



Essential Integrated Report

2025

エッセンシャル
統合報告書

目次/編集方針/免責事項

CONTENTS

Top Letter

トップメッセージ 3

Chapter 1

「なぜ私たちに投資すべきなのか」

- 1. 企業価値向上への現状分析 5
- 2. 当社の魅力 6

Chapter 2

「何を目指し、何をするのか」

- 1. 当社の事業（ポートフォリオの全体像） 7
- 2. 将来像と戦略 8
- 3. Business Resilience 9

Chapter 3

「どう株主価値を高めていくのか」

- 1. 資本効率、財務戦略 10
- 2. 経営判断を監督するガバナンス 11

Appendix

- マテリアリティ 12
- 中期経営計画2026の進捗 15

編集方針

エッセンシャル統合報告書は、情報の網羅性を追求する従来のスタイルから脱却し、「株価関連性（Stock Price Relevance: SPR）」を軸に、投資家が最も必要とする「企業価値がどのように拡大するか」という問いに直結する情報を再構成した新しい開示スタイルです。

編集の3大原則

● 現状株価を起点としたストーリー構築

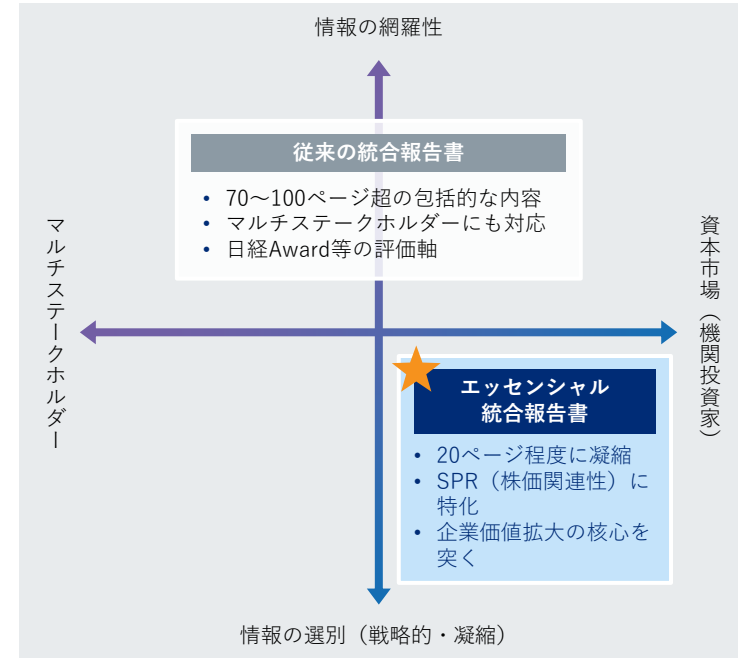
現状の評価水準（PBR/PER等）と実態とのギャップを明確にすることから始め、再評価の余地を示す「現実的な成長ストーリー」を提示

● 企業価値拡大への一貫した接続

事業戦略、資本政策、ガバナンスのすべてを「中長期的な企業価値の拡大」という成果に結びつけ、投資家が企業の稼ぐ力の変化を確信できる構造を構築

● 情報の「選別」と「ミニマリズム」

投資判断に資する情報を厳選して20ページ程度に集約し、過度な装飾を排した「ミニマルデザイン」によって本質的なメッセージの伝達効率を最大化



免責事項 (Disclaimer)

本資料（エッセンシャル統合報告書）のご利用にあたっては、以下の点をご承知おきください。

将来予測に関する事項

本資料には、過去と現在の事実だけでなく、発行日時点における計画や見通しなどの将来予測が含まれています。この将来予測は、記述した時点で入手した情報に基づいた判断であり、今後の様々な要因によって、将来の事業活動の結果や事象が予測とは異なったものとなる可能性があります。

投資判断に関する事項

本資料は、当社の経営戦略や価値創造プロセスに対する投資家の皆様の理解を深めることを目的としており、当社株式の購入や売却など、投資を勧誘するものではありません。また、本資料に記載された情報は、将来の投資成果を保証するものではありません。投資に関する最終的な決定は、投資家ご自身の判断と責任において行われますようお願い申し上げます。

トップメッセージ



株式会社TAKARA & COMPANY
代表取締役社長

あくつ せいいちろう
堆 誠一郎

「ミッションクリティカル」な 社会インフラとして、 資本市場の信頼と企業価値の 持続的成長を追求する

はじめに：

市場評価への手応えと経営の軸

TAKARA & CO. グループは、1952年の創業以来、一貫して情報開示支援を通じて資本市場の信頼構築に貢献してまいりました。新コーポレートブランドメッセージ「Tech Driven Disclosure for Growth」のもと、技術革新と当社の最大の財産である「全員経営」を両輪として、未来のコーポレートコミュニケーション領域を切り拓いています。

近年、当社の株価は5年前と比較して約2倍の水準へと拡大し、PBR（株価純資産倍率）も1.7倍近辺と、同業他社や市場平均と比較しても高い評価をいただいております。この市場からの評価は、ひとえに当社グループが着実な「業績拡大」を続けてきたこと、そして開示支援というニッチかつ重要な領域において「安定成長モデル」を確立したことへの信頼の証左であると受け止めています。しかし、私たちはこの評価に安住することなく、ディスクロージャーを取り巻く環境変化をチャンスと捉え、更なる企業価値向上に向けて資本を有効に活用していく所存です。

Top Letter

トップメッセージ

ビジネスモデルと資本政策：

なぜ「アセットライト」ではないのか

投資家の皆様との対話において、近年頻繁に議論となるのが「資本効率」と「設備保有」の是非についてです。具体的には、「設備を持たないアセットライトモデルへ転換し、資本効率（ROICやROE）を極大化すべきではないか」というご提言をいただくことがあります。時価総額を最大化するための財務的なロジックとして、その意図自体は十分に理解しております。

しかし、経営者として、「ミッションクリティカルな業務を完遂するため、核心となる設備は自社で保有し続ける」ということを大事にしています。これには明確な経済合理性と、長期的な競争優位への確信があります。

