

個人投資家の目線で考える

# 投資&IRマガジン

ジャパニーズ インベスター

# 42

2004  
Summer

Japanese  
Investor

【特集】挑戦する経営者

新しいことを  
やっているんじゃない。  
当たり前のことを  
しているだけ

インボイス社長 木村育生

【PR特集】株主重視の経営とは?

## 株主還元策 最新事情

「4期連続の分割と9期連続増配」ニッシン

「自社株買いと配当で利益の8割を還元」大東建託

「大幅な分割と全株主にストックオプション」インボイス

【企業研究】あなたはどっち?!

玩具業界 バンダイVSタカラ

【好評連載】

良い投資家 悪い投資家  
幸せなお金持ちになるための  
3つの秘訣

今回の IR 情報掲載社数 **21** 社

ふたば便掲載社数 **73** 社

IR資料お届けサービス  
**ふたば便**  
e-Disclosure Solutions

[www.japanese-investor.co.jp](http://www.japanese-investor.co.jp)

広告掲載企業のホームページにリンク

# 地球の動きは 日経CNBC



**経済は24時間365日、止まらない。**

世界を広く。日本を深く。社会と経済の潮流と動向をリアルに。

あらゆる規模のビジネスから生活まで、分かりやすく分析・発信。

日経CNBCだから可能になった動き続ける世界の今がここにあります。

24時間経済専門チャンネル

## 日経CNBC

●日経CNBCは全国のケーブルテレビ局、スカイパーフェクTV! 251chでご覧になれます。

お申し込み・お問い合わせはこちら

インターネットで: [www.nikkei-cnbc.co.jp](http://www.nikkei-cnbc.co.jp)

お電話で: TEL.03-3517-1021 (平日9:30~18:00)

※ 詳しい番組の放送時間は日経CNBCのホームページ、または日本経済新聞のテレビ欄をご覧ください。

個人投資家の目線で考える

# 投資&IRマガジン

ジャパニーズ インベスター

2004  
SUMMER

42

## CONTENTS



### 9 【特集1】挑戦する経営者

## 新しいことを やっているんじゃない。 当たり前のことをしているだけ

インボイス社長 木村育生

### 15 あなたはどっち?! 第4回

## 玩具業界 バンダイVSタカラ

## いまを斬る! JI WATCH

- 4 キーワード 年金
- 5 ヒットプロダクト 電子マネー「Edy」「Suica」……
- 6 マーケット 田井宏介(大和総研)・川崎達行(金山証券)
- 42 ブック 「会社を辞めて株で生きるボクは102勝22敗」

### 【好評連載】

### 8 続・投資の万歩計

## 良い投資家 悪い投資家

### 14 幸せなお金持ちになるための3つの秘訣

- 34 配布協力機関揭示板
- 36 Topics&Information
- 38 JI CLUB
- 45 読者アンケート&プレゼント
- 48 ふたば便
- 50 編集後記

### 20 【PR特集】株主重視の経営とは?

## 「株主還元策」最新事情

ニッシン  
大東建託  
インボイス

### 31 新規公開・ 上場企業情報

### 28 企業情報紹介

〈リトルライブラリー〉  
ムサシ  
アイフル  
総合警備保障  
パナソニック  
ダイワボウ情報システム  
バンプレスト  
ノーリツ鋼機  
イオンファンタジー

〈ニューフェイス〉  
イーウェーブ  
ヴァリック  
オプト  
シーズクリエイト  
ジップ・ホールディングス  
ゼネラルパッカー  
ハニーズ  
プラネット  
明豊ファシリティワークス  
ランド

### AD INDEX

|               |    |
|---------------|----|
| ●アイフル         | 28 |
| ●イーウェーブ       | 31 |
| ●イオンファンタジー    | 30 |
| ●インボイス        | 26 |
| ●ヴァリック        | 31 |
| ●オプト          | 32 |
| ●キャラ          | 表3 |
| ●グッドウィル・グループ  | 表4 |
| ●シーズクリエイト     | 32 |
| ●ジップ・ホールディングス | 32 |
| ●ゼネラルパッカー     | 32 |
| ●総合警備保障       | 29 |
| ●大東建託         | 24 |
| ●ダイワボウ情報システム  | 29 |
| ●日経CNBC       | 表2 |
| ●ニッシン         | 22 |
| ●ノーリツ鋼機       | 30 |
| ●パナソニック       | 29 |
| ●ハニーズ         | 33 |
| ●バンプレスト       | 29 |
| ●プラネット        | 33 |
| ●ムサシ          | 28 |
| ●明豊ファシリティワークス | 33 |
| ●ランド          | 33 |

## 【年金】

一定期間にわたり、毎年定期的に一定の金額を給付する制度のもとで、支給される金銭。厚生年金・国民年金などの公的年金と、企業年金・個人年金などの私的年金とがある。

政治家の年金未納問題が冷めやらぬうち、年金改革関連法案が成立。内容を理解している、いないに関わらず、はやくも今年から、年金改革の波が私たちに押し寄せようとしている。

この先、年金はいつたいうなるのだろうか。ここでポイントを押さえておこう。

### 厚生年金・国民年金とも年金保険料が毎年上がる！

サラリーマンなどが加入する厚生年金は今年10月から保険料が引き上げられる。現在、年収の13・58%である保険料を、毎年0・354%ずつ引き上げ、2017年度以降は18・30%に固定。給与と賞与のそれぞれに、この保険料率を掛けた金額を労使で半分ずつ負担する。このため、月給や賞与が増えれば、やはり納める保険料の名目額は増えていく。

一方の国民年金も来年4月から引き上げが行われ、現在の月額1万3300円から毎年280円ずつ引き上げ、2017年度以降は1万6900円に固定される。

ただし、法律に書かれた金額は「2004年度価格」、つまり現役世代の賃金水準が現在のままだった場合の金額。実際の保険料は、この金額を名目賃金上昇率に応じて引き上げた金額になる。

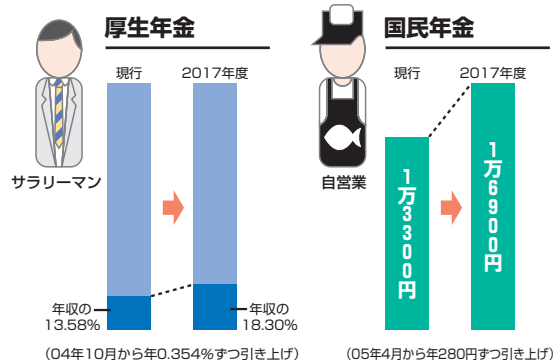
厚労省は名目賃金上昇率を今後長期的に年2・1%（内訳は物価上昇率1%、実質賃金上昇率1・1%）と想定している。この前提で試算すると、保険料の名目額は2017年度に月2万860円となり、2027年度には2万5680円、2037年度には3万1610円にまで上がる。

### 給付水準は年々引き下げ

厚生労働省が想定するモデル

## ■「年金法」改革でこうなる！

### 保険料



ル世帯（夫が40年勤めた会社員で、妻が専業主婦）で65歳の給付水準をみると、2004年度は59・3%だが、年金加入者数の減少や平均余命の延びに応じて給付水準を自動的に引き下げる「マクロ経済スライド」による段階的な引き下げが行われ、2023年度以降は50・2%に固定となる。

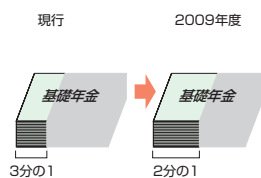
現行の基礎年金は、財源の3分の1が税（国庫負担）でまかなわれているため、その分保険料が抑えられている。この国庫負担割合を2分の1に引き上げ、少子高齢化に伴う保険料の引き上げを抑制するのが狙いだ、早くも出生率を試算を下回るなど、課題が出てきている。

また、これら以外にもいくつかの改革があげられる。「在職高齢年金制度」の見直しもその一つだ。60歳代前半の被用者について、現行では厚生年金額が一律に2割減額されているが、この一律2割減額が廃止される。現行の制度では就労を手控えるケースも多いが、働く意欲を損なわないよう配慮した。

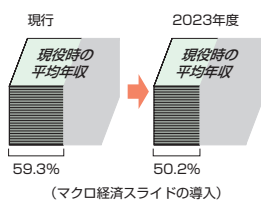
今回の年金改革関連法案では、女性に関する問題について、大部分が手付かずとされたが、そのなかで大きな改革といえるのが、離婚時の厚生年金の分割制度導入だ。これにより、2007年4月以降成立の離婚について、夫の厚生年金の一部を妻名義に移すことができるようになる。

一部、現代のライフスタイルにあわせた配慮は感じられるものの、従来の制度の範囲内に収まっており、抜本的な改革とはいえない。今後ますます自分で老後の生活資金を作る必要性が高まることだろう。

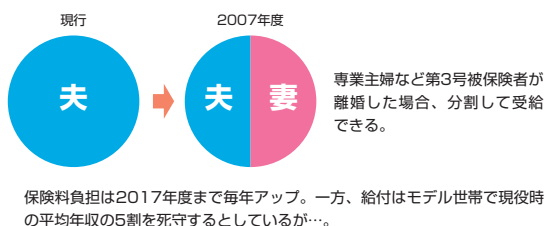
### 国庫負担割合 (基礎年金)



### 年金給付 (厚生年金モデル世帯)



### 夫婦間の年金分割



## 【電子マネー】

コンビニや駅のキヨスクなど、電子マネー決済が利用できる店舗が増えつつある。年内には携帯電話でも電子決済が実現する見込み。生活に浸透してきたキャッシュレスの取り組みを追った。

### コンビニで利用

#### 拡がるエディカード

カードをレジにかざすと、「シャリーン」という音で支払いが終わる。これが「次世代のお金」といわれる電子マネー、E d y（エディ）カードだ。

エディカードは非接触型ICカードと呼ばれるICチップを内蔵したカードで、現金を入金すれば繰り返し使用できる。全国展開する大手コンビニチェーン「a m / p m」では02年7月に導入。同年末から全店で使えるようになった。

「a m / p m」を運営するエー・エム・ピー・エム・ジャパンは、導入に併せて会員制カードを発行。買い物額に応じてポイントがたまる仕組みを展開している。導入の狙いは、顧客情報の収集による利便性の向上と、レジ時間の短縮。

### JR東日本の「スイカ」も電子マネー化が進む

また、「サークルK」と「サックス」を展開するシーアンドエスも、今年7月から東海4県、北海道地区の「サークルK」「サックス」2110店舗でエディカードによる決済を導入している。

コンビニが新たなシステムを導入してキャッシュレス化を進める一方、現状のシステムを拡大してキャッシュレス化を図る企業もある。JR東日本は、エディカードと同じ技術を使い、乗車券や定期券として使われているICカード「Suica（スイカ）」で、今年3月から駅構内の買い物支払いができるショッピングサービスを開始した。

利用できる店舗は、同社の関係会社が運営する首都圏、仙台市内のコンビニとレストラン、土産物店計476店舗（6月15日現在）。6月からはキヨスクでの利用実験も始まり、キャッシュレス化が進んでいる。開始からわずか3カ月足らずで、利用件数は累計100万件を突破。現在、1日4万件の利用があるという。

今後、駅構内にあるファーストフード「Becken's」やコーヒーストッップ「BECK'S」などでも利用できるようになり8月中には利用可能店舗は500店を超える予定だ。同様のICカード定期券「ICOCA（イコカ）」を展開するJR西日本では、当面こうしたサービスの予定はないという。

### 近い将来は携帯電話で同様のサービスが可能に

今や生活に欠かせなくなった携帯電話にも近い将来、電子マネー機能が付く。NTTドコモは、電子マネー「FeliCa」を搭載した携帯電話

話を発売。仕組みはエディカードと同じで、繰り返し入金ができる。「iモード FeliCa」の対応端末は、富士通製FOMA端末の「F900 iC」をはじめ、506 iCシリーズとしてパナソニック モバイルコミュニケーションズ「ムーバ P506 i

C」、シャープ「ムーバ S H 506 iC」、ソニー・エリクソン・モバイルコミュニケーションズ「ムーバ S O 5 0 6 iC」の合計4モデル。初期の手続きのみでエディカードが使用可能な全店舗で使えるようになる。



#### ◆DoCoMo Net「iモードFeliCa」 [http://www.nttdocomo.co.jp/p\\_s/service/felica/](http://www.nttdocomo.co.jp/p_s/service/felica/)

「iモード FeliCa」は、FeliCa対応ICチップを携帯電話に搭載し、iモードプラットフォームを利用することで、「Suica」や「E d y」といったICカードの電子マネーやチケット、社員証などの機能を携帯電話で利用できるようにするというもの。携帯電話のディスプレイによる残金確認などができる「Viewer機能」や、iモードを利用して電子マネーなどの「バリュー」をチャージできる。

NTTドコモでは、2003年12月から試験的に「iモードFeliCaプレビューサービス」を実施しており、今回の正式サービス開始に至った。



#### ◆電子マネー「エディカード」 <http://www.edy.jp/>

ソニー、トヨタ自動車、NTTドコモなど11社が出資して作る「ビットワレット社」が提供する電子マネーの名称。繰り返し使用可能なプリペイドカードで、入金（コンビニの場合、最高5万円）すれば何度でも使える。また、パソコンに専用端末を接続すればインターネットショッピングの支払いなどもできる。

クレジットカードや社員証、学生証などにも組み込まれ始めており、今年4月末現在で400万枚超が発行されている。現在、コンビニのほかスーパー、レンタカーチェーン、ホテル、カラオケボックスなど全国計6400店舗で使用できる。

## 求められる「利益なき技術力」からの脱却

先日、横浜港に一時的に寄港した「サファイア・プリンセス」を見学した。火災事故により世間で話題になった世界最大の大型客船である。夕方15時、隣に停泊している「飛鳥」の汽笛に送られての出港時には、何とも言えない感動がこみ上げてきた。映画や小説ではなく、実際に存在する「モノ」を見て感動したのは、いつ以来のことだろうか。

造船プラント業界には、こうした「感動」を提供してくれる製品が多数存在する。身近な例ではロケットや航空機、新幹線などが挙げられるが、普段目につかない世界にも様々な製品が存在している。例えば、最近の発電所で使用されているガスタービンには、ゴミ焼却炉の燃焼温度と同じ1300℃という高温下で回転し続けている。

こうした製品群に共通するテーマは、「高度な技術力」で

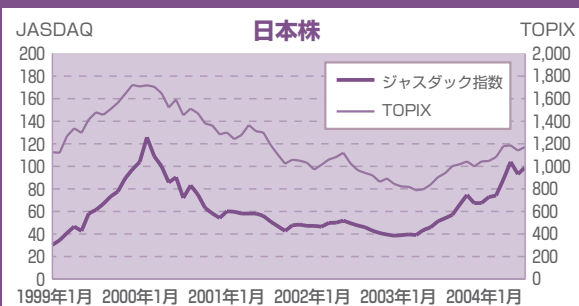
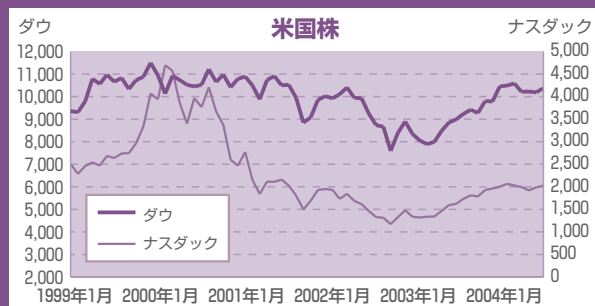
大和総研 企業調査第二部  
シニアアナリスト

田井 宏介

早稲田大学商学部卒業。1995年大和総研入社。1996年より店頭公開企業の電機セクターを担当。1998年よりタイヤ、自動車販売、自動車部品等（上場銘柄）を担当。2000年から造船重機、プラント、機械セクターを担当し、現在に至る。



ある。冒頭の客船はもちろんのこと、上記したガスタービンも世界で4社しか製造することができない。プラント業界も同様である。以前業界の方から、「道なき道を数時間走り、突如開けた視界に飛びこんでくるプラントを見ると自然に涙が流れてくる」といった話を聞いたことがある。高度な技術力の求められるプラント建設といった事業に対する畏怖の念が、こうした感動



## 現実的な方法論を

本稿作成（6月22日現在）段階で、7月1日に発表される日銀短観（6月）の予測データが各々の研究機関から公表され、伝わってきている。基本的には企業の業況感が堅実な改善を統つていると予測されている。

一方、国内の債券市場では、6月に入って4、5月と1・5%台だった金利が上昇に転じ、極端な言い方をすれば、「レンジは2%水準にシフト」と言えなくもない状況下にある。

優先順位は別として、1.経済回復 2.米国金利政策 3.日銀政策のいずれかを中心に、現在現在の金利水準を分析しています。もう少しブレイクダウンして、クイックがアンケートで調査集計している債券月次調査（5月31日項参照）を見ても、債券価格変動要因として最も関心の高いものに景気を挙げ、次いで物価、株価動向を注目しています。

株価動向は、債券との関係がコインの表裏だけに、しご

金山証券株式会社  
商品本部長

川崎 達行

1969年旧三洋証券入社。研究所アナリスト業務に従事。1987年同研究所ロンドン業務所長、投資調査部長を経て、1998年4月金山証券に入社、現職に。



く当然ですが、二番目に物価を挙げている点に注目したいと思います。前述したとおり、これまでも金利を説明する材料として日銀政策がある点は指摘しましたが、これは日銀がこれまでの景気緩和政策維持に終止符を打つのではないかと？ 一時的には懸念材料そのものですし、そうした点を視野に入れた事を意味するからです。

これを、コインの表？裏、とにかく株式市場から眺め直せば、少なくともこれだけ条件が揃い出しているのに、依



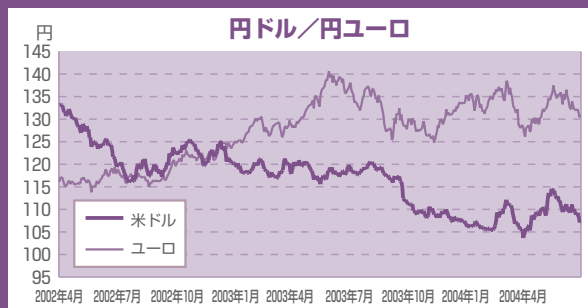
横浜港に接岸した「サファイア・プリンセス」(手前)と「飛鳥」 写真提供・共同通信社

## 【アナリストディレクターコメント】

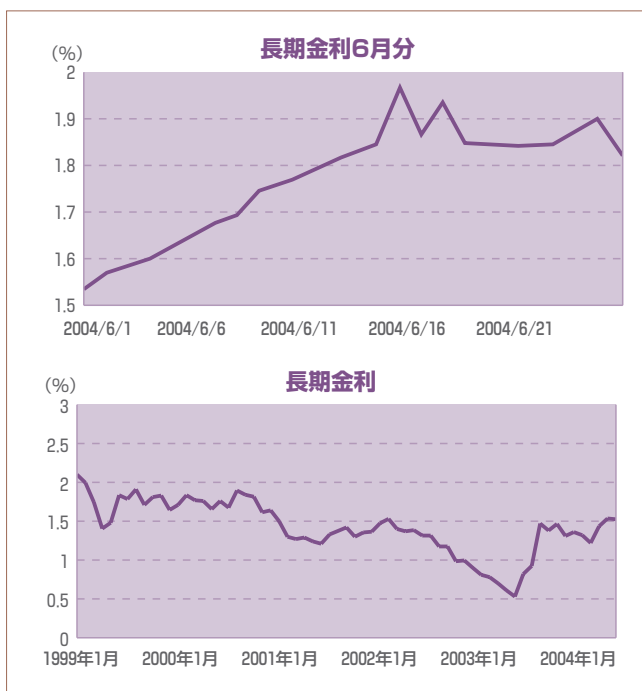
「ものをつくる喜び」を維持しながら、どれだけ収益を稼ぎ出せるのか。—これが常に分析の原点にあります。高度成長期を支えてきた歴史に敬意を表しつつ、偏見に左右されない冷静な視点を維持していきたいと思います。

を生み出してくれるのかもしれない。  
ただし、企業価値の評価といった観点では、こうした感動だけでは不十分である。いくら感動を与えられる製品であつても利益が確保できなければ価値は半減してしまう。利益を確保しながら、見る者や使う者に感動を与えることができる製品であつて初めて、顧客と製造者の双方が満足することができる。

な観点からは極めて高水準であり、その結果他社から見た参入障壁も高い事業領域でありながら、利益水準が低かったり、時には赤字になったりというケースが多数存在している。企業価値を評価する立場の者として極めて残念な結果である。各社の掲げる事業の選択と集中の過程において、高度な技術力を生かしながらいかに利益の確保できる事業を培うことができるのか、今後の一つの焦点と考えている。



## ■長期金利の推移



然として、ベアマーケットラリーの最終局面」とした見方が消え失せていないのはなぜなのでしょう。  
それは、多分に企業収益の面で今一つ確たる信用をおきかねているからではないでしょうか。特に今3月期(平成16年度)の業績に対して、いまだ確たる物証が与えられていない。とすれば、ここから関心度のナンバーワンに取り上げるのは、企業業績ということになりますから、個々の企業動向を日常的にフォローするアナリストの見解に日々注意を払うべきだと考えます。

アナリストの見解に注意を払うということは、とりも直さず「業績相場」と位置付けていいわけですから、不安が先行するような場面(地勢学的リスクなど)、つまり一時的調整局面では、冷静に何を仕込み、その後の業績評価トレンドの中で、どうその成果を反映させるのが、ここからの現実的な方法論だと考えます。とにかく、日本に限らず金利上昇局面に入ったという意味を改めて考え直してみる好機だと考えます。



吉野 永之助

**Einosuke Yoshino**

1936年生まれ。キャピタルインターナショナル（株）取締役。長年の投資経験を活かしたコメントには含蓄あり。投資家の先輩として、一人でも多くの人に知恵と経験を伝えるべく、日々多方面で活躍している。

#### ■インベスターフレンドリー企業とは■

「インベスターフレンドリー企業」とは言うまでもなく、投資家のことを考えてくれている企業のこと。ほくは多少の偏見と深読みもこめて、

- 1、売買単位が100株。
- 2、ホームページを持ちIR担当にアクセスできる。
- 3、砂をつかむような事業報告書を作っていない。
- 4、親会社の持ち株比率が50%以下、

の4条件を判断の基準として取り上げたい。これらが満足に満たされていないときは、「インベスター フレンドリー」ということである。ほくら個人投資家にとって「買いやすい、売しやすい」というのはとても大事な条件。その条件を満たしてくれる企業が「真に株式上場の

意味」を理解していると考ええる。

コレという銘柄に出会って、さて調べてみると、売買単位が1000株だったというのをよく経験する。資本金も小さく、かつ発行株数も少ない銘柄が、売買単位を1000株のままにしておくのは残念だ。ただ企業によっては、また業態（基幹産業のような消費者と直接かわらない業種）によっては、個人投資家の参加を希望しないところもある。個人投資家を多とするかしないかは、ある程度企業の自由でもある。中には個人投資家とか外人投資家は邪魔だと思っているところもある。株式を上場するということは、世間にあまねく投資家を募るためであるから、内内で株式を持ち合ったり、また株主を主力金融機関に限定したい企業は上場しないでもいいのではないか。これまで当たり前だったメインバン

ク主義がそれである。キャノンや東芝は子会社をどんどん上場させることで有名だが、売買単位を、1000株から100株に改正したという話は聞いたことが無い。同じ大企業でもかたや日立は100株単位で売買できる子会社がやたらと多い。

近頃有力なメディアはインターネットだ。ほとんどの企業がホームページ（HP）を持って、IRやPRの役に立てている。中にはただ漠然と「何月何日に〇〇を発表した」というような簡条書きのみのHPもある。深読みすれば、その企業は「よそもやっているのだからやるが、必要最小限の情報さえ入れておけばいい」といった「仏作って魂入れず」ということなんだろう。優れた企業は、まず投資家の疑問、質問にあわせた見出しをつけて、クリックすれば回答できるようにしてある。社長の挨拶から始まって、会社の沿革、製品群、ネットワークなど。ついでに採用の窓口もはっきり記載してある。ついでに前までは個人投資家は「うるさい」投資家である。何しろ株価が下がってくると、文句を言っている担当者で困らせる。だからなるべく個人投資家が直接電話をかけてこられるIR担当社員名を載せたくなる。できれば部署（IR部、企画部など）の電話くらいで済ませ、グループでクレーム処理などをしてほしいのだ。それはそうだろう、「担当者が席を外しています」と聞いたら、投資家によっては「逃げたな」と誤解して怒るのだから。しかし

中には、IR担当者の氏名を記載しているHPもある。たいたいのものだ。

過日・日本トイザらスの決算報告書という小冊子を手に入れた。ほくは「コレはいい」と思わずニッコリしたもの。挿絵とかチャートがカラフルで、いたるところに工夫が凝らしてある。たとえば売上の成長をたどる縦ロソクのチャートはロソク足を使わないで、お人形を使っている。無論業態が「子供、赤ちゃん向けの玩具、製品販売」ということで投資家イコール消費者なので、余計に楽しく見たりできるように工夫したのだが。さて、この報告書を見るのは大人ではないか。アニメアルレポート出版にはかなりの経費がかかる。コスト削減で一番の槍玉に上がるのが、非生産部門の広告、広報であるから、担当者の苦労もいかにばかり。投資家にモニターしてもらって、限られた予算を最大に生かすよう考えて見たらよいのではないか。

