



シークス株式会社
統合報告書
2020

企業理念



Corporate Theme

シークスが企業として取り組むべきビジネス上のテーマ。
ビジネスオーガナイズによるビジネスメリットの提供。



Corporate Mission

シークスが社会で果たすべき使命。
世界のリソースの有効活用の追求により、
社会システムの活性化と人類の進歩に貢献する。



Corporate Target

シークスが目指すべき企業の姿。
世界のあらゆる分野の顧客ニーズをオーガナイズし、
ビジネスを創造する「グローバルビジネス・オーガナイザー」として、
全てのステークホルダーに共感と魅力をもたらす企業となる。



Corporate Style

シークスが常に大切にすべき企業としてのあり方や姿勢。
1st filter : **Challenging, Speedy and Fair**
2nd filter : **Sophisticated, Creative and Simple**

コミュニケーションツール

機関
投資家
向け



統合報告書



決算説明会資料



有価証券報告書・招集通知



コーポレートサイト

<http://www.siix.co.jp/>

個人
投資家
向け



株主通信

【編集方針】

シークスでは、事業戦略および経営基盤等について、財務情報・非財務情報の両面からステークホルダーのみなさまに簡潔にご説明するため、このたび「統合報告書2020」を発行しました。尚、詳細な情報につきましては当社オフィシャルWEBサイトをご参照ください。
<http://www.siix.co.jp/>
今後も本業を通じ、サステナブルでグローバルな共創社会の実現に向けて取り組んでまいります。

【報告対象】

期間：2019年度(2019年1月～2019年12月)
※一部に2019年12月以降の情報も含まれます。
範囲：シークスおよびその子会社・関連会社

INDEX

シークスの理念

1 企業理念

シークスを知る

3 数字でみるシークス

5 価値創造の軌跡

7 価値創造プロセス

9 Value Chain

11 グローバルネットワーク

シークスの価値創造ストーリー

13 会長メッセージ

17 社長メッセージ

21 財務担当役員メッセージ

シークスの事業概況

23 シークスの事業概況

シークスの ESG

25 コーポレート・ガバナンス

31 環境保全

32 社会貢献

財務情報

33 連結財務サマリー

35 連結財務諸表

企業データ

40 会社概要

数字でみるシークス

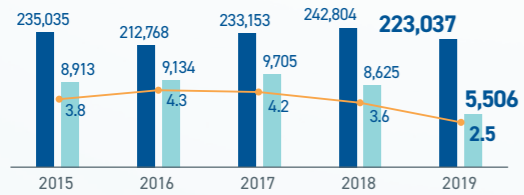
[財務・非財務ハイライト]

財務関連データ

売上高/営業利益/営業利益率

■ 売上高(百万円) ■ 営業利益(百万円) ● 営業利益率(%)

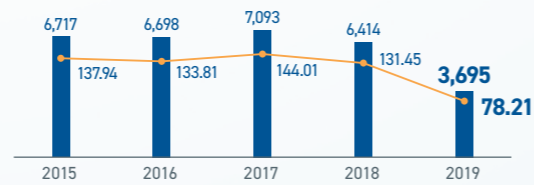
営業利益率 **2.5%**



親会社株主に帰属する当期純利益/ 1株当たり当期純利益

■ 親会社株主に帰属する当期純利益(百万円) ● 1株当たり当期純利益(円)

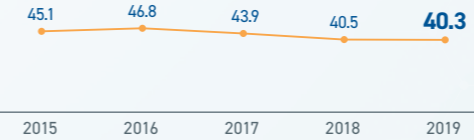
親会社株主に帰属する当期純利益 **3,695**百万円



自己資本比率

● 自己資本比率(%)

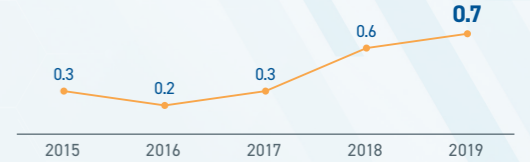
自己資本比率 **40.3%**



デッド・エクイティ・レシオ

● デッド・エクイティ・レシオ(倍)

デッド・エクイティ・レシオ **0.7**倍



営業キャッシュ・フロー/投資キャッシュ・フロー/ 財務キャッシュ・フロー

■ 営業CF(百万円) ■ 投資CF(百万円) ● 財務CF(百万円)

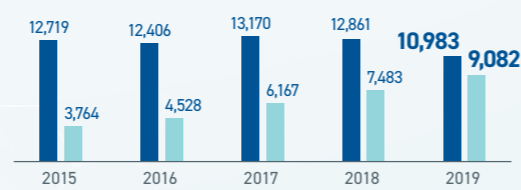
営業キャッシュ・フロー **8,945**百万円



EBITDA/設備投資額

■ EBITDA(百万円) ■ 設備投資額(百万円)

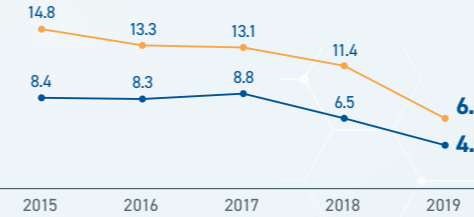
EBITDA **10,983**百万円



総資産経常利益率/自己資本当期純利益率

● 総資産経常利益率(%) ● 自己資本当期純利益率(%)

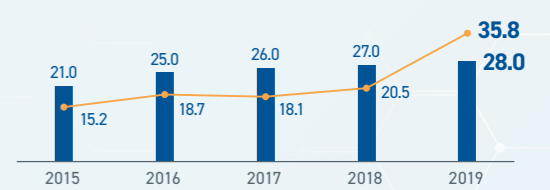
自己資本当期純利益率 **6.5%**



1株当たり配当金/配当性向

■ 1株当たり配当金(円) ● 配当性向(%)

配当性向 **35.8%**



非財務関連データ

総CO₂排出量(SCOPE2)

総CO₂排出量 **62,555**t
原単位CO₂排出量 **0.28**t

太陽光パネル発電で 削減可能となるCO₂排出量

0t

※2020年度より太陽光パネルを設置予定。
削減可能となるCO₂排出量は1,608t(フルイヤー換算)を見込む。

女性幹部※比率

36.2%

ローカル幹部※比率

75.3%

※ 幹部=各社のマネージャー(管理職)以上の職層

価値創造の軌跡 [沿革]

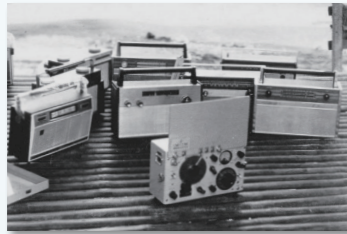
シークスの歴史

当社の前身であるインキメーカー・株式会社阪田商会（現サカタインクス株式会社）貿易部に輸出係が創設され、フィリピン向けに電子部品の輸出を行ったのが当社の始まりです。創業当初から「海外事業」に着目して築いてまいりました当社のビジネスモデルは、今まさに「グローバル時代」を迎えて、より大きな活動の場が与えられております。

1957~

海外で商社活動を開始

1957 阪田商会（現・サカタインクス）貿易部で、当社創業者の村井が輸出係として電子部品市場の持つ将来性に着目し、フィリピン向けに日本製電子部品の輸出を開始（当社の創業）



1960年代 電子楽器製造会社に資本参加、同社製品の輸出を担当
フィリピン向けにオートバイ、化学品、輸送機械等の輸出を開始
フィリピンに初の合併会社を設立し、オートバイ・化学品の販売を強化

1970 電子オルガンのOEM生産、輸出を本格化
米国ハモンド社との合併でハモンド・インターナショナル・ジャパンを設立

1974 現地資本、川崎重工業と合併で、オートバイの組立生産を開始

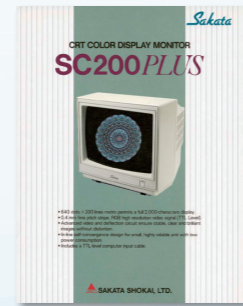
1977 シンガポールで当時としては画期的な三国間貿易を開始

1979~

EMS事業を開始

1979 シンガポールに合併会社を設立し、基板実装事業を開始
当社EMS事業の先駆けとなる

1982 パナファコム社の販売代理店となり、欧州を中心にパソコンの海外販売を開始
サカタブランドのCRTモニターの海外販売を開始



1988 タイで基板実装事業を開始

1990 フィリピンで合併会社を設立し、自動車用ワイヤーハーネスの生産を開始



1992~

アジアを中心に事業拡大

1992 サカタインクスから分社独立、サカタインクスインターナショナル設立



1993 中国広東省で合併にて基板実装事業を開始（現在の東莞工場に至る）

1994 インドネシア・バタムで基板実装事業を開始（現在のバタム工場に至る）

1996 日系大手車載関連機器メーカー向け部品の販売を開始。本格的に車載関連機器分野へ参入以後、世界各国で様々な顧客企業から部材調達、基板実装、組立等の工程を受託し、車載関連分野が拡大、当社の主力分野に成長する

1997 欧州携帯電話メーカー向け液晶モジュールの生産を開始

1998 シークス株式会社に社名変更

2000 半導体設計開発会社を設立、携帯電話液晶駆動用ICの開発製造事業を開始（2005年3月売却）

2001 中国・上海に合併会社を設立し、EMS事業を開始
スロバキアに合併会社を設立し、EMS事業を開始
日系大手車載電装品メーカー向けVMIサービスを開始

2002 タイ工場にて車載機器のEMS事業を開始

2007 タイにロジスティックセンターを開設

2010~

グローバルネットワークの拡充

2010 神奈川県相模原市に国内初の製造子会社を設立
インドネシア・ジャカルタに製造子会社を設立

2012 上海に製造子会社を設立
インドネシアに販売子会社を設立

2013 フィリピンに製造子会社を設立
メキシコに製造子会社を設立



2014 フィリピンに当社初のプラスチック成形・金型製造の合併会社を設立
名古屋営業部を名古屋市中区栄に開設

2015 美的集団中央空調事業部と合併会社を設立
シンガポールの医療機器開発会社と合併会社を設立しロボティクス分野に進出

2016 アメリカにデトロイト営業部を開設
ハンガリーに製造子会社を設立

2017 美的集団中央空調事業部と二拠点目の合併会社を設立
中国・湖北省に製造子会社を設立
ベトナム・ハノイ市に販売子会社を設立



2019 マレーシア・クアラルンプール市に販売子会社を設立

価値創造プロセス

INPUT 社会課題

外部環境

あらゆるモノの電子化

IoT・AI・ビッグデータの台頭

顧客企業の外注化の拡大

EV・自動運転の普及

地域温暖化の抑制

SDGs 世界が目指すゴール



シークスはSDGsの理念に賛同し、事業活動を推進しています。

外部環境

世界のリソースを有効活用し
ビジネスオーガナイズによる
ビジネスメリットを提供

ビジネスモデル

グローバル ビジネス オーガナイザー

事業分野の垣根を越えた
ビジネスの創造
非コモディティ分野に注力

バリューチェーン

ガバナンス

多様性のある取締役会

迅速な意思決定

海外経験豊富な経営陣

株主還元継続的な増配

重要な成果指標

中期経営計画
[2018年-2020年]

純新規顧客
100件獲得

非日系顧客との取引拡大
連結売上高の20%

非コモディティ分野顧客との取引拡大
連結売上高の80%

OUTPUT シークスの強み

電子部品調達力

カバーする事業分野の広さ
(4分野 約600社)

グローバル拠点展開
(世界14カ国に販売製造拠点)

高品質実装

ワンストップソリューション

ローカルマネジメント
75.3%

迅速な対応力

顧客からの高い信頼性

注力市場

顧客企業の事業分野に制約がない「電子化」への対応

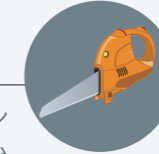
車載関連機器

車載AV(カーオーディオ、カーナビ etc.)、車載電装品(メーター、エクステリア、ECU、サンルーフ、パワーウィンドウ、スイッチ、レーダー、ABS etc.)



