

兼松エレクトロニクス株式会社

本統合報告書に関するお問い合わせは、下記までご連絡ください。

兼松エレクトロニクス株式会社 経営企画室

〒104-8338 東京都中央区京橋2-13-10

TEL : 03-5250-6537

FAX : 03-5250-6856

KEL
KANEMATSU ELECTRONICS LTD.



Printed in Japan

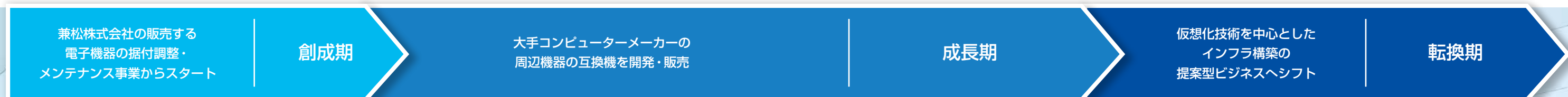
統合報告書 2019

2019年3月期

KELグループのあゆみ

兼松エレクトロニクス(KEL)グループは、信頼と価値を創造する企業集団を目指し、メーカーにとらわれない幅広いIT製品の中から、常にお客様にとって最適なITソリューションをご提案してまいりました。現在では、日本全国に構えた販売拠点や保守サービス網に加え、海外におきましても中国・ASEAN地域・インドに拠点を設置し、ITソリューションとサー

ビスを提供しております。経営戦略として「グループ総合力の強化」および「事業領域の拡充」を掲げ、企業価値の向上に向かって当社グループ一丸となって邁進してまいります。



1968

兼松江商株式会社(現兼松株式会社)の販売する電子機器類の据付、調整、メンテナンスを目的として同社の100%出資により兼松電子サービス株式会社を設立

1970

社名を兼松エレクトロニクス株式会社に変更

1973

技術センター開設

1983

米国法人 KEL Inc. を設立
コンピュータ・エンジニアリングセンター開設

1987

東京証券取引所市場第二部上場

1990

米国法人 KEL Electronics Inc. を設立
KEL Inc. を KEL Electronics Inc. に統合

1991

東京証券取引所市場第一部銘柄に指定

1992

米国法人 KEL Trading Inc. を設立

1996

ケー・イー・エルテクニカルサービス株式会社を設立

1998

ケー・イー・エルシステムズ株式会社を設立

2006

全社で ISMS 国際規格「ISO/IEC27001」の認定取得

2007

メモレックス・テレックス株式会社と合併

2010

日本オフィス・システム株式会社に出資
兼松電子(成都)有限公司の営業を開始

2014

タイに現地法人 Kanematsu Electronics (Thailand) Ltd. を設立

2015

連結子会社ケー・イー・エルテクニカルサービス株式会社と
ケー・イー・エルシステムズ株式会社を合併
日本オフィス・システム株式会社を完全子会社化

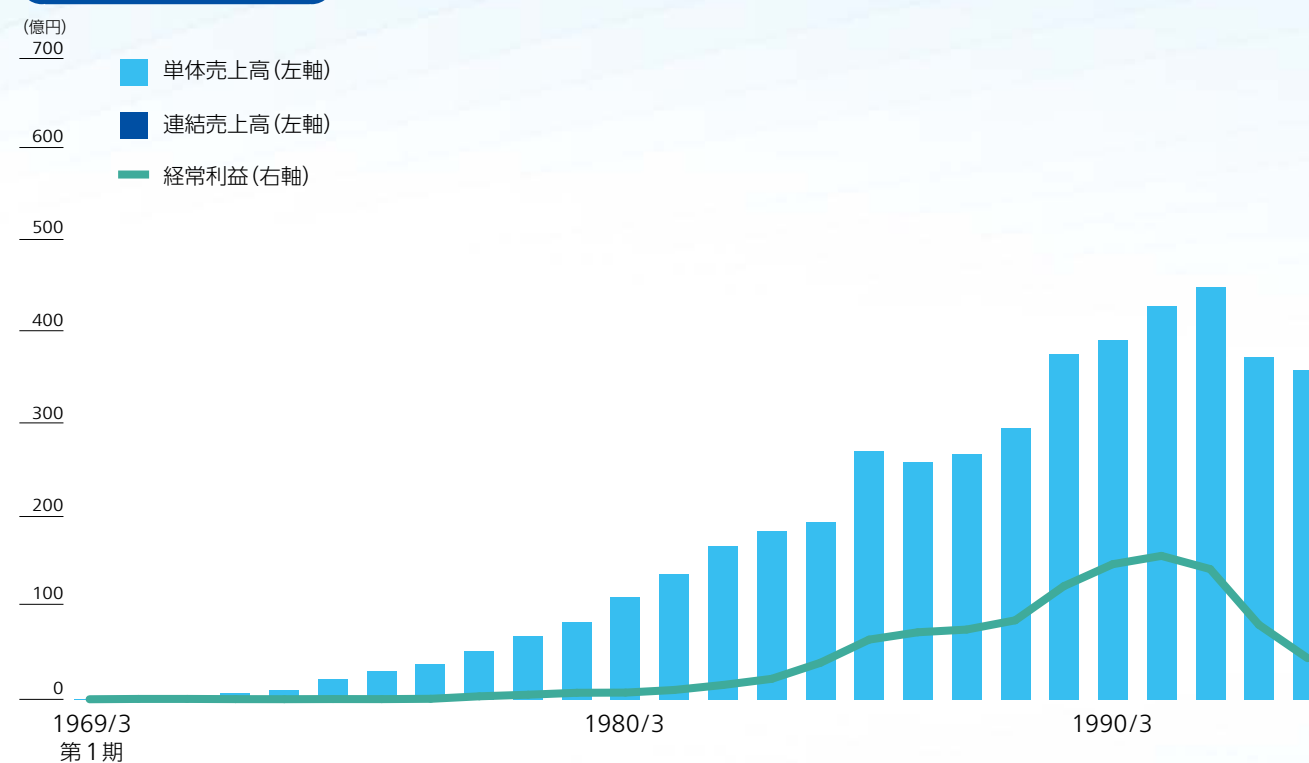
2016

監査等委員会設置会社へ移行

2018

創立 50 周年
「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄に選定

50年の業績推移



外部環境

メインフレームの登場

PCの登場・普及

インターネットの普及

モバイル、IoT、ビッグデータ、AI、ロボット工学の登場

第4次産業革命

Society5.0 超スマート社会

目次

- 1 KELグループのあゆみ
- 2 価値創造プロセス
- 4 社長メッセージ
- 8 中期経営計画

- 10 事業紹介
 - システム事業
- 14 サービス・サポート事業：技術・サービス部門
- 16 サービス・サポート事業：日本オフィス・システム(NOS)

- 18 ESG・SDGsへの取り組み
- 20 コーポレート・ガバナンス
- 23 財務・非財務ハイライト

- 24 経営成績および財政状態の分析
- 26 11年間の主要な財務・非財務データ
- 28 役員紹介
- 29 会社情報

将来見通しに関する注意事項

本統合報告書には、兼松エレクトロニクスグループの今後の計画や戦略など、将来見通しに関する記述が掲載されています。これらの将来見通しにはリスクや不確実性が内在しており、実際には、当社グループの事業領域を取り巻く経済環境や市場環境、為替相場など、さまざまな要因により記述とは大きく異なる結果が生じる可能性があります。

