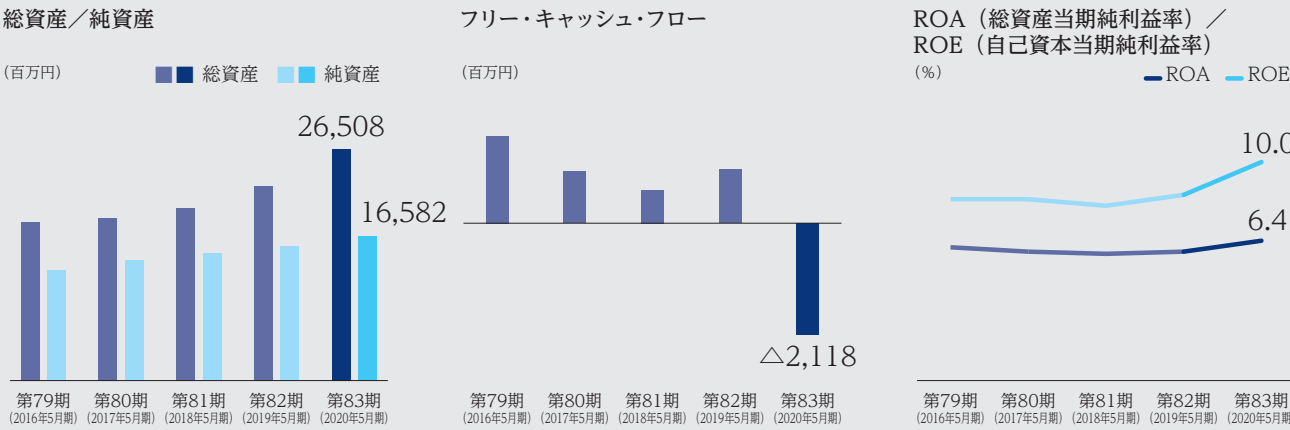
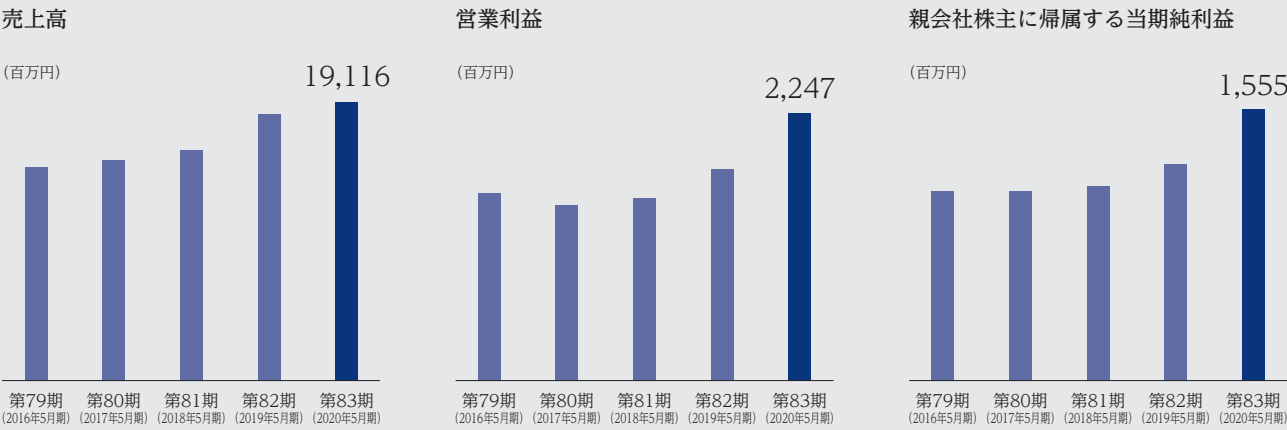
■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は5,187百万円(前連結会計年度比567.2%増)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107百万円および投資事業組合からの分配による収入41百万円であり、支出の主な内訳は、固定資産の取得による支出1,146百万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3,975百万円です。

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果得られた資金は1,476百万円(前連結会計年度は29百万円の使用)となりました。収入の主な内訳は、短期借入金の増減による収入2,182百万円であり、支出の主な内訳は、配当金の支払額579百万円です。

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82期 (2019.5.31現在)	第83期 (2020.5.31現在)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	7,844,799	7,365,236
受取手形及び売掛金	3,922,745	3,616,837
仕掛品	924,428	1,118,271
原材料及び貯蔵品	27,604	28,999
その他	195,005	345,261
貸倒引当金	△4,304	△4,080
流動資産合計	12,910,278	12,470,525
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	3,204,905	3,363,657
減価償却累計額	△2,507,577	△2,569,200
建物及び構築物（純額）	697,327	794,457
機械装置及び運搬具	1,508,331	1,496,837
減価償却累計額	△1,057,528	△1,140,603
機械装置及び運搬具（純額）	450,802	356,233
土地	3,154,695	3,154,695
その他	557,522	868,442
減価償却累計額	△458,348	△691,923
その他（純額）	99,173	176,519
有形固定資産合計	4,401,999	4,481,906
無形固定資産		
のれん	388,030	2,628,285
顧客関連資産	－	1,269,431
ソフトウェア	1,010,541	907,557
ソフトウェア仮勘定	53,520	571,586
その他	13,618	463,968
無形固定資産合計	1,465,711	5,840,829
投資その他の資産		
投資有価証券	2,430,401	2,330,598
退職給付に係る資産	－	107,748
繰延税金資産	159,389	222,127
その他	841,306	1,066,191
貸倒引当金	△7,299	△11,317
投資その他の資産合計	3,423,797	3,715,348
固定資産合計	9,291,508	14,038,084
資産合計	22,201,786	26,508,610