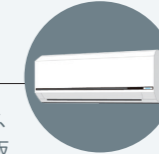
産業機器

パワーツール用エンジン点火装置、リチウムイオンバッテリーパック、航空機内電子機器、電動工具、インバーター、自販機用貨幣選別機、医療機器、スマートメーター、工業用ミシン、サーボモーター etc.



家電機器

デジタル家電、エアコン、冷蔵庫、洗濯機、炊飯器、電子レンジ、電動歯ブラシ、健康器具、知育玩具、音響機器 etc.



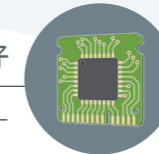
情報機器

事務機器、イメージスキャナ、プリンター etc.



機械・その他・一般電子

自動車用ワイヤーハーネス、オートバイ、インク、その他電子部品 etc.



OUTCOME 社会に提供する価値

EV・自動運転の普及

各産業における自動化の推進

環境負荷の低減

新興国の経済発展への寄与

進出地における雇用の創出

Value Chain

部材調達・モノづくり・物流サービスをワンストップで提供

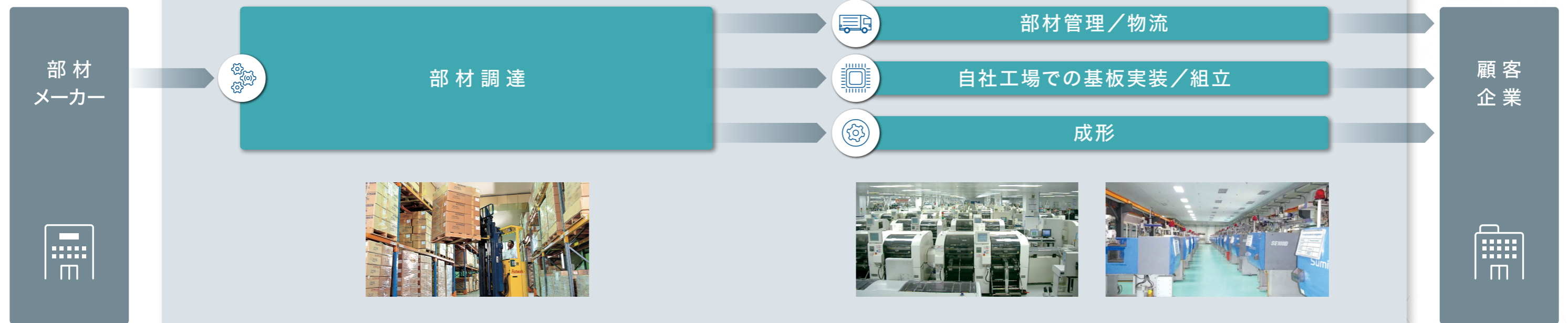
EMS 80%

海外で電子部品を顧客の代わりに集め、顧客の代わりに基板に実装し、実装した基板実装品を顧客に納入

商社 20%

海外で電子部品を顧客の代わりに集め、顧客に電子部品そのものを納入

価値の提供



強み

- 日系部品に対する強い購買力
- 商社としての調達のみならず基板実装用の部材調達機能 (工場の購買)
- 価格競争力のある部品への置き換え提案力
- グローバルベースでのテクノロジーパートナーとの協業

- 世界各国での部材の管理サービス
- グローバル拠点での高品質、高精度実装力
- 十分な拡張余地のある工場エリア (現在150ラインから300ラインへ拡大可能)
- 基板実装と近接したエリアで展開する成形事業
- 汎用性に着目することで、様々な事業分野の顧客に対応

課題

- 欧米系部品の取り扱い強化
- 電子部品に拘らず広い範囲での商材の探求
- 在庫のリアルタイム管理能力強化 (IT)
- 在庫削減のための業務改革

- 在庫のリアルタイム管理強化
- 実装品質・精度の更なる向上、拠点間の共有情報の範囲の拡大
- 世界展開のための成形機能の効率化
- 医療機器分野顧客の拡大

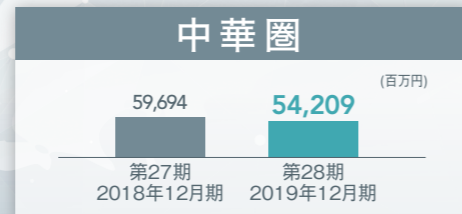
グローバルネットワーク

世界14ヶ国・50拠点でグローバル展開

幅広い海外拠点網の有機的なネットワークを通じて、お客様にさまざまなアウトソーシングの選択肢を提供できることがシークスの強みのひとつです。

部材調達から、製造、物流にいたるまで、お客様のグローバルな事業展開をお手伝いできる拠点を世界14ヶ国に約50ヶ所設置しております。

今後の中国国内需要に対応



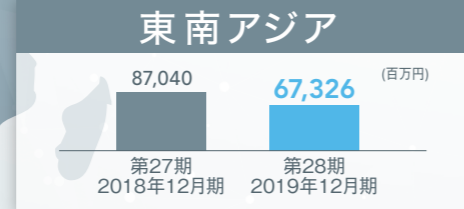
- 12 SIIX (Shanghai) Co., Ltd. ●
- 13 SIIX (Shanghai) Co., Ltd. Dalian Branch ◆
- 14 SIIX EMS (Shanghai) Co., Ltd. ▲
- 15 SIIX HUBEI Co., Ltd. ▲
- 16 SIIX EMS (DONG GUAN) Co., Ltd. ▲
- 17 SIIX (Dongguan) Co., Ltd. ★
- 18 SIIX H.K. Ltd. ●
- 19 SIIX TWN Co., Ltd. ■

欧州大手企業との窓口



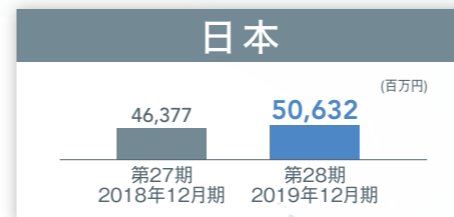
- 9 SIIX Europe GmbH ●
- 10 SIIX EMS Slovakia s.r.o. ▲
- 11 SIIX Hungary kft. ▲

分散生産ニーズへの対応、最先端テクノロジーとの連携



- 20 SIIX Bangkok Co., Ltd. ●
- 21 SIIX EMS (THAILAND) CO., LTD. ▲
- 22 SIIX Vietnam Company Limited ★
- 23 SIIX Phils., Inc. ■
- 24 SIIX Logistics Phils, Inc. ●
- 25 SIIX EMS PHILIPPINES, INC. ▲
- 26 SIIX COXON PRECISION PHILS., INC. ▼
- 27 SIIX Singapore Pte. Ltd. ●
- 28 PT SIIX Electronics Indonesia ▲▼
- 29 PT. SIIX EMS INDONESIA ▲
- 30 PT. SIIX Trading Indonesia ★

日本国内生産拡大へ準備



- 1 ● シークス株式会社
- 2 ▲ シークスエレクトロニクス株式会社

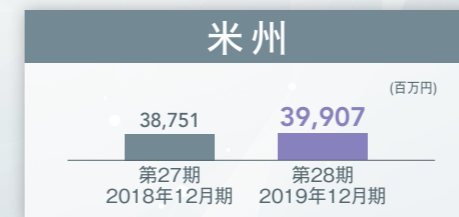
セグメント別売上高構成比



主な事業内容

- 電子部品等の販売・物流
- 電子部品等の販売
- ▲ 各種基板実装および機器・部品の組立・加工
- ▼ プラスチック成形および金型製造
- ◆ 支社・駐在員事務所
- ※★は非連結子会社

メキシコでの欧米企業対応強化

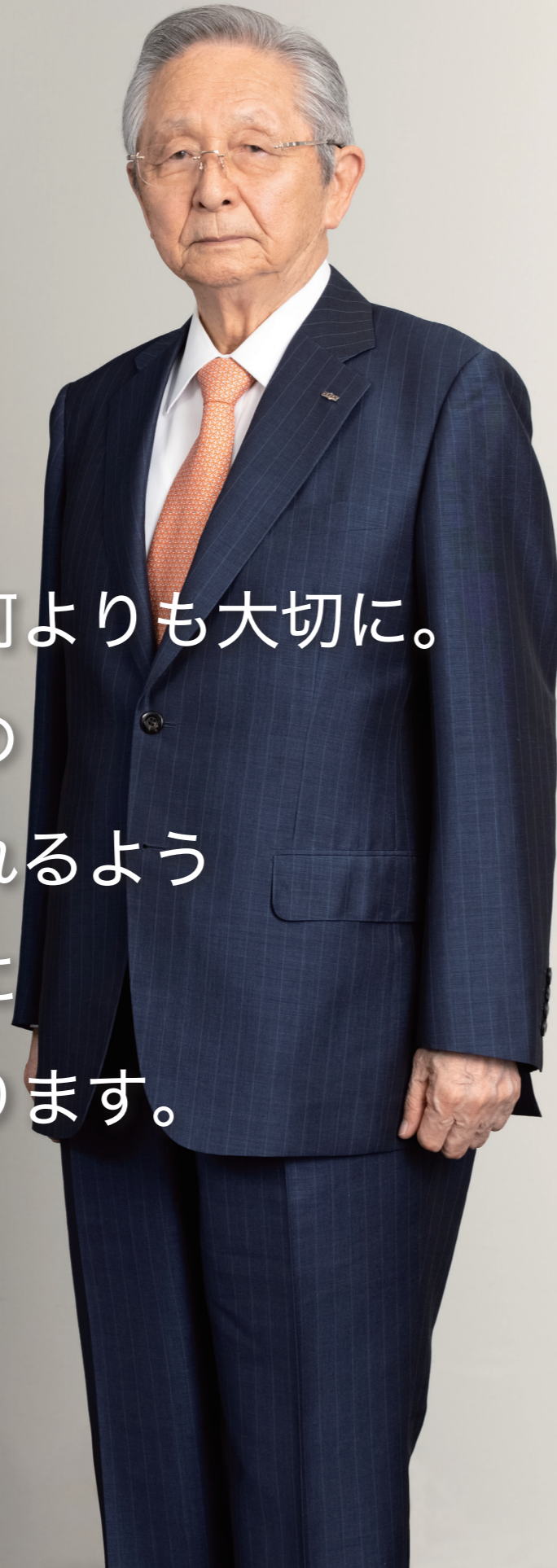


- 3 ● SIIX U.S.A. Corp.
- 4 ◆ SIIX U.S.A. Corp. Detroit Branch
- 5 ◆ SIIX U.S.A. Corp. Irvine Branch
- 6 ★ SIIX MEXICO, S.A DE C.V.
- 7 ▲ SIIX EMS MEXICO, S. de R.L de C.V.
- 8 ★ SIIX do Brasil Ltda.