価値創造プロセス

企業理念

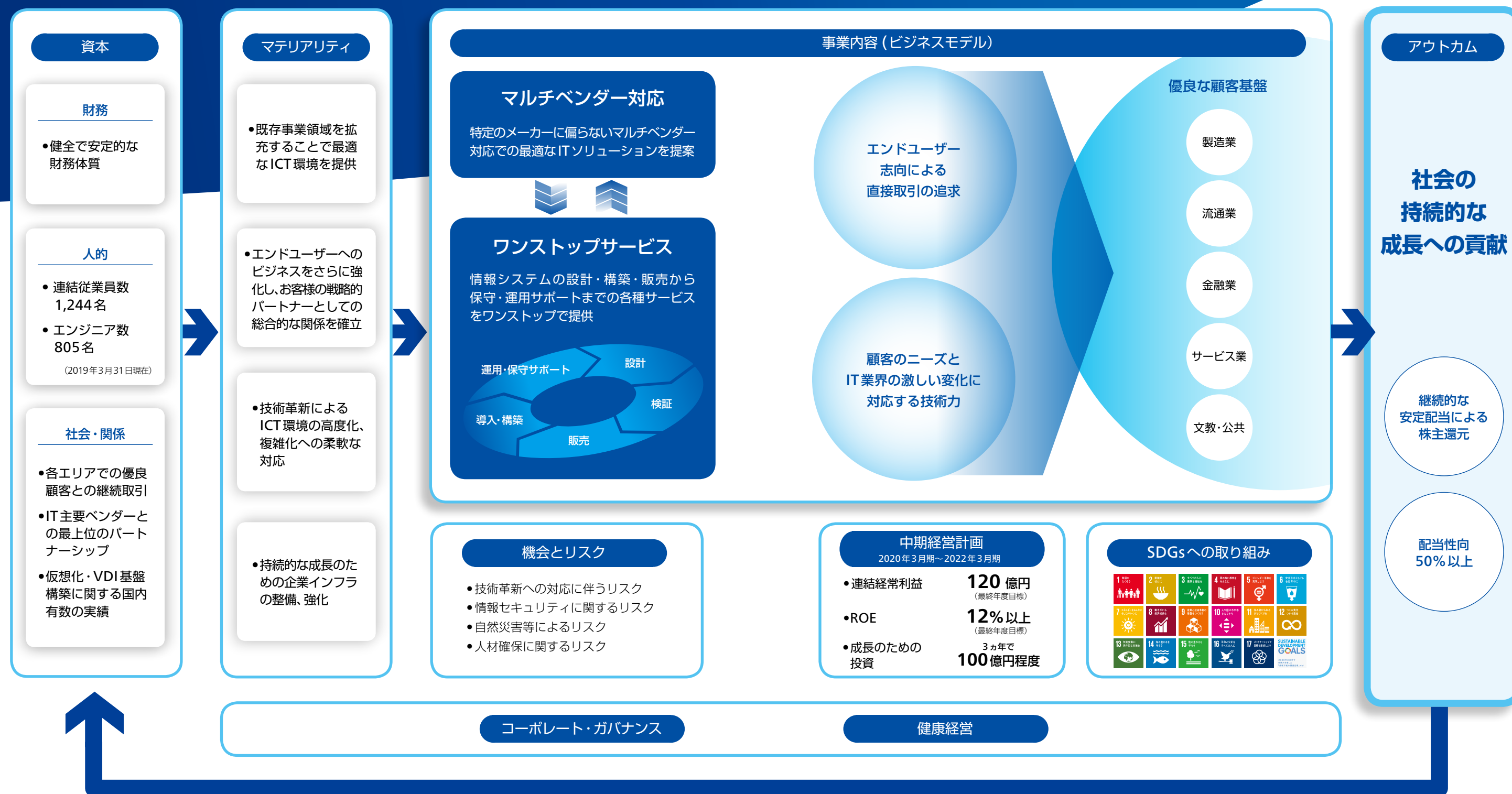
お客様第一主義：私たちは、常にお客様の満足度を意識し、

信頼ある行動をします。

経営ビジョン

信頼と価値を創造するIT総合

サービス会社を目指します



外部環境・業界特性

•AI / IoTを活用したビッグデータへの対応

• 強固なセキュリティ環境の実現

• Society5.0や働き方改革に伴うIT投資の増加への対応

社長メッセージ

2019年4月に代表取締役社長に就任いたしました。

2022年3月期を最終年度とした新たな経営計画のもと、目指すべき姿である「信頼と価値を創造するIT総合サービス会社」の実現に向け、引き続きKELグループ一丸となって企業価値向上を図るとともに、攻めの経営を実践し、社会の持続的な成長への貢献を果たしてまいります。

代表取締役社長

渡辺 亮
(わたなべ あきら)

— 略歴 —

1991年	当社入社
2003年	第二ソリューション 営業本部 製造営業第二部長
2008年	第二ソリューション営業本部長
2011年	執行役員
2013年	取締役
2017年	常務取締役
2019年	代表取締役社長 現在に至る

社長就任に際しての決意

就任にあたり、これからの当社グループの歴史を率いていくことに、身の引き締まる思いを感じています。当社グループが50年にわたり、時代とともに事業を進化させながらITソリューションを社会に提供してきたことを振り返りますと、特にここ5年間の飛躍を支えた経営の布石

は未来のKELグループの礎になると捉えています。今後、この成長を持続的なものへと発展させること、ひいてはITという社会インフラの一端を担うことにより社会への使命を果たすことが、自身に課せられた責務であると認識しています。

企業理念と風土

私は1991年に入社して以来、ずっと直販営業を担当してきました。当時は、主に米国のシリコンバレーから半導体設計用ツールであるアプリケーションを輸入し、契約からマーケティング、販売・保守に至るまでの業務を担っていました。社会人としてスタートして間もない時に重要なポジションを任され、当時の上司に自由にやってみると檄を飛ばされながら完遂したことは、大変貴重な経験となりました。自由な発想を持って責任のある仕事に携わることができた、なにより仕事を楽しむことができた、この企業風土こそが、今の自分がここにいる最大の原動力であると

思っています。当社グループには当時から現在に至るまで、高い目標をクリアするために、意識の高い社員が集まっており、お客様のニーズに応えるべく、やりたいことを自由に挑戦できる環境があります。その結果、お客様との深い信頼関係を築くことができ、今では、日本を代表する企業との50年近くのお取引も少なくありません。当社グループの企業理念である「お客様第一主義」と、決して逃げない、汗をかくという精神が、私が入社した当時からすでに確立されており、今の当社グループがあるのも、この文化を継承してきたからであると信じています。

前中期経営計画への評価

当社グループは、特定のメーカーの販売代理店ではなく、複数のメーカーとの連携で独自性のある提案を打ち出してきました。長年かけて培ってきた顧客基盤と高品質なサービスを実現する高い技術力を最大の強みとして、ITインフラの構築ビジネスに特化してきました。加えて、お客様の声をじかに聞く直販志向を追求し、課題解決へと果敢に挑戦する優秀な人材を育成することにより、業界での地位を築いてきました。

2017年3月期より取り組んできた前中期経営計画では、当社グループの強みであるITインフラ基盤の提供を

主体としつつ、仮想化やセキュリティといった新たな事業領域でも取引を拡大し、顧客層もこれまで強みとしてきた製造業やサービス業に加え、文教、公共といった新たな分野にも事業の横展開を図るなどして、事業規模を拡大しました。その結果、最終年度(2019年3月期)の経常利益は、2016年3月期の65億円から101億円へと55%の大幅増益となり、ROEは10.9%から14.2%へと向上しました。配当金も1株当たり75円から125円へと大幅増加、配当性向は53.0%となり、すべての項目において目標値をクリアすることができました。

今後の課題と展開

近年、「働き方改革」「デジタルトランスフォーメーション(DX)」をキーワードにして、一気にデジタル化の波が押し寄せています。企業の戦略的なIT投資は、今後も継続すると考えています。

当社では、この変化に対応すべく2019年4月に、営業部門を東日本と西日本の2部門制とし、SE部門をシステム本部の配下に一元化する組織改正を行いました。これにより、最新情報や成功事例等を全社で共有し、SEの効率的

社長メッセージ

な配置と最適化を図るとともに、スキルの標準化を視野に入れています。

一方、現状のビジネスでは、企業や公的機関などは資産を持ちたくないため、期間拘束なしでサービス契約を結ぶクラウドへの移行が進んでおり、今後も、この流れは止められないと感じています。当社グループでは従量課金、ファイナンスなどの一部サービスを実施していますが、ハイブリッドクラウドのサービス領域の拡大とマルチクラウドのニーズにも対応すべく、運用を含めた体制の強化などクラウドサービスの仕組みを早急に立ち上げたいと考えています。ただし、その実現には、企画、運用、設計、構築が伴い、さらにサービスメニューを増やすことになるため、当社グループだけでは、実現が難しい状況です。そのため、今後は、アライアンスパートナーを増やすと

ともに、業務提携や合併会社の設立、将来的には、M&Aも視野に入れ、積極的な投資をしながらさらなる事業拡大を目指していきたいと考えています。

現在、お客様の情報システム部門では、人手不足から運用をさらに省力化・自動化したいという声も増えてきています。さらには、セキュリティ要件も厳しくなっているなど、この数年で、IT環境は相当変化するとみています。お客様からの要望は多岐にわたり、当社グループが担う領域の拡大は必至となり、情報システム部門の垣根を越えた領域にまで達しています。当社グループの全社員が、この機会を逃すとお客様から相手にされなくなるという危機意識を持ち、事業展開を従来から一つ上のステージへと進める時期であると肝に銘じなければなりません。



新中期経営計画

2020年3月期は、当社グループとお客様双方の持続的な成長を実現する重要な一年となります。2019年4月には、さらなる成長のための地固めとして3ヵ年の新中期経営計画を策定しました。各部門の具体的な成長戦略や課題を検証し、最終年度の2022年3月期に向け、以下の4つを重点施策として設定しました。

① 既存事業領域を拡充することで最適なICT環境を提供～インフラ構築ビジネスの展開に加え、運用サービスの質の向上など、アプリケーション開発以外のビジネス領域の拡充～

② エンドユーザーへのビジネスをさらに強化し、お客様の戦略的パートナーとしての総合的な関係を確立
③ 技術革新によるICT環境の高度化、複雑化への柔軟な対応～アライアンスによるマルチクラウドやデジタルトランスフォーメーション(DX)、柔軟なITサービスなどへの取り組み～
④ 持続的な成長のための企業インフラの整備、強化～人材確保のための積極的な取り組みやアライアンスパートナーへの業務提携を前提とした投資～



変化の激しいIT業界において、常に先見性を持ち、最先端で有効なサービスをお客様に提供するため、優れた人材の確保や技術力の向上、幅広いサービス提供のための投資、アライアンスなども積極的に実施していきます。

さらに、透明性の高いガバナンス体制の確立、効率性を重視したシステム投資、人材に配慮した制度や働き方、職場環境の整備など企業インフラの整備も行う予定です。

利益目標は毎年7%成長とし、「経常利益120億円、ROE12%以上」とします。株主の皆様への還元は、これまで同様積極的に進め「配当性向50%以上」を目標とします。さらなる成長のための投資については、事業領域の拡大、新たなサービスの提供、技術力、人材の確保などをキーワードとして、「3ヵ年で合計100億円程度」を想定

しています。

また、ESGへの取り組みについて、新たに方針を策定しました。事業を通じた社会課題の解決を図り、持続的な成長を目指していきます。当社グループの事業や理念と、SDGs(持続可能な開発目標)を関連付け、具体的な取り組み内容を設定しました。元来、当社グループは、お客様のビジネスの課題を解決することで信頼を醸成してきた実績があります。お客様から、ひいては社会から信頼を得ること、それは企業の真の価値にほかならないと考えています。

