



株式会社スマートバリュー
(証券コード:9417)

中期経営計画（ローリング版）

第79期：2025/7～第81期：2028/6

2025.08.14

INDEX

01 考え方と沿革

02 中期経営計画

03 事業戦略

04 APPENDIX

考え方と沿革

01

創業から97年、2028年には当社創業100周年となります。
昭和の自動車電装修理工場から平成では携帯電話販売代理店やクラウドサービスを経て、令和ではこの国の未来に正面から取り組むための地方創生プロジェクトでもあるスマートベニュー・スマーシティモデルを30年先50年先をも見据えて推進いたします。

1994年以降は生きていくために町工場時代の借入金返済と事業転換に取り組みながら、2015年IPOを実現しました。

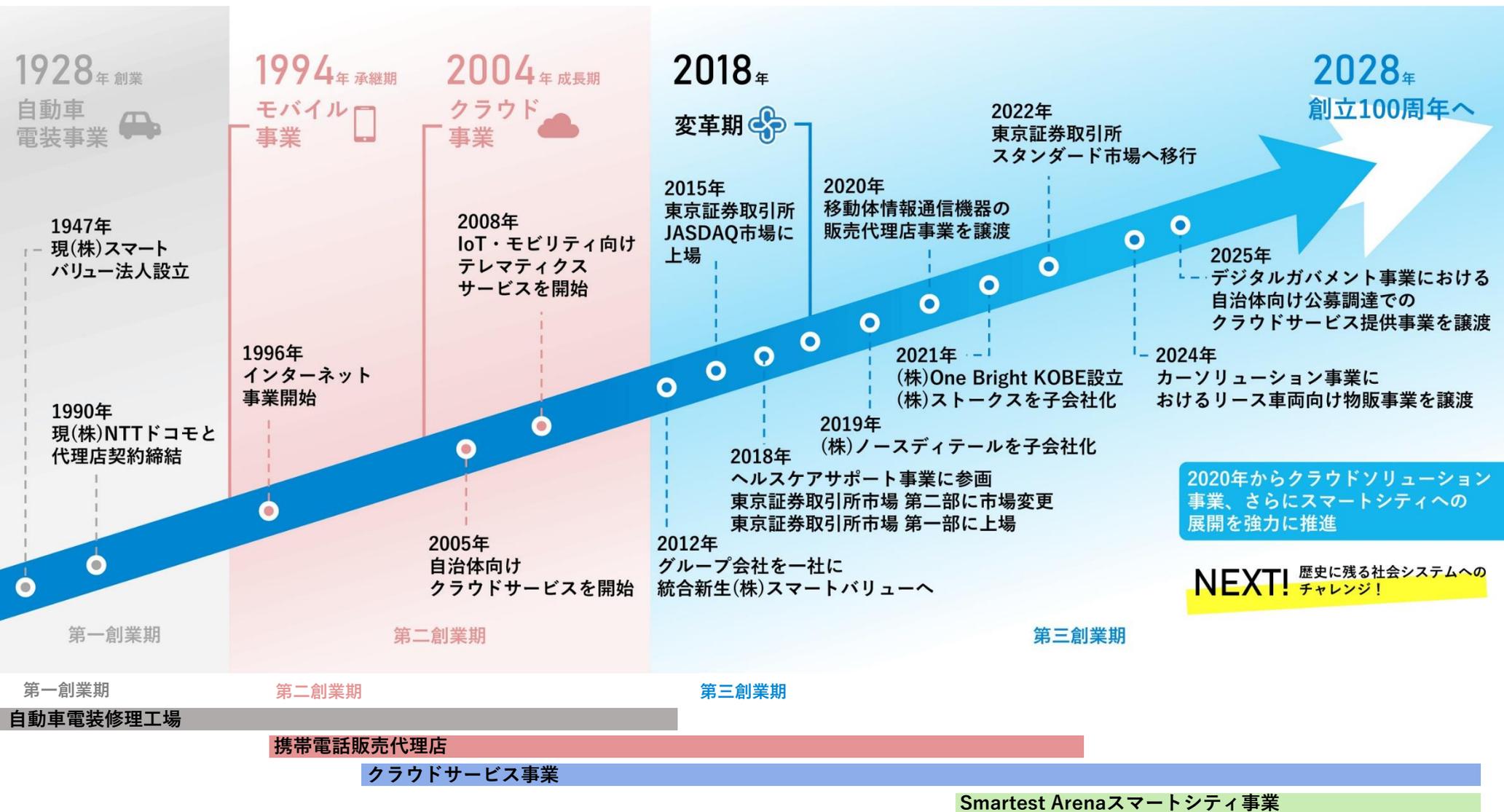
これからはより未来を見据えて、人口減少時代の地域がどのように生きていくのか？そんな社会課題に真剣に取り組みながらも、経済的価値を叩き出せる企業になりたいと考えています。

ファイナンス面での対応は着々と進んでおり、新しい領域の事業はすべてがスムーズとは言えませんが、それでも着実に前進できております。

本中期経営計画を持って、シンプルにその可能性と蓋然性のご理解を頂ければ幸いです。

沿革

創業97年 昭和の町工場からクラウドサービス事業者、更に変わりゆく時代に社会システムを担える企業へと！



中期経営計画 02

第79期～第81期 損益計算書

02. 中期経営計画

モビリティ・サービスはKuruma Baseの黒字化踏まえ、徐々に立て直し。
スマートベニユーの大幅な増収増益が全体を支え、リース会計基準の適用を吸収し経常利益、当期純利益もすべて黒字化への道筋見えてくる。

(単位：百万円)

		2025年6月期 (第78期) 実績	2026年6月期 (第79期) 予想	2027年6月期 (第80期) 予想	2028年6月期 (第81期) 予想
デジタルガバメント	売上	1,743	—	—	—
	営業利益	169	—	—	—
モビリティ・サービス	売上	1,103	1,234	1,086	1,205
	営業利益	176	169	130	200
スマートベニユー	売上	1,515	6,187	6,912	7,371
	営業利益	▲320	1,108	1,176	1,294
管理部門	営業利益	▲466	▲367	▲348	▲351
連結全社	売上	4,361	7,421	7,999	8,576
	営業利益	▲440	910	958	1,144
	経常利益	▲733	20	89	302
	親会社株主に帰属 する当期純利益	916	▲68	▲69	76

第79期～第81期 経営指標

事業譲渡益により現預金残高が増加。スマートベニューの初期投資は完了するもリース会計基準の影響により固定資産投資額が増加するも、EBITDAは着実に増加しており稼ぐ力は取り戻している。

(単位：百万円)

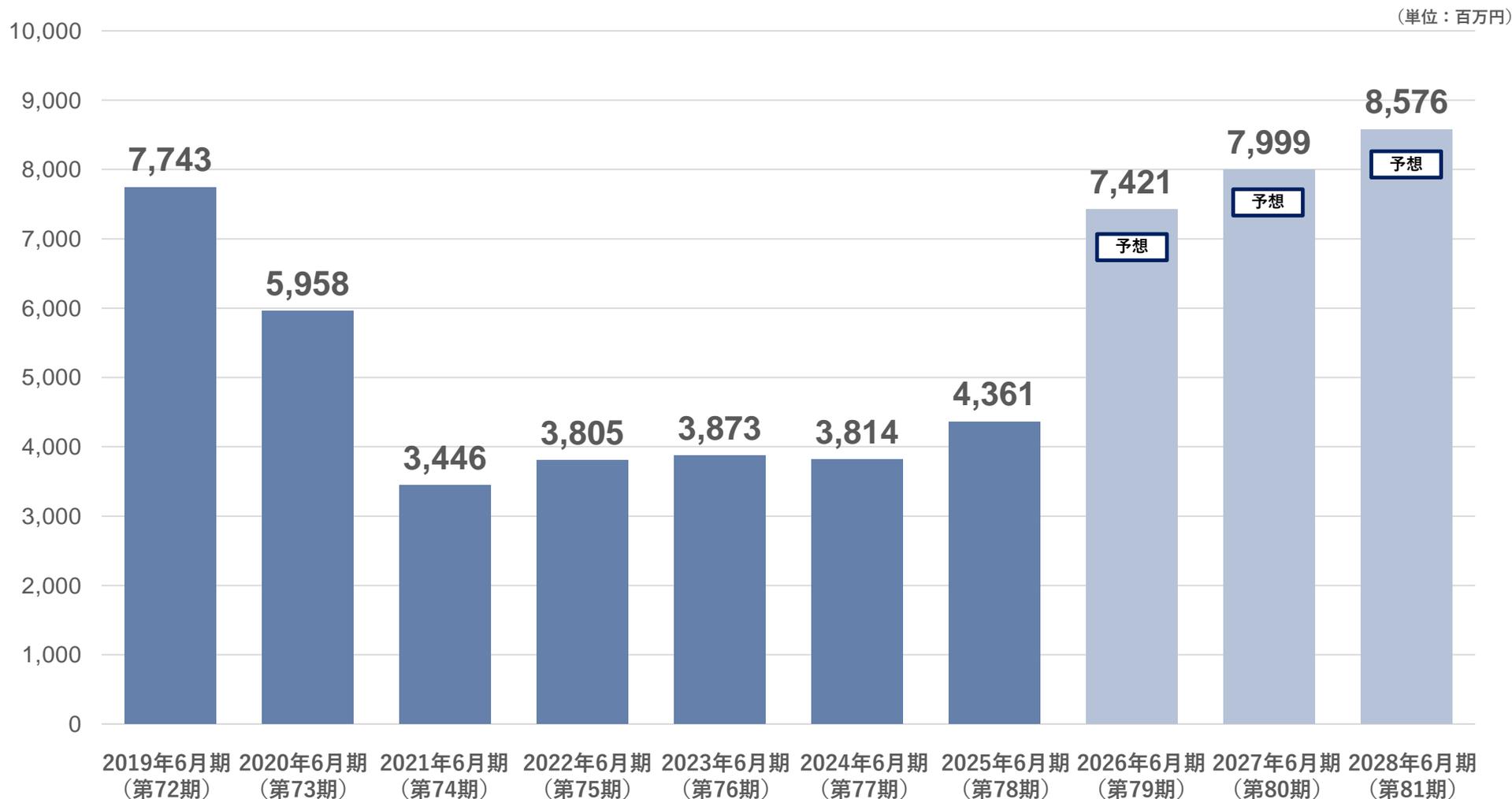
		2025年6月期 (第78期) 実績	2026年6月期 (第79期) 予想	2027年6月期 (第80期) 予想	2028年6月期 (第81期) 予想
EBITDA	(百万円)	1,993	2,078	2,154	2,317
期末想定 キャッシュポジション	(百万円)	4,126	3,603	3,255	3,157
固定資産投資	(百万円)	18,454	250	117	97
自己資本	(百万円)	2,543	2,403	2,254	2,276
総資産	(百万円)	24,903	23,546	23,304	23,255
自己資本比率	(%)	10.2	10.2	9.7	9.8