si!X

代表取締役会長 村井 史郎

信頼のきずなを何よりも大切に。
世界中のお客様の
ご期待に応えられるよう
サービスの提供に
まい進してまいります。



会長メッセージテーマ

- 01 インキの輸出業務から始まった無限の可能性への挑戦
- 02 「ゼロの効用」を発揮して、ほかにはない競争優位を確立
- 03 「フォローの風が吹くところ」で新たなニーズを開拓
- 04 会社設立以来、「フェアウェーの真ん中を歩く」を信念に

01 インキの輸出業務から始まった無限の可能性への挑戦

「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」としての当社の原点は、1952(昭和27)年に私が株式会社阪田商会(現サカタインクス株式会社)に入社してまもなく、たった一人でインキの輸出業務を始めたことにあります。当時、世界は第二次世界大戦の混乱からようやく脱却し、戦後の復興から経済成長に向かう時代で、日本企業で貿易業務、特に輸出を手がけるのはごく限られていました。社内には貿易部という部署はあったものの、製販材料などの輸入業務を行うためのものであり、商品を輸出するという発想はなかったのです。

こうした状況の中、社内で輸出業務を志願した私は、英会話の素養もろくにない中、怖いもの知らずで世界に飛び出していったのです。最初の出張で訪問した国は、香港やベトナム、カンボジア、タイ、ビルマ(現ミャンマー)、インド、シンガポール、フィリピンなど、実に40日間に及ぶものでした。しかも、これといって訪問先が決まっていたわけではなく、空港に降り立つと公衆電話に駆け込み、電話帳をめくっては印刷関連とおぼしき会社を見つけて、いわゆる飛び込み営業を敢行したのです。

当初、私はインキの営業をめざしたのですが、東南アジア諸国を回る中で、フィリピンにおけるテレビ産業の活況に目をつけました。1950年代、日本では街頭テレビが脚光を浴びていた時代、フィリピンではテレビの生産工場が軒を連ねており、彼らは多くの電子部品を米国から仕入れておりました。そこで日本から電子部品を輸出し

てはどうかと思いつきました。

思い立ったが吉日とばかり、私はすぐに行動を起こし、日本国内の電子部品メーカーの担当者にかかけあって、海外へ輸出することを提案しました。なぜテレビそのものではなく電子部品だったかという点、当時、電気製品の完成品は家電メーカーが商流をがっちり握っており、参入の余地がなかったのです。一方、電子部品はどうかというと、単価が安い上に品目数が膨大であり、しかも取り扱うには専門知識が必要ということで、扱う商社は非常に限られていました。

「これはいける!」と直感した私は、会社から業務の許可を得ると、半年ばかり夜間学校に通って英会話と電気製品の知識を学んだ後、電子部品の輸出に乗り出したのです。

今日、「インキとデンキは一字違い」という私の語録が、あたかもジョークのごとく社内に浸透していますが、当時、インキ屋でありながら電子部品や電子機器の可能性に目をつけたことが新規事業の創出につながったのです。「無限の可能性への挑戦」こそが、事業の根底にあります。インキにこだわることなく、「売れるものは何でもいい。売れるものを売ればいい」「ニーズとシーズを結び付ければ、それがビジネスになる」という発想に立って、事業の可能性を拓いてきました。

当時、インキの市場は世界全体で約2兆円。「仮に市場のすべてを押えたとしても2兆円の商いが限界」と考え、時代の追い風を求めて新たな可能性を追求してきました。これこそが、「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」たる根幹であります。

02 「ゼロの効用」を発揮して、 ほかにはない競争優位を確立

今日、当社はEMS（電子機器製造受託サービス）の売上比率が全体の約80%を占めています。そのため、社外からはEMS企業とされていますが、事業の基本は商社であります。EMSはあくまで電子部品を流通させる手段の一つです。海外生産にとって最大の課題となる部材のグローバル調達をはじめとして、物流、そして受託製造まで、モノづくりのさまざまなアウトソーシング・ニーズにお応えする独自のグローバル企業となっています。

お客様のニーズに応えた結果として、EMSの比率が高くなっているものの、取扱商品は電子部品に加えて、オートバイやワイヤーハーネス、過去には電子楽器やフロンガスなど、さまざまな製品をお客様のご要望に応じて取り扱ってまいりました。

当社は、時代の変化の波に柔軟に対応するため、固有の技術やリソースをあえて持たない「ゼロの効用」を経営の基本方針に掲げています。固定資本をいったん持ってしまえば、変化に対応する際にスクラップ&ビルドが必要となりますが、持っていなければ、その必要がありません。技術やリソースを持たないことでビジネスの無限の可能性を追求しております。

また、自社内の技術蓄積をもとに事業展開をするという経営方式ではなく、お客様のニーズを第一に突き、それに見合ったシーズを発掘し結びつけるという経営方針で臨んできました。ゼロからの出発であるからこそ、新しいビジネスチャンスを自由につかみ取ることができたのです。日本におけるEMSの草分け的存在として事業を拡大できたのは、いち早くお客様のニーズをつかみ、迅速に対応したことにあります。

さらに、当社は東南アジアや中国に加えて、中央ヨーロッパのスロヴァキアにいち早く進出し、自動車の電装部品関連のEMSを行ってきました。当地で事業を始めるにあたり、他社が出てくる前に進出することで何の制約も受けることなく先発のメリットを享受することができました。これもまたゼロの効用の一つといえます。

そして、時代の流れに応じて商品ニーズの高い成長

が期待されるところに事業拠点を置いてきたことで、広範なグローバルネットワークを構築してきました。これは貿易事業を手がけて以来、人とのつながりを財産として最大限に活用してきた結果といえます。

近年では、お客様の海外進出にともない、海外でのビジネスサポートのニーズが高まっている中で、お客様の進出地および製品の消費地のそばに販売会社や工場を設置し製販一体となってニーズに応じたサポートを行うことで、さらなる強みを発揮しています。

03 「フォロワーの風が吹くところ」で 新たなニーズを開拓

当社はEMS企業という観点から、世界のいわゆる「メガEMS」企業と比較されがちですが、ビジネスモデルからみて競合することはほぼありません。世界大手のEMSは、家電機器やパソコン、スマートフォンなどの大量少品種製品の製造工程をOEM（相手先ブランド製造）メーカーから請け負うことが多く、メガEMS企業は大手IT企業から製品の受託製造を行っています。

これに対して、当社は中量多品種で高品質を求められる分野に注力している点が特長です。そのためにメガEMS企業とのすみ分けがはっきりしています。特に、お客様からの製造委託については、高精度、高品質を求められる車載関連機器分野や産業機器分野に注力しており、この中でも長年にわたって手掛けてきた車載関連機器のお客様のニーズにしっかり対応してきた技術とノウハウを強みとしています。

近年は、車載関連機器の電子化のニーズの高まりから、当社への生産委託案件が増えています。また、通常、高齢化社会では、医療機器分野のEMSについてもニーズが高まってくると考えます。当社としては、こうしたニーズの高まりに向けて、車載関連機器分野などで培った経験や技術力、ノウハウを発揮していく考えです。そしてさらに、会社設立以来、追求してきた「フォロワーの風が吹くところ」に赴いて新たなニーズを開拓することが、当社のグローバル・ビジネス・オーガナイザーとしての使命であると考えます。

社会の変化は目まぐるしいものがあり、当社としても

常に変わっていくことが求められます。しかし一方で、時代を問わず普遍的な価値である信頼については、経営者を筆頭にすべての役員が堅持すべきものと考えます。世界のどこに行っても、人とのつながり、信頼関係は何よりの財産であります。

貿易業務を始めた当初、私が日本の大手家電メーカーと仕事をさせてもらうために、試しに預らせてもらった電子部品の在庫リストを小脇に抱えて出向いたフィリピンで現地大手企業と取引を始めることができたのも、お客様との一対一の信頼関係を築くことができたからにほかなりません。当時、膝を交えてじっくりと話し合い、ご要望に真摯に耳を傾けた結果、「電子部品を買うときは村井さんからじゃないと買わない」と言っていただけの時のうれしい思いは半世紀が経った今でも忘れることはありません。今後も信頼を何よりも大切にしつつ、変わりゆく経営環境に的確に対応してまいります。

04 会社設立以来、「フェアウェーの 真ん中を歩く」を信念に

事業規模が引き続き拡大していく中で、コーポレート・ガバナンスの体制の強化は重要な経営課題です。当社は企業理念である「シークスプリンシブル」の中で、「Fair 全ての企業活動において、コンプライアンスを重んじ、常にフェアであること。」を掲げています。ビジネスの場においては、いかなる時も「フェアウェーの真ん中を歩く」。これは私が若い頃から信念としてきたことです。経営において、公正正大という価値のもとで意思決定を行うことが重要であるということは、経営者として社内に常に強調してきました。イーガルーなことは絶対にしない。これは全社員の間で浸透しており、今後もこの基本方針のもと、コーポレート・ガバナンスの強化を図っていく考えです。

さまざまな取り組みの中では、取締役会の活性化が重要とらえています。社外取締役を含めて各取締役と活発な意見交換を行っており、社外の意見をしっかりと経営に反映できる体制が整っております（P27-30「社外取締役対談」ご参照）。

当社はこれからも挑戦の志を強く持ち、持続的成長



に向け無限の可能性への挑戦を続けてまいります。そして、「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」としての進化を続け、当社の企業理念にある、「すべてのステークホルダーに貢献し共感をもたらす」企業づくりをめざしてまいります。

特に、グローバルベースで多数の従業員が活躍している現在、世界各地にしっかりと根を下ろして、日本のみならず進出地の経済の発展とそこで働くローカル社員がいかにやりがいを持って働いてもらうかが経営課題と考えております。そのためにも、次代に向けた事業基盤を確固たるものとし、持続的成長を実現していくことで株主および投資家の皆様への還元を図ってまいります。引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



お客様のものづくりの
お役に立つ商品、サービスを
すべて提供する企業として、
これからも社会への貢献を
めざしてまいります。

代表取締役社長 柳瀬 晃治

たとえ地球の裏側であっても商品をお届けすることが当社グループの使命

2020年3月の定時株主総会の決議を経て、代表取締役社長に就任しました柳瀬晃治(やなせ・こうじ)でございます。日頃、当社グループにご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。

私は、1990年に当社の母体であるサカタインクス株式会社に入社した後、同社の貿易部門から独立したサカタインクスインターナショナル株式会社(現シークス株式会社)に移りました。当初は半導体や液晶など部品の営業を手がけ、その後、電子基板の実装までも受注するようになり、今日におけるEMS(電子機器受託製造サービス)の基盤を築きました。