中期経営計画の着実な遂行には、初年度における船出が最も重要であると捉えています。目標を高く掲げ、その達成に向けてスピード感を持って取り組んでいきます。

2020年3月期の見通しと利益還元

2020年3月期の連結業績は、売上高を前期比0.9%増の680億円、経常利益を前期比3.7%増の105億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比0.9%増の68億円を計画しています。

株主の皆様への利益還元につきましては、長期的な企業成長の基盤強化に努め、安定的かつ継続的な配当を基本方針としています。2020年3月期の配当金につきまし

ては、1株当たりの年間配当金は125円、配当性向は52.6%となる予定です。

今後も、全社グループを挙げて企業価値向上に励み、持続的な成長を果たすべく中期経営計画の目標達成に向け邁進していきます。

ステークホルダーの皆様には、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画

中期経営計画の達成状況

2017年3月期～2019年3月期

2019年3月期を最終年度とする中期経営計画では、4つの重点施策を掲げて事業に取り組んでまいりました。当社の強みであるITインフラ基盤の提供を主体としつつ、仮想化やセキュリティといった新たな事業領域でも取引を拡大し、顧客層もこれまで強みとしてきた製造業やサービス業に加え、文教、公共といった新たな分野にも事業の横展開を図るなどして、事業規模を拡大しました。

その結果、数値目標として掲げた経常利益は、2016年3月期の65億円から101億円へと55%の大幅増益となり、ROEは10.9%から14.2%へと向上。配当金も1株当たり75円から125円へと大幅増加、配当性向は直近2019年3月期で53.0%となり、すべての項目において(上方修正後の)目標値(当初目標値は73億円)をクリアいたしました。

重点施策

1. 仮想化やセキュリティといった成長著しいビジネス領域への注力、顧客基盤を拡大
2. お客様のフロントオフィスにおける戦略的IT投資に対しソリューションの提供
3. グループ内における人的資源の適正配置を含めた、経営資源の選択と集中を推進
4. 海外ビジネスにおけるシステム構築や運用・保守サービス体制の確立

目標と実績

	初年度実績	最終年度目標	最終年度実績
経常利益	84.8 億円	100 億円	101.2 億円
ROE	13.1%	10%以上	14.2%
配当方針・配当性向	48.9%	継続的な安定配当 配当性向 50%以上	53.0%

新中期経営計画の概要

2020年3月期～2022年3月期

当社グループは強固な顧客基盤と技術力に裏打ちされたマルチベンダーとしての強みを活かし、これまで同様、お客様に最適な環境を提案し、ITインフラ基盤の設計、構築から保守、運用まで一貫したサービスをワンストップで提供してまいります。

変化の激しいIT業界において、常に先見性を持ち、最先端で有効なサービスをお客様に提供するため、優れた人材の確保や技術力の向上、幅広いサービス提供のための投資、アライアンスなども積極的に実施してまいります。

また、中期経営計画では企業インフラの整備も進めてまいります。透明性の高いガバナンス体制の確立、効率性を重視したシステム投資、人材に配慮した制度や働き方、職場環境の整備なども行う予定です。新たにESG方針を示すことで、当社グループの取り組む事業を通じて、社会課題の解決や持続的成長への貢献なども行ってまいります。

重点施策

1. 既存事業領域を拡充することで最適なICT環境を提供
インフラ構築ビジネスの展開に加え、運用サービスの質の向上など、アプリケーション開発以外のビジネス領域の拡充
2. エンドユーザーへのビジネスをさらに強化し、お客様の戦略的パートナーとしての総合的な関係を確立
3. 技術革新によるICT環境の高度化、複雑化への柔軟な対応
アライアンスによるマルチクラウドやデジタルトランスフォーメーション(DX)、柔軟なITサービスなどへの取り組み
4. 持続的な成長のための企業インフラの整備、強化
人材確保のための積極的な取り組みやアライアンスパートナーへの業務提携を前提とした投資

数値目標

	2020年3月期 見通し		2022年3月期 計画
経常利益	105 億円	➡	120 億円
ROE	13.4%	➡	12%以上
配当方針・配当性向	52.6%	➡	継続的な安定配当による株主への利益還元 配当性向 50%以上
成長のための投資	3ヵ年で合計 100 億円程度		

事業紹介



取締役
東日本営業部門担当 兼 ビジネス開発本部長 兼
ドキュメント&サプライ室長

田中 康雄



取締役
西日本営業部門担当 兼 大阪支社長 兼
大阪総務部長

近藤 壮一

システム事業

強み

- ▶ お客様にとって最適なITソリューションを提供するマルチベンダー機能
- ▶ VDIなど、インフラ統合、仮想化市場におけるトップランナー

事業概要

システム事業は、主要ITベンダーとの長期的なリレーションに基づき、お客様の課題を解決するために最適なハードウェアおよびソフトウェアを、特定のメーカーに偏らないマルチベンダー対応にて提供しています。

製造業を中心として、流通業や金融業、サービス業や公共・文教等、幅広い業種のお客様に対して、ITインフラ基盤の構築ビジネスを展開しており、特に仮想化技術を用いたITサービスについては、国内でも有数の実績があり、普及の進んだ仮想化インフラのシステム運用管理を、最新技術を駆使して、さらに自動化・効率化するためのソリューションの開発にも取り組んでいます。

加えて、セキュリティの確保や「働き方改革」の推進に伴う生産性向上などを目的とした仮想デスクトップ(VDI)環境の構築にも取り組み、お客様のビジネスに役立つITインフラをご提供いたします。

既存事業における成長戦略

既存事業においては以下の5点を成長戦略の基軸として取り組み、当社の強みであるマルチベンダー機能による最適なITソリューションを提供できることを活かしつつ、収益基盤の強化、事業規模の拡大を目指します。

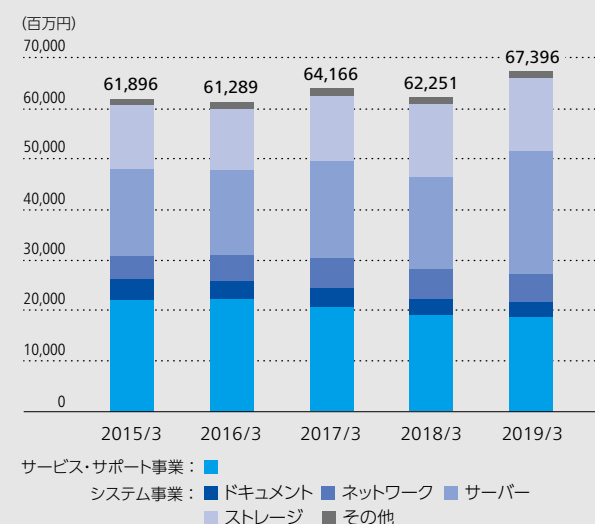
- 顧客特化型サービス(KEL Custom Cloud)の展開
- 3Dエクスペリエンスによる製造業の設計・開発環境の構築支援
- 仮想デスクトップ(VDI)環境の営業プロモーション
- 文教分野へのICTを活用した教育環境の設計・構築の推進
- セキュリティテリトリーの拡大

事業規模拡大に向けた施策

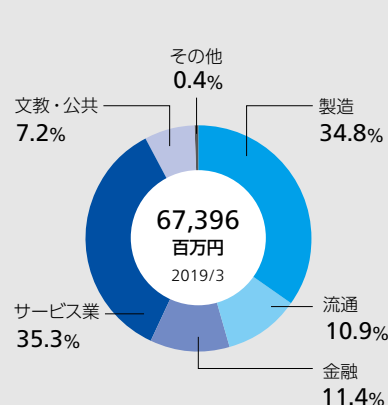
- デバイスや監視システム、VR/AR設備といった工場ソリューションの模索
- ハイブリッドクラウドを構成・提案するためのスキル・ナレッジの取得
- マルチクラウド実現に向けたデータ連携の手法・製品・ソリューションの開拓
- 医療分野への仮想化技術、HCIソリューションの展開
- セキュリティ、AI、IoT、外注サービスやKTSシステム保守等のサービス化の推進

事業紹介

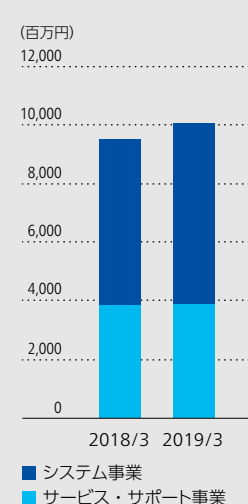
事業別売上高



業種別売上高構成比



営業利益



今後の見通し、課題

当社を取り巻く市場環境においては、昨今のクラウドサービスの普及に伴い、ITインフラの自社利用といったプライベートクラウドから、異なるクラウドサービスを組み合わせたハイブリッドクラウドやマルチクラウドへと注目が集まっており、これまでITインフラに求められていた「安定性」や「堅牢性」に加え、「柔軟性」や「俊敏性」といったお客様のニーズに沿ったクラウドサービスの増加・促進が見込まれます。

また近年では、日本政府が推進するSociety5.0の実現に向けてIoT、AI、ビックデータ、5Gといった新たなテクノロジーがトレンドになっており、今以上にさまざまな人やモノがネットワークとつながる社会へと変化していくと認識しております。

そういった市場環境の変化に対応するため、システム事業においては、従来型のオンプレミスの機器販売から、お客様にとって最適なインフラや料金体系、運用サービスを提供すべく、新たなクラウドサービスの展開に向けた企画、実装、運用を担う人材の育成や導入コンサルタントのスキル取得、人的リソースの確保など、IT人材の確保・育成を課題と捉え、取り組んでまいります。

