株主メモ

事業年度	毎年４月１日から翌年３月31日
定時株主総会	毎年６月
証券コード	4283
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目５番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目５番33号 住友信託銀行株式会社　証券代行部
（郵便物送付先）	〒183-8701 東京都府中市日鋼町１番10 住友信託銀行株式会社　証券代行部
（電話照会先）	住所変更等用紙のご請求 0120-175-417 その他のご照会　0120-176-417
（インターネットホームページURL）	http://www.sumitomotrust.co.jp/ STA/retail/service/daiko/index.html
同取次所	住友信託銀行株式会社　全国各支店
公示方法	当社のホームページに掲載いたします（電子公告）。 ただし、やむを得ない事由によって電子公告によることが出来ない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。 公告掲載の当社ホームページ http://www.naisis.co.jp/

ホームページのご案内

当社の企業活動、商品などに関する詳しい情報につきましては、「松下電工インフォメーションシステムズホームページ」でご覧いただけます。こちらもどうぞご利用ください。

http://www.naisis.co.jp/

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社

この冊子に関するお問い合わせは下記までお願いいたします。
電話 06-6906-2801（代表）

PRINTED WITH SOY INK™
この冊子は、環境に配慮し、大豆油インキを使用しております。

National

第10期 事業のご報告 平成19年4月1日～平成20年3月31日

Business Now

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社

証券コード：4283

2008年10月、パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社に社名を変更し、新たな時代を切り拓いていきます。

代表取締役社長
河村雄良

当期における国内経済は、緩やかな上昇基調にありましたが、特に2007年後半から、金融資本市場における混乱からもたらされる信用不安、原油をはじめとする原材料価格の高騰など世界経済の先行きに不安を抱えた状況で推移しました。このような環境のもと、日本版SOX法施行を控えたIT投資への堅調さもあって、当社グループは、強みであるストックビジネスの売上高を着実に伸ばしたものの、当期における経営成績は、売上高、営業利益、経常利益ともに前期比で若干下回る結果となりました。

Q 当期の業績は？

連結売上高390億6千6百万円（前期比97.1%）、連結営業利益が48億7千6百万円（前期比97.3%）、連結経常利益が50億1百万円（前期比98.6%）、連結当期純利益が28億4千2百万円（前期比94.7%）となり、2008年1月に策定した修正目標を下回りました。目標未達となった要因は、システム機器販売の減少と一部ソリューションの納期ズレによるものです。部門別の業績では、システム機器・通信機器関連部門はシンクライアントの主な販売先である国立系大学において需要の端境期にあったことが影響し、部門全体では前年比約8割にとどまりました。一方、固定的、安定的な売上、利益を見込めるストックビジネスとなるシステム運用のシステムサービス部門は堅調に推移いたしました。また、次のシステム運用につながるシステムソリューション部門は松下電工株式会社の積極的なIT投資もあって売上は順調に伸びました。

目標未達ではありましたが、当社は数年前から利益重視の販売政策を展開しており、当期は営業利益率、経常利益率でわずかではありますが過去最高の結果を残すことができました。

Q 今後、注力するビジネスは？

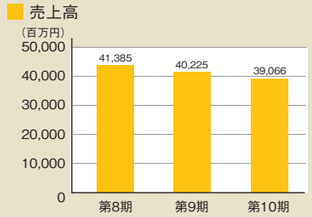
①日本版SOX法対応支援

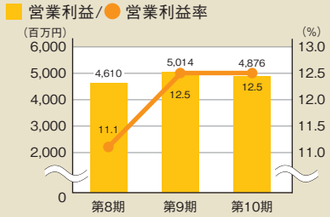
日本版 SOX法に対応した内部統制業務は大変労力がかかるものであり、ITの活用なしには適切な対応が難しいとされています。当社は、お客様のシステムをお預かりし、安全かつ適正に運用・管理するデータセンターのサービスをはじめ、電子契約やログ管理、セキュリティなどの多彩なソリューションを取り揃え、当社自身の内部統制実践ノウハウを活かし、お客様の日本版 SOX法対応を強力にサポートしていきます。
（P.7「もっと知りたいITビジネス」をご参照ください）