物ごとそう単純ではないことはわかってはいるが、上場企業の親会社が発行株数の50%以上も保有しているグループには失望してしまう。浮動株が少ない上に、もし売買単位が1000株だとすると、品薄で、株価は変動しやすく、また「出来申さず」の日もあり、投資家は困ってしまうのである。前述のキャノンの上場子会社はすべてキャノンの50%以上握っている。うがった見方をすれば、

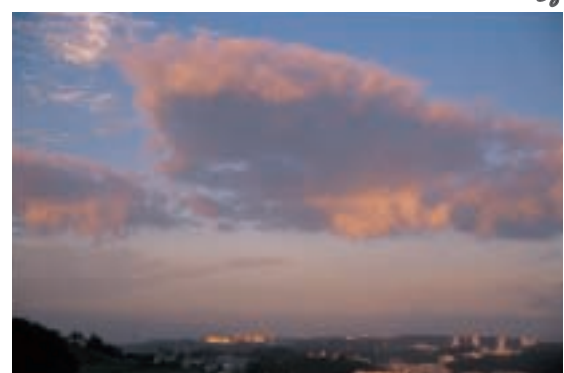
“上場したいけど、あまり外部

の人に持たれたくない”という矛盾した企業側の論理が見え隠れする。上場すれば値がつく。親会社は資産を増やせて、社員は励みになる。では一体投資家は？

**良い投資家**は「企業のホームページを閲覧して、せめてどのような製品、サービスを提供しているのかを知る。社長のメッセージくらいは読んでみると配当に言及しているかもしれない」

**悪い投資家**は「企業内容にまったく関心を払わないで、また企業の強み弱みに思い至らないで、ただ株（この場合は株式と言わない）の売り買いに没頭する」

A piece of life



茜いろに染まる街  
Photo by Einosuke Yoshino

# 挑戦する 経営者

1:21や1:11の大幅な株式分割、全株主にストックオプションを付与するといった大胆な株主還元策を打ち出した通信料金一括請求サービス最大手のインボイス。いま、もっとも注目を集めている木村育生社長に、同社の経営哲学、IRについて伺った。



写真◎和田佳久  
Yoshihisa Wada



# 木村 育生

Ikuo  
Kimura

株式会社インボイス 代表取締役社長

## インボイス 沿革

|          |                                                                                   |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 1992年12月 | ゼネラル通信工業(株)として会社設立（第一種電気通信事業者への加入申込受付代行業務）                                        |
| 1995年03月 | 日本初の格安国際電話事業（コールバック電話サービス）を開始                                                     |
| 1996年11月 | 郵政省（現総務省）に特別第二種電気通信事業者の登録                                                         |
| 1997年02月 | 企業向け通信統合サービスの提供を本格的に開始し、市内・市外電話、国際電話、携帯電話、PHS、インターネット料金等を一括請求する「ゼネラルインボイス」のサービス開始 |
| 1997年06月 | ケーブル・アンド・ワイヤレスIDC(株)と接続契約を締結し、国際電話事業をコールバック方式からダイレクト方式へ変更                         |
| 1998年11月 | 電気通信事業法の改正に伴い、特別第二種電気通信事業者から一般第二種電気通信事業者へ変更                                       |
| 1999年08月 | ヤンマー農機(株)の100%子会社新日本通信(株)を国内初の大型LBOにより買収                                          |
| 2000年04月 | 新日本通信(株)においてインターネット常時接続サービス「@George」のサービス開始                                       |
| 2000年09月 | 新日鉄ソリューションズ(株)から通信料金一括サービス事業の営業を譲受                                                |
| 2001年01月 | アイ・ティー・エックス(株)から通信料金一括請求サービスの営業を譲受                                                |
| 2001年04月 | (株)CSKネットワークシステムズから通信料金一括請求サービスの営業を譲受                                             |
| 2001年04月 | 株式会社インボイスに社名を変更                                                                   |
| 2001年09月 | (株)インテックから通信料金一括請求サービスの営業を譲受                                                      |
| 2001年09月 | 第一勧銀（現：みずほ銀行）を幹事行として30億円のシンジケートローンを組成                                             |
| 2002年02月 | JASDAQ 市場へ上場（2月14日）                                                               |
| 2002年05月 | 1:2の株式分割                                                                          |
| 2002年07月 | TIS(株)の法人向け「JCB市外通話料金割引サービス」事業の営業を譲受                                              |
| 2002年09月 | 100%子会社の新日本通信(株)を吸収合併                                                             |
| 2002年09月 | シンジケート方式(みずほ銀行を主幹事行とした計8行による45億円の協調融資)によるコミットメントラインを設定                            |
| 2002年09月 | ベンチャー企業育成のための投資第1号として、当社の業務委託先へ出資                                                 |
| 2002年09月 | JASDAQ 市場信用取引銘柄(平成14年10月1日売買分より)に選定                                               |
| 2002年11月 | 集合住宅向け通信統合サービス拡販を目的とし、不動産投信委託会社へ出資                                                |
| 2003年09月 | 東京証券取引所市場第二部へ上場(9月16日)                                                            |
| 2003年11月 | 1:21の株式分割                                                                         |
| 2004年02月 | キヤノングループのファストネット(株)からテレコム事業部門を譲受。分社化して「株式会社インボイスJr.」(100%子会社)として承継                |
| 2004年02月 | 2004年9月30日付の全株主に、1株に対し1個のストックオプションを付与することを発表                                      |
| 2004年02月 | (株)田中通商から再販事業部門の営業を譲受                                                             |
| 2004年02月 | メリルリンチインターナショナルに対し、35億円の第1回無担保転換社債型新株予約権付社債を発行                                    |
| 2004年03月 | 東証二部上場を記念して、2004年3月期の配当を当期純利益の全て（100%）とすることを発表                                    |
| 2004年08月 | 1:11の株式分割                                                                         |

——先日の株主総会は非常に盛況だったようですが、以前からそんなに来ていたのですか。

いいえ。上場してからこれまで3回開催してきましたが、1回目は10人ぐらいかな、2回目は15人ぐらい、そして今年が3回目、514人ですか（笑）。1回目、2回目は株主総会の集中日でした。これには私、当初からかなり反発しました。専門家と言われる人たちのアドバイスもあり、私も経験がなかったので納得いかないままやってきましたが、今回は集中日を避けて、思い通りにやってみよう。だいたい私は規制とか、いまま

での慣習とかに対抗するのが好きなんです。株主総会で株主のことを考えるのは当然ですよ。

## 投資家の声をしっかり聞く

——3月に開催された個人投資家説明会における個人投資家からの意見が、総会開催日変更の契機になったそうですが……。

そうです。私は基本的に投資家からの意見を聞いて『いい意見だな』と思ったら、参考にして実行に移すことをポリシーにしているんですね。当たり前じ

## 挑戦する経営者

やないですか。これをまず基本的にやっていないんですよ、（他の）企業は。だからダメ。だけど、ネット証券がでちゃったから、個人投資家は増えているんですよ。個人投資家が増えているのに、個人投資家を相手にしないなんていうのは、もうナンセンスですよ。絶対に相手にしないといけません。そのためにも、小さな一人の意見を大きな企業が聞く。そして、どこどこに在住の何々さんのご意見を取締役会で検討し、「いい意見だったので採用しました」といったことを発表すればいいんです。その意見を出し

## Profile

きむらいくお。1958年7月8日、東京都生まれ。1982（昭和57）年に慶応大学商学部卒業後、米国ミシガン州立大学へ留学。1984（昭和59）年、テキサス州ヒューストンにて貿易会社へ入社。1985（昭和60）年、帰国と同時にゼネラル通信工業株の前身となる貿易会社、(株)IQ.Oを設立。1992（平成4）年、(株)IQ.Oからゼネラル通信工業株へ社名変更。1997（平成9）年に通信料金一括請求サービスを開始。2001（平成13）年、ゼネラル通信工業株から(株)インボイスへ社名変更。2002（平成14）年2月JASDAQ市場に株式公開。2003（平成15）年、東京証券取引所市場第二部へ上場。

た人はものすごくうれしいですよ。ね。それを聞いた他の株主は

「僕も」「私も」と意見を出してくるかもしれない。99%は取るに足らない意見かもしれない。でも一人の意見がものすごく会社のためになるかもしれないんです。

説明会で「私は株主総会に行

て実行しなければと、常に思っています。

常々「インターネットの掲示板見てますよ」とか「株主の方の意見を聞きますよ」とか言っています。その真意は『訳わからない誹謗中傷なんか書いてないで、これからのインボイスはどうやっていったらいいの



きたいのに、今のところ集中日に予定しているインボイスの株主総会にはいけないんです」という投資家の言葉を聞いたとき、「いやあ、本当に申し訳ないな」と。

だから、「検討します」と言っただけです。そして「検討します」といったからには、検討し

か。私たちと一緒に考えて意見を出してくれ』という株主へのメッセージなんです。実際、うちには投資家の方々から何百通もメールや電話で問い合わせをいただいています。その1つ1つにきちんと応えるようにしています。もちろん、私も目を通しています。ネットの掲示板

も活用次第だと思います。

## 請求書を一枚にする会社

——インボイスという会社は具体的に何をやっているのですか。

「インボイス」とは「請求書」という意味です。通信自由化以降、複数の通信会社と契約するのが当たり前になり、1回線ごとに送付される請求書の数は増える一方です。企業が通信会社から受け取る請求書は膨大な数に上り、その分事務処理の手間も掛かる。実際、先月の通信料金がすぐに分からない企業も少なくない。当社は、これらの企業に送られてくる市内・市外電話や国際電話、携帯電話、PHS、インターネット料金などの請求書を1通にまとめ、支払業務を簡素化してあります。ただまとめただけではなく、当社があらゆる通信網を大量に安く仕入れることで、最適な通信会社、料金システムを組み合わせて提案し、企業には今までより安い通信料金で提供しています。一言で言えば、通信の間屋ですね。といっても分かりづらいので、詳しくは当社のHPをご覧ください。

## 無理難題がビジネスの種

——たいへんユニークなサービスですが、どうして思いついたのですか。

これはお客様の声からですね。ある総務担当者から「通信料金の請求書がバラバラに来る」「担当部署に請求書が来ない」「支払日がまちまちで支払いが煩雑になる」といった不満を聞き、「どうにかならないか」と言われたんです。

お客様から「こんなことができるか」と聞かれたら、すぐに「やってみます」と答えるようにうちの社員には教育しています。が、当時からそうでした。ね。お客様の無理難題を全部聞くと、そうした要望の解決策として、当社が各企業に合わせたオーダーメイドの請求書を作ることにしたんです。

うちはお客様の声を聞いてここまでやってきました。ですから、「将来ビジョンは？」とよく聞かれますが、「当社の将来ビジョンはありません。お客様次第です」となるわけです。もちろんお客様の要望にすぐに応えるスピードが必要ですがね。

——店頭公開以来、わずか2年5カ月ですが、3度の株式分割、しかも2回は1対11、1対21の大幅分割を行っていますね。

小口株主への利便性も考えて大幅な分割になったんです。また、「どうして1対10、1対20ではなく、1対11、1対21なんですか」と質問されるんですが、1対10だと9株分の株券を作らないといけません、1対11なら10株券1枚作ればすむ。コストの問題です。でも、どうしても他の企業はそうしないのか。私には理解できませんがね（笑）。

## 全ての株主に ストックオプションを

——株主還元策といえば、9月30日時点の全株主にストックオプション（新株予約権）を付与するそうですが……。

当社でも「ストックオプション」という面白い制度がある」と、役員、従業員、次に監査役とストックオプションをつけていったんです。実際、その社員みんなが行使して「儲かった」と喜んでいました。それを見て「これ誰のおかげ？」って考えました。そのときに「株主の

おかげだよな」と思ったんです。株価が上がっているのは、会社のおかげじゃないわけです。たとえば、PERがずっと25倍、業績が倍になったら株価も倍になるんなら、これは従業員ののおかげかもしれません。でも、PERが上がっていくのは株主のおかげでしょう。

それと、アメリカで社外取締役のストックオプションが問題になっていることもきっかけです。税務上の取り扱いは何でもいいんだと思います。要は高い税率で課税したいということでしょう。そこで、当社はまず顧客に対してストックオプションを付与したんです。実質、通信料金の値引きですよ。非常に喜んでくれました。お客さんも増えました。業績も上がりました。そこで次に考えたのが、これは「株主のおかげだから」と、株主に対してストックオプションをつけよう。

——実現までには、いろいろと障害があったんじゃないですか。

最初は10株に対して1株つけようとしたら、弁護士から「1株から売買できるのに、9株の人はどうする？」『株主平等の

## 「新しいことをやっているんじゃない。 当たり前のことをしているだけ」

挑戦する経営者

原則』に反するからダメだ」と言われて、一度は断念したんです。しかし、どうしても実現したくて「それなら1株に1株つけるんなら問題ないでしょう」ということになったんです。

——そうはいっても、株主に対してストックオプションをつけるなんて斬新ですよ。周りからはスタンダードプレーに見えないところもあるんじゃないですか。

いや、うちは新しいことをし

ているんじゃない。ビジネスもIRもね。お客様の声にこたえて、通信の形を変えた、通信料金一括請求サービスをやっているんだし、投資家の要望や経済の原則に沿って、ストックオプションや株式分割、配当をやっているだけなんだから。でも、本当にやっているところは少ない。だから変わっていると思われるのかもね（笑）。



木村社長が抱えている人の横顔のように見える同社のマークは、「INVOICE」の「i」の文字をデザインしたもの。ぼんやりとふくらんだ「i」のボディは「お客様のご希望を吸収して日々成長してきた同社のサービス」を物語っており、そのなかでくるくる回転して白光を放つ「i」の丸い点「は」閃きを武器に頭をフル回転させ、更なるサービスの向上に努める様」を表している。また、少々いびつな「卵型」の全容に、独創性を秘めた、とてつもなく魅力ある「何か」が生まれ育っていく予感と期待を込め、「型にはまらず、風変わり、面白みのある会社であり続けたいと願う同社の企業像」をモチーフにしている。



投資家育成実践会  
代表幹事 上条詩郎さん

## ●現在地を知る

私は自分のセミナーのなかで、よくこんな話をします。

——ここに、山田課長さん54歳がいます。月収は46万円。彼には高校生の長女と受験を控えた中学校3年生の長男がいて、毎月81万円を使っています。なおかつ累積の借金が700万円あります。

さて、この山田さんにアドバイスするとしたら、みなさんは何と言いますか？

そうですね、「山田さん、生活を見直したほうがいいですよ」って言いますよね。非常にヤバイ状態にいる山田さんですが、この人はいったい誰のことなのかわかりますか？

そうですね、私も含めた、みなさんのことなのです。46兆円の税収しかないにも関わらず、81兆円も使い、累積で700兆円の国債発行があるというのが、現在の日本の状態です——。

ずいぶん大枠の話になりましたが、何を言いたいかというと、自分のいる環境、自分の現在地を知ることが、非常に重要だということ。時間がなければということ。自分の財務諸表と向き合わない

は、単なる言い訳で、本当は痛い思いをしたくないからです。いざ直面するときに慌てても、時すでに遅しです。

そして、自分の財務状況を把握したうえで、ポートフォリオを見直すこともお勧めします。私は、ポートフォリオの再確認という意味で、これまでセクターごとの視点をもつ、最近では市場ごとの視点を持つようにしています。東証二部や地方の市場には、これから一部上場をめざして頑張っている元気な会社がたくさんあります。私のなかでも期待値が高くなってきたので、積極的にポートフォリオに組み入れつつ、見直しをしています。

## ●「休むも相場」、立ち止まって考える時間がありますか？

みなさんは、自分の戦略や資産の内容を立ち止まって考える機会をお持ちですか？ 私は、仕事で年に数回は海外に出してしまうので、その前に必ず利益確定をして、一旦ポジション整理をすることになっています。

この教訓となったエピソードが、3年ほど前、ポジションを持ったまま海外に出かけた時のことです。現地では日本と連絡が取れなくなりました。追証が発生してしまいました。当然海外旅行の休暇は台なしになるし、自分の投資判断はめちゃくちゃになるし、大変な思いをしました。それからは、海外に行く前には必ず利益を確定し、旅行を自分へ

## 幸せなお金持ちになるための

# 3つの秘訣

## Vol. 5

上条氏が定期的に行っているお金に関するセミナーでは、テクニカルなことだけでなく、投資におけるメンタル的な部分も補いつつ進められる。今回は、セミナーの要素を誌面に紹介します。

のご褒美であり、なおかつ一歩立ち止まってみるというイベントに置き換えたんです。

みなさんもポジションを持っていない時期を、一年のうち最低2週間ほど持つてみてはいかがでしょうか。

そこで提案するのが、「旅行のススメ」です。投資でキャピタルゲインを得て利益確定をしたなら、自分への、家族へのご褒美として、必ず得た利益のなかから旅行されることをお勧めします。自分が成功したことにお祝いをするのが大事です。そしてお祝いを兼ねて、自分の投資スタンスを立ち止まってしっかり考え、次の方向性を見定めることができる、なにより株式投資の豊かさを実感できます。

## ●相談できる人がいますか？

ファイナンシャルプランナーに相談するのも一つの手ですが、実際に投資で結果を出している人のセミナーや講演会で話を聞いてみる、もしくはそういう方に相談できる機会があれば、少しお金が高くて相談してみるといいでしょう。

私はセミナーでよくこう言います。「私は、大学の博士号は持っていませんが、結果の博士号は持っています」。



『成功の9ステップ』  
ジェームス・スキナー著  
幻冬舎 1,995円

ジェームス・スキナーベストセラー『7つの習慣』を日本に紹介、出版したことで知られる。アメリカ大使館、起業家、フランクリン・コヴィー・ジャパン社長などを経て、現在、経営コンサルタント、セミナー講師。そのほか世界をまたにかけ、金融・健康関連ビジネスに携わり、社会への貢献を広げている。

<http://www.jameskiner.com>

株式会社投資家育成実践会  
URL <http://www.toushika.org>  
E-mail [investor@toushika.co.jp](mailto:investor@toushika.co.jp)

私のセミナーでは、資産を形成し守っていく戦略的セミナーから、ファイナンシャルプランについての個別相談まで行っています。また、友人であるジェームス・スキナー氏の協力を得て、メンタル的な部分にも力を入れています。どこかでみなさんにお会いできることを楽しみにしています。

「いますよ」と。学歴や職歴でなく、その人がどういうパフォーマンスを出しているのかに注目し、相談したり話を聞いてみてはいかがでしょうか。

そして一番良いと思うのは、身近な家族で話すことです。男性には、社会全体の構造、経済の大きな動きというものを家庭のなかにフィードバックしてほしいですね。そして女性、特に家庭の主婦の方々にこそ投資を勉強してほしいと思います。旦那さんが稼いできたお金を、奥さんが増やし守っていく、この家庭での分業スタイルが望ましいですね。資産を形成し、それを次の世代に引き継いでいく、そのために子供へのファイナンス教育も大切です。

# あなたはどっち?!

## 第4回 玩具業界 バンダイ VS タカラ

中長期的には少子化の進行による影響も予想され、縮小傾向が続くとみられている国内玩具市場。このような事業環境下、近年玩具メーカー各社は販売ターゲットをより広げるため、玩具周辺事業、海外市場への進出などを積極的に行い、収益基盤の拡大を図っている。バンダイはキャラクターを中心とした戦略を進め、タカラは「e-kara」や「ペイブレード」など国内ヒット商品を北米中心に販売強化。商品開発力と海外展開が今後ますます重要となってくるだろう。

### 投資指標の見方

#### 【予想売上高伸び率】

企業の成長性をみるための指標。前期の売上に対して今期の売上予想がどれだけ伸びているかをみる。同業他社や業界平均と比較して企業の成長ぶりを判断する。

#### 【予想売上高経常利益率】

企業の生産性をみるための指標。売上高に占める経常利益の割合を示している。業種によって数値に隔たりがあるので、同業他社、業界平均と比較するのが一般的。

#### 【ROE】

企業の経営効率をみる指標。株主資本利益率ともいい、当期純利益を株主資本で割ったもの。株主資本を元手に、1年間でどれだけ利益を上げたかを表す。数値が低いほど経営効率が悪い。

#### 【総資本回転率】

企業が総資本を効率的に活用しているかをみる指標。回転数は、高ければ高いほど、総資本（総資産）が効率的に活用されていると判断することができる。

#### 【自己資本比率】

企業の財務内容を知る目安。企業の総資本に占める自己資本の割合。自己資本比率が高いということは、他人資本＝負債が少ないことを意味し、企業体質の強さを示している。

#### 【流動比率】

企業の財務の安全性を見る指標。短期の負債に対する企業の支払い能力がわかり、一般的に200%以上が望ましいとされている。

#### 【有利子負債依存率】

財務体質の健全性をみる指標。自己資本と負債の合計に占める有利子負債の割合。無借金経営の場合、この数値は0%となり、逆に高くなるほど財務体質は脆弱になり、金利負担で身動きがとれなくなる。

#### 【予想PER】

現在の株価が割安かどうかをみる指標。株価÷1株当たり利益で計算し、現在の株価がその企業の当期予想利益の何倍まで買われているかを示す。同業他社と比較して、数値が低いほど割安といえるが、予想利益が赤字の場合には役に立たない。

#### 【PBR】

株価からみた企業の資産価値を表す指標。株価÷1株当たり純資産（1株当たり株主資本）で計算し、通常は1倍以上を示すが、昨今はPBR1倍割れも珍しくない。

#### 【予想配当利回り】

株価に対する年間の配当金の割合。例えば年間配当金が10円で、株価が1,000円ならば、配当利回りは1%となる。1株当たりの年間配当金額を、現在の株価で割って求める。

### ▼ P16～17

投 資 指 標

予 想 売 上 高 伸 び 率

6.39%

予 想 売 上 高 経 常 利 益 率

10.71%

R O E

11.73%

総 資 本 回 転 率

1.15回

自 己 資 本 比 率

53.08%

流 動 比 率

266.04%

有 利 子 負 債 依 存 率

11.19%

予 想 P E R

19.83倍

P B R

2.39倍

予 想 配 当 利 回 り

0.51%

(単位：百万円)

| 2004.03 | 2005.03(予) |
|---------|------------|
| 107,261 | 120,000    |
| 4,796   | —          |
| 3,124   | 5,000      |

■財務データ

| 連結   | 2002.03 | 2003.03 |
|------|---------|---------|
| 売上高  | 227,930 | 244,500 |
| 営業利益 | 20,764  | 25,600  |
| 経常利益 | 21,992  | 26,400  |

### みんなはどっち？ 結果発表は次号！

次ページの企業研究をみて、またご自身で研究をして、「あなたならどちらの企業に投資したいか」を巻末のアンケートハガキにお答えください。アンケートの集計結果は2004年10月末発行予定の次号（43号）で発表いたします。奮ってご参加ください。

# 指標

# バンダイ

証券コード  
7967

単元株数  
100株

伸び率

6.39%

経常利益率

10.71%

ROE

11.73%

回転率

1.15回

本比率

53.08%

比率

266.04%

債依存率

11.19%

PER

19.83倍

BR

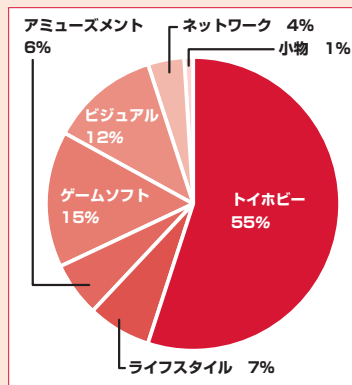
2.39倍

利回り

0.51%

総合玩具の最大手。キャラクター商品に強み。  
ゲームソフトやモバイルコンテンツにも力

## ■売上内訳

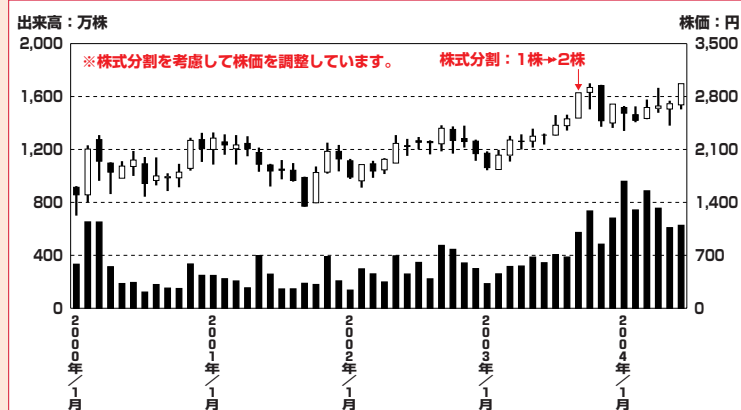


## ■会社データ

【本社所在地】  
〒111-8081  
東京都台東区駒形1-4-8  
【電話番号】  
03-3847-5011  
【URL】  
<http://www.bandai.co.jp/>  
【設立年月日】1950年7月5日  
【代表者名】高須武男  
【従業員数】(単独) 923人  
2004年3月末現在(連結) 2,933人  
【市場名】東証1部  
【上場年月日】1986年1月

