

**企業
特集**

「シーマ」「城南進学研究社」
「日本空調サービス」「TDK」「新日本商品」

【新規公開・上場企業紹介】

28社の企業情報を満載

特 集

長期投資のススメ第5回

お金から自立しよう！

いまいちわからないシリーズ第3回

情報サービス産業・勝ち残る企業の条件



市場が読める。
世界が見える。

「TOKYOスクワークボックス」
「TOKYOマーケットウォッチ」
アンカー 中嶋 健吉

市場最強チャンネル

日経CNBC

「TOKYOスクワークボックス」
「TOKYOマーケットウォッチ」
アンカー 友松 栄貴

「TOKYOマーケットラップ」
アンカー 平 光三郎

混迷の時代、ライブ&コメントで水先案内。

東京証券取引所を中心に、刻々と変化するマーケットの動きをリアルタイムでライブ中継、場況や個別銘柄の取引状況をより深く分析・コメントします。深夜・早朝には米国・欧州・アジアの動きをCNBCネットワークがカバー。日本経済新聞発の最新ニュースと併せ、信頼性の高い情報を24時間お伝えします。



注目プログラム

TOKYOスクワークボックス 月・金 8:30 ~ 9:15

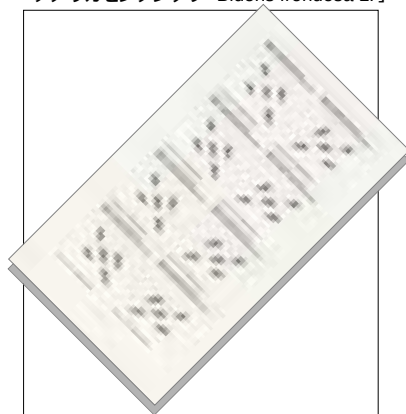
TOKYOマーケットウォッチ 月・金 9:45 ~ / 10:45 ~ / 13:00 ~ / 14:00 ~
東京株式市場の寄り付き前から大引けまで、マーケットの動きをライブ&コメント。

TOKYOマーケットラップ 月・金 16:30 ~ / 18:30 ~ / 20:30 ~ / 22:00 ~
1日の市場を振り返り、個別銘柄まで徹底分析。翌日の相場を展望します。

お問い合わせ: 日経CNBC 03-3517-1021 (平日9:30 ~ 18:00)

今号の表紙

「アメリカセンダングサ・Bidens frondosa L.」



太田三郎 作

(2002年11月17日)

岡山県津山市山北にて採取)

作品素材：和紙、種子

北アメリカ原産の一年草で、川岸や休耕田などに多く見られます。人間や動物の体について運ばれる種子の代表選手といえるでしょう。

5

特集

シリーズ第5回

長期投資のススメ
お金から自立しよう!

26

IR広告特集

～いまいちわからないシリーズ第3回～

情報サービス産業・勝ち残る企業の条件

12 FPが教える堅実な投資家への道

個人の金融資産が経済・社会環境の変化を吸収してどのように変化を遂げてきたかを解説。今日のようなデフレ状況下では、個人といえども市況の変化をキャッチして金融商品を選ぶ能力開発の必要性を著者は訴えている。

14 吉野永之助の続・投資の万歩計 8

ファンドマネジャー吉野の独自の視点が冴える痛快エッセイ。

30 WATCHING

造船・プラント：田井 宏介（大和総研）

環境：小西 時男（三菱総合研究所）

市況：川崎 達行（金山証券）

テクノロジー

（半導体）：南川 明（West LB証券）

38 JI配布協力機関掲示板

40 読者アンケート&プレゼント

42 JI CLUB

企業特集

《トップ・インタビュー》

16

シーマ

未来を切り開く目と輝く感性で新しい企業文化を創造する
プライダルダイヤモンドの雄

18

城南進学研究社

きめ細かな指導と高い現役合格率。
『城南ブランド』の確立に向けた今後の展開

20

日本空調サービス

高度な空調技術を核に
建物設備の総合メンテナンスサービスを提供

《クローズアップ》

22

TDK

構造改革の効果により
収益は回復基調に

24

新日本商品

少額の証拠金で大きなリターンを狙う

AD INDEX

■アイネット	29
■アイフル	32
■アズウェル	32
■アゼル	33
■梅の花	35
■久世	33
■国際システム	29
■サダマツ	35
■サミー	33
■シーマ	16
■城南進学研究社	18
■新日本商品	24
■セブテーニ	29
■セントラルサービスシステム	36
■第一生命	表4
■大日本印刷	表3
■TDK	22
■ティー・ワイ・オー	36
■日経CNBC	表2
■日本空調サービス	20
■日本電子材料	33
■ノーリツ鋼機	34
■パスポート	34
■ピエトロ	36
■ビック東海	36
■モスインスティテュート	37
■ワッツ	37

29 特集企業紹介

《いまいちわからないⅢ》

セブテーニ

アイネット

国際システム

32 企業情報紹介

《リトル・ライブラリー》

アイフル

アズウェル

アゼル

久世

サミー

日本電子材料

ノーリツ鋼機

パスポート

35 新規公開・上場企業紹介

《ニュー・フェイス》

梅の花

サダマツ

セントラルサービスシステム

ティー・ワイ・オー

ピエトロ

ビック東海

モスインスティテュート

ワッツ

シリーズ第5回

長期投資の ススメ



お金から自立しよう！
——ファイナンシャル・
インディペンデンスのために——



● 特 集 ●
長期投資のススメ

シリーズ第5回

お金から自立しようーファイナンシャル・インディペンデンスのためにー 澤上 篤人

新しい年が始まりました。今年はみなさんにとってどんな年になるのでしょうか。2003年新春第一弾の「長期投資のススメ」では、今なぜ長期投資を実践する必要があるのかという点を改めて考えてみることにしました。日本人の株アレルギーは依然として治らないようです。証券税制など、政策的な混乱が続いているのは事実ですが、預金金利が限りなくゼロに近い状態が続く今、リスクがつきものだからといって株式投資を避けて通ることは賢明なやり方なのでしょうか。日本人も株に対する考え方を根本的に変えていかなければなりません。それが、お金から自立する（ファイナンシャル・インディペンデンスを目指す）第一歩でもあるのです。

日本人の不安

バブルが弾けてはや13年。日本経済は長期不況とデフレ現象にあえぎ、かつての自信も余裕も昔話になってしまった。とはいっても、日本は依然として世界第二位の経済規模を誇り、第二位の単一市場を擁する世界最大の債権国であることに変わりはない。確かに今の日本は経済運営の仕組みがガタガタになってしまい、銀行の不良債権や財政赤字を急拡大させ、不況を長引かせている。しかし、日本にはまだまだ底力がある。古い仕組みを打破し、時代適合性をもった政策さえ打ち出せば山積する問題も迅速に解決できるはずだ。それなのに日本人は元気がない。これは、おそらく国民全体が将来に対して漠たる不安を感じている

からだろう。

かつてのように「はじめに働いてさえいれば、なにも心配ない」なんて信じている人間はどこにもいない。それどころか「何に頼って生きていけばいいのか」「何か確たる安心感が欲しい」と思う人が増えている。

サラリーマン神話は崩れた

かつて日本経済が高度成長を続けていた時代、「サラリーマン天国」という言葉がはやったものだ。日本経済が順調に発展し、それを下支えする日本企業の競争力向上さえ盤石ならば、サラリーマンの生活は一生安泰だといわれてきたのだ。

しかし、時は移り、状況は激変した。高度経済成長の時代は終わり、日本もまた成熟経済の時代に入っている。現

在、我が国でも「選択と集中」が流行語となっているように、成熟経済の国ではやみくもに規模拡大路線を突き進む企業は少ない。むしろ、多くの企業が利益の出ない事業部門を縮小したり、全面撤退さえ決断するようになる。

さてこうなって困るのは、高度経済成長の感覚を引きずったまま一生安泰だと思って就職したサラリーマンである。永久就職のつもりでずっと頑張ってきたのに、突然、大規模リストラが断行されたり、早期退職制度の導入が発表されることになるからだ。今や「はじめに働いている」程度の社員では、即座にリストラ予備軍に回されてしまう。

これからのサラリーマンはよほど会社にとって有用な人間でなければ勤め続けることはできない。日本人が将来に

不安を抱くようになったのは、こうしたことも背景にある。成熟経済の時代であるにもかかわらず、高度経済成長時代の感覚を捨てきれないでいるからだ。

漠たる不安から 解放されるためには

ところで、今後、日本人はこの漠たる不安から解放されることになるのだろうか？ その有効な手立てとは何だろうか？ 漠たる不安をよくよく考えると、結局、将来の収入の見通しが建てられないという点に大きな原因があるように思える。

終身雇用制度が崩れ、リストラが常態化する昨今だけに、突然収入がガタ減りする事態を想定せざるをえない。将来支給される年金にも不安がある。しかし、実はこの収入の大幅な減少に備えて手持ちの金融資産をできるだけ大きく増やしておくことが不安から解放される手立てでもある。

長期運用が 安全対策となる

それではどうやって資産を増やせばいいのか？ 預貯金にしがみついている資産は増えるのか。今のような低金利下では預貯金でお金が増えるはずがない。

株式投資はどうだろう。株式投資でも短期の値幅取り投資は、相場しだい。いつもうまくいくとは限らない。短期投資だと金融資産が増えるどころかきつといつまでたつても不安感から解放されることもないだろう。選択肢は限られている。最も賢明なやり方は長期投資で大きな財産づくりを目指すことなのだ。

農耕あるいは米づくりと同じように春に種をまき、時間のエネルギーを得て秋に大きな実りを手にする長期投資を実践していれば、気がついたら、ある程度の財産づくりができるというわけだ。投資収益の積み上がりは複利だから、時間の経過とともに加速

するのだ。もちろん投資運用の世界で「絶対確実」は絶対がない。だから、「あなたのお金も、これくらいに増えますよ」といった投資収益の約束は一切できない。

それでも、長期投資の成果はすごいものがある。あくまで経験則ではあるが、きちんと長期運用していると、そこそこの投資リターンは積み上がるものである。

例えば、世界の株式市場は長期間でみると、どこも年9〜11%の平均上昇率になっている。普通に長期投資していれば7年位で2倍になる勘定だ。捕らぬタヌキの皮算用というなかれ。

欧米など運用先進国では、多くの人たちがこのような長期計画に立つて、財産づくりを励んでいる。そういった財産づくりを成し遂げた先輩たちが、まわりにいっぱいいるから、賢明なやり方は長期投資しかないということを誰も疑わないのだ。

ファイナンシャル・ インディペンデンスを 目指して

さて、ここで、もう一度、財産づくりの意義を考えてみよう。自分のお金を運用し、ある程度の財産づくりが見えてくると、人生に対する安心感のようなものが感じられるようになる。この状態をファイナンシャル・インディペンデンス(金銭的自立)という。生活していく上でもうお金にとらわれなくなつた状態といつてもいいだろう。

お金のもうかり方を大事にする長期投資を実践していくことが、日本経済を良くするために貢献するのだという意識が高まり、現状の悪さなど気にもならなくなるだろう。そして、自分なりの財産が長期投資で積み上がってくれば、将来に対する漠たる不安は当然なくなるのだ。お金は長期投資で少しずつ増えていくから、年金がもらえなくても困りはしないし、

もはや生涯お金で困ることはなくなるのだから。

さらに、財産づくりに成功しファイナンシャル・インディペンデンスを達成すると、そこから先の人生の可能性がグーンと広がり、人生がガゼンおもしろくなる。これが、財産づくりの効用である。簡単な話、好きな仕事をやって、自由自在に生きていける。会社や組織にとらわれることなく、自分の意思と判断を大切にして毎日を生活できる。そういった「優雅なワガママ」を貫いても、お金に苦しむことはない。

こんな余裕を持てるのは、大自然の営みに従うような長期投資で、実際にお金が増えてきたからだ。大地にしっかりと根を下ろした、再現性の高い財産づくりだからだ。長期投資の財産づくりの意義は実はこんなところにあるのだ。金銭的自立を目指す人が増えれば日本が元氣を取り戻すのは間違いない。

澤上篤人さんと 長期投資を考える



前列右から西出さん、澤上さん、佐野さん、後列藤本さん。

編集協力：トランスタイム（細内律子） 牧眞司
写真：三原久明

「損切り」の発想は無用、
今日以降だけを考えて

佐野 私は平成8年に株式投資を始めました。きっかけは株主優待です。「オマケ」とか「タダでくれる」が大好きなので（笑）。

澤上 とっかかりが株主優待というのは、別に悪いことじゃありません。ただ、私たち機関投資家から見ると、それだけじゃつまらない。株主優待もそうだし、毎月分配型のファンドも、今人気がありますね。ただ、そうやって、ちょこちょこ先食いしてしまっているものか？ それで本当にお金が増えるのか？ これは根本的な問題です。長期投資で一番大切なのは、複利の効果をできる限り活用することなんです。ですから、ちまちまと利益分配されるよりも、再投資で資金を大きくしていくことを考えた方がいい。

佐野 今、気になっているのは、株主優待につられて買った株が値下がりしていることなんです。初心者向けの投資雑誌などには、「所有している株が、自分の買値より2割下がったら『損切り』して、次に行け」と書いてありますが、



佐野 具体的にはどうすれ

信が持てるし、その後、再現性のある投資につながっていきます。

なかなかそれができなくて……。ずっと塩漬け状態の銘柄が10ほどあります。



ばいいのでしょうか？

澤上 昨日までのことは忘れて、今投資すべき企業のリストを作るんです。その中に、すでに所有している銘柄があればそのまま持っていればいいし、リストに入っていないければ売ればいい。それだけのことです。

佐野 もう一つお聞きしたいのは、資産運用の割合です。わが家の資産は、株式と預金の割合がちょうど半々なんです。主人はフリーのカメラマンなので、どうしても収入が不安定です。そんななかで、株が半分というのは大丈夫かなと考えたりもするのですが……。これから子供の学費がかかるというのに、こんな資産の組み方でいいのでしょうか？

澤上 収入が不安定だと子供への学費がかかるとかは、あくまでも「自分の理由」ですよ。投資していくときに、自分の理由や都合を押しつけてはいけません。誰でも時間の流れを止めることはできない。一休みしたいから、お茶を飲みたいから、ちょっと時間を止めてといっても、そんなことは起こりません。投資もそれと同じ。あなたにどんな理由や都合があるうとも、それとは関係なく

投資チャンスは訪れます。リターンを信じて、思い切って、そのチャンスに参加するしかありません。自分の理由で不安がぬぐえないというなら、投資しなければいい。しかし、ここからは質問のあった資産の組み方の話になるのですが、不安に感じるかどうかは、結局は「慣れ」の問題なんですね。私などは、現金で持っているのは半月分の生活費で十分だと思っています。残りはすべて株式投資に回してしまつ。だって、預金したって得るものなど何もないでしょう。もし、お金が必要になったら株を売ればいい。現金と同じですよ。これが不動産だと、買ってくれる人を探さなければならぬですが、株ならすぐに売れます。

企業の成長機会に参加させてもらうという考え方

西出 現金で持っているのは半月分だけいいとおっしゃいましたが、なかなかそう思い切れる人はいません。私は生協の活動で多くの方にお会いしますが、一般的な生活者の感覚は「いま持っている資産を減らさない」というものな



覚は「いま持っている資産を減らさない」というものな

んです。例えば、100で買った株が80になったら、もう大事件です。私もバブル経済のときに、株式投信と公社債投信を併せたようなファンドを10万円買って、それが8万5000円くらいになったときは、「大変なことをしてしまった」という気持ちになりました。そのときに思ったのは、株というのは情報を持って、それをつまく使える人だけがやるものなんだなということです。



ろいろな事情によって、株価が一時的に下がることはある。しかし、その間にも、会社は頑張っていて、投資価値を高めてくれているんです。2割や3割下がっても誤差範囲ですよ。私からいわせれば、株価が下がっているなら、もっと買っておこうというくらいです。一時的に株価が下がっても、きちんと評価されるときは必ずやってくる。それを信じて投資をするのです。

西出 しかし、きちんと経営している会社かどうかを見抜くのは難しいですね？

澤上 そんなことはありませんよ。こういう会社に伸びてもらいたいと思える会社、日本社会にとって大切な事業をしている、日本経済に貢献をしている、そう思える会社を選べばいいんです。

西出 おっしゃることはわかるのですが……。自分がそう思っても、当てが外れることだってありますよね。



口先でうまいことをいっているから結婚しようとか、考えないですよ。まあ、そんなことで結婚しても、いずれ

澤上 もちろん、保証はありません。誰にとっても、今日以降のことは未知の世界なんですから。経営者だって、その未知の世界に対してリスクを取っている。例えば土地を買って工場を建てて、生産の歩留まりを上げていくのに、4〜5年かかるかもしれない。ひよつとするとその間に製品のライフサイクルが終わるかもしれない。今日の判断や行動がプラスになるのかマイナスになるのかはわかりません。そんな世界で、企業が頑張って経営努力を重ねている。投資家だって、絶対もうかるような計算を立てられるわけがない。未知の世界に踏み込んでいく「勇氣」と、成果が上がるまで我慢できる「忍耐」が必要です。それを自分だけつまく立ち回ろうというのは、ずるいですよ。

西出 なるほど。欲で投資をするのは邪道なんですね。

澤上 結婚するときに、欲でする人はいませんよね。サイフが膨らんでいるからこの人と結婚しようとか、

西出 経営情報などを分析しないでいいんですか？

澤上 私たち機関投資家はそうしたリサーチや分析をしますが、それは判断材料の半分に過ぎません。残りの半分は消費サイドがどう動くかなんです。個人投資家が目を向けるべきは、こっちの半分ですよ。自分自身が消費者であり生活者なんですから。日常生活のなかで、「これはいいな」と思える製品やサービスを提供している企業があるはずですよ。

「成熟経済の時代では『自分で選ぶ』ことが必要となります」

佐野「これはいいな」と思って株を
買うのですが、全然値が上がら
ないんです。

澤上 何度もいいますが、すぐに結果を期待するのはダメなんです。企業が懸命に頑張っているんだから、佐野さんも我慢しなくちゃ。

ファイナンシャル・インディペンデンスの時代

西出 ゼロ金利時代で、今後は年金も当てにできないというなかで、将来に備えて今持っている資産を増やしたいというのは当然の感情だと思えます。しかし、そこで焦りすぎると、本来の株式投資を見失ってしまうですね。

澤上　ちよつと整理しましょう。日本経済はかつて右肩上がりで成長し



澤上 篤人氏
「さわかみ投信株式会社」
取締役社長

てきたのが、今凸凹のカーブになってきました。ところが政策はいまだ右肩上がりを前提としているので、ギャップが開く一方です。世間は太変だと騒いでいますが、果たしてそうでしょうか？ 私にいわせれば、単に発展途上型の経済から成熟経済にシフトしただけのことすぎません。凸凹のカーブを描いている経済であつても、その下にはちゃんと生

活経済が成り立っている。不景氣と
いったって、ちゃんと食べている
し、着るものだってありますよね。
膨大な消費があつてお金も動いてい
ます。具体的な例として中国と比較
してみましようか。めざましい経済
発展を遂げている中国であっても、
経済の規模は日本の4分の1です。
国民一人当たりに換算すれば40分の
1。日本人は中国人の40倍も消費し
ているんです。ただ、高度成長の残

「資産の半分が株というのは、大丈夫かなと考えたりしています」



佐野 節子さん
37歳。主婦。魅力的な株主優待を
実施する企業を中心に投資してい
る。ご主人が自由業で収入が安定
しないなか、株式投資に乗りだし
て良いものか思案している。

が、ファイナンシャル・インディペンデンス（金銭的自立）です。

藤本 ファインナンシャル・インディペンデンスの前提として、人間的自立が必要ということですね。私は社会学の研究をしていますが、その一環として個人投資家の人たちに接することも多い。見てみると、かなりの人が情報に惑わされている。企業が新しい事業をスタートさせたり、

だけを考えてのディールینگです。こんなことはかりだと、日本の株式市場における個人投資家の存在意義はありません。

澤上 不思議なのは、汗水流して働いている人、お酒を飲みに行くのを我慢してコツコツお金を貯めている人が、投資となると一変して「すぐにもうけよう」と走ってしまふこと。100万円の資金を貯めるために苦労したなら、それを運用して2

00万円にするのも同じくらい苦
労がかかる、なぜ考えないん
でようか。企業もまじめにコツコツと
頑張っているのだから、投資家も我
慢してそれを支えていく覚悟は必要
なんです。