私たちが手掛ける法定開示書類の作成・データ処理といった業務は、法律で定められた提出期限があり、わずかな遅延やミスも許されない「ミッションクリティカル」な業務です。過去、EDINETの導入などによりゲームルールが激変する中でも、

私たちが信頼を維持できたのは、品質と納期を自ら完全にコントロールできる体制があったからです。外部委託に依存すれば、繁忙期のコントロール不能なリスクを抱えることになります。現時点で私たちは、あえて設備を自前で持つことで「TAKARA & COMPANYに任せれば安心だ」という絶大な信頼を獲得し、価格競争に巻き込まれない高い収益性を維持してきました。つまり、保有する設備は単なるコストではなく、他社が模倣困難な「垂直統合型サービス」を実現し、長期的なキャッシュフローを生み出すための戦略的資産なのです。

私たちは、短期的なBSのスリム化よりも、事業の存続基盤である「顧客の信頼」を長期的に確保することの方が、結果として株主価値の最大化に資すると考えています。もちろん、保有資産の効率性については常に厳しく検証を行い、規律ある投資を行ってまいります。

成長戦略：

AIと専門性の融合による進化

現在進行中の「中期経営計画2026」（2024年5月期～2026年5月期）において、私たちは最終年度に売上高330億円、営業利益44億円という目標を掲げています。足元の業績も堅調に推移しており、計画達成に向けた進捗は順調です。この先の成長に向けた最大の課題は、加速度的に進化するAI技術をビジネスにどう生かすかという点です。私たちは、AIを単に業務工程に組み込むに留まらず、サービスそのものをAI基盤としたものへと再設計し、お客様により高い利便性を提供していく必要があります。

ここで強調したいのは、「AIが普及すればするほど、最終的な品質を保証する専門家の価値が高まる」という点です。AIが生み出す情報の真偽を確認し、文脈や法規制に照らして適切な表現に整える「品質保証」のプロセスは不可欠です。当社グループには、長年培ってきた専門知識を持つプロフェッショナルが多数在籍しています。「AIの効率性」と「人の専門性による品質保証」を融合させ、ICTとコンサルティングをセットで

提供できる体制こそが、これからの時代の最強のソリューションになると確信しています。

また、私たちは従来のディスクロージャーの枠を超え、広範な「コーポレートコミュニケーション」支援へと事業領域を拡大しています。特にサステナビリティ情報開示やブランディング支援など、お客様の企業価値向上に資するあらゆるコミュニケーションをサポートし、ビジネスの裾野を広げてまいります。

人的資本と未来へのビジョン

私たちは人材を単なる「コスト」ではなく、企業価値を生み出す最も重要な資本と捉えています。その考え方は、当社のマテリアリティとして掲げる「従業員の幸せ」——お互いを認め合い、互いに成長できる職場環境づくりや、多様な働き方を通じた生産性の最大化——にも明確に反映されています。

具体的には、従業員一人ひとりが自律的にキャリアを形成できる環境整備や、エンゲージメント向上への継続的な投資を通じて、安心して長く働ける職場づくりを進めてきました。こうした取り組みは、離職率の低下やサービス品質の安定化につながり、結果として顧客からの信頼の蓄積と、持続的な財務リターンを生み出しています。

未来の理想像として、私たちは国内における圧倒的な地位を盤石なものとしつつ、将来的にはグローバルな展開も視野に入れています。中長期的な財務目標として掲げているのは、「毎期の着実な利益成長」と「ROE10%超」の維持です。急激なリスクを取って一時的な成長を追うのではなく、景気変動に左右されにくい強固な基盤の上で、人的資本への投資を通じて複利的に企業価値を高めていく「クオリティ・グロース」を志向しています。

当社は、「信頼」を商品とする企業です。技術革新と全員経営、そして人を大切にす経営を両輪として、社会インフラを支える企業としての責務を果たしながら、持続的な成長と価値創造を実現してまいります。株主・投資家の皆様におかれましては、当社の長期的な成長ストーリーにご期待いただき、引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



Chapter 1 「なぜ私たちに投資すべきなのか」

1. 企業価値向上への現状分析

当社の現状

4期連続EPS成長、
ROE10%超・PBR1.3倍

サイマル・インターナショナルをはじめとするM&Aを活用しながら4期連続でEPSを増加+2022年以降のROEは安定的に10%を超え、主要競合を凌駕する水準を維持=株主価値の源泉となる利益成長と資本効率の改善を同時に実現している一方で、市場評価を示すPBRは概ね1.3倍で推移しています。

→ Reference Data 1

当社の認識

市場評価は依然控えめ

こうした数値実績にもかかわらず、市場では「投資妙味に乏しいのではないか」との見方が根強くあります。EPS成長やROEの改善といった成果が株価に十分反映されていないのは、中期的な成長シナリオの具体性や株主還元の一貫性に不透明感が残っているためと認識しています。

結果として、当社の強固な顧客基盤や収益モデルの安定性が、十分に市場に理解されていない状況にあります。

→ Reference Data 2

当社のあるべき評価

安定したEPS成長と
高い資本効率を両立する
「ディフェンシブ成長企業」

当社は、ディスクロージャー支援という専門性に支えられ、景気変動に左右されにくい顧客基盤と、垂直統合型のビジネスモデルによる模倣困難性に裏付けられた高い継続率を背景に、安定的な収益創出力を有しています。そのうえで、M&Aを含む成長施策を通じてEPSを着実に積み上げ、ROE10%超という高い資本効率を継続的に実現してきました。本来、こうした「下方耐性」と「成長性」を併せ持つ企業は、短期的な業績変動よりも、中期的なEPS成長の確度を重視して評価されるべき存在であると考えています。