※EBITDA = 税引前当期純利益 + 利息(支払利息 - 受取利息) + 減価償却費

売上高の過去推移と今後の予想

連結会社

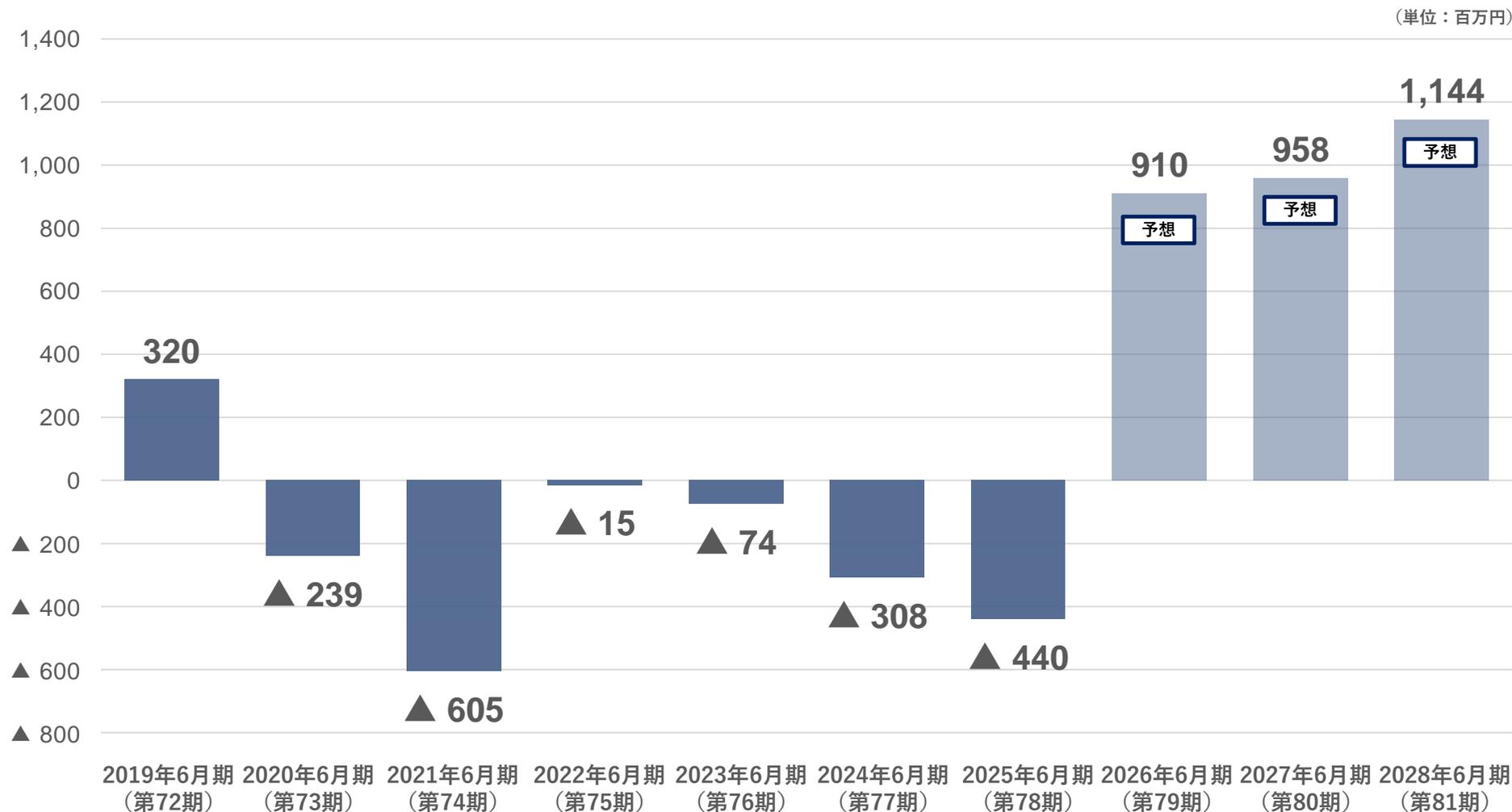
2020年の携帯電話販売事業、2025年デジタルガバメント事業の譲渡などで事業ポートフォリオ入れ替えを実施中。2026年6月期以降大幅増収へ！



営業利益の過去推移と今後の予想

連結会社

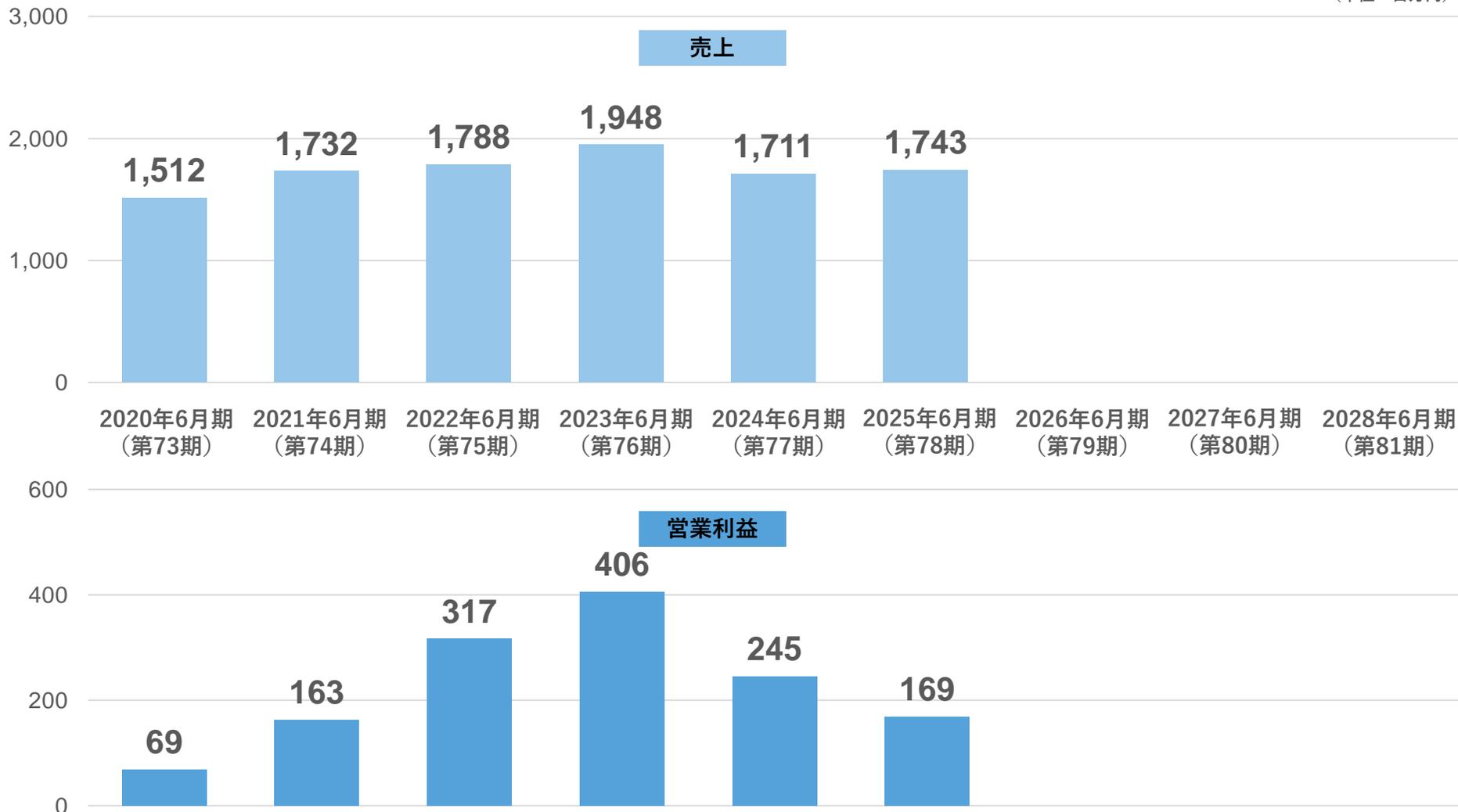
2020年の携帯電話販売事業、2025年デジタルガバメント事業の譲渡などで事業ポートフォリオ入れ替えを実施中。2026年6月期以降営業利益大幅増益へ！



売上高・営業利益の過去推移と今後の予想

デジタルガバメント

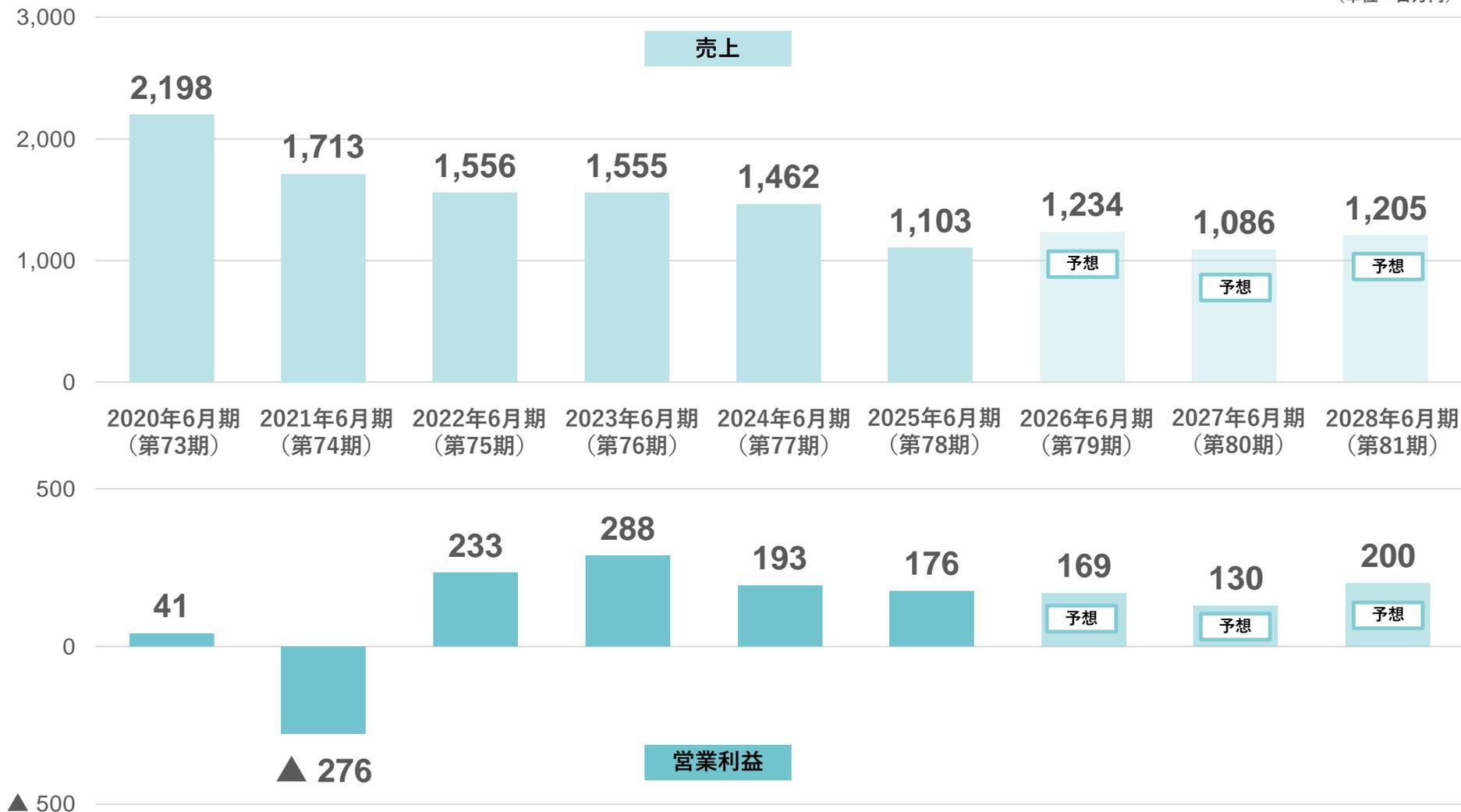
(単位：百万円)



売上高・営業利益の過去推移と今後の予想

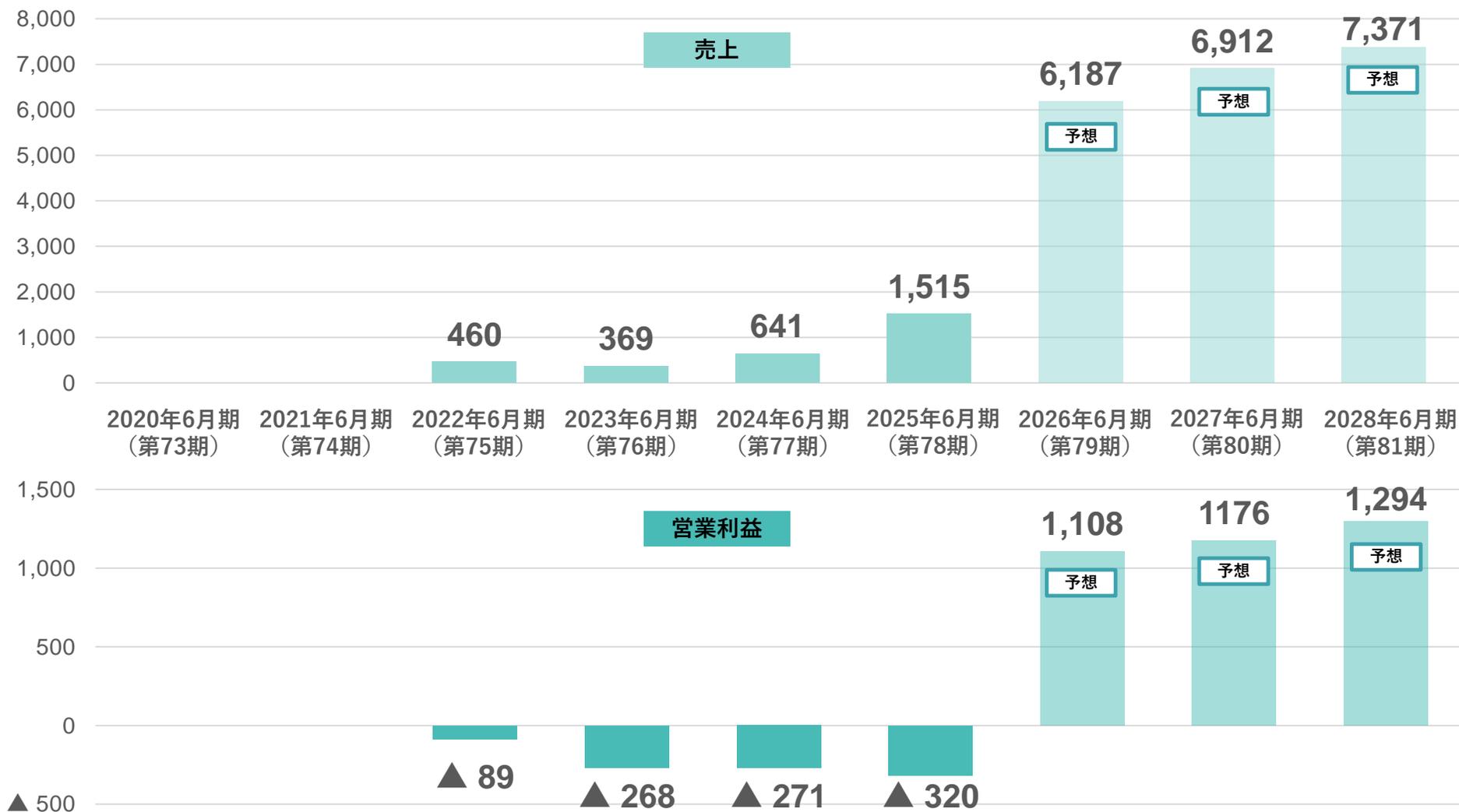
モビリティ・サービス

(単位：百万円)