	第82期 (2019.5.31現在)	第83期 (2020.5.31現在)
負債の部		
流動負債		
買掛金	1,495,878	1,487,332
短期借入金	104,000	2,286,000
1年内返済予定の長期借入金	124,216	123,914
リース債務	2,620	4,998
未払法人税等	495,010	611,660
未払費用	1,365,940	1,702,057
役員賞与引当金	39,550	40,400
その他	1,647,817	1,778,656
流動負債合計	5,275,032	8,035,020
固定負債		
長期借入金	510,974	387,560
リース債務	6,988	6,027
繰延税金負債	－	536,618
役員退職慰労引当金	140,146	75,704
退職給付に係る負債	908,228	883,484
その他	730	1,535
固定負債合計	1,567,066	1,890,930
負債合計	6,842,099	9,925,950
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,049,318	2,049,318
資本剰余金	1,999,414	2,010,533
利益剰余金	12,085,672	13,081,723
自己株式	△1,525,647	△1,512,993
株主資本合計	14,608,758	15,628,582
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	542,377	409,183
為替換算調整勘定	26	△5,214
退職給付に係る調整累計額	△151,059	50,493
その他の包括利益累計額合計	391,344	454,463
非支配株主持分	359,583	499,613
純資産合計	15,359,686	16,582,659
負債純資産合計	22,201,786	26,508,610

連結損益計算書

	第82期 (2018.6.1～2019.5.31)	第83期 (2019.6.1～2020.5.31)
売上高	18,257,811	19,116,787
売上原価	11,294,958	11,354,035
売上総利益	6,962,853	7,762,751
販売費及び一般管理費		
販売促進費	414,561	414,436
運賃及び荷造費	201,849	180,528
貸倒引当金繰入額	△5,112	1,319
役員報酬	221,019	245,061
給料及び手当	2,424,547	2,578,454
役員賞与引当金繰入額	39,550	40,400
退職給付費用	227,774	233,220
役員退職慰労金	－	8,400
役員退職慰労引当金繰入額	15,064	12,776
福利厚生費	502,072	537,099
修繕維持費	64,874	92,255
租税公課	144,272	140,393
減価償却費	73,416	88,111
のれん償却額	19,412	42,098
賃借料	125,571	167,115
その他	713,974	733,810
販売費及び一般管理費合計	5,182,847	5,515,483
営業利益	1,780,005	2,247,267
営業外収益		
受取利息	1,837	1,413
受取配当金	41,951	60,584
不動産賃貸料	24,306	24,889
受取手数料	20,289	11,581
保険戻戻金	21,942	24,708
投資事業組合運用益	2,460	7,195
その他	21,595	29,431
営業外収益合計	134,384	159,804
営業外費用		
支払利息	3,528	11,149
売上割引	2,200	11,515
為替差損	3,525	16,908
貸倒引当金繰入額	－	2,479
その他	330	1,271
営業外費用合計	9,584	43,325
経常利益	1,904,805	2,363,746
特別利益		
固定資産売却益	3,399	－
投資有価証券売却益	5,865	62,725
役員退職慰労引当金戻入額	－	54,021
特別利益合計	9,265	116,746
特別損失		
のれん減損損失	－	22,007
固定資産売却損	－	1,935
固定資産除却損	1,047	3,442
投資有価証券評価損	85	478
特別損失合計	1,133	27,865
税金等調整前当期純利益	1,912,937	2,452,628
法人税、住民税及び事業税	683,978	858,749
法人税等調整額	△43,662	△91,383
法人税等合計	640,316	767,366
当期純利益	1,272,620	1,685,261
非支配株主に帰属する当期純利益	36,029	130,001
親会社株主に帰属する当期純利益	1,236,590	1,555,260

連結財務諸表

連結包括利益計算書

	第82期 (2018.6.1～2019.5.31)	第83期 (2019.6.1～2020.5.31)
当期純利益	1,272,620	1,685,261
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△165,162	△133,193
為替換算調整勘定	26	△5,765
退職給付に係る調整額	248,179	201,553
その他の包括利益合計	83,044	62,595
包括利益	1,355,665	1,747,857
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	1,319,635	1,618,379
非支配株主に係る包括利益	36,029	129,477