## ■株価データ

【株価】2,930円(2004/7/1終値)  
【時価総額】2,888億円  
【最低購入額】29万3,000円  
【年初来高値】2,975円(6/30) 【年初来安値】2,345円(01/14)

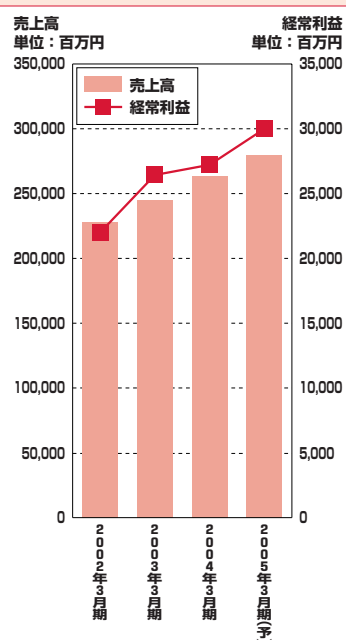


## ■財務データ

(単位: 百万円)

| 連結         | 2002.03 | 2003.03 | 2004.03 | 2005.03(予) |
|------------|---------|---------|---------|------------|
| 売上高        | 227,930 | 244,949 | 263,174 | 280,000    |
| 営業利益       | 20,764  | 25,868  | 27,651  | —          |
| 経常利益       | 21,992  | 26,435  | 27,221  | 30,000     |
| 当期利益       | 10,643  | 12,667  | 14,206  | 14,800     |
| 1株利益(円)    | 217.62  | 254.09  | 142.28  | 147.70     |
| 1株配当(円)    | 30.00   | 40.00   | 22.50   | 15.00      |
| 総資産        | 197,424 | 225,683 | 228,075 | —          |
| 株主資本       | 107,304 | 116,116 | 121,068 | —          |
| 資本金        | 23,626  | 23,633  | 24,292  | —          |
| 有利子負債      | 19,421  | 36,749  | 25,526  | —          |
| 発行済株式数(千株) | 98,505  | 48,901  | 48,904  | —          |
| 営業キャッシュフロー | 26,568  | 28,009  | 20,032  | —          |
| 投資キャッシュフロー | -6,815  | -3,967  | -9,830  | —          |
| 財務キャッシュフロー | -18,760 | 14,780  | -10,885 | —          |
| 現金同等物残高    | 45,005  | 83,326  | 82,193  | —          |

※1株配当、発行済株式数は単独決算から採用



# タカラ

証券コード  
7969

単元株数  
100株

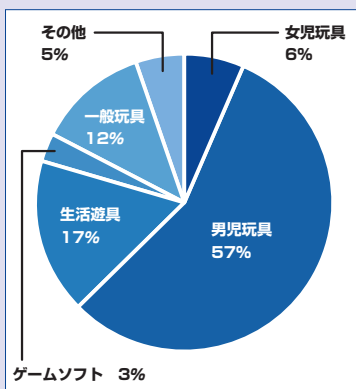
## 投資

玩具国内2位、着せ替え人形トップ。男児向け玩具のバイブレードで有名。コナミと提携

### ■会社データ

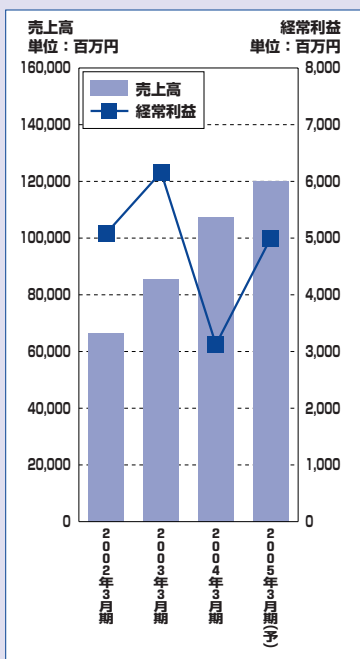
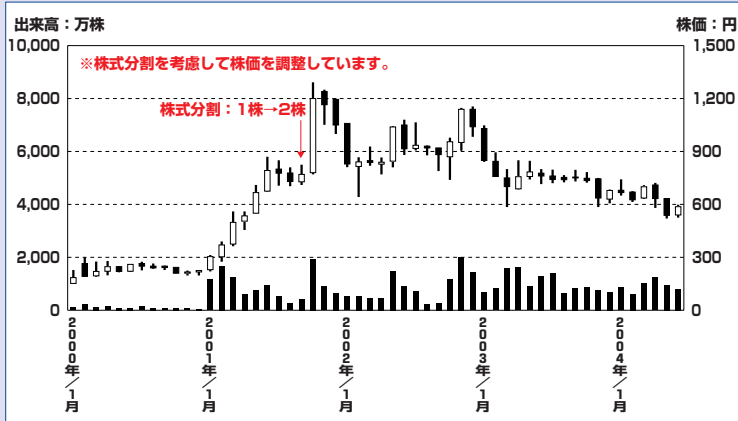
【本社所在地】  
〒125-8503  
東京都葛飾区青戸4-19-16  
【電話番号】  
03-3603-2131  
【URL】  
<http://www.takaratoys.co.jp/>  
【設立年月日】1959年6月20日  
【代表者名】佐藤慶太  
【従業員数】(単独) 459人  
2004年3月末現在 (連結) 1,788人  
【市場名】東証1部  
【上場年月日】1986年2月

### ■売上内訳



### ■株価データ

【株価】585円 (2004/7/1終値)  
【時価総額】529億円 【最低購入額】5万8,500円  
【年初来高値】742円 (2004/1/15) 【年初来安値】520円 (2004/5/18)



### ■財務データ

(単位: 百万円)

| 連結          | 2002.03 | 2003.03 | 2004.03 | 2005.03(予) |
|-------------|---------|---------|---------|------------|
| 売上高         | 66,346  | 85,692  | 107,261 | 120,000    |
| 営業利益        | 4,586   | 7,077   | 4,796   | —          |
| 経常利益        | 5,085   | 6,161   | 3,124   | 5,000      |
| 当期利益        | 5,961   | 3,993   | 799     | 2,200      |
| 1株利益 (円)    | 103.10  | 44.65   | 8.94    | 24.60      |
| 1株配当 (円)    | 8.00    | 8.00    | 8.00    | 8.00       |
| 総資産         | 51,291  | 65,310  | 89,259  | —          |
| 株主資本        | 20,378  | 23,218  | 24,115  | —          |
| 資本金         | 18,121  | 18,121  | 18,121  | —          |
| 有利子負債       | 16,724  | 24,383  | 31,585  | —          |
| 発行済株式数 (千株) | 90,394  | 90,380  | 90,380  | —          |
| 営業キャッシュフロー  | 5,971   | 4,561   | 3,002   | —          |
| 投資キャッシュフロー  | -1,712  | -5,016  | -2,921  | —          |
| 財務キャッシュフロー  | -38     | 4,873   | 2,173   | —          |
| 現金同等物残高     | 9,523   | 13,627  | 15,614  | —          |

※1株配当、発行済株式数は単独決算から採用

11.87%

予想売上高

4.16%

予想売上高

3.31%

R

1.20回

総資本

27.02%

自己資本

147.54%

流動

35.39%

有利子負債

23.78倍

予想

2.17倍

P

1.37%

予想配当

# 第3回 ネット関連業界 結果発表

▼ 本誌41号P.16~17

## 楽天

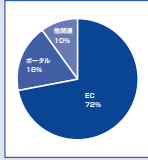
証券コード  
4755 売買単位  
1株

ネットショッピングモールで他を引き離し業界トップ。調達資金でのM&Aに積極的。

### ■会社データ

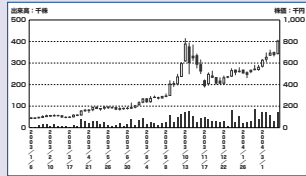
【本社所在地】〒106-6118 東京都港区六本木6-10-1  
【電話番号】03-4523-1111  
【URL】http://www.rakuten.co.jp/  
【設立年月日】1997年2月7日  
【代表者名】三木谷浩史  
【従業員数】(単独) 525人 (連結) 809人  
【市場名】JASDAQ  
【上場年月日】2000年4月19日

### ■売上内訳



### ■株価データ

【株価】81万1,000円(2004/4/2終値)  
【時価総額】9,098億円  
【年初末高値】81万3,000円(4/1) 【年初末安値】46万3,000円(2/5)



### ■財務データ

| 連結         | 2001.12    | 2002.12   | 2003.12    | 2004.12(予) |
|------------|------------|-----------|------------|------------|
| 売上高        | 6,790      | 9,894     | 18,062     |            |
| 営業利益       | 1,605      | 2,550     | 4,750      |            |
| 経常利益       | 1,408      | 2,241     | 4,439      |            |
| 当期利益       | -4,158     | -3,276    | -52,643    |            |
| 1株利益(円)    | -42,009.30 | -3,280.33 | -51,586.16 |            |
| 1株配当(円)    | 1,250      | 125       | 250        |            |
| 総資産        | 36,387     | 34,054    | 188,016    |            |
| 資本金        | 16,390     | 16,406    | 39,761     |            |
| 株式資本       | 33,745     | 30,220    | 26,364     |            |
| 有利子負債      | —          | —         | 19,500     |            |
| 発行済株式数(株)  | 98,758     | 1,006,727 | 1,120,411  |            |
| 営業キャッシュフロー | 1,389      | 2,351     | 2,223      |            |
| 投資キャッシュフロー | -6,180     | -3,286    | -59,924    |            |
| 財務キャッシュフロー | -661       | -695      | 63,880     |            |
| 現金同等物残高    | 21,358     | 19,671    | 25,790     |            |

※1株配当、発行済株式数は単独決算から採用  
※2004年3月期予想は会社発表の下期予想数値を採用

## 投資指標

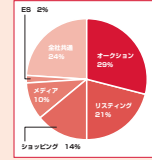
|            |         |
|------------|---------|
| 予想売上高伸び率   | 20.14%  |
| 予想売上高経常利益率 | 51.40%  |
| R O E      | 39.68%  |
| 総資本回転率     | 1.23回   |
| 自己資本比率     | 63.80%  |
| 流動比率       | 206.70% |
| 有利子負債依存率   | —       |
| 予想PER      | 59.88倍  |
| P B R      | 20.90倍  |
| 予想配当利回り    | —       |

## ヤフー

証券コード  
4689 売買単位  
1株

情報検索サイト運営。急激に伸びているADSL事業と広告、オークションが収益の柱に。

### ■売上内訳

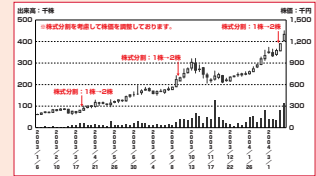


### ■会社データ

【本社所在地】〒106-6182 東京都港区六本木6-10-1  
【電話番号】03-6440-6000  
【URL】http://www.yahoo.co.jp/  
【設立年月日】1996年1月31日  
【代表者名】井上雅博  
【従業員数】(単独) 778人 (連結) 825人  
【市場名】東証1部  
【上場年月日】2003年10月28日

### ■株価データ

【株価】135万円(2004/4/2終値)  
【時価総額】5兆9,233億円  
【年初末高値】135万円(3/30) 【年初末安値】71万円(1/7)



### ■財務データ

| 連結         | 2001.03(単独) | 2002.03   | 2003.03   | 2004.03(予) |
|------------|-------------|-----------|-----------|------------|
| 売上高        | 13,038      | 31,497    | 59,095    | 71,000     |
| 営業利益       | 6,308       | 10,406    | 24,072    |            |
| 経常利益       | 5,208       | 10,318    | 23,524    |            |
| 当期利益       | 2,972       | 5,868     | 12,096    |            |
| 1株利益(円)    | 39,328.82   | 50,048.26 | 25,154.62 | 11,272.24  |
| 1株配当(円)    | —           | —         | —         | —          |
| 総資産        | 27,972      | 29,218    | 47,774    |            |
| 資本金        | 5,993       | 6,033     | 6,073     |            |
| 株式資本       | 18,673      | 20,227    | 30,482    |            |
| 有利子負債      | 137         | 117       | —         |            |
| 発行済株式数(株)  | 116,929     | 117,528   | 471,045   |            |
| 営業キャッシュフロー | 4,366       | 6,139     | 19,666    |            |
| 投資キャッシュフロー | -3,077      | -4,675    | -3,778    |            |
| 財務キャッシュフロー | 14          | 10        | -51       |            |
| 現金同等物残高    | 5,866       | 7,341     | 23,215    |            |

※1株配当、発行済株式数は単独決算から採用  
※2004年3月期予想は会社発表の下期予想数値を採用

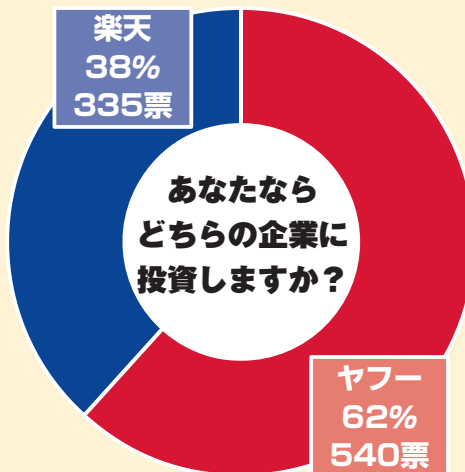
## 選んだ理由 Top3

- 1 成長性
- 2 経営方針
- 3 ブランド力・企業イメージ

## 選ばなかった理由 Top3

- 1 最小投資金額
- 2 ブランド力・企業イメージ
- 3 経営方針

楽天に対する読者のイメージ  
・インターネット上のデパート  
・ネットショッピングでよく利用する  
・ショッピングモールでトップ  
・M&Aによる急激な事業の多角化  
・急成長しており勢いを感じる  
・会社名どおり楽天的な経営だ  
・ネット業界の三菱地所(!?)  
・ヴィッセル神戸のオーナー  
・株式の流動性が低い  
・ダイレクトメールが多すぎ



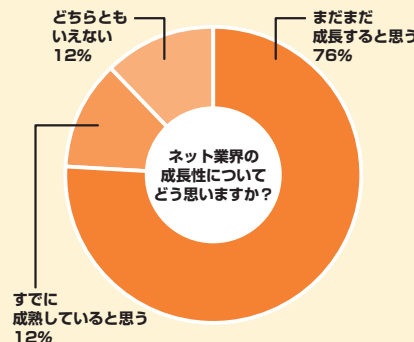
## 選んだ理由 Top3

- 1 成長性
- 2 収益性
- 3 ブランド力・企業イメージ

## 選ばなかった理由 Top3

- 1 安定性
- 2 収益性
- 3 ブランド力・企業イメージ

ヤフーに対する読者のイメージ  
・インターネットの最大手  
・ADSL事業の拡大に注目  
・IP電話のイメージが強い  
・情報検索で使っているのが身近  
・「お気に入り」には必ず入っている  
・ソフトバンクの子会社  
・安定成長  
・株式分割に積極的  
・個人情報流出での対応が悪い  
・安定成長



## ヤフー

### 情報漏えいで嫌気 対応の姿勢にも疑問

まず私の率直なヤフーに対するイメージとしては、「検索サイト」「ネットオークション」「ヤフーBB」「顧客情報流出」「ソフトバンク」「孫正義社長」……と、そのキーワードからさまざまな言葉が連想されるほど身近な存在だ。普段使っている自宅PCのIE（インターネットエクスプローラー）のホームもヤフーにしているくらい愛用はしているが、一企業として見た場合には「いまいち信用に欠けるなあ」というのが正直な気持ち。ネット関連企業の最大手として、顧客情報を漏えいするというのは致命的だと思うし（もちろん企業規模の大小を問わず漏えいはいけないが）、また、それに対する会社側の謝罪や説明にも疑問、不信が多々残る。もちろん事業の急成長は喜ばしいことなのだが、管理体制が後回しに

なっている現状を考えると、投資銘柄としては……。

（大阪府 小林哲也）

### 先行者としてのリスク ブランド力でカバー

やはりヤフーだ。検索するのならやはりyahoo！を使うし、もう「老舗」といった感もあるのでは。確かに情報漏えい問題などあったが、先を行くからこそそのリスクは十分にカバーできる体力をもう持っていると思う。東証一部に上場したことで、こういった業種に不案内な私には安心感が生まれたし、長い付き合いができる会社で成長してきていると思う。

（大阪府 内藤善政）

IT先駆者としてのブランド力を評価する一方で、時節柄、「プライバシー情報漏えい問題」について言及するご意見が多く見受けられました。リスク管理に対する関心の高さを再認識。

## ヤフー

## 読者の声

### 楽天

### 楽天

#### 差別化を図り、 業績予測の開示を！

社長のイメージから若々しく、何かやってくれると期待感が先行して株価が割高な感じがします。ネットショッピングは、話題のライブドアの参入もあってこれからどんな競争が激しくなるだろうし、どんな特色を打ち出していくかが問われて楽観できないと思います。経営環境の変化が大きいから来期の予想を出していないとホームページで見ましたが、私たちのほうが予測できないのですからぜひ開示していただきたいです。

（三重県 斎藤昌巳）

#### 更なるアイデアと 今後の成長に期待

楽天のネット通販をよく利用しています。お店も豊富だし、注文してから商品到着まで、あつという間でした。初めはお金を払ってもしきちゃんと届かなかったら

……等と思っておりましたが、幸いなことにそんな事はまだ一度も経験していません。逆に使い慣れた今となつては、「こんなに便利なものはない」とまで思うようになりました。とくに我が家では、安い時に重い商品を購入して自宅に直送してもらい、とても重宝しています。ただ、投資対象としては、ネットの利用頻度が低い中高年に対する知名度の低さと、いまだ赤字続きで自己資本比率が低く安定性に欠けてしまうのが難点です。三木谷社長にはさらなるアイデアと今後の成長に期待しています。

（神奈川県 早坂直子）

実際にサービスを利用された方から、ショッピング、オークションと他のIT企業とは違う独自色を打ち出した同社の姿勢を支持する声が多く寄せられ、ファンとして応援する投資家が多いようです。全体としては女性からの支持が多く見られました。

ITバブル崩壊後、再び数年の株価低迷期を迎えた株式市場では、金融機関や系列企業による株式の持ち合い解消、外国人投資家のシェア拡大などを背景に、株主、とりわけ個人株主の増加が喫緊の課題に浮上した。こうした流れで、各社とも「株主重視の経営」が進み、まさに各企業の株主へ向けた施策が真剣に問われる時代がやってきている。

### 株式分割は成長企業のサイン 流動性の向上とアナウンス 効果による株価上昇もある

最近では大幅な分割を実施する企業が増えている。株式分割とは保有株式に応じて株主に新株を配分するもので、実施されると、株価は分割比率に応じて下がることになり理論上は持分の総額は変わらない。例えば、今まで20000円で100株（合計20万円）持っていた銘柄が1対2の株式分割を行うと、株数は倍の200株になるが、株価は半分の10000円になり、合計金額は20万円のままである。

しかし、株価が安くなって今まで買えなかった人にも買いやすくなる分、分割後は流動性が高まって売買が活発になり、出来高が膨らむ。結果として分割後には値が上がるケースがよくある。

# 最・新・事・情

勢いよく成長している会社や株主還元に力を入れている会社では、企業の成長のサインとして投資家が捉えるため、この株式分割の恩恵を受けるチャンスが多い。こうした側面から、株式分割も1つの株主還元と言っているのではないだろうか。

### 不良債権の処理にメド 経営体制の整備が進み、 増配・復配企業が急増

2004年3月期（2003年4月～2004年3月）は、上場企業による増配、復配の発表がここ数年にない勢いで相次いでいる。その勢いは、まさにブームといってもよいほどの状態だ。たとえば、日立製作所が2期連続の増配（2004年3月期の期末配当を前期末比2円増配の5円とし、年間で8円）をはじめ、主などところでJFEホールディングス、神戸製鋼所（復配）、アドバンテスト、東海東京証券（復配）といった企業が相次いで増配した。

当然ながら、企業にとって配当は株主還元策の根幹をなすもの。しかし、かつての日本では、配当は軽視されてきた。さらに、長期不況が継続するなかで赤字転落を強いられる企業が続き、減配や無配を余儀なくされるケースも目立っていた。

2004年3月期は、長期間にわ

たって企業業績回復の足かせとなってきた不良債権の処理にメドが付きはじめたのに加え、さまざまなリスクトラにより採算の改善が進み、ようやく安定した利益を確保できる環境が整ってきたことが増配の背景としてまず上げられる。

### 外資系投資ファンドからの TOB防衛策としても有効 大幅増配をする企業が续々

さらに、今回の増配ラッシュのきっかけとして見逃すことができないのは、市場関係者のあいだで「サブライズ増配」といわれる現象が起きたことだ。これは、米国投資ファンドのスティール・パートナーズが東証2部上場の毛織物染色大手のソトリ、金属加工油剤トップメーカーのユシロ化学の2社に対して敵対的TOB（公開買い付け）を仕掛け、両社はこのTOBに対抗するため（浮動株を保有する株主がTOBに応じないように）、これまで内部留保してきた資本をはき出し、年間2000円というこれまで日本ではあり得なかった高水準の配当を提示したものの。ちなみに両社の前期の年間配当は、ソトリが3円、ユシロ化学も4円に過ぎなかった。

今回の米系ファンドによる敵対的TOBの試みは成功しなかったものの

の、株主還元策をおざなりにしてきた上場企業経営者の眼を少しは開かせることには役立ったのではないだろうか。実際には配当利回りで10%を超えるような200円という破格な水準は無理としても、敵対的TOBからの防衛策としても増配という株主還元策の強化が有効だという認識が芽生えはじめているようだ。

また、通信料金の一括請求サービス最大手のインボイスが発表した増配もサプライズといえる。

「配当性向50%を継続してきたが、今期は東証2部上場の記念として100%に変更」し、今期の純利益をほぼ全額株主へ還元する。

また、復配企業も目立つ。すでに紹介した神戸鋼、東海東京証券のほかに、住金物産は6期ぶり期末3円、乾汽船はなんと22期ぶりに同3円、新和海運も19期ぶりに同4円、神鋼商事も5期ぶりに同2・5円の復配。とくに注目を集めたのがアサヒ飲料で、資本準備金および利益準備金を取り崩し、3期ぶりに期末9円の大幅復配を表明している。

国内要因としては継続する持ち合いの解消の売り、海外要因としては敵対的なTOBの活発化が予想されるなかで、株主構成が大きく流動化してきている。こうしたなかで、株主を安定化させるために、企業経営者にとって株主還元策のさらなる強

## PR特集 <シリーズ> 株主重視の経営とは？

# 「株主還元策」

化が最優先で取り組むべき課題となってきた。

**「資本効率の向上」以外にも  
さまざまな実施効果が狙える  
自社株買いは実施企業が急増**

かつては日本の経営の象徴だった「含み経営」、「安定配当」、「内部留保」などといったキーワードは、ここ5年で急速に「死語」となり、自社の株価を高める資本政策遂行能力が、企業経営への評価を左右するほどになっている。

株主への利益還元には配当金以外にも自社株買いといった手段があるが、米国では、1980年には配当総額の10%程度に過ぎなかった自社株買いの総額が、ここ数年で、配当総額と同等または上回るまでの高水準になっている。

日本でも、2001年10月の商法改正で規制緩和が行われたことや、金融機関との持ち合い株式の受け皿として、大規模な自社株買いの実施を決定する上場企業が増加した。

企業内部に現金を留めることは、ROE(株主資本利益率)が低下し投資家の批判を受けるだけではなく、企業買収の対象になる危険性も高い。

自社株買いについては、余剰資金について適当な投資先がない場合などの財務戦略の一環として捉えられ

ており、配当金に比べて、その決定・実施は自由度が高い。株価上昇時にはマーケットに放出し機動的に資金調達が実施できるほか、ストックオプションやM&Aの資金としても利用できる。

また、自社の株価が割安と判断しているという経営者のメッセージが、マーケットによりダイレクトにアナウンスできる上、マーケットに流通する株式数も減少するので、株価が上昇するケースが多いようだ。

**配当、自社株買い、株式分割……  
それぞれを上手に組み合わせた  
総合的な株主還元策が主流に！**

今後は、配当だけでなく自社株買いや株式分割など、あらゆるものを含めた株主還元策の実施が積極的になると考えられる。以前、本誌でも紹介したように資生堂や大東建託などいくつかの企業でこうした動きが見られる。こうした変化のなかで、わたしたち投資家も、かつてのように配当性向や配当利回りのみで購入する銘柄を選定するのではダメだ。配当総額と自社株買いの総額を合計し、時価総額と比較したもので利益還元の積極度合いを判断するなど、各企業の株主還元策を総合的に見極めるように変化していく必要があるだろう。