売上高・営業利益の過去推移と今後の予想

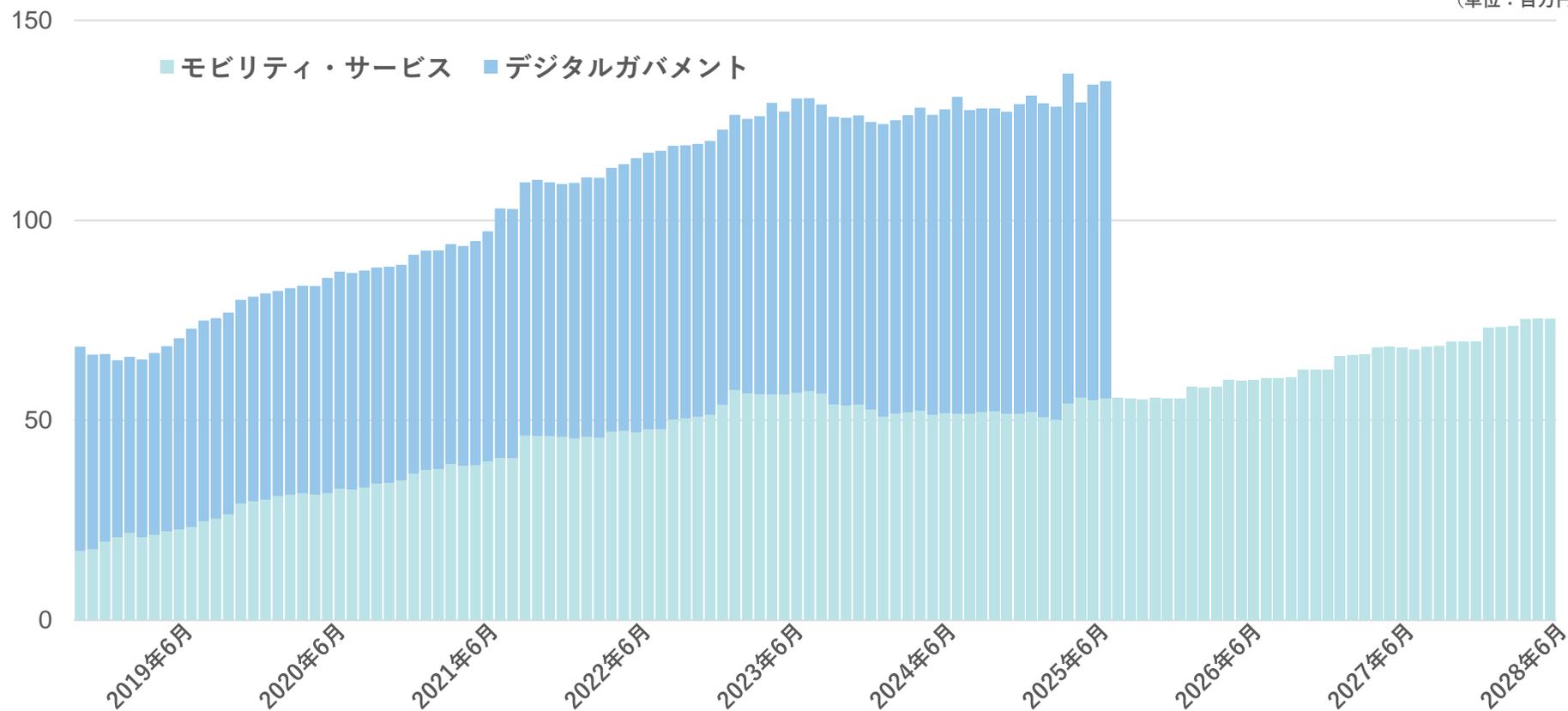
スマートベニュー



MRRの推移

02. 中期経営計画

(単位：百万円)



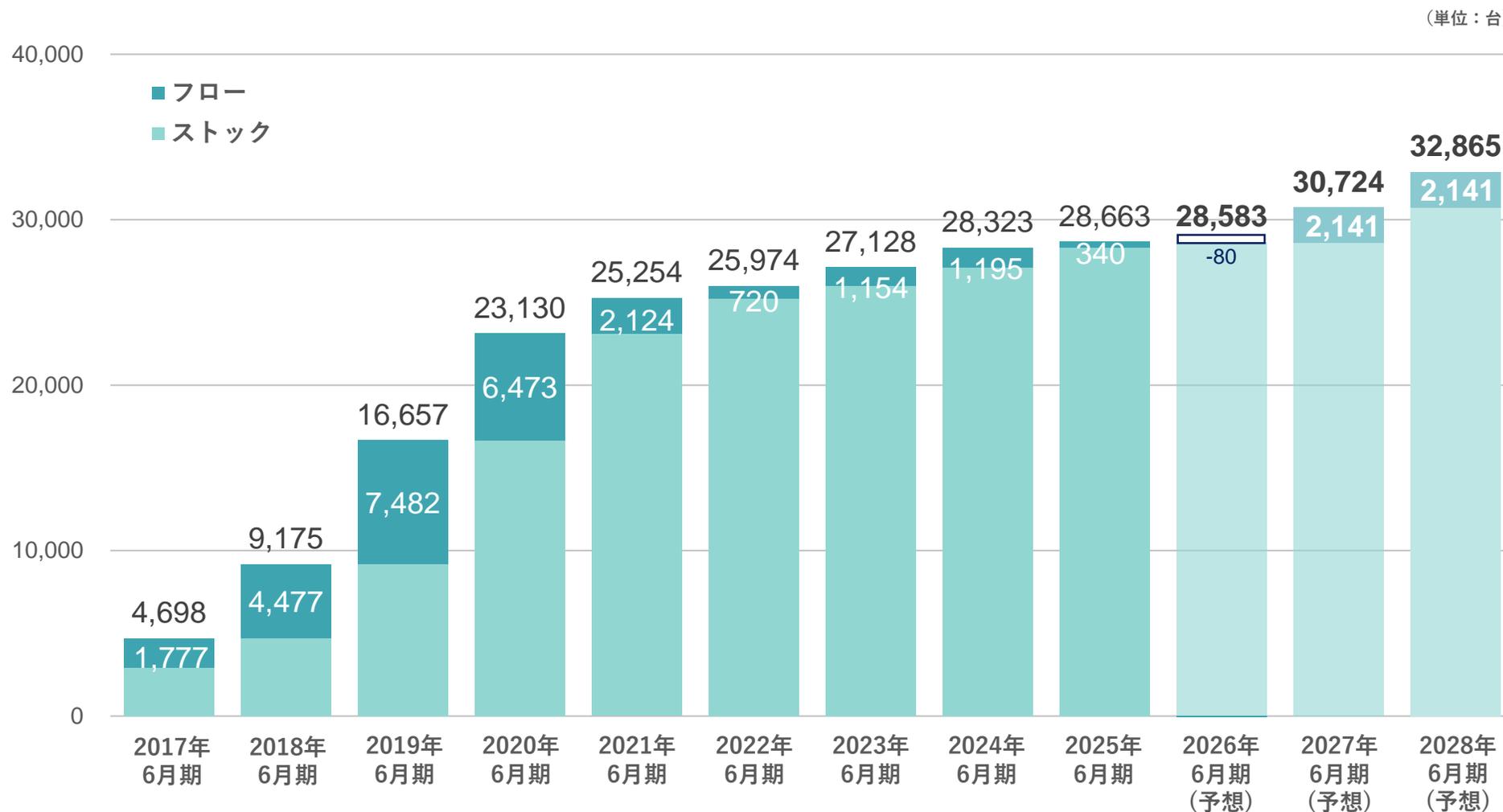
期末時点でのMRR

	2019年6月 実績	2020年6月 実績	2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	2026年6月 (予想)	2027年6月 (予想)	2028年6月 (予想)
デジタルガバメント	50	54	62	69	73	79	79	-	-	-
モビリティ・サービス	25	33	40	47	57	51	55	60	68	75
合計	75	87	102	117	130	130	134	60	68	75

※MRR：Monthly Recurring Revenueの略で、クラウドサービスの利用料など毎月定期的に得られる月次経常収益のこと

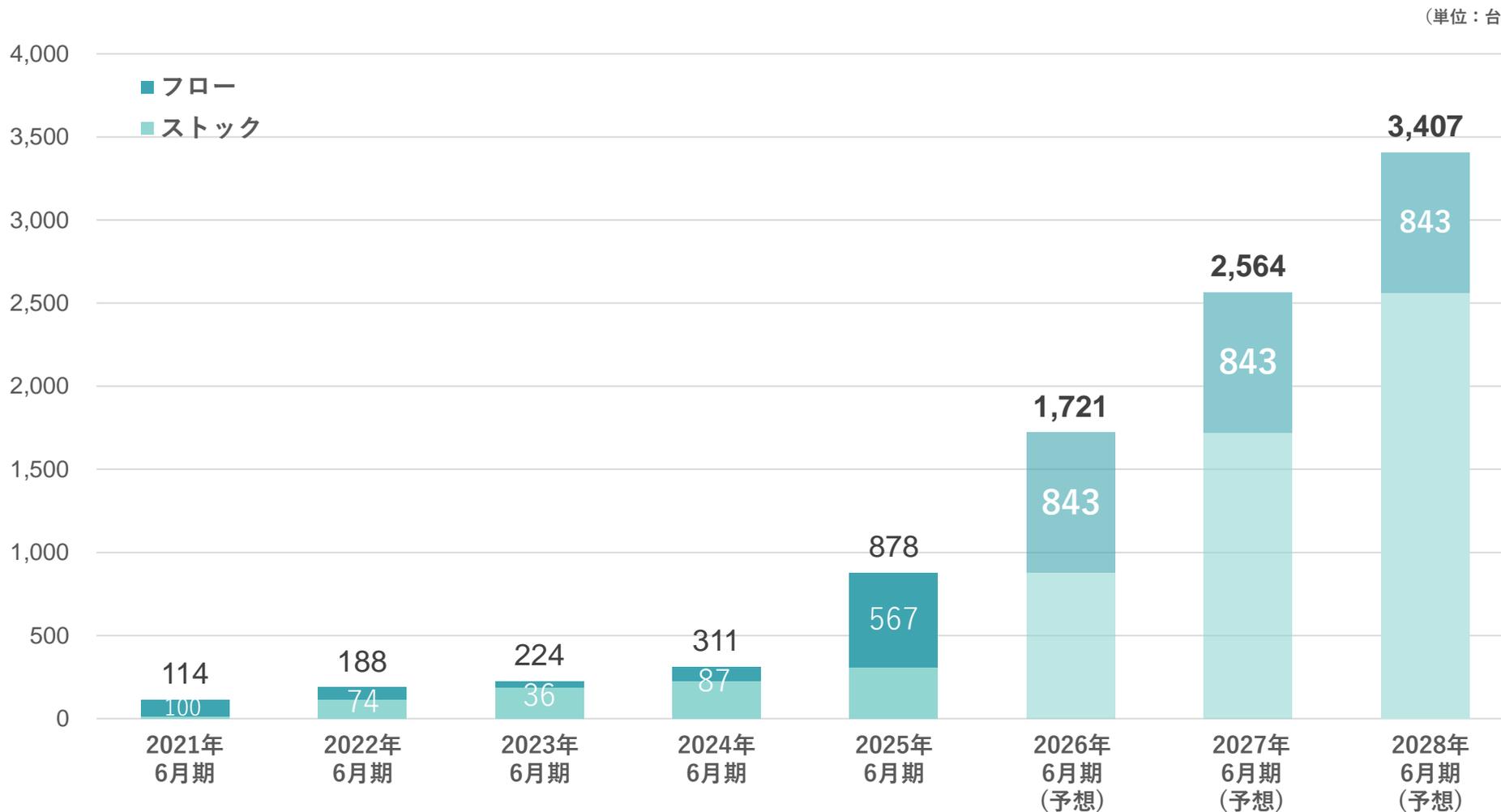
KPI (モビリティIoT : CiEMS契約数)