必要なアクション

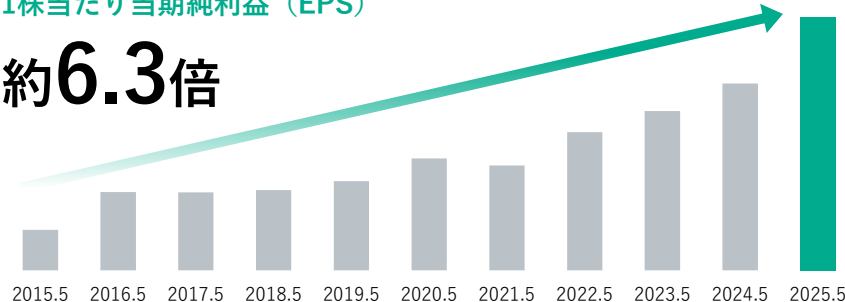
資本効率とEPS成長力を軸に、
還元と開示強化で再評価を拓く

当社はこのギャップを解消するため、資本効率とEPS成長力を一層明確に投資家との対話につなげていきます。継続率や新規獲得といった主要KPIを定点開示し、短期的なROICの変動を許容しながらも、中長期的な経済的利益 (Economic Profit) の拡大を実現します。また、自己株買いや配当方針のルール化を進めることで、資本効率の高さと安定的リターンを両立する姿勢を打ち出します。ディスクロージャー業界のリーディング企業としての基盤に基づき、EPSの継続的な積み上げと透明性の高い開示を重ねることで、過小評価の解消と市場からの再評価を目指してまいります。

Reference Data 1 EPS成長の軌跡

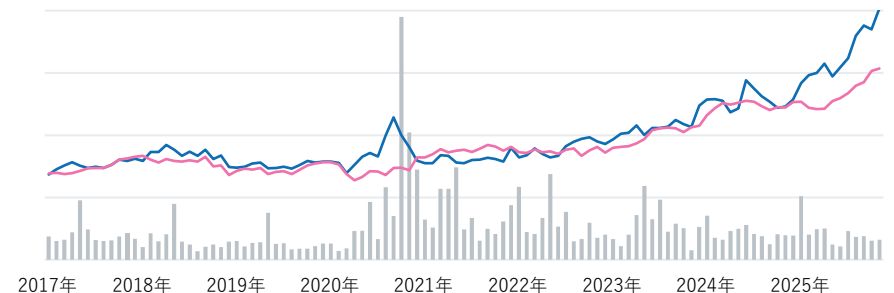
1株当たり当期純利益 (EPS)

約6.3倍



Reference Data 2 株価の推移

■ 出来高 ■ 株価 ■ TOPIX



Chapter 1 「なぜ私たちに投資すべきなのか」

2. 当社の魅力

有価証券報告書や招集通知といった法定開示支援を通じて上場企業の信頼を獲得し、ディスクロージャー関連事業で高いシェアを維持。この基盤の上に、統合報告書などの任意開示や翻訳・通訳といった多言語ソリューションへと領域を広げ、顧客一社あたりの取引深度を拡大。法定開示という不可欠なインフラを土台に事業領域を多角的に積み上げることで、EPS成長の再現性を支えるポートフォリオを構築。

TAKARA & COMPANYの価値創造能力



無形資産/ブランド価値

あらゆる環境変化を
機会と捉える組織風土

つながりをもつ一つのサービスとして提供する**総合力**は、長年の経験と実績に基づく**独自のノウハウ**であり、**技術的知見**

統合型ビジネスレポートシステム
「WizLabo」の進化

AIの本格実装や**API連携の範囲拡大**など、先進的なテクノロジーと専門的知見を融合させた**独自のソリューション**は、**技術力**という無形資産の核



スイッチングコスト

フルラインナップの
サービス提供力

顧客が複数のベンダーに業務を切り出す際の**連携コスト**や**管理負担**が発生せず、この総合的な便利さから他社へ移行しにくくなる



ネットワーク効果

優良顧客基盤

上場企業や**官公庁**、**グローバル企業**といった**優良顧客**との取引実績が多いことは、「**多くの信頼できる企業が利用している**」という事実となり、新規顧客の**参入障壁**として機能

当社グループは、金融商品取引法あるいは会社法などの法律改正、また近年急速に進む情報開示のデジタル化等、様々な外部環境の変化の影響を受けてまいりました。

そのたびにディスクロージャーの分野で培ってきた経験と実績をベースに、新たなビジネスを創っていくという姿勢をもち、全役職員が社会のニーズに応える新たな製品・サービスを開発してまいりました。こうした「ベンチャースピリット」は現在の当社グループ社員の中に脈々と受け継がれています。

「Simple」「Connected」「Utility」を三位一体のコアコンセプトとした、統合型ビジネスレポートシステム「WizLabo」を2021年にリリース。

AIの本格実装、API連携の範囲拡大と「WizLabo Box」によるデータ収集の拡充、「WizLabo Synapse」による非財務情報収集・開示領域への本格進出、任意開示領域やIRサイトまで含む形での開示業務の全体最適化支援等、お客様のご期待に応える更なるソリューションの実現に向け、システム開発を推進しております。

当社グループは、ディスクロージャー（情報開示）に関する業務を中心にトータルサポートを行う会社です。

開示が義務付けられている法定開示書類や企業が自主的に作成する任意開示書類の作成支援をシステムの提供から内容のチェック、コンサルティング、通訳・翻訳から制作・印刷までを一貫して、すべての業務をつながりをもつ一つのサービスとして提供しています。

ディスクロージャー関連事業で提供するサービスは、上場会社（約3,900社）・IPO予定会社（約1,000社）等への継続的な関係性を伴ったサービスを主としており、独自の優良顧客基盤を確立しております。

また、通訳・翻訳事業では、これまでの事業活動で開拓した、官公庁・外資系企業・グローバル企業とのネットワークを維持・拡大しております。

Chapter 2 「何を目指し、何をするのか」

1. 当社の事業（ポートフォリオの全体像）

1 法定開示と任意開示をつなぐ、総合的な開示支援ポートフォリオ 概要

有価証券報告書や招集通知といった法定開示を基盤としつつ、統合報告書やIR資料など任意開示の領域まで幅広く展開しています。

システムによる効率的なデータ処理、印刷物としての確実な納品、そしてコンサルティングや翻訳を含むサービスまで、バランスのとれたソリューションを提供していることが大きな特徴です。