約26年間にわたりシンガポールなどを拠点に海外事業に従事し、世界各国のお客様の課題解決に尽力してきたことが、私自身の強みといえます。その間、お客様の「困ったことがあれば、シークスに相談すれば何とかしてくれる」という声にお応えし、電子

部品やモジュールなどの安定供給に努めてきました。たとえ地球の裏側であっても、そこに困っているお客様がいらっしゃるならば、組織を挙げて取り組み、商品をお届けする。その積み重ねで成長を続けていきました。

現状、当社グループはEMSが事業の主体となっております。しかし、当社創業者の村井史郎会長がしばしば申す通り、「当社グループはEMSの企業ではない。ニーズとシーズを結びつけることで、お客様のものづくりのお役に立つ商品、サービスをすべて提供する企業だ」という教えを受けて、今日までお客様への貢献に注力してまいりました。これこそが村井の掲げる「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」の真価と考えています。最近では、世界トップクラスのある製造業の経営者の方から、「数あるサプライヤーの中でシークスが最も信頼できる」というありがたいお言葉をいただき、当社グループが取り組んでいる方向が正しいものと意を強くしている次第です。

会社設立以来、「フェアウェーの真ん中を歩く」という公正な経営をひたすら追求してきました

今後、当社グループを率いていく上では、村井が定めた社是を承継するとともに、ほかにはない強みや文化を引き続き活かした経営に注力してまいります。中でも、村井が強調している「フェアウェーの真ん中を歩く」という公正な経営の追求は、私自身、若い頃から肝に銘じてきました。この精神は全世界の拠点にさらに浸透させてまいります。

また、シークスプリンシプルのスローガンである「Make an Impact(際立つ存在になる。際立つことをやる。)」は、グローバルでビジネスを展開する上ですべての従業員が共有している価値観であります。それとともに、「Yes, but…」は、私自身が実践してきたように、お客様のご要望に対して最初から「No」とは言わない精神を表しています。さ

まざまな困難な課題に対して、「Yes, but…」のコミュニケーションを通じて解決策を提案し、企業グループの広範なネットワークに加えて、外部のパートナーとの協業も活かすことでお客様のニーズに対応する姿勢を表現しています。

一方、当社グループの強みの源泉として、「ゼロの効用」が挙げられます。これは「固有の技術やリソースをあえて持たない」経営を意味します。変化が目まぐるしいエレクトロニクスの業界にあって、持たないことで時代の波にフレキシブルに対応できる組織としています。これにより、変化が生じた際の「スクラップ・アンド・ビルド」のリスクを避けることができます。会社設立以来、「小さな本社」としてきたことも「ゼロの効用」の一環であり、フラットな組織とすることで意思決定が早く、変化に迅速に対応できるメリットを発揮しています。

自動車の電装化や機器のIoTに向けた動きが加速する中、当社グループへの期待がさらに高まっています

当社グループの事業ポートフォリオにつきましても、「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」の精神に基づいております。その特長としては、一般的なメーカーと異なり、自ら戦略を立てて特定分野や地域をターゲットに事業を展開しているわけではありません。受託業として、顧客企業の需要がある分野および地域で「フォローの風」を察知し、ポートフォリオを構築していく点に強みがあります。

これについて事業分野で見ると、車載関連機器をはじめ、家電機器や産業機器、医療機器、情報機器、機械と、特定の事業分野にこだわらず、多岐にわたる産業のお客様との取引が特長です。IoT(モノのインターネット化)の時代といわれるように、あらゆる製品が電子化し、通信ネットワークでつながるようになる中で、当社グループの事業の可能性はさらに大きく広がっています。

中でも、車載関連機器は連結売上高の半分強を占める中心分野です。しかも、自動車業界は100年に一度の大改革といわれる通り、電装化・自動化の波が押し寄せています。直近の需要において、求められる部品点数や基板枚数が飛躍的に増えており、自動車メーカーや欧米Tier1サプライヤーなどから引き合いが殺到している状況です。加えて、当社グループの強みは、Tier1サプライヤーなどのお客様に対して、自動車以外の需要に対してもお応えできる点にあります。商談の入口としては車載関連機器であっても、その先には家電機器や産業機器、医療機器などに関するご要望の確に対応することで、事業の幅を広げていくことが可能です。

それとともに、通信業界における5G(第5世代移動通信システム)が、当社グループに対する強い追い風となっています。今後、IoTが加速するのは間違いなく、あらゆる機器のネットワーク化とともに、遠隔監視やロボットなどの分野において世界規模で需要が急増していくものと想定しています。

当社グループとしては、こうした新たな需要に対する確に対応していくことで、お客様への貢献を図るとともに、業績のさらなる向上をめざしてまいります。特にIoTというトレンドの中では、ものづくりに加えてソフトウェアの需要が爆発的に拡大しています。世界を見渡すと、ソフトウェア開発のリソース不足でお困りのお客様が多数見受けられることから、この分野での貢献も追求していきたいと考えています。さらに、システムの開発の先には運用やメンテナンスが欠かせないことから、当社グループとしては、つくるだけでなく、運用するという場面において新たなビジネスモデルの創出をめざしています。

このほか、低炭素化の観点から機器への給電に欠かせないバッテリー需要の大幅な拡大も見込まれます。当社グループでは従来から産業機器用バッテリーや住宅用蓄電池、EV充電インフラなど二次電池においても実績があります。この強みを活かして、今後立ち上がっていく需要に対して、バッテリーパック・ソリューションの提供を進めていく考えです。

一方、事業地域については、中国をはじめとして、日本、東南アジア、欧州、米州と世界各地で取引をさらに拡大してまいります。2019年度においては、顧客所在地別の売上高は日本の26%を筆頭に、中国19%、東南アジア25%、欧州11%、米州19%となっており、バランスの取れたポートフォリオと理解しています。各地域ともに日系企業との取引が中心ではありますが、近年は非日系企業、特に欧州の大手企業との商談が増加中であり、その比率は増加するものと思われます。このほか、インドなどの未開拓の市場にも目を向け、まずは当地で需要が高まっている二次電池の供給を通じて、新たなお客様との信頼関係を築いていく考えです。

直近では厳しい市場環境が続く一方、欧州Tier1サプライヤーへの商品供給など事業機会が拡大

2019年12月期決算につきましては、米中貿易摩擦で生じた高関税や中国の景気減速が業績に大きく影響しました。稼働率の低下による固定費の負担増をはじめ、高

関税を回避するための中国からの生産地の移転コストの発生、新規製造拠点への設備投資による減価償却費の増加など、いずれもコスト負担が重い一年となりました。生産地の移転につきましては2019年内に完了しておりますが、完了するまでは北米向けモデルの中国生産を継続したことから、その分の高関税を負担することとなり、利益を押し下げる要因の一つとなっています。

こうした状況の中、在庫回転率の向上および固定費の削減に向けて取り組んでおります。特に、業務の統合化と効率化、情報の一元化を目的として、ERPシステム(業務統合パッケージ)の導入を進めております。2020年1月からタイやインドネシア、台湾での導入を図っているほか、3年をかけて全世界の拠点に導入していく考えです。これによって、業務の状況をリアルタイムで把握することができ、さらに迅速な意思決定が可能になります。また、ERPシステムは業務フローの統一といった面でも威力を発揮することから、業務の効率化やコンプライアンスの強化といったメリットも期待しています。

2020年12月期連結決算の業績見通しについては、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けたことにより、期初予想を見直し、連結売上高1,770億円、連結営業利益26億円とさせていただきます。

2020年上期は影響を受けたものの、下期に向けて回復を見込んでおります。また、下期は欧州Tier1サプライヤーであるお客様向けの商品供給が始まるなど、プラス要因がそろっており、中期的には業績の大幅な改善が見込めるものと考えています。

ちなみに、新型コロナウイルスの第2波の到来に向けては、BCP(事業継続計画)の着実な実行を通じて、従業員の安全確保を最優先としつつ、業務への支障を最小限にとどめるとともに、お客様に対する製品の安定供給に注力してまいります。この点、本社をはじめとして世界の各拠点で在宅勤務を実施してきました。また、昨年からの導入を進めておりましたグループウェアが奏効し、事業所に出勤することなく、世界規模で従業員間のコミュニケーションを円滑に行うことができている。加えて、ERPシステムの導入もまたBCPにおける強力なツールになると期待しています。

さらに、当社グループではデジタルトランスフォーメーション(DX)に向けた取り組みも強化しています。特に生産拠点でのIoT化を促進することで、感染症などにより工場地域がロックダウンとなった際、設計や設備のデータに遠隔でアクセスできる環境の整備を進めています。これに

より万が一の際はただちにほかの拠点で生産できる体制を構築し、商品の安定供給に万全を期していく考えです。

組織が世界規模で拡大する中、コーポレート・ガバナンスの体制を強化していきます

当社グループにおいて中長期を見すえた経営の課題としましては、人材基盤の強化が最も重要ととらえています。特に世界各地域におけるローカル人材の採用、育成は、当社グループのこれからの成長に向けて欠かせないものです。今後、各地域で幹部人材の育成に向けた取り組みを強化していきます。また、フィリピンにおいて英語に堪能で優秀な人材を育成し、グローバルで活用してまいります。

今後、ESG経営のあり方としては、組織が世界規模で拡大する中、コーポレート・ガバナンスの体制強化に向けた取り組みを加速させてまいります。世界各地域への権限委譲を進める一方、ERPシステムの運用をはじめ、定期監査や業績の月次開示などの制度設計を通じて、本社が重要な項目について確実にコントロールし、必要に応じて関係会社への指導、監督ができる体制を整えていきます。また、取締役会のさらなる活性化に向けては、会議を自由な議論の場とするほか、社外取締役からは忌憚のない意見をいただくなど、必要に応じて一層の改善を図っていく考えです。

2020年は業績において厳しい一年になるものと見込んでおります。しかしながら、当社グループは「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」として、全世界のお客様のお役に立つことで事業機会を次々に創出してまいります。その点、市場は限りなく大きく、当社グループの可能性もまた際限がないと申しても過言ではありません。引き続き、フェアウェーの真ん中を歩きつつ、これからの社会に貢献できる企業グループをめざしてまいります。つきましては今後ともご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



強固な財務基盤を強みとして、 新型コロナウイルスなどの逆風に動じることなく、 事業戦略を着実に展開してまいります。



取締役執行役員
経理部長 兼
情報システム部担当

大野 精二

持たざる経営を追求し、 利益率の高いビジネスを展開

当社グループは、一般的に日本で最大手のEMS企業として認知されておりますが、社内における事業の根本は商社機能であるにとらえています。電子部品をはじめとして商品を動かすという観点から、財務においては資金の機動性、効率性を最も重視しています。また、創業者の村井史郎会長による「動いていないものをゼロにする」という考え方のもと、身軽な固定資本を基本として、自己資本利益率(ROE)の高いビジネスを追求してきました。