モビリティ・サービス



KPI (モビリティIoT : Kuruma Base契約数)

モビリティ・サービス



事業戰略

03

会社概要

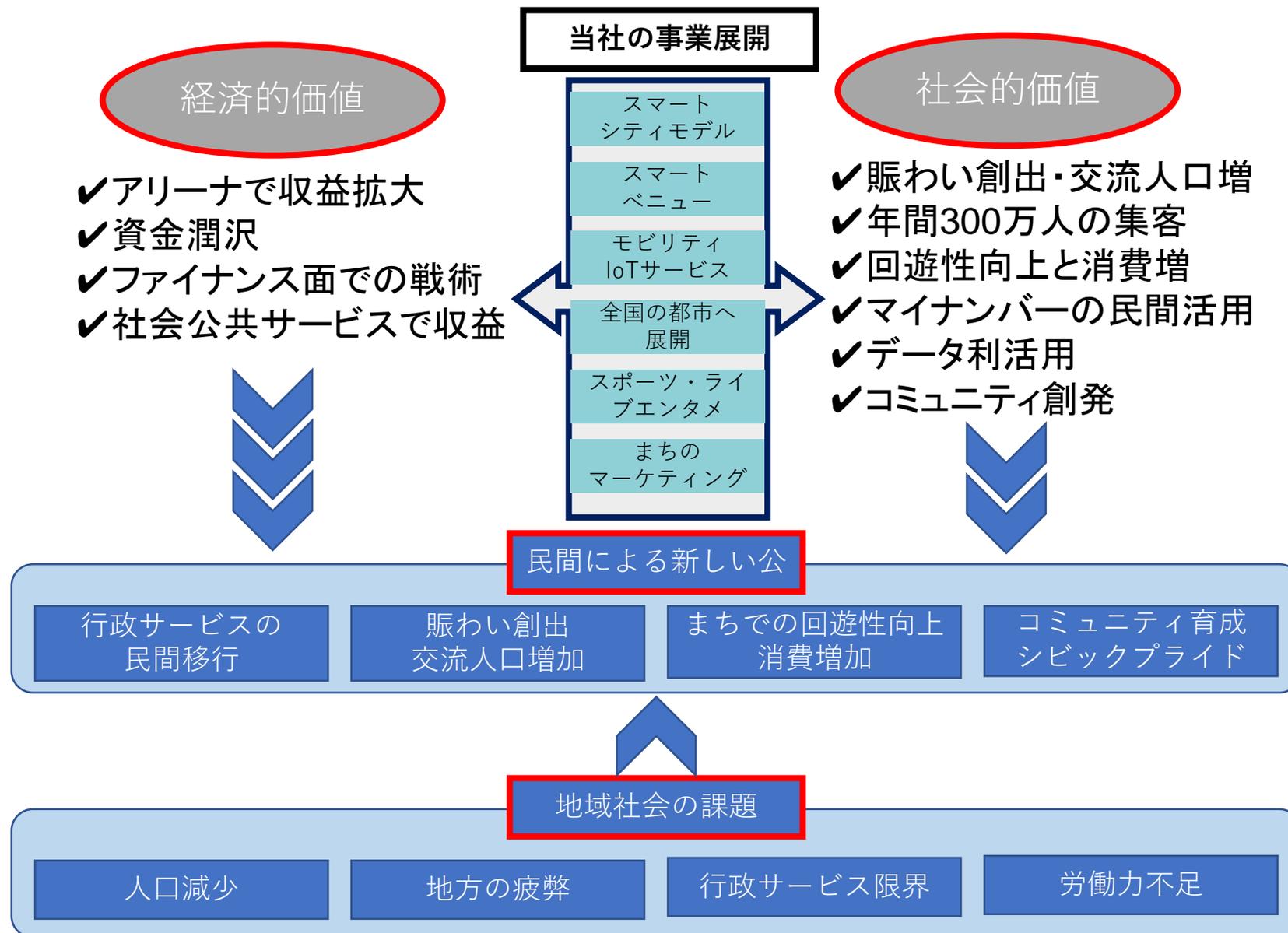
創業から97年となるがベンチャーマインドを持った100年企業を目指す
 法人創立から79年目となる今期（第79期：2026年6月期）より、モビリティ・サービス、スマートベニユーの
 2セグメントにて事業を推進

会社名	株式会社スマートバリュー
上場市場	東証スタンダード（9417）
創業	1928年10月（昭和3年）
設立	1947年6月（昭和22年）
資本金	1,044,944千円
代表者	取締役兼代表執行役社長 渋谷 順
従業員数	197人（2025年6月末時点）グループ社員含む
本社	大阪市中央区道修町三丁目6番1号 京阪神御堂筋ビル7階
事業所	東京事業所（東京都中央区）
連結子会社	株式会社ノースディテール（札幌市） 株式会社One Bright KOBE（神戸市） 株式会社ストークス（神戸市）
事業セグメント	モビリティ・サービス/スマートベニユー

歴史に残る社会システムを創る！

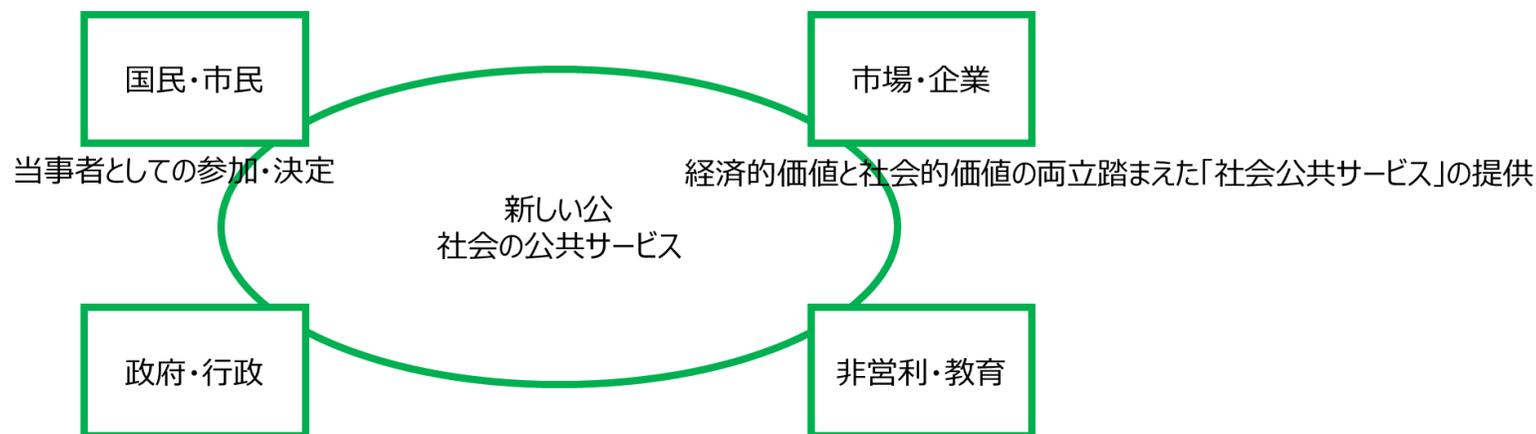


中長期的な事業の方針：当社の考える新しい公での地方創生モデル



“新しい資本主義” 3つのポイント（内閣府新しい資本主義のグランドデザインおよび実行計画2024年改訂版（抜粋） 令和6年6月

- ① 「市場も国家も」「官も民も」による新たな官民連携
- ② 課題解決を通じての新たな市場の創造、すなわち社会的課題解決と経済成長の二兎の実現
- ③ 課題解決を通じての一人ひとりの国民の持続的な幸福の実現



デジタルガバメントおよびモビリティ・サービスにおけるクラウドサービスによる月次経常収益（MRR）積み上げとアリーナ事業の安定的な貸館事業収益をベースとして足元の収益を獲得。さらに次世代の社会システムである「スマートシティ」「まちのマーケティング」「MaaS」「アリーナICTソリューション」など、21世紀の社会基盤を担える事業体を目指す。

モビリティ・サービス

CASE時代の新たな
モビリティ・サービスの構築運用

法人向け
車両管理

レンタカー
建機・観光・
メーカー車両API連携

自治体公用車

物流商用車
物販・ソリューション・
データ連携

SaaS/IoTクラウドサービス

スマートベニュー

ハード（物理的なアリーナ）とソフト（神戸ストークス及び主催ライブエンターテインメント）
との一体運営

GLION ARENA KOBE

(株)One Bright KOBE

神戸市との「都心・ウォーターフロント
エリアの未来づくり」に向けた事業連携協定

Smartest ARENA
Commons Tech KOBE
(スマートベニューに関するデータ利活用モデルの創出)

