

2024.5.28

株式会社Cominix
証券コード 3173CREATION
with

Cominix

ものづくりの専門商社

2024年3月期 決算説明会資料及び 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) (資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を含む)

1 会社概要と事業概要 P.3～

2 2024年3月期 業績ハイライト P.9～

3 2025年3月期 業績予想 P.15～

4 ローリングプランの概要 P.17～

5 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.22～

6 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について P.37～

1. Cominix 会社概要

会社名	株式会社Cominix (Cominix Co.,Ltd.)
代表者	柳川 重昌 柳川 修一
創業	1945年11月1日 (中央機械工具商會を創業)
設立	1950年5月16日 (大阪工具株式会社を設立)
本社所在地	大阪府中央区南本町1丁目8-14 JRE堺筋本町ビル
資本金	3億5,019万円 (2024年3月末現在)
連結売上高	286億円 (2024年3月期)
決算期	3月
従業員数	連結:472名、単体:191名 (2024年3月末現在)

2. Cominix 事業概要

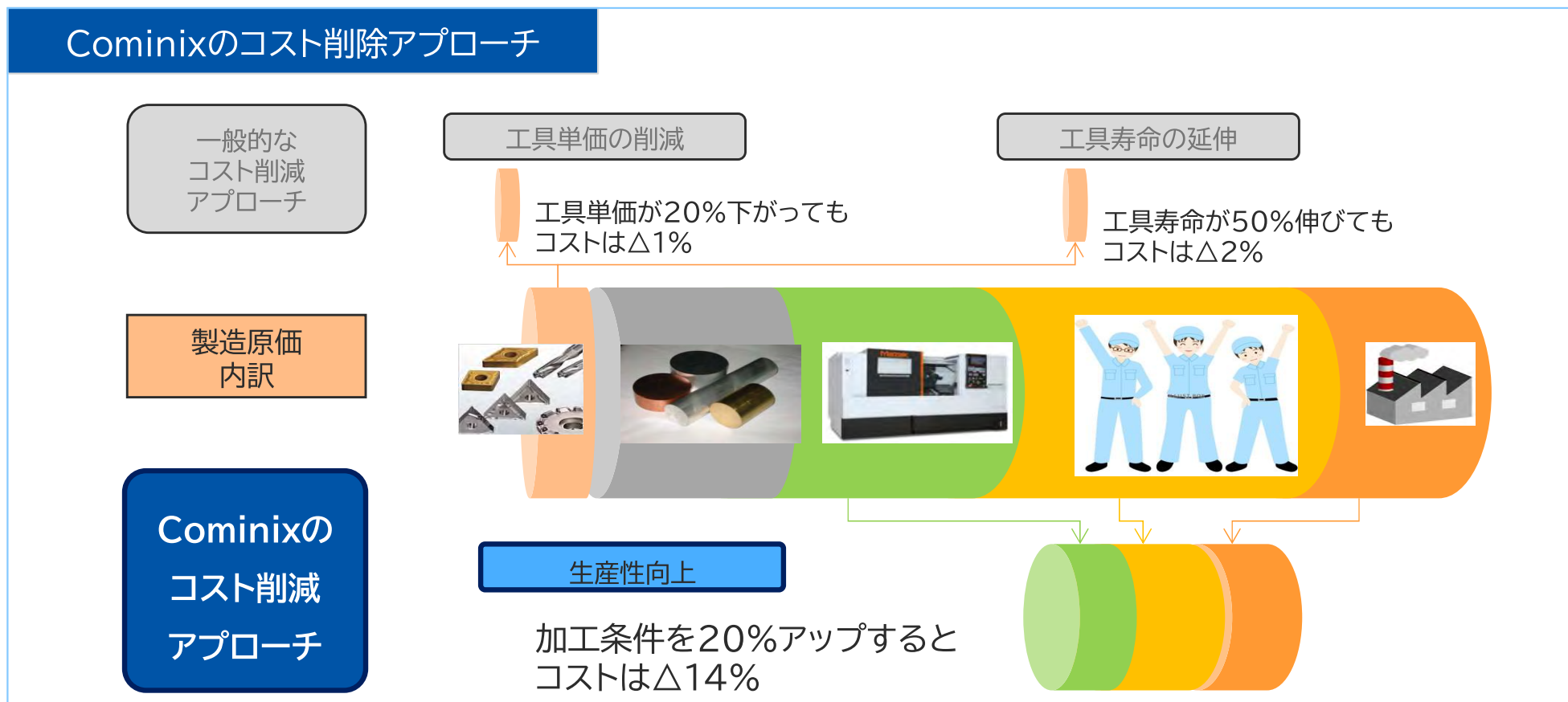
- 当社は、「生産性向上に貢献する高度専門商社」を基本方針として掲げており、
切削工具を主たる取扱商品としている(超硬工具の世界市場は約1.2兆円 うち日本は約0.4兆円)



出所)一般社団法人 日本工作機械工業会 工作機械統計、経済産業省 統計調査

3. Cominix 事業概要

- 「生産性向上に貢献する」とは、ユーザーの工具費をただ単に削減するというアプローチではなく、製造原価全体の削減をターゲットとして、自社で提供する商品と使い方の提案にて解決策にアプローチ手法
- この独自の提案型営業方法により、「**オンリーワンビジネスモデルを確立**」を実現



4. Cominix 事業セグメントの紹介

セグメントの紹介とセグメント別売上高

切削工具事業

自動車エンジン部品などの金属加工業者への超硬切削工具及び特殊鋼切削工具の販売を中心に、その他、保持工具、測定機器、工作機械等を販売

販売体制として、創業当時より直販部門と卸部門の2部門体制を敷く



セグメント売上高

164億円

耐摩工具事業

主にビールやジュース等の飲料容器缶業者向けに製罐工具や、化学繊維、自動車や通信機器、半導体など様々な業界の国内製造業者へ耐摩工具を販売

また、製紙・環境リサイクル業界等への破碎刃、電池業界への金型及び消耗部品、製袋機メーカーへの刃型の販売も行う



セグメント売上高

26億円

海外事業

当社並びに海外子会社において、中国やタイ、フィリピン、インドネシア、ベトナム、インド、メキシコ、アメリカなどの海外顧客向けに切削工具、耐摩工具、鉋物資源等を販売



セグメント売上高

73億円

光製品事業

半導体、液晶、太陽電池向けの検査装置への搭載用として、外観検査装置製造を行う業界等にむけて光学部品、光源装置、照明用光ファイバーを販売



セグメント売上高

13億円

eコマース事業

子会社のさくさく株式会社においてインターネットでの切削工具等の販売を行う「さくさくEC」を展開eコマースを利用した切削工具等を販売



その他事業

報告セグメントに含まれない事業セグメントとして、株式会社川野辺製作所において切削工具等を製造・販売

- ・記載のセグメント売上高は、2024年3月期の連結売上高を記載
- ・2023年3月期第1四半期連結会計期間より、従来「その他事業」に含まれていた「eコマース事業」について、報告セグメントとして記載する方法に変更