4期連続の株式分割と9期連続増配を実施！

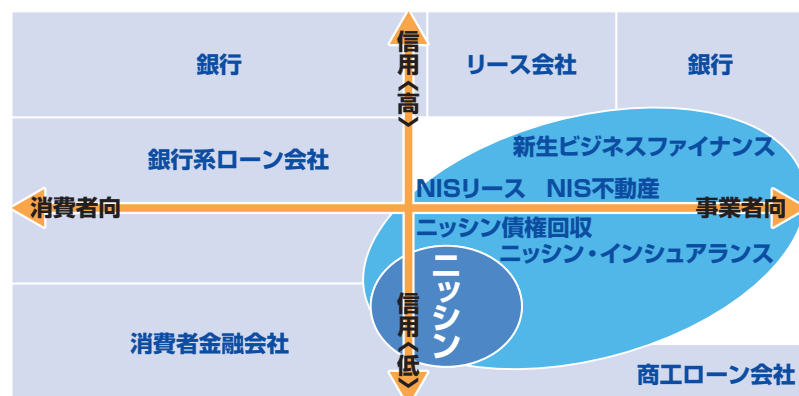
# 株式分割と増配で積極的に株主還元を図るニッシン

大手企業の寡占化が続く消費者金融市場は、近年、銀行等他業種からの参入が相次いでおり、以前にも増して競争が激化。その一方で、中小事業者向け融資は信用力の高い企業に偏っており、この分野の資金供給はわが国の融資市場においてエアーポケット化している。

## 消費者ローン債権を売却し、中小事業者向けリスクテイク企業へ

こうした状況のなか、事業者向け金融と消費者向け金融の両市場で事業を展開してきたニッシンは、単独で従来型の消費者金融ビジネスを継続し、債権の健全化を図りつつ残高を増やすことは難しいと判断。3年前からTVCMなど一般向けの広告宣伝を廃止していた。その一方で、1999年、大手2社が引き起こした「商工ローンバッシング」以降、事業者向け金融に力を入れ、99年時点では18%に過ぎなかった事業者向けの残高を全体の43%にまで増加。市場を消費者向け金融から事業者向

■ニッシンのターゲット市場



け金融へシフトした同社では、貸付残高で全体の2割にまで低下した消費者ローン債権を、今年6月、329億円でオリエン트信販(株)へ売却。経営資源を事業者向け与信ビジネス

## 企業データ

株式会社ニッソ  
NISSIN



代表取締役社長 寄岡邦彦

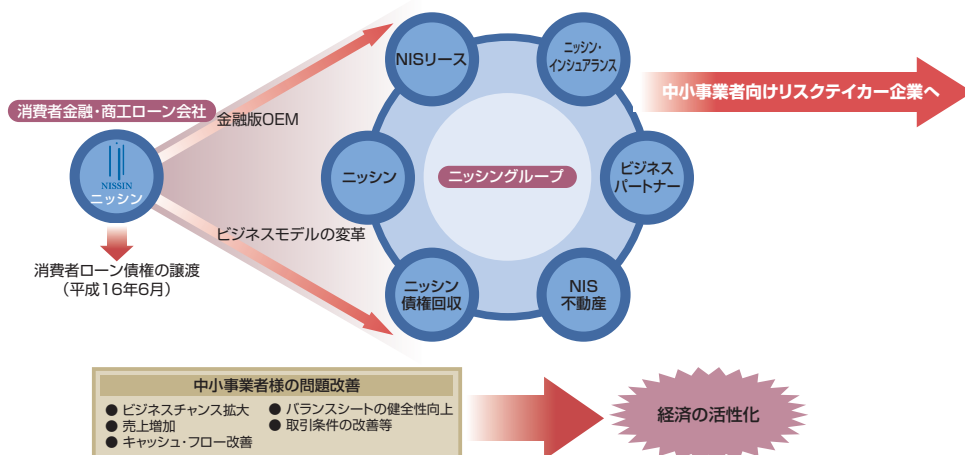
|         |           |
|---------|-----------|
| ■市場     | 東証1部・NY市場 |
| ■証券コード  | 8571      |
| ■設立     | 1960年     |
| ■資本金    | 7,218百万円  |
| ■従業員数   | 889名(連結)  |
| ■発行済株式数 | 134,726千株 |
| ■決算期    | 3月末       |
| ■売買単位   | 100株      |
| ■株価     | 457円      |

(04年7月1日終値)

## 金融版OEMを通じてビジネスモデルを変革！

に集中する。従来の消費者金融・商工ローン会社から、空白地帯であるミドルリスク層へのリースを核とした「中小企業向けリスクテイク企業」への変貌を図っていく考えだ。

同社における事業者向け金融の拡大は、同社の提携戦略である「金融版OEM」によるところが大きい。この「金融版OEM」とは、同社が長年培ってきた営業力及び与信能力と、提携先企業のブランド力を組み合わせたもの。2002年の三洋電機クレジット(株)、(株)新生銀行との提携を皮切りに、03年9月には中古車買取業界大手の(株)ガリバーインターナショナルと、さらに11月には(株)有線ブロードネットワークスと業務提携。こうした提携を通じて、顧客獲得コストの減少、貸し倒れ関連コストの縮小、手数料ビジネスの拡大を

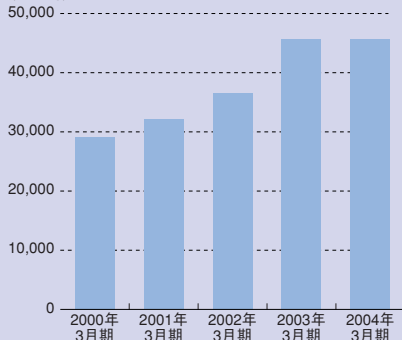


## 財務データ（連結）

※2003年3月の数値は単体

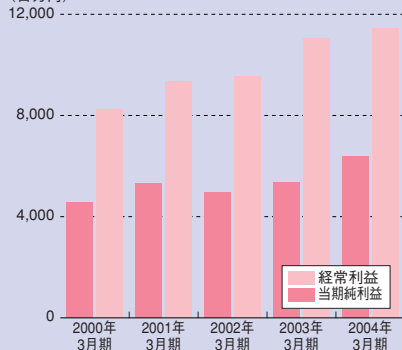
## ■営業収益

(百万円)

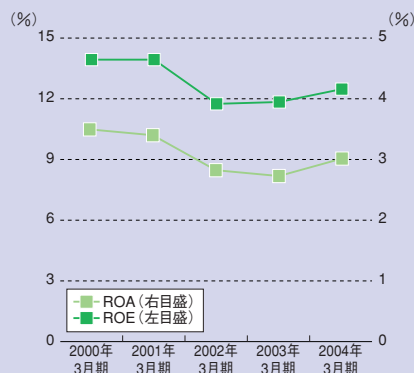


## ■経常利益・当期純利益

(百万円)



## ■ROA・ROE



## ■株価の推移

株価 (円)



## ■お問い合わせ先

株式会社ニッシン東京本社 IR部  
〒163-1525 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー25F  
TEL 03-3348-2423 URL <http://www.nissin-f.co.jp>

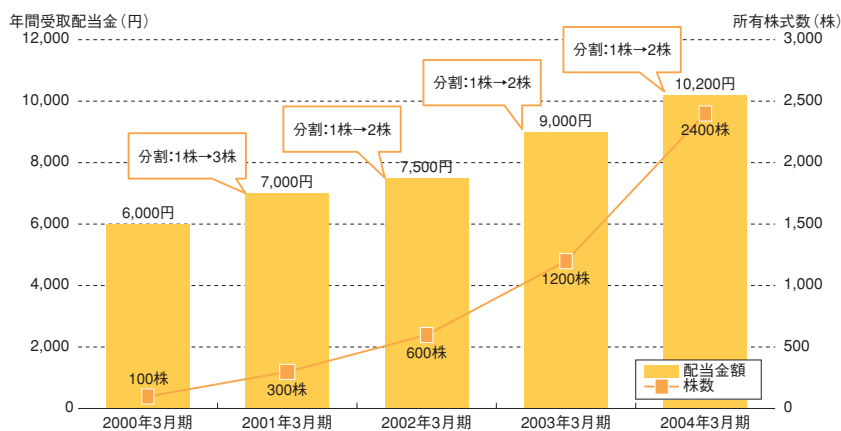
実現し、ビジネスモデルの変革を進めている。

**融資、リース、サービサー、不動産の4本柱で収益強化**

金融版OEMを進める一方、既存のリース会社では対応できなかったミドルリスク層を開拓するため、03年11月、N I Sリース(株)(100%子会社)を設立し、リース事業に本格参入。ニッシン本体の融資事業だけでは対応できなかったファイナンスニーズを、N I Sリース(株)、ニッシン・インシュアランス(株)などの子会社を通じて、ニッシンググループ全体で対応。現在の金融機関では対応できていない中小事業者向け与信ビジネスという新市場の開拓を狙う同社は、今後さらなる拡大が期待される。

## ■2000年3月末時点で100株保有していた場合の株式数、年間受取配当金の推移

年間受取配当金 (円)



**約4年間で1株当たり配当総額は約4万円、所有株式数は24倍、株式評価額は2.3倍に!**

|          | 期末株価   | 所有株式数  | 株式評価額      | 1株当たり配当金 | 年間受取配当金 |
|----------|--------|--------|------------|----------|---------|
| 2000年3月期 | 4,440円 | 100株   | 444,000円   | 60円      | 6,000円  |
| 2001年3月期 | 2,100円 | 300株   | 630,000円   | 70円      | 7,000円  |
| 2002年3月期 | 825円   | 600株   | 495,000円   | 25円      | 7,500円  |
| 2003年3月期 | 485円   | 1,200株 | 582,000円   | 15円      | 9,000円  |
| 2004年3月期 | 425円   | 2,400株 | 1,020,000円 | 8.5円     | 10,200円 |

4年間で配当総額39,700円

**株式公開来の9期連続増配！4期連続分割で株式数24倍に**

ビジネス戦略や成長性がアナリストから高く評価されている同社だが、株主還元という面でも注目が集まっている。上にあるシミュレーションと左にある株価チャートを見てもわかるように、同社では流動性の向上と投資家層の拡大を狙って株式分割を4期連続で実施。配当に関しては株式公開以来、9期連続の実質増配を果たしている。同社の上場しているニューヨーク証券取引所では、同社のように長年増配を続けている企業がいくつもあるが、日本では稀有な存在といえるだろう。

今後、ますます同社の動きに注目が集まるのではないだろうか。

自社株買いと配当で利益の80%を株主還元

# 5期連続の増収増益！ 6期連続増配の大東建託

40号の誌上で紹介した大東建託。利益の8割を株主還元 to 充てるといふ、同社の積極的な株主還元 of 姿勢が大きな反響を呼び、読者の皆さまから多くのご意見、ご質問を頂きました。今回は、これら寄せられた質問のなかで特に多かったものについて、麻田社長に直接、話を聞きました。

## 今期も自社株買いと配当で株主還元を継続！

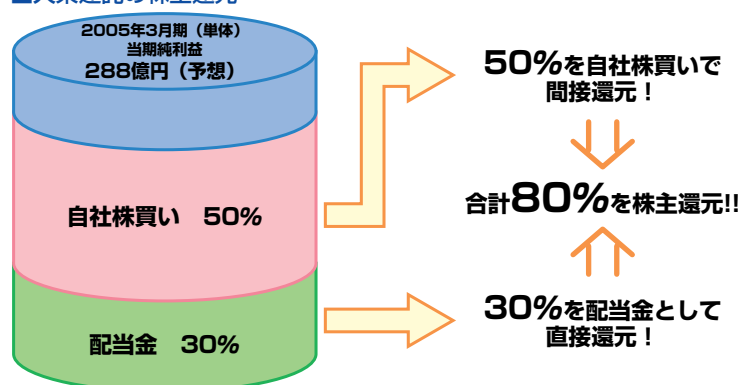
Q. 株主還元 to 積極的に取り組まれており、大変魅力を感じました。ぜひ投資してみようと思いますが、今後も株主還元を継続しますか？

麻田 当社の魅力を分かっていたいただき光栄です。本年5月に2004年3月期の決算発表をいたしました but、営業成績も順調に推移し、5期連続の増収増益を達成することができました。なかでも経常利益は10年ぶりに過去最高を更新いたしました。これも、お客様、取引先の企業、株主様など、皆さまのおかげである

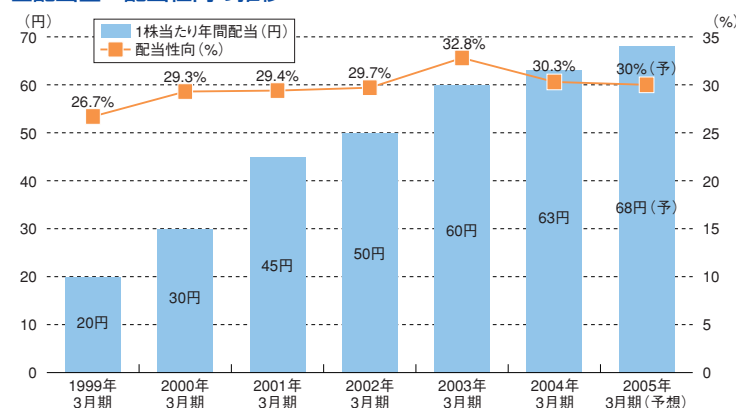
と感謝しております。

さて、株主還元 to 関してですが、もちろん今期も継続してまいります。当社では、企業価値の最大化に向けた株主重視経営の継続的取り組みの一環として、「自社株買い」と

### ■大東建託の株主還元



### ■配当金・配当性向の推移



「配当金」の両方で、株主の皆さまに利益分配を行っております。まず、「自社株買い」についてですが、単体での当期純利益が100億円を超え、大型の資金需要がないなど一定条件をクリアした場合、単

## 企業データ

大東建託



代表取締役社長 麻田守孝

|         |                       |
|---------|-----------------------|
| ■市場     | 東証1部・名証1部             |
| ■証券コード  | 1878                  |
| ■設立     | 1974年                 |
| ■資本金    | 29,060百万円             |
| ■従業員数   | 8,325名 (連結)           |
| ■発行済株式数 | 132,531千株             |
| ■決算期    | 3月末                   |
| ■売買単位   | 100株                  |
| ■株価     | 4,180円<br>(04年7月1日終値) |

体の当期純利益の50%を目途に消却を前提とした自社株買いを実施するという方針を昨年発表いたしました。前期はこの方針に則り、上限金額の115億円を実施しました。今期も、株式数で341万株、金額で133億円を上限に取得枠を設定しています。

次に「配当金」ですが、99年3月期の配当金 (1株当たり20円) を基準配当にして業績にに応じた利益還元分を加え年々増配し、前期 (1株当たり63円) で比べると、3倍以上増配しております。また03年3月期には目標とする配当性向30%を実現しています。この基準により、05年3月期の配当金につきましては、1株当たり68円 (うち中間配当金として34円) とする予定で、そうなると6年連続の増配となります。

## 無借金経営でかつ高い収益性

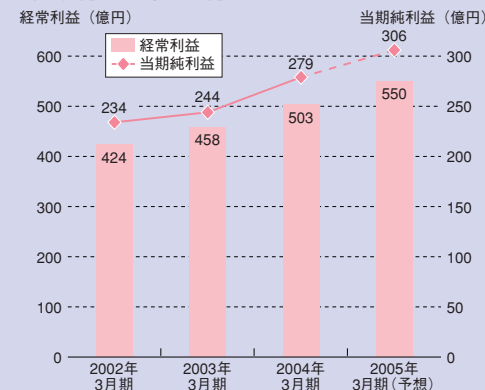
Q. 「建設」というと借金が多く、収益性も低いというイメージがあり

## 財務データ（連結）

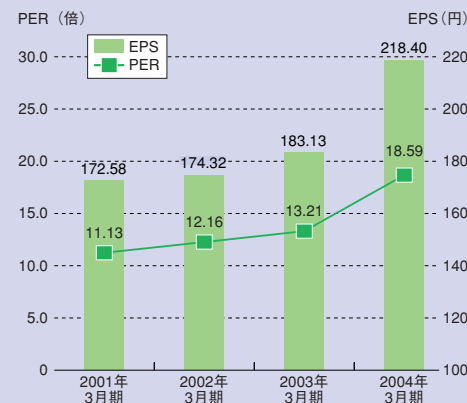
## ■売上高・営業利益



## ■経常利益・当期純利益



## ■EPS（1株当たり当期純利益）／PER（株価収益率）



## ■株価の推移（月足）



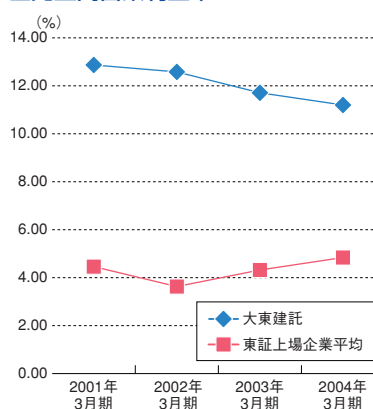
## ■お問い合わせ先

大東建託株式会社 総務部  
〒108-8211 東京都港区港南2-16-1  
TEL 03-6718-9000 URL <http://www.kentaku.co.jp>

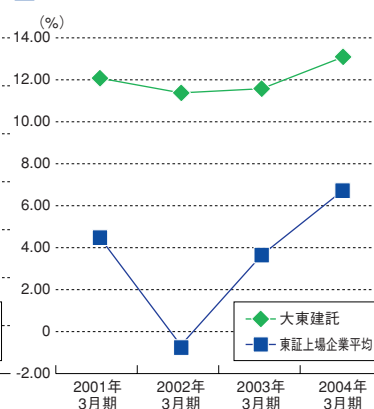
仲介・管理・空室保証まで、全ての面でサポートする「建託システム」  
Q. 賃貸住宅の建設以外、事業内容がよく分からないのですが？

ます。同じセクターにある大東建託はどうですか？  
麻田 当社は創業以来30年、無借金経営を貫いており、有利子負債も一切ありません。また、株主資本比率も58・8%と高水準を保っており、財務体質の健全性は非常に高いと自負しております。また、売上高営業利益率10%をターゲットにおき、本業での収益を重視した経営をしています。さらに、自社株買いの継続的な実施により、ROEも4年連続で10%を超え、資本効率の面でも改善効果が出ています。

## ■売上高営業利益率



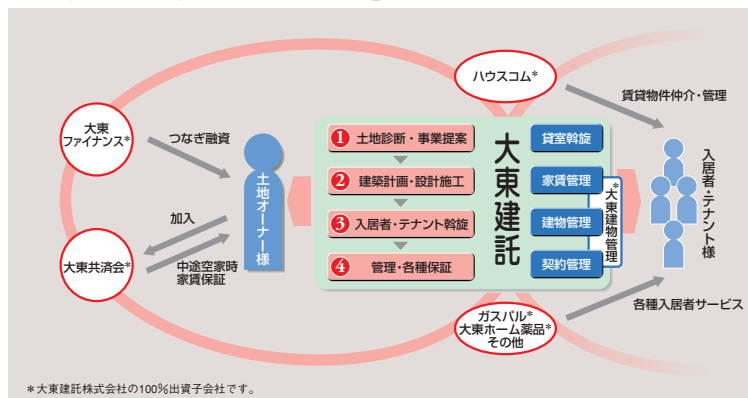
## ■ROE



麻田 当社の強みはなんと言っても、独自の土地有効活用総合支援システム「建託システム」にあります。建物を建設するだけでなく、入居者の募集や管理業務の代行、更には空室発生時の家賃保証まで、建物賃貸事業を経営するに際して必要な全てのサービスを、子会社を含む大東建託グループ全体でサポートしています。リピーター契約率が42・3%であるのも、家主様の信頼の表れです。

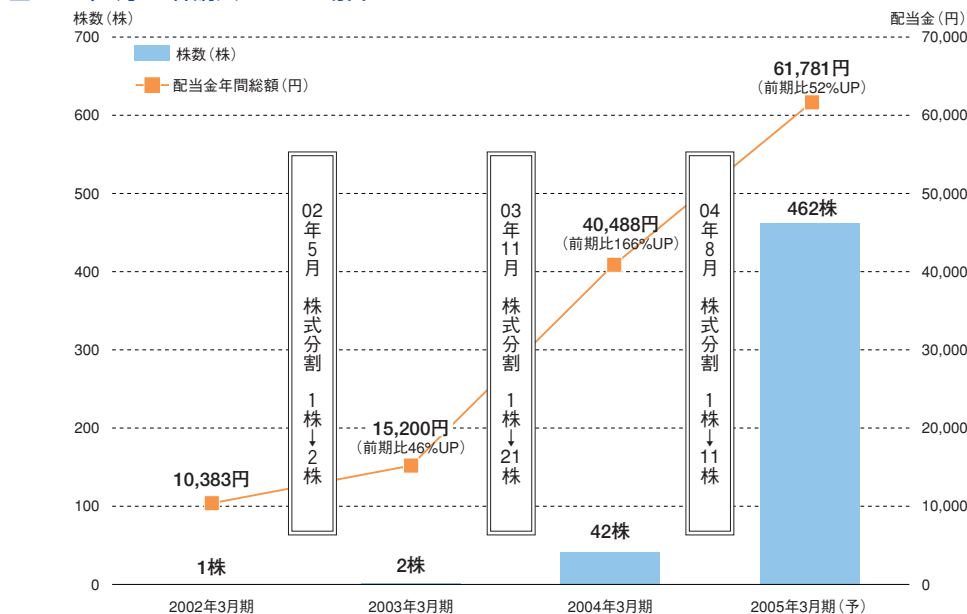
また、現在8・6%の賃貸住宅着工シェアを2014年3月期までに15%まで引き上げることを目標に、更なる発展を目指します。

## ■大切な資産を守る「建託システム」



## 大幅な3回の株式分割と2期連続の大幅増配

■2002年2月に1株購入していた場合



|        | 2002年3月期 | 2003年3月期                | 2004年3月期                | 2005年3月期(予)             |
|--------|----------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 株式分割   | —        | 1株：2株<br>(2002.5)       | 1株：21株<br>(2003.11)     | 1株：11株<br>(2004.8)      |
| 株数     | 1株       | 2株                      | 42株                     | 462株                    |
| 1株当り配当 | 10,383円  | 7,600円                  | 964円                    | 133円                    |
| 配当性向   | 50%      | 50%                     | 50%+<br>東証上場記念配当50%     | 100%                    |
| 配当受取額  | 10,383円  | 15,200円<br>(前期比146.39%) | 40,488円<br>(前期比266.37%) | 61,781円<br>(前期比152.59%) |

# 大胆な株主還元を 実施するインボイス

大幅な株式分割と全株主にストックオプションを付与

通信料金の一括請求サービス最大手であるインボイス。ユニークなビジネス形態で注目されていたが、株主還元という面でも、いまもっとも注目を集める企業のひとつだ。

### 2年4カ月で分割を3回実施

同社は2002年2月に店頭公開。その後、わずか2年4カ月の間に株式分割を3回実施した。1回目は2002年5月、1対2の分割、2回目は03年11月に1対21の大幅分割。そして04年8月には1対11の分割を実施している。

「公開当初からの公約どおり株価が継続的に50万円を超えたため、分割を実施しました。また、個人株主の利便性を考え、1対21、1対11の大幅分割にふみ切りました」（同社木村社長）

### 配当性向50%を100%に

また、配当にも注目が集まっている。同社は公開当初から配当性向を50%としており、これまでそれに則

## 企業データ

INVOICE



代表取締役社長 木村育生

|         |                        |
|---------|------------------------|
| ■市場     | 東証2部                   |
| ■証券コード  | 9448                   |
| ■設立     | 1992年                  |
| ■資本金    | 839百万円                 |
| ■従業員数   | 173名                   |
| ■発行済株式数 | 747千株                  |
| ■決算期    | 3月末                    |
| ■売買単位   | 1株                     |
| ■株価     | 39,400円<br>(04年7月1日終値) |

って配当を実施。業績拡大も伴って2期連続の実質増配となっていた。これだけでも、かなりの還元策であるが、昨年9月に東証2部上場を果たし、従来の50%配当に、東証上場記念配当50%を加え、当期利益の全てを還元。今期も配当性向100%を公約している。

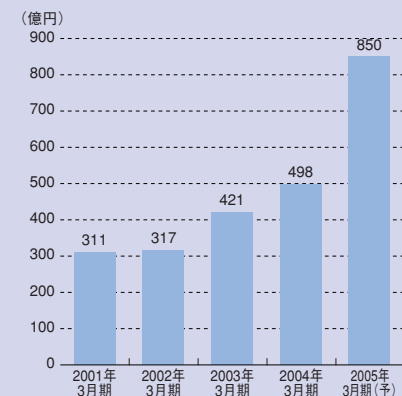
### 株主にストックオプションを!