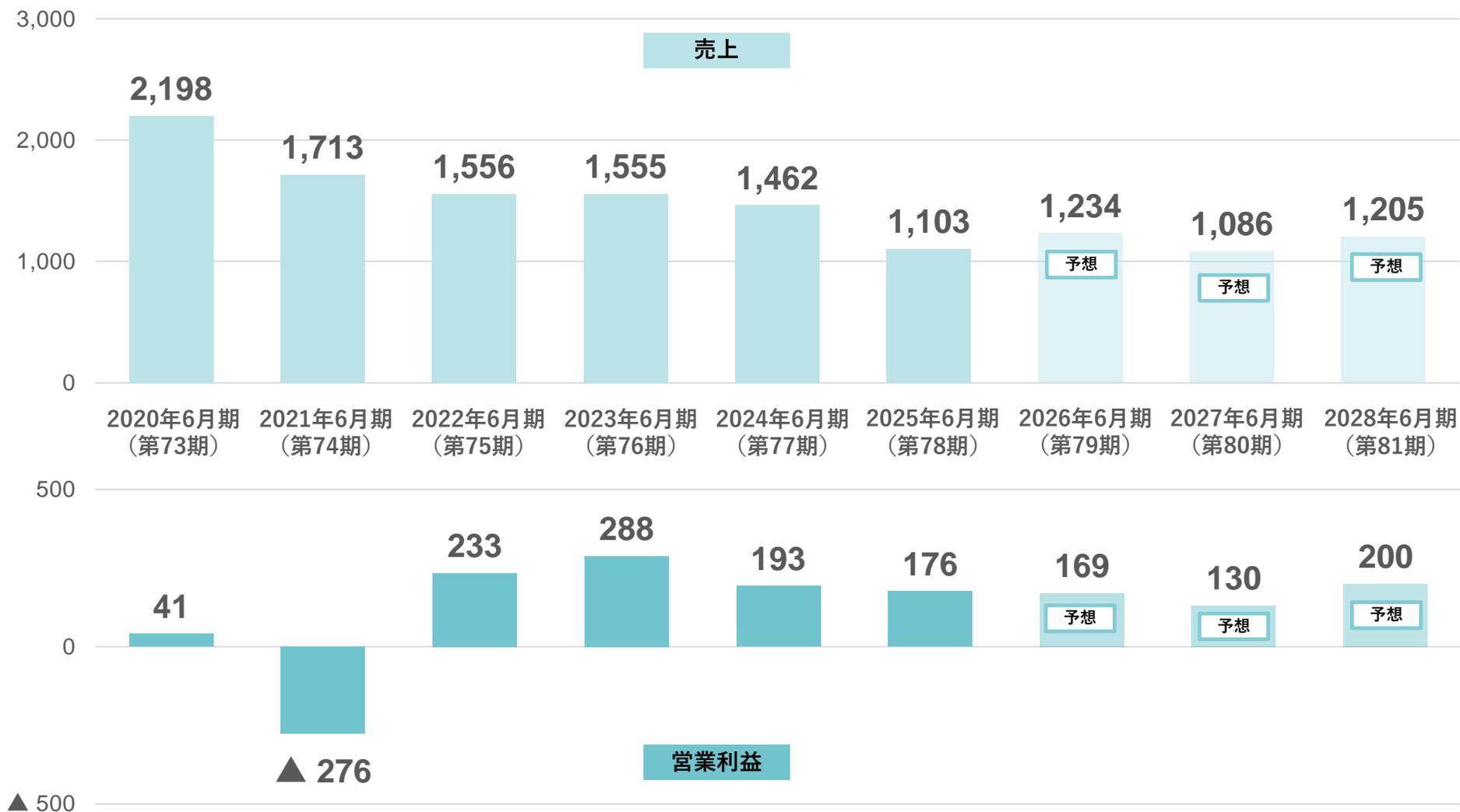
神戸ストークス

(株)ストークス

B.LEAGUE
プロバスケットボールクラブの運営

ITを活用した社会課題解決、スマートシティモデルの開発運用
ラボ開発、受託開発

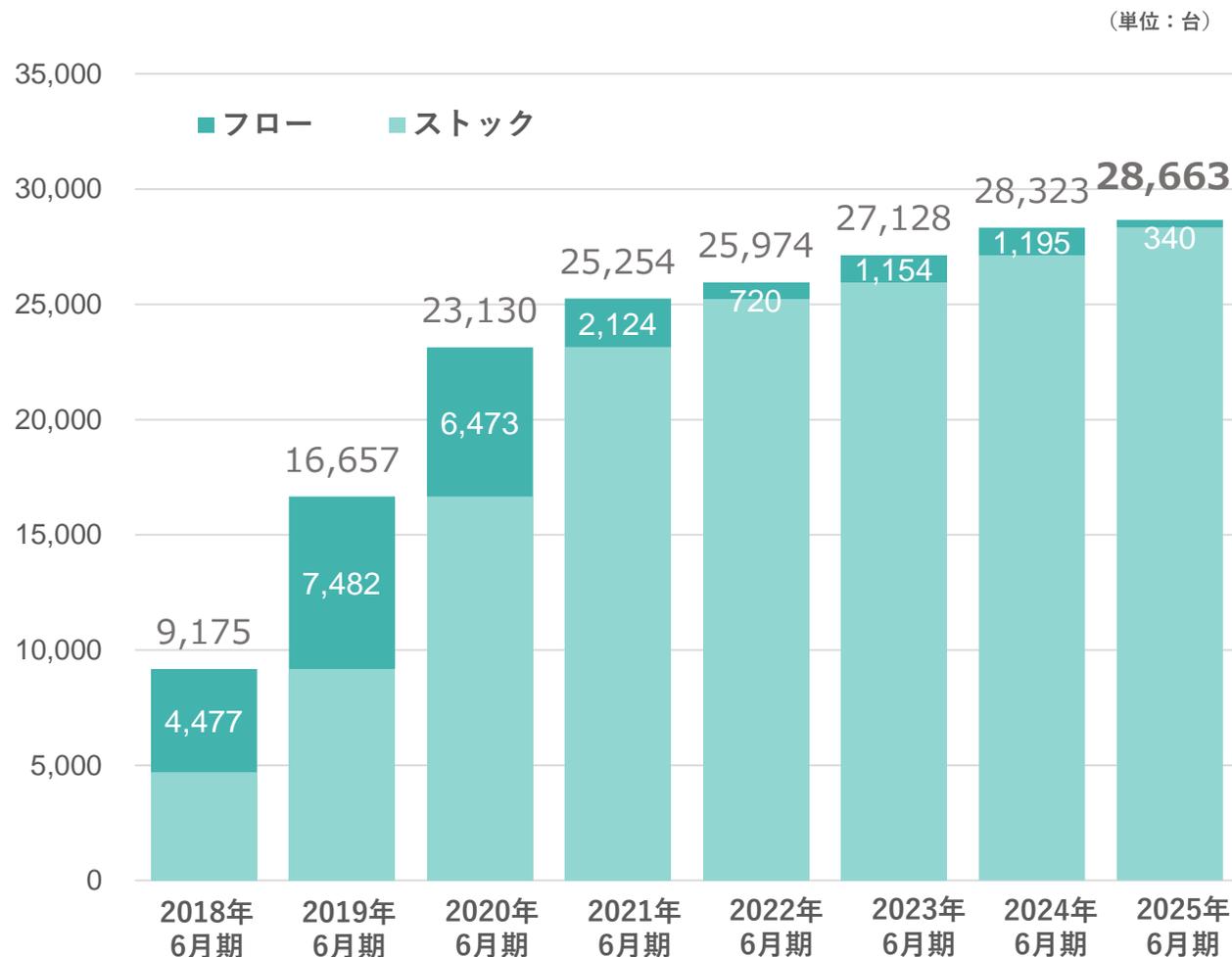
(株)ノースディテール



カーソリューションの譲渡等のポートフォリオの見直しによる影響があるが、売上に占めるARRが約60%で構成された安定した収益基盤の実現を目指す。

モビリティ・サービス：KPI

モビリティIoT：CiEMS契約数

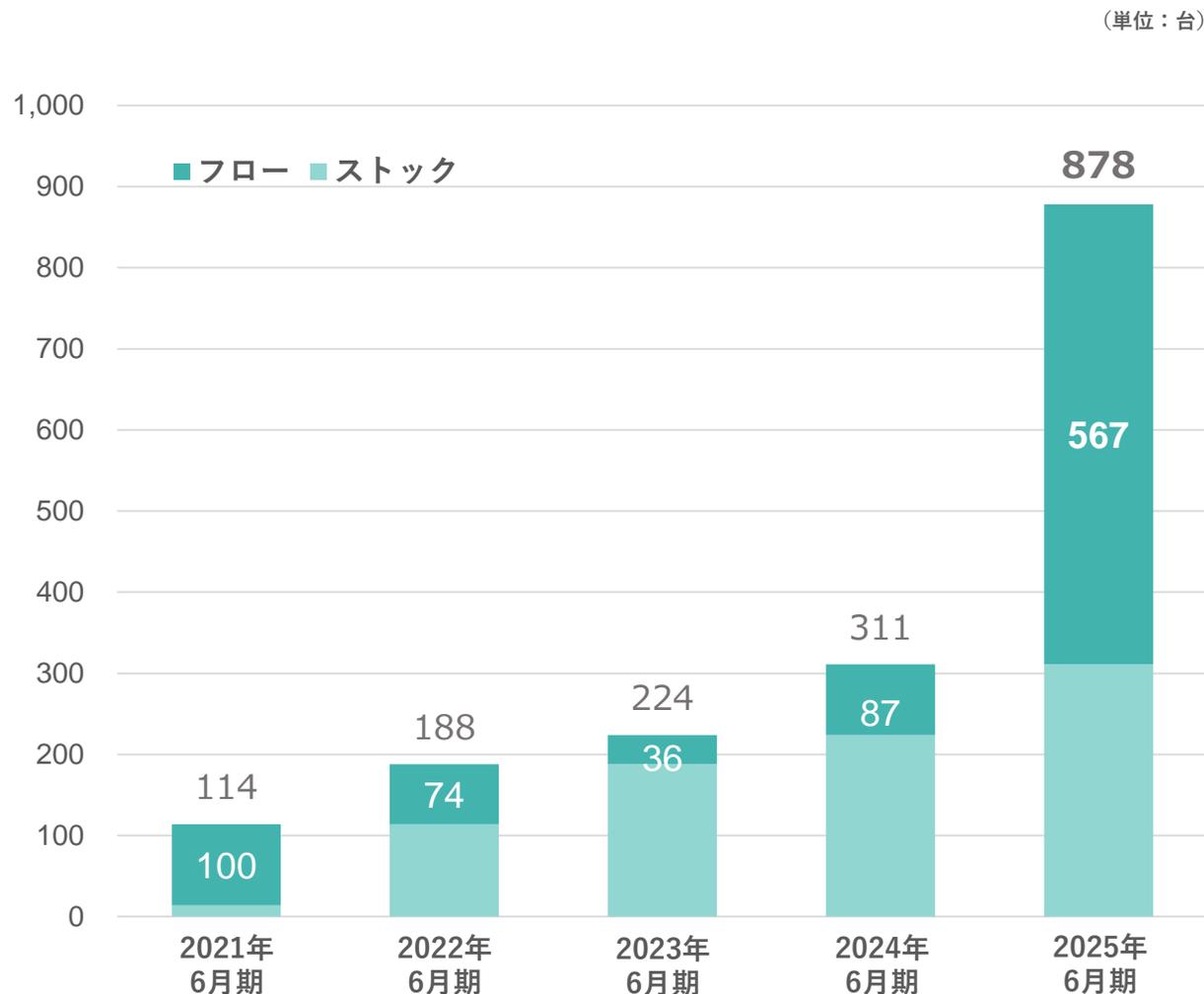


前年対比**101.2%**の成長。

CiEMSの解約数が増加し、前年比で成長が鈍化。安定した収益基盤を確立していくため、既存契約社への徹底したアプローチが必要。

2024年9月にリリースしたアルコールチェック記録アプリ（運行管理アプリ）とアルコール検知器の連携サービスが好調で、既存顧客へのアプローチツールとして積極的に活用していく。

モビリティIoT：Kuruma Base契約数



前年対比**282.3%**の成長。

観光系レンタカー事業者様との取引におけるカーシェア設置推進には、スカイモビリティサービス社を中心に確実に成長。当初契約目標からは、無人化ヤードの工事遅延により契約数の増加が遅れているが、昨年提携した建機レンタル業界No1のアクティオ社との取引が拡大し、前年比では大幅に伸長。

レント社からもお声掛けを頂き、サービスをローンチ完了。今後、更なる建機レンタル事業の無人化・省人化に当サービスが活用されることを見込んでいる。

3つの領域を注力領域とし、IoT関連のサービス展開・強化を推進。

一般法人 自治体

CiEMS事業



テレマティクスと合わせて運行管理アプリを積極展開

ターゲット：白ナンバー社有車を保有する法人

市場規模：約1,320万台の規模で、うち95%以上はテレマティクス未導入先企業が抱える社有車管理で抱える課題“コスト”“事故”“法令順守”“工数”をテレマティクスやアプリケーションで取得したデータを活用し推進。

レンタカー カーシェア

Kuruma Base事業



建機レンタル事業者の基幹システム連動/サービスの水平展開

ターゲット：車両や駐車場のアセットを持っている事業者

市場規模：レンタカー約92万台/カーシェア約5.2万台

建機レンタル業界向けにリリースした無人化サービスの水平展開とレンタカー業界向けにカーシェア事業の支援業務を展開。

物流 運送業

Business Solution 事業



運送事業者向けのクラウドサービス構築を実施

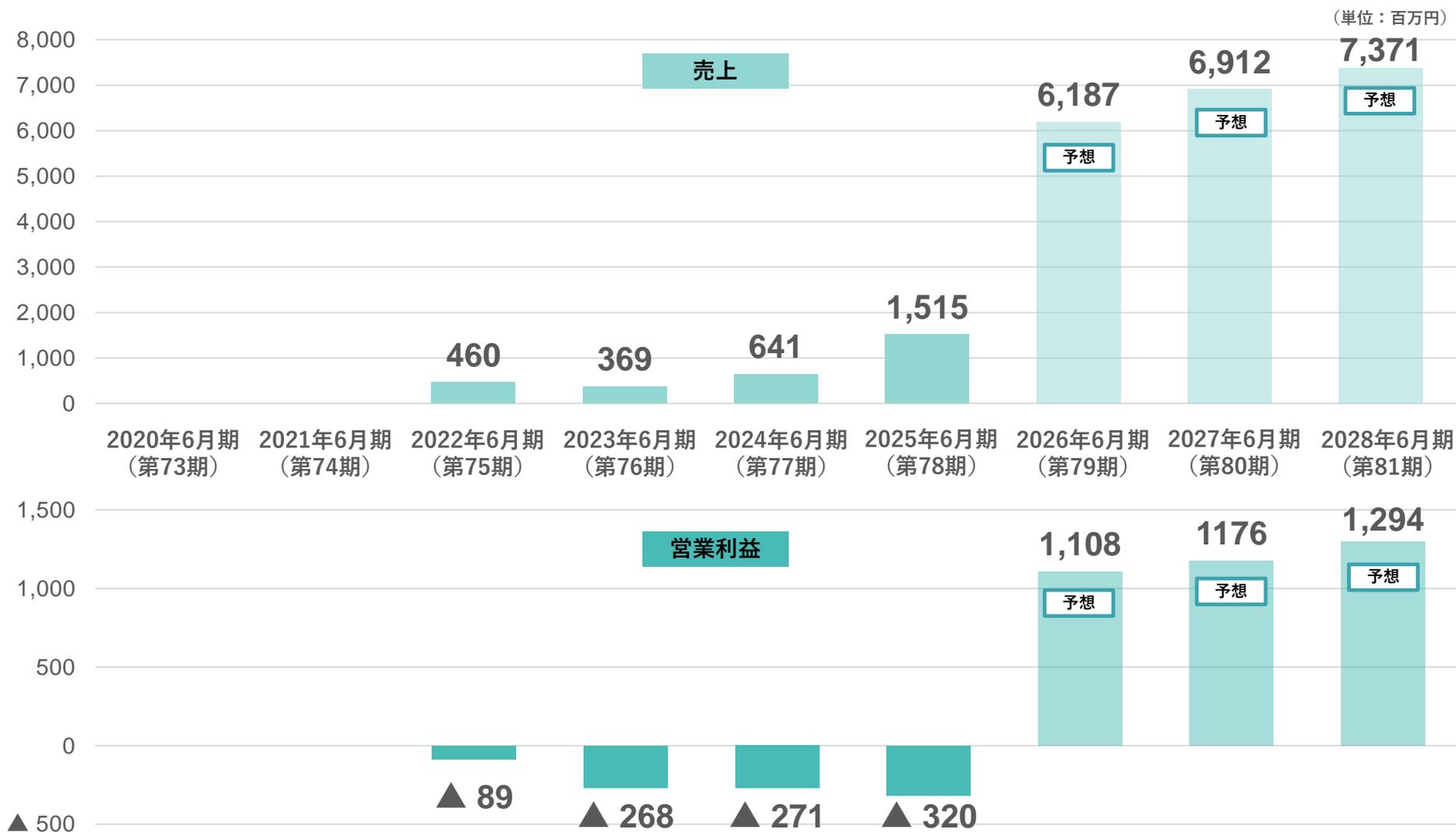
ターゲット：運送業/トラック保有企業

市場規模：約1,440万台

2024年問題（労働時間の上限規制）、整備士の高齢化、人材不足、燃料の高騰、環境対策（CO2排出量削減）と業界の課題が多い中で、遠隔故障診断および燃費消費量の可視化サービスの実現に向けて、投資を実施。