加えて、グループ会社の管理については本社の従業員約200名と海外駐在員約100名で海外拠点に属する約1万3,000人のマネジメントを行っております。本社の従業員数をできるだけ少なく抑え、世界の各拠点で育成したローカル人材に権限を委譲することで、より効率的な経営を行っております。

近年、売上高に占める割合が高くなっている車載関連機器分野においては、試作から量産までに長期間を要することから先行投資が必要となり、収益化までに3~4年を要します。車載関連分野は保守部品在庫や安全在庫を一定量保有する必要があることから、足の長いビジネスとなっています。ここ5年ほどの利益の推移をみると、海外に生産拠点を相次いで立ち上げていることもあり、初期投資として実施した大規模製造設備の購入に伴う減価償却費が当面の負担になるものの、ラインの稼働率アップとともに営業利益水準を一段上に押し上げるという成長を続けてまいります。

米中貿易摩擦による 高関税などが減益要因に

2019年12月期決算については、米中貿易摩擦を背景に、中国で製造した電子基板を米国に輸入した際、高い

関税を負担することとなり、減益の大きな要因となりました。また、中国市場において設備投資の需要が減少したほか、産業機器などの販売が停滞したことで、当社においても工場の稼働が減少し固定費の負担が増加しました。

加えて、米中間の関税問題の回避と顧客企業のBCP対応のため中国から他地域へ生産移管を行ったことによる一時的なコストアップも業績に影響を与えました。さらには、メキシコ工場における労務費や減価償却費などフル稼働生産に備えた先行コストの発生や、ハンガリー、中国の湖北などでの工場立ち上げ時の投資コストの増加なども影響した結果、前年比で減益となりました。

一方で、前半半にかけて発生した電子部品市場逼迫に対応するために購入した汎用品在庫の圧縮に努めた結果、営業キャッシュ・フローが大幅に回復し、現金および現金同等物も増加しています。

引き続き、適正な在庫水準に近づけるよう取り組みを進めてまいります。

今後の取り組みについて

2020年度の財務面の取り組みですが、まず設備投資については年始に100億円強の計画を公表いたしました。しかし、新型コロナウイルスの影響で業況が不透明となり、投資案件の実施の是非について慎重に精査を行っております。今後、状況を注視しながら優先順位と実行の時期について検討してまいります。

一方、経営環境が見通しにくい中、手元流動性をこれまで以上に高めていきます。社債の発行や銀行の与信枠の拡大、債権流動化スキームの活用など資金調達が多様化を図っていきます。

また、今年度より、当社グループの基幹システムとしてSAP社のERP(統合基幹業務)システム導入が開始されました。グローバルで受注量の変更に對しただちに所要量を修正してベンダー各社に発注できる機動的な受注体制を整えることで、リードタイムの短縮を図り、在庫金額の削減をめざしてまいります。今後3年間をかけて各拠点への導入を進めていきます。すでにタイやインドネシア、台湾などの拠点で導入済みですが、さらに上海やシンガポールに導入することで、グローバルベースでの運用を行います。これにより物の動きや在庫をリアルタイムで把握することが可能となり、資金運用の効率化に大きく寄与するものと考えます。

なお、新型コロナウイルスなどの影響で、2020年12月期連結決算の業績見通しについては、期初予想を見直し、連結売上高1,770億円、連結営業利益26億円とさせ

ていただきました。本年度は、新たに非日系のお客様との取引が開始されており、車載関連分野や産業機器などの非コモディティの取引拡大を見込んでいます。特に欧州のTier1(自動車一次下請)からの受注が今後の業績拡大に大きく寄与すると確信しております。

健全な財務体質を引き続き維持しつつ、 さらなる成長に向けた取り組みを 加速していきます

ESG投資に対する社会の関心が高まる中で、環境に配慮した生産設備への投資やシステム投資などが増えることを見込んでいます。たとえば、電力インフラが脆弱な地域で太陽光発電システムの設置を検討していきます。一方で、生産効率を高めることで廃棄物の削減などにも取り組んでいきます。

IR活動の展開については、定期的なラージミーティングや個別対話、国内外の工場見学会を継続して実施いたします。特に個別対話については、開催の数および頻度をさらに高めていく考えです。工場見学会については新型コロナウイルスの影響で近々での開催は難しいものの、最新設備の稼働状況をご覧いただくことが重要と考えており、感染予防に万全を期した上で再開いたします。

また、海外の投資家の皆様との対話に関しても、カンファレンスなどを通じて情報発信を積極的に行うとともに、オンラインおよび面談の両面での対話の機会を増やしてまいります。

今年度は、前述の通りさまざまなマイナス要因が生じているものの日系および非日系を問わず、数多くのお客様からの受注や商談があり、業績の拡大基調に変わりはありません。

今後、お客様の垂直立ち上げなどに機敏に対応していくため、設備投資などの資金が必要となっております。これに対して、機動的な資金調達を進めるとともに、在庫残高水準の適正化やコストの抑制などを行うことで、健全な財務体質の維持とさらなる成長を目指してまいります。引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

第28期 2019年12月	売上高	2,230億3千7百万円
	営業利益	55億6百万円
	親会社株主に帰属する当期純利益	36億9千5百万円

概況

ASEANエリアにおいて車載分野の特定のトレーディング取引の終息による減収があり、昨年度と比べて大きく減収いたしました。その結果、連結売上高は前年比197億円減収の2,230億円となりました。

利益については、米中貿易摩擦による米中高関税

負担と、それを回避するための生産地移管コスト、また、中国市場において設備投資需要が冷え、産業機器等の販売が停滞したことによる固定費負担が増加した結果、連結営業利益は前年比31億円減益の55億円となりました。

課題と対応策

世界各エリアにおいて様々な事業分野の顧客企業と取引を行っております。複数エリアで同時に取引を行う顧客も増えており、エリア・工場が違っていても同品質の製品・サービスを提供することが求められております。クラウド等を活用し、当社グループ内でリアルタイムに生産ノウハウや品質情報等の製造情報を共有することにより、顧客企業の世界展開のニーズに迅速・的確に対応してまいります。

車載関連機器分野においては、ADASやEV化、電装化に伴い、当社が請け負う製品が広がり、より高精度・高品質な品質が求められます。このようなニーズに対応するためグループ基幹情報システムの

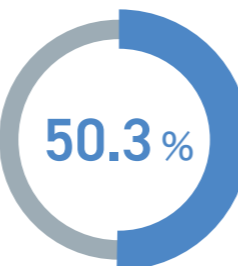
導入とクラウド化を推進してまいります。産業機器においては、製品のIoT化がますます加速しております。また、今後医療機器の分野においてもグローバル化、製造の外注化が加速することが予想され、それに向けた実装品質の向上と商材の開拓を推し進めてまいります。家電機器においては、コロナ禍の巣ごもり需要の影響を受け、業績が堅調に推移している分野の顧客を中心に受注の獲得を目指してまいります。情報機器においては、リモートワークの普及によるペーパーレス化の流れを受け、スキャナ等の情報機器の需要が増えることが予想され、顧客のものづくりニーズに対応してまいります。

車載関連機器

車載電装品(車載エクステリア、メーター、ECU、スイッチ、準ミリ波レーダー、ABS、カメラ、バッテリーセンサー他)、カーマルチメディア 他



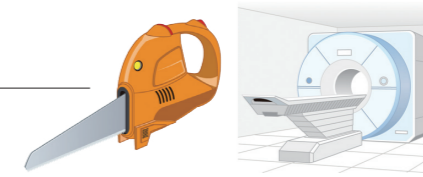
112,168
百万円



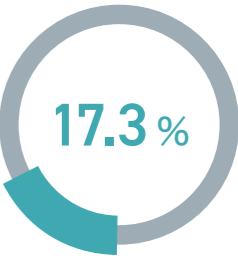
事業概況 カーマルチメディアのトレーディングビジネスが終息したことにより大きく減収したものの、車載エクステリア、メーター、車載カメラ、バッテリーセンサー等それ以外の製品については増加いたしました。車載関連機器全体としては、前年比188億円減収の1,121億円となりました。

産業機器

パワーツール用エンジン点火装置、バッテリーパッキング、航空機内電子機器、インバーター、医療機器、スマートメーター、工業用マシン 他



38,487
百万円



事業概況 中国経済減速の影響をうけ、工業用マシン、インバーターや業務用エアコン向け基板の出荷が減少しましたが、パワーツール用イグナイターおよびバッテリー、航空機内AV機器の出荷が増加し、産業機器全体としては、前年比4億円増収の384億円となりました。

家電機器

デジタル家電、エアコン、冷蔵庫、知育玩具、健康器具、電子楽器 他



36,664
百万円



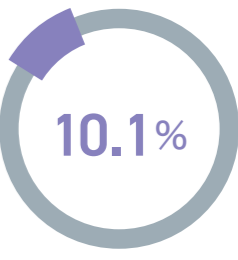
事業概況 知育玩具、キッチン家電の出荷が堅調に推移いたしました。デジタル家電の出荷が大幅に減少し、家電機器全体としては、前年比27億円減収の366億円となりました。