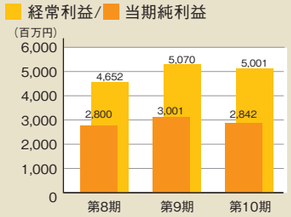
②コールセンター構築支援

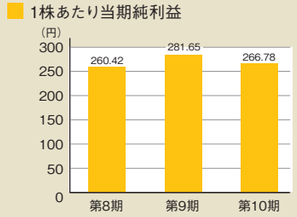
近年、コールセンターは顧客情報の収集や優良顧客へのアプローチを行う拠点として見直され、そこで利用される情報システムも、他の社内シス

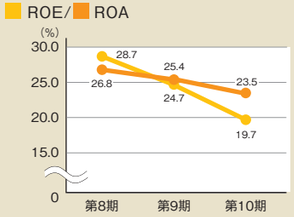
連結業績ハイライト

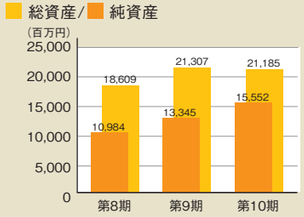












テムとの有機的な連携が求められています。当社は、コールセンターシステム『eSmileCall（イースマイルコール）』を核として、オペレーターへのｅラーニング、基幹システムなどとのデータ連携、顧客データ分析などのソリューションサービスを複合的にご提供することで、コールセンターの戦略拠点化を力強くバックアップしていきます。
（P.9「Topics」をご参照ください）

③データセンタービジネス

内部統制や情報セキュリティへの意識の高まり、さらには、事業継続計画や災害対策などの危機管理、経営資源のコアビジネス集中などの観点からデータセンターの需要が伸びています。当社は既にデータセンターを保有しており、50年近くにわたる運用ノウハウ、メーカーに依存しないマルチベンダー対応、先進的インフラ基盤構築技術などの強みを活かして一層のデータセンタービジネスの拡大を目指します。そのため、データセンター拡充への積極的な投資も行っていきます。

Q 組織機構の改革について

経営計画達成に向けて、組織効率を高めるとともに、成長戦略を加速する組織運営を推進するため、2008年4月1日から、従来は製販一体であった組織を、「営業」と「事業」に分割した組織へ変更いたしました。

この変更によって、それぞれが専門性を深め、横断的なテーマに取り組むことがより容易になります。この新体制のもと、今後は、松下電工グループ以外の外販受注に注力するとともに、これまでの実績や経験を活かした新商品・新サービスの開発に、積極果敢に取り組んでいきます。

Q 社名、ブランドの変更について

当社は、松下グループのグローバルブランド価値向上と連動し、2008年 10月から、社名を「パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社」（英文表記：Panasonic Electric Works Information Systems Co.,Ltd.）に変更いたします。これにともない、現在使用している『National』ブランドを切り替え、『Panasonic』に統一します。

『Panasonic』は世界的に知名度の高いブランドであり、海外の投資家様にも一言で通じます。また、インド、中国などでのオフショア開発や、松下電工グループの海外事業所向けサービスを展開するうえでも、グローバルブランドが力強く後押ししてくれると思います。

Q IR活動や配当の方針は？

当社は、株主・投資家様への適切かつ適時の情報開示を心がけています。上場以来、四半期ごとに決算説明会を開催し、あわせて当社の企業業績レポートなどをリリースするアナリストの方々を対象とした決算説明会も設け、当社の事業や経営内容についてご理解いただくよう努めています。また2008年3月期は、機関投資家様向けのIRミーティングを約70回、個人投資家様向けの会社説明会を3回開催しました。これらの説明会の内容は、Webサイトでも公開しています。

配当については、2008年3月期から「安定配当55円に業績連動をプラスする」と方針を明示しています。当期は計画通り、「安定配当55円、業績連動10円」の配当を実施いたしました。