出所：株式会社スマートバリュー 独自調査（当サービスのコアターゲットと未開拓市場を予測）
将来に関する記述は、多様なリスクや不確実性が含まれており、将来の結果や業績を保証するものではありません。
また、当社以外に関する情報に関して、その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。





全体戦略

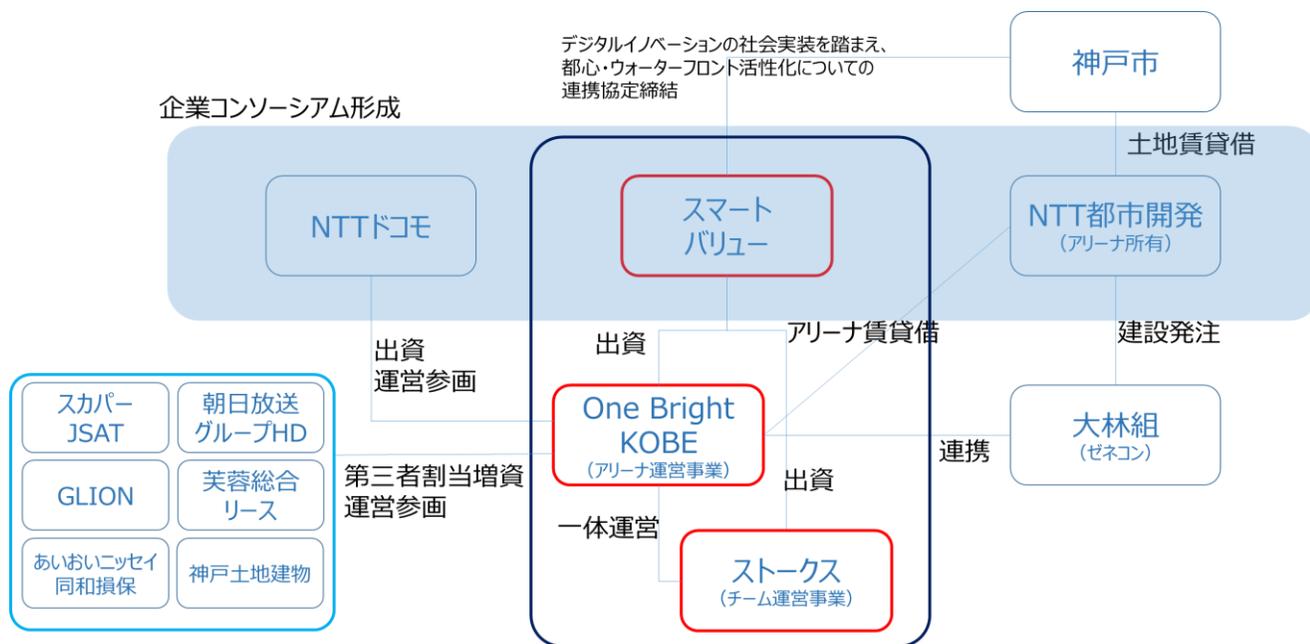
政府成長戦略に位置づけられるスタジアム・アリーナ改革の実現と、スマートベニュー(※)の社会実装を推進。具体的には2025年4月開業の民設民営アリーナの運営での収益獲得と、データを活用したまちづくり（スマートシティモデル）の社会実装を推進。

アリーナ概要



施設名称	GLION ARENA KOBE
収容客数	約10,000人
竣工	2025年2月
開業	2025年4月
敷地面積	約23,700㎡
延床面積	約32,300㎡

スキーム



※スマートベニュー：スタジアム・アリーナなどのベニューを核として、賑わい創出やデータ利活用などを包含して進めるまちづくりの戦略

民設民営アリーナとして地域に賑わいと交流人口増、回遊性の向上を目指し、年間300万人の来場目標を踏まえた経済の活性化をもたらすまちづくり事業

スマートシティ
モデルの社会実装

収益獲得と人口減少
時代の社会課題解決
の両立を目指す

ハコモノだけではなく
コンテンツ・デジ
タル・コミュニティ
まで運用

約300万人以上の後
背地を持ちターミナル
駅から徒歩圏の稀
有な水辺に立地

関西エリア待望の1
万人収容アリーナ

Bリーグ所属神戸ス
トークスとの一体運
営による収益獲得

国内初環境配慮の実
践とZEB Ready取得
(100%再生可能エ
ネルギー活用)

世界初270度海に囲
まれた突堤に建つ
水辺のアリーナ





スマートベニュー：大規模多目的アリーナ

03. 事業戦略



スマートベニュー：稼働予定

多種多様なイベントを開催することで賑わいを創出。
年間本番日は160～200日を予定。準備日を含めたアリーナ稼働率は80%強を目指す。

- ✓ スポーツイベントやライブ・エンタメをはじめとする多様な興行を開催。
- ✓ 10,000人規模の多目的アリーナ。年間160日超の本番稼働で100万人以上の集客を目標。



ストークス公式戦
年間30日～

収容人数：約8,000人
関西で唯一プロスポーツチームの本拠地となる民設アリーナ



音楽ライブイベント
年間80日～

収容人数：約10,000人
邦楽だけでなく、洋楽アーティストも積極招致予定



MICE・法人利用
年間10日～

国際会議、学会、企業イベントを招致
グローバルMICE都市神戸における新たな拠点へ



その他イベント
年間20日～

コンテンツホルダーやメディアとの連携によるGLION ARENA KOBEの主催・共催イベントを開催予定

スマートベニュー：神戸市連携協定

2022年8月5日、アリーナ開業に先立って、神戸市と「都心・ウォーターフロントエリアの未来づくり」に向けた事業連携協定を締結。デジタルイノベーションの創造を目指す。



GLION ARENA KOBEを
基点にした都心・ウォーター
フロントエリアの回遊性の
向上に関すること

デジタルツイン都市の実現な
どデジタルイノベーションの
社会実装に関すること

市民や来訪者とのエンゲー
ジメントを高め、関係人口を拡
大するための仕組みづくりに
関すること

アリーナアプリを軸に、公共交通機関や周辺事業者と連携したポイント配布やインセンティブ付与、エリア情報の連携などを踏まえて、地域における回遊性を高め、来訪者に最適なサービスをお届けします。

物理社会であるフィジカルとデジタルを融合させて、機能的・効率的、そして体験価値にまで広げるエンターテイメント要素を提供します。

まちのマーケティングという視点でCRMを実装し、関係人口拡大や来訪者とのエンゲージメント構築を目指します。
またすべての人々の共通課題である地球環境に資する課題解決との連携も実装します。

スマートベニュー：スマートシティ“Commons Tech KOBE”

03. 事業戦略

スマートシティモデルである“ Commons Tech KOBE”には、初期的にIT領域のサービス事業者および交通事業者各社、行政が参画。

この次のフェーズでは、神戸市内の商店街・百貨店・観光施設など、消費を促す事業者の参画を推進。まち全体を新しい公の概念でマーケティングすることで、関係人口のエンゲージメント向上を目指す

Commons Tech KOBE

KOBE
CITY of DESIGN

SMARTVALUE
Hospitality First


One Bright KOBE


KOBE STORKS


GLION ARENA
KOBE



TOTTEI
TOTTEI
KOBE

WingArc 1ST
The Data Empowerment Company

JR
JR西日本

Bestie

 **TIS**

MS&AD
あいおいニッセイ同和損保

 SynergyMarketing

Connect with
Potentials
neos

 **North Detail**

“TOTTEI KOBEアプリ”を活用し、「イベント」「購買」「移動」「趣味嗜好」のデータを収集

イベント情報

TOTTEIで行われる全てのイベントをご紹介します！

RECOMMEND



2024.05.12 CONCERT 2025.12.27～12.28 SPORTS
ダミーテキスト。イベント情報の ダミーテキスト。イベント情報の



チケット

チケットの購入から入場までアプリで完結！



TOTTEI PAY

スムーズでおトクな会計を実現！



200pt GET!

残高：5,000円



スタンプラリー

TOTTEIを起点に神戸・三ノ宮を回遊しておトクなクーポンをGET！



三ノ宮駅 TOTTEI メリケンパーク



イベント・趣味嗜好

購買・移動

街の賑わいを生み出す本プラットフォームは、TOTTEI KOBEアプリを活用し、市内の「イベント情報」の発信と「チケットの購入」「ポイント」「Pay」などの機能を提供。
「イベント来場」を中心に「街における回遊（人流）」、決済データをベースとした「購買/消費」情報を収集し、まち全体のマーケティングに活用可能。市内設置のビーコンで位置情報取得。



データ収集

イベントとのコラボ施策

イベント情報をプッシュ配信

回遊施策

クーポン・キャッシュレス連携

北野 Kitano

三宮 Sannomiya

神戸区 Earthquake

TOTTEI KOBE アプリ



元町 Motomachi



旧外人居留地 Kyoryuchi

イベント前後の回遊

街中へのビーコン設置

神戸区 Earthquake

イベントPR

フェイズ01 Phase 01

データ分析

サイク osaic

KOBE SMART DAY (仮) の開催



ポートターミナル Port Terminal



神戸大橋 Kobe Great Bridge

参画各社との事業連携の事例として、JR西日本様には街なかビーコンの設置とデータ捕捉を依頼。

“ビーコン”を活用した、データ収集＋回遊性向上施策



JR西日本との連携企画として、街中にビーコンを設置。
TOTTEIアプリを補足し、データ収集と情報発信を。

ビーコンインフラシステム



ビーコンとスマホのBluetooth接触により、有望ターゲットへの**ダイレクトPR**が可能。

選定したターゲットに対してダイレクトに実施することで、**打率の高いPR施策**を実現

JRW由来のシステムである強み

1. JRW駅の自動改札機にビーコンを設置しており、**流動性が高い場**の性質から接触数が多い環境をご提供可能。
※大阪環状線及び京都～神戸の本線に設置
※他の鉄道事業者へも設置打診中
2. 各ビーコンの接触数を**データ分析**することで、PR施策の実証と改善を継続的に実施可能。