また、2015年に国連で採択されたSDGs等、社会的課題の解決や持続可能な社会の実現は企業の責務であると同時に、事業拡大、成長のチャンスでもあると認識し、製造業、文教、医療分野といったビジネス領域に対する事業活動を通じて、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

当期の取り組み

パブリッククラウドでは実現できないクラウドサービス『KEL Custom Cloud』の提供

近年、企業のITインフラは、オンプレミスによる自社運用型からクラウドによるサービス利用型へとシフトしております。従来のオンプレミス環境は、一時的なアクセス数の増加など、ピーク時に備えた構成にする必要があり、利用していない時期にも余分な費用が発生していました。また、ITインフラ基盤の自社保有に伴う設備の点検・保守など、運用負荷が高いことも課題の一つでした。

当社では、こういったお客様の課題・ご要望にお応えすべく、柔軟で最適なインフラ環境をクラウド型サービス『KEL Custom Cloud』として提供いたします。

『KEL Custom Cloud』では、お客様が設備を自社保有することなく、従量課金による費用適正化、ポータルサイト提供による運用・管理工数の削減など、お客様のニーズに沿ったサービスを提供いたします。また、パブリッククラウドでは実現が難しいお客様ごとの特殊なセキュリティ要件も対応可能です。

サービス提供時には、当社の技術者がお客様と密に連携することにより、お客様の人的リソースを最適化し、提供後も当社の技術力を活かした運用オペレーションと技術支援による環境維持・改善をサポートいたします。

各ベンダー・メーカーとの強いパートナーシップに基づくマルチベンダー対応

当社は、特定のメーカーに偏らない、業界トップレベルのマルチベンダー対応力が強みです。各製品の特徴を理解し、技術ノウハウとグループ総合力により、お客様に最適なITインフラシステムを導入しています。

また、その高い技術力と販売実績を評価され、メーカー各社より各種アワードを受賞しております。

近年は、ソフトウェア・デファインド、マルチクラウド連携、各種セキュリティ等の製品・ソリューションにフォーカスし、多様化するお客様ニーズにお応えすべく、技術・ノウハウの蓄積にも取り組んでおります。

主要ベンダーとパートナーレベル／受賞アワード／主な協業状況

グイムウェア Premier (プレミア・最上位) APJ Award Marketing Partner of the Year 2017 KELブリーフィングセンター(KBC) 東京、大阪を開設し、SDDCのデモ環境を公開	ネットアップ Star (スター・最上位) - Technology Innovation Award 2017 - NetApp University Award 2018 強固なKEL自営保守体制と取引開始から20年超の信頼関係を構築	日本ヒューレット・パッカード Platinum (プラチナ・最上位) - データセンターケアベストセラー賞2017 - Japan Solution of the Year 2018 KEL自営保守を絡め、サーバー/ストレージ/ネットワーク各分野で深い信頼関係を構築
Dell EMC Titanium (タイタニウム・最上位) - Data Protection Solution 賞 2017 - Dell Technology Award Finalist 2018 PC/ワークステーション/サーバー/ストレージ/バックアップの各分野で中心となるベンダー	シスコシステムズ Premier (プレミア) - Cisco Data Center Architecture of the Year 2017 - Cisco Service Partner of the Year 2018 ネットワーク/データセンター/コラボレーション/セキュリティのあらゆる分野での協業	日本アイ・ビー・エム Platinum (プラチナ・最上位) Systems Hardware部門において、トップランクのシェアと深い信頼関係を構築
ダッソー・システムズ Platinum (プラチナ・最上位) 3DCAD/PLMからPLM分野において、30年以上にわたる強固なパートナーシップを構築	シトリックス Platinum (プラチナ・最上位) 高いテクノロジーに裏打ちされたプラットフォームとして注力	ニュータニクス Pioneer (パイオニア) HCIからマルチクラウドソリューションの展開に伴い、さらにリレーションを深耕
ウィーム・ソフトウェア Gold (ゴールド) Rising Star Award 2018 仮想化基盤、クラウド基盤連携に欠かせない急成長製品	リバーベッドテクノロジー Premier (プレミア) APJ Partner of the Year Award 2017 WAN最適化ソリューション分野で長きにわたりリレーション深耕	ファイア・アイ Gold (ゴールド) 国内最大規模のHX(エンドポイントセキュリティ製品)の導入実績



Dell Technology Award Finalist 2018 受賞
(Dell EMC Business Partner Forum 2018 Tokyo)



Cisco Service Partner of the Year 2018 受賞
(Cisco Partner Conference Japan 2018)



Rising Star Award 2018 受賞
(Veeam Partner Summit 2019 Tokyo)



取締役
技術・サービス部門担当 兼 システム本部長 兼 テクニカル
サービス 本部長 兼 ケー・イー・エルテクニカルサービス
株式会社代表取締役社長

鈴木 勝人

事業規模拡大に向けた具体的施策

- DX時代に向けたサービスビジネスの実現と拡充
- DXを実現するインフラ基盤を顧客向けオーダーメイド型の従量課金サービスとして提供
- オンプレミス環境、パブリッククラウド環境の統合管理をインフラサービスとして提供

強み

- ▶ 提案・設計・構築から保守・運用サポートまでの各種サービスをワンストップで提供
- ▶ 大規模、エンタープライズ顧客に対応可能なインフラエンジニアの確保
- ▶ オンプレミスビジネスのノウハウを活かしたハイブリッドクラウドビジネスへの取り組み

事業概要

技術・サービス部門は、インフラ基盤ビジネス、セキュリティビジネスの提案支援や大規模プロジェクトのPM業務、ITソリューションの販促活動など、多岐にわたる事業を展開しております。

近年は、SDDCの追求とハイブリッドクラウド、マルチクラウドビジネスへの取り組みやサイバー攻撃やクラウド利用によるリスク対策といったセキュリティビジネスにも注力し、お客様の課題解決に貢献するソリューションを幅広く提供しております。

また、当社グループ会社のケー・イー・エルテクニカルサービス株式会社は、ITシステムおよび関連製品に関わる設計・構築、導入や常駐による保守および運用支援サービスを行っており、グループ会社含めた技術・サービス部門全体でお客様に対して最適なITサービスをワンストップで提供しております。

既存事業における成長戦略

既存事業においては以下の6点を成長戦略の基軸として取り組み、収益基盤の強化、事業規模の拡大を目指します。

- 生産性の向上 (SE業務の管理レベル標準化による品質向上)
- エンジニアの育成 (部門横断による人材交流、資格取得奨励制度の積極的活用)
- SEリソースの確保 (ビジネスの状況に応じた戦略的人材投資とアライアンス強化)
- 新規商材発掘活動の推進 (ハイブリッドクラウド推進強化)
- 運用サービスビジネスの立ち上げ (グループ会社と連携したKELオリジナル運用メニューの策定)
- 検証環境 / デモ環境への設備投資 (最先端のITソリューションを体感できる設備、施設への投資)

今後の見通し・課題

近年、デジタル化の流れがより一層加速しており、お客様情報システムの役割が変化しています。このデジタル時代においてはデジタルトランスフォーメーション (DX) が求められ、最新のテクノロジーを利用して、新しい製品やサービス、ビジネスモデルを創出し、事業拡大や提供サービスの充実が企業の使命となっています。

また、クラウドサービスの多様化に伴い、従来からのオンプレミス環境のみならずハイブリッドクラウド環境での統合的な管理が求められ、監視サービスや統合管理基盤の構築、運用の自動化や自律化の実現が必要となってきております。

今後は、ITシステムを「保有する」から「利用する」時代に変革していくため、現行のビジネスモデルであるインフラ設計からサービス設計への移行など、将来のニーズに合ったソリューション、サービスを開発する必要があると考えております。



日本オフィス・システム株式会社代表取締役社長
兼 兼松エレクトロニクス株式会社専務取締役

戸田 克則

事業規模拡大に向けた具体的施策

- 新規ビジネス創出のためのプロジェクト体制の整備
- 営業・SE 確保のための継続的な求人活動
- M&A、資本提携も含めたアライアンス先の検討

サービス・サポート事業

日本オフィス・システム(NOS)

強み

- ▶ 1982年の創業から約40年、長期的な信頼関係を築いてきた豊富なお客様に支えられていること。
- ▶ システム販売～インフラ構築～アプリ開発～システム運用までのサービスを自社でご提供しており、お客様が抱える多様な課題やご要望にワンストップでお応えできること。
- ▶ グループ会社(KEL、KTS、i-NOS)との協業体制を確立し、より専門性の高い、あるいは大規模な案件に対しても、各分野に精通したスペシャリストを結集して対応が可能であること。

事業概要

日本オフィス・システム株式会社は、中堅・中小企業に強いビジネス基盤を持ち、ITライフサイクル全般にわたるサービス、すなわち、エンタープライズアプリケーション、システムエンジニアリング、システムマネージメント、カスタマーエンジニアリングといった情報サービス事業と、システム構築サービスに係るソフトウェア、コンピューターおよび関連機器を販売するシステム販売事業を行っております。

これらの事業を、営業部門とソリューション部門を一体で運用する事業部型の組織により、適切かつ迅速にサービスをご提供する事業形態と、特定のニーズに合わせてアウトソーシング・サービスとしてご提供する事業形態により、お客様それぞれにとって最適な課題解決策をお客様に寄り添いながら共に考え、多様な選択肢の中から総合的にITソリューションをご提案いたします。