Q 来期の見通しは？

2009年3月期の事業環境は、国内経済に不透明感が残り、注意深く見守る必要がありますが、悲観はしていません。なぜなら、中長期的に見れば、ITは合理化・効率化の手段という視点だけでなく、販売戦略や事業戦略をより効果的に推進する手段として採用される傾向が強まっており、今後もIT投資は継続的な拡大が見込まれるからです。

また、短期的に見ても、ITを活用した内部統制や監査、データセンターなど日本版SOX法関連の需要がさらに顕在化すると考えられ、当社にとっては追い風となります。さらに、当期に伸び悩んだシステム機器・通信機器関連部門におけるシンクライアントの販売についても、2009年3月期は国立系大学における需要が増加に転じると見込まれます。

2009年3月期の通期の見通しは、連結売上高415億円（前期比106.2%）、連結営業利益50億5千万円（前期比103.6%）、連結経常利益51億円（前期比102.0%）、連結当期純利益が30億3千万円（前期比106.6%）となっております。

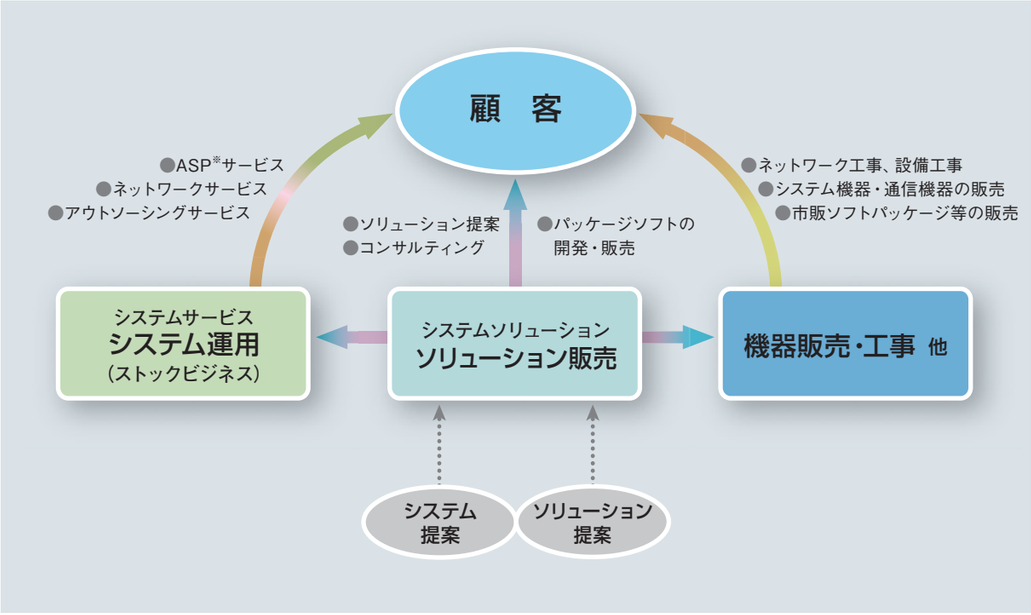
おりしも2009年2月、当社は会社設立10周年を迎えます。このことと社名変更を契機にさらなる飛躍をとげるため、「“新”への挑戦」という経営方針を掲げ、「新記録（売上高、利益）の達成」「新商品の創出」、「新しい“ヒト”へのチェンジ」という3つの目標を掲げました。2010年に向けての経営ビジョン「Value Designer～お客様の未来を描き、ともに価値を創出します～」の実現に向け、グループおよび全社員一丸となって取り組んでまいります。

今後とも、株主の皆様の一層のご支援・ご鞭撻を賜りますようお願いいたします。

ITソリューションを軸とする ビジネスモデルで着実に成長

当社は、お客様の経営課題や業務上の問題点を解決し、ニーズの実現を支援する「システムソリューション部門」を軸としたビジネスモデルを構築しています。50年近くにわたり、培ってきたシステム構築・運用の実績を活かし、コンサルティングからシステム企画、設計・開発、機器導入、運用・保守、ASP※サービス、アウトソーシングサービスにいたるまで、最適なトータルソリューションをお届けしています。情報社会の高度化が進むなか、「コンピュータを意識させない情報システムの創造」「ユーザーフレンドリーなシステムの追求」をめざし、顧客満足度を最優先にして、事業を展開しています。