藤本 私は日本版401kの導入
が、個人が長期投資に目を向けるき
っかけになるかと思ったのですが、
そうなりませんでしたね。

澤上 大切なのは、きつかけではな
くて、モデルなんです。情報に振り
回されてバカ騒ぎをするディーリン
グ的投資ではなく、ドロ臭くコツコ
ツとやっていく資本家的投資のあり
方を誰かが示さなければならぬ。
私たちはそれを目指しているん
です。おそらく3〜5年のうちに、太
い潮流になると思いますよ。

藤本 コツコツとした投資の方が、
日本人の気質に合っているでしょ
う。将来に備えて、コツコツと働く
農耕民族ですからね。

澤上 先程、長期投資の基本は、企
業の利益成長機会に参加させてもら
うことだといいましたね。そうした
気持ちで臨んだ人は、そこで得たり
ターンに対して感謝することができ

る。企業が地道に頑張ってくれたお
かげ、そしてそれを評価してくれた
社会のおかげで、リターンをもらえ
た。そう思うことのできる人は、自
分の余裕を社会還元、社会貢献に回
します。この面でも、長期投資は人
の生きざまにかかわってくる。ガツ
ガツともうけることばかり考えて投
資している人は、資産を増やすばか
りで有効な使い方を知らない。お墓
の中までお金は持っていけませんか
ら、結局は税務署を喜ばせるだけの
ことになってしまふ。ところが、頑
張っている企業を応援しようと考
えて投資した人は、自分の生活を豊か
にするのと併せて、あるいはその一
環として、社会福祉や芸術文化への
貢献も視野に入れている。そうやっ
てお金が動きだすと、社会が大きく
変わりますよ。

藤本 そこから経済効果も期待でき
ますね。

「資産を増やしたいと焦り
すぎると、本来の株式投
資を見失ってしまうん
ですね」



西出 純子さん
43歳。主婦。FPの資格を生かし、
生協で家計の見直しの指導を担当
している。株式投資の経験はない
が、ずっと興味は持っていた。今
回の座談会をきっかけに、株式投
資の考え方を整理したい。

成熟経済では判断基準が
「モノ」から「質」へシフトする

澤上 そのとおりです。発展経済の
ときは、モノやサービスの「量」に
「価格」をかけて経済を計りました。
しかし、少子高齢化が進む後はモ
ノの消費は増えない。だから日本は

「金銭的自立の前提とし
て、人間的自立が必要と
いうことですね」



藤本 隆史さん
35歳。社会学の研究者。経済行為
の研究を通じ、株式投資に興味を
持つようになった。研究を進める
うちに、情報に振り回される個
人投資家の実態に触れ、危機感
を持っている。

済の基本になるのです。いい換えれ
ば、「モノ」中心の経済から「質」を
重視した経済へのシフトです。

澤上 佐野さんのご主人はフリーの
カメラマンのことですが、長期投
資による運用でリターンを得れば、
仕事を選ぶ余裕が生まれる。そうす

れば自ら
の評価を
高めるよ
うな仕事
に没頭で
きるのだ
す。これ
も、「モノ
」から「質」へのシフトではないでしょ
うか。

サラリーマンだって同じです。
日々の糧を得るために無難に仕事を
こなし、上司から命じられることに
逆らえなかったのが、経済的余裕が
できればもっと大胆に振る舞うこと
ができる。成熟経済のなかでは、企
業も拡大一本やりではなく、きちん
とした経営や事業展開が求められま
す。つまり、ゴマスリ社員ではダメ
で、自分の意見をいえる人が力を発
揮する。その流れにも合致している
わけです。

FPが教える

堅実な投資家 への道 ⑧

個人金融資産とわが国の資金の流れ

サティファイド ファイナンシャル プランナー®

武田 米生

失われた10年が 意味するもの

最近の新聞・雑誌およびTVに登場する経済学者や評論家の論調を見聞するにつけ、いつも暗い気分が襲われる。昨年10月の連休を挟んで海外に出張する機会があったが、成田空港の出国手続きに並ぶ旅行者の長蛇の列を見ると、「実態はどんなの」という疑念が簡単に消えそうにない。最も自分自身のポートフォリオの成績を見れば回答は明らかに見えているはずではあるのだが…。

バブル経済の崩壊後、現在に至るまでのことを「失われた10年」と総括されることがある。私の仕事について、まさに「苦闘するクライアントとの10年」といつてもいいかもしれない。だが、今少し落ち着いた状況で考えてみると、この10年をバブル経済の崩壊とその整理・回復過

程と簡単に押し付けて良いのかとも思う。なぜなら社会の環境変化がこれまでの変化と同質のものではないと考えられるからである。これまでになかった大きな変化の幾つかを考えてみよう。

第1に少子高齢化社会の出現がある。女性が一生の間に産む子供の数はすでに1・3人となり2人以下になって久しい。またこれまで経験したことのない人口に占める高齢者の数の増大がある。第2は、規制緩和である。これの意味するところは「競争」が行動基準となり、今までの量的な競争からより高い付加価値を生み出すための競争であり、単なる「安売り」を意味するものではない。付加価値を高めることで値下げ競争とは一線を画することとなる。その結果、高付加価値はユーザーの価値観にフィットさせることから生まれるものであり、これまでの「供

給者サイド」から「需要者サイド」に営業の視点がシフトするという大きな変革が余儀なくされる。金融面では金利の自由化と商品の多様化・多国籍化が進み、ユーザーの選択肢が増えると同時に、自己責任原則が問われる。第3に、雇用の流動化がある。能力主義の徹底で外国人を含めた人材の移動がより流動化した結果、終身雇用制度を壊していく。

以上のような社会環境の変化は、



戦後の高度経済成長を生み出したわが国の社会構造の根幹にかかわる質的な変化と考えられ、バブル経済の崩壊を契機にして新しい社会構造に生ま

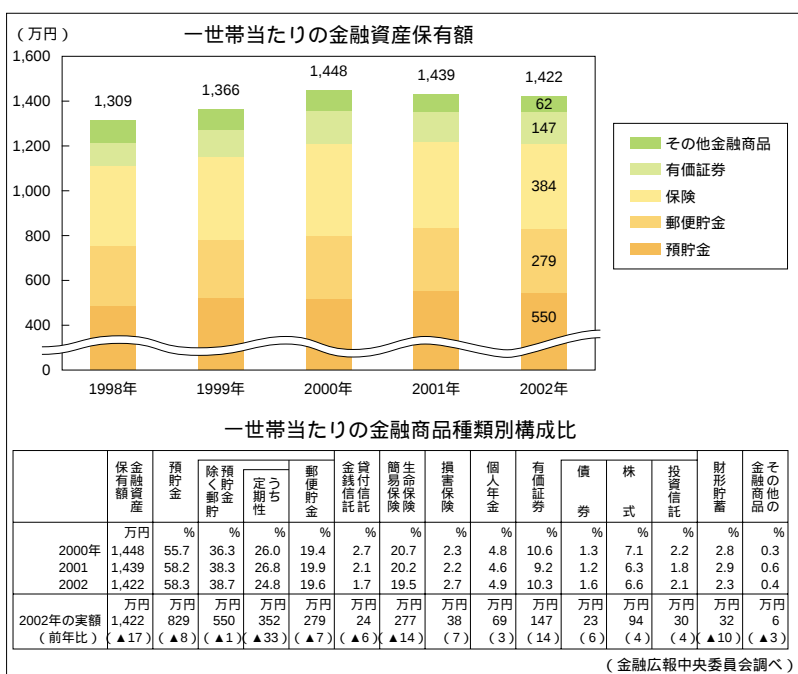
れ変わるための調整期間として避けて通れないプロセスなのである。「失われた10年」というよりは「再構築のための移行期間」と考えておく方が妥当ではないか。

社会の変化と 日本人の金銭感覚

経済・社会環境の変化が質的に変貌を遂げつつあるなかで、わが国民の金銭感覚についての社会変化への対応はどうなっているのかという問題が残る。金融面での大きな変化は、金利の自由化である。いわゆる規制緩和における「ビッグバン」のような耳目を集中させるような急激な変化ではなかったが、1994年の金利の完全自由化に至るまで約15年近くをかけて徐々に自由化が進められてきた。その過程で、元本保証の預貯金から少しずつ元本保証のないリスク商品が出現し始めた。しかし、

それでもリスク商品がポートフォリオ上主要な位置を占めるまでには至らなかった。よくいわれていることだが、わが国の個人金融資産に占める預貯金の構成比率はいまだに60%を前後に動くことはなく、投資信託の伸びも昨今のパフォーマンスの悪さより低迷が続けている。またペイオフ問題もあって、投資家の安全思考も逆に強まった感がある。

環境の悪化をサイクル的に繰り返すたびに、個人投資家の安心感が得られないまま貯蓄商品へのリバウン



ドが起こり、社会環境の変化が個人投資家の変化への順応ではなく貯蓄商品への回帰に終わってしまっているようだ。金利がほとんどないに等しいような状況でも銀行や郵便局など、いわゆる間接金融市場での資金滞留が続く、しかるに片や昔の間接金融による強い信用創造機能を発揮できなくなった銀行の信用力を懸念し、かつ財政投融資についての不透明さに注文をつけている。けれども経済・金融の基盤となる個人投資家が、これまでのように貯蓄しておけば何ともあれ安定した利息を得られ、損失を被るリスクは避けられるという図式だけでは対応できない環境になっていくことを、まず自覚する必要があるのではないかと思う。

デフレの状況では預貯金でいいのだという理屈はもつともである。経済状況を的確に判断できる能力があれば対応も容易であるかもしれない。だが、預貯金だけに慣れ親しんでいてはその能力もおぼつかない。市況の変

化に応じて動く商品の動向をキャッチできるように能力開発を準備することが生活の知恵ともいえる時代が到来している。貯蓄と同時に、市況の変化を敏感に映す債券や株式等への分散投資を図ることは、ライフプランを考える上での賢い資産活用方法だと思つた。

個人投資家の安定した資金流入の必要性

誰しも変化の予想をいい当てることは容易ではないのだから、分散を心掛けることでリスク・リターンの中庸を計るほかないであろう。この結果、個人投資家の資金も直接金融市場に流れ、市場におけるお金の流れも多様化し、多彩な資金調達者の選択肢も増加するはずである。最も、個人投資家にとって直接市場へ資金を流し込めるだけの魅力が市場にあるのかという問題もある。これまで個人投資家を育てることに政策や制度面で注力してきたかどうかという点も含めて早急に環境整備をしてもらいたいところではある。前提条件は幾つかあるにしても、個人投資家のお金の流れが国全体としてのよう

に流れていくかの認識は現代人としては持っていて欲しいものだ。

わが国の経済は、他国に比べて人的資源を含めて少資源国であるがゆえに高付加価値を生み出して世界市

場から収入を得なければならぬ。このように考えざるを得ないのであるなら、高付加価値を生み出すための豊富な企業群の出現、研究開発投資、資金調達の多様性・容易性、戦略的な政策支援などインフラ整備が急がれるが、そのためには金融面での資金供給の流動性が必要であり、直接市場での個人投資家の安定した資金の流入が望まれるわけである。そのために、これまで金融知識や投資経験の少なかった人たちがへのよきガイド役の存在が望まれるだろう。ペイオフ解禁を契機に閉塞感にとらわれ、自己流儀の資産運用や保全策に陥ることのないよう個人投資家の健全な投資感覚が育つて欲しいものだ。

ただ・よねお / 1940年大阪市生まれ。大阪市立大学経済学部卒業後、62年三和銀行(現UFJ銀行)入行。92年同行退職後、99年まで「ブラザ21」(株)エスエーサービス常務取締役。現在はCFP®(Certified Financial Planner®)、日本ファイナンシャル・プランナーズ(FP)協会専務理事として活躍中。米国ファイナンシャル・プランニング協会(FPA)会員。主な著書は『50才からの決断、快適プランを考える本』(ワニの本)、『こうすれば得するマネー運用術』(編著/日本経済新聞社)、『はじめての資産運用』(共著/日経文庫)で、各種マネー雑誌へも多数寄稿。

ファンドマネジャー 吉野永之助が行く！



Einosuke Yoshino

キャピタルインターナショナル(株) 社長。1936年生まれ。アメリカの独立系投資顧問会社キャピタルグループの日本における拠点、キャピタルインターナショナルの社長でありながら、現役のファンドマネジャーとして資産運用、クライアント・リレーションの両面にわたって活躍している。

■ がんばる靴屋さん ■

「私もはただの靴屋さんですよ」と金城専務は謙そんしていたが、**エービーシー・マート(ABCマート)【2670】**はどうして東証第一部上場の全国チェーン靴店である。靴といえば、今までは個人商店のビジネスだった。小売業の中でも目立たない地味な存在。この業界は経営が難しく、なかなか大規模にはなれない。かつて事業を大きく広げた企業もあったが、挫折した。ABCマートは旧来の商慣習を破った。「ホーキンス」と「パンズ」の2大ブランドを確保、海外からの開発輸入オンリー、

小売と卸を同時に進める、いわゆるSPAの導入、急速な全国店舗展開などを実行してきた。毎年25から30店をオープンして2002年2月にはわずか57店だった店数を2005年には143店とする計画をぶち上げた。いやはやすこいスピードである。上述の2大ブランドの全量開発輸入は業界としては画期的なこと、低いコストのためABCの高収益の源泉となっている。靴業界は昨年来のスニーカーブームが終わり低迷期に入っただけに見える。ABCにしてみても既存店ベースのみでは今は2ケタの減収である。靴単価の値下がりが大きく、せうかく来店客数が減らないのに、上半期の決算では営業利益は11・

9%の減収となった。しかしこれは前期の46%増益という大飛躍の反動という解釈もできる。ではなぜこの時期に積極的な店舗展開をするのであるのか。

それは強固な製販一貫体制を敷いたビジネスモデルに自信があるからである。ファッショニ性を加味したホーキンススポーツ、パンニョクラシック、新ストアブランド「NUOVO」の展開、特恵国(ミャンマー、バングラデシュ)での生産開始、ABC韓国での小売展開等、ABCの前途に興味は尽きない。若者の支持が強く、路面店に加えショッピングモールへの出店が加速しよう。そのような積極策を支える財務面での強さを忘れてはならない。自己資本は80%に近く現預金258億に対して借入金はずか19億。株式を一部上場した際に122万株を1209円で売り出した。結果3000人もの個人株主の増加につながった。株価収益率は15・5倍、「上場して株主のために経営する」と専務の発言は誠に心強い。

■ 「ギャツピー」が走る ■

ドラッグストアとコンビニに行けば必ず棚に置いてあるマンダムのヘアケア商品、その「ギャツピー」ブランドはよく知られている。このブランドを育て

た企業は**マンダム【4917】**という、今、常盤貴子の「ルシード」やモヒカンの髪型の宣伝で若者の注目を集めている。売上はわずか400億だが、その実一株当たり利益とか、マージンではコーセーとか資生堂とトップを争う優良企業だ。ドラッグストアやコンビニと共に大きくなり、今でも年々売上は30%程度は成長している。この強いブランドを支えるものは？ とりあえず若い消費者の支持があるのは分かったが、マンダムには日本の消費財産業が苦手としていたマーケティング(市場調査力)指向があつた。化粧品の世界を観察してみると、もともと日本の企業はTVとか雑誌メディアを通じて新商品をトクかえひつかえ目先を変えて売り出し、新商品に驚いて飛びつきのを期待した。揚げ句の果ては、ブランドが多すぎて一つひとつの売上は小さく、管理ができない状態だった。まあ高度成長期はそれでいいかもしれない。だがゼロ成長時代にはブランド戦略無くしては、混乱そしてコスト上昇が残るだけだ。

マンダムの「ギャツピー」への熱意はすごい。男性化粧品(特にヘアケア)にたった一つのブランドで180億を売るところはない。営業本部長は「いやー、お金がなかったからブラ

ンドを増やせずに、ギャツピーのみにしがみついていただけですよ」と笑って言う。余裕を感じますね。しかし売上が落ちてくると、メーカーは新しいブランドを投入して巻き返しを図りたいという誘惑に駆られるものだ。マンダムは律義に一つのブランドを守り顧客の信頼を勝ち取り、その分野でナンバーワンの地位を築いた。商品にも世代の交代はある。マンダムは時代に合ったギャツピー商品を絶えず開発して若者の支持を、ロイヤルティをつなぎ留めた。かつてはスタイリングフォームやヘアスプレー、そして無香料のジェルにすぎ、最近では頭髪カラー化に乗ってメタルシルバーとかワックス、油取り紙などを導入している。店頭ディスプレイには自信があり、多くのストアに提案してきている。男性用ヘアケアではすでに47%の市場を占有しているので、常に市場全体を考えながら戦略を立てるという立場にある。

A piece of life



銀座点描 Photo by Einosuke Yoshino

企業IR 広告特集

企業から個人投資家に向けて情報提供を行うIR広告のページです。

《トップ・インタビュー》

企業のトップが個人投資家に自社をアピール

シーマ	16
城南進学研究社	18
日本空調サービス	20

《クローズアップ》

会社のトピックスや商品を紹介

TDK	22
新日本商品	24

- 掲載企業のより詳しい資料をご希望の方は、P40、41をご参照のうえ、巻末のアンケートハガキにてお申し込みください。企業から直接資料をお送りいたします。

- 各社の売買単位株式数をマークにて表示してあります。



1000株



500株



100株



10株



1株

- 財務データについて
 - ・業績と予想は企業から提供された数字を掲載しています。
 - ・掲載されている期間中に株式分割が行われていても、過去のデータは遡及修正していません。株式分割が行われた場合には、欄外にその実施時期と率を表示していますので、ご判断ください。
 - ・財務データ中のアルファベット(略称)の意味は以下のとおりです。
 - PER：株価収益率(株価が一株当たり当期純利益の何倍か)
 - PBR：株価純資産倍率(株価が一株当たり株主資本の何倍か)
- * 本誌では、期末株価でPER、PBRを算出しています。

- 《トップ・インタビュー》《クローズアップ》の記事は、企業からの情報です。投資判断の参考としてご活用ください。
なお、投資にあたってはご自身の判断でなさるようお願いいたします。

JASDAQ 証券コード 7638

Top Interview



代表取締役社長 白石 幸栄



株式会社 シーマ

売買単位
1000株

会社概要（2002年3月31日現在）

設立 1994年9月
事業内容 ブライダルダイヤモンド製造販売
従業員数 148名
売上高 4,225百万円
当期利益 203百万円
一株当たり利益 26円30銭

配当性向 18.2%
*以上の財務データは連結ベースです。

お問い合わせ先

株式会社シーマ 総務課
〒104-0061 東京都中央区銀座2-6-3
TEL 03-3567-8091
URL <http://www.internetir.jp/cima>

未来を切り開く眼と輝く感性で 新しい企業文化をクリエイトする ブライダルダイヤモンドの雄

さらに、当時としては画期的である「カルテシステム」（ブライスの1対1の接客手法）による顧客囲い込みを採用することで着実に顧客のすそ野を広げ、収益の基盤を拡大してきました。

白石 当社は約9年前に銀座でダイヤモンド専門のディスプレイストアとして立ち上げたのが始まりです。初めはうまく行かず苦労しましたが、人と同じことをしては勝てないと思い、市場をブライダルダイヤモンド市場に絞り再出発。製品もその多様なニーズに合わせたものだけに特化することで事業が好転し始めました。

事業リスクを恐れず、
先駆的経営手法を
次々に導入

—— 貴社設立の経緯と歴史についてお聞かせください。 ——

ダイジェスト

「銀座ダイヤモンドシライシ」および「エクセルコダイヤモンド」のブランド名で知られるシーマは、1994年9月に「ダイヤモンドシライシ」の名で会社設立以来、ブライダルダイヤモンド事業に経営資源を集中。独自の仕入れルートでコストリーダーシップを発揮。「オーダーメイドシステム」と接客ブースでの「対面アプローチ販売手法」で宝飾品業界で競争優位を築き、創業以来売上高を急激に伸ばしてきた。「ゼクシィ」をはじめとした結婚情報誌への広告掲載など、露出強化によるブランディング戦略に重点を置く。



自社ファクトリーの専属加工職人と専属デザイナーによる最高の品質・洗練されたデザイン

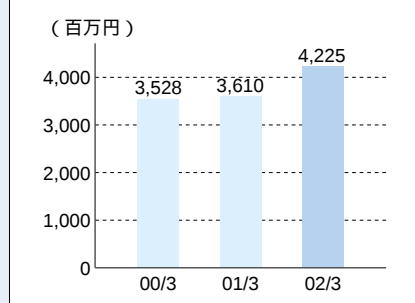
—— 特化することで人と金という経営資源を効率的に配分する ——
団塊ジュニアが適齢期を迎え始めて市場全体が拡大するなかで、この市場に参入し特化することは、品質と高級感に重点をおき高品質なものを低価格でという高付加価値戦略を採ってきた当社の経営戦略に合致するものでした。