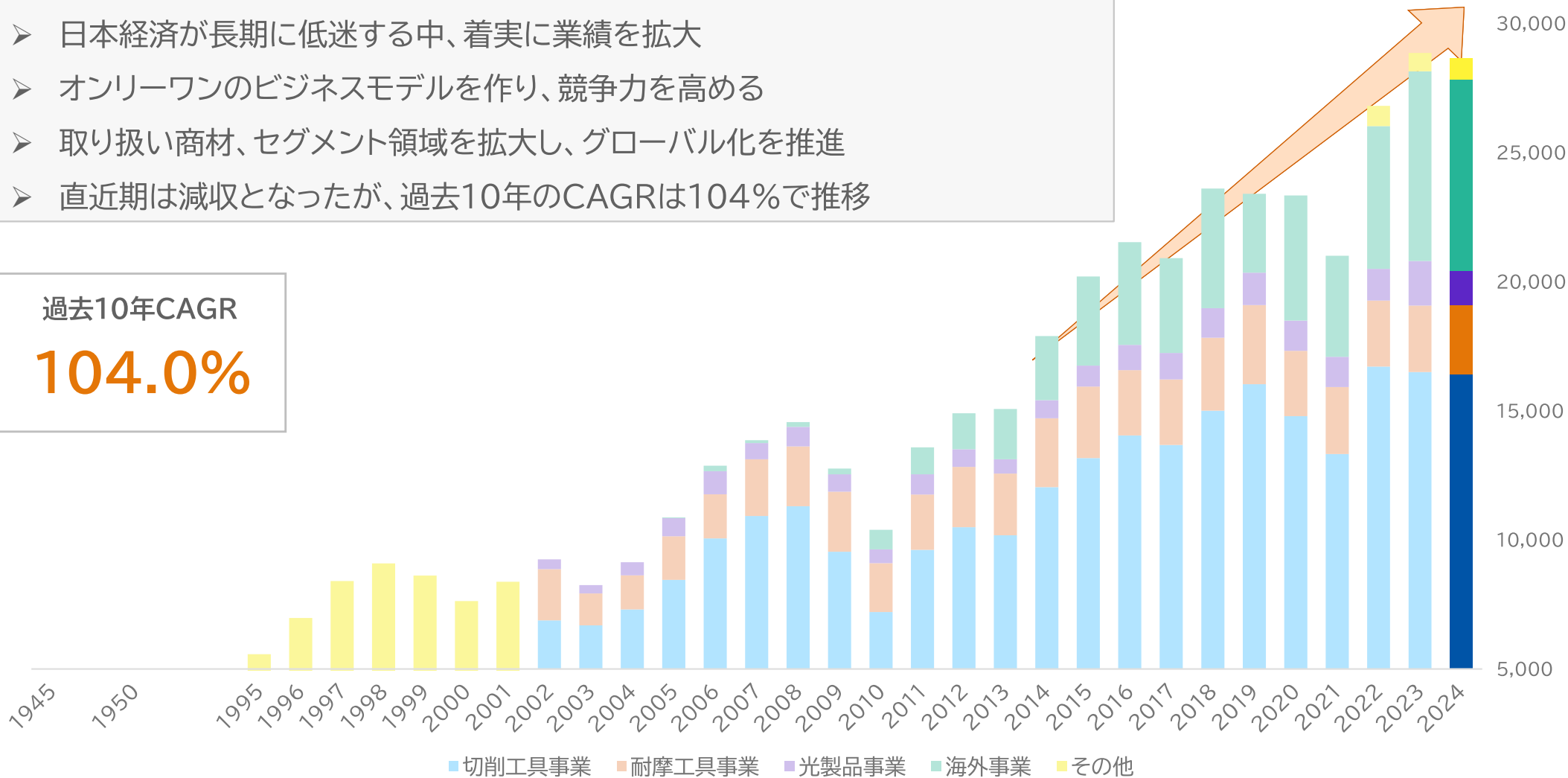
5. Cominix 成長の軌跡

売上高推移(セグメント別)

- 日本経済が長期に低迷する中、着実に業績を拡大
- オンリーワンのビジネスモデルを作り、競争力を高める
- 取り扱い商材、セグメント領域を拡大し、グローバル化を推進
- 直近期は減収となったが、過去10年のCAGRは104%で推移

過去10年CAGR

104.0%



1

会社概要と事業概要

P.3～

2

2024年3月期 業績ハイライト

P.9～

3

2025年3月期 業績予想

P.15～

4

ローリングプランの概要

P.17～

5

新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80)

P.22～

6

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

P.37～

1. 2024年3月期 連結業績概要

(1) 業績サマリー

- 全社では、売上高及び売上粗利益は前年並みに推移したものの、固定費増により営業利益が前年比で低調に推移
- 海外事業の中国子会社や光製品事業で中国経済低迷やEV化に伴う開発案件減少の影響等に伴い売上・利益が低調に推移
- 人件費のベースアップ・職場環境の改善等、将来を見越した投資活動を実施したことにより販管費は前年から増加

単位:百万円	23/3期 実績 (前年同期)	24/3期 実績 (通期)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	28,853	28,644	▲ 210	▲ 0.7%
売上原価	22,556	22,292	▲ 264	▲ 1.2%
売上総利益	6,297	6,351	+54	+0.9%
販管費	5,349	5,599	+250	+4.7%
営業利益	948	752	▲ 195	▲ 20.6%
営業外収益	186	167	▲ 18	▲ 9.7%
営業外費用	79	79	+0	±0%
経常利益	1,054	840	▲ 214	▲ 20.4%
税引前当期純利益	1,101	809	▲ 291	▲ 26.5%
当期純利益	742	539	▲ 203	▲ 27.4%

2. 2024年3月期 連結業績概要

(2) セグメント別業績

単位:百万円	23/3期 実績 (前年同期)	24/3期 実績 (通期)	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	28,853	28,644	▲ 210	▲ 0.7%
切削工具事業	16,499	16,419	▲ 81	▲ 0.5%
耐摩工具事業	2,571	2,673	+ 102	+ 4.0%
海外事業	7,345	7,380	+ 35	▲ 0.5%
光製品事業	1,728	1,348	▲ 380	▲ 22.0%
eコマース事業	25	50	+ 24	+93.5%
その他	683	773	+ 90	+ 13.2%
営業利益	948	752	▲ 195	▲ 20.6%
切削工具事業	318	141	▲176	▲ 55.4%
耐摩工具事業	107	219	+ 112	+ 103.8%
海外事業	442	284	▲ 159	▲ 35.8%
光製品事業	145	52	▲ 93	▲ 63.9%
eコマース事業	▲ 86	▲ 71	+ 15	—
その他・調整額 ※	20	125	+ 106	+529.8%