※ASP（アプリケーション・サービス・プロバイダ）：インターネットを通じ、業務用などの応用ソフトを顧客にレンタルする事業者、またはサービス。



サービスソリューション部門

サービス部門 システム

システムの運用、保守、アウトソーシングサービスなど、固定的・安定的な売上が見込めるストックビジネスを展開しています。日本版SOX法への対応ニーズの高まりを背景に、新規顧客の獲得が進んでおり、新たなアウトソーシング受注やシステム運用、保守サービス売上が堅調であったため、当部門の連結売上高は236億6千4百万円（前期比100.6%）となりました。

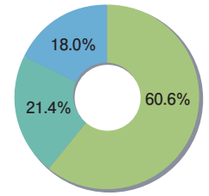
ソリューション部門 システム

松下電工株式会社向けのシステム構築受注が順調に拡大しました。松下電工グループ会社向けのシステム受注は減少したものの、コールセンター向けパッケージ『eSmileCall』や、日本版SOX法への対応を支援する『電子文書／電子契約ソリューション』を新たに発売するなど、外販向けの新商品、新サービスの販売拡大に努めた結果、当部門の連結売上高は83億4千9百万円（前期比106.7%）となりました。

関連部門 通信機器 システム機器・

情報セキュリティへの社会的な注目度が高まるなか、セキュリティ商材の拡充と拡販に努めました。その結果、セキュリティ関連商品などの売上は増加しましたが、国立系大学をはじめとする文教分野のパソコン更新が低調であったため、シンクライアント案件は減少しました。当部門の連結売上高は70億5千1百万円（前期比79.4%）となりました。

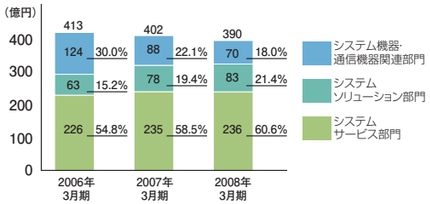
総売上に占める各部門の割合



総売上　390億6千6百万円

- システムサービス部門 236億6千4百万円
- システムソリューション部門 83億4千9百万円
- システム機器・通信機器関連部門 70億5千1百万円

部門別売上高の推移（連結）



日本版SOX法の施行によって“待ったなし”の段階にきた
「内部統制」と「ITへの対応」

2008年4月以降の事業年度から内部統制報告書の提出が義務づけられます

2008年4月以降に始まる事業年度から、上場企業とその連結企業は、金融商品取引法の一部規定（通称日本版SOX法）に基づく内部統制報告書の提出が義務づけられます。日本版SOX法は、簡単にいえば、企業の財務報告に不正や誤りが生じないように監視やチェックの体制を築く「内部統制の確立」を上場企業に求める法律です。

日本版SOX法における内部統制の目的は次の4つだといわれています。

- **業務の有効性と効率性**
- **財務諸表の信頼性**
- **関連法規の遵守**
- **資金の保全**

この特集では、日本版SOX法とITの関わりについてご紹介します。

日本版SOX法と、IT投資には深い関係があります

日本版SOX法の本番を迎え、情報サービス業界では、日本版SOX法対象企業のIT投資が増えると期待しています。なぜ、日本版SOX法でIT投資が活発になるのでしょうか。

今日、企業の業務システムやマネジメントシステムはコンピュータ抜きでは考えられないものとなっています。購買、販売、給与、財務、税務、固定資産、決算など、日本版SOX法で対象となる財務諸表に関わる業務プロセスは、どれをとっても、コンピュータシステムなしには対応できないものばかりです。つまり、財務諸表の信頼性を確保する前提として、コンピュータシステムをうまく活用し、コンピュータシステムが健全かつ有効に運用されている必要があるのです。