同社では、04年9月30日付けの株主に対して保有株数と同数の新株予約権（ストックオプション）を付与する。これは中間配当を実施していない同社にとって、中間配当に代わる株主優待策の一環としての位置づけで考えており、「株価の上昇は株主のおかげ。だから株主の皆さまに付与するのは当然のこと」（木村社長）と、今後も定期的に継続していく考えだ。

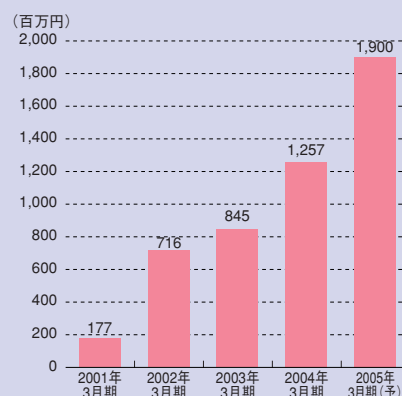
また、株主に対するストックオプションの付与は、今後、ストックオプションそのものに対する議論の呼び水にしたいという木村社長独自の

## 財務データ（連結）

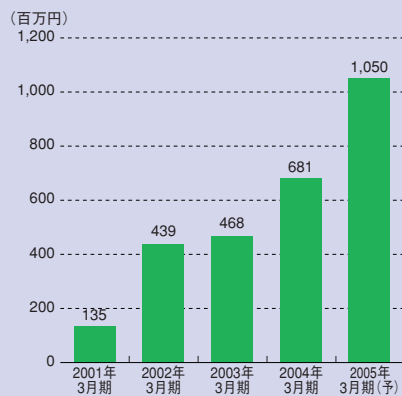
## ■売上高



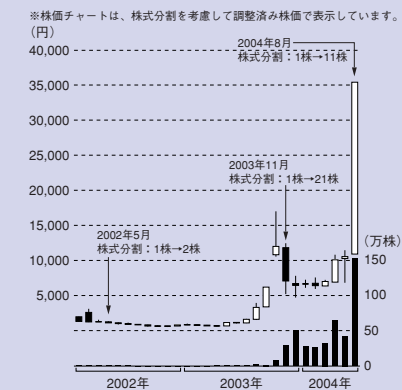
## ■経常利益



## ■当期利益



## ■株価の推移



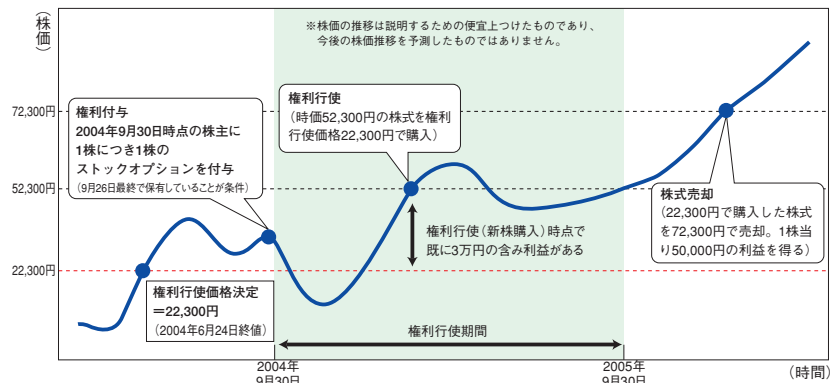
## ■お問い合わせ先

株式会社インボイス IR室

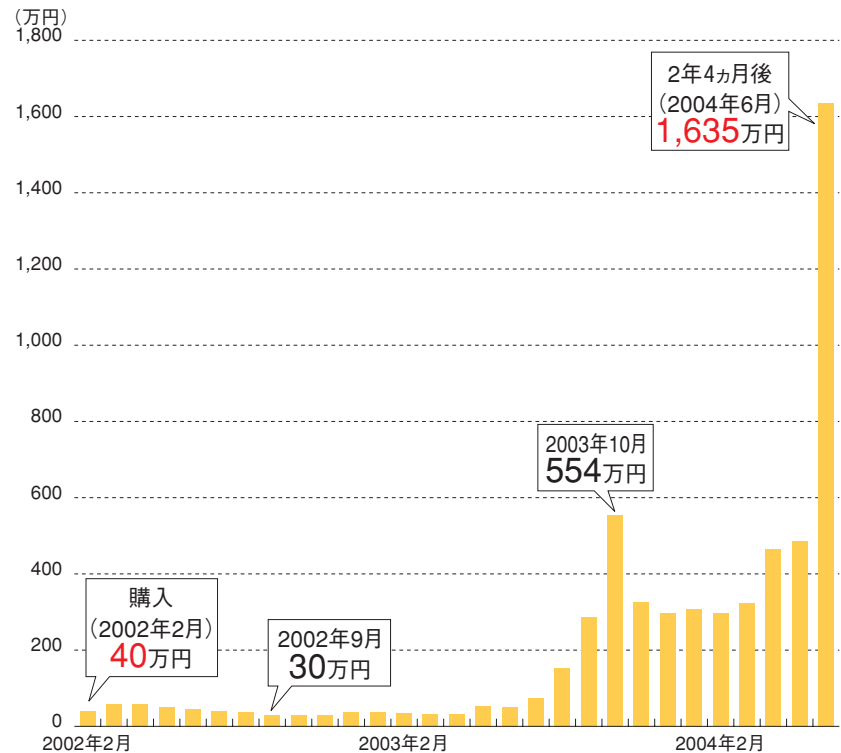
〒108-0014 東京都港区芝4-1-23

TEL 03-5440-3311 URL <http://www.invoice.ne.jp/>9月30日時点の株主に  
ストックオプション（新株予約権）を付与

## ■ストックオプション（新株予約権）制度の仕組み

積極的な株主還元策が評価され、  
公開からわずか2年4カ月で約40倍に！

## ■店頭公開時に公募（40万円）で1株購入していた場合



## 資本政策の転換を狙う

狙いもあるという。

また、今回のストックオプションは同社の資本政策とも深く関わっている。同社は低利で機動的な資金調達が可能で、銀行からの融資を最大限に活用してきた。しかし、中期的には市場金利の上昇が懸念され、利益を圧迫する要因となる可能性もあり、また同時に将来的な経営の安定性を図るためにも、直接金融重視へ転換。今回の権利行使によって資本の増強が可能となり、前期27%だった自己資本比率の大幅な向上等により、揺るぎない強固な財務基盤の確立を図るとともに、M & Aなどの資金として活用し、更なる業績拡大を狙うという。今後、同社への注目度がさらに高まっていくだろう。

# Little Library

## 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。

- ・P47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、2004年9月17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。



安心・創造企業  
**アイフル**  
アイフル株式会社



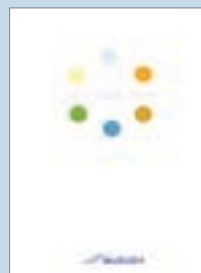
第27期事業報告書  
(2003.4~2004.3)

- ▶アイフルは消費者信用市場全体をターゲットとした「総合金融化戦略」を推進し、安定した利益成長を目指してまいります。
- ▶2004年3月期決算では、信販・カード会社のライフ、事業者ローン会社のシティズ等を含むアイフルグループの連結営業収益において、前々期に続き業界トップとなり、大手4社の中で唯一、増収増益となりました。
- ▶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](mailto:ir@aiful.co.jp)

8515 東1・大1 50株 3月決算  
配当アリ

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-1-5 東京駅前ビル  
TEL: 03-3272-8031 URL: <http://www.ir-aiful.com> お問い合わせ先: IR課

**株式会社 ムサシ**



ファクトブック 2004



第83期事業報告書  
(2003.4~2004.3)

- ▶当社は業界トップの選挙関連機材や貨幣処理機器などの製造販売と、情報・印刷システム機材、紙・紙加工品を取り扱っています。
- ▶7月に実施された参議院選挙では、投票用紙読取分類機や計数機など最新の選挙システム機器で投票・開票業務全般にわたる事務効率化をサポートしました。
- ▶11月の新紙幣発行に伴い、金融機関や流通市場等で稼働している紙幣処理機の改造対応と機器の更新を積極的に進めています。
- ▶電子政府・電子自治体の進展で拡大している文書・図面など情報のデジタル化事業をグループで推進しています。
- ▶印刷業界で急速に進んでいる印刷工程のフルデジタル化に対応したデジタル印刷機材の拡販に全力を注いでいます。
- ▶ご希望の方に最新のIR資料をお送りいたします。

7521 JASDAQ 500株 3月決算  
配当アリ

〒104-0061 東京都中央区銀座8-20-36  
TEL: 03-3546-7710 URL: <http://www.musashinet.co.jp> お問い合わせ先: 広報室

## 株式会社パソナテック



スキルアーキテクト  
2004.春号



第15期事業報告書  
(2003.4~2004.3)

- ▶ 今日のIT技術は、企業の特定期業務の効率化という元来の役割にとどまらず、事業構造全体の変革、新たな経営戦略の創出など、企業活動の中核を担うまでに至っています。
- ▶ こうしたIT技術の根幹を支え、新技術を開発し、活用提案しているのはITエンジニアそのものです。
- ▶ 当社は、1998年の株式会社パソナからの分社独立以来、ITエンジニアに特化し、人材派遣サービスを行ってまいりました。
- ▶ この間、IT技術の加速度的進歩によるIT活用分野の拡大、日本の雇用形態の変質などにより順調に業績を伸ばし、今年3月9日付けをもってジャスダック市場に株式を上場いたしました。
- ▶ より多くの皆様にIR資料のご請求を賜り、当社に対するご理解を深めていただければ幸いです。

2396

JASDAQ  
配当アリ

1株

3月決算

〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティ西棟  
TEL: 03-6415-3535 URL: <http://www.pasonatech.co.jp/> お問い合わせ先: 経営企画室

## ALSOK 総合警備保障株式会社



第39期事業報告書  
(2003.4~2004.3)



アニュアルレポート  
2004

- ▶ 当社は、365日24時間、機械警備・常駐警備・警備輸送等トータルな警備サービスを全国規模で提供する、わが国警備業界のリーディングカンパニーです。
- ▶ 創業以来、「立派な警備の提供」を経営指針に掲げ、厚い信頼と高い評価を頂いております。
- ▶ 今後は、ホームセキュリティをはじめとする機械警備業務の増強に向けた営業力の強化と、経営全般の合理化・効率化の推進を軸として、質の高い警備サービスの提供とともに更なる業績の向上を図り、お客様や株主の皆様の信頼に応えてまいります。
- ▶ 当社ホームページのIR情報コーナーでは、決算説明会の内容をはじめ、より多くの情報発信に努めております。  
<http://www.alsok.co.jp/ir/index.html>

2331

東証1部  
配当アリ

100株

3月決算

〒107-8511 東京都港区元赤坂1-6-6  
TEL: 03-3423-2331 URL: <http://www.alsok.co.jp/> お問い合わせ先: 投資家情報部

## BANPRESTO 株式会社バンプレスト



第29期事業報告書  
(2003.4~2004.3)



会社案内

- ▶ 当社は、「夢・感動」を創造する企業として、キャラクターマーチャンダイジングを核にアミューズメント事業、家庭用ゲームソフト事業、ホビー・雑貨・インターネットコンテンツ事業などを展開しているファミリーエンタテインメント企業です。
- ▶ バンプレストグループは、既存事業の改革と新規事業へのチャレンジを積極的に行い事業のエクспанションを図ることを目指します。また、それぞれの事業領域において「差別化と独自性」をキーワードに利益重視の効率経営により収益力の向上を図ってまいります。
- ▶ 当社のホームページでは商品情報、決算短信、事業報告書、プレスリリースなど各種IR資料を掲載しております。
- ▶ ご希望の方に最新のIR資料をお送りいたします。

7854

東証1部  
配当アリ

100株  
優待アリ

3月決算

〒111-8581 東京都台東区駒形2-5-4  
TEL: 03-3842-1206 URL: <http://www.banpresto.co.jp/> お問い合わせ先: 経営企画室広報課

## DIS ダイワボウ情報システム株式会社



会社案内



第22期事業報告書  
(2003.4~2004.3)

- ▶ ダイワボウ情報システム (DIS) はパソコン関連のトップディストリビューターとして時代をリードしています。
- ▶ どの地域のお客様にもきめ細かく対応していくために、全国各地に支店を展開し、世界中のあらゆるパソコン関連商品を取り扱い、販売・物流管理システム「DIS-NET」と独自の物流機能で即納体制を実現するとともに、サービス&サポート体制を整えています。
- ▶ Eコマースでも「iDATEN (韋駄天)」(B to Bインターネット販売サイト)でIT時代の最先端を走っています。
- ▶ 株主還元につきましては、年間20円の安定配当を基本方針としております。
- ▶ システムソリューション事業の強化を目的として、3月25日にブロードバンドソリューション事業を手がけているトーメンサイバービジネス (東証マザーズ上場) の発行済株式30%をトーメンから取得しました。

9912

東1・大1  
配当アリ

500株

3月決算

〒541-0053 大阪市中央区本町3-2-5 NSビル  
TEL: 06-6281-9100 URL: <http://www.pc-daiwabo.co.jp> お問い合わせ先: 人事総務部総務課



会社案内



第8期事業報告書  
(2003.2~2004.2)

- ▶ 当社は、全国のショッピングセンター内で「12才までの子供たちとそのファミリー」を対象とした「室内ゆうえんち」を運営しています。「今日は子供たちが主役！親子でふれあえる楽しいお店」をコンセプトに、親子が安心して楽しむことができる空間をめざしています。
- ▶ お店は200坪タイプの「ファンタジーアイランド」と300坪タイプの「モーリーファンタジー」の2パターンで標準店舗の多店舗化を進めております。
- ▶ ファーストフード店との共同出店やオリジナルキャラクターの着ぐるみによるイベント・パフォーマンスなどエンターテインメントを提供することで、他にないユニークな業態を実現しています。今後も全国のショッピングセンターを視野に出店を継続し、地域の親子のふれあいと遊びの場の提供をめざしていきます。

4343

東証2部

100株

2月決算

配当アリ

優待アリ

〒261-8504 千葉市美浜区中瀬1-5-1  
TEL: 043-212-6270 URL: <http://www.fantasy.co.jp> お問い合わせ先: 総合企画グループ



企業白書  
(Corporation Disclosure Mar. 2004)



第49期事業報告書  
(2003.4~2004.3)

- ▶ 弊社は、カラー写真を30分で仕上げることができる高速自動写真処理システム(ミニラボ)を開発。これらの写真処理技術をベースにあらゆるデジタルデータから美しい写真が出力できるデジタルミニラボを開発し全世界に展開しています。
- ▶ 次世代を見据え、もっと気軽にデジタルプリントを楽しんでもらうためにセイコーエプソン(株)と共同でインクジェット方式のデジタルドライプリンタを開発。また、写真画質で出力できる広告用の大判プリンタの開発も行い販売を開始しました。
- ▶ 2005年3月期の配当金は、中間15円、期末15円(年間配当金30円)を予定しています。また、ご好評いただいている株主優待制度「ノーリツ鋼機オリジナルグルメ」も引き続き実施する予定です。
- ▶ Webページ (<http://www.noritsu.co.jp>) では、IR情報を提供しています。

7744

東1・大1

100株

3月決算

配当アリ

優待アリ

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

## 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。

## 3732 e-wave 株式会社 イーウェーブ



代表取締役社長  
滝澤 正盛

### 株式会社イーウェーブ

〒541-0052  
大阪市中央区安土町1-8-15  
TEL: 06-4705-3901  
<http://www.ewave.co.jp>  
●市場/2004年2月ヘラクレス上場  
●お問い合わせ先/管理部

当社は、企業における基幹システムのコンサルティングから構築、保守までを請け負うソリューションプロバイダです。主にERPやWebなどの5つのソリューションを提供しています。

日本でもWindowsの上陸以来、企業のIT化は著しく、またそのニーズも変化してきました。当社では、時代に合ったソリューションを提供できるよう、常に社員の技術力を高め（オブジェクト技術者約200名）、さらに柔軟な組織編成により新たなソリューションを提供できる体制を整えております。

「常にお客様の利益の向上を目指す」を合言葉に、IT分野のトータルソリューションプロバイダを目指してまいります。

## 2387 VALIC 株式会社 ヴァリック



代表取締役社長  
牧 倫匡

### 株式会社ヴァリック

〒227-0063  
神奈川県横浜市青葉区榎が丘4-6  
TEL: 045-988-0888  
<http://www.valic.co.jp>  
●市場/2003年12月JASDAQ上場  
●お問い合わせ先/管理本部

当社は、「お客様のくつろぎと元気のある生活をお手伝いしたい」というコンセプトのもとカラオケ・パーティースペース「コート・ダジュール」を全国に展開しています。

その名のとおり、世界有数のリゾート地をテーマにした「歌と語らいのさわやかなくつろぎ空間」です。明るく清潔な店内で、カップルからご家族まで幅広い年齢の方々の楽しく充実したひとときを過ごせるコミュニケーションスペースとして、今までにない新しいスタイルの“カラオケ”をご提案しています。

当社は、今後もカラオケ業態のさらなる進化をしてまいると同時に、将来的にはカラオケを超えた時間消費型事業の展開をしていきたいと考えております。

2389



株式会社オプト

代表取締役社長CEO  
鉢嶺 登

## 株式会社オプト

〒107-0052

東京都港区赤坂3-3-3

住友生命赤坂ビル8階

TEL: 03-5561-9141

http://www.opt.ne.jp

●市場/2004年2月JASDAQ上場

●お問い合わせ先/統括部

当社はお客様のインターネット上でのマーケティング活動をお手伝いする「eマーケティングカンパニー」です。インターネット広告代理業を中心に「売上に直結するeマーケティング」を提供します。

国内シェア1位（当社調べ）の効果測定システム「アドプラン」を用いた科学的な提案アプローチによって、高い費用対効果を約束します。

## &lt;主な実績&gt;

- ・Yahoo! JAPANベストパートナー認定（国内唯一）
- ・効果測定システム国内ナンバーワンシェア（当社調べ）など

8921



シーズクリエイイト株式会社

代表取締役社長  
幸 寿

## シーズクリエイイト株式会社

〒150-0031

東京都渋谷区桜丘町31-15

住友生命渋谷ビル2F

TEL: 03-5428-8070

http://www.ccreate.co.jp

●市場/2004年2月JASDAQ上場

●お問い合わせ先/管理本部

当社は、首都圏を中心に自社ブランドであるシーズマンションシリーズの開発・分譲事業をしています。シーズマンションシリーズには、郊外型ファミリーマンションの「シーズガーデン」、都心型ファミリーマンションの「シーズスクエア」、都心型コンパクトマンションの「シーズクロノス」の3タイプがあります。当社では、経験豊富な人材とデータ分析に裏付けられた経営手法のもと、用地仕入れ、商品企画力、販売力の3つの強みを活かして、仕入から販売、完成までのビジネスサイクルを通常の約半分、14カ月半で行い、スピード優位性を誇る経営スタイルを確立しました。今後とも、顧客第一を念頭に、新しい時代にふさわしいさまざまな個性豊かな住まいをプロデュースしていきたいと考えております。

2793



株式会社 ジップ・ホールディングス

代表取締役会長兼社長  
舌古 宏

## 株式会社ジップ・ホールディングス

〒462-0006

愛知県名古屋市中区若鶴町314

TEL: 052-903-9373

http://www.zip-h.co.jp

●市場/2003年12月JASDAQ上場

●お問い合わせ先/経営企画部

当社は、地域に密着し、国民の「美と健康」に貢献するドラッグストアの実現を目指しております。当社は、地域の皆様にご満足いただける、よりよいサービスを提供するため、ドラッグストア業界初の「持株会社」として設立されました。

地域に根ざした各地の店舗・サービスはそのままに、システムや仕入れなどを一本化することで、レベルの高いサービスが提供できる新しいスタイルのドラッグストアとして、また、医薬品だけを扱うのではなく、トータルヘルスケアアドバイザーの役目を持つドラッグストアとして地域とお客様に貢献してまいります。

6267



包装システムのトータルプランナー

ゼネラルパッカー株式会社

代表取締役社長  
原 淳

## ゼネラルパッカー株式会社

〒481-8601

愛知県西春日井郡西春町大字宇福

寺字神明65

TEL: 0568-23-3111

http://www.general-packer.co.jp

●市場/2003年12月JASDAQ上場

●お問い合わせ先/経営企画室

当社は、食品・化学品・医療用品等を包装するための自動包装機械およびその周辺装置の製造・販売・修理を主たる事業としております。当社の自動包装機械は、粉末・顆粒・固形物等のドライ物（乾いた対象物）の袋詰用包装機を中心としており、中でも鯉節・製粉・製氷等の袋詰包装では、圧倒的シェアを得ております。

当社は、常に「創造と挑戦」をモットーに、お客様の満足と信頼を糧としてさらなる成長を続けるとともに、包装システムの市場創造型トータルプランナーを目指しております。今後も株主・投資家の皆様のご期待に添えるように「高収益体質で健全かつ強い会社」を目指して邁進してまいります。

## 2792 Honeys 株式会社ハニーズ



代表取締役社長  
江尻 義久

### 株式会社ハニーズ

〒971-8141  
福島県いわき市鹿島町走熊字七本松27-1  
TEL: 0246-29-1111  
<http://www.honeys.co.jp/>  
●市場/2003年12月JASDAQ上場  
●お問い合わせ先/経営管理部

「高感度・高品質・リーズナブルプライス」というコンセプトのもと、全国各地の大型ショッピングセンター等にレディースカジュアルショップを展開中です。SPA（製造小売業）企業として、企画から製造・販売まで一貫したビジネスモデルを確立しています。

2004年1月末の新物流センター稼働開始により、今後の積極出店にも対応した体制を構築しました。商品情報システムの充実とともに、さらなる在庫管理の効率化を目指します。

今後もお客様のニーズを第一に、流行に徹底的にこだわった商品をタイムリーに提供してまいります。

## 2391 株式会社 フラネット



代表取締役社長  
玉生 弘昌

### 株式会社フラネット

〒108-0022  
東京都港区海岸3丁目26-1  
TEL: 03-5444-0811  
<http://www.planet-van.co.jp>  
●市場/2004年2月JASDAQ上場  
●お問い合わせ先/社長室

当社は、1985年に日用品・化粧品業界のVAN運営会社として発足しました。以来19年、ITの進化に合わせ各種システムの増強・充実を実践し、メーカー・卸売業間の受発注から決済までの18種類に及びビジネスフォーマットの標準化並びに、小売業を含めた店舗統一コード（約30万店）の設定に努め、日本のVAN事業をリードする企業に成長いたしました。今後は、日本の流通ネットワークを支え、消費者の多様なニーズに応え、ライフスタイルを支援するマーケティング機能を視野に入れたインフォメーション・オーガナイザーへと事業構築してまいります。

## 1717 Meiho Facility Works Ltd.



代表取締役社長  
坂田 明

### 明豊ファシリティワークス株式会社

〒102-0083  
東京都千代田区麹町5-4  
TEL: 03-5211-0066  
<http://www.meiho.co.jp>  
●市場/2004年2月JASDAQ上場  
●お問い合わせ先/経営企画部

当社は、企業のオフィスや各種施設等について、コンサルティング、デザイン、プロジェクトマネジメント、コスト査定などのサービスを提供しております。『顧客側のプロ』に徹して、透明度の高い競争環境のもとで、メーカーや施工業者などの選定をお手伝いし、その選定プロセスと徹底してコスト削減された調達価格をお客様に開示するという、コンストラクションマネジメント（CM）手法を採用。生産性の高いデジタルオフィスや全国拠点統廃合など、さまざまな実績を挙げております。今後も、コスト削減意識の高まりや、第三者機関による価格査定・認証が求められるという時代のニーズにお応えし、躍進を目指してまいります。

## 8918 LAND 株式会社 ランド



代表取締役社長  
松谷 昌樹

### 株式会社ランド

〒231-0015  
横浜市中区尾上町5-77-2  
TEL: 045-664-6669  
<http://www.y-land.co.jp>  
●市場/2003年12月JASDAQ上場  
●お問い合わせ先/管理部経営戦略課