既存事業における成長戦略

既存事業においては以下の4点を成長戦略の基軸として取り組み、当社の強みであるアプリ開発～インフラ構築～システム運用まで、ワンストップで提供できることを活かしつつ、注力分野である新しいアプリビジネスの創出等により収益基盤の強化、事業規模の拡大を目指します。

- IBM-iユーザー市場における、EOS対応、ネットワーク/セキュリティを含めたインフラ再構築、システム更新等の提案を継続、強化
- クラウド化への対応強化
- 新規顧客の創出活動の実施
- PC運用サービス部門を統合するなど、高品質な運用サービス提供の実現

今後の見通し・課題

ITソリューション市場においては、大企業のみならず中堅企業においても災害対策システムやクラウドサービス、セキュリティ対応等のニーズが増加傾向にあり、顧客ビジネスの市場の変化、ビジネスモデルの刷新等により、ITベンダーへ求められるサービス内容、技術は大きく変化していくと認識しております。

そういった市場環境の中で、特に開発系のSEの増員とスキルアップ、PM要員の育成、低下傾向にあるストックビジネスの再拡大、新規優良顧客の獲得が急務と考えております。

今後は、既存事業の拡大および新規分野への進出等により、さらなる収益基盤の強化、拡大に努めてまいります。

ESG・SDGsへの取り組み

当社グループは、企業理念に「CSRの追求」を掲げ、事業を通じた社会課題の解決を図り、持続的な成長を目指しています。そのためには、ESGの視点で機会とリスクを的確に捉えて、経営に反映させていくことが重要と考えており、新中期経営計画において「ESGへの取り組み」を表明しております。

これらの取り組みを推進することは、国連サミットで採択された持続可能な開発目標である「SDGs」の実現にもつながるものです。

当社グループでは、SDGsの17の目標に寄与する取り組みとして、以下を設定しております。

SDGs-17の目標	取り組み内容
3 すべての人に健康と福祉を	• 健康面に配慮した、病院・医療機関への技術の提供
4 質の高い教育をみんなに	• ICTを活用した教育環境の設計・構築
8 働きがいも 経済成長も	• 仮想デスクトップによるサテライトオフィス、在宅勤務の推進(働き方改革)
9 産業と技術革新の基盤をつくろう	• 企業や行政機関を支えるITインフラ整備 • サイバー攻撃対策としてのセキュリティ事業
12 つくる責任 つかう責任	• PLMソリューションによる、製造業の設計・開発環境の構築支援

※ SDGs(持続可能な開発目標)について

「Sustainable Development Goals」の略称。2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された2016年から2030年までの国際目標で、持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成されています。国連ではこの目標の達成を目指し、各国政府や企業・市民社会に対して、全世界的な行動を要請しています。



「3Dエクスペリエンス」基盤によるグローバルの統合プラットフォーム

製造業の現場では、各工程で使用するソフトウェアが異なり、技術文書や部品表などのデータは個別に維持管理されています。データ保管や変更事由の管理、版管理などは人間系の管理が多く、この結果、業務の過程で手戻りや作業遅延が発生していることに加え、トラブル時には、原因の特定に膨大な工数を要しています。

こうした課題に対応するため、当社ではダッソー・システムズの製品である「3Dエクスペリエンス」を基盤とした、製品開発に関わるすべての情報をグローバルで統合、一元管理するプラットフォームの構築に取り組んでいます。

情報の効率的な連携を実現、工数の削減や品質の向上に貢献します。また、デジタル上で行うバーチャルな解析・検証等は、試作品を不要とし、環境配慮にもつながります。

KELは、30年にわたり、製造業現場のPLM戦略を支援してまいりました。今後も、ものづくりをIT基盤で支え、製造業の品質向上のための環境を構築してまいります。



教育機関のICT環境構築の実績／授業支援システム(LMS)のサポート

KELは長年、大学を中心とした教育機関のICT環境の設計・構築に注力しており、特定のメーカーに偏らないマルチベンダー対応での学内PC教室の構築等で、多数の実績とノウハウを有しています。

また、文教分野においては、オープンソースの授業支援システム(LMS)であるSakaiをサポートしており、日本国内でのSakai普及に向けたサービスを展開しております。

教職員と学生の双方が、時間や場所を選ばずに授業の補完ができるように、Sakaiとスマートフォン/タブレットなどのマルチデバイス対応や、学生が任意のタイミングで受講するための動画配信機能の実装にも取り組んでいます。さらには、学部や個人単位でのスモールスタートが可能なクラウドサービスでの対応も行っています。

昨今では、教員の長時間労働の是正など、教育現場での働き方改革も必要となっております。

今後も、教育機関におけるICTの利活用を推進せしめることで、教育の質の向上に貢献してまいります。



医療IT環境への仮想化技術、HCIソリューションの展開

近年、病院などの医療機関においても、ICTを活用した業務効率化・最適化、診療の質の向上、経営への貢献が求められています。一方、部門システムなどのサーバーの増加、運用管理の複雑化に加え、セキュリティ要件の厳格化やBCP対策など、医療IT環境における課題への対応が急務になっています。

こうした環境下、2014年の薬事法の改正により、従来は一括購入が必要であったアプリケーションとインフラ機器の分離調達が可能になりました。これを受けて、KELでは強みとする仮想化技術やハイパーコンバージドインフラストラクチャ(HCI)などのソリューションを提供しております。

仮想化を用いた部門システムの統合とリソースの最適化や、HCIによる導入時のコスト削減、運用管理の負荷の軽減、データの冗長化によるセキュリティ要件の確保、導入後も拡

張の容易なITインフラの構築に取り組んでいます。

各種医療機関を支える高度なICT環境を構築し、より質の高い医療の実現に寄与してまいります。



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な考え方

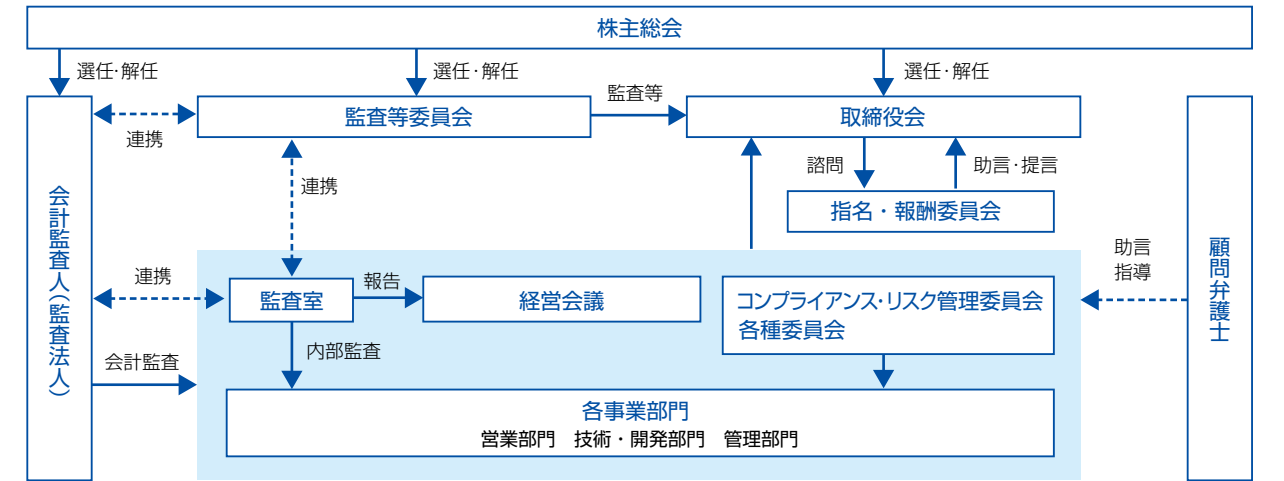
当社は、コーポレート・ガバナンスの強化を経営の最重要課題の一つと認識しており、株主やお客様、従業員などさまざまなステークホルダーからの信頼性を高め、企業価値を向上させるため、経営の透明性の確保・意思決定の迅速化および内部統制の強化に努めております。

企業理念に、「お客様第一主義」「新しい価値の創造」「CSRの追求」を掲げ、社会からの信頼を得る企業であるべく、すべてのステークホルダーとの関係を適切に構築し、高い自己規律に基づき健全に業務を運営する企業文化・風土を醸成してまいります。

コーポレート・ガバナンス体制

組織形態	監査等委員会設置会社 ※任意の指名・報酬委員会を設置
取締役の人数（内、社外取締役の人数）	12（3）名
取締役のうち監査等委員の人数 （監査等委員のうち社外取締役の人数）	4（3）名
社外取締役のうち独立役員に 指定されている人数	3名
取締役の任期	1年
取締役会の開催	定例取締役会を最低1ヵ月に1回、臨時取締役会を必要に応じ随時開催
2019年3月期の取締役会の開催実績	12回
内部監査部門の設置	有（監査室）
執行役員制度の採用	有
会計監査人	PwCあらた有限責任監査法人
当社親会社からの独立性確保に 関する考え方・施策等	兼松株式会社は間接所有分を含め当社議決権の58.3%を所有する親会社であります。当社は親会社の企業グループの中で、電子・デバイス部門を担う企業に位置付けられております。人的関係につきましては、親会社から1名が当社取締役に就任しており、経営基盤の強化を図っております。なお、業務執行上の重要事項は、すべて取締役会で意思決定されており、上場会社としての自主性・独立性が確保されております。