法定と任意、ハードとソフトの両面を網羅することで、顧客企業の多様な開示ニーズに応えています。

→ Reference Data 1

2 法定開示を起点に、任意・多言語領域へ広がった展開の歩み 進化の歴史

当社の出発点は法定開示支援にあります。長年にわたり安定的に積み上げた信頼と顧客基盤を土台に、投資家向け資料や統合報告書など、より戦略的なコミュニケーション領域へと拡張してきました。

近年では、サイマル・インターナショナルのM&Aを通じて通訳・翻訳事業を強化し、海外投資家との対話支援まで事業範囲を広げています。

法定開示から任意開示、さらにグローバル対応へと質的に進化してきたことが、現在のポートフォリオを形づくる大きな転換点となりました。

→ Reference Data 2

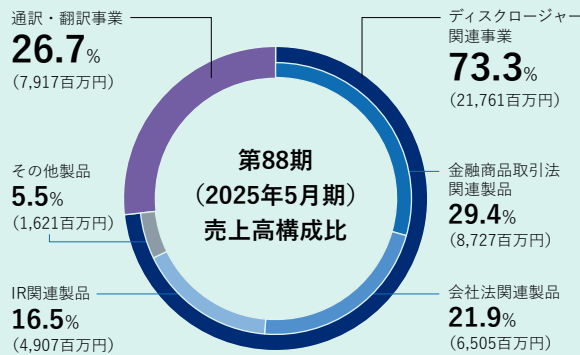
3 外部環境変化を見据えた、付加価値拡大の方向性 今後の拡大

今後は、上場企業数の減少といった市場構造の変化を前提としながらも、1社あたりの付加価値を拡大することが重要になります。

サステナビリティや人的資本の情報開示義務化、グローバル投資家との対話強化など、開示の質と幅は一層拡大します。

安定基盤と拡張性を兼ね備えた事業ポートフォリオを進化させることが、当社の中長期的な成長の軸です。

Reference Data 1 主要製品・サービスと特長



Reference Data 2 事業領域とソリューションの拡大

1952年 株式会社宝印刷創業

1967年 法定開示書類

- 有価証券報告書
- 招集通知等
- 証券研究室設置

1991年 IR事業

- 事業報告書、株主通信、統合報告書等の法定開示・IR書類作成
- IT営業部設置

2001年 ICT事業

- 開示書類作成
- 支援ツール

2003年 東京証券取引所市場第一部への上場

2006年 コンサルティング事業

- IPO支援
- 内部統制構築支援
- 決算/開示アウトソーシング

2019年 翻訳事業

- 一般翻訳
- AI翻訳 等

持株会社体制へ移行し、商号を「株式会社TAKARA & COMPANY」に変更

2020年 通訳事業

- 同時通訳
- 逐次通訳 等

2022年 東証プライム市場への移行

2025年 金融商品

- 投信/外債の開示
- PR支援

Chapter 2 「何を目指し、何をするのか」

2. 将来像と戦略

当社のビジョン

社会的使命を軸とした2030年ビジョン

当社の存在意義

当社グループは「社会の公器」としての使命を果たし、資本市場と顧客企業の健全な発展に寄与することを存在意義としています

2030年に向けて

法定開示の確実な支援を土台に、統合報告やサステナビリティ情報、多言語対応まで幅広く展開することで、総合的な開示インフラ企業としての地位を確立

社会的課題の解決と顧客企業の成長に寄与しながら、ROE10%超の安定的維持とEPSの継続的改善を実現し、株主価値を最大化

Reference Data 1 主要製品・サービスと特長

中期経営計画2026 数値目標

	2024年5月期	2025年5月期		2026年5月期
	実績	業績予想	実績	目標
売上高	292億円	300億円	296億円	330億円
営業利益	42億円	43億円	40億円	44億円*
営業利益率	14.5%	14.3%	13.6%	13.3%*
親会社株主に帰属する当期純利益	30億円	29億円	40億円	31億円*
ROE	11.5%	10.2%	14.1%	10.0%*

※当初計画より変更

成長戦略

法定開示を起点に、
新たな課題解決型ソリューションを創出

ディスクロージャー関連事業

- 四半期制度の見直しや会社法改正などの制度変更を新たなビジネス機会と捉え、サービス領域を拡張
- さらに、開示支援システムの技術革新やオンライン・Webサービスの強化により、顧客企業の業務効率化とタイムリーな情報開示を支援
- 統合報告書やサステナビリティ関連開示といった高度化・多角化する情報開示ニーズに応え、付加価値を向上

通訳・翻訳事業

- 使いやすさと品質を追求するとともに、次世代を担う通訳者・翻訳者の発掘と育成に取り組む
- 技術革新による市場の変化にも柔軟に対応し、海外顧客向けの高付加価値サービスや取り扱い言語数の拡大を進めることで、グローバル市場での存在感を高める

価値共創基盤の強化

- マテリアリティに沿った活動を進め、人材育成や従業員の幸福実現を経営の中心に据えている
- 海外投資家向け情報開示の品質強化やグループシナジーの深化、M&Aによる事業領域拡大、経営基盤のDX推進など、将来の成長に向けた土台を強化

創出価値

社会・経済価値の両立で、
顧客・社員・株主へ持続的な魅力を

社会的使命の遂行が利益成長に

- 顧客企業の課題に対応するソリューションを拡張し続けることで、利益の絶対額と収益率を高め、ROE10%超の維持とEPSの改善を実現していく

株主価値の最大化

- こうして得られる成果は自己株買いや安定配当といった資本政策に反映され、株主への還元力を一層強める

Chapter 2 「何を目指し、何をするのか」

3. Business Resilience

リスクの考え方と重点領域

事業の持続性確保へ、
外部・制度変化リスクを定期見直し、
ポートフォリオ全体のレジリエンスを強化

- 事業の持続性を確保するうえで、外部環境の変化や制度改革に直結するリスクを「重要リスク」として抽出
- 重点領域は以下の通りでこれらを定期的に見直すことで、事業ポートフォリオ全体のレジリエンスを高めている