1998年、イスラエルの現地法人が本格稼働
—— さらに市場でのコストリーダーシップを決定的にしたものとして海外現地法人「イスラエルシライシ」の存在がありますね。
白石 おっしゃるとおりです。1998年より本格稼働し始めた「イスラエルシライシ」がシーマに市場におけるコストリー

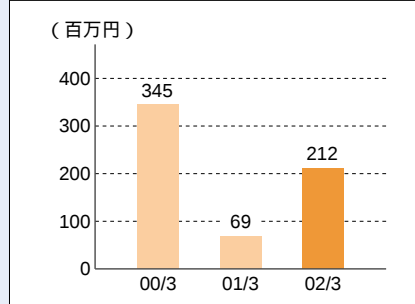
—— ことに早くから着眼していたということですね。 ——
白石 はい、これによって限られた経営資源を使いながらも消費者の多様なニーズにお応えするために商品のバリエーションを広げることができ、「一生に一度のもの」の厳しいニーズを満たす販売体制を敷くことができました。
また、既製品が主流であった時に、同様な価格でオーダーメイドに近い自分好みのダイヤモンドリングを作れる「セミオーダーシステム」は画期的であり、これがさらなる当社の成長に拍車をかけました。このように当社は商品、販売、宣伝広告のすべてにおいて業界に先駆けた手法や戦略を立案試行してきたことが事業成功の要因となりました。

■個別財務データ (2002年3月31日現在)

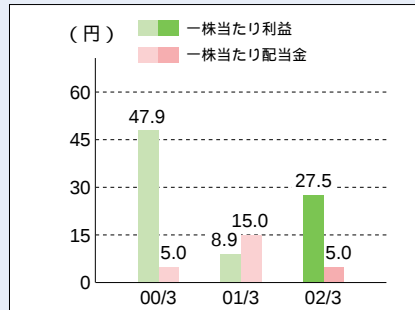
売上高



当期利益



一株当たり利益 / 一株当たり配当金



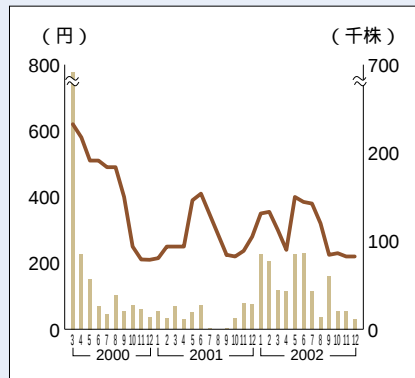
収益性の指標

ROE	12.5%
総資産回転率	1.48回
売上高当期純利益率	5.0%

安定性の指標

株主資本比率	59.5%
--------	-------

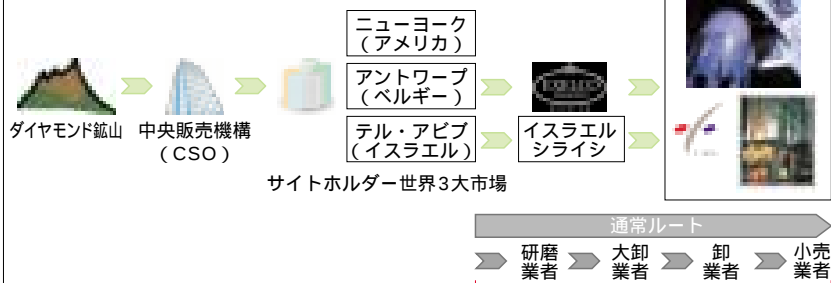
株価および売買高の推移



株価関連指標

株価 220円 (2002年12月27日現在)
 PER 6.5倍 EPS 33.68円
 PBR 0.91倍 BPS 242.92円
 (EPS、PERは2003年3月期連結予想ベース)

■独自に開発した強力な仕入れルート



中間業者を取り除くことで、コストを大幅にダウン

「ブランドینگ戦略」「銀座ダイヤモンドシライシ」と「エクセルコダイヤモンド」は、貴社は「ゼクシィ」誌をは

ダイヤモンドは、世界3大ダイヤモンド取引所の一つであるイスラエルにおけるダイヤモンドの仕入れ専門会社「100%子会社」で、現地常駐バイヤーを擁する大量一括買い付けを行うことによって仕入れ単価を抑えるとともに、競合他社と違って通常ルートを経由しないため中間マージンをカットして、シーマに価格競争力をもたらしめました。他社が唯一追従できないこの強力な仕入れルートは当社にとって決定的な強みであります。

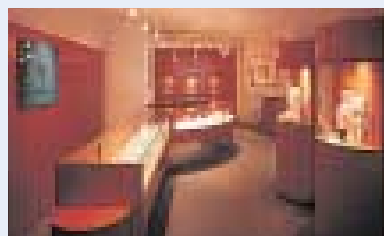
じめ、広告宣伝費に多くの費用をかけています。その狙いと期待する効果についてお聞かせください。

白石 ファッション業界と並び、ブライダル業界も売上高に占める広告宣伝費率が著しく高い業界です。いち早く市場を押さえるためには知名度とイメージを高める広告宣伝が重要です。例えば、当社では前期の売り上げ42億円を生み出すために約30誌のブライダル情報誌に約6億円の費用を投入しました。また、ブランドینگには実際にご購入いただいたお客様からの品質に関する評価も重要です。当社では品質を守るために専属のデザイナーや加工職人を主な店舗に常駐させ、お客様の多様なニーズにご要望にお応えできるよう

うに体制を整えています。

—— 昨年度、ブランド名を統廃合し、5ブランドから、銀座ダイヤモンドシライシと「エクセルコダイヤモンド」の2ブランドへの絞り込みをされましたね。

白石 はい、これはブランド認知の拡散を防ぎ、広告宣伝費の効果を最大化するとともにブランド別コンセプトによる在庫の削減を行うのが目的です。同時に、ターゲット市場の重複を整理しながら当社のなかでも特に優れていた2ブランドにお客様の信頼と認知を集中しました。これによってシーマの「ロゴヒーロー化」を狙い、さらなるブライダルダイヤモンド市場でのシェア拡大にチャレンジしていきます。



国内最大級ダイヤモンド専門店「銀座ダイヤモンドシライシ」

株主データ (2002年3月期実績)

資本金	5億1,510万円
一単元	1,000株
決算期	3月31日
発行済み株式数	7,720千株
株主数	403名
名義書換代理人および 同事務取扱場所	みずほ信託銀行(株)
公告掲載新聞	日本経済新聞

株式会社城南進学研究社

証券コード 4720

売買単位
1000株



代表取締役社長 下村 勝己

独自の指導システムで
受験生と保護者から
圧倒的な支持を獲得

——少子化や不況の影響は？

下村 少子化による生徒の絶対数の減少や景気低迷が業界全体に大きな環境変化を及ぼしていることは事実です。加えて受験競争の緩和により現役高校生の大学合格率が上がり、浪人生主体の大手予備校などは特に苦し

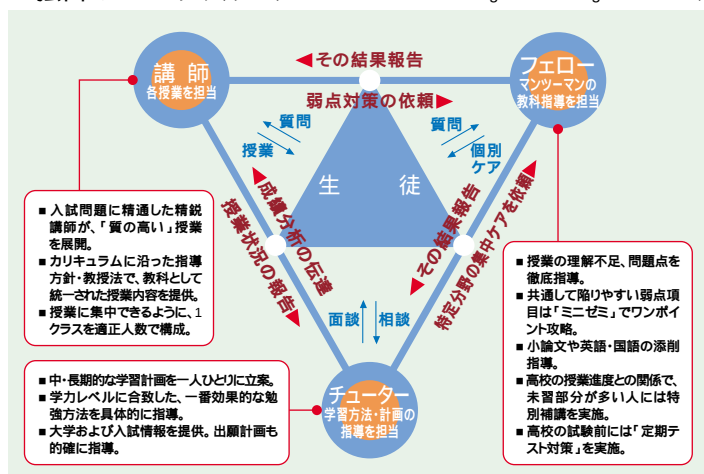
きめ細かな指導と高い現役合格率。
『城南ブランド』の確立に向けた今後の展開

少子化により大学受験人口が減少期に入り、予備校や学習塾の間では生徒獲得を巡る競争が年々熾烈化している。

こうした逆風のなか、現役高校生を主体に大学受験予備校『城南予備校』を展開する城南進学研究社では、今年1月に新宿に新校舎を開校、2007年3月期までに首都圏に3校の開校を予定するなど果敢な拡大路線を突き進んでいる。下村社長に話を聞いた。

■独自のTTMシステム

TTM: Triangle Teaching Methodの略



い状況にあるようです。

残念ながら当社も今期の業績は減収減益を余儀なくされましたが、学校週5日制や学習指導要領の改定などによる学力低下に対する不安感から、当社のメインターゲットである現役高校生の塾や予備校に対する期待はむしろ高まっているため、質の高いサービスを提供すれば生徒数は安定的に確保できます。また受験生のニーズも従来の「偏差値の高い大学へ合格する」ところから多様化しており、さまざまなニーズに対応できることが

重要になり、きめ細かな指導が求められる時代になってきたと感じています。

——その独自の指導方法とは？

下村 城南予備校では「生徒第一主義」の理念に基づき生徒一人ひとりの目標と学力に的確に対応するため、教科ごとに学力別クラスを編成し学習の無理や無駄を削減し、効率よく学力アップが図れる体制を整えています。

生徒には授業を行う「講師」のほかに、勉強法や学習計画の立て方などクラス担任として生徒をサポートする「チューター」、疑問点や理解不足をマンツーマンで指導する「フェロー」(城南予備校出身の大学生)という役割の違う3人の先生が連携指導を行っています。また「受験力ワンセリング」という発想をベースに受験生の多様なニーズに対応するため、全国の大学に関するさまざまな情報を収集し生徒の将来設計まで視野に入れた進路指導も行っており、こうした総合的できめ細かい親身な指

導によって生徒だけでなく保護者の皆様からも厚い信頼をいただいています。



重点戦略
「個別指導」への進出

——最近、個別指導の学習塾がクローズアップされていますが？

下村 現状では、かつて大型予備校に見られたような名物講師による集団一斉授業では生徒や保護者が満足できない時代になっています。これからは顧客である生徒が望むサービスをいかに提供できるか——それを追求した一つのカタチが生徒一人ひとりの個性や学力に合わせた「個別指導」であると思います。

——貴社でも昨年からは「個別指導コース」を開設されましたね。

下村 2002年4月から藤沢

■ 校舎展開



この成果をもとに今年からは既存校すべてに「個別指導コース」を導入していきます。また、ターミナル拠点の校舎を核に個別指導専門の教室を衛星的に設置することを視野に入れ、中学生の個別指導にも着手していく予定です。

重点戦略
マーケットの拡大

——今年1月、いよいよ新宿校が開校しましたね。

下村 当社では、サービスの差別化などコンテンツ面での質的向上とともに首都圏展開を核としたマーケットの拡大を重点戦略に据えています。新宿校の開校によって既存の東京5校舎、神奈川5校舎と合わせ、首都圏11校舎が実現いたしました。新宿校では「最良の学習環境を提供する」をコンセプトに生徒が勉強しやすい雰囲気作りに配慮した設備の充実・整備にも積極的に取り組んでいます。

校、金沢文庫校、自由が丘校の3拠点で「個別指導コース」を開設したところ、予想を上回る生徒数を確保いたしました。1対1または1対2で講師やカリキュラムもオーダーメイドの指導が受けられることに加え、同じ予備校内で集団授業も受講できるなど目的に合わせて使い分けられるため生徒からの評判も上々です。



個別ボックス型の自習室は、授業のある日はもちろんない日（日曜日含む）でも利用できる。

——今後の校舎展開は？

下村 これまで当社では、地元の評判をもとに一定地域で集中的に認知度を高めるドミナント戦略を展開し、神奈川では藤沢、横浜、川崎へ、東京では町田、自由が丘、立川、吉祥寺、池袋へと、人口が集中する首都圏の主要ターミナル駅を中心に着実に商圏を広げてきました。

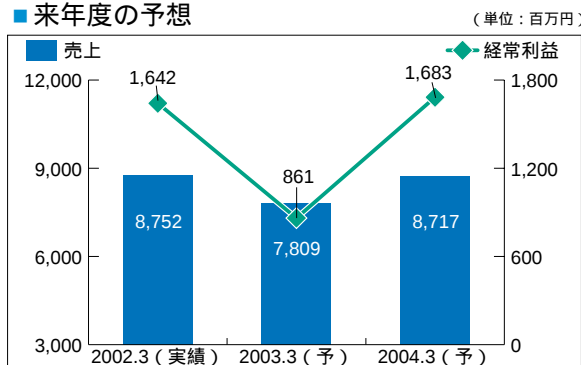
今後の予定ですが、首都圏エリアには「城南予備校に通いたいけれども通学時間がネック」という現役高校生の潜在的需要が依然として存在することから、2005年3月期から毎年1校ずつ開校し、2007年3月期には全体で14校舎を首都圏に展開する計画を進めています。

『城南予備校』の未来図

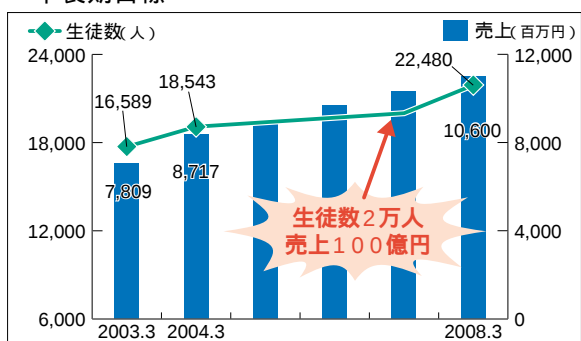
——戦略を達成する上での課題は？

下村 商圏を広げていくだけでは生徒はついてきませんから、教科指導ではカリキュラムや教材の改善を、生徒指導では講師やチューターのノウハウ向上など内部体制の強化を図る必要があります。また、コンピュータを利用した教科書学習支援システムのデータベース強化も課題です。

■ 来年度の予想



■ 中長期目標



——最後に、今後の見通しについてお聞かせください。

下村 今期は高3の生徒数の伸び悩みにより業績が落ち込んでいますが、それをカバーするため、また来期の高3の生徒数を回復させるためにも、低学年対策とよりきめの細かい受験指導が急務だと考えております。

その強化策として、学校の定期テスト対策や高校別の講座、推薦入学、さらには新教育課程をにらんだ基礎学力強化ゼミなど、多様なサービスの推進に努めました。その結果、生徒の囲い込みが奏功し、現在の高1、高2の生徒数は好調に推移しています。加えて当校の継続進級率は80〜90%と常に高水準を維持していますから、途中入学者への波及効果も期待でき、来期以降は業績もV字回復すると見えています。

なお、今期から中間配当（中間配当金10円、年間配当金20円）を実施しました。今後とも業績の動向と事業展開を勘案の上、株主の皆様への安定的な利益還元に努めてまいります。

日本空調サービス株式会社

証券コード 4658

売買単位
100株

代表取締役社長 松原 武

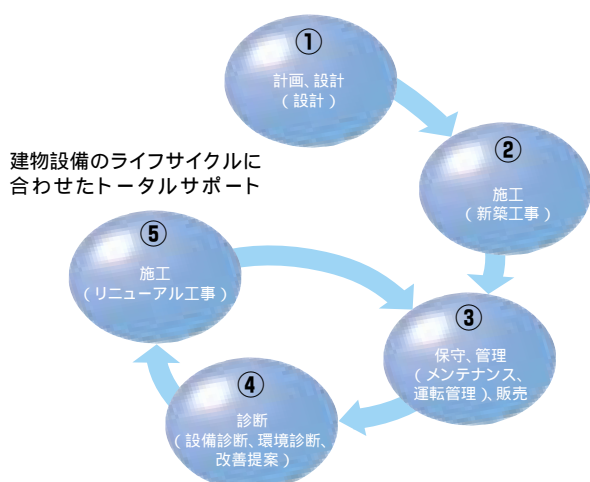
— 日本空調サービスの強みとは？ —

松原 一つには収益構造に強みがあります。メンテナンスや設備・環境の診断を行うサービス部門と新築・リニューアル工事の設計・施工を行う設備工事業部

高度な空調技術を核に 建物設備の総合メンテナンス サービスを提供

オフィスビルや病院、工場施設における室内環境を適正に維持させる空調設備。こうした設備を正常に稼働させるためには日常の運転管理や定期的な点検整備などさまざまなケアが必要となる。

日本空調サービスは、トラブル発生時の対応が主な業務であった空調設備サービス業界に、初めて「故障・事故を未然に防ぐ」という「予防保全」の概念を持ち込み、事業化に成功したパイオニア企業だ。1964年の設立以来、高度な専門技術と高品質なサービスで堅実な成長を遂げてきた同社について、松原社長に話を聞いた。



門の両軸を併せもつ当社では、建物設備のライフサイクルに合わせたトータルサポートを一つですべて提供しています。メンテナンスの現場や設備診断を通じてノウハウやデータを豊富に蓄積できるので、お客様の立場に立ったきめ細かなサービスや提案ができる点が最大の強みです。例えば、ある設備が故障した場合、工事業部なら100%取り替えを勧めるところ、当社では「メンテナンスを行って2年後に取り替えましょう」など、お客様の経済性まで勘案した提案を行えるので信頼も厚く、既存顧客から継続的に受注できるリピート率は非常に高いのです。

— その意味では、現場で直接お客様と接するサービスマンが重要な位置を占めますね。

松原 まさにその通りです。現場でお客様と接するサービスマンの大半は

多種多様な国家資格を持った技術者ですが、資格や技術だけではお客様は満足しません。どこまでお客様のためのサービスができるか、中期経営計画でも「顧客サービスを原点とする価値観を社員全員が共有する」を掲げている通り、サービス業で最も大切なのは人間の質だと私は思っています。

もちろん技術者の育成にも力を注いでいます。建物内のあらゆる設備を管理するためには空調に限らず、電気・給排水・衛生設備など多様な分野の専門技術が必要で、技術力の高さは当社の優位性の一つです。技術研修をはじめ資格取得の奨励として報奨金制度も導入しています。しかし、報奨金がい

主な資格取得状況

会社貢献度 (人)			取得難易度 (人)		
1	管工事施工管理技士 1級	85	1	建築設備士	8
2	電気主任技術者 第3種	51	2	放射線取扱主任者 第1種	7
3	建築物環境衛生管理技術者	78	3	ボイラー技士 特級	3
4	ボイラー技士 1級	74	4	建築施工管理技士 1級	1
5	作業環境測定士 第1種	6	5	冷凍機械責任者 第1種	26
6	消防設備士 甲種第4類	30	6	管工事施工管理技士 1級	85
7	冷凍機械責任者 第3種	178	7	エネルギー管理士 熱・電気	8
8	電気工事士 第2種	167	8	建築物環境衛生管理技術者	78
9	危険物取扱者 乙種第4類	378	9	危険物取扱者 甲種	5
10	冷凍空調和機器施工技能士 1級	22	10	公害防止管理者 大気関係1-4種	4

会社貢献度および取得難易度は、自社推定によりランキングしております。

資格取得延べ人数 2,941人(2002年3月末現在)

うより、むしろ資格を取るとさらに高度な資格に挑戦したくなり、仕事にもやりがいが出てくるようです。

— 公共投資の削減 民間設備投資の抑制など厳しい環境が続いていますが。

松原 建設投資が減少傾向にあるなか、メンテナンスサービス・工事の新規受注の獲得は難しい状況にあります。売上の約8割を占めるメンテナンスサービスは相当部分が年間契約に基づいており、サービスさえきちんと提供していれば安定的に

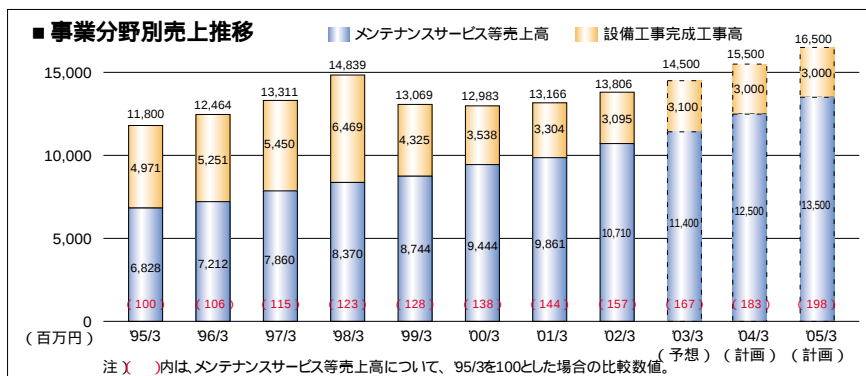
業務を確保できるという利点があります。ただ、契約料金の引き下げ要請が厳しくなっていることも事実です。しかしながら、当社では早くから子会社の日空ビジネスサービス（業務請負・人材派遣）を通じて、積極的に契約社員やパートを登用するなど、人件費削減にも取り組んでいます。