「豊かで快適な暮らしの創造」を企業理念に掲げ、当社は1996年12月の設立より「お客様に心から喜んでいただけるマンション創り」「住もう人が誇りに思えるマンション創り」に愛情と情熱を傾けてまいりました。「豊かで快適な暮らしの創造」を通じて住文化の向上に寄与し、株主の皆様はもとより、社会・お客様に支持、評価される存在であり続けることを社会的使命に、日々研鑽に励んでおります。今期より、新規事業として不動産流動化事業に着手いたしました。従来からのマンション分譲事業に続く新たな事業の柱を確立することにより、継続的な成長を可能とする企業体を構築し、長期的に株主価値の向上に努め、株主の皆様のご期待に添えまよう全力を尽くしてまいります。

|                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>川配布協力機関<br/>掲示板</div> <div>ジャパニーズインベスターは、下記の証券会社の全国本店・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。<br/>(部数に限りがありますので、お早めにご入手ください)</div>                      |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                    |
| <div>スターフューチャーズ証券</div> <div>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。<br/>TEL. 092-475-8800<br/>http://www.star-ir.co.jp/</div> | <div>黒川木徳証券</div> <div>「お客様と共に栄える」方針で、人と人のお付合いを大切に守り、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。<br/>TEL. 03-3278-7822<br/>http://www.kurokawakitoku-sec.co.jp/</div> |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                    |
| <div>住友信託銀行</div> <div>当社は素敵な出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。<br/>☎0120-780-890<br/>http://www.sumitomotrust.co.jp</div>       | <div>光世証券</div> <div>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。<br/>TEL. 06-6209-0821<br/>http://www.kosei.co.jp/</div>                |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                    |
| <div>センチュリー証券</div> <div>センチュリーFXは投資の可能性を大きく広げる為替保証金取引。外貨決済も出来ます。米ドル・ユーロ・ポンド・豪ドルの4通貨で開始、10通貨へ拡大を予定。<br/>☎0120-880-559<br/>http://www.centurysec.net</div>        | <div>コスモ証券</div> <div>コスモのオンライントレード「ネットレ」なら、50回までの株取引が月当たり6930円でOK！<br/>信用取引も同額で利用でき、便利なサービスも充実！<br/>☎0570-00-8611<br/>http://www.cosmo-sec.co.jp</div>             | <div>オリックス証券</div> <div>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。<br/>☎0120-779-104<br/>http://www.orix-sec.co.jp/</div>                                 | <div>ウツミ屋証券</div> <div>コールセンター取引なら手数料は手数料自由化以前の約半額。インターネット取引なら更に割安。ネット・コール専用店舗は土曜日でもオープンです。<br/>コールセンター☎0120-506-084<br/>http://www.utsumiya.co.jp</div>        | <div>アイザワ証券</div> <div>★アジア株No.1宣言！★<br/>韓国、台湾の株式も取扱中これから大きな成長が期待できるアジア<br/>さあ、アジアの株主に！<br/>☎0120-311-434<br/>http://www.aizawabtc.com</div>                       |
| <div>そしあす証券</div> <div>豊かな生活を、お客様と実現するために『そして、あすへのパートナー』としてお客様のニーズにお応えします。お気軽にご相談ください。<br/>TEL. 03-3271-2311 (代表)<br/>http://www.socius-sec.com/</div>           | <div>佐世保証券</div> <div>営業マンと話しがしたいと思うことはありませんか？そんな時は佐世保証券へお電話を！御来店の際はスカイブルーの看板が目印です。<br/>土曜日もよかですよ。<br/>TEL. 0956-22-8188</div>                                      | <div>香川証券</div> <div>四国を中心とした地域密着型証券。資産運用の高度なサービスを提供し、アイ・キャピタル証券と連携の下、ベンチャー企業の発掘・支援・育成に力を注ぐ。<br/>TEL. 087-851-8181<br/>http://www.kagawa-sc.co.jp</div>                                 | <div>エイチ・エス証券</div> <div>ネット、コール、対面の販売3チャンネルの展開。IPO主幹事12社、今期10社予定。モンゴルAG銀行を傘下に。<br/>TEL. 03-4560-0200 (代)<br/>http://www.hs-sec.co.jp</div>                     | <div>阿波証券</div> <div>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56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。<br/>TEL. 088-652-8111<br/>http://www.pawa.co.jp</div>                      |
| <div>大和証券</div> <div>全国に店舗を展開。インターネットやコールセンターでも取引可能。中国株や米国株、各国通貨建ての債券、各種投資信託等、品揃えも豊富。<br/>コールセンター☎0120-010101<br/>http://www.daiwa.co.jp/</div>                  | <div>十字屋証券</div> <div>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。<br/>TEL. 03-3666-0101<br/>http://www.jyujiya-sec.co.jp</div>                                       | <div>金十証券</div> <div>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。<br/>TEL. 03-3249-8501<br/>http://www.kaneju-sec.co.jp/</div>                             | <div>SMBCフレンド証券</div> <div>三井住友銀行グループのリテール証券会社である当社は、同グループとの連携と質の高いサービスで、お客さまの様々なご要望にお応えしてまいります。<br/>フリーコール 0120-03-1997<br/>http://www.smbc-friend.co.jp</div> | <div>安藤証券</div> <div>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。<br/>☎0120-827-751<br/>http://www.ando-sec.co.jp</div>                   |
| <div>立花証券</div> <div>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、安心してお取引いただけます。<br/>TEL. 03-3669-3110<br/>http://www.1ban.co.jp/</div>                 | <div>上光証券</div> <div>北海道に誕生し、北海道で育って68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。<br/>TEL. 011-231-2827<br/>http://www.jyokoshoken.co.jp/</div>       | <div>金山証券</div> <div>何よりも信用を重んじ“であいいふれあい・おてつだい”をモットーに幅広いニーズに対応☆米国株式もお取引可能☆新証券税制・各種投信の資料請求もお気軽に<br/>TEL. 03-3668-3111 (代表)<br/>企画係☎0120-355-886<br/>http://www.kaneyama-sec.co.jp/</div> | <div>愛媛証券</div> <div>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。<br/>TEL. 0894-22-2211<br/>http://www.ehime-sc.co.jp</div>                  | <div>いちよし証券</div> <div>“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。<br/>☎0120-039-144<br/>http://www.ichiyoshi.co.jp</div>            |
| <div>中央証券</div> <div>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。近くあって気軽に往復が親しみやすいことが特徴です。<br/>TEL. 03-5202-3702<br/>http://www.chuo-sec.co.jp</div>              | <div>新光証券</div> <div>「クライアントファースト」を企業ビジョンに ネットと電話と親しみやすいスタッフ。3つの窓口が1つになった「新光3サポート」でお客様にサービスを提供します。<br/>☎0120-39-4545<br/>http://www.shinko-sec.co.jp</div>          | <div>極東証券</div> <div>大切な資産を育てるお手伝い<br/>当社は、昭和24年創立以来「信ヲ萬事ノ基ト為ス」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。<br/>TEL. 03-3666-5135<br/>http://www.kyokuto-sec.co.jp</div>           | <div>大塚証券</div> <div>大塚証券は……<br/>地域の皆様に頼られる証券会社を目指します。<br/>大塚証券は……<br/>地域への情報の発信と受信のセンターです。<br/>TEL. 06-6120-1262<br/>http://www.otsuka-sec.co.jp/</div>        | <div>入や萬成証券</div> <div>暑中お見舞い申し上げます。円建て、期間約半年、年3%の利回りの社債を扱っている証券会社をご存知ですか。それは三田明のCMでお馴染みの入や萬成です。<br/>コールセンター☎0120-663-543<br/>http://www.iriya-bansei.co.jp/</div> |

|                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                |                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                        |                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>山和証券</b><br>“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。<br>TEL. 03-3668-5427<br>http://www.yamawa-sec.co.jp              | <b>丸八証券</b><br>愛知県を中心に地域密着型営業を展開。インターネット取引も「使い勝手が良い」とお客様から高評価。対面・ネットともお客様のニーズにお応えします。<br>TEL. 052-261-3231<br>http://www.star-trade.net/       | <b>のぞみ証券</b><br>あなたの「のぞみ」かなえます。<br>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。<br>TEL. 03-5651-5500<br>http://www.nozomi-sec.com                | <b>西脇証券</b><br>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。<br>TEL. 0795-22-3361                                                   | <b>UFJつばさ証券</b><br>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。<br>TEL. 0077-789-283<br>http://www.ufj-tsubasa.co.jp         |
| <b>豊証券</b><br>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。<br>TEL. 052-251-3311 (大代表)<br>http://www.yutaka-sec.co.jp          | <b>丸和証券</b><br>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。<br>お気軽にご利用ください。<br>TEL. 03-3274-5353<br>http://www.maruwa.co.jp/      | <b>光証券</b><br>①取扱商品は相場観のみ<br>★株式の専門店<br>②お客様は個人投資家のみ<br>★個人投資家専門店<br>③営業は兵庫県岡山県中心<br>★神戸で唯一の生き残り<br>TEL. 078-391-2305<br>http://www.hikarishoken.com | <b>日興コーディアル証券</b><br>「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。<br>☎0120-550-250<br>http://www.nikko.co.jp                              | <b>東海東京証券</b><br>国際分散投資のススメ!<br>特に米国株式と中国株式の情報は自信を持ってお届けしています。米国株式は105銘柄、中国株式は50銘柄をカバーしています。<br>☎0120-746-104<br>http://www.tokaitokyo.co.jp/ |
| <b>リテラ・クレア証券</b><br>首都圏に2店舗、関西圏に4店舗。トレーディングブラザ「リテラ」では、ネット取引の口座も開設可能。また、セミナー等も開催中。<br>TEL. 03-3667-4419<br>http://www.retela.co.jp/                     | <b>三菱証券</b><br>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。<br>☎0120-17-3234<br>http://www.mitsubishi-sec.co.jp        | <b>日の出証券</b><br>「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。<br>TEL. 03-3297-5111<br>http://www.hinodeshouken.com         | <b>日産証券</b><br>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。<br>TEL. 03-3666-3151<br>http://www.nissan-sec.co.jp/           | <b>東洋証券</b><br>中国株情報グレードアップ、中国株取引システムグレードアップ。日本も中国も「東洋」です。中国株のエキスパート東洋証券にお気軽にお越しください。<br>☎0120-03-1040<br>http://www.toyo-sec.co.jp           |
| <b>ワールド日栄フロンティア証券</b><br>2004年2月にヘラクレス市場へ上場! 従来の得意分野に加え、新たに未公開企業分野など、サービスの幅も広がります。大好評ホームページも是非!<br>☎0120-01-3799 (大代表)<br>http://www.wnfrontier.co.jp/ | <b>水戸証券</b><br>お客様から信頼される証券会社を目指し、多様なサービス、投資情報の提供に努めます。貯めるから殖やす時代へ! 水戸証券にお気軽にご相談ください。<br>TEL. 03-3274-6111<br>http://www.mito.co.jp/           | <b>二浪証券</b><br>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。<br>TEL. 089-941-5191<br>http://www.futanami-sec.co.jp/                      | <b>日本インベスターズ証券</b><br>★★★★★★★★★★<br>【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)<br>★★★★★★★★★★<br>TEL. 03-3560-0900<br>http://www.turtle-club.net/ | <b>内藤証券</b><br>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。<br>TEL. 0077-78-7110<br>http://www.naito-sec.co.jp     |
| <b>中央三井信託銀行</b><br>投資信託や個人年金保険など、幅広い商品ラインアップの中から、あなたにぴったりの資金運用プランとポートフォリオづくりをお手伝いします。<br>☎0120-56-2031<br>http://www.chuomitsui.co.jp                  | <b>明和証券</b><br>当社は、お客様とのふれあいを大切に、フェイス・to・フェイスのおつきあい、最良のアドバイザーを目指します。<br>TEL. 03-3666-2544<br>http://www.meiwa-sec.co.jp                        | <b>前田証券</b><br>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。<br>TEL. 092-771-4540<br>http://www.maeda-sec.co.jp                     | <b>日本協栄証券</b><br>【信用審査オンライン化】業界最低水準の信用手数料は約定代金が1円でも1億円でも525円! 信用取引口座開設審査はインターネットでらくらくお手続き!<br>TEL. 03-3668-3446<br>http://www.kyoei-sec.co.jp          | <b>新潟証券</b><br>“この街が好きだから” 県内全域に14店舗のサービス網展開。全店に配置のフィナンシャルプランナーがお客様のニーズにキメ細かくお応えいたします。<br>TEL. 0258-35-2211<br>http://www.niigata-sec.co.jp   |
| <b>明治安田生命</b><br>「21世紀生まれの、一番若々しい生命保険会社」として、収益力・成長力・健全性を一層高め、お客様に「最も信頼される生命保険会社」をめざします。<br>TEL. 03-3342-7111 (代表)<br>http://www.meijiyasuda.co.jp/     | <b>八幡証券</b><br>創業以来、当社が培ってきたフェイス・トゥー・フェイスの活動による“温かみのあふる営業”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。<br>TEL. 082-243-6800<br>http://www.yahata-sec.co.jp | <b>丸三証券</b><br>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。<br>☎0120-03-4803<br>http://www.03trade.com                      | <b>ライブドア証券</b><br>弊社では証券のみならず、一般金融などのマネー＆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。<br>☎0120-20-9680<br>http://kabu.livedoor.com/                              | <b>西村証券</b><br>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。<br>TEL. 075-221-2155 (代表)                              |

## 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.skf.or.jp

## 日銀短観、景況感が 13年ぶりの高水準

▶日銀が7月1日に発表した6月の企業短期経済観測調査(短観)は、企業の景況感を示す業況判断指数が大企業製造業でプラス22と、1991年8月以来の高水準になった。前回3月の調査を10ポイント上回り、5期連続で改善した。業種別に見ると、輸出の好調で一般機械が10ポイント、デジタル家電の需要拡大を背景に電気機械が19ポイントとそれぞれ改善した。また、中小企業の製造業も約12年半ぶりにプラス2となるなど、改善の動きが波及してきた。



## 発芽玄米を使用した ヘルシーなシリアルバー 『発芽玄米BAR』と豆乳を原料に した『豆乳スナック』が新発売!

▶亀田製菓では、発芽玄米を使用したおいしくてヘルシーなシリアルバー『発芽玄米BAR』ストロベリー・アップル・オレンジの3種類の味で新発売。また、8月下旬より大豆から搾ってできた豆乳を原料にした『豆乳スナック』を全国発売する。これらの商品(発芽玄米BAR3種類×12個=計36個・豆乳スナック5袋)をセットにして8名様にプレゼント。巻末のアンケートハガキにてご応募ください。  
☎お客様相談室 ☎025-382-8880  
<http://www.kamedaseika.co.jp/>

## 03年度、外国人株式保有比率 21.8%、過去最高に

▶東京証券取引所は、6月17日、2003年度の株式分布状況を発表した。外国人の株式保有比率は、前年度比4.1%増の21.8%と過去最高を更新した。一方、個人投資家の保有比率は0.1%減の20.5%と小幅ながら4年ぶりに減少に転じた。ただし、個人株主数は、大幅な株式分割や1単元のくくり直し等の施策により前年度比23万人増加の3400万人となり、平成8年度以降8年連続で過去最高を更新したが、今年度の伸び率は株価上昇率の大きな銘柄を中心に個人株主数の減少が見られたこと等により、0.7%と小幅にとどまっている。

## Presents 8名様

## 日本初! 1本でレモンポリフェノール400mg 食後サラサラ化飲料『レモン効果』 新発売!



▶ポッカコーポレーションでは、レモンポリフェノールを日本で初めて400mg配合したレモン機能素材に特化した、カロリーオフのすっきりした味わいの機能性飲料『レモン効果』を新発売。この商品を6本セットで8名様にプレゼント。巻末のアンケートハガキにてご応募ください。

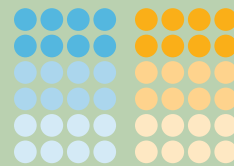
☎お客様相談室  
☎052-932-3778  
<http://www.pokka.co.jp/>

## 米国、4年ぶり0.25%利上げ

▶米連邦準備制度理事会(FRB)は6月30日の連邦公開市場委員会(FOMC)で、短金利の指標であるフェデラルファンド(FF)金利の誘導目標を現行の年1.0%から1.25%へ引き上げることを決定し即日実施した。景気拡大と緩やかな雇用改善等により超低金利政策の転換が必要と判断した。利上げは4年1カ月ぶり。ITバブル崩壊後の景気減速をきっかけに2001年1月から続いた米国の金融緩和局面は、約3年半で終了。この間、FRBは6.5%だったFF金利の誘導目標を13回にわたり計5.5%幅引き下げた。特にイラク戦争など地政学的リスクへの懸念からデフレ色が強まった昨年6月にはFF金利を1.0%へ引き下げ、46年ぶりの超低金利が続いていた。

## 薄型テレビの出荷額、 ブラウン管を抜く

▶電子情報技術産業協会(JEITA)は、2003年のテレビの国内出荷額で液晶テレビとプラズマテレビを併せた薄型テレビが、初めてブラウン管テレビを上回ったと発表した。2003年の国内出荷額は、液晶テレビとプラズマテレビの合計値は、60.0%増の3413億円。一方、ブラウン管テレビは25.4%減の3079億円だった。台数ベースでは、ブラウン管テレビが薄型テレビの約4倍の出荷数となったが、薄型テレビは単価の高い大型モデルが人気のため、金額ベースで上回る結果となった。薄型テレビが「新三種の神器」の1つとして消費を牽引している姿が明らかになった。



## Topics & Information

## 大豆をまるごと使った 粉末大豆健康飲料 『大豆のいいところ』が新発売!

▶和光堂では、大豆をまるごとなめらかで口当たりの良い微粉末にした大豆健康飲料『大豆のいいところ』を新発売。食事中的コレステロールが気になる方には<ノンコレステロール>を、足腰の健康維持を心がけている方には<Ca&グルコサミン>がおすすめです。この商品をセットで10名様にプレゼント。巻末のアンケートハガキにてご応募ください。  
☎お客様相談室 ☎0120-88-9283  
<http://www.wakodo.co.jp/>



## アリコジャパン 簡便な手続きで加入できる シニア向け傷害保険を発売

▶アリコジャパンは2004年7月2日より、医師の診査・告知書の提出を不要とし簡便な手続きで加入できる傷害保険<正式名称:傷害保険(無選択型)>をシニア向けに発売。今回発売する傷害保険は、手ごろな保険料で高齢者に特に多い骨折等のケガを手厚く保護し、近年増加傾向にある高齢者の海外旅行、社会活動への参加、趣味のスポーツなど、よりアクティブになっているシニア世代のニーズにマッチする保障内容を備えた保険商品。

**“幕末の歴史の薫り”感じるピンズ  
バンプレストが  
「幕末新選組ピンズ」を発売**

▶バンプレストでは、新選組の近藤勇・土方歳三・沖田総司等をモチーフにした「幕末新選組ピンズ」をカプセル自販機で発売。京都の観光地限定で発売されている「京都ピンズ」の中でも人気の高かったピンズからできた「幕末新選組ピンズ」を全10種（シークレット1種を含む）をセットにして10名様にプレゼント。巻末のアンケートハガキにてご応募ください。  
◎お客様相談センター北松戸分室  
☎047-366-4611  
<http://www.banpresto.co.jp/>



Presents  
10名様

**東証1部売買高10億株超の  
連続記録86日でストップ**

▶東京証券取引所第1部の売買高が7月2日、9億7185万株となり、2月27日から続いていた売買高10億株超の連続日数記録は7月1日までの86営業日で途切れた。2003年5月29日から7月18日に記録した37日を大きく上回り過去最長となった。日経平均株価が4月26日に1万2163円の年初来高値をつける過程で、日本の景気回復期待から低位株を中心とした幅広い銘柄に外国人投資家の買いが入ったのを機に、ネット証券を通じた個人投資家の活発な短期売買も加わり高水準の売買高を維持していた。

**今、話題のL-カルニチンを配合した  
『GooDiet!ゼリードリンク』が  
新発売!**

▶ニチレイでは、L-カルニチンとアセロラ由来の天然ビタミンCを手軽に補給できるウェルネス商品として『GooDiet!ゼリードリンク』を新発売。この商品を3個セットで10名様にプレゼント。巻末のアンケートハガキにてご応募ください。  
◎お客様相談センター  
☎0120-69-2101  
<http://www.nichirei.co.jp/>



Presents  
10名様

**日経CNBC「はじめての投資」体験談募集**

▶経済専門チャンネル日経CNBCは今年10月の開局5周年企画として、個人の方を対象に『はじめての投資キャンペーン』を開催中。体験談のテーマは「変額年金保険」と「証券取引」の2テーマ。優秀作品の受賞者には、液晶テレビとデジタルカメラの豪華商品が贈呈される。  
◎はじめての投資キャンペーン事務局(株式会社 想研内)  
〒104-0061 東京都中央区銀座2-12-14銀座島ビル3F  
☎03-5565-7978  
FAX03-5565-1504

- 応募要綱 これから投資を始めようとお考えの方へのメッセージを込めてあなたの投資体験談を「変額年金保険」「証券取引」2テーマの中から選んでお書きください。1200字以内で1回の応募につき1作品とします。国内居住の個人投資家
- 応募資格 日経CNBCの解説委員及びキャスター
- 審査委員 最優秀賞：ワイド26型液晶テレビ 1名
- 賞品 優秀賞：デジタルカメラ 3名
- 締め切り 2004年8月31日必着
- 発表 2004年10月、日経CNBCホームページで行います。
- 応募方法 郵送・FAXの場合：〒、住所、氏名、性別、職業、TEL、(お持ちなら)メールアドレスを明記の上、下記事務局へ。ホームページの場合：日経CNBCのホームページから。  
<http://www.nikkei-cnbc.co.jp/hajimete/index.html>
- 主催 日経CNBC

**ゲームボーイアドバンス専用ソフト  
「クレヨンしんちゃん 嵐を呼ぶシネマ  
ランドの大冒険!」発売!**

▶小学生に人気のキャラクター“クレヨンしんちゃん”を起用した、ゲームボーイアドバンス専用ソフト「クレヨンしんちゃん 嵐を呼ぶシネマランドの大冒険!」をバンプレストが発売。同商品を3名様にプレゼント。巻末のアンケートハガキにてご応募ください。  
◎バンプレストグループテレホンサービス  
☎03-3847-6320  
<http://www.banpresto.co.jp/>



©臼井儀人/双葉社・  
シンエイ・テレビ朝日  
©BANPRESTO 2004

Presents  
3名様

**医療・介護分野で絶賛の介護保険適用商品  
『アルティ フォーム アトラスSET』**

▶大量のマイナスイオンを発生し、体の酸化(老化)を遅らせ、リラクゼーション効果により思考、運動能力を促進、自然治癒力を高める効果があるとされる純度99.99%の「ゲルマニウム」を配合した、世界で唯一の低反発性ウレタンフォーム「アルティ フォーム」。従来の低反発枕の約2~5倍の耐久性、約8~10倍の通気性(当社比)に優れ、しかもカバーも中身も洗え、いつも清潔に使える「アルティ フォーム アトラスSET」(洗濯乾燥ネット付き)(税込価格28,350円)をJ読者特別価格21,000円(税込)にてご提供。お問い合わせ・お申込は下記まで。



Presents  
10名様

▲『アルティ フォーム アトラスSET』

また、今回は特別に①『アルティピローショルダー』を10名様にプレゼント。巻末のアンケートハガキにてご応募ください。  
◎株式会社キャラ ☎03-3407-8391

- ①肩がラクチン!ピローショルダー(サイズ幅40×長さ50×厚さ0~8cm)
- ②ひざ裏や腰に!ニー&ウェスト(サイズ幅30×長さ55×厚さ6cm)
- ③足のむくみに!アンクル(サイズ幅15×長さ55×厚さ9cm)

**日本IR協議会  
第11回「IR活動の実態調査」の結果  
発表  
『個人投資家やCSR(企業の社会的  
責任)への対応が前進』**

▶日本インベスター・リレーションズ(IR)協議会は第11回「IR活動の実態調査」の結果をまとめた。調査は全株式公開会社(3655社)を対象に2004年4月に実施し、1307社が回答、回答率は35.8%。60%以上の企業が個人投資家向けIRを実施し、また、約40%の企業がCSR(企業の社会的責任)、SRI(社会的責任投資)を意識したIR活動を実施している。今後の課題としては「個人投資家向けIR」が第1位にあがるとともに「IR活動の効果測定」も浮上している。

## 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

私たち投資家にとって、「価値ある情報の収集と選択」が何よりも重要な意味を持つ時代になった。株式投資の基本は「自己責任の原則」である。つまり、情報を精査し自己責任の原則の基で投資する。一見当たり前のことのようにだが、なかなか難しい。なぜなら、その投資行動には「投資哲学」が必要不可欠だからである。投資哲学は十人十色であり、だからこそ「市場」が機能する。あなたの投資哲学を聞かせて下さい。

# CLUB

### 私も「経営者の顔」に

注目しています

毎号「トップインタビュー」と「ニューフェイス」に登場するさまざまな経営者の顔に興味を感じています。「この会社の経営者は、こんな顔をしていたのか」と新しい発見を楽しんでいます。実際に経営者の顔がちゃんと見え、トップダウンの経営をしている会社の方が成長力が高いと思います。私自身「経営者の顔」や「経営理念」も投資する際の尺度の一つにしています。

(東京都・阿部隆太郎)

藤野英人氏の、経営者を見ると伸びる会社かそうでないかわかるという意見に賛成です。今年も株主総会が各地で開かれませんが、経営者を見ることができると年に1回のチャンスなので、総会に参加してこうと思っています。

(東京都・福本尚子)

いつもご愛読ありがとうございます

います。藤野氏のおっしゃるように確かに何も語らずとも「経営者」の表情には全てが映し出されているように思います。ですから、福本さんのように株主総会に出席するのも良いチャンスですね。ぜひ、普段お考えの意見や疑問をぶつけてみたい、阿部さんのポイントである「トップダウン」がなされているかなどを観察すると、その会社への見方が変わるかもしれませんね。

### 株で世界が広がります

自社株が高くてとても買えないので全く違う業種の株を買ってみるか、少し調べてみたら意外に面白い。異業種のことなんて多分ずっと知らなかっただろうけれど、株購入を検討することによって初めて知ることができた。

(三重県・柴田茂博)

同感です。柴田さんのおし

やっている事がよくわかります。ふとしたことから興味を持ち「面白い」と感じると、それに付随した周囲のことも勉強したり調べたくなり、だんだん理解が深まるのだと思います。そうした積み重ねが経験となり、投資歴○十年のような「一読者の方々」の道を辿っていくのでしょうか。