コーポレート・ガバナンス体制図



役員報酬

基本方針・算定方法
取締役の報酬は、基本報酬と業績連動報酬からなり、基本報酬は、役位に従って決定しております。業績連動報酬は、当事業年度の業績等を勘案し賞与として決定しております。個人別の具体的な報酬は取締役会から諮問を受け、独立社外取締役を委員に含む指名・報酬委員会が、その適切性等について検討し、答申を行い、株主総会にて決議された報酬総額の範囲内で、取締役会において決定を行います。なお、業績連動報酬に係る指標は、取締役の経営責任を明確にし、業績向上のインセンティブを高めるため、連結経常利益としております。また、社外取締役および監査等委員である取締役には賞与を支給しておりません。

報酬等の額

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

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	
取締役(監査等委員を除く) (社外取締役を除く)	317,400	137,400	180,000	7
取締役(監査等委員) (社外取締役を除く)	19,200	19,200	－	1
社外役員	18,000	18,000	－	3

注1 上記報酬等の総額に含まれていない支払額
使用人兼務取締役に対する使用人報酬相当額 32,600千円
注2 取締役には退職慰労金を支給しておりません。

社外取締役の選任理由

氏名	選任理由
栗林 信介	長年の弁護士としての経験と法務知識を有しており、これらの専門的な知識・経験と高い見識を活かしていただくため、2016年6月17日付にて当社取締役に選任しております。
加藤 研一	異業種での各分野における豊富な経験と幅広い見識を独立役員として活かしていただくため、2016年6月17日付にて当社取締役に選任しております。
藤本 光二	長年の公認会計士および税理士としての経験と財務会計知識を有しており、これらの専門的な知識・経験と高い見識を活かしていただくため、2017年6月20日付にて当社取締役に選任しております。

取締役会の実効性評価について

当社は、取締役会・監査等委員会の実効性確保のための前提条件として、現在12名の取締役のうち独立社外取締役を3名選任しております。監査等委員には、財務・会計に関する十分な知識を有する者および企業経営における豊富な経験と高い見識を有する者が含まれております。知識・経験・能力のバランスが取れ、多様性と適正規模を

両立した構成となっておりますが、ジェンダーの面は、当社の取締役会の適正規模と比較衡量した上での今後の検討課題であると考えております。取締役会は、取締役会全体としての実効性に関する分析・評価を定期的に行い、その機能の向上を図っております。

内部統制システム

当社は、取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制ならびに当社および子会社

から成る企業集団の業務の適正を確保するために必要な体制(内部統制システム)を構築しております。

社外取締役からのメッセージ



栗林 信介

コンプライアンスの観点から、さらなる業務決定・執行の監督の充実を図る

2019年3月期は、当社の中期経営計画の最終年度でしたが、経常利益100億円の目標を達成し、配当性向は53%という水準となりました。今期からの新中期経営計画の実現に向けて当社の業績は極めて順調に発展しており、当社の取締役会は、良好な一体感とともに適切な相互監視体制が構築されています。

私は、弁護士の社外独立取締役として、特に、法令遵守をはじめとするコンプライアンスの面から当社の業務決定・執行に関する監督をしてきました。私は主として取締役会および監査等委員会において、重要な各種契約や労務関係等につき、法律の視点から積極的に事実を聴取し、意見を述べるようにしています。このような視点は今後ますます重要になることであり、当社において期待されるところが大きいことを自覚し、知識と経験を生かして、さらに充実した業務決定・執行について監督に努め、それを通じて当社の成長に寄与していきたいと考えております。



加藤 研一

「ESGへの取り組み」に基づき、監督体制のさらなる強化が重要

兼松エレクトロニクスでは、2019年3月期を最終年度とする中期経営計画で掲げた、すべての数値目標を達成しました。経営状態は極めて順調であるといえます。

一方で企業を取り巻く環境は、常に変化しています。特に昨今は、環境、社会、ガバナンスの3つを重視した経営が求められるようになりました。その意味で、2020年3月期を初年度とする中期経営計画の中に、「ESGへの取り組み」を掲げたことは、時宜を得たものと評価できます。

企業風土を見渡せば、大企業にありがちな組織の硬直化や、意思決定の遅れはありません。若い人材も伸び伸びと活躍できる体制が整っています。頑張った者には報いる人事制度も、他社に誇れるものです。

しかしながら、アクセルを全開にして進めば、軌道修正が必要な場面も現れます。今後の課題としましては、成長へのアクセルを緩めることなく、かつ、迅速な軌道修正への進言をためらわない、監督体制のさらなる強化が重要と思われます。



藤本 光二

人材を中心とした積極的な投資、コンプライアンス向上を目指した制度の整備に期待

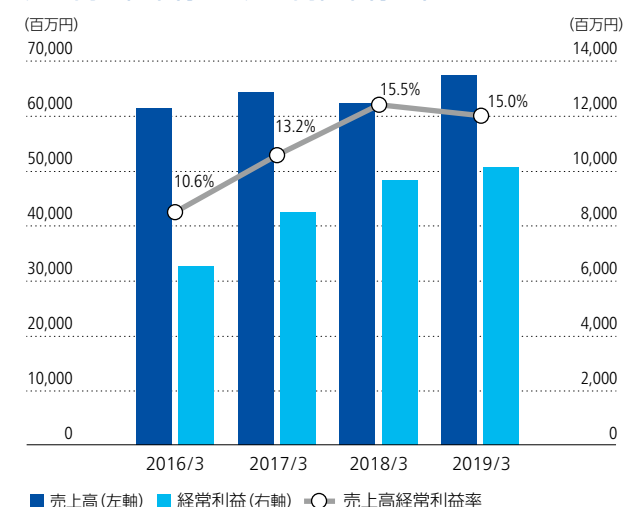
前中期経営計画は、経常利益100億円、ROE10%以上、配当性向50%以上のすべての項目において達成することができました。ここで私が注目しているのは、この5年間に売上高は横ばいにとどまりましたが、経常利益は46億円増加(85%増)したところです。

これは規模のみを求めた安易な成長戦略に走らず、人的資源を将来性が見込める技術・市場に集中して投資したことで、当社独自のサービスラインを構築できたと考えています。

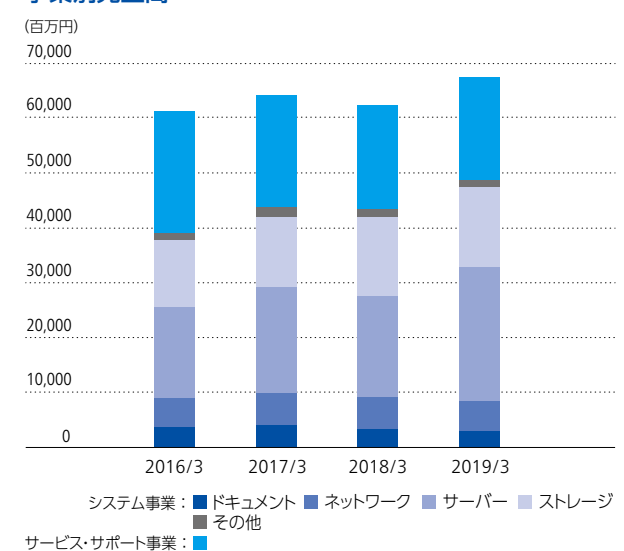
2020年3月期は渡辺新社長のもとでの新たな中期経営計画の初年度になります。変化の激しい業界において、すべてのステークホルダーからの要請に耳を傾け、人材を中心に積極的な投資、コンプライアンスの向上を目指した制度の整備が予定されています。今後も公認会計士ならびに税理士として培った知識と経験を活かし、さまざまな助言、提案を行うとともに、独立した立場から経営に対する監督を行っていきます。