思い描く全体像

アプリ側で抽出したユーザーの趣味嗜好情報を基に、マッチする情報を欲しいタイミング（接近タイミング）でPRとして発信することで打率を高め、回遊を創出する。



参画各社との事業連携の事例として、シナジーマーケティング様とはCRM連携を実施し、来訪者とのエンゲージメントを高めるまちとしてのファンマーケティングを推進。

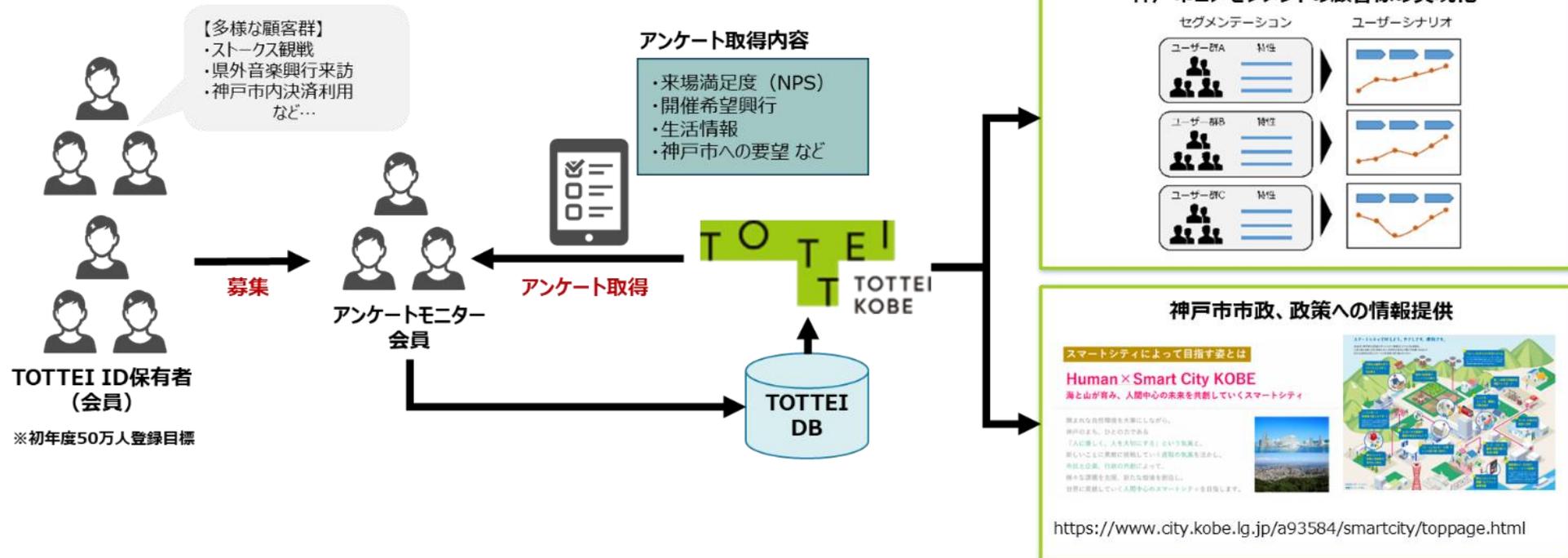
CRM・アンケート情報による、深い顧客理解



多様なファンベースから
モニター会員を抽出

TOTTEI システム基盤を活用し
多様なアンケート収集を実施

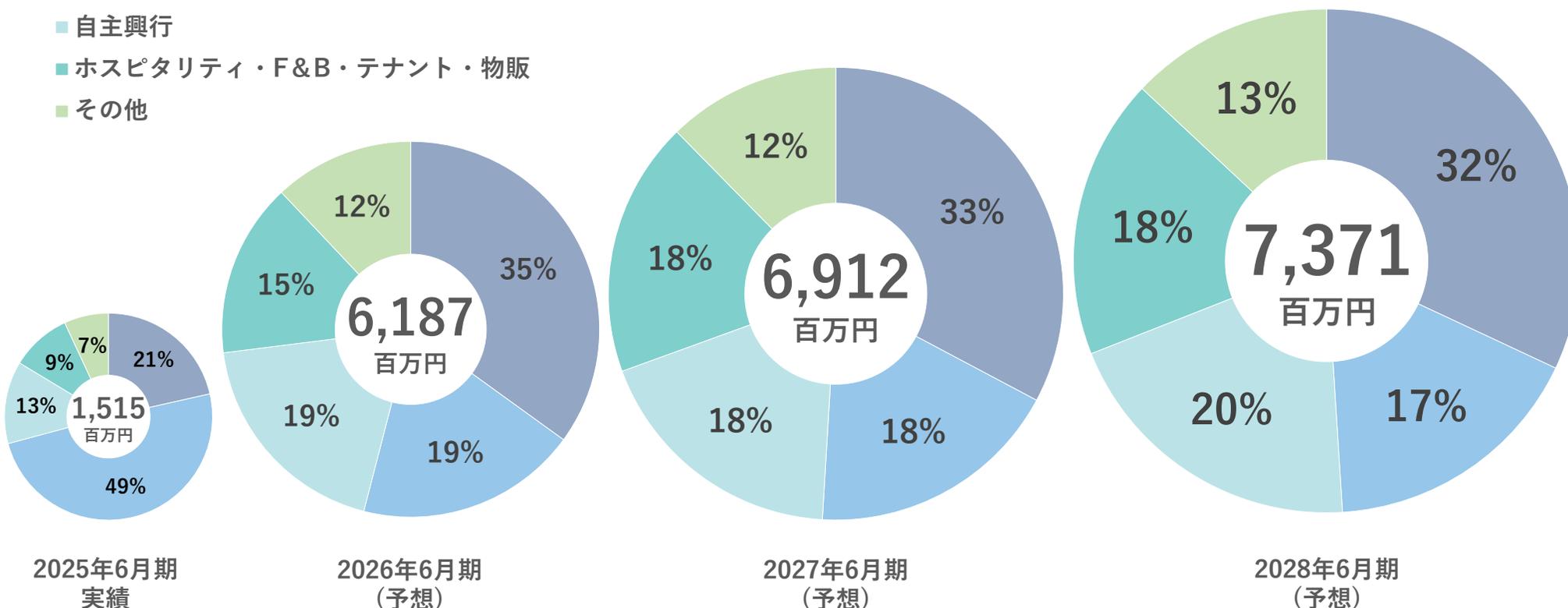
アンケート結果をもとに
アウトプットを生成・共有



スマートベニュー：2025年4月開業を踏まえ3ヶ年売上予想

2025年4月民設民営アリーナが開業。同時にエリアでのスマートシティモデル社会実装開始。すでに獲得している貸館の予約状況、協賛売上、ホスピタリティ・F&B・テナント・物販の契約状況を踏まえて、3ヶ年の数字を試算。経済的価値と社会的価値の両立を目指す。

- 貸館
- 協賛
- 自主興行
- ホスピタリティ・F&B・テナント・物販
- その他

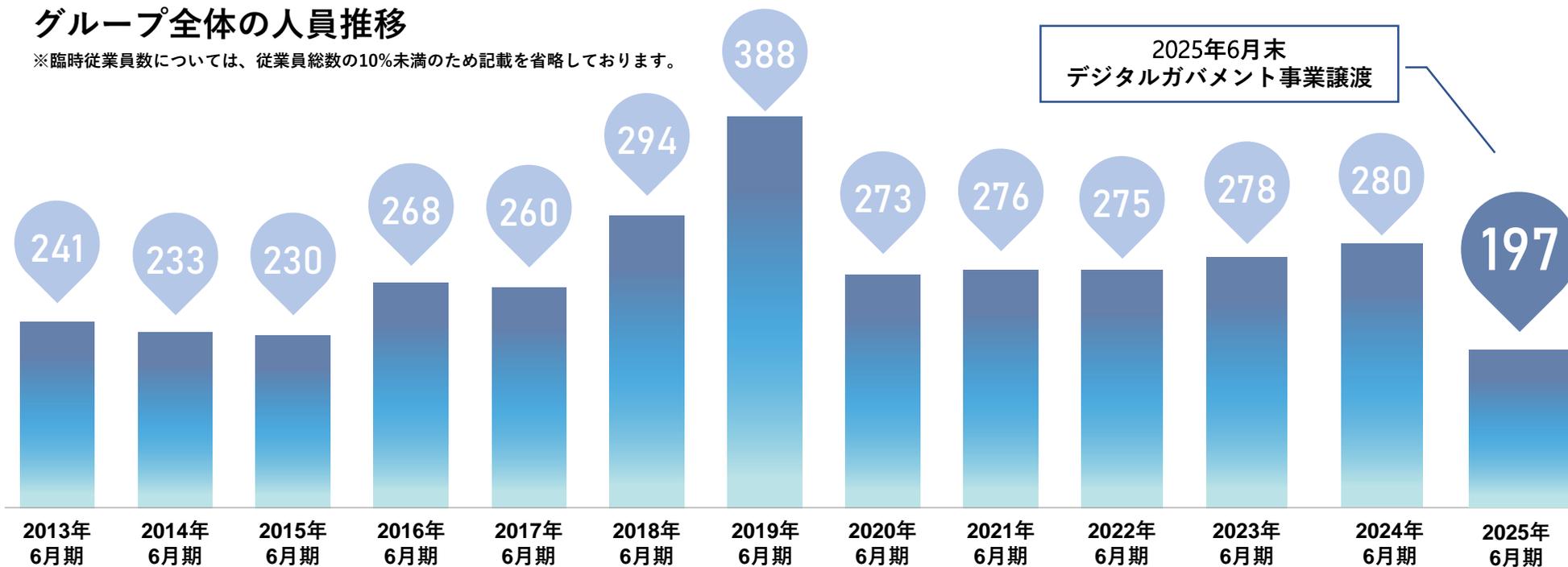


APPENDIX 04

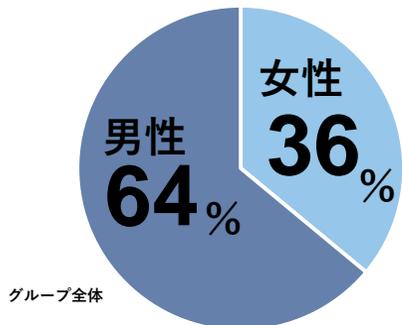
従業員の状況

グループ全体の人員推移

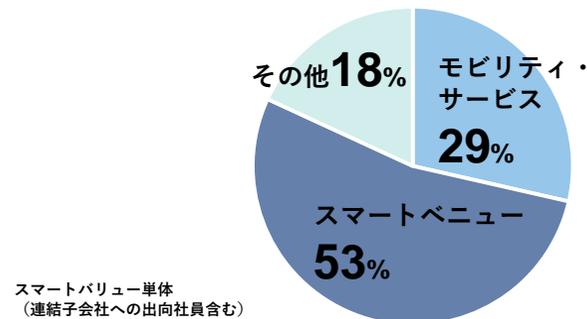
※臨時従業員数については、従業員総数の10%未満のため記載を省略しております。



男女比率



セグメント別比率



人的資本に関する取り組み（両立支援）

当社では、「SMART WORK」と称したプロジェクトで、多様な働き方への対応、子育て支援の強化、介護や不妊治療との両立支援等、職場環境の改善に向けて様々な取り組みを実施しています。

今後も働く環境整備や少子高齢化への対応等に継続的に取り組み、誰もが安心してイキイキと働ける環境づくりに努めてまいります。

「くるみん」認定



2025年3月に「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣より5回目の「くるみん」認定を受けています。
(2013年4月～継続して認定取得)

「えるぼし」認定



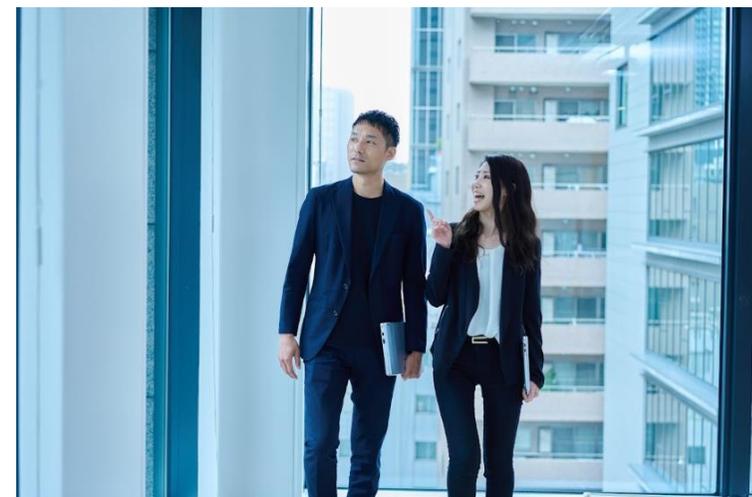
2022年9月に「女性活躍推進に関する状況等が優良な企業」として、厚生労働大臣より認定を受けています。

育児休業取得率



女性は、取り組み当初から現在まで100%を維持しています。

男性は直近1年（2024.7-2025.6）では43%の方が取得しました。



介護との両立支援



独自の両立支援制度を設け、仕事と介護の両立を支援しています。（介護休暇の一部有給化、6時間以外を選択できる介護短時間勤務制度）

不妊治療支援制度



2023年7月から不妊治療支援を行っています。（不妊治療休暇制度、短時間勤務制度、相談窓口の設置）

両立支援制度説明会



定期的に両立支援制度説明会を実施し、情報提供や制度の浸透を図っています。



健康経営の推進目的

当社は、「スマート&テクノロジーで歴史に残る社会システムを創ること」をミッションとし、健康経営はその実現を支える重要な経営テーマとして捉えています。

健康経営を推進することで社員の健康意識醸成および健康行動を促し、社員のWell-Being ※ を実現し、社員全員が”SMART WORK“している状態を目指します。

* Well-Being（ウェルビーイング）とは：「Well（よい）」と「Being（状態）」が組み合わさった言葉で、身体的に良好だけでなく、心身共に満たされた状態を表す概念のこと。

「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」認定

「優良な健康経営を実践している企業である」として、経済産業省ならびに日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人認定制度」において、「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」の認定を受けています。



2025
健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

大規模法人部門

DE&I推進方針

当社は、「働きやすい環境づくりを推進することで、ワーク・ライフ・バランスを実現し、結果、生産性向上に繋がる」と考え、2013年から子育て支援を積極的かつ継続的に取り組んできました。

そして2017年からは、「生産性の向上」「付加価値の向上」「社員の安全と健康の確保」を目的に、「SMART WORK」と称したプロジェクトで多様な働き方への対応、子育て支援の強化、介護や不妊治療との両立支援等、職場環境の改善に向けて様々な取り組みを実施してまいりました。