- ①開示ルールの変更による需要変動
- ②開示関連業務のデジタル化や生成AIの進化
- ③専門性の高い人材の確保・育成
- ④サプライチェーン上のパートナー（印刷会社・デザイン事務所等）の安定性
- ⑤コンプライアンスや情報管理リスク

総括（現状のリスク認識）

環境変化を成長へ変える「レジリエンス」：
「Tech Driven」によるモデル転換と「全員経営」
が支える強靱な経営基盤

制度改革を機軸とした市場適応力

当社は、決算短信一本化や英文同時開示義務化等の制度改革を、市場の「質」を高める好機と捉えています。新コーポレートブランドメッセージ「Tech Driven Disclosure for Growth」の下、既に新サービス体系を構築しました。今後は「Aim T Labo」を核にサービスをAI基盤へ再設計し、AIによる100%の精度「ゼロ・エラー」に挑むことで、開示実務をクリエイティブな「価値創造」の場へと進化させます。

「全員経営」が生む組織的強靱性とパートナーシップ

レジリエンスの根幹は、創業以来の「全員経営」の文化と専門人材です。従業員数は10年で1.8倍に増加し、自律的に動くプロ集団へと成長を続けています。社会的インフラとして、品質と納期を自ら管理する自社印刷体制を維持し、不確実な環境下でも安定したサービスを担保します。同時に、ジュリオ社等の先進テック企業との連携を通じ、サプライチェーン全体の強靱性を加速させます。

信頼を守るガバナンスと持続的な企業価値向上

資本市場の信頼を支える「社会の公器」として、コンプライアンスと情報管理の徹底は経営の最優先事項です。全役職員へのインサイダー取引防止教育や「宝リスクホットライン」の周知を徹底し、不正を未然に防ぐ仕組みを構築しています。新たに設置した情報セキュリティ委員会を中心に、グループ横断的なリスク管理を強化しました。ROE10%超を堅持し、10年後を見据えたビジネスモデル転換を成し遂げます。

取り組み

施策を通じ外部環境の変化に対して柔軟かつ強靱に対応できる事業体制を構築

重点領域	主な取り組み内容	進捗・成果の状況
①開示ルールの変更による需要変動	法改正や電子開示（EDINET）、XBRL化、四半期報告書の決算短信一本化、英文開示義務化への対応を成長の機会と捉えたサービス開発	ディスクロージャー関連事業は、統合型ビジネスレポートシステム「WizLabo」や目論見書等の売上が増加したことにより、3.3%増と堅調に推移。統合報告書のシェアは20%以上を確保
②開示関連業務のデジタル化や生成AIの進展	新コーポレートブランドメッセージ「Tech Driven Disclosure for Growth」の下、WizLaboの進化や生成AIの本格実装を推進。AI特化の「Aim T Labo」新設	「WizLabo」上位機種は累計で1,700社超に採用され、開示プラットフォームとして高評価。RPA導入による業務代行時間は3万時間を超え、ロボット数は179個まで拡大
③専門性の高い人材の確保・育成	「全員経営」の文化の下、専門知識の見える化と体系的な研修（新卒・全社員・役職候補別）を実施。ポータルサイト「セミナー・勉強会まとめサイト」での自己研鑽環境を整備	10年間で従業員数は1.8倍に増加し、一人当たり営業利益は1.5倍に上昇。IPO・財務報告実務検定等の有資格者数は271名まで拡大
④サプライチェーン上のパートナーの安定性	自社印刷体制を維持しつつ、協力会社に対しては「下請負契約者評価表」を用いて品質・納期・環境面を定期的に評価。外部テック企業とのアライアンスを強化	法定開示を支える社会的インフラとして、品質と納期を自ら管理し「安心感」を提供。日立製作所やAIスタートアップのジュリオ社等と共同開発を推進
⑤コンプライアンスや情報管理リスク	全役員・従業員へのインサイダー取引規制教育の徹底と機密保持誓約書の義務付け。「宝リスクホットライン」の周知。情報セキュリティ委員会の設置	インサイダー取引防止教育はパート・派遣社員を含む全員が受講。情報セキュリティを最重要課題と位置づけ、ホールディングスによる統括管理体制の整備が進行中

Chapter 3 「どう株主価値を高めていくのか」

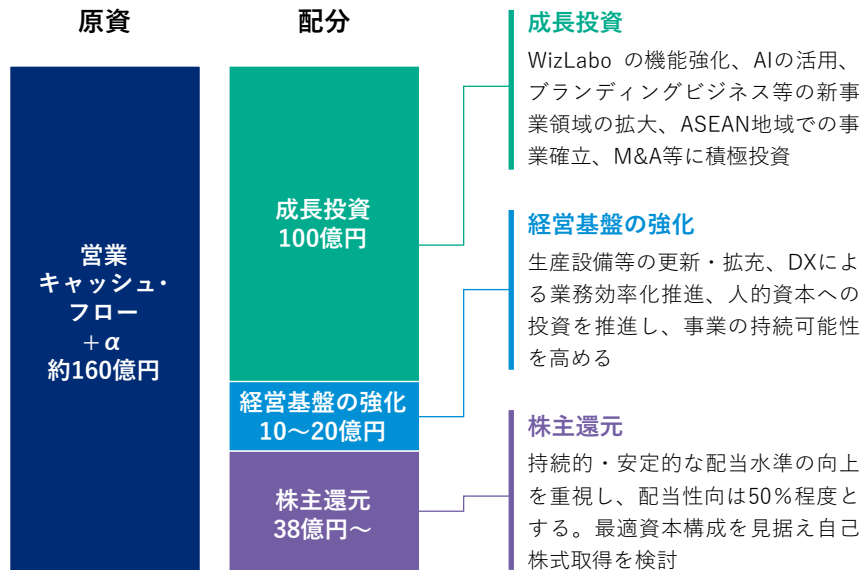
1. 資本効率、財務戦略

資本戦略方針

160億円のCFを、100億円の成長投資を軸に、 経営基盤強化や株主還元を軸に、

- 財務健全性を前提に、企業価値向上に資する資本配分を行う
- 資本配分の最適化のため、「グループ資本戦略検討委員会」を設置
- 成長投資・経営基盤強化・株主還元の3領域を主軸に配分