——前期は利益こそマイナスでしたが、この不況下において収益面では増収が続いていますね。

松原 前期（2002年3月期）は、本体の業績は堅調だったものの、子会社スポーツシステムジャパンの経営悪化による特別損失11・8億円を計上したため、当期損益は2・9億円の損失となりました。設備工事業界の低迷が続く中、スポーツ関連施設の設備工事を手掛ける同社の採算悪化を避けられませんでした。

しかし、業績のトレンドは依然拡大傾向にあります。今中期の業績も、連結では同子会社の影響により減収を余儀なくされたものの、増益を確保しており、特に単体では、売上高6382百万円（前年同期比4・9%増）、経常利益547百万円（同12・9%増）、中間純利益251百万円（同10・6%増）を達成するなど、成長性の高い

メンテナンスサービスを伸ばし、設備工事は採算の合う案件を選別受注するという中期経営計画に沿った事業展開が着実に成果を上げています。



——中期経営計画について、もう少し詳しくお聞かせください。

松原 「空調設備メンテナンス業界のリーダー的存在」の確立

に向けて、昨年9月に3カ年計画で中期経営計画を策定しました。戦略の中核には主力の「メンテナンスサービスの拡大」を掲げ、具体的な施策としては、大型病院の統括管理業務（FM事業）、製造工場・オフィス・商業施設の保守メンテナンスを目標とした新規市場の拡大顧客により密着したサービスを提供するための事業地域の拡大等に取り組んでいます。これまでのところ、大型病院を中心に医療関連施設におけるFM事業などの新規契約を順調に獲得しています。

——大型病院のFM事業とは？

松原 中央監視、日常巡視点検などの運転管理業務から当社の最も得意とする空調・電気・給排水設備などのメンテナンス業務、そして高度な技術を要する手術室や検査室など特殊空間の環境維持・殺菌消毒・放射線管理といった病院環境診断まで、病院内のあらゆる環境管理を当社一社ですべて行うというものです。

従来、これらの業務はシステムごとに別々の業者に発注されてきたため、病院のような大規模施設では何かが抜け落ちてしまつこともありました。当社

病院METSシステム



環境微生物測定業務



中央監視業務



定期点検整備業務

の提供するFM事業では、一施設につき十数名の技術者からなるチームを編成し、システムの隅々まで抜ける箇所なくフオロできるため、お客様からは完璧な評価をいただいています。

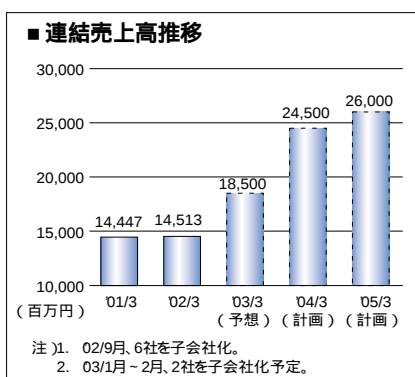
——一方、日本空調サービスに与える課題は？

松原 病院など官公庁の施設はあちこちに毎年新設されるものではないため、新規受注を獲得することは非常に大変です。

また昨今では、地元企業に優先的に仕事を発注する傾向が急速に強まっており、地元企業を持つことの有利性が非常に高まっています。逆に、大きな物件

の場合は、地元企業が単独で受注することは難しいという問題もあります。こうしたなか、今後日本空調グループが持続的な成長を遂げていくために、グループ経営体制の再構築を進めています。昨年9月に地域事業に専念してきたグループ企業6社を子会社化し、さらに今年新たに同様2社の子会社化を予定、グループ全体の総合力向上を図り、「日本空調ブランド」の確立を目指します。

設備メンテナンス事業は急拡大する分野ではありませんが、当社は一步一步確実に成長を遂げてきました。今後も企業価値を高めることで配当性向3割を目標に、皆様への利益還元を積極的にやりたいと考えています。



Close Up

TDK 株式会社

証券コード 6762

売買単位
100株構造改革の効果により
収益は回復基調にニュース解説
— TDKの直近の動きをウォッチング
わかりやすく簡潔に解説 —
(中間期連結決算を中心に)売上高増加と構造改革の効果で
中間営業利益は大幅に改善情報技術(IT)不況による
外的要因と、市況の変化への対
応が若干遅れたことなどによる
内的要因が原因で、2002年
3月期は大幅な減収・減益とな

つたが、2002年9月の中間
期連結決算では、HDD用ヘッ
ドの好調な販売などにより、売
上高は前年同期比9.5%増収
の2963億円となった。また
営業利益は前期より実施した構
造改革の効果もあり、前年同期
のマイナス28億円から12.8億

円改善し100億円となった。

シェア回復により

HDD用ヘッドの売上が好調

得意先の在庫調整が進んだ結
果、2002年年初以来コンデ
ンサを中心に電子部品の受注が
好転し4、5月の売上に寄与し
た。加えてHDD用ヘッドのシ
ェア回復による記録デバイス製
品の売上高増加により、電子素
材部品部門は11.8%の増収と
なった。HDD用ヘッドは、40
GB/P製品における得意先か
らの評価が良好で、通期のマ
ーケットシェアは前期の23%から
今期は30%へシェアアップを見
込んでいる。

構造改革が本格的に寄与

前期は従来のような売上成長
が見込めないなかでも、収益の
回復ができるよう抜本的な構造
改革を断行した。連結従業員数
の約2割に及ぶ8000人近く
を削減し、国内外の製造拠点の
統廃合を行うなど固定費・変動
費の削減を実施。このような構
造改革の効果を含んだ当中間期
における合理化によるプラス効
果は営業利益段階で340億円
に上った。

また、収益性の低い事業の撤
退に関しても明確な基準を設定
した。過去2年間、TVA指標
がネガティブな事業をクリティ
カル・ビジネス・ユニットと定
義し、これらの事業で今後3年
以内にNPV(Net Present Value
「正味現在価値」)の黒字化が見
込めない事業を原則的に撤退す
ることとした。当中間期末まで
に、すでに売上高で62億円相当
の製品の生産を中止し、今期中
にさらに50億円相当の生産を中
止する予定である。

成長分野を絞り
積極的に戦略製品を投入

米国を中心とした景気回復に
はもろさを残しており、電子部
品業界を取り巻く経営環境は依
然として厳しく、今後の需要回
復は穏やかになるものと思われ
る。

2003年3月期 第3四半期 連結決算説明会のお知らせ

2月5日(水) 16:00~

TDKの2003年3月期 第3四半期 連結決算説明会の様子がイン
ターネットで生中継されます。詳しくは下記ホームページにアク
セスして下さい。<http://www.tdk.co.jp/>

■問い合わせ先

TDK株式会社 広報部(IR担当)

〒103-8272 東京都中央区日本橋1-13-1

TEL 03-5201-7102 FAX 03-5201-7114

E-メールアドレス tdkhqir@mb1.tdk.co.jp

電子部品の需要はパソコンや
通信関連の構成比が低下する一
方、カーナビゲーション、デジ
タルカメラやゲーム機などのデ
ジタル家電向けが増えるという
構造変化が起きている。TDK
では今後の成長分野として①情
報家電、②高速・大容量ネット
ワーク、③カーエレクトロニク
スにターゲットを絞り、これら
の分野に積極的に戦略製品を投
入していきけるよう、この上期に
は研究開発チームの見直しを行
い、チームの絞り込みを進めた。

*TVA指標

資本コストという株主が期待するリ
ターンをハードルと考え、これに対
して投下資本利益率がどうであつた
かを判断する指標です。

ナノワールド、ご案内します。

ナノテクノロジーは、人間にとって精度への挑戦です。

私たちTDKは、この超微細な世界で分子や原子と会話しながら、

さまざまな高性能をつくるテクノロジーに挑んでいます。

目に見えるものにたとえると、ジェット旅客機を地上1ミリで

飛ばすことに匹敵する技術です。人間の操作できる世界が

小さくなればなるほど、夢は大きくひろがっていくのです。

※ナノ[10⁻⁹]は、10億分の1を表します。

TDK株式会社 〒103-8272 東京都中央区日本橋1-13-1 www.tdk.co.jp

e-material
solution provider



Nano: Smaller is Bigger



Close Up

新日本商品の
外国為替証拠金取引

スーパーFX

少額の証拠金で 大きなリターンを 狙う！

株安を嘆いてばかりいないで、ここはひとつ投資の視点を変えてみてはどうだろう。そのキーを握る魅力ある商品が、今回ご紹介する外国為替証拠金取引（Foreign exchange=FX）だ。

効率よい資産運用の
チャンス

1998年4月の新外為法の施行により、外国為替取引を個人でも行うことができるようになった。この自由化をきっかけに、FXという為替の変動から収益を上げていくわけて投資効率の高い商品が誕生した。FXの基本は、まず取扱会社にて一定の証拠金を預けて信用を供与してもらう。少額の証拠金をもとに、その約10倍ほどの外国為替を取引することで売買差益を得るというものだ。少額の証拠金で大きなリターンを狙えるところがFXの最大の魅力といえる。新日本商品では、このFXの特徴にさらなる付加価値をつけることで、よりメリットを多くした金融商品「スーパーFX」を開発。すでに多くのお客様に

取引の醍醐味を味わっていた

「スーパーFX」ならではの
「スーパーFX」ならではの

「スーパーFX」は、レバレッジ（てこ）効果で、最低証拠金の100万円を資金に、10万ドル（ユーロ）の取引ができるため、大きな売買差益が狙える。取引は、「売り」「買い」のどちらのポジションからも始められるので、為替相場が円安、円高のどちらに動いても収益チャンスが期待できる。為替の動きに合ったポジションをとれる。外貨預金とは異なり、決済期限がないので、いつでもポジションを取り直すことができるのも大きな特徴だ。金融情勢に応じて一度決済し、様子をみてまた再びポジションを取り直すという運用テクニックもこれから

の時代は必要となってくる。投資家にとってメリットのひとつに売買手数料の安さがある。新日本商品では、昨年の12月から売買手数料を日計り片道5銭、往復で10銭というリーズナブルな設定に踏み切った。これは通常の外貨預金の約20分の1に相当する。取引に伴うコストがここまで低く抑えられるものは、他に類を見ない。

もうひとつのメリットとして、ドルと円という二国間の金利差に基づいたスワップポイントがある。スワップポイントは、証拠金の額面ではなく、取引総額に基づいて付与されるので、うまく活用できれば高い利回り獲得も可能である。金利は一カ月単位で引き出せるとあって、貯蓄感覚で利用できるのもうれしい。

では、この仕組みを図で詳しく見てみよう。スワップポイントを受け取るのは、AとDのように、円安を予想してドル買いから入った場合だ。逆に、BとCのように円高を予想してドル売りから入った場合は、

スワップポイントを支払わなければならない。これはあくまでスワップポイントだけをみた場合で、Aのように為替差益がプラスされ、さらに大きなリターンを手に行ける場合もあるが、運用中の為替動向によっては、CとDのように為替差損を被ることもある。為替の動向にはくれぐれも注意が必要だ。

OCO注文でリスクを 上手にコントロール

利益は大きく、損失は少くとは誰もが思うこと。FXは、メリットが多い反面、ハイリスクハイリターン商品であることも忘れてはならない。そこで便利なOCO（One Cancel the Other）という注文方法があることをご存じだろうか。これは、利食

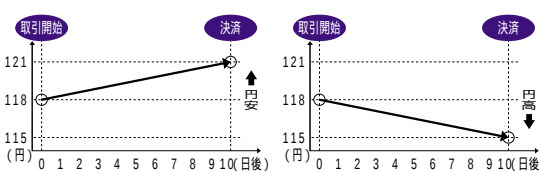
いと損切り（ストップロス）の注文を同時に出しておく、一方が成立したところで片方の注文が自動的にキャンセルされ、リスクを最小限に抑えられる仕組みだ。これにより万が一のことがあっても、想定以上の損失を回避できるというわけだ。

常にお客様最優先の サービスを

新日本商品では、お客様のレベルに合わせたアドバイスが直接できるよう、電話取引のみの形態をとっている。ネットを利用したオンライントレードは、便利な反面、反応がないという怖さがあるからだ。また、有力外資系金融機関と提携のもと、為替動向の情報を、電話、FAX、Eメールで提供している。原文は英語なので、社内日本語に翻訳するなど細やかな配慮も忘れない。投資家にとっては頼もしいサービスだ。

さらに近年増加傾向にある女性のお客様にも、安心してお問い合わせいただけるよう女性スタッフを配置するなど、お客様への気配りも万全だ。

■「スーパーFX」の取引例



A 円安予想 118円で「買い」		B 円高予想 118円で「売り」	
為替差益	(121円 - 118円) × 10万倍 = 30万円	為替差益	(118円 - 115円) × 10万倍 = 30万円
損益	30万円	損益	30万円
スワップポイント	350円 × 10日 = 3500円	スワップポイント	▲550円 × 10日 = ▲5500円
純損益	30万3500円	純損益	29万4500円
C 円高予想 118円で「売り」		D 円安予想 118円で「買い」	
為替差損	(118円 - 121円) × 10万倍 = ▲30万円	為替差損	(115円 - 118円) × 10万倍 = ▲30万円
損益	▲30万円	損益	▲30万円
スワップポイント	▲550円 × 10日 = ▲5500円	スワップポイント	350円 × 10日 = 3500円
純損益	▲30万5500円	純損益	▲29万6500円

■読者プレゼント



FX利用者の必読書！
資料を請求いただいた方に、J誌でもおなじみ、林 康史氏の著書『目からウロコの外国為替・早わかり』をプレゼント（500名様まで）。数に限りがあるので早めにご応募ください。

喜びが 生まれそう。

外国為替証拠金取引

スーパーFX

・決済期限なし・

決済期限がないので、参加・退出
はお客様の自由に24時間、いつ
でも収益のチャンスを逃しません。

スーパーFXは
100万円で10万米ドル分の
外貨預金と同じ効果!⁽¹⁾
毎日約 350 円の
スワップポイントもゲット!⁽²⁾

1: ドル買いの場合。
2: 2003年1月15日現在。
(2002年1月~2002年12月の
スワップポイントの合計は200,150円)

100万円で10万米ドル分の外貨預金と同じ
効果が得られる外国為替取引「スーパーFX」。
先行きの見えないゼロ金利時代に、お手持ち
の資金から喜びを生んでくれる「卵」です。

・少ない資金で・

スーパーFXは、少ない資金で運
用可能!たとえばドル買いの場合、
100万円で10万米ドル分(約1,000
万円相当)の外貨預金と同じ効果が
期待できます。

・お客様の ニーズに対応・

ドル円、ユーロ円、ポンド円、
オージー円の取引が可能です。

・リーズナブルな手数料・

スーパーFXは手数料が安い!通常、
1ドル当たり往復2円の為替手数料
に対し、スーパーFXは1ドル当たり
往復20銭。なんと、銀行の10分の1。

日計り 5 銭(片道)

€ ユーロ買いの場合
毎日800円
£ ポンド買いの場合
毎日1,700円
A\$ 豪ドル買いの場合
毎日700円
のスワップポイントをゲット

本取引は為替変動リスクが生じます。

お問い合わせ・資料請求先は

ハロー フォレックス

0120-86-4094



・日本商品先物取引協会会員・

新日本商品株式会社 外国事業部

本社: 〒104-0061 東京都中央区銀座3-14-13 TEL.03-3248-6363(代) FAX.03-3545-5787
ホームページ: <http://www.shinnihonshohin.co.jp/> E-mail: snsfx@magical3.egg.or.jp

いまいちわからない！

シリーズ第3回

情報サービス産業・ 勝ち残る企業の条件

国際大学グローコム教授

証券アナリスト

対談 中島 洋 × 寺島 昇

急速に進展しているIT社会。その中核を担うのがソフトウェア技術を中心とした「情報サービス産業」です。前号では現場の経営トップの方々に、この業界の展望や魅力について語っていただきました。シリーズ3回目は、実態がつかみにくい情報サービス産業のなかからどのように有望な企業を見つけていくべきなのか、情報サービス産業に精通する中島洋氏（国際大学グローコム教授）と、証券アナリストとして豊富な実績を持つ寺島昇氏（元ジェフリーズ証券調査部長）による対論です。二人の対論の中からヒントを見つけてください。

寺島 情報サービス産業が成長性のある業界であることは、多くの個人投資家も理解しています。しかし、個々の企業になると今後どのように成長していくのか分かりにくいですね。情報サービス産業に投資する際には、どういった点に注意すべきなのでしょう？

中島 まずは、アウトソーシングやネットワークサービスなどいくつかの視点に分けてみたら良いのではないですか。一つは、アウトソーシングという視点です。

寺島 今、企業ではやっているアウトソーシングですね。経理部門を外部の専門家集団に委託

アウトソーシングと ネットワークサービスに注目しよう



中島 洋（なかじま・ひろし）

東京大学大学院（倫理学）修士修了。1973年日本経済新聞社入社。産業部で24年にわたり、ハイテク分野、総合商社、企業経営問題などを担当。88年から編集委員。この間、日経マグロウヒル社に出向し、日経コンピュータ、日経パソコンの創刊に参加。慶応義塾大学教授（大学院政策・メディア研究科特別研究担当）を歴任。現在、日経BP社編集委員、国際大学グローコム教授をそれぞれ兼務。著書に「マルチメディア・ビジネス」（ちくま新書）「エレクトロニック・コマースの衝撃」（日本経済新聞社）など多数。



するケースも増えてきました。アウトソーシングの需要動向も成長性を測る指標なのですか？

中島 はい、その通りです。情報部門は、本業とは別の業務なので、競争力のあるコア部門にできるだけ経営資源を集中させたいユーザー産業にとっては、自分で抱え込みたくない業務です。そこで、情報サービス企業にとっては、ユーザー企業向けの大規模なシステムの開発から運用までを請け負うアウトソーシングが重要なビジネス分野になっています。収益力があり、かつ、安定した収入が得られる

分野です。この部門は、これから10年間は発展すると考えられるので、企業の売上の中でアウトソーシングの構成比がどのくらい占めているのかを見るのも重要なポイントです。それから、ソフトウェアをネットワークによって供給する動きにも注目すべきです。ASP（アプリケーション・サービス・プロバイダー）というビジネスで、ネットワークを通じて、ユーザー企業向けにソフトウェアを提供するもので、ユーザー企業は利用したいときだけソフトウェアを引き出し、サービス提供会社はその分の利用料を徴収する、という仕組みです。こういうサービス

をできるかできないかで、企業の収益性も変わってきます。それから、今後成長していく分野ということで、もう一つ、今まで人がやっていた仕事を、情報システムに置き換える

という点も、重要な視点だと思います。

寺島 具体的には、どういうことでしょうか？

中島 例えば、航空機の搭乗券の発券システムがそうです。今では、インターネットを通じて申し込みができて、その日のうちに搭乗券が手に入る。しかも価格は割安です。新幹線の乗車券なども、携帯電話を通じて購入することができるようですね。

寺島 人間がかかわらないから、その分コストを抑えることができるわけですが、こうしたことも情報サービス産業の活躍ぶりを示すものですね。

中島 ええ。いろいろな業種や業務でソフトウェアの開発の余地があり、また、サービスの提供形態も多様に発展してきます。この分野は今後20年間は、確実に伸びていくでしょう。

情報サービス提供先の 業界マーケットの将来性を見定めよう

寺島 この業界が全体としてまだまだ成長することは分かりました。しかし、個人投資家からすると、個々のソフトに対する

需要動向などはつかみにくのが実態です。ハードと違い、ソフトは見えないからおさらで

中島 おっしゃりたいことはよく分かります。でも、私はそれで良い、当然のことだと思っています。

寺島 えっ、どういうことですか？

一歩な動きの中にありますから、どうしても力タカナ用語が多くなります。でも、それらにこだわることはありません。技術革新の寿命も短いのですから……。重要なのは、個々の商品（ソフト）の利益率がどうなっているのか、マーケットの大きさはどうなのか、競争力はあるのか。そして、これらに対して個々の企業の経営陣がどのように対応しているのかということ

です（笑）。この業界はグロ

うです。



寺島 昇（てらしま のぼる）

早稲田大学理工学部卒業後、岡三証券入社、調査部へ配属。1980年ニューヨーク大スターンビジネススクール卒業、MBA取得。84年バトナムインターナショナル入社。その後、BZW証券、ゴールドマンサックス証券などで中小型株のアナリストとして活躍し、日本経済新聞、インスティテューショナル・インベスターなどで小型株アナリストとして上位にランキングされる。00年からジェフリーズ証券調査部長。2002年末退職。