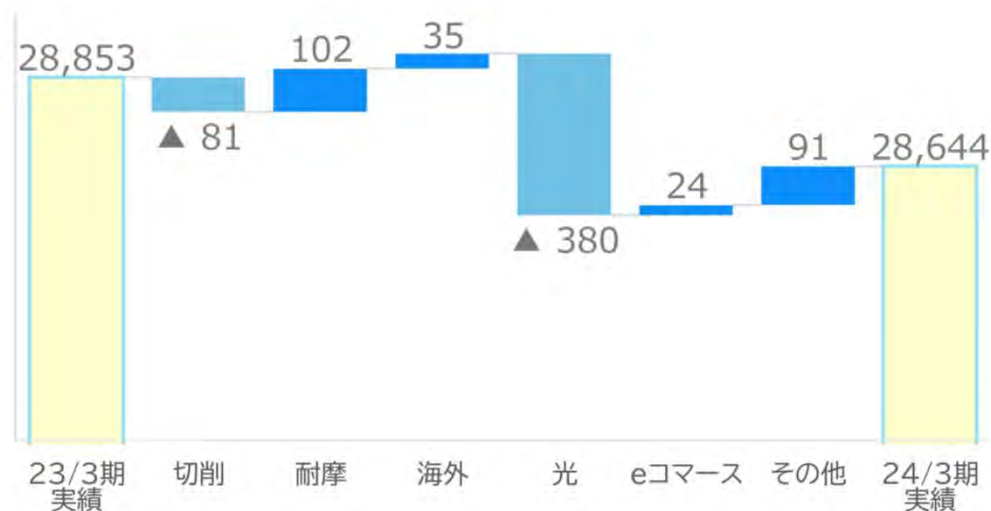
※「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、製造事業を含んでおります。
 ※調整額には、セグメント間取引消去、社内上各セグメントに配賦した調整額が含まれております。

3. 2024年3月期 連結業績概要

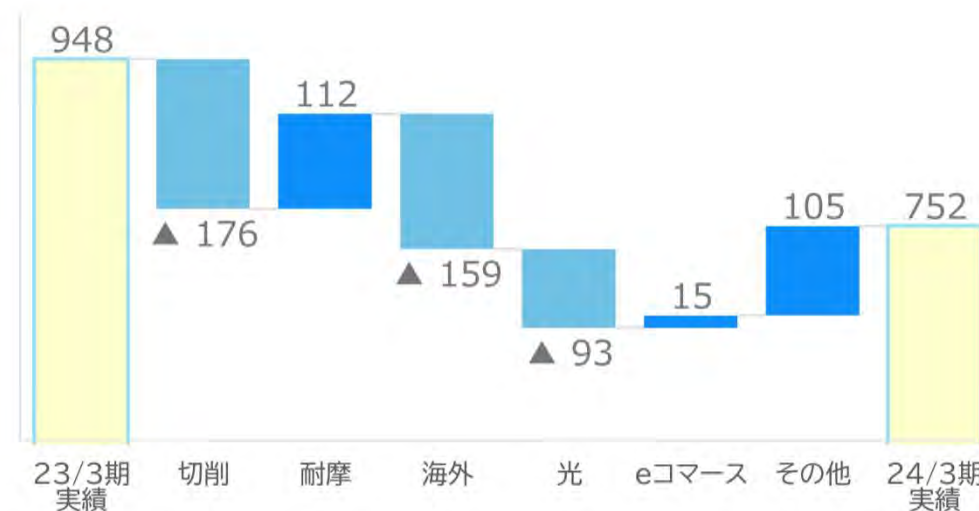
(3) セグメント別概況・増減グラフ

A	切削工具事業	主要販売先である自動車業界において、車載半導体不足の状況は緩和し、生産の回復は見られたものの、中国向け輸出を主体とする顧客への販売が低迷。人件費アップ等の固定費負担も影響し、減収減益
	耐摩工具事業	主要販売先である製罐メーカー向けへの販売が好調に推移し、成長分野であるEV関連、特にバッテリー関連の受注獲得や新規の外注加工先との取り組みを積極的に展開し、増収増益
B	海外事業	成長拡大が期待できるインドなど一部の進出国で受注が好調に推移し、鉱物資源の販売等も好調に推移したものの、主要進出国である中国の経済下振れによる業績不振の影響を吸収するには至らず、増収減益
	光製品事業	世界的な半導体不足の状況は緩和されつつあるものの、電機・半導体業界の低迷や主要顧客の中国向け需要減の影響を受け、売上が低迷し、減収減益
	Eコマース事業	切削工具のプロサイトとして他社ECサイトとの差別化に注力し、取り扱い商品の充実、SNS等を利用した各種プロモーション等、業績拡大に向けての基盤づくりを積極的に展開。増収増益ではあるが、現在は基盤づくりのフェーズ

売上高の増減 【単位:百万円】



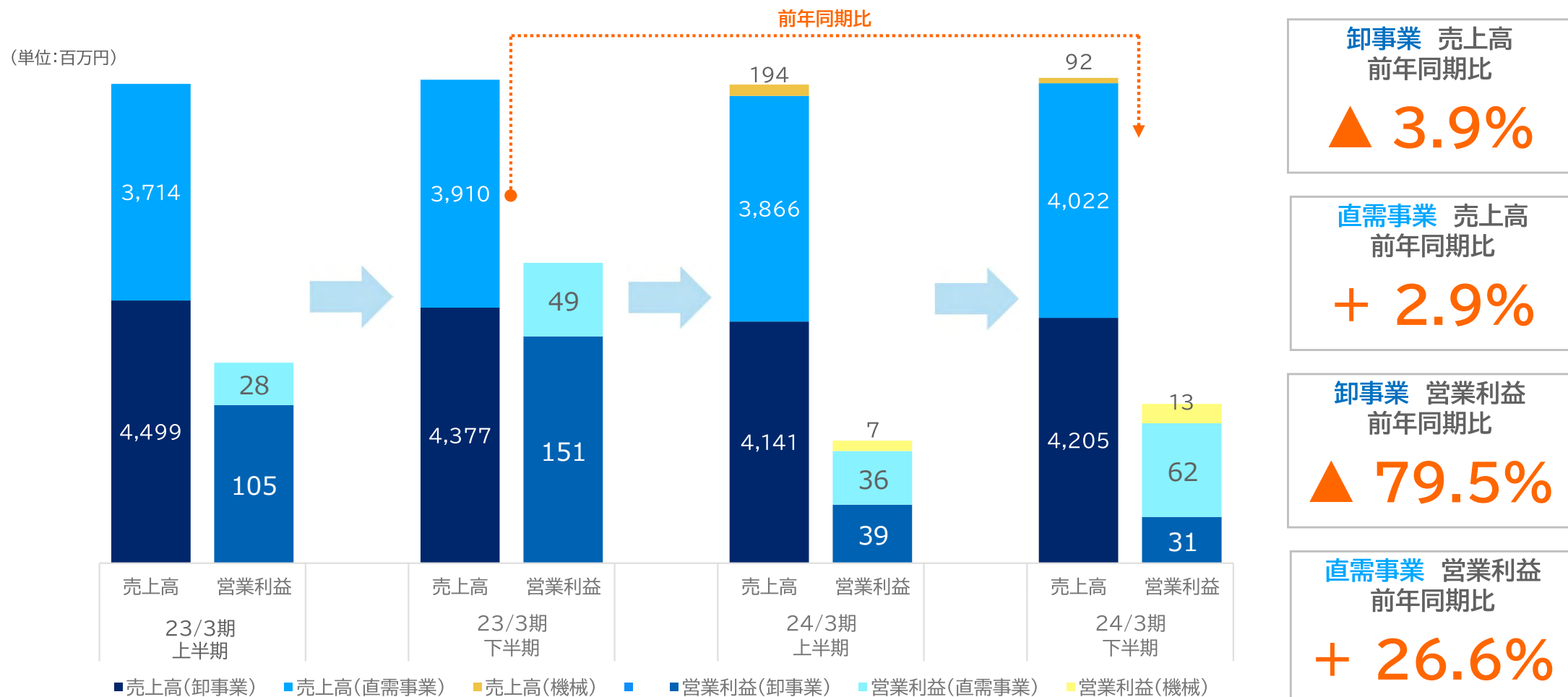
営業利益の増減 【単位:百万円】



4. 2024年3月期 連結業績概要

(3-A) 切削工具セグメント・業績ハイライト

- 卸事業は、小規模ユーザーを中心とした景気回復の遅れにより、売上高・営業利益ともに低迷
- 直需事業は、大手ユーザーの順調な受注獲得及び新設した機械販売部の伸長により売上高・営業利益ともに回復傾向