また、このことを第三者にもわかるように証明するのにも、ITのサポートが必須です。その理由は、人手だけで統制を行えば、経営者や担当者の主観が入り込む余地が生まれ、業務プロセスを客観的に評価することが難しくなるからです。加えて、コンピュータシステム自体の信頼性も確保されなければなりません。企業は、コンピュータシステムの開発、運用・保守といったプロセス全体において、不正や誤りが生じない体制を築く必要があります。

このような事情から、日本版SOX法の規定に沿って、企業が内部統制を強化すれば、そのIT投資も積極的に行われるというわけです。

販売プロセスの例に見る、日本版SOX法と、IT投資の関係

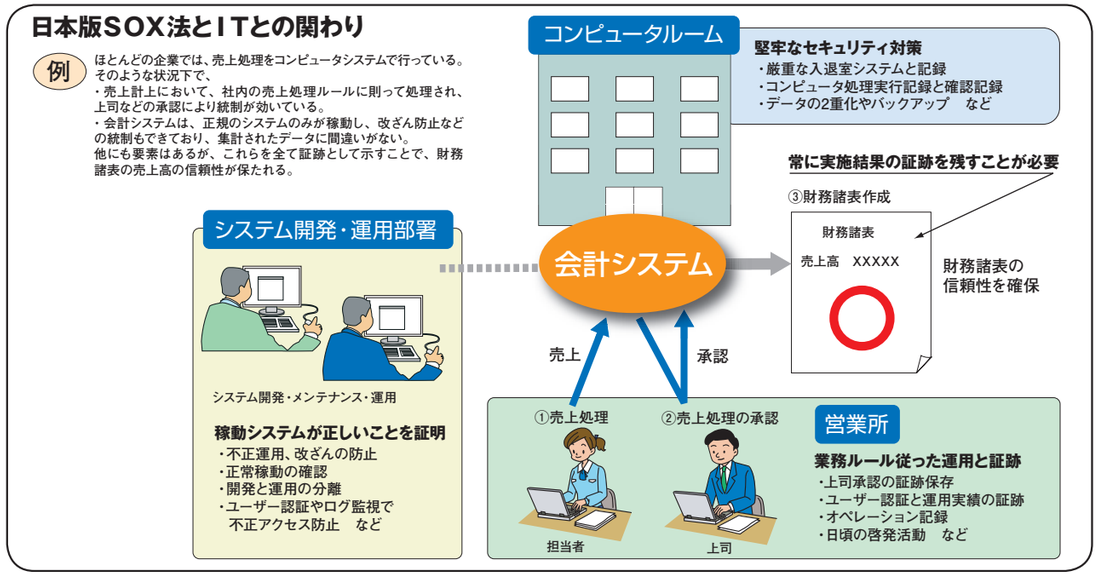
販売プロセスを例にとって、業務プロセスとITとの関わりを見ていきましょう（右ページ「日本版SOX法とITとの関わり」の図）。

営業所で売上処理をし、最終的に財務諸表の売上高に集計する場合、まず、営業担当者はコンピュータで売上を入力します。その売上のデータに間違いがないことを上司が承認したうえで、売上が計上されます。計上されたデータは集計され、売上高として財務諸表に記載されます。

このプロセスにおいて、内部統制が有効に働き、売上高が正しいことを第三者（監査人）に証明する場合、どうすればいいでしょうか――。「売上をコンピュータに入力した人は、本当に正規の担当者か」「上司は承認したか」「集計処理は間違いなくコンピュータ処理されたか」「データが改ざんされていないか」「正規のシステム担当者以外がシステムを変更していないか」など、業務プロセスやコンピュータシステムの開発、運用・保守プロセスの一つひとつについて、正しく運用された結果とその証跡を示すことで、内部統制の有効性を証明することができます。

このような内部統制の有効性を明らかにする一連の作業は、手作業で実施するのは不可能であり、ITを活用して行うのが非常に効果的です。利用者を制限できるID認証システムの導入や、操作履歴のコンピュータへの記録、情報漏えい対策、不正アクセス対策、堅牢なセキュリティの専用ルームの設置など、さまざまな統制プロセスで、ITが重要な役割を果たします。