寺島 ところで、情報サービス

産業全体は確かに成長してはいますが、個別の企業を見ると伸びていないということもよくあります。企業選別はどのようなことに注意したら良いのでしょうか。

中島 その企業の取引先を調べてみると良いでしょう。例えば、鉄鋼や石油化学のような成熟した産業に上得意の顧客がある

得意分野が何か、その分野で

クライアントを持つているかを確かめよう

寺島 企業の株価も大事ですが、まずは長期の投資なのか、

短期的なのかについても、個人投資家は自らはつきりさせてから

必要資料を集めるべきですね。それから、企業側のIRも重要です。証券アナリストの立場からいうと、どの企業のホームページもどうも上つ面の情報しか公開していないのが現状です。これも個人投資家が分りにくいと思う要因の一つではないかと思います。

中島 そういう面もあるかもしれませんが、ホームページの内容については、一言いっておきたいことがあります。最も大切なのは、その企業がどのような市場でナンバーワンなのかということです。IT業界では、ナンバーワンの企業は利益が出ないというのが鉄則です。

ですから、企業側としてもどのような市場でナンバーワンなのかをきっちり明示していくことが必要です。どのような業種向けのどついたソフト、サービスでナンバーワンなのかというように、顧客の業種・業務や、サービス内容などを特定した上で、ナンバーワンなのかどうか、個人投資家としてもこうした点を見極めていくことが重要です。たとえ技術的に最先端を突き進んでいなくても、市場で圧倒的な強さを持っている企業もあるのですから……。

ブロードバンド、データベース、ユビキタスに注意しよう

寺島 中島先生のご意見をまとめると、情報サービス産業全体の成長性はまだ大きなものが予想されます。そして、個々の企業の投資に当たっては、どのような市場を相手に伸びているかを見極めること。しかもナンバーワンの商品を持っているかを見定めることが重要である、ということになります。最後に、これからの情報サービス産業の成長性を占う上で、キーとなる事柄はありますか？

中島 短期には、ブロードバンド（高速大容量通信）の進展でしょう。映像がインターネットでやり取りできる。これは、新たなアプリケーションソフトの開発や利用するアイデアによって、多くの需要を生むからです。ブロードバンド分野で得意技術がある、といったら、かなり高く評価して良い。

中期的には、ネットワークとコンピュータの技術の発展が情報量をさらに大きくさせていきます。そうすると、データベースが重要になり、データベースマーケティングの需要が膨ら

んでいくでしょう。したがって「データベース」もキーワードの一つです。

長期的には、やはりユビキタス社会（いつでも、どこでも情報通信できること）の到来です。無線が活用され、ICチップがいろいろな生活用品にも付いて、どのような商品もインターネットで把握できるという社会です。事業内容に「無線LAN」「ケータイ」などの言葉が多いかどうか、評価ポイントの一つでしょうね。

寺島 証券アナリストの立場からいいますと、今やIPO（新規公開）企業の多くは、情報サービス産業の企業です。つまり、この業界は新しく伸び盛りの分野で、私もブロードバンドには注目しています。そして、エンターテインメントのコンテンツ部門も市場が大きくなりつつあり、新しい企業が出てくるのを期待しています。

9600



株式会社アイネット

〒220-6218 横浜市西区みなとみらい2-3-5 クイーンズタワーC18F
TEL : 045-682-0808 <http://www.inet.co.jp/>
市場 / 東証二部 お問い合わせ先 / 企画本部 SR室



会社案内

第32期中間事業報告書
(2002.4 ~ 2002.9)

- 当社は独自の機能を有する情報センターを昨年5月にオープンさせ、様々な顧客ニーズに応えております。第一の機能はアウトソーシングサービスをワンストップで提供できることです。同一センター内でシステム開発から運用、保守・管理、高速プリント、封入封緘、加工、発送まで他のi DC（インターネットデータセンター）にはないサービスを提供しております。第二は自社の開発要員をセンターのそばに配置したいという要望に応えるものです。センター内の特別区画を提供し、あたかも顧客の自社開発センターであるかのごとく利用していただけるVDC（バーチャルデータセンター）としての役目も担っております。
- 今後も、i DCを核に最適なソリューションをお客様に提供してまいります。

IR 広告特集

いち早く「知りたい」企業の
情報を集めませんか。

「IR広告特集」は
読者の皆様から寄せられた
ご意見をもとに

皆様の最も「知りたい」企業を
解説とともに
ご紹介するコーナーです。

ご要望の多い企業を
シリーズでお届けいたします。

ご希望の方に、企業の資料をお送りいたします。

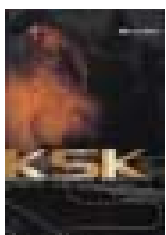
- 会社案内、事業報告書など資料をご希望の方は、P41をご参照のうえ、巻末のアンケートハガキの⑧資料請求欄に○印をつけて、投函してください。何社でも結構です。
- 資料は各企業より直接ご送付いたします。

9687



国際システム株式会社

〒206-0804 東京都稲城市百村1625-2
TEL : 042-378-1100 <http://www.ksk.co.jp>
市場 / JASDAQ お問い合わせ先 / ゼネラル アフェアズ デパートメント総務担当



会社案内

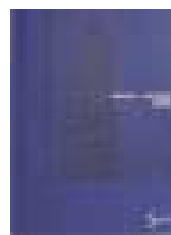
第29期中間事業報告書
(2002.4 ~ 2002.9)

- 国際システムは、独立系ソフトウェア会社として大手IT企業に対し、システムLSI、携帯電話ソフト、ネットワークシステム設計などの技術提供や開発支援事業、並びにパッケージソフト開発を核としたエンドユーザー向けソリューション事業を行っています。
- 主な製品として、「e-Japan」計画に対応する地方自治体向けパッケージソフトの製品化や住宅メーカー市場向けの基幹ソフト、三次元プレゼンソフトなどがあり、さらに新製品の開発に力をいれています。
- 最近では、ユーザーサポート事業としてネットワークシステムの構築・保守業務をはじめ、コールセンターやヘルプデスク、データ分析サービスなどの業務を立ち上げ、順調に業績を伸ばしています。
- 高速化するネットワークや技術革新に対応するため、最新設備の導入を図るとともに、社内教育機関「KSKカレッジ」を設け、最新技術の習得を推進しています。
- ご希望の方には、最新のIR資料をお送りいたします。

4293



株式会社セプテーニ 〒163-1518 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー18F
TEL : 03-3342-7621 <http://www.septeni.com>
市場 / JASDAQ お問い合わせ先 / 経営企画室 IR担当

和文アニュアルレポート
(2001.10 ~ 2002.9)

- セプテーニは、紙（real）とインターネット（web）の両面から企業のダイレクトマーケティングを総合支援する企業です。創業以来12期連続の黒字化を実現してまいりました。
- 2002年9月期連結業績は、売上高75億7500万円（前期比16.9%増）、経常利益3億6400万円（同21.5%増）、当期利益2億2900万円（同60.1%増）と過去最高を更新する結果となりました。
- 今期の重点目標は、①グループ企業の収益化及びM&Aの積極的な展開②更なるインターネット事業のサービス領域の拡大を掲げ、企業体質の強化を図ってまいります。
- 2003年9月期連結売上高予想は、92億円（前期比21.4%増）、経常利益4億5000万円（同23.4%増）、純利益2億5200万円（同9.9%増）と増収増益を見込んでおり、株主の皆様のご期待に沿えますよう全力を尽くしてまいります。

循環ビジネスは「製造業」

株式会社三菱総合研究所
地球環境研究本部 主任研究員

小西 時男



ここ数年、循環型社会形成推進基本法や容器包装、家電、自動車といった各種のリサイクル法が整備されるなど、循環型社会の構築に向けた制度整備が進んでいる。そして、その担い手としての「循環ビジネス」が注目されている。循環ビジネスとは、循環型社会の構築に向けた3R（Reduce:発生抑制、Reuse:再使用、Recycle:再資源化）の取り組みの各段階に存在するビジネスであり、「発生抑制」では、製品を捨てずに長期間使用するための修理・修繕など、「再使用」では、中古品や中古部品の利用など、「再資源化」では、一度は不要物となったものを再資源化して再生素材として使えるようにすること、などが該当する。

最近では、「再資源化:リサイクル」事業に取り組む企業も増えているが、その一方で、再資源化事業がなかなかうまく進まない、という声も多く聞かれる。それでは、再資源化ビジネスが成立する条件とは何であろうか。「循環」が成立するためには、再生資源から部品や製品が作られる必要がある。リサイクルした再生資源などに需要が無ければ、それは形を変えた廃棄物になったにすぎず、ビジネスとしては成立しない。再生資源を作ってから需要を探すという方向ではなく、需要側の要求品質やコストに合ったものを、廃棄物・副産物を用いて製造し、品質保証して安定的に供給する、という製造業としては当たり前の視点での取り組みが必須である。そのためには、「処理・リサイクル」という視点から、「原材料供給」という視点への転換が求められる。

それと同時に、やはり製造業的に「国際競争」の中に置かれていることにも注意する必要がある。人件費の安さなどを背景に、中国等において徹底した手作業による素材の分別と再資源化ビジネスが行われている。循環型生産システムの中でビジネス展開を図る際にはこのような動向にも注意し、日本国内ではどこまで処理し、海外にはどの部分を任せるか、といった国境を越えた循環の輪の中で、自らのビジネスを位置づける検討も求められる。

循環ビジネスは、環境保全と循環型社会の構築に向けたものではあるが、市場経済の中で成立させるためには、これまで日本企業が強みとしてきた「もの作り」の視点からも事業性を検討することが求められる。

環境

「スマイル＝0円」からの脱却

株式会社大和総研 企業調査第二部
シニア アナリスト

田井 宏介



造船プラント業界が現在直面しているハードルは、受注量や売上高の拡大ではなく、「収益性の改善」である。過去、高度成長期に象徴される時代には、顧客の望むプラントを、計画どおりのスペックで納期中に建設することが最大の目標とされてきた。仕事量も豊富に存在したため、比較的採算の確保は容易な時代であったと言える。

しかし、国内では公共投資削減が声高に叫ばれ、海外では中国や韓国企業に代表される低コスト企業との競争が激化しつつある。高付加価値プロジェクトが存在するのは事実だが、単なるメーカーとしての役割だけでは、過去のような収益性を確保することが困難な時代になりつつある。

台湾のコンピューターメーカー「エイサー」社の創業者、スタン・シー会長が使い出した概念に「スマイルカーブ」というものがある。部材、組み立て、サービスの収益性を並べると組み立ての収益性が最も低く、3点をつないだ線が笑った口に似ていることから発案された。造船プラント業界は、部材の付加価値化の追求を経て、現在はスマイルカーブの下の方（組み立て）に留まっている。

各社に求められる戦略は、サービス業的な事業領域の拡大である。すなわち、プラントの設計や建設業務だけではなく、「動いているプラントから稼ぐ」ことを目的に、運営受託やメンテナンス、改造工事、保守点検等をメーカー自身が行うことである。そのメリットは、安定的なキャッシュフローの確保や、顧客の囲い込みによる今後予想される新たなプロジェクトでの優位的な立場の獲得など、さまざまな点が挙げられる。

過去もこうした概念は存在していたが、当時は言葉どおりのサービス業として位置付けられており、顧客はもちろんのこと、メーカー自身も「サービス＝タダ」と認識してきた。しかし今後は、メーカー自身だけでなく顧客企業も含めて、過去 concepts を改革していくことが必要になりつつある。サービス業の目標は、顧客満足度の究極的な向上である。このため競争条件が一義的ではなくなり、収益性の改善はサービスを提供する側の努力にかかっている。「スマイル＝0円」からの脱却が、真のスマイルカーブ実現への近道である。

造船・プラント

シリコンサイクルは存在し、 振幅はますます大きくなっている

West LB証券会社 東京支店
シニア アナリスト

南川 明

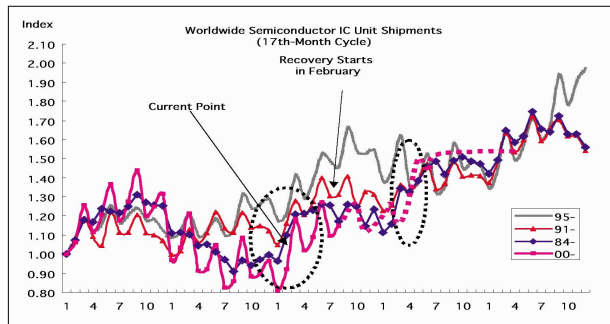


半導体産業は需給バランスで売上高が前年比2ケタのプラス成長とマイナス成長を繰り返す唯一の産業である。そして、15兆円市場に100社（生産工場を持つメーカー）がひしめき合っている厳しい業界といえる。

2003年の半導体予測はマイナス成長からプラス20%程度まで幅広く、不透明感が漂っている。過去と比較して半導体・電子機器の在庫は安全圏にあり、一方で設備稼働率は改善されている。今までであればこの状況は設備投資回復局面であるにもかかわらず、半導体やIT投資は削減が続いている。経営者にとっては本当に舵取りの難しい時期となった。

まず初めにシリコンサイクルが存在し続けていることを見ていただく。WSTSの出荷金額と数量の推移を見ると97年以降の特徴として振幅が大きくなっていることと、金額と数量の増減が同じように大きくなっていることがわかる。それまでは数量の振幅より金額の振幅がはるかに大きく、これがDRAMの価格変動によってもたらされていたシリコンサイクルであることが知られている。シリコンサイクルの原因となる需給バランスの崩れは、供給メーカーの過剰設備投資と需要予測のずれが引き起こしている。

シリコンサイクルが存在することを前提にして過去のトレンドを分析すると、ある一定の法則が現れる。シリコンサイクルのピークから18カ月で必ず最初の上昇局面がある。その後、約1年間の出荷数量は横ばいが続き、後に第2回目の上昇が見られる。この法則が今後も有効であれば、今回は2003年1～3月頃から半導体出荷数量の回復を期待することができる（図表参照）。今年、春からの半導体回復を期待したい。



テクノロジー（半導体）

2003年前半の投資の視点は— —迷える子羊にならないように—

金山証券株式会社
株式部長

川崎 達行



2003年は「癸未」いわゆる羊年である。羊は何匹いてもSheep。Sheepsとはならない。弱い羊は一匹でも多勢でも「群」が一つの区切りということなのかもしれない。ということは03年は群（同じ価値判断？）で事を成す年か？ また、癸は十干のなかで一番最後の年。つまり最初に戻る重要な年であることも忘れてはならない。

米国連邦準備銀行がまとめる、地域経済についての報告書ページブックではすでに11月の段階で、それまでの横ばいから「緩やかな回復」へとトーンを変えている。ニューヨーク市場見通しが現在もなお分かれているのは、これまでの景気動向は、低金利によって一過性の消費が喚起されたものに過ぎず、経済の脆弱さをくつがえすものではないという見方で一致しているため。つまり緩やかな回復とはいっても決して基礎体力の回復を示すものではないという見方が大勢なのだ。

確かに自動車販売動向から類推しても、ゼロ金利ローンなどの加速要因に支えられた部分が強い。ニューヨーク株式市場がボラティルな動きに終始しているのも、こうした見方が大勢だからだろう。新年の市場動向は、「緩やかな回復」が企業マインドにどう影響するか。そして、本格的な設備投資につながるかどうかにかかっている。

過去の羊年を例にとれば、景気回復の初期段階という点で1990年のスタートのそれに似ている。情報投資の更新投資が中心で動き出したが、いまだ能力増強投資につながるかどうか微妙なところという年初の見方も類似している。しかし、一方で、これも過去の事実には照らせば（株式投資のスタンスから眺めれば）パソコンなど情報関連投資のもたらす株価へのインパクトの大きさを見逃せないのも事実である。

03年前半はまず米国市場の情報関連投資の動向とそれを評価するナスダック。ついで東京市場への影響に視点をあてて見ていきたい。過去の事例では大きな変化を遂げている。

群れ（流れ）についていこう。迷える子羊にならないように。

リトルライブラリー

投資家向けに発行している資料を読んでみませんか。

株主でないとなかなか手に入らない事業報告書や株主通信、
またインベスターズガイドや会社案内などを、ご希望の方にお送りします。



- ・P40をご参照のうえ、巻末のアンケートハガキの⑧資料請求欄に○印をつけて、投函してください。何社でも結構です。
- ・お申し込み締め切りは、2003年3月20日（当日消印有効）です。
- ・資料は各社より直接ご送付いたします。
- ・希望者が多くて資料が足りなくなった場合、またご送付するまでに新しい号が出た場合、ご送付する資料が掲載したものと異なる場合がございます。ご了承ください。

9825



株式会社アズウェル

〒540-8575 大阪市中央区石町2-2-9
TEL : 06-6942-6192 <http://www.azwell.co.jp/>
市場 / 東証・大証・名証一部 お問い合わせ先 / 総合企画部 広報IR担当



第64期中間事業報告書
(2002.4 ~ 2002.9)

- ・アズウェルは、医薬品、医療用検査試薬、医療機器・用具等の卸事業をはじめ、製造販売や輸出入業も行う医療関連総合商社です。
- ・現在、「守りの構造改革」において、コスト構造を抜本的に改善しローコスト経営を推進するため、「人の見直し」「事業の見直し」「資産の見直し」を行う事業構造改革に取り組んでいます。
- ・また、「市場に学ぶ」を原点にアズウェルオリジナルな市場価値を展開するための「攻めの構造改革」にも同時に取り組んでいます。
- ・ご希望の方には、株主の皆様とのコミュニケーションツールである「アズウェル通信」をお送りいたします。

8515

安心・創造企業
アイフル
アイフル株式会社

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-1-5 東京駅前ビル5F
TEL : 03-3274-4561 <http://www.ir-aiful.com>
市場 / 東証・大証一部 お問い合わせ先 / IR課



第26期中間事業報告書
(2002.4 ~ 2002.9)

- ・アイフルは「全てのお客様のニーズに応える」ことを基本理念に、「商品の多様化」「チャネルの多様化」といった経営戦略を推進し「リテール分野における総合金融企業」としての基盤を形成しております。
- ・当中間決算につきましては、アイフル単独で営業貸付金残高が業界3位となりました。また、連結営業収益では、ライフの好調な業績により、業界1位となる等リテール分野の総合金融化の成果を実現し、高成長を続けております。
- ・今後も業績の向上とともにディスクロージャーにも積極的に取り組み、株主の皆様のご期待に添えますよう、全力を尽くしてまいります。
- ・IRホームページ <http://www.ir-aiful.com>
- ・E-mail ir@aiful.co.jp

6426



サミー株式会社 〒170-8436 東京都豊島区東池袋2-23-2
TEL : 03-5950-3790 <http://ir.sammy.co.jp>
市場 / 東証一部 お問い合わせ先 / IR推進グループ



第28期中間事業報告書
(2002.4～2002.9)

- 当社はパチスロ・パチンコ事業を主軸とし、アミューズメント、ニューテクノロジー、コンテンツ、マーチャンダイジングからなる「NEWS事業」を積極的に展開している総合エンタテインメント企業です。
- NEWS事業を世界規模で展開することにより新たな収益を創造し、長期的な成長を目指します。
- 2002年3月期の業績としましては、連結売上高1,642億94百万円（前期比109.9%増）、営業利益540億22百万円（同172.9%増）、当期純利益239億6百万円（同122.4%増）と前期に引き続き、大幅な増収増益を達成しました。
- 当社IRホームページでは決算説明会の模様をはじめ、財務データ、プレスリリースや各種IR資料を掲載しておりますのでご利用ください。
- ご希望の方々に最新のIR資料をお送りいたします。

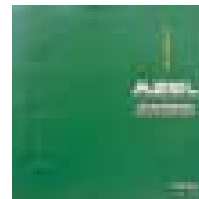
1872



株式会社アゼール 〒144-8567 東京都大田区西蒲田8-23-1
TEL : 03-3734-6211 <http://www.azel.co.jp/>
市場 / 東証・大証一部 お問い合わせ先 / 総務部総務課



会社案内



第46期中間事業報告書
(2002.4～2002.9)

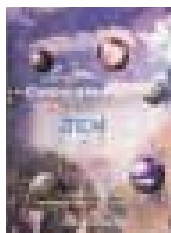
- アゼールは、お客様の求めるライフスタイルに応じた住環境・快適な生活空間を提供するマンション分譲を主な事業としております。「エンゼルハイム」「エンゼルブレッサ」「プレストジュール」などのブランドでマンション事業を展開しております。現在までに、約530棟22,000戸を超える実績を誇っています。
- 当社は、建設工事部門を持ち、土地購入から企画、設計、施工、販売、メンテナンスまで一貫して自社グループで行うことが強みです。高品質、低廉なマンションを求められるお客様のご要望にお応えすることがアゼールには可能です。
- 現在、中期経営改善計画（2002年3月期～2004年3月期）を推進しております。この計画は、マンション分譲事業の収益力強化、有利子負債の削減を中心とする財務体質の改善、固定費の削減を3つの柱として、スリムで収益力の高い企業構造を目指します。
- アゼールのホームページでは、決算短信、ニュースリリースなどの発信をしております。