更にこれからは“全員”がお互いを尊重し合い、寄り添い、個々の能力が発揮できる環境を整備することで、信頼を前提としたコミュニティを育み、会社・個人の成長と事業の変革を促します。その上で「未来に残るバリュー」を生み出し続けることを目指して、DE&I * (Diversity, Equity & Inclusion) を推進して参ります。

*DE&I (ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン) とは：「多様性を受け入れ、個々の能力が発揮できる環境を整備したり、働きかけをしていくこと」の意味をもつD&Iに、「公平性 (エクイティ)」という考えをプラスした概念のこと。

コーポレートサイトの「DE&I」ページで、SMART WORKの実績や取り組み内容などを公開しています。



サステナビリティへの取り組み

サステナビリティ基本方針

株式会社スマートバリューは、「社会の公器として持続する事業体となる。そして変わりゆく時代を創造する主体者になる。」という目的を持ち、社会課題解決型の事業を通じた活動および企業活動におけるコーポレートガバナンスの整備と運営、さらに地球環境問題への取り組みなど、公の器として持続すること＝サステナビリティの実践自体を企業目的に掲げています。



デジタルとリアルの融合

社会課題に向き合い、テクノロジーを駆使してデジタルとリアルが融合することで、その解決に資する事業を展開します。



地球が最大のステークホルダー

最大のステークホルダーは地球であるという思想に基づき、地球環境問題への取り組みを実践します。



多様性の尊重

多様性を尊重し、そこにこそイノベーションが創出されるという前提に立って、人間主義的な組織風土を醸成します。

企業価値向上に向けたガバナンス体制の構築

「社会の公器として、永続する事業体となる。そして変わりゆく時代を創造する主体者になる。」を経営理念に掲げ、「スマート&テクノロジーで社会システムの未来を創る!」という企業目的に基づき、常に新しい価値を提供し続ける企業を目指します。

経営の効率化を高め、ステークホルダーと良好な関係を保ち、企業としての社会的責任を果たすため、コーポレートガバナンスの整備・拡充を進め、中長期的な企業価値向上を図っております。

指名・報酬委員会の趣旨に適合した運営

- 監督機能の強化
- ・執行のスピードアップ
 - ・社外取締役の充実

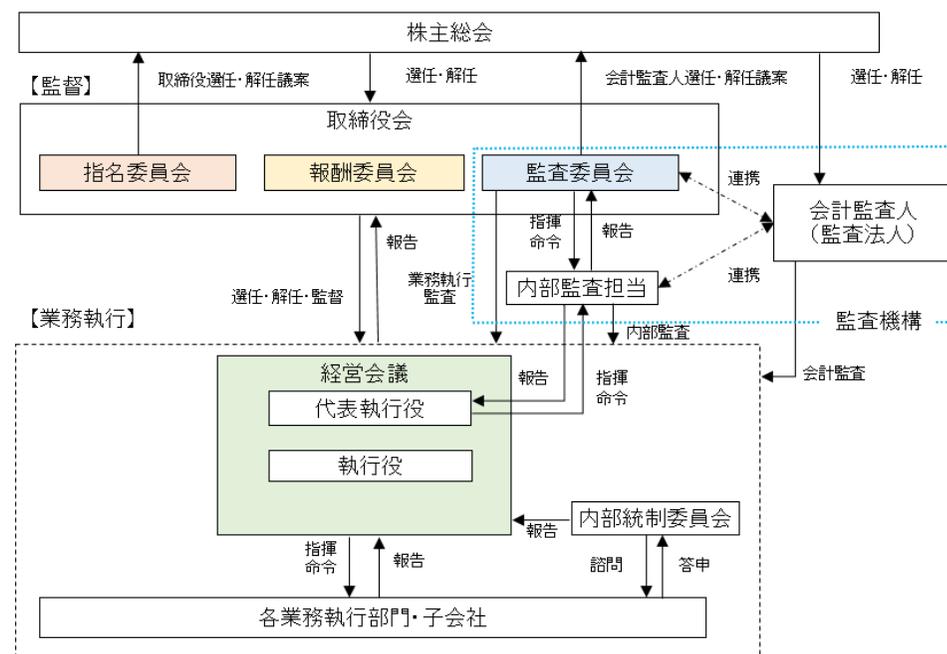
CGコード踏まえた適切な対応

ステークホルダーへの情報提供強化

グループ会社管理の強化

【コーポレートガバナンス 体制図】

【コーポレートガバナンス 体制図】

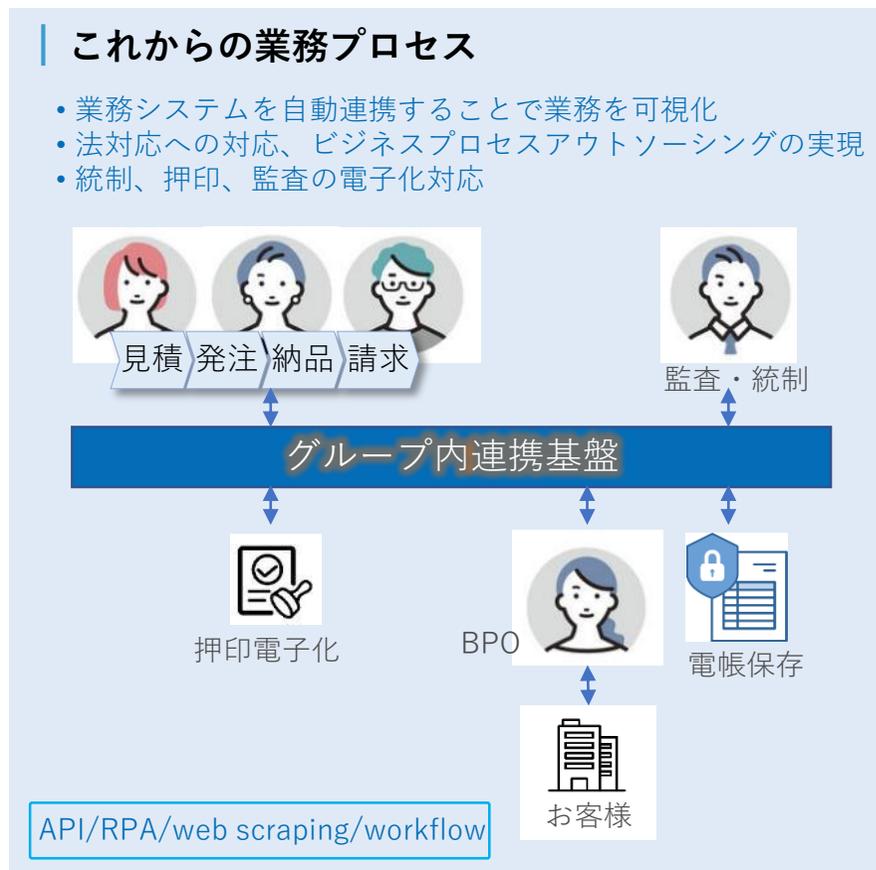
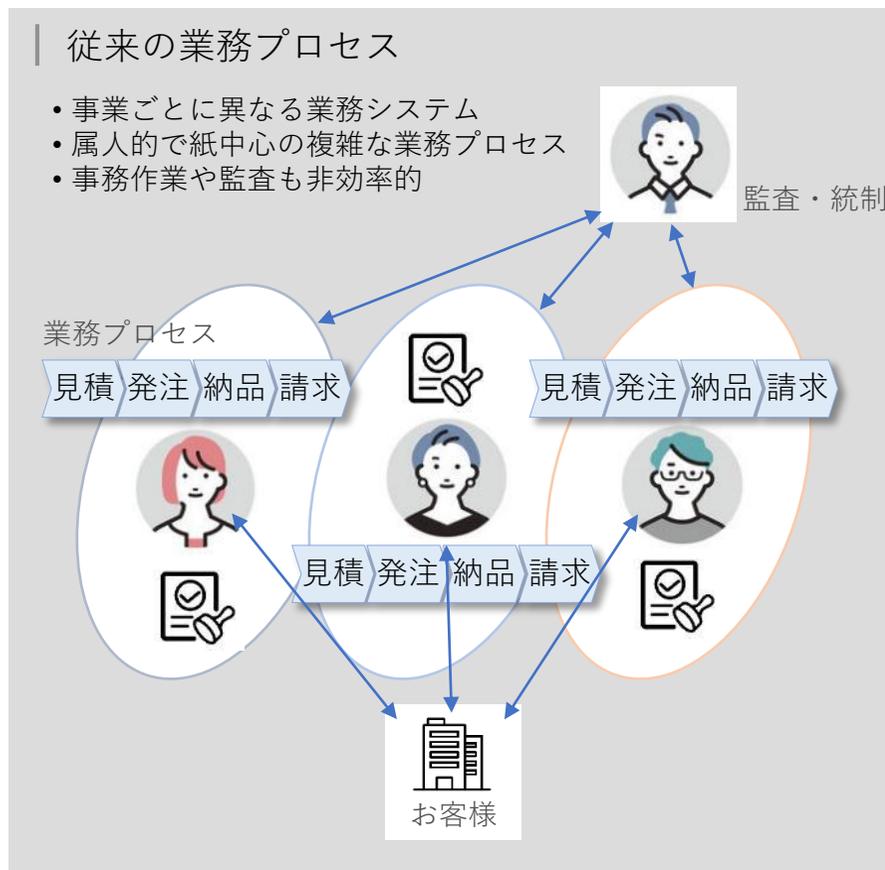


業務プロセスオートメーション

社内DXの取り組みを通じ、2大法改正対応（インボイス法、電子帳簿保存法）だけでなく、企業競争力向上に向けた各事業の業務プロセスの標準化および高生産・高品質の取り組みを進めてきました。

IT企業らしく、多角的事業のコアとなるフロントシステムを自動連携することで、属人的な業務を排除した仕組みを構築。

このグループ内連携基盤を軸に、業務アウトソーシングや一元的な監査対応を実現しています。

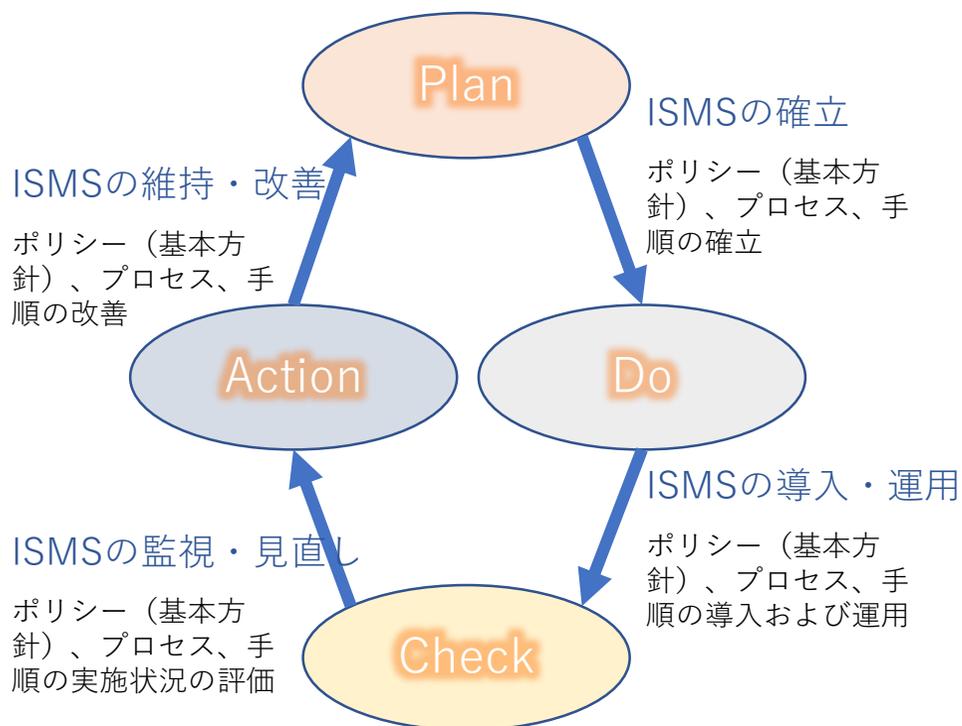


ISO27001認証を取得しています

私達は2005年にISO27001認証を取得し、情報を安全に管理する仕組みを構築しています。
また、事業に合わせて認証範囲の順次拡大を進めています。

個別の技術対策だけでなく、組織マネジメントの観点で自らのリスクを評価し、必要なセキュリティレベルに合わせて策定したプランを組織運用に活かすための全社の推進体制を有しています。

グループ全体でISMS実施サイクルを運用



- リスク管理の仕組みに基づく情報資産の適切な保護
- 情報セキュリティの維持・向上、コンプライアンスの強化
- 取引先・消費者からの信頼感の醸成、他社との差別化
- セキュリティ事故の未然防止、CSR（社会的責任説明）
- 情報保護に関する法令・規制等への対応



SMART VALUE
Hospitality First