当社は、多彩な日本版SOX法対応ソリューションを用意しています。これからも、お客様のニーズに最適なソリューションをお届けし、内部統制の円滑な遂行を力強く支援していきます。



Topics

コールセンター向けシステムとして低価格・短納期の『eSmileCall』を投入

当社は、低価格で短期立ち上げを可能とするコールセンターシステム『eSmileCall（イースマイルコール）』を開発し、2007年10月、販売を開始しました。

『eSmileCall』は、2001年に発売した『おてがるコールセンター』の豊富な導入実績とユーザーの要望をふまえて基本機能を充実しました。最短1か月という短期での構築が可能であり、規模に応じて席数を増やしていけるため中小企業のお客様にも手軽に導入いただくことができます。さらに、オペレータ教育、顧客情報分析、セキュリティ対策、データ連携といったサービスメニューも提供し、情報漏えい防止、オペレーターの即戦力化、顧客情報の戦略的活用といった多彩なニーズにワンストップでお応えします。

「Value UP↑セミナー2007 in Tokyo」を開催

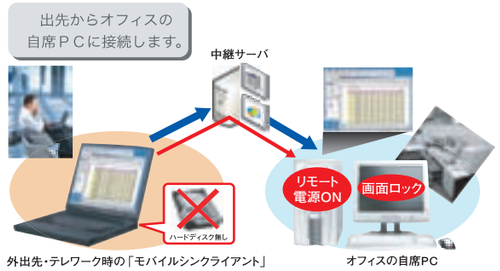
Value UP↑セミナー2007　システム展示会場

2007年11月27日、東京ステーションコンファレンス サピアタワーにて、「Value UP↑セミナー2007 in Tokyo」を開催し、350名のお客様にご来場いただきました。「“もうひと工夫”が創出する新価値提案」をコンセプトに、講演をはじめITの構築・運用・活用に関するセミナー、システム展示、デモンストレーションなどを展開し、会場ではスタッフの説明に熱心に聞き入るお客様の姿が見られました。今後も、お客様へのご提案や交流の場として、セミナーを定期的に開催していきたいと考えています。

モバイル端末対応のシンクライアントシステムを開発・販売

近年、企業ではセキュリティ上の理由から、モバイル端末の社外持ち出しに制限がかけられるケースが多く見られます。一方、社外の活動時間が長い営業マンなどの間には、社外でも社内と同様に業務を実施したいというニーズが根強く存在します。

このようなニーズに対応し、当社はモバイル端末対応のシンクライアント※システムを開発し、2008年2月、販売を開始しました。新システムは、社外でも自席と同様の操作性を実現し、かつ情報漏洩、不正アクセスを防ぐ高度なセキュリティを備え、ビジネスにおける機動性・安全性の両面をサポートします。



※**シンクライアント**：記録ディスク（ハードディスク）を持たないパソコンのこと。端末にデータが残らないため、盗難・紛失時に情報が漏洩する心配がありません。またハードディスクがない分、低消費電力であり、グリーンITにふさわしいパソコンだと言えます。

松下電工ロケーションシステムズ株式会社のソリューションを活用したシステムが、「MCPC award 2008」の奨励賞を受賞

高野口運送（株）本社外観

会社概要

会　社　名：高野口運送株式会社
住　　所：和歌山県橋本市学文路154−7
設　　立：昭和52年2月14日（創業30年）
車両台数：60台

モバイルコンピューティングの普及促進団体MCPC主催の「MCPC award 2008」で、高野口運送株式会社様の『「配車」＋「車両位置」情報公開システム』が奨励賞を受賞し、2008年3月に東京都内で授賞式が執り行われました。

同システムは当社の子会社、松下電工ロケーションシステムズ株式会社の車両位置情報サービス『Locoもび』、車載端末機『エコポジ for Locoもび』を活用しています。高野口運送株式会社様は同システムの導入によって、配送車の位置の確認、ドライバーへの連絡、お客様からの問い合わせへの対応といった業務が効率化し、お客様満足度が大きく向上したとのことです。