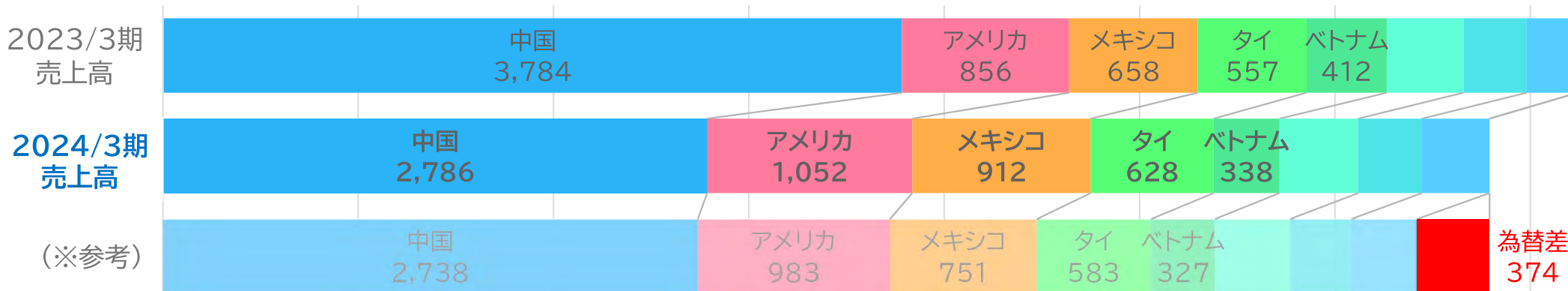


5. 2024年3月期 連結業績概要

(3-B) 海外事業セグメント・業績ハイライト

- 国別では、主要国である中国の経済下振れの影響が大きいものの、日系自動車メーカーの生産回復基調の影響等により、アメリカ・メキシコ・タイなどにおいて業績伸長

(単位:百万円)



(※参考)前期と同レートで日本円に換算した場合の2024年3月期売上高を記載。為替差による押し上げ効果は約374百万

中国

上海ロックダウンからの回復基調にあるもののEV化で中国メーカーが台頭し競争激化の状況下となる。切削工具以外の工作機械・周辺機器の拡販に注力するものの、全体の売上をカバーするに至らず

アメリカ

EVバッテリー向けの工具の受注を中心に、設備需要の一気通貫の受注体制を構築。子会社の川野辺製作所製品の拡販、営業人員強化等にも注力し、大手ユーザーとの取引も増加傾向にあり、売上・利益ともに堅調に推移

メキシコ

メキシコの日系自動車メーカーの生産回復の影響に伴い業績が回復基調。既存顧客への深耕によりラインの新規立ち上げ案件等のさらなる受注拡大に向けて営業体制を拡充

タイ

タイの自動車生産台数等のマクロ指標は若干の回復基調。当社の主要取引先の製罐メーカーの設備投資案件の増加など一部需要回復により、売上・利益ともに微増

ベトナム

ベトナムの経済成長率や自動車生産台数等のマクロ指標が低調に推移。当社独自商品等の拡販に注力するものの、日系2輪メーカーの減産も影響し、売上・利益ともに微減

1 会社概要と事業概要 P.3～

2 2024年3月期 業績ハイライト P.5～

3 2025年3月期 業績予想 P.15～

4 ローリングプランの概要 P.17～

5 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.22～

6 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について P.37～

1. 2025年3月期 業績予想

- 当期は新中長期経営計画ローリングプランの1年目となる
- 「真の生産性向上に貢献する高度専門商社への変革」を基本方針として、戦略骨子に掲げた施策を中心に持続的な成長と変革のための施策を引き続き推進
- ものづくり専門商社としての体制を早期構築すべく、工作機械メーカーとの協業、独自性の高い新規商材を拡充
- 環境変化に対応しながら持続的に成長できるポートフォリオの構築を目指すべく、海外事業を最注力セグメントとして位置づけ、集中的に経営資源を投入。インドや北米などポテンシャルの高いエリアへグローバル展開の加速化
- ROE向上に向け、成長投資(M&A、在庫ラインナップの拡充、ロジスティクス環境の最適化等)を積極的に実施

単位:百万円	24/3期 実績	25/3期 計画	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	28,644	30,000	+1,355	+4.7%
営業利益	753	850	+97	+12.9%
経常利益	840	827	▲ 13	▲ 2.6%
当期純利益	540	614	+74	+13.8%
ROE	7.4%	8.4%	+1.0pt	-

1 会社概要と事業概要 P.3~

2 2024年3月期 業績ハイライト P.5~






3 2025年3月期 業績予想 P.15~

4 ローリングプランの概要 P.17~

5 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.22~

6 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について P.37~

1.新中長期経営計画(FY74-FY78)の取り組み状況

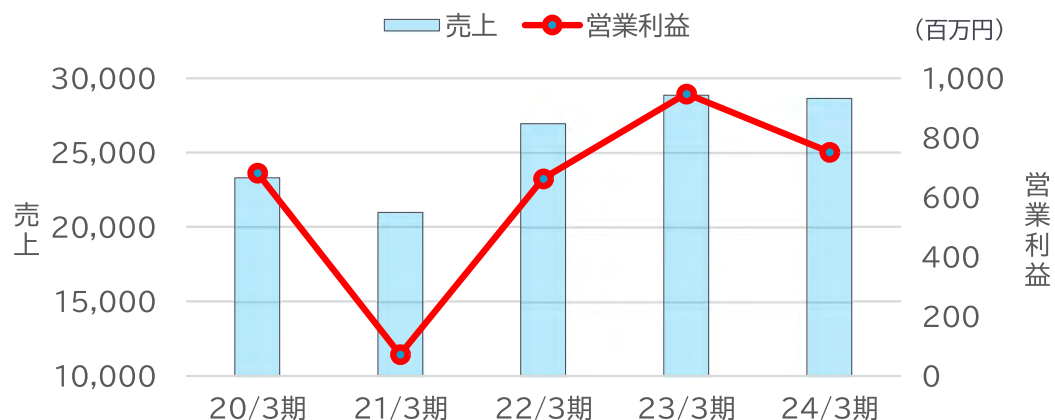
新中長期経営計画(FY74-FY78)	主なアクション	進捗・課題
5つの戦略骨子	2023/3期~2024/3期	
1.M&A・海外マーケット等への戦略投資加速	<ul style="list-style-type: none"> ➢ M&Aグロースを積極的に追求。既存事業との商材・チャネル展開と親和性の高い周辺領域を中心に探究するも、当該期間においては1件の事業譲受。その他の成立は無 ➢ 北米を中心としたEV市場の開拓を加速化するとともに、活況なインド市場の深耕に向けて人員配置を強化 	 スピードアップ
2.新領域・成長分野への積極展開	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 工作機械メーカーとの協業体制を構築し、社内で専門部署「機械販売部」を立ち上げ。工作機械など機械加工に係る需要を一気通貫で受注する体制を構築し、順調に受注を獲得 ➢ EV市場開拓及びサステナビリティ商材探索の部門横断PJを推進。新たな商材の拡販を模索 	 一部取組みの見直し
3.収益性向上・強靱な財務体質の実現	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 収益性改善PJとして標準品在庫の適正化を進めるなど、CCC改善に向けた体制を構築・推進し、営業CFの改善を中心としてCCCの改善を実現 ➢ ECシステムの改善施策を実行し、顧客のWEB利用率向上に寄与 	 一部取組みの見直し
4.人材戦略・働き方改革・DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 部門横断のDX推進チームを組成し、IT人材の育成を推進 ➢ キャリア人材の採用を活発化。事業領域の拡大にあわせて、社内のプロフェッショナル人材の育成に注力 ➢ 階層別研修、技術研修等の社員教育・研修プランを拡充 	 一部取組みの見直し
5.サステナビリティ経営推進、IR・ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> ➢ パーパスを軸にした、サステナビリティ経営に注力 ➢ 指名・報酬委員会の設置・外部機関を利用した取締役会の実効性評価の実施などCGコード対応を実施 	 一部取組みの見直し