6855



日本電子材料株式会社

〒660-0805 兵庫県尼崎市西長洲町2-5-13
TEL : 06-6482-2432 <http://www.jem-net.co.jp>
市場 / JASDAQ お問い合わせ先 / IR室



会社案内



第44期中間事業報告書
(2002.4～2002.9)

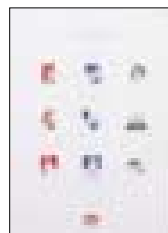
- ICやLSIの品質をチェックする半導体検査用部品、プローブカード。当社は、このプローブカードの開発製造に日本で初めて取り組み、数多くの新製品の開発により今や世界シェア約2割を誇る有数のメーカーへと成長しています。
- 経営のグローバル化にも早くから着手し、現在、アメリカ、中国、台湾、ベトナム、イギリス、韓国に生産工場を展開中です。
- 今後は、最先端の半導体に対応したアドバンスドプローブカード（VCPC、HAWK、VSCC）の拡販に注力いたします。
- ご希望の方に最新のIR資料をお送りします。

2708

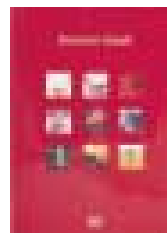


株式会社 久世

〒170-0013 東京都豊島区東池袋2-29-7
TEL : 03-3987-0240 <http://www.kuze.co.jp>
市場 / JASDAQ お問い合わせ先 / 経営企画室



会社案内



インベスターズガイド

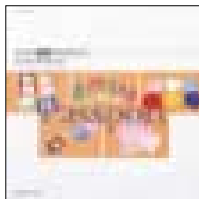
- 株式会社久世は、外食産業向けにさまざまな業務用食材を50年以上お届けしております。
- 中期ビジョン「フードサービス・ソリューション・カンパニー」を目指し、ハード（品揃え）とソフト（サービス）のフルライン戦略を展開しております。フルライン実現のため卸売業はもとより、製造業・輸入業も併営。また、食材をお届けするだけでなく、メニュー企画やお店づくりのお手伝いまで、独自の支援活動を基礎としたフルラインでのサービスを業界に先駆けて提供しております。
- 中期ビジョンの実現に向け、同業他社との共同ブランド開発、首都圏の新物流センターの稼働、店舗経営を支援するASP（アプリケーション・サービス・プロバイダー）事業への進出など、新たな取り組みにも着手しております。

7577



株式会社 パスポート

〒141-0031 東京都品川区西五反田7-22-17 TOC10F 37号
TEL : 03-3494-4491 <http://www.daiwair.co.jp/CIB/7577/>
市場 / JASDAQ お問い合わせ先 / 総合企画室



第35期中間事業報告書
(2002.3 ~ 2002.8)

- 当社は、インテリア雑貨（小家具、照明具、時計など）、生活雑貨（和・洋食器、各種クロス、マット類、ホームウェアなど）の販売事業（ショッピングセンター中心の直営店舗展開ならびにフランチャイズ店舗展開）を行っております。
- 雑貨業界としては、同業他社にさきがけてPOS（販売時点管理システム）を導入し、さまざまな切り口で商品展開に関するノウハウを積み上げてきました。
- この度、社長交代を機に、新3カ年計画を策定し、路面型店舗の開発や中国でのオリジナル商品生産体制の構築に取り組むこととなりました。今後も「パスポートのビジネスにかかわるすべての人びとがハッピーになる」ためのチャレンジを続けていきます。

7744



ノーリツ鋼機株式会社

〒640-8550 和歌山市梅原579-1
TEL : 073-454-0307 <http://www.noritsu.co.jp>
市場 / 東証・大証一部 お問い合わせ先 / 総務部総務課



企業白書
(Corporation Disclosure Sep. 2002)



第48期中間事業報告書
(2002.4 ~ 2002.9)

- 弊社は、カラー写真を30分で仕上げることができる高速写真処理システムを開発し、世界180カ国以上で愛用されています。また、昨今のデジタルカメラの普及に伴い、デジタルプリントに対応したデジタルミニラボのラインアップも充実させ、顧客ニーズに対応しています。
- 弊社は、イーストマンコダック社との間で共同開発・全世界供給契約を締結し、より一層充実した製品の販売促進を全世界で展開。また、セイコーエプソン(株)ともインクジェット技術と画像処理技術を活用したドライミニラボ事業に関する業務提携を締結。より簡便で環境にも配慮したドライミニラボシステム「dDP-411」を今春より販売いたします。
- ホームページ (<http://www.noritsu.co.jp>) では、IR情報を提供しています。

■ 企業のIRツールとは？

制度的に開示を義務づけられた決算書類として以下のものがあります。

■ 有価証券報告書

上場企業等が証券取引法に基づいて決算期ごとに金融庁に提出する報告書（JASDAQ上場企業の場合は日本証券業協会の規程による）。公表される財務資料としては、最も充実している。

■ 決算短信

取引所の要請で、上場企業が期末後2カ月以内に取引所に提出しなくてはならない決算資料（JASDAQ上場企業の場合は日本証券業協会に提出）。決算発表の際に、記者や証券アナリストにも配布される。

■ 営業報告書

株主総会の2週間前に総会招集通知と一緒に送付される決算報告書で、決算期ごとに株主に配布するよう商法で規定された書類の一つ。

株主・投資家を対象に企業が任意の情報開示として発行するのが以下のIRツールです。

■ アニュアルレポート (英文年次報告書)

外国企業のIR出版物の中で代表的なもの。外国人投資家向けに発行している日本企業も多い。日本語のアニュアルレポートを作成する企業もある。

■ 事業報告書

企業が、決算内容（株主総会の決議結果）と企業情報を提供するため、総会後に株主に送付している資料。法的義務はない。中間決算後と本決算後の年2回発行している企業が多い。

■ 株主通信

業務内容や業績を株主にわかりやすく伝え、コミュニケーションを図るための冊子で、作成する企業が増えている。

■ インベスターズガイド

財務諸表や投資指標を長期的に掲載した機関投資家向けのデータブック。ファクトブックとも呼ばれる。英語版、日本語版、あるいは双方を年1回発行する企業が多い。

NEW FACE

最近、株式上場を
果たされた企業を
ご紹介するコーナーです。

活力のあるフレッシュな
企業について、
これまで知らなかった
情報を得たり、
投資対象としてご検討
いただく場として、
ぜひご活用ください。



- 会社案内、事業報告書など
資料をご希望の方は、巻末のアンケート
ハガキの⑧資料請求欄にご記入の上、
投函してください。
- 資料は各企業から直接ご送付いたします。

* このコーナーは宝印刷株式会社の提供により、同社に上場申請時の申請書類
作成を発注された企業の中から、原則として50音順でご紹介しています。

7604



株式会社 梅の花



代表取締役社長
梅野 重俊

株式会社梅の花

〒830-0033
福岡県久留米市天神町146
TEL : 0942-38-3440
<http://www.umenohana.co.jp>
● 市場 / 2002年6月東証二部上場
● お問い合わせ先 / 社長室

当社は、湯葉と豆腐の店「梅の花」及び「チャイナ梅の花」を主とした飲食店経営を行っております。

梅の花では“料理”“サービス”“雰囲気”の三拍子そろったお店づくりに心掛け、店内は純和風の数寄屋造り建築、常に季節感あふれる飾り付けに気を配り、お客様を一期一会のこころでお迎えし、体に優しく安心できる素材で美味しく調理した料理を、タイミングよく提供し続けるよう日々努力しております。

九州、中国、関西、中京、北陸、関東、東北に、郊外の単独店舗のほか、ホテルや商業ビル及びオフィスビルに69店舗を出店（2002年12月末現在）しております。今後は地方都市への出店に注力し、地域により密着した店づくりを行っていきたく考えております。

2736



株式会社 サダマツ



代表取締役社長
貞松 隆弥

株式会社サダマツ

〒810-0042
福岡市中央区赤坂1-5-11
TEL : 092-734-9657
<http://www.b-sophia.co.jp>
● 市場 / 2002年6月JASDAQ上場
● お問い合わせ先 / 管理本部

宝飾業界は、この10年でピーク時3兆円あった市場が1兆3千億円規模まで縮小しました。その中で、当社は1993年の当業界への本格参入以来わずかな期間で九州・沖縄地域のトップシェアを獲得しました。顧客志向を徹底し、当社のコアコンピタンスであるCustomer Relationship Managementを実践できた結果と考えています。独自開発したコンピューターシステムにより、お客様の消費行動を細かくデータ化し、将来「どんな商品を」「どんなタイミングで」「どんな目的で」購入いただけるか予測します。この未来予測により開発された商品は、当社の利益向上に貢献しています。今後も積極的に多店舗展開を進め、将来的には全国展開を目指します。

2304



株式会社

セントラルサービスシステム



代表取締役社長

野口 卓

株式会社セントラルサービスシステム

〒102-0083

東京都千代田区麹町6-1-25

上智麹町ビル5F

TEL : 03-3264-1124

http://CSS-LTD.co.jp

● 市場 / 2002年6月JASDAQ上場

● お問い合わせ先 / 広報室

弊社は、1984年の創業以来、洗浄と衛生管理のアウトソーシング企業として、主にホテル・レストランなどの食器洗浄業務を中心とした厨房管理業務全般の業務請負を行ってまいりました。「洗浄と衛生」という側面は、人間生活から切り離すことのできないベーシックな業務と考えております。当社の持つ「洗浄と衛生」のノウハウは、時代の変化とともにニーズが増加し続けており、当社の飛躍する舞台は膨大な市場性を持っております。また、昨年12月には給食サービスを主事業とする株式会社センダンを買収し、これからも社会のニーズにお応えすべく新たなステージに向けてますます健全な会社として、また、お客様からご満足いただける会社として邁進してまいります。

4358



株式会社ティー・ワイ・オー



代表取締役社長

吉田 博昭

株式会社ティー・ワイ・オー

〒141-0021

東京都品川区上大崎2-21-7

TEL : 03-5434-1586

http://www.tyo.co.jp

● 市場 / 2002年4月JASDAQ上場

● お問い合わせ先 / 経営企画部

「オールメディア映像コンテンツメーカー」を目指し、TYOグループは着々と準備を進めています。2002年4月には念願の株式公開を果たし、「知名度」や「信用力」の向上を実現しました。

また、「マルチブランド戦略」の実現とTV-CM制作業界でのポジションを確固たるものにするために、「モンスターフィルムス」「エムワンプロダクション」の2社を設立。続けざまに、インタラクティブ・コンテンツ制作の強化を目指し、「TYOインタラクティブデザイン」を分社化、インターネットのブロードバンド化に対応したコンテンツ制作として、ショート・ムービーを3本制作するなど、TYOグループは足を止めずに疾走しております。

2818



株式会社 ピエトロ



代表取締役社長

村田 邦彦

株式会社ピエトロ

〒810-0001

福岡市中央区天神3-4-5

ピエトロビル

TEL : 092-724-4932

http://www.pietro.co.jp

● 市場 / 2002年4月東証二部上場

● お問い合わせ先 / IR室

当社は、ドレッシング事業とレストラン事業を併せ持ち、「美味しいもの作り」と「楽しい食べ方の提案」を経営方針として事業活動を行っています。ドレッシング事業では、「ピエトロドレッシング」を柱に、健康をテーマにした商品開発にも力を注いでおります。また、昨年「ピエトログルト」の名称でヨーグルトの販売も開始しました。レストラン事業では新規事業として、パスタ専門のファストフードの店舗業態「ミオミオ」を独自の技術開発で実現、今後、全国はもちろん海外出店も積極的に展開してまいります。

今後も、お客様に美味しいと喜んでいただき、その信頼にお応えできる企業へと更なる飛躍を目指してまいります。

2306



VIC TOKAI



代表取締役社長

五島 功

株式会社ビック東海

〒420-0034

静岡市常盤町2-6-8

TEL : 054-254-3781

http://www.victokai.co.jp

● 市場 / 2002年6月JASDAQ上場

● お問い合わせ先 / 総務部

当社は、ソフトウェア開発を中心とした情報サービスと、ADSLインターネットアクセスサービスを中心とした通信サービスの2つを事業の柱として、事業基盤の確立・拡大に取り組んでおります。特に、情報ボックスによる光ファイバー幹線網、データセンターを自社で所有しており、システムの構築から開発、運用・保守、アウトソーシングまでトータルなサービスを提案、提供できることが最大の特徴です。今後も、情報サービスと通信サービスのシナジー効果を生かし、事業規模、収益性などの面において、2つの事業をバランスよく成長、発展させ、更なる飛躍を目指してまいります。

2316



株式会社モスインスティテュート

代表取締役社長
藤田 剛

株式会社モスインスティテュート

〒103-0013

東京都中央区日本橋人形町3-8-1

TT-2ビル5階

TEL : 03-5623-7207

http://www.moss.co.jp

- 市場 / 2002年8月ヘラクレス上場
- お問い合わせ先 / 経営企画本部 IR室

当社は、医療情報のインフラプロバイダーとして、より良い医療環境を実現していくことをコンセプトとしております。今、臨床試験においては世界的にEDC (Electronic Data Capturing) が潮流になりつつありますが、当社はこの分野におけるバイオニアです。

EDC事業では、医療機関に専用端末を設置し、データの発生時点から臨床データを収集・管理し、リアルタイムに製薬メーカーに情報を提供することにより、患者の安全性を確保しながら、臨床試験の品質向上、期間短縮、コスト削減を実現しております。

今後も携帯電話を活用したデータ収集による更なる品質の向上、患者個々人に応じたテーラーメイド医療等々において医療情報の革命を起こしてまいります。

2735

WATTS
株式会社ワッツ
代表取締役社長
近石 弘

株式会社ワッツ

〒578-0975

大阪府東大阪市中鴻池町2-1-64

TEL : 06-6747-8141

http://www.watts-jp.com

- 市場 / 2002年5月JASDAQ上場
- お問い合わせ先 / 経営企画室

株式会社ワッツは、1995年に大阪府の東大阪市に生まれた若い会社です。事業内容は、100円均一ショップ（売上構成比90%）とディスカウントショップ（同10%）の運営であります。100円ショップの店名は「meets」,「安値堂」,「100円村」,ディスカウントショップの店名は「コスト」です。我々の経営理念は、「価値ある満足の創造」であり、お客様、お取引先、株主、地域社会の皆様が満足の得られるような商品とサービスを提供することです。当社社員も現状に満足せず、常に新しい分野に挑戦を続け、それを達成することによって自身のレベルをアップし、満足の創造を実行しております。

何卒、投資家様はじめ関係先の皆様のご支援とご鞭撻の程よろしくお願い申し上げます。



全上場企業の「決算書」が、ここにあります。

企業と投資家とを結ぶIR総合サイト

Hello! IR World

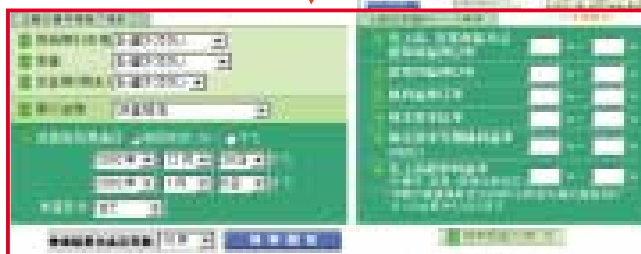
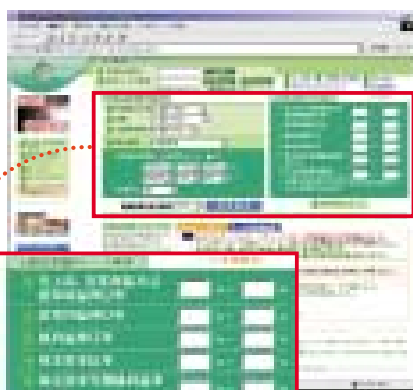
http://www.hello-ir-world.com/

上場企業の各種開示資料

新規上場企業情報

アナリストレポート

英文決算短信（全上場企業分）



各種検索機能で、一人一人のニーズに合った投資対象が見つかります。

【資料別掲載会社数】

- 決算短信（一部添付資料含む） 3,712社
 - 有価証券報告書 557社
 - 半期報告書 555社
 - 事業報告書 421社
 - 中間事業報告書 359社
- （2002年12月現在）

【無料掲載サービス実施中！】

PDFデータをご提供いただければ無料で掲載いたします。冊子やPDF以外のデータの場合、PDF変換費用をいただく場合がございます。詳しくは、弊社営業員またはIR推進部までお問い合わせ下さい。

お問い合わせ先：

e-ディスクロージャー ソリューションズ



宝印刷株式会社

IR推進部

TEL : 03-3971-3297 FAX : 03-5950-5423

E-mail : webmaster@hello-ir-world.com

J配布協力機関 掲示板

ジャパニーズインベスターは、下記の証券会社の全国本支店店頭と銀行、信託銀行、証券広報センターの証券情報室などに置いていただいています。
(部数に限りがありますので、お早めにご入手ください)

スターフューチャーズ証券

商品・証券・為替と多彩な品揃えに加え、モバイル取引など多様な取引手法が揃っています。お客様への貢献を第一に、資産運用を積極的にサポートいたします。
TEL . 092-475-8800
http://www.star-ir.co.jp/

こうべ証券

KOBE証券はお客様の立場に立って、世界中で最も良い金融商品をジャンル別に選択、多彩な品揃えの金融商品をご提供します。お気軽にご連絡ください。
TEL . 03-3595-0345
http://www.kobesec.co.jp/

オリックス証券

オリックスグループの証券会社。手数料のディスカウントと使いやすさで大好評のオンライントレード。他にはないアンサーを提供すべくサービス続々拡張中。
0120-779-104
http://www.orix-sec.co.jp/

住友信託銀行

当社は素敵なお会いを創り出す銀行です。お客様とニーズに合った商品との出会い、信頼できる相談者との出会い。資産運用は住友信託銀行にご相談ください。
0120-780-890
http://www.sumitomotrust.co.jp

コスモ証券

コスモのオンライントレード「ネットレ」の定額会費制なら、月50回までの株取引が月当たり6600円でOK。信用取引も同額で受付中。
0120-188-611
http://www.cosmo-sec.co.jp

香川証券

四国・岡山地域に密着し、また、独コメルツ証券と提携するなど「マーケットは地域に、情報は世界に」を地でいくエネルギッシュな証券会社です。
TEL . 087-851-8181
http://www.kagawa-sc.co.jp

センチュリー証券

この度、コールセンターの手数料を引き下げ、今春にはネットでの信用取引を開始する予定です。詳しくは下記フリーダイヤルまでお問い合わせください。
0120-530-860
http://www.centurysec.net

さくらフレンド証券

三井住友銀行グループの一員として、お客様ひとりひとりにとって「いちばん」便利な「いちばん」身近な「いちばん」信頼できるパートナーを目指します。
0120-233-028(カスタマーセンター)
http://www.sakura-friend.co.jp

金十証券

当社は、昭和19年設立の首都圏を中心とした地域密着型営業を展開する独立系の中堅証券会社です。お客様の要望に応じた小回りのきく営業が特色といえます。
TEL . 03-3249-8501
http://www.kaneju-sec.co.jp/

いちよし証券

“Long Term Good Relation” 成長株投資や金融商品のご提案を通じ、お客様の資産形成をお手伝いしていくことが私たちの喜びです。
0120-039-144
http://www.ichiyoshi.co.jp

アイザワ証券

アジア株式ならおまかせください。大いなる成長の可能性を秘めた株式市場に手軽に投資してみませんか？
0120-311-434
http://www.aizawabtc.com

第一生命保険

「すべては、お客様とともに。」「生涯設計」の第一生命は、今年創業100周年を迎えました。また、金融・保険業界初の「日本経営品質賞」を受賞しました。
0120-104-471
(総合コンサルティング部 平日10:00~17:00)
http://www.dai-ichi-life.co.jp/

佐世保証券

土曜営業を始めて早5年。当社の投資ゲーム参加が楽しみで土曜日に来店されるお客様も多いですよ。当市は今年市制百周年ですが当社は後45年で創立100年
TEL . 0956-22-8188

金山証券

「であい・ふれあい・おてつだい」只今、「ペイオフのすべて」と「分別保管制度」の小冊子をプレゼント中。コールセンター取引での手数料は超割安!!
TEL . 03-3668-3111(代表)
コールセンター0120-355-886
http://www.kaneyama-sec.co.jp/