連結財務諸表（要約）

（記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。）

連結貸借対照表

（単位：百万円）

科目	当期（平成20年3月31日現在）	前期（平成19年3月31日現在）
資産の部		
流動資産	18,753	19,339
現金及び預金	773	1,215
売掛金	7,810	9,577
その他	10,169	8,546
固定資産	2,431	1,968
有形固定資産	1,138	546
無形固定資産	422	513
投資その他の資産	870	907
資産合計	21,185	21,307
負債の部		
流動負債	5,537	7,754
買掛金	2,199	3,600
その他	3,338	4,154
固定負債	95	206
退職給付引当金	—	112
長期預り金	40	41
その他	54	52
負債合計	5,633	7,961
純資産の部		
株主資本	15,524	13,321
資本金	1,040	1,040
資本剰余金	870	870
利益剰余金	13,614	11,410
自己株式	△ 0	—
評価・換算差額等	△ 2	—
その他有価証券評価差額金	△ 2	—
少数株主持分	30	24
純資産合計	15,552	13,345
負債純資産合計	21,185	21,307

連結損益計算書

（単位：百万円）

科目	当期（平成19年4月1日から平成20年3月31日まで）	前期（平成18年4月1日から平成19年3月31日まで）
売上高	39,066	40,225
売上原価	31,543	32,666
売上総利益	7,522	7,559
販売費及び一般管理費	2,646	2,545
営業利益	4,876	5,014
営業外収益	136	62
営業外費用	11	6
経常利益	5,001	5,070
特別利益	—	0
特別損失	153	1
税金等調整前当期純利益	4,847	5,070
法人税、住民税及び事業税	1,897	2,050
法人税等調整額	101	7
少数株主利益	5	10
当期純利益	2,842	3,001

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

科目	当期（平成19年4月1日から平成20年3月31日まで）	前期（平成18年4月1日から平成19年3月31日まで）
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,848	3,742
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,921	△ 3,336
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 639	△ 639
現金及び現金同等物の増減額	287	△ 233
現金及び現金同等物の期首残高	4,391	4,625
現金及び現金同等物の期末残高	4,679	4,391

企業集団の状況（平成 20 年 3 月 31 日現在）

■ **親会社　松下電工株式会社**
資本金 148,513 百万円

■ **親会社　松下電器産業株式会社**
資本金 258,740 百万円

■ **子会社　松下電工ロケーションシステムズ株式会社**
資本金 70 百万円　当社の出資比率 71.4%

＜主たる事業＞位置情報 ASP サービス、携帯電話割引サービス、システム機器販売等

■ **子会社　ヴイ・インターネットオペレーションズ株式会社**
資本金 60 百万円　当社の出資比率 100%

＜主たる事業＞ネットワークセキュリティ、映像監視等のシステム企画・開発

連結株主資本等変動計算書

（単位：百万円）

当期（平成19年4月1日から平成20年3月31日まで）	株主資本					評価・換算差額等	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金		
平成 19 年 3 月 31 日残高	1,040	870	11,410	—	13,321	—	24	13,345
連結会計年度中の変動額								
剰余金の配当			△ 639		△ 639			△ 639
当期純利益			2,842		2,842			2,842
自己株式の取得				△ 0	△ 0			△ 0
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額（純額）						△ 2	5	3
連結会計年度中の変動額合計	—	—	2,203	△ 0	2,203	△ 2	5	2,206
平成 20 年 3 月 31 日残高	1,040	870	13,614	△ 0	15,524	△ 2	30	15,552