中計24-26：キャピタル・アロケーション（イメージ）



キャッシュフローの状況

総括 **CF創出は安定、収益性の高さが継続**

2024年度は

- 売上 **296億円** (+1.4%)
- 営業利益 **40億円**
- 当期純利益 **40億円** (+35.2%)
- ROE **14.1%** (中計目標10%超)

となり、CF創出力の高さが確認されました。

要因分析

- WizLabo導入社数の増加
- 開示・翻訳案件の伸長
- 総会運営・統合報告支援の継続需要
- 通訳分野の安定収益
- SIMULwiz投入によるAI対応強化

成長投資の状況

総括 **収益拡大に直結する難易度の高い投資テーマに集中**

主要投資領域と成果

- WizLaboの開発・高度化（チェック精度の向上・自動化率向上・データ収集機能の拡充・非財務情報収集・開示領域への本格進出）
- 人的資本価値の最大発揮につながる職場環境への投資（部門連携・業務効率化・品質の安定的向上）
- セキュリティ・BCP体制の強化（高機密情報を扱う事業特性への対応）

株主還元の状況

基本方針

株主への長期的利益還元を重要な経営課題と位置づけ、安定配当を基本とし、業績に応じた配当を実施

配当性向の見直し

従来の40~50%から、株主還元の充実を目的として、配当性向を**50%程度**へ見直し

2025年5月期の配当

中間配当45円、期末配当45円、特別配当30円の合計により、**年間120円**

2026年5月期の見通し

配当性向50%程度を目安に、中間配当60円、期末配当60円の**年間120円**と予想

Chapter 3 「どう株主価値を高めていくのか」

2. 経営判断を監督するガバナンス

特徴

監査役会設置会社を通じ、独立視点でガバナンスを強化

- 取締役会は経営戦略や資源配分を審議し、監査役会はその適法性・妥当性をチェックすることで、二重のガバナンスを確保
- また、社外取締役および社外監査役を複数名選任し、外部の視点を積極的に取り入れることで、意思決定の透明性と健全性を高めている

モニタリング

資本コストを上回るROEの維持やEPS成長に資する経営判断を点検

- ディスクロージャー支援会社という事業特性を踏まえ、上場企業数の変動や制度改正による需要変化、印刷・デザイン等パートナー企業の減少リスクといった外部要因を重要な論点として監督
- さらに、四半期開示見直しやサステナビリティ情報開示の義務化といった制度変化が顧客ニーズに与える影響についても注視し、資源配分が適切に行われているかを確認
- 社外取締役や社外監査役は、こうした議論に資本市場の視点を持ち込み、財務戦略や株主還元方針の妥当性を検証しつつ、中長期的な企業価値の向上に資する監督機能を発揮

強化に向けた取り組み

取締役会の実効性評価を毎年実施し、議論の深度や外部環境変化への対応力などを点検

- 結果を踏まえ、経営課題に関する事前情報の提供充実や議案資料の高度化、社外役員研修の拡充など、改善を積み重ねている
- また、監査役会においては、インサイダー取引防止や生成AIを含む新技術への対応リスクといった論点を監督テーマに据えている
- 評価と改善のサイクルを継続し、取締役会の監督実効性を高めることで、中長期的な企業価値の向上を支えるガバナンスを実現していく

社外取締役コメント

椎名 茂

近年のM&Aにより事業のピースは揃い、TAKARA & COMPANYは次の成長段階に入った。今後は、ホールディングスとしての戦略設計力を高め、事業間連携や資本配分をより明確にすることが重要である。生成AIの進展は、通訳・翻訳や情報開示ビジネスの前提を大きく変えるが、長年蓄積してきたデータと信頼は競争優位の源泉となる。AIを活用した新たな価値提供モデルへの転換を加速させることで、持続的な成長と企業価値向上が実現できると考える。

川島 いづみ

子会社が有する多様な事業や機能は、デジタル化やAI活用が進む中で、ディスクロージャー関連事業を拡張する重要な資源となる。その価値を最大化するには、M&Aや事業投資を含めた全体戦略と資本配分のストーリーをより明確に示すことが不可欠である。グループ資本戦略検討委員会の設置は、その第一歩と評価している。取締役会として議論を深め、事業環境の変化を機会と捉えた戦略の具体化を進めることで、当社グループの持続的な成長と企業価値向上につながると思う。

関根 近子

近年のM&Aを通じて当社グループの収益基盤は強化されたが、真のシナジー創出はこれからの段階にある。各社のマネジメント力や技術・ノウハウを共有し、相互補完による価値創出を進めることが重要である。次期中期経営計画の策定にあたっては、取締役会がより早い段階から戦略議論に関与し、生成AIへの対応を含め、持続的な成長と企業価値向上に資する方向性を示す必要がある。従業員一人ひとりが成長とやりがいを実感できる環境づくりが、結果として企業価値の拡大につながると思う。

井植 敏雅

2019年のホールディングス体制移行以降、当社グループはM&Aや経営体制の変化を通じて大きく進化してきた。中でもサイマル・インターナショナルの子会社化は、ディスクロージャー事業に加え、通訳・翻訳という第二の柱を得た重要な転換点である。現在は、各委員会を通じて信用・信頼を支える体制整備が進みつつあり、今後はホールディングスがその取り組みを実業に結びつける局面に入る。生成AIへの対応を含め、次期中期経営計画では事業の足し算ではない戦略構築が求められる。若い人材が成長と挑戦を実感できる企業として進化することが、持続的な企業価値向上につながると思う。