ウツミ屋証券

広島市中区立町の当社ビル1Fに非対面営業のインターネット・コール取引専用店舗を開設しました。PCや情報端末を設置してお客様のすぐそばでご利用ください。
コールセンター0120-506-084
http://www.utsumiya.co.jp

あさひリテール証券

お客様とのコミュニケーションはどうあるべきか。私たちは、常にお客様の立場に立ち共に考え、行動する「リテール証券」の新たな姿を追求してまいります。
TEL . 03-3271-2100
http://www.asahiretail-sec.co.jp/

大和証券

取引額等に応じてポイント(マイル交換も予定)がたまるダイワの証券総合サービス開始! 特定口座にも対応! 証券税制のご相談等、お気軽にご来店ください。
TEL . 03-3243-3382
http://www.daiwa.co.jp

十字屋証券

1933年の創業以来「お客様の利益が最優先」をモットーに、堅実経営を行っております。
TEL . 03-3666-0101
http://www.jyujiya-sec.co.jp

極東証券

当社は、昭和24年創立以来「信万事ノ基ト為ス」の経営理念のもとに、お客様の立場に立った営業展開と健全な経営で皆様の「信頼」にお応えしております。
TEL . 03-3666-5135
http://www.kyokuto-sec.co.jp

エイチ・エス証券

HIS協立証券から2001年4月1日より社名変更しました。High quality Serviceの略でネット、コール、対面の3つの販売チャネルで展開している総合証券です。
TEL . 03-5457-8800
http://www.hs-sec.co.jp

阿波証券

フェイスtoフェイスでベストサービスを合言葉に徳島で生まれ育ち54年。今後とも顧客満足を第一に堅い信頼と高い実績を築いてまいります。
TEL . 088-652-8111
http://www.pawa.co.jp

立花証券

お客様第一。堅実経営に徹底し、高自己資本規制比率。企業の調査・分析に注力。伝統の通信取引で全国どこからでも、安心して取引いただけます。
TEL . 03-3669-3110
http://www.1ban.co.jp/

上光証券

北海道に誕生し、北海道で育って67年。北海道唯一の地場証券として、個人投資家を大切に、お客様へ営業担当(FP)がアドバイス、情報提供に努めます。
TEL . 011-231-2827
http://www.jyokoshoken.co.jp/

黒川木徳証券

「お客様と共に栄える」方針で、人と人とのお付き合いを大切に守り、百有余年にわたり個人投資家の方々から信頼とご愛顧を頂いている伝統ある証券会社です。
TEL . 03-3278-7822
http://www.kurokawakitoku-sec.co.jp/

愛媛証券

人と人とのつながり、信頼を大切に、お客様に満足して頂けるサービスを提供し、皆様に愛される証券会社です。お気軽にお越しください。
TEL . 0894-22-2211
http://www.ehime-sec.co.jp

安藤証券

安藤証券は「豊かな暮らしのお手伝い」をモットーにスーパーリージョナル証券を目指しています。お客様に信頼される金融商品のご提案をいたします。
0120-827-751
http://www.ando-sec.co.jp

中央証券

明治16年創業。千葉県内に11店と最多の店舗網を誇る。千葉銀行グループとして地域密着。近くにある気軽に行けて親しみやすいことが特徴です。
TEL . 03-5202-3702
http://www.chuo-sec.co.jp

新光証券

「あなたの満足、最優先」お客様と一緒に考え、よりよい方向を見い出していくマーケットに強い証券会社であり続けるよう、今後も努めてまいります。
TEL . 03-5203-6413(広報室直通)
http://www.shinko-sec.co.jp/

光世証券

独立系の上場証券会社として、常に時代の流れを先取りする経営を目指しております。今後も多様な取引手法を提供し、お客様のニーズにお応えいたします。
TEL . 06-6209-0821
http://www.kosei.co.jp/

大塚証券

大塚証券は.....地域の皆様に頼られる証券会社を目指します。大塚証券は.....地域への情報の発信と受信のセンターです。
TEL . 06-6120-1262

泉証券

泉証券各支店のファイナンシャルプランナーが細かな要望に応じて、お客様の資産形成を的確にアドバイスいたします。お気軽にお電話ください。
0120-123-716
http://www.izumi-sec.co.jp/

八幡証券 創業以来、当社が培ってきたフェイス・トゥ・フェイスの活動による“温かみのある営業”をモットーとした広島・山口を営業エリアとする地域密着型証券会社。 TEL . 082-243-6800 http://www.yahata-sec.co.jp	丸三証券 1910年創業、東証・大証1部上場。健全な財務体質で定評があります。マルチサントレードは、豊富な商品、システムの先取性、手数料水準が好評です。 TEL 0120-03-4803 http://www.03trade.com	光証券 ①取扱商品は相場観のみ株式の専門店 ②お客様は個人投資家のみ個人投資家専門店 ③営業は兵庫県岡山県中心神戸で唯一の生き残り TEL . 078-391-2305 http://www.hikarishoken.com	日産証券 日立・日産系企業で構成する春光懇話会のメンバー。首都圏5店舗では対面営業を基本とし、生損保商品も取扱っている。ネット取引手数料は0.1%と格安。 TEL . 03-3666-3151 http://www.nissan-sec.co.jp/	UFJつばさ証券 全国の店舗ネットワークを活かした身近なサービスと、法人取引で培った高度な金融技術力で、質の高い金融サービスをお届けします。 TEL . 0077-789-283 http://www.ufj-tsubasa.co.jp
山和証券 “個人年金保険”の取扱いをはじめ、独立系証券ならではの厳選された商品ラインナップをご用意。お客様一人ひとりに納得の資産運用をご提案致します。 TEL . 03-3668-5427 http://www.yamawa-sec.co.jp	丸和証券 Yes, we can! 私たちは、全社員がFP資格を持ち、皆さまにとって「魅力ある証券会社」を目指しております。お気軽にご利用ください。 TEL 03-3274-5353 http://www.maruwa.co.jp/	日の出証券 「あなたとの対話 大切にしています」をモットーにお客様の利益を最重視し、皆様から「マイ・セキュリティーズ」として愛される証券会社を目指します。 TEL . 06-3297-5111 http://www.hinodesc.co.jp/	日本インベスターズ証券 【タートルクラブ】会員募集中! 勉強会等を通じて資産運用や投資信託について学べます。(会費無料) TEL . 03-5320-2938 http://www.turtle-club.net/	東洋証券 弊社は、「中国株のエキスパート」として内外より評価をいただいております。さまざまな情報をご用意しておりますので、お気軽にお越しください。 TEL 0120-03-1040 http://www.toyo-sec.co.jp
豊証券 豊証券は、株式に特化したフルサービス・通信取引・オンライントレードを目指し、さらに、人に優しい『ゆたかネット』を心がけている証券会社です。 TEL . 052-251-3311 (大代表) http://www.yutaka-sec.co.jp	三菱証券 三菱東京フィナンシャル・グループ (MTFG) の中核証券会社として、グローバルな視点ときめ細かな対応で、お客様のニーズにお応えします。 TEL 0120-17-3234 http://www.mitsubishi-sec.co.jp	FP・リンク証券 お客様と一生を通じたお付き合いのできる資産管理のパートナー。気軽に始められる積立コースも用意してライフプランに必要な経済基盤構築をサポートします。 TEL . 03-5402-1680 http://www.linksec.co.jp	日本協栄証券 【ネットウイング】なら2003年1月より手数料450円キャンペーン実施手数料500円を450円に! (2003年6月末まで) 詳細は資料をご覧ください。 TEL . 03-3668-3446 http://www.kyoei-sec.co.jp	内藤証券 近畿地方を中心に地域密着の営業活動を展開し、特色として中国株式に注力しております。インターネット取引では500円からの手数料で売買が可能です。 TEL . 0077-78-7110 http://www.naito-sec.co.jp
リテラ・クレア証券 首都圏に4店舗、関西圏に5店舗。トレーディングブライザ「リテラ」では、ネット取引の口座も開設可能。またセミナー等を実施中。 TEL . 03-3667-4419 http://www.retela.co.jp/	水戸証券 2001年9月に東証1部上場を果たし、顧客、株主、地域社会から選ばれる水戸証券を目指す。関東地域を中心に26店舗。お気軽にご相談ください。 TEL . 03-3274-6111 http://www.mito.co.jp/	二浪証券 二浪証券 (フタナミ) 創業以来82年、地域に深く根ざした堅実経営で、お客様のニーズにキメ細かくお応えしています。 TEL . 089-941-5191 http://www.futanami-sec.co.jp/	日本グローバル証券 弊社では証券のみならず保険、一般金融などのマナー＆マーケット情報をふんだんにご用意しています。お気軽にご連絡ください。 TEL . 03-3666-5541 http://www.npglobal.co.jp/	新潟証券 <資産運用のパートナー> 県内14店舗の営業サービス網展開 134名のAFP資格保有者を全店に配置 ますます好評! ホームトレード TEL . 0258-35-2211 http://www.niigata-sec.co.jp
ワールド日栄証券 経営視野を得意分野に絞り、お客様へ、迅速かつきめ細かなサービスを提供。株式展望等を掲載した弊社刊行「投資情報」やホームページも好評です。 TEL 0120-01-3799 (大代表) http://www.worldnichiei.co.jp	明光ナショナル証券 ビギナーからベテランまでサービスが豊富な通信取引! コストはリーズナブルに、ネットは現物・信用とも最低手数料800円という業界低水準の手数料を実現。 TEL 0120-03-1997 http://www.meiko-national.co.jp	前田証券 九州だから、前田。地域経済のために貢献し続けたい。「こまめなサービス」を合言葉に、今日も精一杯のサービスを続けてまいります。 TEL . 092-771-4540 http://www.maeda-sec.co.jp	のぞみ証券 あなたの「のぞみ」かなえます。のぞみ証券は、「お客様」「地域」に密着した「フェイス・トゥー・フェイス」のお取引を大切にします。 TEL . 03-3297-2980 http://www.nozomi-sec.com	西村証券 2002年6月に、京滋の地場証券で初の東証総合取引資格を取得。敏速かつきめ細かなサービスを提供し、お客様から選ばれる証券会社を目指しています。 TEL . 075-221-2155 (代表)
中央三井信託銀行 多彩な投資信託ファンドをはじめ、幅広い金融商品の中から、あなたにぴったりの運用プランとポートフォリオ (資産配分) をご提案します。 TEL 0120-56-2031 http://www.chuomitsui.co.jp	明和證券 当社は、お客様とのふれあいを大切に “Face to Face” のお付き合いをさせていただき最良のアドバイザーになれますよう努めております。 TEL . 03-3666-2545 http://www.meiwa-sec.co.jp	丸宏大華証券 丸宏大華証券は多様化・複雑化する経済や市場の動きをとらえ、仕事や暮らしに役立つさまざまなニュースをキャッチする情報アンテナになります。 TEL . 03-3666-2431 http://www.marukodaica.co.jp/	萬成プライムキャピタル証券 三田明のCMでお馴染みの萬成。暗い時代だからこそ明るい材料を提供します。通貨の両替、1ドル=25銭のレートで行います。その他好利回り債券も提供中。 TEL . 03-5541-7887 http://www.bansei-pcs.co.jp	西脇証券 資産の運用力が問われている今、お客様の多様なニーズに応えられるように日々努力、研鑽いたしております。お気軽にお立ち寄りください。 TEL . 0795-22-3361
社団法人証券広報センター 証券情報室 当室では、店頭 (JASDAQ) を含む株式公開会社 (約3,700社) の新聞記事スクラップ、有価証券報告書、会社案内などが閲覧できます。 (一般公開/入場無料/セルフサービスコピー機設置) 開室時間/9:30~16:30 (東京のみ9:00~17:00) (土曜・日曜・祝日・年末年始は休み) 東京/東京都中央区日本橋茅場町1-5-8 東京証券会館1階 TEL . 03-3667-2754 大阪/大阪市中央区北浜2-3-10 VIP関西センター2階 TEL . 06-6202-3188 名古屋/名古屋市中区栄3-3-17 名古屋証券会館1階 TEL . 052-251-3891 URL http://www.skcc.or.jp				日興コーディアル証券 「コーディアル=誠心誠意の」をコンサルティングとサービスに込め、お客様から頼られる総合的な資産運用をお届けします。 TEL 0120-550-250 http://www.nikko.co.jp

ジャパニーズ インベスター36号は
いかがでしたか？

本誌は個人投資家に積極的な情報公開を行っている企業のスポンサーシップで発行しています。銘柄推奨を行わず、株式投資をするための情報・ノウハウ・哲学を紹介するユニークな投資情報誌として、広く愛読されてきました。今後のよりよい誌面づくりのため、皆様からのご意見、ご要望をお聞かせください。

応募方法

アンケート回答用紙に必要事項をご記入のうえ、郵送（切手不要）またはFAXにてご応募ください。*アンケート回答用紙は巻末にあります。

締め切り

平成15年3月20日（当日消印有効）

アンケートにご協力いただいた方の中から抽選で合計45名様に素敵なプレゼントを差し上げます。

当選者の発表は発送をもって代えさせていただきます。

種まきの季節をジット待つ方に
イージーリスニングミュージックはいかが！



サンベル様より
①アカカゲ・伊藤陽一郎
による新ユニット
「aaron」 10名様



オークネット様より
②キーホルダー型アーミー
ナイフ 5名様



住商エレクトロニクス様より
③スイングボールペン
ポインテックス 30名様

A

アンケート項目

■ 36号の特集・連載記事についてお答えください。

Q1 「面白い」「役立つ」と思われた記事を選んでください。（いくつでも）

1. 特集 長期投資のススメ（P5）
2. IR広告特集 情報サービス産業・勝ち残る企業の条件（P26）
3. 堅実な投資家への道（P12）
4. 続・投資の万歩計（P14）
5. WATCHING（P30）
6. JI CLUB（P42）
7. その他（ ）

■ 36号の企業特集《トップ・インタビュー》《クローズアップ》に登場した企業5社について、お答えください。

Q2 掲載企業はご存知でしたか。

1. 知らなかった
2. 社名程度は知っていた
3. 事業内容についても知っていた

Q3 掲載企業の株式を購入したことはありますか。

1. 現在保有している
2. 以前保有したことがある
3. 購入したことはない

Q4 掲載企業の記事を読んでどのようにお感じになりましたか。

1. 興味を持った
2. どちらでもない
3. 興味は持たなかった

Q5 今号をお読みになって掲載企業にお持ちになったイメージと合うものがあればお答えください。（いくつでも）

1. 成長力がある
2. 健全な経営展開を図っている
3. 製品・サービスに優位性
4. 収益力
5. 経営者にマネジメント力がある
6. 情報開示がよい
7. 株主還元に向かい

Q6 掲載企業を投資対象としてお考えになりますか。

1. 考える
2. 考えない
3. どちらともいえない

Q7 登場各企業へのコメントをご記入ください。

B

IR広告掲載企業の資料を差し上げます！

本誌ホームページからご請求いただけます。
<http://www.japanese-investor.co.jp/>

下記IR広告掲載企業一覧からご希望の企業を確認し、アンケート回答用紙②「資料請求欄」にてご請求ください。

<トップ・インタビュー>

- a. シーマ (P16)
- b. 城南進学研究社 (P18)
- c. 日本空調サービス (P20)

<クローズアップ>

- d. TDK (P22)
- e. 新日本商品 (P24)

<特集・情報サービス産業・勝ち残る企業の条件>

- f. セブテーニ (P29)
- g. アイネット (P29)
- h. 国際システム (P29)

<リトルライブラリー>

- i. アイフル (P32)
- j. アズウェル (P32)
- k. アゼル (P33)
- l. 久世 (P33)
- m. サミー (P33)
- n. 日本電子材料 (P33)
- o. ノーリツ鋼機 (P34)
- p. パスポート (P34)
- q. 梅の花 (P35)
- r. サダマツ (P35)

<ニューフェイス>

- s. セントラルサービスシステム (P36)
- t. ティー・ワイ・オー (P36)
- u. ピエトロ (P36)
- v. ピック東海 (P36)
- w. モスインスティテュート (P37)
- x. ワッツ (P37)

<企業広告>

- y. 日経CNBC (表2)
- z. 大日本印刷 (表3)
- A. 第一生命 (表4)

C

あなたのプロフィールを教えてください。

本誌をダイレクトにお届けします。(お1人<1家族>1冊限り)

個人情報の管理には万全を期していますので、下記の項目について、アンケート回答用紙③「読者プロフィール」の所定事項に○をつけてください。

① 職業

- a. 会社役員
- b. 会社員
- c. 公務員・団体職員
- d. 自営業
- e. 自由業
- f. 主婦
- g. 無職
- h. その他

② 投資歴

- a. 1~3年
- b. 3~5年
- c. 5年以上

③ 年収

- a. 500万円未満
- b. 700万円未満
- c. 1,000万円未満
- d. 1,500万円未満
- e. 2,000万円未満
- f. 2,000万円以上

④ 貯蓄総額

- a. 100万円未満
- b. 300万円未満
- c. 500万円未満

- d. 1,000万円未満
- e. 1,000万円以上

⑤ 株式への投資金額

- a. 100万円未満
- b. 300万円未満
- c. 500万円未満
- d. 1,000万円未満
- e. 1,000万円以上

⑥ 投資信託に関心をお持ちですか。

- a. 関心がある
- b. 少し関心がある
- c. 全く関心がない

⑦ ⑥でa,bを選んだ方にお聞きします。現在、投資信託を保有していますか。

- a. 保有している
- b. 保有していない
- c. 現在検討中

⑧ 本誌の入手ルート

- a. 証券会社店頭
- b. 自分宛のダイレク

トメール

- c. その他

⑨ 現在、インターネットをご利用ですか

- a. 利用している
- b. 利用していない

⑩ 銘柄を選ぶ際、次の項目のうちどの項目を重視されますか(いくつでも)

- a. 企業の成長性
- b. 株価の推移
- c. ブランド力・企業イメージ
- d. 経営の健全性・安心感
- e. 株式分割・配当・優待など還元策
- f. 情報開示の積極性
- g. その他

⑪ あなたの投資スタンスはどちらに近いですか。当てはまる記号をお選びください。

Q1

- a. 大きな利益を得るため
- b. 資産形成のため
- c. どちらともいえない

Q2

- a. 投資はタイミングだ
- b. 投資は銘柄を見極めることだ
- c. どちらともいえない

Q3

- a. 株式投資で損失を出すことは当然だ
- b. 損失は極力出したくない
- c. どちらともいえない

⑫ 直接企業側から話を聞いてみたい企業があれば、1社企業名を挙げてください。(本誌掲載企業以外でも)

⑬ 本誌のアンケート、インタビューなどの調査に対して?