### 私の「原価ゼロ銘柄」投資法

そろそろ3月決算企業の配当、業績の発表が行われているが、私が楽しみにしているのは配当である。もともと長期保有を前提とした株式投資なので、株価の上下はあまり気にならない。配当は全て新しい銘柄を買ったときに再投資して、コストを限りなくゼロに近づけるようにしている。こういった銘柄が早いもので現在3銘柄になった。これからこの投資法を続けていき、全保有銘柄の1/3ぐらいまで増やしたいものだ。

(東京都・甲斐登志夫)

### 投資は楽しみながら・

私の投資は株価の上昇には出番なし。下がった時のみ笑顔になって株価を見ている・・・といった状態です。

あまり売買はしないというより、売りは少なく買いに目が行きます。配当その他は再投資で少しずつ増えていますし株主優待などで楽しんで投資しています。41号に確定申告の件を書いている方がいましたが、これも10年来自分でやっています。2日で出来れば上手いです。自分は数日かけて楽しんでやっています。

(愛媛県・荒木雅夫)

本当に甲斐さんや荒木さんのように再投資ができれば素晴らしい事です。投資の原点である複利の原理ですね。同じ会社の株を買い増しする方法よりもさらに分散投資になるのでリスクの回避にも繋がります。一石二鳥だと思います。

## 私の戦略は付和雷同型？

戦略に一貫性のある皆さんの前向きな投資戦略に感服です。短期か長期か「利食い千両」か。どうも私は付和雷同型ですが臨機応変とまではいかないようです。皆さんはどうですか。

(三重県・長田壽郎)

## 株主還元を重視する

### 企業が増えましたね

今までは「安定配当」の名のもとに好業績でも内部留保のみをただ積み増すばかりだったが、日本企業もここ最近配当政策を転換し、株主還元を目を向けるようになったのは喜ばしいことです。

しっかり収益を上げ、株主にも十分報いてくれる企業には投資を通じて応援したいものです。「旦那」として長くつきあえる企業がもっと増えることに期待しています。

(東京都・高井信幸)

## 基本は身近な企業の観察

まず株式投資をする前に自分に身近な企業を観察してから、株式を購入するようにしています。例えば、よく利用するスーパーならば、私だったら「バロ」や「ユーストア」。レンタルビデオやDVDは、TSUTAYAを利用するので、「カルチャー・コンビニエンス・クラブ」。

外食ならばよく利用する「サイゼリヤ」「ココス」といったように、会社を身近に感じられるものに投資することが、一番基本的なことではないでしょうか。それにより、より一層買物や食事が楽しくなると思います。

(岐阜県・佐橋賢治)

## やはり優待付き銘柄が好き

近所のいつも使っているスーパーに株主優待があることを知り、最小単位株を購入しました。商品の割引券が目的でしたので、ある日「配当のお知らせ」が届

いたときには「おまけで得した」ような気がしてとても嬉しくなりました。本来ならば、株は株価や配当を重視するべきだと思いますが、株がよくわからない私のような初心者&フツウの主婦には、毎回使える割引券の方がずっと魅力的に映っていたのです。手軽に買えてお得な優待付きの銘柄が増えて欲しいと思います。

(神奈川県・宮下禎世)

佐橋さん、宮下さんのように、ご自身でよく利用される企業や興味のあった企業を選ぶと購入後、株式投資もその企業自体も、より一層身近に感じられるように思います。また、最近では企業側も配当や株主優待に力を入れており、優待も割引券や自社商品だけでなく、お米などや名産品を優待の品にしている会社も増えていきます。これを利用してミニ株で決算月の違う数銘柄を購入し、毎月優待品が届くのを心待ちにしている方も多いよ

うです。株主還元を重視する企業が増えることが、長期投資家が増えることにもつながりますよね。

## 今年、資産の健全化を図ります

20年近くの投資経験の中では、店頭銘柄中心へ投資していたため、JAXX(ファールン東京)、日本アムウェイの上場廃止により大ケガを負ったこともあるし、1千万円を超す利益が乗っていた時もある。バブルの崩壊により数千万の赤字が出ていたが、昨年、ヤフーを購入し、やっとバブル前の利益を超えてきた。まさに、失われた十年であったと思う。とりあえず、この1年の間に負の遺産を整理し、資産の健全化を図りたい。

(香川県・島田隆至)

## 私の投資体験

私の今までの株式投資を振り返ると成功・失敗いろいろあり

ます。倒産してしまった2株以外での失敗は、テンアライド(コード8207)・平成7年1月に2520円で買いその後2060円、1430円、1190円、994円と買い下がり、現在も所有しています。また、最近の成功例はグリーンクロス・コア(コード2717)です。平成14年7月、1080円で200株を買い始め、1020円で100株買い増しました。そして、1870円(平成16年3月)で売り始めて同時に2300円、3090円で各100株売却しました。株式分割で頂いた52株も2500円で売りしました。

(神奈川県・三箸和男)

島田さんの赤字金額に驚きましたが、それよりも、そこを脱出するまでに回復していることに感動です。三箸さんも島田さんもプラスとマイナスを経験しながら1つずつ自分自身の糧にしているのでしょうね。現状で

は、年間で通算し、キャピタル

ロスは最長3年に渡って繰り越せる上、平成19年12月31日まで

はキャピタルゲインも10%、平成20年3月31日まではインカム

ゲインも株式ファンドの分配金も10%の税率なのでこのお得な

時期にぜひプラスにしていた

きたいと思います。

JICLUBで反響が大きい

ものの1つが、皆さんの体験談

です。普段なかなか聞く機会がないナマの声が聞けて参考にな

ると、大変楽しみにしていただ

いています。これからも皆さんの

貴重な体験談をお聞かせくだ

さい。

## 事業報告書が投資資料に加

わりました

「ジャパニーズ・インベスタ

ー」を送っていただき毎号楽しく読んでおります。また投資資

料として貴重な各社の「事業報告書」を提供していただき感謝

しています。現在、これらの情

報に基づき手持ち銘柄の入れ替

えを実施中。今後の株式市況の

上昇に備えています。

(栃木県・小林英夫)

## 勉強しないと・

決算書や事業報告書の見方が

よくわからない。読んでいるう

ちに、眠くなってしまう。一応、

最後まで見るけれど、どう評価

したらいいかかわからずじまいである。先を見通すことなどは、

とてもできない。

新聞の見出しなどで判断して

しまう私は、勉強しない

と・・・と思いました。

(大阪府・折橋美幸)

そうですね。事業報告書や決

算書は専門知識がないとわかり

にくいものかもしれませんね。

ただ、最近の傾向としては、企業努力として株主に読んでもら

える「事業報告書」も増えてきています。例えば文字の羅列だ

けではなく図や写真の併用や

Q&A方式での構成など。そう

いう事業報告書をご覧になりた

い場合は、巻末のハガキにてふ

たば便やリトルライブラリーの

お申込みをしていただけたらと

思います。

## 株を見極めることは

夢を買うこと

企業研究「あなたはどっち?!」

に「タカラ」と「バンダイ」の

おもちゃメーカーを希望します。

『あなたはどっち?!』はライバル

企業を比較して、とても面白く

楽しいです。また、株主優待制

度は今後、個人投資家、特に主婦層の開拓に有効だと思います。

株は生き物、日々変化しつづけ、

今がいいから将来もよいとは限

らないし、今悪くても今後良くなる。そこを見極めることはと

ても楽しく夢を買うことでもあり

ると思います。

(京都府・中山俊春)

今号で早速、中山さんご提案

の「タカラ」と「バンダイ」を

取り上げさせていただきました。

同業他社を比較すると、その会

社がどこに力を入れているのか、

何にお金を使っているのかとい

ったことがはっきりし、「勝ち

組」と「負け組」の違いが見え

るなど、新たな発見ができます。

## 親子の「コミュニケーション

夫婦共投資歴40年の私達、日

常会話の中に自然に株式の話

しているためか、子供も株式の

面白さを知り、少しずつ買って

いるようです。家の中の勉強

の積み上げがよい親子のコミュニ

ケーションになります。

(兵庫県・松阪昭)

松阪さんのお宅は理想のご家

庭ですね。夫婦・親子で共通の

話題があるとは本当に素晴らしい

ことですね。お互いの情報を

交換し共有し、大切な人と同じ

目線で生きていけるのは素敵だ

と思います。

## 10年でスタイルを確立

3つのスタイルを組み合わせ

て投資。短期売買→IPOやデ

イトレ。売買くりかえし→小

いポジションで下がれば買い、

上がれば売りをくり返す。長期

保有→バイ&ホールドを基

本・・・と3つのスタイルを

組み合わせて株式投資をして

います。10年弱でこういうス

タイルになりました。

(京都府・井上光)

井上さんは10年間で色々

試行錯誤しながら自分らしい投

資方法を見出したのでしょ

うね。目的に応じて投資方法を変化

させることは大事ですね。自分の

目的と判断でリスクを減らしな

がら運用していけば、株式投資

はインフレにも対応できる、低

金利にも左右されない金融商品

といえるのではないでしょう

## 関西地区でも説明会開催を！

41号で取り上げられていたが、「宝印刷株式会社個人投資家向け説明会」のような会を関西地区（大阪や京都で）でもぜひ開いていただきたいです。他の会にも言えることなのですが、東京中心に開催されるものが多く、関西地区ではほとんど開催されないで大変くやしい、残念な思いをしている投資家が多いと思います。ぜひ考えてください。

（京都府・白井久美子）

白井さん、貴重なご意見ありがとうございます。他の方からの反響も多いのであれば、関西地区開催も検討させていただきます。

## 企業の社会的責任に注目

近頃、企業の社会的責任ということが多いようになりましたが、個人の生命財産にも関

係する事柄も多く無関心でいられません。貴誌でもこれらについて取り上げていただければ幸いです。

（東京都・頼末重雄）

41号には、環境報告書についての記事があった。次回はぜひ環境活動に熱心に取り組んでいる企業を特集して下さい。

（東京都・尾崎扇二）

最近、企業の将来の業績を予測する上で、必須要件となつてるのがCSR（企業の社会的責任）です。また、CSRに向きに取り組む企業を高く評価し投資分析に取り入れようとする投資手法を、「社会的責任投資（SRI）」と言います。1999年からエコファンドといった投資信託も販売されていますが、現在ではより広い要素を取り込んだSRIファンドも販売されています。もちろん、個別銘柄を買う際の判断材料としても、今後ますます重要視されるもの

と思います。弊誌でも、CSRをわかりやすくご紹介できる企画を考えております。ご期待ください。



【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おります。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。

## 宝印刷がCSR報告書事例集を刊行

宝印刷は、新日本監査法人グループの協力を得て、国内184社の事例を分析するとともに、進んだ取り組みのいくつかを『CSR（企業の社会的責任）はどのような報告されているか』と題する冊子として発刊しました。

『環境報告書』から『サステナビリティ（持続可能性）レポート』『CSR（企業の社会的責任）報告書』へ。企業の社会的取り組みを伝えるツールには、「経済・環境・社会」の3つの視点が不可欠だといわれ始めています。

わが国で、CSR報告書を発行する企業はまだ少数ですが、世界

的な環境問題・雇用問題への関心の高まり、ステークホルダーの多様化、企業不祥事の続発などの流れを受けて、数年前からは『環境報告書』に「経済・社会」の側面を加える例や、『サステナビリティ（持続可能性）レポート』として取り組み内容を報告する企業が増えています。

今回の事例集は、184社の事例を対象に分析を加え、最新の報告書の傾向についてもまとめています。また、巻末にはコンプライアンス（法令遵守）経営に造詣の深い麗澤大学高嶺教授へのインタビューや用語集も掲載しました。



自分と同じ苦勞をしていると

少しでも感じてくれたら嬉しい

いま、ある個人投資家の書いた1冊の本が個人投資家のあいだで話題になっている。会社を辞めて株式投資を始めてからの6年半で得た投資の

ノウハウと日記から構成されたその本は、著者の行った取引すべての「星取表」も公開。日記部分は、著者の心情や心の揺れ動きなどがよく表れて

おり、同じ個人投資家としては得るものが大きいだろう。今回は、その著者である元新聞・雑誌記者の野田恭さんにお話を伺った。



『会社を辞めて株で  
生きるボクは102勝22敗』

亜紀書房

2004年6月6日初版

価格1,575円（税込）

5名様に  
プレゼント  
いますく、巻末の  
アンケートハガキで  
ご応募ください！

——どうして日記という形で  
売買の記録を書いたのですか。

投資について日記をつける  
ようにしたのは、書くことによ  
って客観視することができ  
るからです。また、気持ちが  
落ち込んでいる時に自分を鼓  
舞したり、投資した理由を確  
認するためでもあります。

——ご自身は中長期投資だそ  
うですが、短期売買やデイト  
レードをどう思いますか。

投資スタイルは人それぞれ  
で、やりようはいろいろある  
と思います。要は自分の投資  
スタイルを確立することが大  
切なんだと思います。相場の  
いい時にはデイトレードや短  
期売買、低迷すると中長期投  
資といったように、本人は状  
況に合わせて最もいい方法で  
やっているように思っている  
かもしれませんが、実際には  
相場に振り回されているだけ  
なんじゃないかなと思います。

——ときには気持ちが揺らぐ  
こともあると思いますが、そ  
んなときはどうしていますか。

頼りになるのは本ですね。  
この本のなかにも書いていま  
すが、バフェットやピータ  
ー・リンチといった投資家の  
書いた本を読みました。なか

でも私と同じ個人投資家の遠  
藤四郎さんが書かれた『株で  
ゼロから30億円稼いだ私の投  
資法——大株主への道こそ株  
式投資の本道』（エール出版社  
刊）に感銘を受けました。こ  
うした本は、気持ちが落ち込  
んだときなど、ことあるごと  
に何度も読み返していますね。

——投資をする上で心がけて  
いることはありますか。

私が投資をする上で大事に  
しているのは、

「Slowly（ゆっくりと）」

「Simple（簡単に）」

「Safety（安全）」

の3つのSです。

1つめの「Slowly」は相場  
に振り回されずに中長期投資  
を心がけるということです。

2つめは「Simple」ですが、  
これは投資にかぎらずあらゆる  
ことに共通するんですが、  
複雑なものを複雑に考えない  
ようにすることですね。私の  
場合には、四季報や会社情報  
などで会社の内容を見て、P  
ER・PBRで割安かどうか  
を判断します。あとは株価の  
トレンドを見るだけです。

3つめは「Safety」。これだ  
けは全ての個人投資家の皆さ  
んに共通して言いたいのです

が、「借金をしてまで投資をするな」ということです。自己資金のなかで投資をしていれば、最悪でもゼロになるだけ。そこからリスタートするのは、そんなに難しいことじゃないでしょう。

最近では安い手数料で初心者でも信用取引を始めることができるようになってきましたが、安易に考えるのは危険だと思います。

——株式投資だけをやって生きていこうと思っていますか。

タイトルは編集者の方が考えてくれたんですが（笑）、私自身、株式投資の利益だけで生活しようなんて考えたこともありませんし、実際、今だってフリー編集者、ライターとして仕事をもっています。

私にとって、株式投資は非常にチャーミングだし、夢があると思いますが、手段であって目的ではないんです。

——株式投資では「買い」よりも「売り」が難しいとよくいわれますが……？

私の場合、企業業績が急落して「2〜3年は業績回復が難しい」と思った時や自分が買った時に描いていたシナリオと違った時には損切りをし

ますが、単に株価が下がったからという理由では損切りはしません。そのために日記をつけているんです。

ただ利益確定には苦労していますね。株式投資を始めた頃は「買値の2倍になったら売ろう」と思っていました。あと少して2倍といったところで反落して売るに売れなくなっただけもありました。いまは銘柄によっても違いますが、だいたい3割をメドにしています。

他には「休むも相場」を実践することが課題ですね。私の場合、持株を売った後、すぐに他の銘柄を買ってしまうんです。今後は、投資資金の2割程度を現金で置いておくようにしたいですね（笑）。

——最後に読者のみなさんにひとことお願いします。

私がこれまでの経験から実践してきたノウハウも書いていますが、できれば日記の部分を読んでほしいですね。投資ではうまくいかない場面もありますから、トイレや寝る前に気軽に読んで、自分と同じ苦労をしている人がいるんだなと思ってくれば、嬉し

## 野田 恭 Kyo Noda

### Profile

埼玉県出身。県立高校を経て、早稲田大学法学部に入學。卒業後、毎日新聞社に記者として入社。山梨県甲府支局を経て、東京本社勤務に。日本経済新聞社グループの出版社へ移り、経済・ビジネス誌などの編集に携わる。その後、会社を辞め、フリーランスの編集者に。家族は妻の他、子どもは1男2女。株式投資の経験はフリーになってから。



## 株式投資で迷った時に 読み返したい必携の一冊

『プロがそとと教える  
投資判断の極意』

真壁 昭夫 著



### 『プロがそとと教える 投資判断の極意』

真壁 昭夫 著

PHP研究所刊

2004年2月12日初版

価格：840円（税込）

5名様  
プレゼント  
いますぐ、巻末の  
アンケートハガキで  
ご応募ください！



### 『竹田和平の強運学 —日本一の投資家が明かす 成功への7つの黄金則』

田中 勝博 著

東洋経済新報社刊

2004年7月15日初版

価格：1,575円（税込）

5名様  
プレゼント  
いますぐ、巻末の  
アンケートハガキで  
ご応募ください！



### 『よくばり投資家の 株主優待大図鑑2004年下期』

マネーライフ&日本証券新聞共同編集

マネーライフ社刊

主婦の友社発売

2004年8月1日初版

価格：630円（税込）

5名様  
プレゼント  
いますぐ、巻末の  
アンケートハガキで  
ご応募ください！

個人投資家とプロはどっちが有利か。あなたも一度は考えたことがあるはず。不思議と、個人投資家に聞くと「やっぱりプロの方が有利」と答え、プロに聞くと「個人投資家の方が有利」と答えるが、その実態は……。

著者自らが個人投資家から受けた質問を基に、自らの経験を踏まえて投資判断の極意を解説。国内外のプロたちと呼ばれる人々の成功談や教訓を紹介しながら、投資の原則を単純明快に紹介している。

難しい経済学や海外の情報がつかめなくても、素人なりに勝負ができることがわかる真つ当な投資本。本書は、新書版なので、うまくいかなく迷った時や困った時に、投資の基本・原則を再確認するのにきつと重宝するだろう。

プロのように迅速に情報を入手したり、短期間に売ったり、買ったたりするディーリングではなかなか勝てないが、長期投資ではプロに負けない可能性はある。本誌読者の皆さんには「わかってるよ」と言われてしまいうだが、含み損を抱えている時や隣の芝生が青く見えてしまう時もあるはず。そんな時にこそ、本書を読み返して、自らのスタンスを再確認したい。

## 日本のバフェット 竹田氏のすべてがわかる

『竹田和平の強運学  
—日本一の投資家が明かす  
成功への7つの黄金則』

田中 勝博 著

上場企業100社以上の大株主で日本一の個人投資家として注目される竹田和平氏。本書は同氏の旦那的成功哲学をまるごと吸収できる一冊。具体的な投資方法は以前本誌でも紹介した『日本一の大投資家が語る大貧民ゲームの勝ち抜け方』（水澤潤著・自由国社刊）に詳しいが、本書では、「いつもきれいな花を咲かせていきたい」と願い、自らを「花咲爺」と呼ぶ竹田氏思想全般に及んでおり、まさ

に竹田氏そのものといった内容になっている。

「愛と感謝」をモットーに、独自の「旦那道」を貫き、その富を社会還元している同氏のやさしい言葉で問いかけるような語り口は、投資にまつたく興味のない人でも、元氣のないときや迷ったときにぜひ読んでほしい。

## 上場・店頭企業838社の 株主優待がまるわかり！

『よくばり投資家の  
株主優待大図鑑2004年下期』

マネーライフ&日本証券新聞共同編集

「株主平等の原則」に反していると思われるが、個人投資家には根強い人気の株主優待制度。読者の中にも、株主優待の情報が欲しくて、そのよ

うな特集を組んでいるマネー誌を買った人がいるのではないだろうか。四季報や会社情報掲載されているが、簡潔なリストになっており、いまひとつ内容がはつきりしないものも多い。

本書は、その人気の高い株主優待の情報をカラー写真つきで紹介した専門書の最新版。他の株主優待専門書は年1回だが、本書は年2回発行しており、ついに掲載社数は838社に。2004年下期版では1年まるごと優待生活を楽しめる「カレンダー投資法」や、配当予想・配当利回りも掲載されているので、本格派の投資家にもきつと役立つことだろう。

# 読者アンケート & プレゼント

## 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16年9月17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**79**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。

ポッカコーポレーション様より

①食後・サラサラ化飲料  
『レモン効果』



詳しくは36ページ

8名様

亀田製菓様より

②『発芽玄米BAR』  
『豆乳スナック』



詳しくは36ページ

8名様

和光堂様より

③粉末大豆健康飲料  
『大豆のいいところ』



詳しくは36ページ

10名様

ニチレイ様より

④『GooDiet!』  
ゼリードリンク』



詳しくは37ページ

10名様

キャラ様より

⑤『アルティ  
ピロー ショルダー』



詳しくは37ページ

10名様

バンプレスト様より

⑥『幕末新選組ピンズ』



詳しくは37ページ

10名様

バンプレスト様より

⑦ゲームボーイアドバンス  
専用ソフト  
『クレヨンしんちゃん  
嵐を呼ぶシネマランドの大冒険!』



©臼井健人/双葉社・シンエイ・テレビ朝日  
©BANPRESTO 2004

詳しくは37ページ

3名様

亜紀書房様より

⑧『会社を辞めて株で  
生きるボクは102勝22敗』



詳しくは42ページ

5名様

PHP研究所様より

⑨『プロがそっと教える  
投資判断の極意』



詳しくは44ページ

5名様

東洋経済新報社様より

⑩『竹田和平の強運学』



詳しくは44ページ

5名様

マネーライフ社様より

⑪『よくばり投資家の株主  
優待大図鑑 2004年下期』



詳しくは44ページ

5名様

次ページの  
アンケートに  
お答え下さい。

## アンケート項目

■42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 挑戦する経営者 (P9)
2. PR特集《シリーズ》株主重視の経営とは？「株主還元策」最新事情 (P20)
3. JI WATCHキーワード (P4)
4. JI WATCHヒットプロダクト (P5)
5. JI WATCHマーケット (P6)
6. 続・投資の万歩計 (P8)
7. 幸せなお金持ちになる3つの秘訣 (P14)
8. あなたはどっち?! (P15)
9. JI WATCHブック (P42)
10. トピックス&インフォメーション (P36)
11. JI CLUB (P38)
12. その他 ( )

■42号の企業特集《PR特集》に登場した企業3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. 株主還元に向向き

**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。**

■42号の企画「あなたはどっち?!」(P16~17)についてお答えください。

**Q8 あなたが投資するとしたら、どちらの企業を選びますか？**

1. バンダイ
2. タカラ

**Q9 Q8で投資すると選んだ理由はなんですか？(複数回答可)**

1. 成長性
2. 収益性
3. 安定性
4. 生産性・効率性
5. 経営方針
6. 配当
7. 株式分割
8. 株価の推移
9. 最小投資金額
10. ブランド力・企業イメージ
11. その他 ( )

**Q10 逆に、もう一方の企業を選ばなかった理由はなんですか？(複数回答可)**

1. 成長性
2. 収益性
3. 安定性
4. 生産性・効率性
5. 経営方針
6. 配当
7. 株式分割
8. 株価の推移
9. 最小投資金額
10. ブランド力・企業イメージ
11. その他 ( )

**Q11 あなたが両社に抱くイメージをお聞かせください。**

**Q12 玩具業界の成長性についてどう思いますか？**

1. まだまだ成長すると思う
2. すでに成熟していると思う
3. どちらともいえない

最新の事業報告書、有価証券報告書が請求できる『ふたば便』は48ページからです。ぜひご利用ください。なお『ふたば便』のみ締切が8月31日(消印有効)となっております。お早めにご請求ください。

# 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もご請求いただけます。<http://www.japanese-investor.co.jp/>

資料ご希望企業名を確認し、アンケート回答用紙 ⑧「資料請求欄」にてご請求ください。

### ＜PR特集＞

1. ニッシン (P22)
2. 大東建託 (P24)
3. インボイス (P26)

### ＜リトルライブラリー＞

4. ムサシ (P28)
5. アイフル (P28)
6. 総合警備保障 (P29)
7. パソナテック (P29)
8. ダイワボウ情報システム (P29)

9. バンプレスト (P29)
10. ノーリツ鋼機 (P30)
11. イオンファンタジー (P30)

### ＜ニューフェイス＞

12. イーウェーブ (P31)
13. ヴァリック (P31)
14. オプト (P32)
15. シーズクリエイト (P32)
16. ジップ・ホールディングス (P32)
17. ゼネラルパッカー (P32)

18. ハニーズ (P33)
19. プラネット (P33)
20. 明豊ファシリティワークス (P33)