単体財務諸表（要約）

（記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。）

貸借対照表

（単位：百万円）

科目	当期（平成20年3月31日現在）	前期（平成19年3月31日現在）
資産の部		
流動資産	18,521	19,234
現金及び預金	742	1,168
売掛金	7,685	9,552
その他	10,092	8,512
固定資産	2,551	2,018
有形固定資産	1,120	546
無形固定資産	385	513
投資その他の資産	1,045	957
資産合計	21,072	21,252
負債の部		
流動負債	5,496	7,733
買掛金	2,135	3,533
その他	3,360	4,199
固定負債	95	206
退職給付引当金	—	112
長期預り金	40	41
その他	54	52
負債合計	5,591	7,940
純資産の部		
株主資本	15,483	13,311
資本金	1,040	1,040
資本剰余金	870	870
利益剰余金	13,572	11,400
自己株式	△ 0	—
評価・換算差額等	△ 2	—
その他有価証券評価差額金	△ 2	—
純資産合計	15,481	13,311
負債純資産合計	21,072	21,252

損益計算書

（単位：百万円）

科目	当期（平成19年4月1日から平成20年3月31日まで）	前期（平成18年4月1日から平成19年3月31日まで）
売上高	38,010	39,260
売上原価	30,751	31,860
売上総利益	7,258	7,400
販売費及び一般管理費	2,443	2,447
営業利益	4,815	4,952
営業外収益	136	62
営業外費用	11	6
経常利益	4,939	5,008
特別利益	—	0
特別損失	153	1
税引前当期純利益	4,786	5,008
法人税、住民税及び事業税	1,879	2,025
法人税等調整額	95	9
当期純利益	2,811	2,974

株主資本等変動計算書

（単位：百万円）

当期（平成19年4月1日から平成20年3月31日まで）	株主資本					評価・換算差額等	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	
平成19年3月31日残高	1,040	870	11,400	—	13,311	—	13,311
事業年度中の変動額							
剰余金の配当			△ 639		△ 639		△ 639
自己株式の取得				△ 0	△ 0		△ 0
当期純利益			2,811		2,811		2,811
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額（純額）						△ 2	△ 2
事業年度中の変動額合計	—	—	2,172	△ 0	2,172	△ 2	2,169
平成20年3月31日残高	1,040	870	13,572	△ 0	15,483	△ 2	15,481

会社・株式データ

（平成20年3月31日現在）

会社概要

商　　号　松下電工インフォメーションシステムズ株式会社
設　　立　1999年2月22日
資 本 金　1,040百万円
事業内容　情報システムに係わる
　　インテグレーション業務全般
従業員数　531名

役　員（平成20年6月17日現在）

代表取締役社長　河村雄良
取締役副社長　前川一博
常務取締役　砺田勉
取締役　久野晃
取締役　黒野尚
取締役　長谷川信一 ※1
取締役　佐谷紳一郎 ※1
常勤監査役　新開辰次 ※2
監査役　渡邊邦昭 ※2
監査役　石井誠

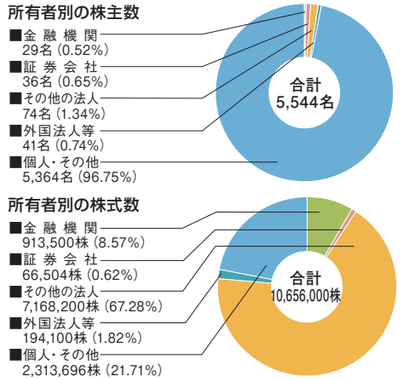
上席執行役員　丸岡裕征
執行役員　田中啓介
執行役員　大西元

※1 社外取締役　※2 社外監査役

株式の状況

発行可能株式総数	40,000,000株
発行済株式の総数	10,656,000株
株主数	5,544名

大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数（株）	出資比率（%）
松下電工株式会社	6,787,200	63.69
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	362,200	3.40
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	258,100	2.42
松下電工IS自社株投資会	207,200	1.94
明治安田生命保険相互会社第51口	91,400	0.86
バンクオブニューヨークジーシーエムクライアントアカウンツイーエルアールジー	42,700	0.40
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口4）	39,800	0.37
富士通株式会社	36,000	0.34
日本アイ・ビー・エム株式会社	36,000	0.34
沖電気工業株式会社	36,000	0.34

所有者区分別株式分布状況