- a. 協力できる
- b. 協力できない

投資は将来に希望を託して種をまくこと そしていつか芽がでて大きく育つもの

今年は例年になく寒い元旦となりました。年明け早々、これからの厳しさを予感された方も多かったのではないのでしょうか。株式市場も日本経済も一向に回復の兆しが見えないまま迎えた新しい年ですが、寒さに負けないよう、身を引き締め、乗り切っていきたいものです。春は必ず来るのですから。

井手先生「苦勞様でした」

「プロフェッサー井手の投資講座」は、これまでとても参考にしてきましたので、連載終了はとても残念です。ところで、最終回で紹介されていた利益限定損失無制限の他社株転換社債を開発発売した金融機関の営業姿勢には、憤りを覚えます。リスクヘッジ可能な金融機関こそオプションの売り手側で受けるべきだと思います。なぜ、そのような商品を開発しないのでしょうか。個人投資家を食い物にするような営業を続けていると、市場からますます個人投資家が遠ざかっていくことになると思います。

(千葉県・笹川智由)

改めて情報サービス産業の規模に驚きました

「JIE」35号の特集 いまいちわからない シリーズの「情報サービス産業の魅力と展望」

は非常に参考になりました。56

万人の就労人口、207社に及ぶ公開会社……。現代社会の実態からして、そこそこの業界としてのボリュームがあるのだらうとは思っていました。まさかここまでとは思ってもおらず、改めて産業規模を知らされ、驚いた次第です。ところで、なぜここまで無知だったのかと反省してみると、やはり人間心理として新興の産業を無意識の内に軽視してしまうということがあるのかもしれない。それにカタカナや、3文字のローマ字の会社名ばかりで事業内容も社名からはうかがえず、何となく「うさん臭い」業界だと思っていたこともあったのかもしれない。やはり、日常生活の中で直接、我々が手にして触れるものでないため、よく分からないというのが、一般人の実感ではないでしょうか。座談会の発言にもありました。やはり「PR」「IR」ですよ。よく言われることですが、その必要性を改め

て感じました。

(千葉県・山田義二)

ナノテクの特集を！

今後、日本の産業を支えるのは、ナノテク関連ではないかと興味を持って、テレビ、新聞などの記事に注目しています。各分野ごとの市場規模や今後の成長性、関連市場の規模などを貴誌で紹介してもらえれば助かります。

(埼玉県・鈴木和雄)

外食産業や流通業界の 合従連衡について 特集してください

最近、企業の合併や買収、提携が数多く見られます。外資の場合や国内の同業種間、あるいは他業種との例もあります。不況の時代でもあり、今後もこうした動きは増加するのではないかと思っています。特に、「外食」関連や「流通」関連の

今後の動きに注目しています。

人気や不人気に左右されることの多い業界とは思いますが、少しでも有利な銘柄を見いだして、資産運用ができればと願っています。こうした銘柄の中にも長期投資に向いている株式も数多くあると考えていますので、ぜひ、貴誌でも「外食」や「流通」関連の現状について特集をお願いしたいと思います。

(東京都・木村泰三)

証券会社担当者の 座談会の掲載を！

「JIE」をいつも楽しみに読んでいますが、読者からの提案として、配布協力機関（証券会社）各社の担当者による誌上座談会などはどうでしょうか？ 営業担当者からの個人投資家へのアドバイスや、より良い証券会社の利用法などをテーマにすると思われ、個人投資家にとって大変興味深いと思います。ま

た、証券会社各社だけでなく、株式公開企業のIR担当者による座談会なども面白いと思います。私は大和証券を利用していますが、まずは大和・日興の大手、新光・三菱などの準大手、ネット証券会社の3者の組み合わせはいかがでしょう。

（東京都・赤塚雅己）

長期投資を実践した

かいがありました

貴誌に掲載されている「長期投資のススメ」を読み、本当にそのとおりだと思い、ペンを取りました。私は、この11月28日、京セラ2万株を売り、2億7百万円の利益を得ることが出来ました。これも過去7年間、安値を拾い続け、目先の利益にとらわれず、会社の将来を信じ長期投資に徹したからこそと思っています。ちなみに、私の銘柄選びの目安は、一部上場の信用銘柄です。

（島根県・内田澄男）

初心忘れず

「J-E」35号の特集である「長期投資のススメ」と澤上先生を囲む座談会を読んで、長期投資について改めて深く考えさせられました。日ごとの株価にいい心が動いてしまいましたが、今まで保有している9銘柄を買った時の「この会社が好き！」という気持ちを思い出し、長期投資をしていきたいと思えます。今後ともIR情報を楽しみにしています。

（福島県・江尻孝光）

買ったなら忘れるくらいの

気持ちで

「長期投資のススメ」まさに、長期投資に勝る投資方法はないと思っています。日経新聞を10年以上読んで、「これは！」と思う銘柄があった時、すぐ衝動買いをした場合と、じっくり各種方法で調べて買った場合、じっくり検討した株式の方が愛着

もわくし、自分で調べて納得して買ったということで保有する期間も自然と長くなっている。

その間、株価も上下を繰り返しているようだが、週に1度高値、月間高値をチェックするくらいで、毎日株価欄を穴が空くほど見ることはない。日経新聞だけでなく、雑誌や友人との話で出てきた会社でも気になるところがあれば調べる。そして、納得したら買う。その繰り返しをしていたら、保有銘柄は10を超えたが、売る気持ちにはならない。いずれも自分で納得した結果なのだ。でも、B/L、C/Lなどのチェックはしている。だから、デイトレードなんてする人の気持ちが理解できないし、チャートの読み方も知らない。でも、気がつけばちよつとした財産になっている。もちろん損している銘柄もあるが、買ったなら忘れるくらいの気持ちでないと、長期投資は難しいと思う。

（東京都・山内俊英）

心機一転

株を楽しむ気でやっています

25年程前から株式投資を行っています。バブル期にはどの銘柄を買っても、ある程度の利益が出たものの、最近のような不況時にはなかなか株式投資で利益を出すのが難しくなってきました。そんなことを思っていたちよつどその時、貴誌35号を手に取り、澤上先生が長期投資の考え方こそ大事であると述べられているのを見て、私もこれまでの考え方を白紙に戻し、これから長期投資を考えながら、周りの情報に左右されない、しっかりとした理念を持って株式投資を楽しんでいこうと思えました。

（富山県・土田道男）

映画の協賛会社に

注目しています

私の銘柄選びの方法は、海外で大ヒットしたか、あるいは大

ヒットが予想されている映画の、日本での公開の協賛会社を調べることです。例えば、昨年ヒットした「ロード・オブ・

ザ・リング」では、フジテレビ株を安値で購入し、その後はワールドカップ開催直後まで持ち続けていたので、かなりの収益を上げました。株式投資を始めただ2年ですが、利益が出ても出なくても、その時上映されている映画の協賛をするような大企業の株式を保有しているという満足感は、預貯金とは比べようもないと感じています。

（東京都・磯野めぐみ）

配当性向の改善を！

「四季報」が配当利回りの高い株を集集するという。日経平均が20年ぶりの安値をつけ、株主投資も20年前と同様、配当金目当てに変わったわけですが。日本の株が安いのは、配当性向が低いからで、PERが10倍でも配当利回りが2%では、個人投

資家は買いません。益利回り〃

配当利回りとなれば、ストップ高する株も増えるでしょう。IRに力を入れる会社が増えてきましたが、配当性向が低いままでは「仏作つて魂入れず」です。フジ住宅という企業があります。が、この企業はIRに力を入れており、かつ配当性向の高い数少ない会社なので、貴誌でもぜひ、取り上げてください。

(大阪府・宮田栄子)

私の投資方法

マネー雑誌などでよく妥当株価というのが載っていますが、その株価はBPSやEPSを基に算出されており、かなり信頼性があると思っています。最近も割安株と紹介されていた日本ヒュームが値上がりしています。これらを見ていて、株式投資は配当利回りやPBRで投資株を決めるのが一番だと思いました。日本ケンタッキーのように利益以上の配当金を支払うの

も問題があるとは思いますが、

高利回り株を買って、東京スタイルのように増配要求が出たら賛成する楽しみを持って、株式投資をすれば値上がりしてもナンピンをかけたくなります。

(大阪府・宮田尚夫)

リスクを実感した

一年でした

長期投資のつもりで株式を買っていた企業が突然民事再生法を申請し、実質的に倒産するという事態に直面しました。業績が厳しいのは分かっていたのですが、4ケタの株価からいきなり倒産は予想することも出来ず、被った損失もさることながら、株主総会で質問もし、株価が短期的にどう動くかが長期で付き合おうと考えていただけに、残念な思いが残ります。こういう時には、無理な売買をして、損失を広げたりするものですが、これまで通りのスタンスで株式投資を続けていこうと思

っています。リスクを実感した2002年でした。

(京都府・井上光)

来年こそ良い年になつて欲しいのですが、

十一月に「日経平均9000円台となれば、どうにか良い方向に進むのでは」というアナリストの言があり、一瞬、超えたのでヤレヤレと思っていましたが、すぐに下がり始め、またまた、8000円台へと下がりが続いています。投信も日々下がりが続いて、来年満期のものが2件もあるのですが、すべて目減りするのみで、希望というものが一切持てない現状です。政治力の低下、議員の質の悪さなど、本心に政官への不信、リーダーシップのなさには不安な年末です。来年こそ希望はありや?

(兵庫県・前川美智子)

着実に目標に向かっていきます

私が長い間愛用させて頂いてきた郵便貯金も来年から公社化を控えて見直し時期になっています。しかし、「ペイオフ」や

「401k」の言葉が聞こえ始めた頃から、私なりに資産運用の勉強をしてきたので、それほど慌てることもなく、着々と理想のポートフォリオに近づきつつあります。これから、多くの方々のご協力を頂きながらですが、着実に目標に向かっていきたいと考えています。そのために、少しでも良い情報を下さいね。「J-E」さん!

(宮崎県・後藤和子)

いよいよ就職です

もうすぐ学生生活も終わり、来年から就職します。学生時代の話題といえば、バブル崩壊後の長引く経済低迷と不良債権問題ばかり。本当は市場から撤退しなければならぬはずの企業

も、銀行は債権放棄をして市場に残している。日本の個人資産

の銀行や郵便局に預けられ、その使い道に疑問がある私は、アルバイトで稼いだお金を預ける気がしませんでした。今、日本の失業率は5・5%で、お父さんが失業中だという子ども達もたくさんいることでしょう。だけど、リストラは日本の企業が世界の企業と対等に戦い生き残っていくために必要なことだと思っています。子ども達は、今の日本の現状をどのように教えられ、どのように思っているのでしょうか。今、銀行は貸し渋りをして、新しい産業が育ちにくい環境にあると思います。それなら、今の子ども達が就職する頃には、今の子ども達に何か夢のある事業が数多く育っているように、私はアルバイト代で株式や投資信託を買つことにしました。就職活動はもちろん、投資先を見つげるためにも色々な企業を研究していると、未来を見据えて事業に励んでいる会

社が本当にたくさんあることが分かり、調べていてとても楽しいです。今は地合いが悪く株式市場は低迷していますが、将来、自分の子どもや孫、そして、自分自身のためにももっと多くの人々に投資に参加して欲しいと願っています。

(東京都・井上理恵子)

私の担当者は「大ハズレ」

20数年前、勤め先の窓口で営業に来た証券会社の担当者にお世話になり、株式投資を始めました。その後、何人かの担当者が代わった末に私の担当をすることになった人に勧められ、購入した物はすべて損。最初の担当者が転勤で元の支店に戻ってきたので、また、私の担当者として取引を扱ってくれましたが、それも大損。その担当者は会社を去り、当然、別の担当者が立てられていると思いきや、私の担当者はずっと置かれぬまま。そして、会社が合併、ます

ます不安になり電話したところ、「担当者は不明です」との返事。解約を申し出たところ、1時間以上も待たされた揚げ句の果てに現金伝票の記入ミスが発覚。再度窓口へ出向くことになりました。休憩時間を利用して30分以上もかけて窓口に出向き、ミスされて再度出向くはめになり、その上担当者も置かれていないとなると、我慢も限界です。もう少しお客を大切にしないと、競争の激しいこのご時世、やっていけないのでしょうか？

(静岡県・杉山規子)

会社は

株主のものでしょうか？

私の保有している銘柄の一つに〇社という会社がある。〇社は本業では業績好調であるにもかかわらず、いまだにゴルフ関連事業を持っており、この事業が〇社全体の業績の足を引っ張っているらしい。時代錯誤の経

営感覚といわざるを得ない。ゴルフ場の問題で倒産した会社は、枚挙にいとまがないにもかかわらずである。もし、ゴルフ事業が経営陣の道楽なら、個人的に引き継いで勝手に破産するが良い。企業は、経営陣だけのものではないと思うのだが、皆さんどう思いますか？

(滋賀県・野瀬浩一)

私も株主総会に

出席してみたのですが、

先日、大証二部に上場しているM社の株主総会に出席しましたが、今期、来期とも絶対調とということで、一刻も早く総会を終えたいという雰囲気でした。途中で質問をすることができ、終わりにも当然、質問を受け入れてもらえるのだらうと思っていました。議長は最後の議案を読み上げると、すぐに閉会を宣言しました。私は「質問があるのですが」と事務局に文句を言いましたが、怖いおっさん

が出てきて「もう質問の受付は終わつとんのじゃ！」と怒号を浴びせられ、心底ビビってしまいました。総会屋かヤーさんかは分かりませんが、正直怖かったです。株主がわざわざ会社を休んでまで、平日の総会に出席するのは、その会社への思い入れの大きさと、損はしているけれどももっと頑張つて欲しいというエールを送るためなのに、建前を優先して質問を打ち切り、文句を言う者には脅しをかけるなんて、どういうことなんでしょう？ 色々な会社の株主総会に出席しましたが、こんな会社は初めてでした。ちなみに、私が出席した会社の中には、議案ごと受け入れて、2時間半も丁寧に、かつ、誠実に答えてくれた会社があり、「これこそ株主と共に歩む会社」と感銘を受けました。その会社の名前は高砂電産といいます。

(奈良県・前田賢治)

我慢は必ず実を結び

夜明け前が一番暗いはず。ということはここ一兩年もしくは数ヶ月が底ということなのか？ 日が昇らない日はない。だから、じつと我慢して少しずつ投資すればいつかは芽が出て、幹が伸び、花が咲き実がなるだろう。私はそう考えている。

(愛知県・鬼頭一博)

【JI CLUB】は、読者の皆様の投稿からなる交流の場です。あなたの「投資体験」「投資哲学」「株主優待利用法」「銘柄発掘法」といった独自の投資スタイル、あなただけが知る情報を大募集します。

JIの記事・企画へのご意見、ご要望もお待ちしています。巻末のアンケートハガキの投稿欄に記入して編集部まで送ってください。

宛先変更の連絡方法

移転などで送付先を変更されたい方は、ハガキまたはFAX送信用紙の余白に「宛先変更届」と明記し、ご希望の送付先をお知らせください。



改めて、なぜ皆さんの声がほしいのか!

2WAY情報誌

「ジャパニーズインベスター」

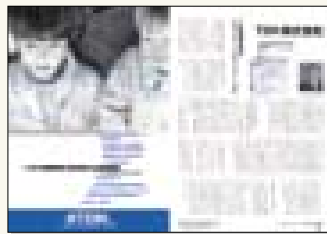
「良い株も悪い株も一緒に上下する株式市場は、投資家にとって投資妙味はない。企業経営者も良い経営をして株価を上げようという意欲がわかない。企業業績と見通しを株価がキツチリと反映する株式市場にしなければならぬ。良い企業の株価は上がってますます強くなり悪い経営の企業の株は下がらなければならず、この原則をハッキリさせないと日本経済は絶対に回復しない」——ある黒い目の外国人投資家の発言である。

経営者と株主が対立する構図ではなく、資本市場を正しく活性化するために、双方が正直な意見を述べ合う。「株主によるコーポレートガバナンス」というと難しく響くが、立法・行政・司法の三権分立での相互チェック機能を働かせるのと同様に、株主や投資家が経営の行動をチェックすることで、企業経営のバランスをとる。悪い製品をつくれれば市場では売れなくなるのと同じ道理で、企業のカネが最適に配分されているかをチェックするのは投資収益が直接関係する株主や投資家しかいない、というわけである。

具体的な声を発していただかないと企業は気がつかない。例えば、資産効率を高めると宣言しながら、BS（バランスシート）に処分すべきゴルフ会員権の評価損を平気で放置している企業に苦言を呈する。その一方で、真剣に取り組む企業には投資で勇気づけてほしい。黙って売るだけでは、サポーターとはいえない。

悪い情報は経営者から遠ざかるクセを持っている。2003年が本物の個人投資家の時代への突破口となるかどうかは「あなたのご意見」にかかっている。

編集長



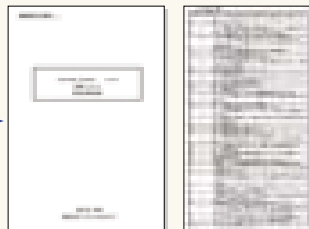
読者の「生の声」



ジャパニーズインベスターは、
個人投資家の反響がわかる
双方向マガジンです。

読者アンケートのリターン効果が最大の特長

- ・証券店頭中心のデリバリー 100,000部
- ・2WAYの固定読者層 9,000～10,000名
- ・読者アンケートの平均リターン 800～1,000通
- ・読者の「生の声」の平均リターン 200～300通
- ・資料請求の平均リターン 100～200通



アンケートにご協力ください。

巻末のアンケートハガキにご協力いただければ、Jクラブ会員として登録させていただきます。Jクラブ会員の皆さんにはもれなくジャパニーズインベスターが配布されます。

本誌の発行・配布・広告出稿に関する
お問い合わせ先

(株)フィナンシャルメディア
<ジャパニーズインベスター>編集部

〒171-0033

東京都豊島区高田3-18-2

タイムプラザセイベル2F

TEL 03-5951-4724

FAX 03-5951-4727

URL <http://www.japanese-investor.co.jp/>

- 編集発行人：谷 希夫
- 編集長：関根雄尚
- 副編集長：伊東 厚
- 編集スタッフ：伊藤知幸、
江良嘉則、一木光子、平塚 勉、
福田英隆、山崎英知、
古坊満吉、野村幸一
- 表紙：太田三郎

インターネット書店



専門書の杜

『専門書の杜』は大日本印刷が運営するインターネット書店です。

ご自宅のPCからインターネットで本のご注文ができます。

ご注文から最短4日目に発送。(ただし「手入力注文」は除く)

代金は商品のお届け時にお支払いください。(代金引替配達)

30,000冊の本のデータベースから、
好きな本を選べます。また直接書名を
入力しても注文が可能です。(手入力注文)



今スグ「専門書の杜」を見てみよう! URLは、

www.senmonsho.ne.jp

第一生命は、金融・保険業界で初めて 「日本経営品質賞」を受賞しました。

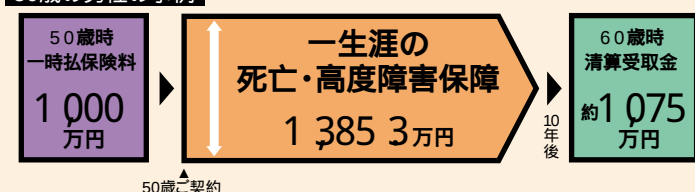
余裕資金の活用なら・・・

「一時払終身保険」第一生命におまかせください!

ミリオン

(5年ごと利差配当付終身保険・一時払)

50歳の男性の事例



ミリオンのお見積はこちら

フリーダイヤル 0120-104-471

受付時間 9:00 ~ 17:00(平日のみ)

インターネット・FAXでも受け付けております。ご連絡は下記までお願いします。

■解約返還金額推移表

経過年数	ご契約年齢	死亡・高度障害保険金額	保険料累計額 一時払保険料 (A)	解約返還金額 (B)	差引累計額 (=B-A)	返還率 (=B/A×100)
1年	51歳			9,825,933円	▲174,067円	98.2%
3年	53歳			10,032,343円	32,343円	100.3%
5年	55歳			10,238,752円	238,752円	102.3%
7年	57歳			10,445,162円	445,162円	104.4%
10年	60歳	13,853,000円	10,000,000円	10,751,313円	751,313円	107.5%
15年	65歳			11,261,104円	1,261,104円	112.6%
20年	70歳			11,761,197円	1,761,197円	117.6%
25年	75歳			12,230,814円	2,230,814円	122.3%
30年	80歳			12,649,174円	2,649,174円	126.4%

- ・平成14年度の利率で計算しております。配当については全くないものとしております。
- ・保険期間中途での死亡・高度障害保険金のお支払いがないものとして仮定しています。
- ・ご検討にあたっては、当該商品専用パンフレットと保障設計書を必ずご覧ください。
- ・ご契約の際には「ご契約のしおり・定款・約款」を必ずご覧ください。

「ご契約のしおり・定款・約款」はご契約についての大切な事項、必要な保険の知識等についてご説明しています。必ずご一読の上、大切に保存してください。

- [「ご契約のしおり・定款・約款」記載事項の例]
- ・お申し込みの撤回等(クーリング・オフ)について
 - ・保険金等をお支払いできない場合について
 - ・解約と解約返還金について
 - ・健康状態等の告知義務について
 - ・配当金の変動について
 - ・ご契約内容の変更

FPコンサルティング [無料]

～第一生命のファイナンシャルプランナーがお応えします～

保険・年金・財産活用から法人リスクマネジメントまで、
お客さま一人ひとりのご相談にお応えします。

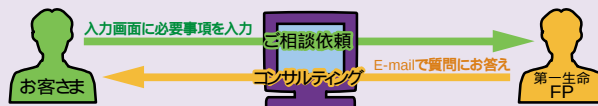
インターネット、またはFAXでお申込みいただけます。お気軽にご相談ください。

●インターネットでのお申込み

<http://www.dai-ichi-life.co.jp/>

(当社ホームページの中に相談コーナーがあります)

お寄せいただいた質問やご相談には、ファイナンシャルプランナーが
E-mailで直接お応えします。 電話・郵送・訪問によるコンサルティングも承っています。



●FAXでのお申込み

FAX送信先 03-5224-3487

(第一生命保険相互会社 総合FPコンサルティング部)

下記に記載の相談されたい項目をチェックして、
連絡先をご記入の上、このページをファックスしてください。ファイナンシャルプランナーが直接
伺います。
ご相談日につきましては、後日ご連絡をさせていただきます。

ご希望の時期、曜日、時間帯など

御芳名

生年月日

性別

S H 年 月 日

男・女

ご住所 〒

TEL

自宅・勤務先

●たとえば、こんな相談に... (FAXでのお申込みの際にはチェックしてください。)

☐ 生命保険
☐ 損害保険

☐ ライフプランニング
☐ 法人リスクマネジメント

☐ 老後設計資金
☐ 教育資金準備

☐ 金融資産運用
☐ 相続対策

☐ 公的年金
☐ その他