2.見直しの背景

- 計画がスタートした2022年度以降、物価の高騰や中国経済の長期低迷など国内外の事業環境において、計画の前提条件が大きく変化しており、環境変化に対応できる体制や基盤の構築が不十分
- 営業戦略上の自律成長スピードの鈍化や、M&Aの推進等において計画の遅延が生じている
- 計画の2カ年目である2024/3期は、外部環境に加えて、インフレに伴う賃金上昇等による固定費増の影響により、売上・利益共に計画値を大幅に下回る

連結売上高・営業利益の推移

- 売上高は、直近5年間の推移は上昇基調にあるが、24/3期は前期比較で△189百万円の減収となった
- 営業利益は、24/3期は前期比較で△196百万円の減益となった



外部要因

- 中国経済の長期低迷
- 国内 半導体市場の落ち込み
- 国内 切削工具需要の減退
- 物価の高騰 …

内部要因

- 事業環境に即した組織構造の変化の対応遅れ
- M&A 推進の遅れ
- 新規事業 収益化の遅れ
- 人件費アップに伴う固定費増 …

3.ローリングプランの方向性

機会

- EV化等に伴う自動車産業の変革・成長
- 円安進行に伴うグローバル展開加速化の機会増
- 国内切削工具販売事業者の統廃合
- サステナビリティ意識の社会浸透 …

リスク

- さらなる中国経済の低迷
- 国内人口減少による需要減
- 技術営業スキル人材の不足による競争力の低下
- 業界再編への対応の遅れ …

Cominixの強み

技術営業力
商品力

国内外
ネットワーク

M&Aの活用

ローリングプランの基本方針：事業構造改革による収益体制の構築

事業ポートフォリオの再構築

- 環境変化に対応しながら、持続的に成長できるポートフォリオ構築を目指す

ものづくり専門商社としての体制の早期構築

- 顧客のあらゆるニーズに対応できるものづくり専門商社としての体制を早期に構築する

適切な資本構成

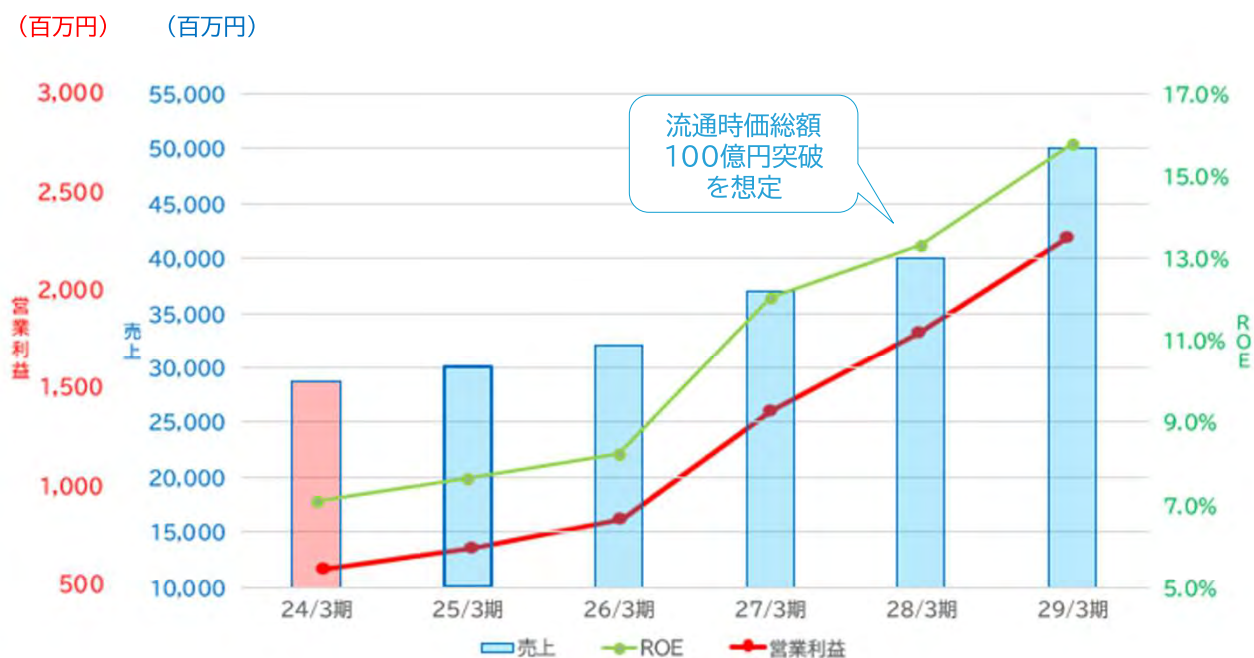
- 資本コストを意識した経営と事業活動の浸透を目指す

4. 数値目標の見直し

- 新中長期経営計画の数値目標である売上高の達成年度を2年延期し、2029/3期の達成を目指す
- 外部環境の変化に迅速に対応するとともに、選択と集中を徹底し、コスト構造を見直し、早期の数値目標の達成を実現する

数値目標の見直し

	2027/3 当初計画	2027/3 見通し	+2年 ➔	2029/3 目標
連結 売上高	500億円	370億円		500億円
営業利益	30億円	15億円		25億円
ROE	17.5%	12%		15.5%