情報機器

スキャナ、OA機器、プロジェクター 他



22,623
百万円

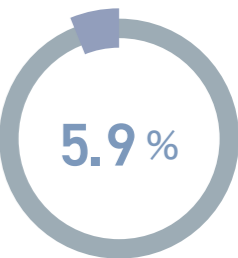


事業概況 スキャナの出荷が好調に推移し、情報機器全体としては、前年比12億円増収の226億円となりました。

機械・その他・一般電子

自動車用ワイヤーハーネス、オートバイ、インク、その他電子部品 他

13,094
百万円

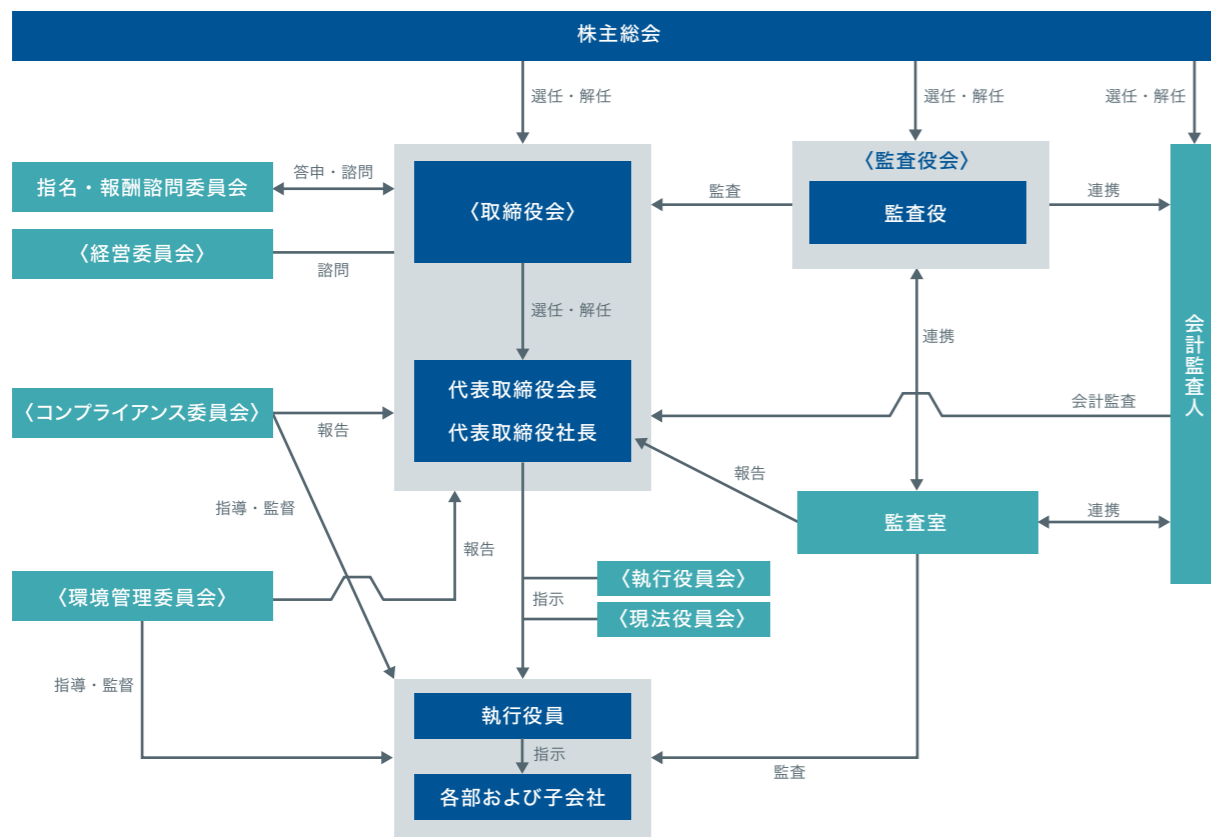


事業概況 ワイヤーハーネス、オートバイの出荷が増加しましたが、一般電子部品のトレーディングPJが減少し、全体としては、前年比6千万円増収の130億円となりました。

コーポレート・ガバナンス

当社では、取締役には世界各国で多様なビジネスを行う上で必要となるグローバルベースでの知識、経験が必要と考えており、取締役会の構成においてはこのような点をバランスよく充足できるよう取り組んでおります。具体的には企業経営に関する経験の他、営業戦略の実践力、ものづくりへの知識、高いコンプライアンス意識や財務戦略・資本政策についての知見などを有する者を選任しております。また社外取締役についても、会計・税務において高い専門性から助言を得る事や資本市場からの要望に適切に対応するための助言を得る事を目的に選任しております。なお、取締役会の規模については、このような目的を達成するために必要最小限度のものと考えております。

コーポレート・ガバナンス体制



コーポレート・ガバナンスの基本方針 経営・執行体制

当社では、「シークス・プリンシプル(SIIX Principles)」を企業理念として制定し、すべての役員および従業員が行う企業活動の基本理念とし、それに基づいた「シークスグループ行動規範」を制定しております。また、「シークス・プリンシプル(SIIX Principles)」の「Fair」という基本精神のもと、企業活動を律するコーポレート・ガバナンスの強化が経営上の重要な責務であるとの基本認識に立ち、適切かつ有効なコーポレート・ガバナンス体制の構築・整備に努めております。

当社は監査役設置会社であり、監査役会の構成においては社内監査役の他、2名の社外監査役を選任すること等に

より、経営を客観的・中立的な立場から監視・監督する体制が整っております。取締役会は取締役7名で構成されております。取締役7名のうち2名が社外取締役であり、監査役3名(内社外監査役2名)と毎月開催される取締役会において、経営上重要性が高い人事・投資案件・資本政策・予算計画等について企業価値向上およびリスク管理の観点から審議・決議を行っております。なお、当社は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の基準にもとづき、独立役員の資格を充たす社外役員をすべて独立役員に指定しております。

取締役紹介



取締役執行役員 藤田 達雄
社外取締役 高谷 晋介
社外取締役 大森 進
取締役執行役員 丸山 徹
取締役執行役員 大野 精二
代表取締役会長 村井 史郎
代表取締役社長 柳瀬 晃治

取締役の選任・役員の報酬

取締役会の多様性を高め、より充実した議論に基づく意思決定と、当社の更なる成長と経営体制の一層の強化を目的に各分野の専門知識、経験を有する取締役7名を選任しております。取締役7名のうち2名が社外取締役であります。

また、当社は、取締役の指名報酬に関する決定プロセスの透明性向上を目的として、指名・報酬諮問委員会を設置しており、取締役の選任およびその報酬について審議しております。同委員会は取締役会が選定した3名以上で構成され、その過半数を独立社外取締役が占めており、取締役会の諮問機関としての独立性を確保しております。

取締役会の実効性評価

当社は、年一回、取締役会の構成、機能、審議資料その他幅広いテーマについてアンケートを実施しており、実効性について分析・評価を行いその結果の概要を取締役に報告

しております。様々なテーマについて、参考となる意見が出ており、今後の経営の改善に活かしてまいります。なお、アンケート結果の概要につきましては、コーポレートガバナンス報告書に記載しております。

監査体制

監査役会は、社外監査役2名を含む3名の監査役によって構成しており、原則として月1回開催しております。監査役は、取締役会等の重要な会議に出席するとともに、取締役および使用人からの報告聴取、重要書類の閲覧、子会社における業務および財産の状況等の調査を通じ、経営監査機能を担っております。なお、社外取締役2名および社外監査役の内1名を株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員として届け出ております。

また、社外役員との定期的な会合の場を設け、客観的・中立的な立場からの意見を経営に反映させております。

コーポレート・ガバナンス

社外取締役対談

経営の意思決定が企業理念に基づくかどうかを

常に検証しつつ、監視と監督に努めています



社外取締役
高谷 晋介

[社外取締役としての機能] 現場の生の声を理解した上で意思決定

大森 まず社外取締役としての役割についてですが、シークスの事業がグローバルに拡大している中、自らの立場がますます重要なものになっていると実感します。第三者の立場から、取締役会の意思決定プロセスが正しいものかをはじめ、それぞれの意思決定が株主の利益にかなったものなのか、業務執行が正しく執行されているか、など、多岐にわたる観点からチェックすることを意識しています。

高谷 私も大森さんと同様の考えのもと、公認会計士であることから、自らの専門分野に基づいて具申すべき点を明確に伝えることを基本姿勢としています。例えば、株主の利益の目線から、ROIC（投下資本利益率）を経営指標として重視することの重要性を強調しています。これは、当社が

グローバル展開する中において、今後の世界のマーケット動向を睨んで、投資優先順位を如何にすべきかを考える上でROICは重要な経営指標だからです。結果としてのROEを求めるだけでは不十分なのです。よりROICを意識した経営の仕組みを構築していくことがこれからの当社の重要な課題の一つでしょう。

大森 当然のことながら、最も重要な取締役会の決議事項については慎重に検討します。それぞれが株主はもちろん、すべてのステークホルダーにとって正しいことなのかを勘案した上で、会議においては納得するまで議論し、必要に応じて反対意見を述べることもあります。

高谷 私が取締役会の決議事項を考える上で重視しているのは、意思決定の結果がこれからの持続的成長につながっていくものかどうかという点です。

大森 これからの企業価値の向上につながるかという視点は重要ですね。短期的には一株当たり利益の向上につながるかということですが、中長期的には社会に対する役割という点で正しい道を進んでいるかという視点が欠かせません。

高谷 その点、シークスには企業理念の体系が定まっています。価値判断がしやすいです。特に「シークス・プリンシプル（以下、プリンシプル）」の中の「コーポレート・スタイル」で、大切にすべき企業としてのあり方や姿勢が明示されています。中でも「フェア（公明正大）」については、常に意識して判断をしています。

大森 私も企業理念と「プリンシプル」は重視しています。決議事項がここから外れていないか、ステークホルダーの利益に反していないか、を総合的に判断しています。こうした点について、取締役会ではお互い気兼ねなく議論するようにしております。

高谷 たしかに、自由闊達に話し合いができています。特に社外取締役は遠慮なく意見を述

べています。こうした企業風土は何よりも大切です。

大森 これはシークスの特長だと思うのですが、社外取締役の活動領域が広いですね。取締役会への出席はもちろんのこと、経営委員会へも出席しています。ここでは取締役会に上程する前の議題についてかなり突っ込んで話し合っています。

高谷 加えて、年2回の戦略会議への出席もありますね。夏の戦略会議は海外で行われ2泊3日の日程でほぼ缶詰め状態で議論を重ねます。海外拠点を含めて業務執行に関わる人との忌憚のない議論を通じて、現場の課題を深く知ることができるので、社外取締役としてたいへん有益です。

大森 また、社外取締役として聞いておくべきテーマ（内部監査室からの業務監査報告等）がある際には、了解を得た上でオブザーバーとして監査役会に出席し、ガバナンスに関する意見交換を行っています。こうしたさまざまな機会を通じて、我々としても意思決定から執行の現場までをよく理解した上で、解決しなければならない問題を議論します。

[社外取締役からみたシークスの強み] 世界の各拠点で浸透する 企業理念が成長の原動力

高谷 企業経営の流れがESGへと向かう中、グローバルな視点で見ますとシークスの企業理念は時代を先取りしてきた面があると感じます。たとえば、社会貢献の面では、スロヴァキア共和国に生産拠点を置いている関係で、本社内に在大阪スロヴァキア共和国名誉領事館を開設しているほか、「スロヴァキア国立オペラ」の日本公演を開催しています。また、現地でも地域のニーズを汲み上



社外取締役
大森 進

げて、桜の植樹を行ったりしています。ただ、環境の観点からみまると、温室効果ガスの削減をはじめとする環境への取り組みは残念ながら緒についたばかりでこれからの重要な経営課題であることも指摘しておかなければなりません。

大森 ダイバーシティへの取り組みなどをみても、海外の拠点においては、性別や国籍を問わず、従業員に活躍の場を提供する企業姿勢が当初からあるのですからさらなるローカル化を推し進めるべきです。

高谷 また、国内に目を向けても活躍する女性が多くおり、さらなる幹部への登用を期待しております。海外では性別、年齢、国籍などを問わず、ローカル人材の育成と幹部登用をより一層進め、日本人に頼らない「経営の現地化」を図るのが経営課題でしょう。

大森 一方、フィリピンの工場を視察した際、従業員のだれもがいきいきとした表情で仕事の内容を自

コーポレート・ガバナンス

信を持って説明してくれました。皆、働くことに誇りを持っていると実感したので覚えています。現在、フィリピンではシークスと地元の大学が提携して人材育成の取り組みを強化しています。今後、ここからグローバルで活躍する人材が生まれてくるはず。この事業もグローバル視点の社会貢献の一つといえるでしょう。

高谷 それとガバナンスという点では、日本企業による海外事業の難しさがよく指摘されます。当社では腐敗防止をはじめとするコンプライアンスの遵守に当たっては、ここでも企業理念のコーポレートスタイルである「フェア（公明正大）」を徹底してほしいと思います。

大森 その通りですね。シークスの経営の基本姿勢がグローバル全員に理解されると良いですね。グローバルでのガバナンスについて、あえて申すな



らば、世界の全拠点において統一の基準で統制が完全に確立されているかという点、まだ課題があります。世界に1万人以上の従業員を抱えており、その統制は容易ではありません。この点が今後の課題の一つとらえています。