財務・非財務ハイライト

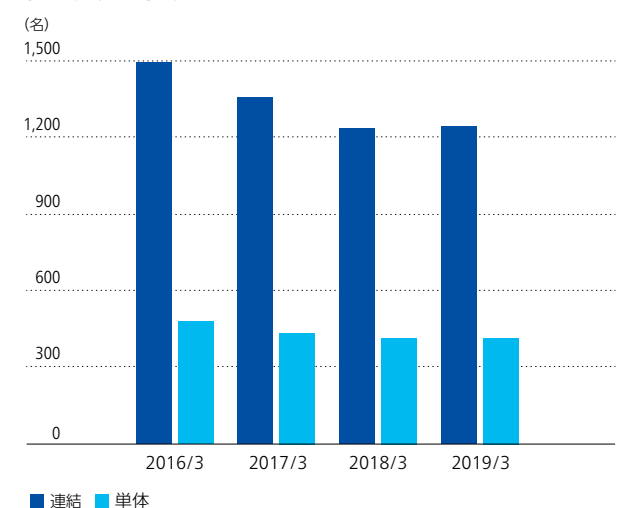
売上高 / 経常利益 / 売上高経常利益率



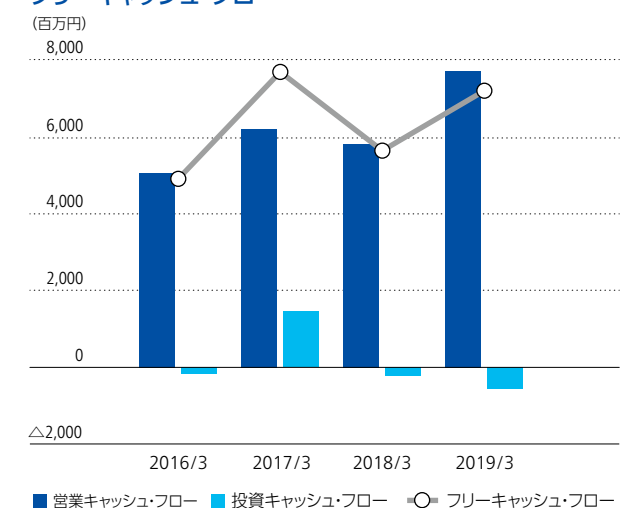
事業別売上高



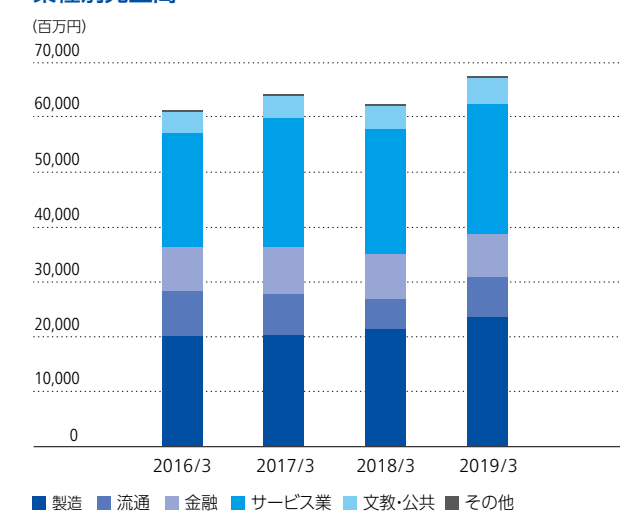
従業員数の推移



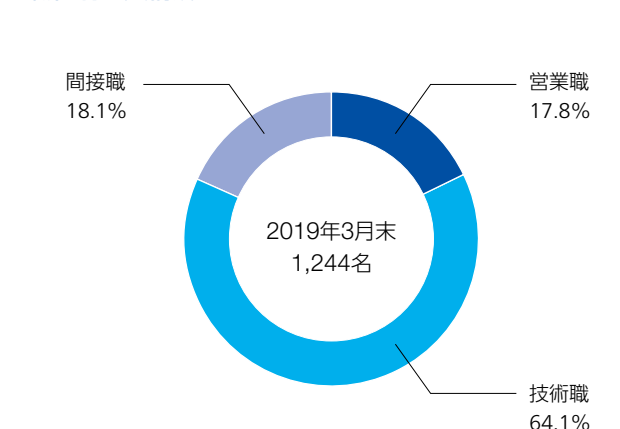
営業キャッシュ・フロー / 投資キャッシュ・フロー / フリーキャッシュ・フロー



業種別売上高



職種別人員構成



経営成績および財政状態の分析



成長への積極的投資と、 継続的な事業基盤拡大

専務取締役
本社機構担当(CFO)
作山 信好

当社グループの持続的成長に向けて

当社グループは、2018年7月に創立50周年を迎え、強みであるITインフラ基盤の提供を主体としつつ、仮想化やセキュリティといった新たな領域でも取引を拡大し、事業規模を拡大してまいりました。

今後も当社グループが持続的に成長するためには、既存事業のさらなる拡大に加え、企業インフラの整備や人材確保に向けた成長のための投資は欠かせないと考えます。

こうした考えのもと、新たな中期経営計画(2020年3月期～2022年3月期)では、健全な財務基盤の維持を前提とし、さらなる成長のための積極的な投資と継続的な事業基盤の拡大の両立を目指してまいります。

財政状態について

当社グループの強みは、健全な財務基盤です。自己資本比率70%以上、10年以上の無借金経営からも分かります。安定的な経営基盤、財務体質を維持しております。

また、新たな中期経営計画でも当社グループではROEを重要な経営指標と捉えており、利益拡大に尽力するのはもちろんのこと、配当性向50%以上といった株主の皆様への還元等も充実させ、バランスの良い株主資本の効率的な活用を目指してまいります。

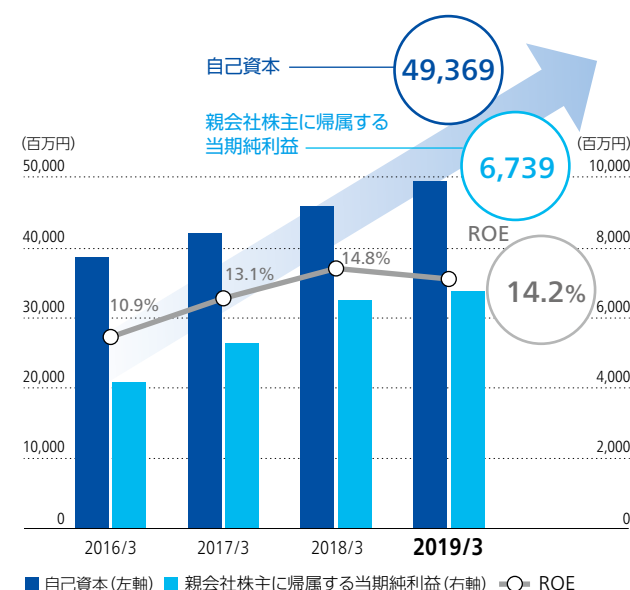
中長期的な企業価値の向上には、景気の変動に左右されない健全な財務基盤が不可欠であり、その維持にも努めてまいります。

損益の状況について

2019年3月期の経常利益は、2016年3月期の65億円から101億円へと55%の大幅増益となり、直前の中期経営計画(2017年3月期～2019年3月期)の(上方修正後の)目標値である経常利益100億円(当初目標値は73億円)を達成いたしました。

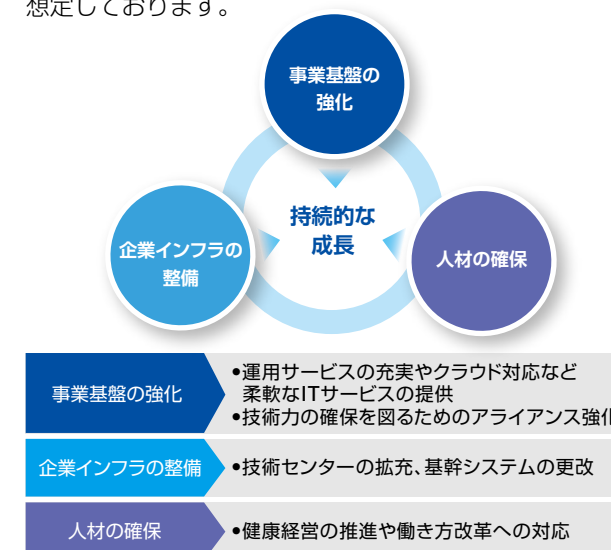
当社グループは、経常利益率15%以上と業界内でも高利益率が特長ではありますが、今後のさらなる成長のためには、事業拡大による売上高の増加が必要になると考えています。中でも、運用サービスの充実など技術力の向上を図る必要があり、また、技術の源となる人材への投資も欠かせないため、それらを新たな中期経営計画の重要施策として取り組んでまいります。

自己資本 / 親会社株主に帰属する当期純利益 / ROE



投資100億円について

中期経営計画(2020年3月期～2022年3月期)は、持続的な成長のための地固めの期間と位置付けており、主に「事業基盤の強化」「企業インフラの整備」「人材の確保」をキーワードとして、「3ヵ年で100億円程度」の投資を想定しております。



株主への還元について

当社は、長期的な企業成長の基盤強化に努め、安定的かつ継続的な配当をしていくことを基本方針としております。さらに配当性向は50%以上を目標に掲げ、業績に連動した利益還元を行うことで株主の皆様にお応えしていきたいと考えております。

この方針に基づき、2019年3月期の年間配当金は125円(配当性向53.0%)とし、8年連続での増配を達成することができました。また、2020年3月期につきましても、今期同様、年間配当予定額を125円としております。

今後も業績動向を踏まえた継続的かつ、安定的な配当を行うことにより、株主・投資家の皆様のご期待に沿えるよう、努めてまいります。

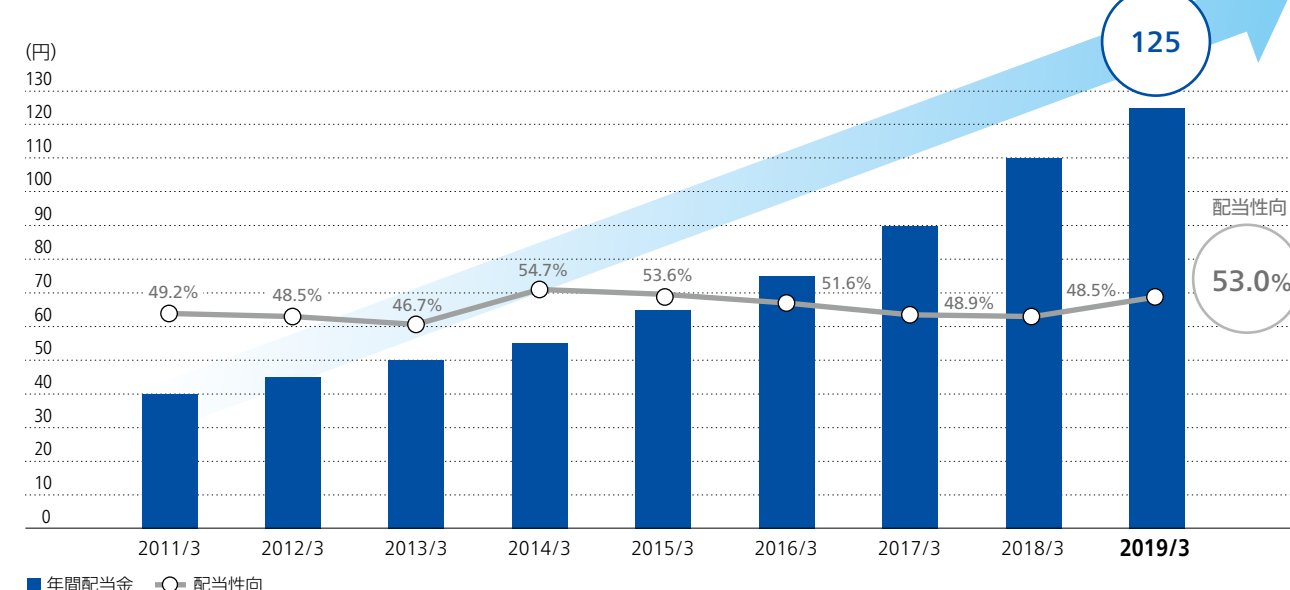
株主との対話について

当社は、株主・投資家の皆様との「建設的な対話」を通じて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組んでおります。