### ＜企業広告＞

21. ランド (P33)
22. 日経CNBC (表2)
23. キャラ (表3)
24. グッドウィル・グループ (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 ⑨「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. 10年未満
- d. 15年未満
- e. 20年未満
- f. 20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. 2,000万円未満
- f. 3,000万円未満
- g. 4,000万円未満
- h. 5,000万円未満
- i. 5,000万円以上

### 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

### 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 直接企業側から話しを聞いてみたい企業名を1社挙げてください。(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

## 知ってる会社も、知らない会社も あなたに伝えたいこと、たくさんあります。



ふたば便は、IR活動に積極的な株式公開企業のご協力により、各社が作成する事業報告書（または中間事業報告書・四半期報告書）や有価証券報告書（または半期報告書）などのIR資料を、読者のみなさまのご希望に応じて、お届けするサービスです。

送付をご希望の方は、下記の企業リストをご参照の上、巻末のアンケートハガキにお答えいただき、必要事項をご記入の上、投函またはFAXにてお申し込みください。また、本誌ホームページ（<http://www.japanese-investor.co.jp/>）からもお申し込みいただけます。

### 《ハガキでの記入例》

宝印刷の事業報告書と有価証券報告書が欲しい場合

証券コード「7921」を記入し、事業報告書と有価証券報告書の欄（□）にそれぞれチェック（✓）を入れてください。



P48をご参照いただき平成16年8月31日（当日消印有効）までにお申し込みください。

| 証券コード | 事業報告書                               | 有価証券報告書                             | 和文アナリ<br>レポート            | ガイ<br>ンベ<br>ス<br>タ<br>ー<br>ズ | 会社<br>案<br>内             |
|-------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|------------------------------|--------------------------|
| 7921  | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/> |
|       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>     | <input type="checkbox"/> |



### お申し込みにあたってのご注意

- ・請求社数は**5社以上、15社**までとさせていただきます。
- ・お申し込み締め切りは、**2004年8月31日（当日消印有効）**です。
- ・お届けは10月中旬となります。
- ・一部のIR資料につきましては、送付部数に限りがございます。部数限定の場合、**お申し込み先着順**となりますので、ご了承ください。
- ・事業報告書、有価証券報告書は最新のものをお届けします。原則として1～5月の決算企業は事業報告書、有価証券報告書、6～12月の決算企業は中間事業報告書、半期報告書のご提供となります。

| 証券コード | 社名           | 決算月 | IR資料               |                    |               |                              |      | 主 要 場 所 | 業 種   | 会社の特徴<br>※『日経会社情報2004-Ⅲ夏号』より引用     |
|-------|--------------|-----|--------------------|--------------------|---------------|------------------------------|------|---------|-------|------------------------------------|
|       |              |     | 事業報告書<br>(中間事業報告書) | 有価証券報告書<br>(半期報告書) | 和文アナリ<br>レポート | ガイ<br>ンベ<br>ス<br>タ<br>ー<br>ズ | 会社案内 |         |       |                                    |
| 1331  | ニチロ          | 3月  | ○                  |                    |               |                              |      | 東証1部    | 水産・農林 | 【水産業界の名門】鮮冷品から缶詰・冷凍食品などの陸上加工部門を強化。 |
| 1792  | みらい建設グループ    | 3月  | ○                  |                    |               |                              |      | 東証1部    | 建設    | 【中堅建設】旧日東大都工業と三井不動産建設が持ち株会社下で統合。   |
| 1940  | つうけん         | 3月  | ○                  |                    |               |                              |      | 東証2部    | 建設    | 【情報ネット構築が主力】社内LANやWANの構築を得意とする。    |
| 1943  | 大明           | 3月  | ○                  | ○                  |               | ○                            |      | 東証1部    | 建設    | 【通信工事の大手】移動体通信工事に強み。業界第2グループ。      |
| 1952  | 新日本空調        | 3月  | ○                  | ○                  |               |                              | ○    | 東証1部    | 建設    | 【空調工事が主力】三井物産系。原子力空調にも強み。          |
| 1967  | ヤマト          | 3月  | ○                  |                    |               |                              |      | 東証1部    | 建設    | 【空調設備主体】群馬県が地盤。水道、冷機工事に実績。都心部強化。   |
| 2316  | モスインスティテュート  | 7月  | ○                  |                    |               |                              |      | ヘラクレス   | —     | 【臨床試験受託】独自のシステム利用した試験のデータ管理に強み。    |
| 2328  | アリサカ         | 3月  | ○                  |                    |               |                              | ○    | JASDAQ  | サービス  | 【九州地盤にゲームセンター運営】西日本中心に全国展開進める。     |
| 2360  | ウィーヴ         | 12月 | ○                  |                    |               |                              |      | JASDAQ  | 情報・通信 | 【テレビアニメ企画・制作】版權管理や広告代理店業務を展開。      |
| 2369  | メディック        | 12月 | ○                  |                    |               |                              |      | マザーズ    | —     | 【新薬開発支援】ゲノム創業に必要なコンサルティングを製薬会社に提供。 |
| 2501  | サッポロホールディングス | 12月 | ○                  |                    |               |                              |      | 東証1部    | 食品    | 【ビール大手】酒類は上位2社とシェアに格差。不動産も収益の柱。    |
| 2742  | ハローズ         | 2月  | ○                  |                    |               |                              |      | JASDAQ  | 小売業   | 【地場食品スーパー】広島県東部などが地盤。24時間営業で成長。    |
| 2760  | 東京エレクトロンデバイス | 3月  |                    |                    |               | ○                            |      | 東証2部    | 卸売業   | 【電子部品の専門商社】国内外の大手電機が得意先。設計受託にも強み。  |
| 2877  | 日東ベスト        | 3月  | ○                  |                    |               |                              |      | JASDAQ  | 食品    | 【冷凍食品の中堅】業務用冷凍食品が主力。コンビーフ製造では最大手。  |
| 3003  | 昭栄           | 12月 | ○                  |                    |               |                              |      | 東証1部    | 不動産   | 【不動産販売主体】不動産販売が主体。携帯電話二次電池なども生産。   |
| 3971  | 東セロ          | 3月  | ○                  |                    |               |                              |      | 東証2部    | 化学    | 【フィルム専業】三井化学系。樹脂加工品の充実を図る。         |
| 4046  | ダイソー         | 3月  | ○                  |                    |               |                              | ○    | 東証1部    | 化学    | 【カセイソーダ中堅】塩素の応用技術を軸に有機分野へ幅広く展開。    |
| 4112  | 保土谷化学工業      | 3月  | ○                  |                    |               |                              |      | 東証1部    | 化学    | 【アクリル染料首位】ウレタンもトップクラス。機能化学品に展開。    |
| 4330  | セラータムテクノロジー  | 6月  | ○                  |                    |               |                              |      | ヘラクレス   | —     | 【画像処理システム開発】高品質の画像処理と配信管理の技術が武器。   |
| 4656  | サン・ライフ       | 3月  | 30                 |                    |               |                              |      | JASDAQ  | サービス  | 【冠婚葬祭業大手】神奈川と東京西部地盤に式場、ホテル、斎場を展開。  |

| 証券コード | 社名               | 決算月 | IR資料               |                    |                                                |                                                      |                  | 主 要 場  | 業 種     | 会社の特徴<br>※『日経会社情報2004-Ⅲ夏号』より引用                |
|-------|------------------|-----|--------------------|--------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------|--------|---------|-----------------------------------------------|
|       |                  |     | (事業報告書<br>中間事業報告書) | (有価証券報告書<br>半期報告書) | 和文<br>レポート<br>レボ<br>ニ<br>ア<br>ニ<br>ユ<br>ア<br>ル | イン<br>フ<br>ア<br>ク<br>ト<br>フ<br>ッ<br>ク<br>グ<br>ラ<br>フ | 会<br>社<br>案<br>内 |        |         |                                               |
| 4674  | クレスコ             | 3月  | ○                  | ○                  |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 情報・通信   | 【独立系ソフト開発】業務ソフトが主力。ネットワーク技術に強み。               |
| 4702  | 55ステーション         | 2月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | サービス    | 【ダイエー系写真DPE】写真フィルム現像や焼き増し、写真用品販売。             |
| 4712  | アドアーズ            | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      | ○                | JASDAQ | サービス    | 【アミューズメント施設総合企業】アルゼ系。施設の新規開発に注力。              |
| 4741  | インターネット総合研究所     | 6月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | マザーズ   | —       | 【ネットインフラの運用・技術支援】ブロードバンド事業も手がける。              |
| 4763  | クリーク・アンド・リバー社    | 2月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | ヘラクレス  | —       | 【映像制作者の代理業務】TV、CGなどに強み。作品企画も柱。                |
| 4769  | インフォメーションクリエーティブ | 9月  | 60                 |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | 情報・通信   | 【システム開発】日立系向け主力。金融向けも重視。システム運用に力点。            |
| 4837  | シダックス            | 3月  | ○                  | ○                  |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | サービス    | 【給食受託、カラオケ店】フードビジネス核に川上から川下まで事業展開。            |
| 4972  | 綜研化学             | 3月  | ○                  | ○                  |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | 化学      | 【粘着剤大手】化成品の生産・販売が主力。液晶表示装置向けに高シェア。            |
| 4987  | 寺岡製作所            | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 化学      | 【粘着テープ専業】こん包・包装用と電機・電子用が二本柱。                  |
| 4994  | 大成ラミック           | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 化学      | 【包装用フィルム最大手】液体・粘体用フィルムと充てん機販売主体。              |
| 5013  | ユシロ化学工業          | 3月  | 50                 |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 石油・石炭製品 | 【金属工作用油剤再大手】繊維油剤の老舗。ポリッシュ製品などにも展開。            |
| 5015  | ベトロルプ・インターナショナル  | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 石油・石炭製品 | 【潤滑油大手】英BPグループ。量販店向け中心。燃料油の販売も。               |
| 5384  | フジミインコーポレーテッド    | 3月  | ○                  |                    |                                                | ○                                                    |                  | JASDAQ | 窯業      | 【人工研磨剤製造大手】ハイテク分野に強み。半導体用は国内シェア9割。            |
| 5701  | 日本軽金属            | 3月  |                    |                    |                                                | ○                                                    |                  | 東証1部   | 非鉄金属    | 【アルミ最大手】唯一の国内精錬会社。新中期計画で収益改善目指す。              |
| 6140  | 旭ダイヤモンド工業        | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 機械      | 【ダイヤモンドトップ】石材、電機、機械など需要層広い。設備投資関連。            |
| 6273  | SMC              | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 機械      | 【空圧機器トップ】空圧自動制御装置で国内シェア6割。収益力高い。              |
| 6590  | 芝浦メカトロニクス        | 3月  | 100                |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 電機      | 【デバイス製造装置が柱】半導体、液晶製造装置などを展開。自販機も。             |
| 6675  | 田村大興ホールディングス     | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 電機      | 【電話機大手】業界2位。IPビジネスホン、セキュリティ中心。                |
| 6738  | 東研               | 4月  | 50                 |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | 電機      | 【バーコードシステム開発販売】2次元に強み。無線自動識別にも注力。             |
| 6885  | ミヤチテクノス          | 6月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 電機      | 【溶接機器】レーザー溶接・マーキング技術に強み。用途先多数。                |
| 6886  | グラフィックプロダクツ      | 12月 | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | 電機      | 【ソフト開発】金型製造向けCAD・CAMが主力。ハード販売も。               |
| 6974  | 日本インター           | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 電機      | 【シリコンダイオードに特色】京三製作所系。半導体製品も展開。                |
| 7256  | 河西工業             | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 輸送用機器   | 【中堅部品メーカー】ドア内装部品主力。樹脂加工に強み。日産向け6割。            |
| 7309  | シマノ              | 12月 | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 輸送用機器   | 【自転車部品トップ】変速機、ブレーキなどのシェア高い。釣り具を拡大。            |
| 7411  | 成和産業             | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 卸売業     | 【医薬品卸売り】中国地方が地盤。国公立病院向け医薬品が主力。                |
| 7413  | 創健社              | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | 卸売業     | 【健康・自然食品の企画開発】新製品投入に積極的で品数も多い。                |
| 7414  | 小野建              | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 卸売業     | 【鉄鋼・建材商社】独立系。九州北部、中国が中心。輸入鋼材に強み。              |
| 7465  | マックスバリュ北海道       | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | 小売業     | 【イオン系食品スーパー】札幌市中心に店舗展開。24時間営業も拡大。             |
| 7554  | 幸楽苑              | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 小売業     | 【会津ラーメンチェーン店】東日本から東海まで390円ラーメンで躍進。            |
| 7556  | 住商エレクトロニクス       | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | 卸売業     | 【情報通信システム構築】IP通信網やセキュリティ分野に強み。                |
| 7613  | シークス             | 12月 | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 卸売業     | 【電子・機械部品商社】電子機器の製造受託サービス（EMS）も拡大。             |
| 7871  | フクビ化学工業          | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 大証2部   | 化学      | 【合成樹脂異形押し出し首位】住宅内外建材と産業資材が主力。                 |
| 7900  | 大出産業             | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | その他製造業  | 【木造住宅建築・木材販売】官公庁向けプレハブに強み。                    |
| 7921  | 宝印刷              | 5月  | ○                  | ○                  |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | その他製造業  | 【ディスクロージャー関連書類の印刷】有価証券報告書作成が主力。               |
| 8025  | ツカモトコーポレーション     | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 卸売業     | 【和装の大手商社】七つの事業会社を傘下に持つ持ち株会社に再編。               |
| 8059  | 第一実業             | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 卸売業     | 【機械専門商社】三菱重工との取引が9割。エレクトロニクス分野進出。             |
| 8060  | キヤノン販売           | 12月 | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 卸売業     | 【OA機器販売会社】キヤノン製品の国内販売主力。システム開発に注力。            |
| 8167  | 丸久               | 2月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 小売業     | 【食品スーパー】山口県地盤。生鮮品に強み。スーパー部門以外は縮小。             |
| 8403  | 住友信託銀行           | 3月  | ○                  | ○                  |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 銀行      | 【総合カテゴリークラス】年金など資産運用・管理サービスを強化。不動産取引で業界随一の実績。 |
| 8511  | 日本証券金融           | 3月  | ○                  |                    | 50<br>(英文)                                     |                                                      |                  | 東証1部   | その他金融   | 【証券金融最大手】証券会社向け貸借取引・貸付が主力。貸株取引に力。             |
| 8567  | クレディア            | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | その他金融   | 【消費者金融】伊藤忠グループと資本業務提携。東海、関東地方が地盤。             |
| 8594  | 中道リース            | 1月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 札幌     | その他金融   | 【中堅リース会社】中道機械グループ。割賦販売も手掛ける。                  |
| 8614  | 東洋証券             | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 証券      | 【住友生命・日興と親密】中国株取引に特色。住友生命が筆頭株主。               |
| 8738  | ひまわりホールディングス     | 3月  | ○                  |                    | ○                                              |                                                      |                  | JASDAQ | 証券      | 【商品先物】証券業や為替証拠金取引などに注力し業務多角化。                 |
| 8809  | サンケイビル           | 3月  | 30                 |                    |                                                |                                                      |                  | 東証1部   | 不動産     | 【貸ビル中堅】フジ・サンケイグループの不動産部門。企画・設計を強化。            |
| 9171  | 栗林商船             | 3月  | 15                 |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 海運      | 【内航】新聞用紙輸送が中心。北海道から仙台、東京、大阪航路。                |
| 9320  | 三和倉庫             | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 倉庫・運輸関連 | 【日本曹達系】化学品が中心。グループ向けに損害保険の代理店業務も。             |
| 9409  | テレビ朝日            | 3月  |                    |                    | 100                                            |                                                      |                  | 東証1部   | 情報・通信   | 【視聴率4位】朝日新聞社系列。報道・情報関連番組に強み。                  |
| 9640  | セゾン情報システムズ       | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | 情報・通信   | 【システム開発】自社パッケージ「HULFT」、クレジットカード関連に強み。         |
| 9676  | 松戸公産             | 3月  | 50                 |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | サービス    | 【松戸競輪場賃貸】東京ドーム系。松戸市地盤に不動産開発事業も展開。             |
| 9780  | ハリマビシステム         | 3月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | サービス    | 【ビルメンテナンス中堅】独立系で首都圏地盤。PFI事業強化。                |
| 9855  | くろがねや            | 5月  | ○                  |                    |                                                |                                                      |                  | 東証2部   | 小売業     | 【ホームセンター】山梨県が地盤。神奈川県にもエリア拡大。                  |
| 9906  | 藤井産業             | 3月  | ○                  | ○                  |                                                |                                                      |                  | JASDAQ | 卸売業     | 【総合エンジニアリング商社】電設・建設資材、電気機器の販売が柱。              |

# 株主総会のあり方に 一段の努力を望む！

梅雨も明け、大半の企業においては、株主総会も無事に終わりホッとされていることでしょう。さらに、3月の好決算を終え、四半期決算をブースターとして快調な歩みを遂げておられることと思います。

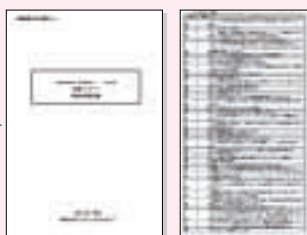
最近では総会後、懇親会や懇談会を開催し、広く株主の意見を経営者が直接聞くなど、株主との距離が縮まり、かつ個人株主の積極的な参加により、総会自体も活性化されてきたように思えます。（当たり前なのですが）株主を重視した株主総会が行なわれるようになってきたことは、非常に喜ばしいことだと思います。しかしながら、一部の企業ではいまだに株主の便宜を考えず、不便な場所で開催しているのは残念でなりません。商法では、本社所在地でなくとも定款で定めれば、どの場所でも開催できることになっています。さらに、現在では総会屋が活躍することなく、開催日の集中を避ければ会場の選定にあたって競合が少なくなり、株主にとっても多くの総会に出席でき一石二鳥の効果があります。真に株主の立場にたつて開かれた株主総会を目指すよう、各企業の一層の努力をお願いしてやみません。

さて、弊誌JICでは大きくリニューアルすることになりました。あらゆる年代の読者の皆さんを対象に新しい型のIR情報誌として「増やす・楽しむ・守る・備える・CSR」をコンセプトに価値ある情報を提供してまいりたいと思っています。40号で百戦錬磨の大ベテラン投資家竹田和乎さん、41号では中小型・成長株のトップファンドマネジャー藤野英人さんに登場して頂きましたが、読者の皆様の反響が大きく、このような企画を引き続き加えて行きたいと思っています。

また、読者の声欄「JICクラブ」において皆様の声に編集部門からお答えするなどして一体感を醸成し皆様に愛されるIR情報誌にしていきたいと思います。

（編集長 谷希夫）

## あなたの声はこんなに活用されています！



本誌「JIC CLUB」に  
読者の声として掲載

1ページ以上の特集で  
紹介した企業のIR担当者に  
読者の声としてご紹介

読者の声に応えるIR広告に！

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    |
| ・1社あたりの読者の「生の声」の平均リターン | 200～300通      |
| ・1社あたりの資料請求の平均リターン     | 100～200通      |

読者  
アンケート

掲載企業へ資料請求

↓  
企業からあなたに  
資料を送送

本誌の誌面企画に反映

抽選で読者プレゼント

CLUB

### 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、JICクラブ会員として登録させていただきます。JIC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。

※本誌は読者の皆さまの個人情報、プライバシーを構成する重要な情報であることを深く認識し、業務において個人情報を取り扱う場合には、個人情報に関する法令を遵守することにより、弊社に対する期待と信頼に応えていきます。

### ◎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

タイムプラザイセビル2F

TEL 03-5951-4724

FAX 03-5951-4728

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

●編集発行人：谷 希夫

●編集長：谷 希夫

●編集主幹：古坊満吉

●副編集長：戸代澤賢司／関根雄尚

●編集スタッフ：岩切 徹／伊藤知幸／  
新山ちはる／増田恵子／  
児玉真由美

●アートディレクション：戸代澤賢司

森林浴それとも温泉浴? どちらも正解!

# 究極の眠りを誘う低反発ウレタンフォーム

## ULTY FOAM

### ゲルマニウムを配合

低反発性ウレタンフォーム「アルティフォーム」は、純度99.99%のゲルマニウムを配合しています。ゲルマニウムは32℃という体温よりやや低い温度で活性化し、マイナス電子を放出。ゲルマニウムから放出されたマイナス電子には、体の酸化(老化)を遅らせ、思考・運動能力を促進、自然治癒力を高める効果があるといわれています。

### 森林浴効果も!

ゲルマニウムのほかにも、トルマリンなど自然界に存在する数種類の鉱物を配合。半永久的に発生する大量のマイナスイオンで、森林浴と同等のリラクゼーション効果が期待できます。

### 温泉浴効果も!

人体の免疫力向上や細胞の活性化に必要な不可欠な微量放射線ラジウム線を発生させる鉱物も配合しているので、日常生活の中で「温泉浴効果」を得ることが期待できます。

### 耐久性も抜群!

従来の低反発枕の約2~5倍の耐久性、約8~10倍の通気性(当社比)を実現。また、カバーだけでなく中身も洗濯できるので、いつも清潔。ウレタンに感じていた「ムレる」「洗えない」といった問題を克服しました。



疲れた体に最高の眠りをお約束します!

### アルティ フォーム アトラスSET (洗濯乾燥ネット付き)

通常価格 28,350円(税込) → JI読者特別価格 **21,000円(税込)**

PL保険

肩がラクチン! 当社のイチオシ枕

### ①アルティ ピロー ショルダー

サイズ:厚さ0~8×幅40×長さ50 (cm)

つらい腰痛やひざの痛みに!

### ②アルティ クッション ニー&ウエスト

サイズ:厚さ6×幅30×長さ55 (cm)

明日の朝は、ほっそり、すっきり!

### ③アルティ クッション アンクル

サイズ:厚さ9×幅15×長さ55 (cm)

「アルティフォーム」は  
介護保険適用商品です!

定番中の定番。首や肩などのコリでお悩みの方へ



### アルティ ピロー レギュラー

サイズ:厚さ5.5~9.5×幅32×長さ45 (cm)

通常価格 14,175円(税込)

→ JI読者特別価格 **10,630円(税込)**

PL保険

二人でもゆったりご使用いただけるロングピロー



### アルティ ピロー ラヴ

サイズ:厚さ5.5~9.5×幅32×長さ80 (cm)

通常価格 16,800円(税込)

→ JI読者特別価格 **12,600円(税込)**

PL保険

体圧を分散し、蒸れを防ぎ、床ずれにも最適です。



### アルティ マットレス (三つ折)

サイズ:厚さ7×幅100×長さ200 (cm)

通常価格 73,500円(税込)

→ JI読者特別価格 **55,125円(税込)**

PL保険

※お届けする商品は写真と色が異なります。あらかじめご了承ください。

お申込・お問い合わせは下記まで。

株式会社キャラ 〒107-0062 東京都港区南青山7-3-1 石橋興業南青山ビル6F

Tel.03-3407-8391 Fax.03-3486-0867

# COMSN HOME™



※写真はイメージです。



**家具は無料** しかもレンタル 選べるインテリア  
ベッド、カーテン、テーブル、ソファ、鏡付デスク、チェスト



クラシック音楽が流れるロビーは  
ご家族やお友達とのひとときも優雅に演出

有料老人ホーム

## コムスンホーム 海老名

在宅介護のキャリアで24時間の安心をお約束

コムスンホームは全国各地で展開中 ◎入居資格：入居時要介護認定者  
● 西国分寺 (2003.4月開設) ● はるひ野 (2003.8月開設) ● 立川 (2003.12月開設)

'04 10月オープン

コムスンホーム 海老名  
EBINA

相模鉄道 相鉄本線「さがみ野」駅下車 徒歩8分

24時間体制のケアサービス

休日深夜にかかわらず、  
笑顔でお客様のサポートをいたします。

選べる家具付・安心の設備

全室個室 (トイレ・洗面・収納・ベッド他家具付)  
※初回募集に限ります。

共有設備：オース&ヘルパーステーション・  
入浴設備・ラウンジ・コミュニケーションルーム

入居一時金：840万円 (入居申込金：240万円、入居金：600万円)  
月額ご利用料：198,000円 (家賃・管理費・食費込)  
※詳細はお問合せください (※料金は税込です)

9月17日(金)より  
現地内覧会開始予定

入居者 募集

その人らしく暮らす



コムスンはグッドウィルグループです。

コムスンは、厚生労働省から日本で初めて  
24時間巡回型介護サービスのモデル  
事業者指定された  
確かな技術をもつ老舗の介護会社です。  
「一人でも多くの高齢者の尊厳と自立を守る」が  
企業理念です。

株式会社コムスン 資本金／141億4835万円 本社／〒106-6135 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー35F  
日本在宅介護協会会員 シルバーマーク認定 日本介護福祉士会賛助会員 全国痴呆性高齢者グループホーム協会会員  
特定施設事業者連絡協議会会員 ドライマウス研究会賛助会員

お問合せ・内覧ご予約は 24時間受付(無料)  
携帯電話からも通話できます。

フリーダイヤル ハローコムスン  
☎ 0120 86-5630  
comsn.com™ T250係

コムスンは、日本パリンピック委員会の  
公式スポンサーです。アテネパリンピック  
日本選手団を応援しています。