大森 経営の強みといえば、しばしば強調されることですが、一つの仕事、事業にとらわれることなく、自社のシーズと顧客のニーズをつなぐことで新たな価値を次々に生み出すビジネスモデルが挙げられ

ます。

高谷 私もそう思います。加えて、「コーポレート・スタイル」に「チャレンジング」と明記されている通り、何事も挑戦する姿勢を大事にしている点が評価できますね。

大森 また、世界各地の拠点の人々は企業理念や「プリンシプル」の考えを学ぼうとしています。事業での取り組みだけでなく、各地でボランティア活動が行われるなど、村井史郎会長の創業者精神がオールSiixに広がっていると感じます。

高谷 企業理念というと、とかく形式的なものになりがちですが、シークスではそうではないですね。企業理念にしても、「プリンシプル」にしても、それらが意味するところを各拠点の皆さんが理解した上で業務に活かそうとしています。だからこそ、仕事で強みを発揮するのだと思います。

[今後の課題] ガバナンス強化に向けた体制づくりと 創業者精神の承継

高谷 今後の持続的成長に向けた課題ですが、大森さんは先ほどグローバルでのガバナンスのあり方が課題の一つと指摘されました。この点について、具体的にどうとらえていますか？

大森 すでに世界各地で事業を展開し、これからも拠点数が増えていくことでしょう。そうした中で、シークスにおける経営のスタンダードをグローバルの共通スタンダードとし、更にそれをどのように各地でローカライズしていくかが課題といえます。加えて、ガバナンスの構築に向けた仕組みづくり、システム化が欠かせません。その点、現在進行中のSAP社のERP（統合基幹業務システム）の導入が課題解決の鍵になると考えます。今後、約3年かけて全世界の拠点に導入の予定で、これによって、受注から販売、生産など、世界中の業務の状況がリアルタイムで把握できるようになります。また、ERPの導入は当社

の財務上の最大の課題である在庫削減問題の解決にも大いに資するものと思っています。

高谷 コンプライアンスを含めたガバナンスの徹底という観点でも、導入の効果は大きいですね。

大森 システム化によるガバナンスの徹底とともに、もちろん創業者精神の浸透、承継も重要です。村井史郎会長が掲げた理念を折に触れて世界中の従業員に伝え続ける取り組みが必要と考えます。その点、企業理念も「プリンシプル」も時間と空間を超えた普遍的な価値を持っています。「フェア」の言葉一つとってみても、どの国でも通用します。また、未来に向けて風化することがありません。これは経営における大きな強みです。

高谷 おっしゃる通りですね。だからこそ、我々を含めて経営層の人々は企業理念をもとに考え、語り続けるのが使命といえます。創業者精神を正しく承継していく限り、シークスは成長を続けていきます。村井史郎会長が強調する「EMS屋にはなるな」という思いを大切に、新たな価値を



創出して、これからもキラリと光る企業でいてほしいです。

大森 若い世代の従業員がさまざまな挑戦を楽しみつつ、成長の原動力にしてほしいです。もっとグローバルに、そしてもっと夢を育む企業グループへと飛躍することを願っています。



環境保全

当社グループでは、本社の環境管理委員会が中心となり世界各国の拠点に環境問題を担当するエコリーダーと環境に関する方針を管理するエコオフィサーを配置し環境に関する課題解決のため、グループ一丸となって活動を推進しております。気候変動や資源の枯渇など様々な環境問題が深刻化する中、当社グループは環境に配慮した事業活動を行うことで、企業の果たすべき責任を全うし地球環境の保護に積極的に貢献を果たしてまいります。当社グループが現在取り組んでいる活動は以下の通りです。

温室効果ガス削減への取組

当社グループは世界14か国に15の販売・物流拠点と12の製造拠点を有しており、事業活動を行っております。事業活動により間接排出されるCO₂についてまずは削減を進めてまいります。

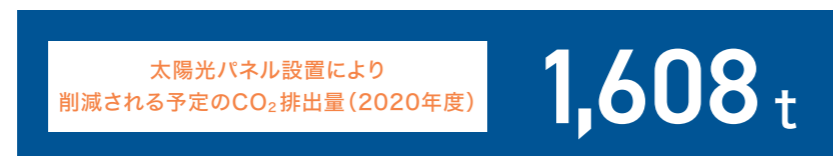
2019年度における総CO₂排出量は、62,555t、原単位(売上高百万円当たり)のCO₂排出量は0.28tとなっております。CO₂削減の方策としては、工場の屋根等に太陽光パネルを設置し、使用電力の一部を賄うことなどを決定し、削減活動を継続してまいります。また、生産設備においても省エネ製品の積極的な利用を心掛けてまいります。2020年までの目標として、2019年度対比総CO₂排出量3%削減を目指してまいります。



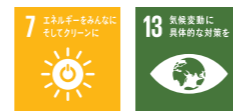
太陽光パネルの設置

温室効果ガス削減活動を促進するため、当社製造拠点に太陽光パネルを設置し、事業活動で使用する電力量の一部を賄います。2019年度においては設置している製造拠点はございませんが、まずは、2020年度中に上海製造拠点に設置する予定です。その後、インドネシア製造拠点、メキシコ製造拠点などに順次設置準備を進め、当社グループ内において発電した電力を積極的に活用してまいります。

2020年度の上海製造拠点への設置後、当社グループ内で発電できる電力量をもとに換算したCO₂排出量1,608t(フルイヤー換算)を削減できるようになります。



※フルイヤー換算



社会貢献

産業のグローバル化・ボーダレス化が世界各地で急速に進み、人材のダイバーシティが求められております。それぞれの地域にしっかりと根を下ろし企業の持続性を確実にするため、経営の現地化を積極的に進めることで、信頼される企業となるよう人材の育成に注力してまいります。

女性人材の活躍推進

現在、当社には女性執行役員は存在するものの、取締役会メンバーに女性はありません。今後多様性の観点から女性取締役の選任についても、検討してまいります。なお現地法人のマネジメントや要職には既に女性社員が就いており、全幹部[※]における女性幹部が占める割合は、2019年度で36.2%であります。この数値について、2020年度までに50%にできるよう現場で活躍する女性の登用を一層促進してまいります。



※ 幹部=各社のマネージャー(管理職)以上の職層

ローカル人材の活用

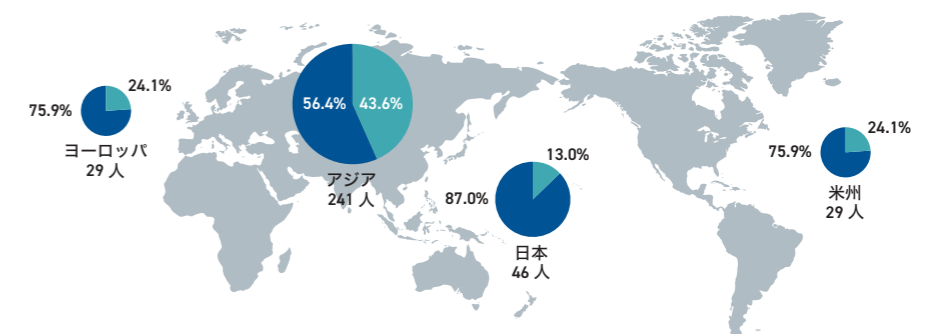
当社はグローバルに事業を展開するため、世界各国に拠点を設け多くのローカルスタッフが各地で当社事業を支えております。各拠点においてマネジメントに携わるローカル幹部を多く育成し、幹部一人一人の会社へのロイヤルティ向上を図ることで、各企業の業績向上、企業価値向上へとつなげてまいります。

2019年度における全幹部におけるローカル幹部が占める割合は75.3%であります。今後、権限委譲を更に推進する観点からも、ローカル社員の中から優秀な人材を発掘し、積極的に幹部層への登用を推進してまいります。



エリアごとの 幹部社員数と男女比

● 男性 ● 女性



連結財務サマリー

		2009年12月期	2010年12月期	2011年12月期	2012年12月期	2013年12月期	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期	
財務情報													
売上高	百万円	125,485	166,481	167,825	190,692	207,009	209,755	235,035	212,768	233,153	242,804	223,037	
営業利益	百万円	2,680	5,331	4,027	4,647	5,011	6,233	8,913	9,134	9,705	8,625	5,506	
経常利益	百万円	2,797	5,645	4,582	4,973	5,427	6,460	9,002	9,146	10,513	8,717	5,634	
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	2,868	3,270	2,723	3,076	3,321	4,131	6,717	6,698	7,093	6,414	3,695	
販売管理費	百万円	5,669	5,947	6,113	6,671	8,072	8,889	10,802	11,067	12,922	12,010	12,155	
減価償却費	百万円	1,946	1,735	1,972	2,404	2,916	3,166	3,805	3,271	3,465	4,235	5,477	
総資産	百万円	55,498	62,787	59,471	74,703	89,204	103,429	109,957	109,695	130,526	137,350	143,391	
純資産	百万円	17,652	19,770	20,126	25,453	33,185	41,497	49,739	51,573	57,609	56,016	58,249	
自己資本	百万円	17,186	19,348	19,700	25,277	32,985	41,310	49,585	51,332	57,252	55,655	57,846	
有利子負債残高	百万円	12,975	13,637	16,865	16,511	18,546	19,128	12,614	11,458	19,553	32,969	38,667	
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	6,197	△1,068	163	7,546	3,438	2,374	7,996	6,333	4,536	966	8,945	
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△877	△3,043	△3,851	△4,598	△3,216	△2,827	△5,113	△5,450	△9,211	△6,515	△9,602	
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△1,717	716	2,608	△1,932	△105	△1,286	3,352	△4,171	6,410	7,991	2,923	
現金及び現金同等物の期末残高	百万円	9,474	5,526	4,450	6,263	7,518	6,497	12,473	8,776	10,574	12,813	15,035	
フリーキャッシュ・フロー	百万円	5,319	△4,111	△3,687	2,947	222	△453	2,883	882	△4,674	△5,549	△656	
設備投資	百万円	830	3,090	4,085	3,463	1,134	2,857	3,764	4,528	6,167	7,483	9,082	
1株当たり情報[※]													
1株当たり当期純利益(EPS)	円	60.56	69.30	57.71	65.19	70.37	87.53	137.94	133.81	144.01	131.45	78.21	
1株当たり純資産額(BPS)	円	364.12	409.94	417.39	535.55	698.87	875.24	986.35	1,042.20	1,162.33	1,178.04	1,224.26	
1株当たり配当金	円	7.5	11.0	14.0	15.0	16.0	17.0	21.0	25.0	26.0	27.0	28.0	
※ 2018年4月1日付にて1:2の割合で株式分割を行いました。これに伴い、上記1株当たり情報は株式分割を過年度に遡及して調整しております。													
主要指標													
EBITDA	(営業利益+減価償却費)	百万円	4,627	7,066	5,999	7,051	7,927	9,399	12,719	12,406	13,170	12,861	10,983
自己資本比率	(自己資本÷総資産(期末時点))	%	31.0	30.8	33.1	33.8	37.0	39.9	45.1	46.8	43.9	40.5	40.3
D/Eレシオ	(有利子負債÷自己資本(期末時点))	倍	0.8	0.7	0.9	0.7	0.6	0.5	0.3	0.2	0.3	0.6	0.7
自己資本当期純利益率	(親会社株主に帰属する当期純利益÷期中平均自己資本)	%	18.2	17.9	13.9	13.7	11.4	11.1	14.8	13.3	13.1	11.4	6.5
総資産経常利益率	(経常利益÷期中平均総資産)	%	5.2	9.5	7.5	7.4	6.6	6.7	8.4	8.3	8.8	6.5	4.0
配当性向	((中間配当金+期末配当金)÷親会社株主に帰属する当期純利益)	%	12.4	15.9	24.3	23.0	22.7	19.4	15.2	18.7	18.1	20.5	35.8
従業員数													
		人	6,920	7,609	8,301	9,029	8,641	9,545	10,352	10,820	11,659	13,632	12,721