2020年3月期におきましても、より一層皆様からの理解と信頼を得るため、年間のIR計画に基づいた活動を通じて株主・投資家の皆様と積極的に対話してまいります。このような場でいただいたご意見は経営の改善に反映させ、より透明度の高い経営を目指してまいります。



年間配当金 / 配当性向



11年間の主要な財務・非財務データ

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3
財務データ											
損益状況											
売上高	49,831	43,189	45,623	46,773	45,059	63,883	61,896	61,289	64,166	62,251	67,396
営業利益	4,322	3,598	4,229	4,600	4,763	5,404	6,108	6,390	8,408	9,536	10,074
経常利益	4,539	3,733	4,345	4,707	4,901	5,466	6,255	6,516	8,484	9,636	10,125
親会社株主に帰属する当期純利益	2,557	2,163	2,322	2,652	3,061	2,877	3,467	4,155	5,264	6,492	6,739
営業キャッシュ・フロー	4,993	1,487	3,299	3,453	3,258	3,651	1,915	5,066	6,218	5,822	7,719
投資キャッシュ・フロー	△ 202	△ 19,696	17,794	1,042	919	△ 488	△ 3,034	△ 171	1,440	△ 220	△ 542
フリーキャッシュ・フロー	4,790	△ 18,209	21,093	4,495	4,178	3,163	△ 1,119	4,895	7,659	5,601	7,177
財政状態											
流動資産	35,307	34,908	37,440	40,265	45,106	47,220	48,830	48,986	56,805	59,584	63,392
固定資産	4,081	4,394	3,983	3,930	5,551	5,931	6,852	6,287	4,387	4,205	4,777
総資産	39,389	39,302	41,424	44,196	50,658	53,152	55,683	55,274	61,193	63,789	68,170
流動負債	9,191	8,213	9,126	10,361	12,023	13,063	14,970	13,394	16,392	15,392	16,747
固定負債	532	641	693	684	2,549	2,963	2,733	3,222	2,801	2,482	1,999
純資産	29,664	30,448	31,603	33,149	36,085	37,126	37,978	38,657	41,999	45,914	49,422
自己資本	29,664	30,448	31,603	33,124	34,885	36,069	37,841	38,597	41,946	45,866	49,369
配当											
配当性向(%)	50.3	52.9	49.2	48.5	46.7	54.7	53.6	51.6	48.9	48.5	53.0
1株当たり配当金(円)	45.0	40.0	40.0	45.0	50.0	55.0	65.0	75.0	90.0	110.0	125.0
1株当たり純利益 EPS(円)	89.42	75.63	81.22	92.73	107.04	100.63	121.24	145.29	184.09	227.02	235.66
1株当たり純資産 BPS(円)	1,037.14	1,064.55	1,105.02	1,158.20	1,219.80	1,261.20	1,323.17	1,349.64	1,466.76	1,603.83	1,726.33
指標											
自己資本利益率 ROE(%)	8.8	7.2	7.5	8.2	9.0	8.1	9.4	10.9	13.1	14.8	14.2
総資産経常利益率 ROA(%)	11.4	9.5	10.8	11.0	10.3	10.5	11.5	11.7	14.6	15.4	15.3
売上高経常利益率(%)	9.1	8.6	9.5	10.1	10.9	8.6	10.1	10.6	13.2	15.5	15.0
株価収益率 PER(倍)	8.0	11.0	10.2	9.8	10.8	14.4	14.7	13.0	15.4	13.7	14.2
株価純資産倍率 PBR(倍)	0.7	0.8	0.7	0.8	1.0	1.2	1.3	1.4	1.9	1.9	1.9
自己資本比率(%)	75.3	77.5	76.3	74.9	68.9	67.9	68.0	69.8	68.5	71.9	72.4
非財務データ											
環境指標											
電気使用量(万KWh)	－	150.3	136.1	98.7	97.2	99.4	100.8	104.0	105.4	106.6	114.4
紙使用量総枚数(万枚)	－	357.4	362.9	326.1	339.3	313.1	299.1	271.4	243.1	249.7	200.4
産業廃棄物排出量(t)	－	88	68	75	76	79	62	69	76	89	89
社会指標											
従業員数 (連結)(名)	1,051	1,067	1,050	1,039	1,686	1,656	1,579	1,495	1,358	1,235	1,244
(単体)(名)	592	590	576	567	564	549	516	480	435	415	415
女性比率 (単体)(%)	12.8	13.6	13.9	14.3	15.1	15.7	16.7	17.7	17.9	18.8	20.2
ガバナンス指標											
取締役(監査等委員を除く)* (名)	5	5	6	6	6	6	7	8	7	7	8
(うち社外取締役)* (名)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(2)	(－)	(－)	(－)	(－)
取締役(監査等委員・監査役)* (名)	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4
(うち社外取締役・監査役)* (名)	(3)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)

(注) 当社は、2016年に監査等委員会設置会社に移行しております。
※ 各年3月期終了後の株主総会終了時点のものです。

役員紹介 (2019年6月20日現在)

取締役



渡辺 亮
代表取締役社長
1991年 当社入社
2013年 取締役
2019年 代表取締役社長(現職)



作山 信好
専務取締役
本社機構担当
1984年 兼松株式会社入社
2014年 同社取締役常務執行役員
2017年 当社専務取締役(現職)



戸田 克則
専務取締役
日本オフィス・システム株式会社
代表取締役社長
1984年 当社入社
2010年 取締役
2017年 専務取締役(現職)



鈴木 勝人
取締役
技術・サービス部門担当 兼 システム
本部長 兼 テクニカルサービス 本部長
兼 ケー・イー・エルテクニカルサー
ビス株式会社代表取締役社長
1991年 当社入社
2016年 取締役(現職)



田中 康雄
取締役
東日本営業部門担当 兼 ビジネス開発
本部長 兼 ドキュメント&サブライ室長
1990年 当社入社
2016年 執行役員
2019年 取締役(現職)



近藤 壮一
取締役
西日本営業部門担当 兼 大阪支社長
兼 大阪総務部長
1984年 当社入社
2016年 執行役員
2019年 取締役(現職)



岡崎 恭弘
取締役
経営企画室長 兼 経理部長
1987年 当社入社
2011年 執行役員
2019年 取締役(現職)



原田 雅弘
取締役
兼松株式会社 上席執行役員
1985年 兼松株式会社入社
2017年 当社取締役(現職)
2018年 兼松株式会社上席執行役員
電子・デバイス部門長
(現職)

監査等委員である取締役



高橋 薫
取締役
1981年 当社入社
2016年 取締役(監査等委員)
(現職)



栗林 信介
取締役
※独立社外取締役
1983年 東京弁護士会弁護士登録
篠崎芳明法律事務所入所
1997年 トニカ法律事務所開設
(現在に至る)
2015年 当社取締役
2016年 取締役(監査等委員)(現職)



加藤 研一
取締役
※独立社外取締役
1983年 積水化学工業株式会社入社
2015年 当社監査役就任
2016年 当社取締役(監査等委員)
(現職)
2018年 積水化学工業株式会社
R&D センター
開発推進センター 参事



藤本 光二
取締役
※独立社外取締役
1999年 中央監査法人
(現・みずほ監査法人)入社
2003年 公認会計士登録
(現在に至る)
2013年 藤本光二税理士事務所開設
(現在に至る)
2017年 当社取締役(監査等委員)
(現職)

執行役員

北山 昌彦
名古屋支店長

会社情報 (2019年3月31日現在)

会社概要

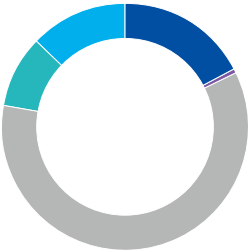
商号	兼松エレクトロニクス株式会社 KANEMATSU ELECTRONICS LTD.	代表者	代表取締役社長 渡辺 亮 (わたなべ あきら)
本社	〒104-8338 東京都中央区京橋2-13-10	資本金	9,031百万円
URL	http://www.kel.co.jp	決算期日	3月31日
設立	1968年(昭和43年)7月23日	従業員数	(単体)415名 (連結)1,244名

株式情報

上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部	大株主		持株数 (千株)	持株比率 (%)
証券コード	8096	株主			
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社	兼松株式会社		16,554	57.89
発行済株式総数	28,633,952 株	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)		1,156	4.04
株主総数	5,606 名	第一生命保険株式会社		750	2.62

所有者別株式分布

金融機関	17.32%
証券会社	0.48%
その他の法人	60.09%
外国法人等	9.55%
個人・その他	12.56%



株主	持株数 (千株)	持株比率 (%)
兼松株式会社	16,554	57.89
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,156	4.04
第一生命保険株式会社	750	2.62
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	749	2.62
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)	575	2.01
GOVERNMENT OF NORWAY	411	1.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	213	0.75
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	211	0.74
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	211	0.74
株式会社三菱UFJ銀行	210	0.74

※持株比率については、自己株式(36,245株)を除いて算出しております。

株価と出来高の推移