1 会社概要と事業概要 P.3～

2 2024年3月期 業績ハイライト P.9～

3 2025年3月期 業績予想 P.15～

4 ローリングプランの概要 P.17～

5 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.22～

6 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について P.37～

1.「持続的成長」と「改革」の実現に向けた5つの戦略骨子

持続的成長に向けた戦略

- ・切削工具における圧倒的地位を確立。光,耐摩,工作機械販売等で高度専門商社の地位を確立
- ・EV化、業界構造変化等のトレンド対応

1.M&A・海外マーケット等への戦略投資加速

2.新領域・成長分野への積極展開

改革に向けた戦略

- ・投下資本に見合った収益性向上、ROE向上
- ・DX対応、社員の意識改革、行動様式、働き方改革

3.収益性向上・強靱な財務体質の実現

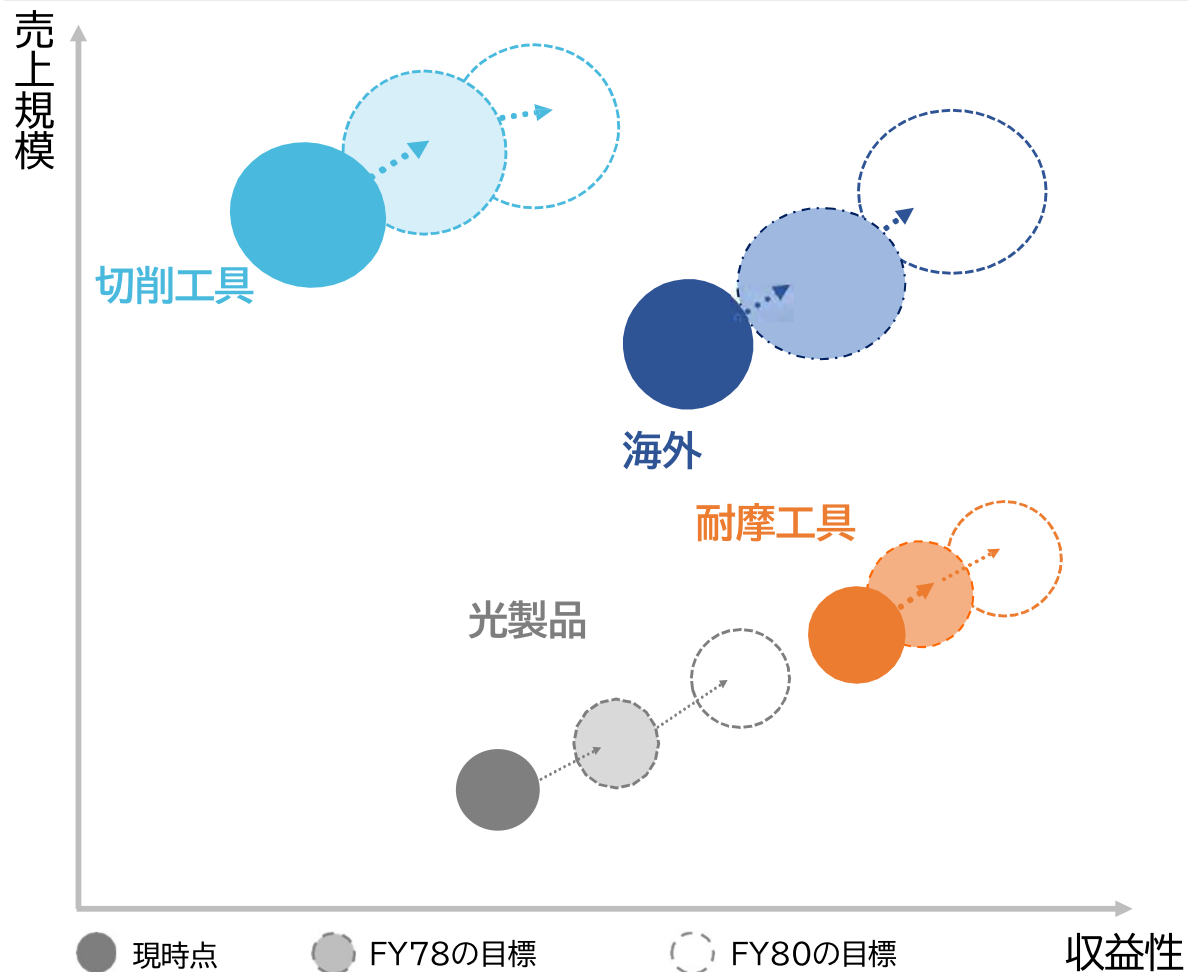
4.人材戦略・働き方改革・DXの推進

5.サステナビリティ経営の推進、IR・ガバナンスの強化

「サステナビリティ基本方針・推進体制」のもと、当社の企業理念、中長期経営計画と整合性のあるサステナビリティ経営を推進することにより、当社グループの持続的成長および企業価値の向上を図るとともにIR・ガバナンスの強化を推進

2.新中長期計画における事業ポートフォリオの考え方

- 環境変化に対応しながら、持続的に成長できるポートフォリオの構築を目指す
- 海外事業を最注力セグメントとして位置づけ、当該セグメントへ集中的に経営資源を投入し、積極的な投資も実施