連結キャッシュ・フロー計算書

	第82期 (2018.6.1～2019.5.31)	第83期 (2019.6.1～2020.5.31)
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	1,912,937	2,452,628
減価償却費	624,576	565,424
のれん償却額	19,412	42,098
のれん減損損失	－	22,007
引当金の増減額（△は減少）	△27,099	△59,798
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	125,281	126,505
受取利息及び受取配当金	△43,789	△61,998
支払利息	3,528	11,149
固定資産除却損	1,047	3,442
売上債権の増減額（△は増加）	△463,433	904,463
たな卸資産の増減額（△は増加）	△49,445	△183,026
仕入債務の増減額（△は減少）	146,701	△232,800
投資事業組合運用損益（△は益）	△2,460	△7,195
その他	92,369	256,904
小計	2,339,625	3,839,805
利息及び配当金の受取額	43,789	61,998
利息の支払額	△3,115	△10,819
法人税等の支払額	△579,571	△821,824
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,800,728	3,069,160
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	△76,543	△422,058
無形固定資産の取得による支出	△451,880	△724,069
投資有価証券の取得による支出	△73,176	△209,913
投資有価証券の売却による収入	14,814	107,657
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	△3,975,211
投資事業組合への出資による支出	△50,000	△10,000
投資事業組合からの分配による収入	28,757	41,844
その他	154,529	4,344
投資活動によるキャッシュ・フロー	△777,472	△5,187,408
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	2,182,000
長期借入れによる収入	560,000	－
長期借入金の返済による支出	△24,011	△123,716
リース債務の返済による支出	△2,620	△3,609
配当金の支払額	△557,847	△579,950
自己株式の取得による支出	△616	△358
その他	△130	2,556
財務活動によるキャッシュ・フロー	△29,725	1,476,921
現金及び現金同等物に係る換算差額	8,124	3,161
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,001,654	△638,165
現金及び現金同等物の期首残高	6,746,999	7,840,299
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	91,645	58,602
現金及び現金同等物の期末残高	7,840,299	7,260,736

企業・株式データ

企業情報（2020年5月31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	1,101名

株式の状況（2020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：28,423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

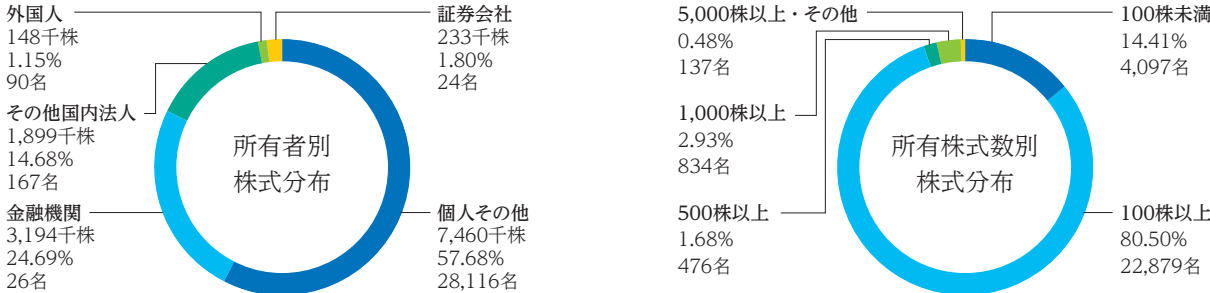
主な連結子会社（2020年5月31日現在）

- 宝印刷株式会社
- 株式会社サイマル・インターナショナル
- 株式会社十印
- 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
- TAKARA INTERNATIONAL (HONG KONG) LIMITED

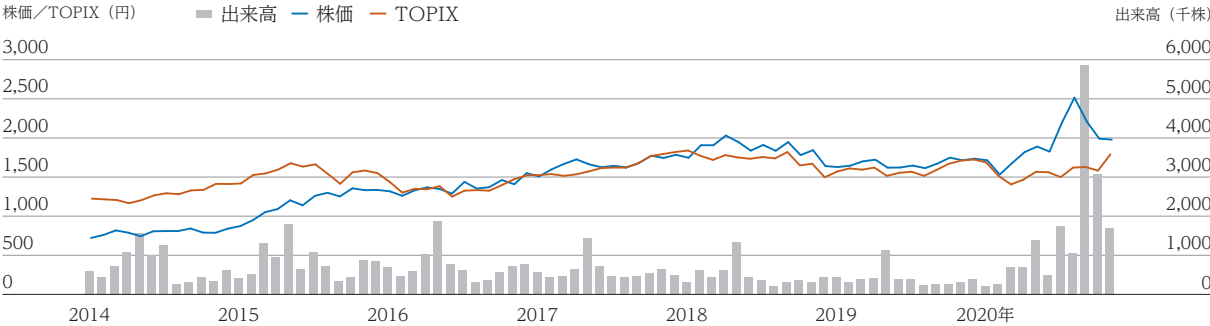
大株主の状況（2020年5月31日現在）

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社野村	632	5.65
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	584	5.22
株式会社みずほ銀行	544	4.86
株式会社三井住友銀行	476	4.25
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	451	4.03
（注）持株比率は自己株式（1,744,796株）を控除して計算しています。		

株式分布状況（2020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

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020年
配当金	25円	24円	24円	20円	24円	35円	50円	50円	50円	50円	54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>