【連結財務諸表】 シークス株式会社及び連結子会社 2018年12月期及び2019年12月期

連結貸借対照表

資産の部

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2018年12月31日	当連結会計年度 2019年12月31日
流動資産		
現金及び預金	12,879	15,134
受取手形及び売掛金	38,936	36,349
商品及び製品	31,533	25,501
仕掛品	1,481	1,377
原材料及び貯蔵品	11,711	15,253
その他	4,986	8,414
貸倒引当金	△42	△39
流動資産合計	101,487	101,990
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	18,128	21,396
減価償却累計額	△6,643	△7,532
建物及び構築物（純額）	11,484	13,864
機械装置及び運搬具	33,416	38,205
減価償却累計額	△23,611	△26,669
機械装置及び運搬具（純額）	9,804	11,536
工具、器具及び備品	2,929	3,370
減価償却累計額	△2,012	△2,367
工具、器具及び備品（純額）	916	1,003
土地	3,219	3,244
建設仮勘定	2,428	1,228
その他	—	3,218
減価償却累計額	—	△747
その他（純額）	—	2,470
有形固定資産合計	27,854	33,347
無形固定資産		
ソフトウェア	665	624
その他	843	1,483
無形固定資産合計	1,509	2,108
投資その他の資産		
投資有価証券	2,071	2,050
出資金	915	963
長期貸付金	63	61
退職給付に係る資産	210	311
繰延税金資産	1,471	2,015
その他	2,280	1,087
貸倒引当金	△512	△544
投資その他の資産合計	6,499	5,945
固定資産合計	35,863	41,400
資産合計	137,350	143,391

負債の部

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2018年12月31日	当連結会計年度 2019年12月31日
流動負債		
買掛金	29,130	27,163
短期借入金	25,236	26,585
1年内償還予定の新株予約権付社債	—	5,948
未払費用	3,035	2,948
未払法人税等	1,435	1,806
その他	4,756	4,420
流動負債合計	63,595	68,872
固定負債		
新株予約権付社債	5,948	—
長期借入金	7,455	10,417
退職給付に係る負債	525	723
繰延税金負債	3,140	3,350
その他	669	1,777
固定負債合計	17,738	16,268
負債合計	81,334	85,141

純資産の部

(単位：百万円)

	前連結会計年度 2018年12月31日	当連結会計年度 2019年12月31日
株主資本		
資本金	2,144	2,144
資本剰余金	5,629	5,630
利益剰余金	51,183	53,579
自己株式	△5,980	△5,968
株主資本合計	52,976	55,386
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	71	△65
繰延ヘッジ損益	23	3
為替換算調整勘定	2,717	2,623
退職給付に係る調整累計額	△133	△100
その他の包括利益累計額合計	2,678	2,460
新株予約権	52	60
非支配株主持分	308	342
純資産合計	56,016	58,249
負債純資産合計	137,350	143,391

連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自2018年1月1日至2018年12月31日)	当連結会計年度 (自2019年1月1日至2019年12月31日)
売上高	242,804	223,037
売上原価	222,168	205,375
売上総利益	20,635	17,662
販売費及び一般管理費	12,010	12,155
営業利益	8,625	5,506
営業外収益		
受取利息	78	79
受取配当金	112	86
不動産賃貸料	108	97
持分法による投資利益	221	118
物品売却収入	87	296
スクラップ売却益	227	215
その他	454	416
営業外収益合計	1,289	1,309
営業外費用		
支払利息	318	468
為替差損	464	164
物品購入費用	51	165
その他	363	382
営業外費用合計	1,198	1,181
経常利益	8,717	5,634
特別利益		
新株予約権戻入益	2	-
特別利益合計	2	-
税金等調整前当期純利益	8,719	5,634
法人税、住民税及び事業税	2,612	2,312
法人税等調整額	△310	△340
法人税等合計	2,302	1,971
当期純利益	6,417	3,663
非支配株主に帰属する当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失(△)	2	△32
親会社株主に帰属する当期純利益	6,414	3,695

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自2018年1月1日至2018年12月31日)	当連結会計年度 (自2019年1月1日至2019年12月31日)
当期純利益	6,417	3,663
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△484	△137
繰延ヘッジ損益	12	△20
為替換算調整勘定	△2,015	△111
退職給付に係る調整額	14	33
持分法適用会社に対する持分相当額	△72	9
その他の包括利益合計	△2,545	△226
包括利益	3,871	3,436
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,888	3,477
非支配株主に係る包括利益	△17	△40

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自2018年1月1日至2018年12月31日)

(単位：百万円)

	株主資本					その他の 包括利益 累計額	新株予約権	非支配 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				
当期首残高	2,144	5,625	46,498	△2,023	52,244	5,008	31	326	57,609
当期変動額									
剰余金の配当			△1,305		△1,305				△1,305
親会社株主に帰属する 当期純利益			6,414		6,414				6,414
自己株式の取得				△4,000	△4,000				△4,000
自己株式の処分		4		42	47				47
連結範囲の変動			△458		△458	223			△234
持分法の適用範囲の変動			34		34	△27			7
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△2,525	21	△17	△2,521
当期変動額合計	-	4	4,685	△3,957	732	△2,329	21	△17	△1,592
当期末残高	2,144	5,629	51,183	△5,980	52,976	2,678	52	308	56,016

当連結会計年度(自2019年1月1日至2019年12月31日)

(単位：百万円)

	株主資本					その他の 包括利益 累計額	新株予約権	非支配 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				
当期首残高	2,144	5,629	51,183	△5,980	52,976	2,678	52	308	56,016
当期変動額									
剰余金の配当			△1,299		△1,299				△1,299
親会社株主に帰属する 当期純利益			3,695		3,695				3,695
自己株式の取得				△0	△0				△0
自己株式の処分		1		12	14				14
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△218	7	33	△176
当期変動額合計	-	1	2,396	12	2,410	△218	7	33	2,233
当期末残高	2,144	5,630	53,579	△5,968	55,386	2,460	60	342	58,249

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自2018年1月1日至2018年12月31日)	当連結会計年度 (自2019年1月1日至2019年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	8,719	5,634
減価償却費	4,235	5,477
貸倒引当金の増減額(△は減少)	1	△2
受取利息及び受取配当金	△190	△165
支払利息	318	468
為替差損益(△は益)	376	140
持分法による投資損益(△は益)	△221	△118
売上債権の増減額(△は増加)	7,495	2,389
たな卸資産の増減額(△は増加)	△11,187	2,390
未消費税等の増減額(△は増加)	△139	△970
仕入債務の増減額(△は減少)	△4,580	△1,860
前受金の増減額(△は減少)	△426	△125
未収入金の増減額(△は増加)	△195	△97
未払金の増減額(△は減少)	△369	△8
未払費用の増減額(△は減少)	301	△95
その他	△182	△2,287
小計	3,953	10,769
利息及び配当金の受取額	371	259
利息の支払額	△299	△487
法人税等の支払額	△3,060	△1,595
営業活動によるキャッシュ・フロー	966	8,945
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△6,040	△8,797
有形固定資産の売却による収入	28	41
無形固定資産の取得による支出	△899	△743
投資有価証券の取得による支出	△38	△115
貸付けによる支出	△25	△24
貸付金の回収による収入	24	23
関係会社出資金の払込による支出	-	△27
補助金の受取額	433	70
その他	1	△30
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6,515	△9,602
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	10,119	1,279
長期借入れによる収入	4,812	6,798
長期借入金の返済による支出	△1,524	△3,462
自己株式の取得による支出	△4,036	△0
配当金の支払額	△1,305	△1,298
非支配株主からの払込みによる収入	-	74
その他	△73	△468
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,991	2,923
現金及び現金同等物に係る換算差額	△487	△44
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,954	2,222
現金及び現金同等物の期首残高	10,574	12,813
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	284	-
現金及び現金同等物の期末残高	12,813	15,035

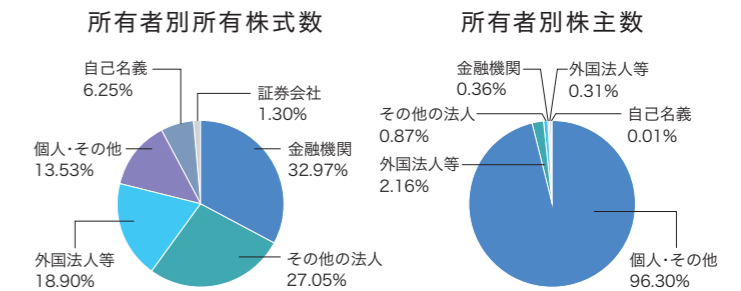
会社概要

会社名 シークス株式会社
 設立 1992年7月1日
 資本金 2,144百万円(2019年12月末現在)
 所在地 大阪本社 〒541-0051 大阪市中央区備後町一丁目4番9号 シークスビル
 東京本社 〒102-0074 東京都千代田区九段南二丁目3番25号 シークスビル
 名古屋営業部 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅三丁目2番11号 シークスビル2階
 売上高 223,037百万円(2019年12月期：連結)
 従業員数 単体 201名 連結 12,721名(2019年12月末現在)

株式・株主の状況(2019年12月31日現在)

株式事項

発行可能株式総数 160,000,000株
 発行済株式総数 50,400,000株
 当期末株主数 8,425名



大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
サカタインクス株式会社	10,812	22.88
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,904	8.26
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,779	5.88
有限会社フォーティ・シックス	2,200	4.66
株式会社りそな銀行	2,170	4.59
株式会社三井住友銀行	2,160	4.57
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	1,639	3.47
村井 史郎	1,400	2.96
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 380578	1,032	2.19
野村信託銀行株式会社(投信口)	796	1.69

※上記のほか当社所有の自己株式3,149,654株があります。

シークスのWEBサイト

最新の会社情報、IR・CSR情報については、
 当社WEBサイトをご覧ください。

<http://www.siix.co.jp/>





この冊子は適切に管理された森林から生まれた「FSC® 認証紙」を使用しています。
また、印刷工程では環境に配慮した「植物油インキ」で印刷しています。