切削工具事業

ものづくりの専門商社としてあらゆる需要を一気通貫で獲得し、M&Aも活用することで、売上と収益性の改善を図る

- 新たな収益源: 機械販売及び環境配慮型商品等の周辺分野

目指すKGI

- 売上高成長率(FY76→FY80) 毎年+13%

海外事業

最注力セグメントと位置付け、積極的に人員等のリソースを投入

- 新たな収益源: インドなど成長国の旺盛な需要の取込み

目指すKGI

- 売上高成長率(FY76→FY80) 毎年+17%

耐摩工具事業

収益性を維持しながら、EV関連の新規需要を取り込む

目指すKGI

- 売上高成長率(FY76→FY80) 毎年+10%

光製品事業

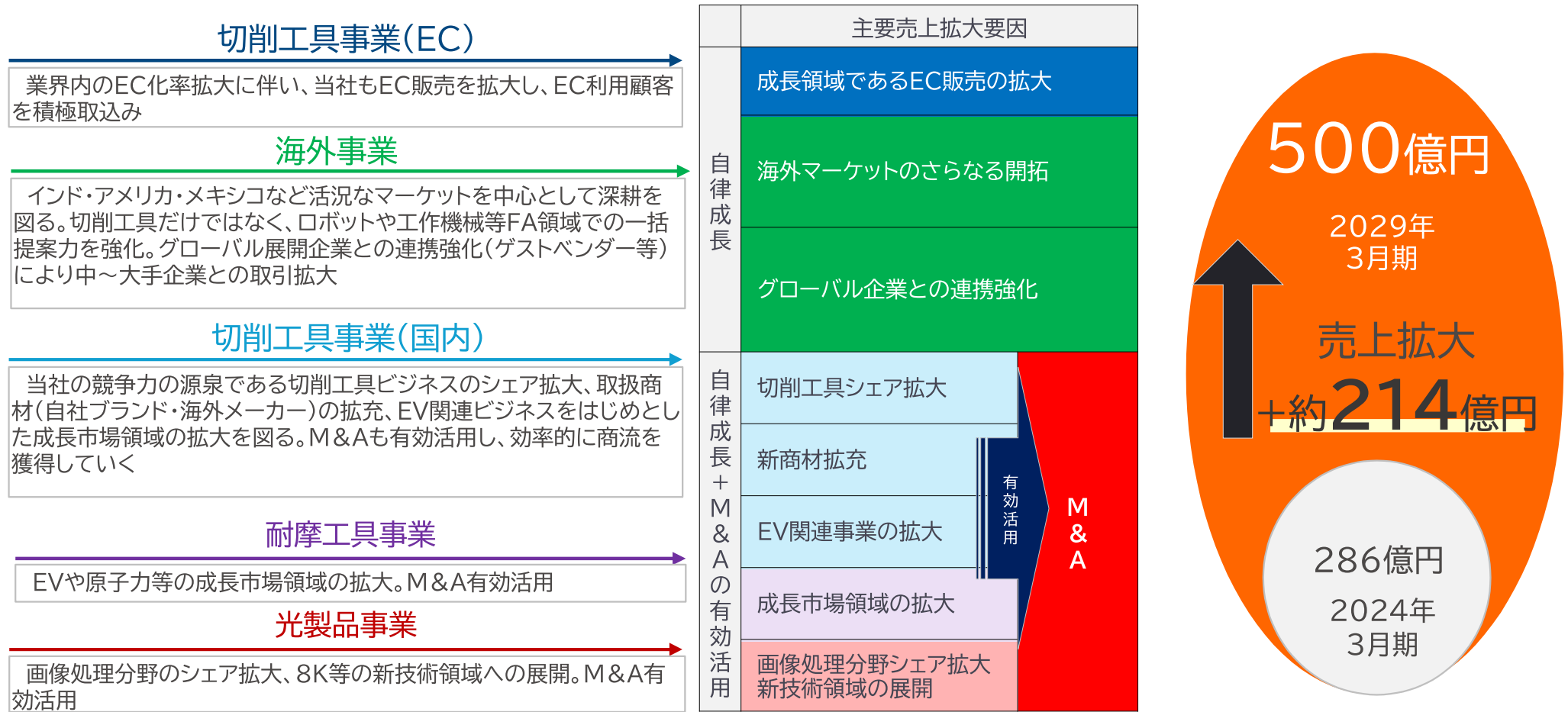
画像処理関連ビジネスの拡大により売上・利益の拡大を見込む

目指すKGI

- 売上高成長率(FY76→FY80) 毎年+15%

2.(戦略骨子1-1) M&A・海外マーケット等への戦略投資の加速

- ▶ 顧客のあらゆるニーズに対応できるものづくり専門商社としての体制を早期に構築すべく、M&A・海外マーケット等への戦略投資の加速化及び既存事業における自律成長施策により、シェア拡大や成長領域の拡大、既存事業とのシナジーを創出し、本計画の最終年度では売上500億円の達成を目指す



3.(戦略骨子1-2) M&A・海外マーケット等への戦略投資の加速

- M&A・海外マーケットや新商材の在庫ラインナップ拡充、技術研究・製品開発への投資、ロジへの投資、IR・サステナビリティ経営推進等の投資を加速化。戦略的投資を伴う持続的成長企業への転換を図る

投資予定

M&A、資本業務提携への投資

- 自律成長に加えてM&Aグロースを積極的に追求。当社の既存事業とのシナジーを期待できる周辺領域を中心に探索を継続
 - ・切削工具事業ビジネスのシェア拡大
 - ・本計画における商材・チャネル展開と親和性の高いビジネス
 - ・その他、当社の既存事業と相乗効果が高く期待できる関連ビジネス

投資予算(概算)

30
億円

新商材の在庫ラインナップ拡充、技術研究・ロジへの投資

- 注力メーカーの新商材の在庫ラインナップ拡充に係る投資を予定
- 顧客のあらゆるニーズに対応できるものづくり専門商社となるべく、テクニカルセンターにおける技術研究、及び製造領域における製品開発に係る投資を予定
- 効率的なロジスティクス環境を整備するための投資を予定

20
億円

サステナビリティ経営推進のための投資

- サステナビリティ経営推進のための投資を予定
(環境、DX、CGコード充足、働き方改革、人事制度改革、従業員の採用、マネジメント教育等)