Appendix

マテリアリティ

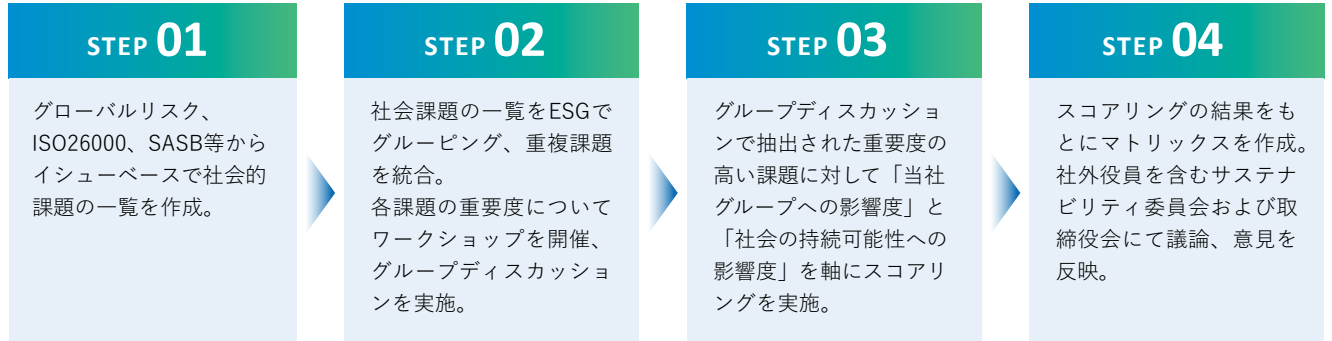
ステークホルダーと持続的に成長していくために、重要課題を特定

当社グループは「社会の公器としての使命を果たす」という企業理念を掲げています。当社グループの事業は、お客様のコーポレート/グローバルコミュニケーションを様々な形で支援し、企業価値向上に貢献していくことです。お客様にソリューションを提供することで、資本市場における建設的な対話の促進に役立ちたいと考えています。事業を通じ、日本社会のグローバル化の一翼を担い、人々が未来に向け、より一層豊かに暮らせるサステナブルな社会づくりに貢献できるものと考えています。

当社グループはこうした考えのもと、ステークホルダーと価値を共創し、共に持続的に成長していくために、マテリアリティ（重要課題）を特定しています。

特定プロセス

重要度の高い課題をスコア化し、ダブルマテリアリティを特定



マテリアリティとテーマ

基本方針とアクションプラン

2025年5月期進捗状況

① 専門知識の蓄積、研鑽と発信

最重要

専門知識の研鑽

- グループ各社の特性を活かしたイノベーションの実現
- お客様への適時適切な情報提供

基本方針

専門性を重視する風土、プロフェッショナル意識の浸透とその育成を支援する仕組みを事業基盤とし、それを持続的に発展させていく。

アクションプラン

1. 必要知識の見える化

部門における必要知識・スキルを見える化し、それを得るための施策やフォローアップ体制を構築していく。

2. 教育・研修

専門知識をもって顧客課題を解決できる人材を継続して育成するため、教育・研修体制を整理・体系化し、適宜ブラッシュアップしていく。

進捗状況

1. 必要知識の見える化

- 積極的な外部研修の受講、外部資格取得の奨励（Biz CAMPUS、eco検定・SDGs検定・CSR検定・サステナビリティ検定など）

2. 教育・研修

- ナレッジ共有サイト「セミナー、勉強会まとめサイト」「ナレッジサイト Better」コンテンツの継続的拡充、UIリニューアルを通じ活用活性化を推進
- 新卒社員研修、中途入社社員研修の整備・改善を推進
- 少人数チーム制実施によるOJT教育改善

Appendix

マテリアリティ

マテリアリティとテーマ

基本方針とアクションプラン

2025年5月期進捗状況

②ガバナンスの深化

最重要

コンプライアンスの徹底

- 情報セキュリティの強化
- グループガバナンスの確立

基本方針

優良な顧客資産は、当社グループの誠実性、倫理観への信頼が基盤であることを認識し、インサイダー取引、不正等を撲滅し、コンプライアンスを徹底する企業風土を維持し続ける。

アクションプラン

1. 重要なコンプライアンス項目の抽出とグループ風土の醸成

外部環境の変化により新たに要請される重要な項目、当社グループにとり重要、特殊な項目を抽出し、それらに対するグループ全体の意識の統一を図る。

2. 教育・研修

コンプライアンス項目を類型化し、そのための教育・研修体制を整理・体系化し、その内容を適宜ブラッシュアップしていく。

- ・ 一般的コンプライアンス
- ・ 顧客対応におけるコンプライアンス

進捗状況

1. 重要なコンプライアンス項目の抽出とグループ風土の醸成

- サステナビリティ委員会におけるリスクアセスメントの議論と連動させ、重要なコンプライアンス項目を抽出

2. 教育・研修

- ハラスメント撲滅を主眼とした従業員アンケートを継続実施
- 管理職を対象としたハラスメント研修の継続実施

③従業員の幸せ

最重要

お互いを認め合い、互いに成長できる職場環境づくり

- 生産性を最大化する多様な働き方の推進
- ウェルビーイング（Well-being）の実現

基本方針

人的資本の維持と持続的な成長は当社グループの持続的な成長の根幹であり、多様な人材が互いに協力し、皆が成長を志し実現する環境を構築する。

アクションプラン

1. ダイバーシティ経営の推進

会社の実情を踏まえ、多様性の具体的項目について改めてリストアップを行い整理し、その受容に対する中長期的な施策を検討する。

2. 心理的安全性と挑戦意識の向上

社員（特に入社が浅い層）の持つ業務上の心理的安全性を高めていくことで、エンゲージメントを向上させる。目標管理とチームスピリッツにより、挑戦意欲を向上し、個人とグループ全体の成長の実現を図る。

進捗状況

1. ダイバーシティ経営の推進

① 多様な働き方ができる環境の整備

- 本社別館（新館）の開設
- 男性の育児休暇取得促進、時差取得時間の拡大
- 株式会社TAKARA & COMPANY、宝印刷株式会社 全社員の懇親会（リアル開催）を実施

2. 心理的安全性と挑戦意識の向上

① 心理的安全性の向上

- 不安、ストレスの課題解決の一助としてカウンセリングルームを設置
- ダイバーシティプロジェクトによる「ありがとう」キャンペーン開始

② 挑戦意識の向上

- 業務遂行における表彰制度「ふたば賞」の実施

Appendix

マテリアリティ

マテリアリティとテーマ

基本方針とアクションプラン

2025年5月期進捗状況

④ 環境問題解決に向けたソリューションの創出

最重要

環境問題に取り組む企業への支援

- 限りある資源の有効活用
- 気候変動問題への対応

基本方針

地球環境の維持が当社グループの事業環境である資本市場の持続的な成長、日本経済のグローバルにおける発展の基盤であり、当社として環境負荷低減に努めるとともに、日本経済全体の環境問題解決に対し当社ビジネスとして貢献していく。

アクションプラン

1. 事業活動を通じた環境負荷低減への貢献

自社だけにとどまらず、顧客の環境負荷低減に対して貢献できるサービスを創出し、提供し続ける。

進捗状況

1. 事業活動を通じた環境負荷低減への貢献

- WizLaboシリーズ採用社数、統合報告書取扱社数を積み上げ
- 一般社団法人日本印刷工業連合会より、印刷業界の環境自主基準を達成した工場・事業所を認定する「GPマーク」の普及に貢献したとして、「2025GPマーク普及大賞」を受賞

⑤ ステークホルダーとの共栄

最重要

ステークホルダーとの対話推進

- サプライチェーンマネジメントの深化
- 公共セクター（政府関係団体等）との協働による価値創出

基本方針

当社グループの事業は株主、従業員、顧客のみならず、外注先、地域、大学、公共セクター、金融セクター等様々なステークホルダーとのネットワークが重要な資産であり、その関係性の持続的な発展を実現する。

アクションプラン

1. ステークホルダーとの関係性強化

様々なステークホルダーに対し、当社グループとしてできることを思考し対話を重ね、共栄の基礎となる関係性を構築していく。

進捗状況

1. ステークホルダーとの関係性強化

- 各事業部門による重要なステークホルダーの特定と、対応方針を文書化
- グループ資本戦略検討委員会を設置
- 株主との積極的な対話を推進。2026年5月期年間120円へ増配を予定。

Appendix

中期経営計画2026の進捗

ディスクロージャー関連事業

計画	進行施策	今後の展望
1	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株主総会プロセスの電子化の更なる進展を想定したサービス体系構築 ■ 決算開示アウトソーシング、制度変更起点のニーズに応えるコンサルティングの拡充 ■ 有価証券報告書の株主総会前提出等、開示環境変化に対応するWizLaboの機能拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コンサルサービス範囲の拡大（適時開示/株主総会/新会計基準等） ■ ICT商材の拡販と高付加価値化の推進（Wizlaboシリーズ、「ネットで」シリーズ、Webサービス）
2	<ul style="list-style-type: none"> ■ WizLaboの機能追加により、従来と次元の異なる決算開示プロセスの効率化を実現（API強化、WizLabo Synapseによる非財務情報収集・開示領域への本格進出、WizLabo LibraryのCMS機能強化） 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 統合型ビジネスレポートシステムWizLabo2.0の推進（データ収集強化・AI機能強化、Webとの連動性、監査支援強化など） ■ Web事業の外部提携を活用した強化
3	<ul style="list-style-type: none"> ■ ESGコンサルの拡大強化 ■ 海外情報、サステナビリティ情報キャッチアップ機能の強化（宝印刷D&IR研究所） 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 統合報告書制作&コンサル体制の強化によるサービス拡充（社内体制整備、外部機関連携） ■ SSBJ基準への対応強化
4	<ul style="list-style-type: none"> ■ IPO検討企業へのアプローチ力を大幅に強化 ■ IPOコンサル組織対応の強化（㈱タスクとの連携） ■ ファンド案件、再上場案件の管理徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 支店、営業所のIPO体制を一元管理し、日本全国のIPO支援体制の更なる強化 ■ IPOシェア50%超の継続

通訳・翻訳事業

計画	進行施策	今後の展望
1	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開示/IR関連文書の翻訳需要の増加に対応可能量と品質の両面から対応すべく、引き続き翻訳体制を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ AI通訳サービス拡販 ■ AI翻訳プラットフォーム「SIMULwiz」拡販 ■ 通訳・翻訳に特化した人材派遣・人材紹介事業の更なる認知向上と拡販
2	<ul style="list-style-type: none"> ■ グループ内通翻各社との勉強会・人材交流により、サービス品質を向上 ■ サイマル・アカデミーでの通訳者、翻訳者の育成や人材発掘を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 通訳者の育成に注力し、新規獲得、既登録者のスキルアップを支援 ■ サイマル・アカデミー広報・PR強化、大学生に向けた職業認知活動の継続
3	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開示書類翻訳へのAI翻訳導入を見据え、グループ内通翻各社との連携による自社利用AI翻訳エンジンの育成およびMTPEサービスの本格提供に向けた取り組みを推進 ■ MTPEについて、特定文書の翻訳に際し人手翻訳と同等の翻訳品質を実現すべく、特有の注意点を洗い出し、当該情報を蓄積/共有 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生成AI、自動化ツールの利活用を強化し更なる効率化を実現
4	<ul style="list-style-type: none"> ■ サイマル/十印/THPLの連携営業の強化 ■ 各種イベント等でのプレゼンテーション強化 ■ 中国・東南アジア言語を中心とした英語以外の言語の翻訳対応力を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外上場、外国会社の国内上場、グローバルオフリングの拡大 ■ アセアン市場開拓継続 ■ Webローカライズ、マーケティング、エンタメ分野へのセールス強化 ■ 多言語対応力の強化