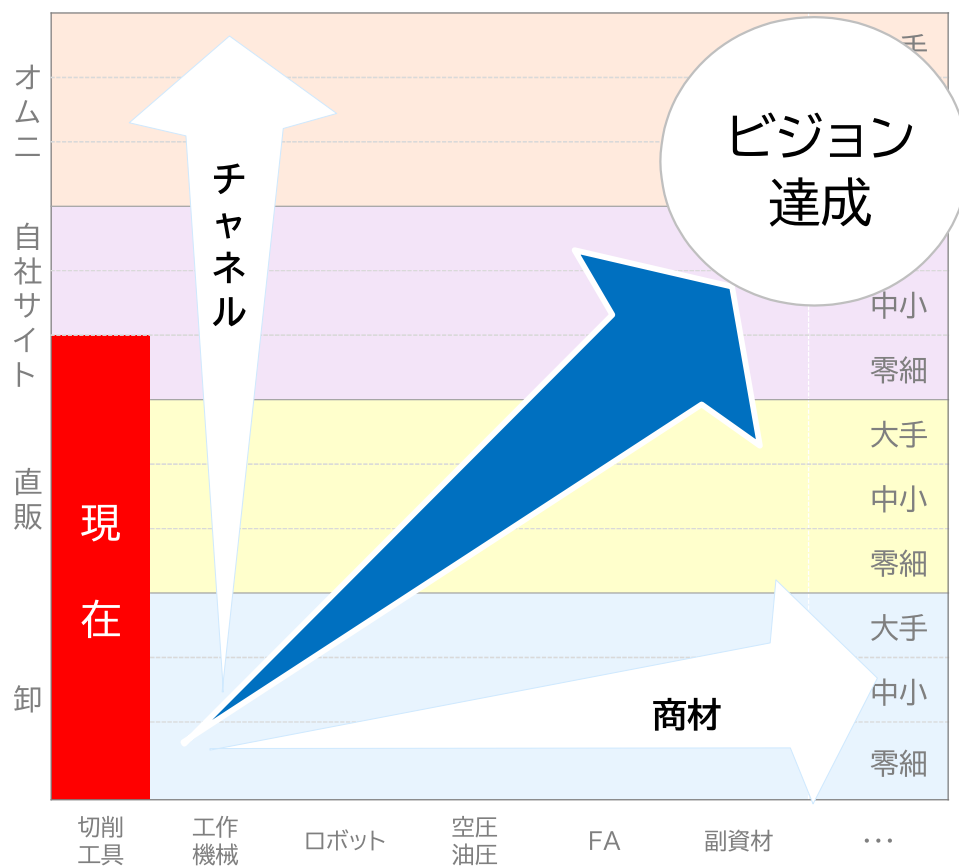
5
億円

4-2.(戦略骨子2-1)新領域・成長分野への積極展開

➤ EV化・業界構造変化等のトレンド対応等の為、チャンネル・商材多角化等によりビジネススケールの拡充を図る

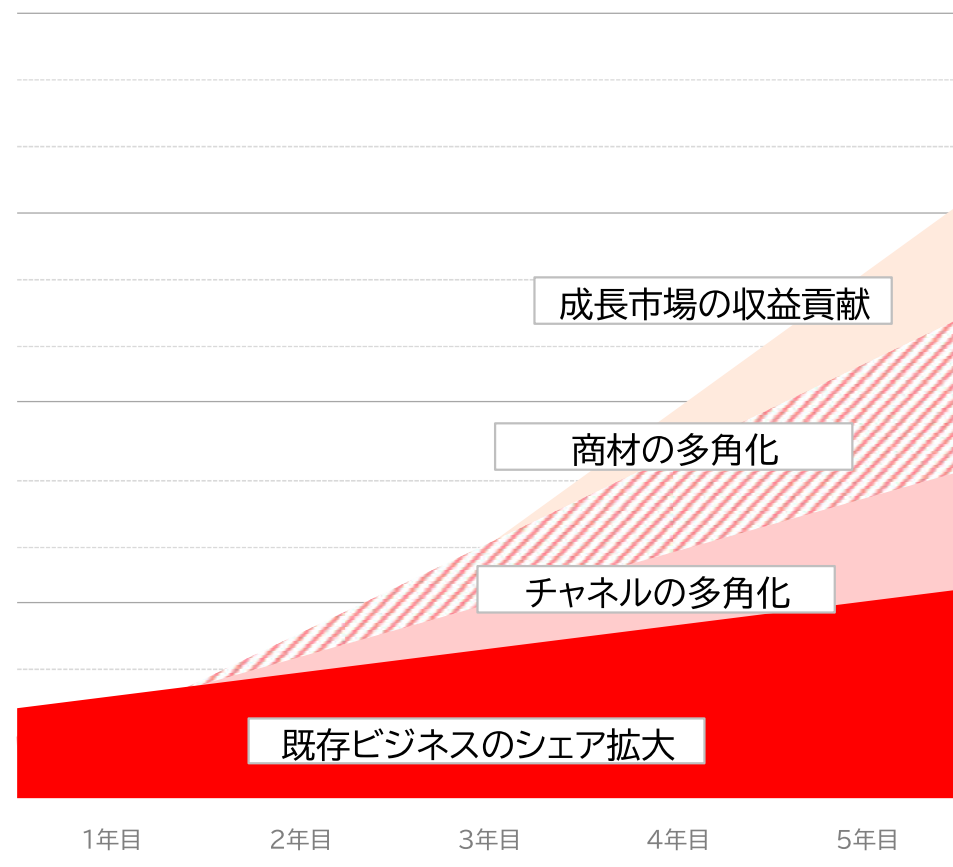
事業展開イメージ

顧客の事業規模・チャンネル・商材の3次元でビジョン達成に向けた事業展開を推進



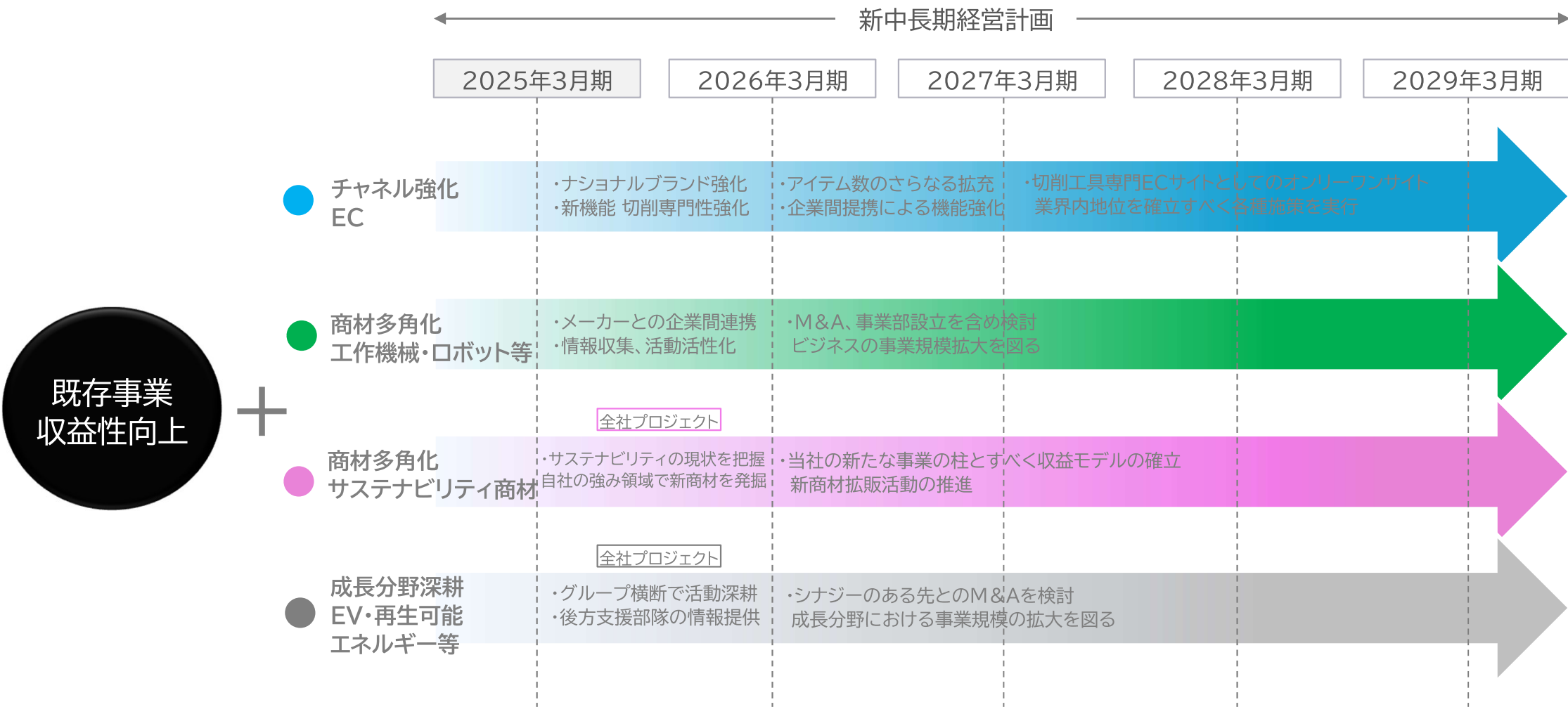
収益拡大イメージ

主力の切削工具ビジネスの技術提案力を軸に、M&A等による既存ビジネスのシェア拡大、チャンネル/商材の多角化展開、成長市場参入の収益貢献により収益拡大を目指す



4-2.(戦略骨子2-2)新領域・成長分野への積極展開

➤ 新領域・成長分野におけるグループ全体での活動を加速化。全社PJ、企業間連携、M&A等を推進



4-3.(戦略骨子3-1)収益性向上・強靱な財務体質の実現

収益性向上

- 以下の施策を実施しグループ全体の収益性の向上を図る

注力メーカーとの取組み強化による収益性向上

- 国内主要仕入先メーカーおよび海外の独自仕入先メーカー「Cominix商品」のうち、特に注力するメーカーを選別し、メーカーと連携のうえ販売・在庫戦略を推進することにより商品粗利率の向上や効率的な在庫管理を実現することで収益性の向上を目指す

高付加価値ビジネスの拡大、EC化率の向上による収益性向上

- 切削工具から工作機械までの設備一式を一気通貫で受注する高付加価値ビジネスの拡大や、グループ全体でEC販売比率を向上させる取組みを進め、さらなる収益性の向上を目指す

EDI連携の構築・WEB注文比率向上、ロジスティクス環境整備による収益性向上

- EDI連携やWEB受注比率の向上施策を推進することにより、顧客満足度のアップ・社内の営業事務費用の大幅な削減を目指す
- ロジスティクス環境を整備し高付加価値な物流を提供(最適在庫配置)し、省人化・自動化も推進

IT活用・資産効率化による収益性向上

- ITを活用し、業務へ集中しやすい体制とすることで生産性を高め、収益性の向上を目指します。2021年11月に本社移転を実施し、職場環境の整備・改善による業務効率の向上を実現しておりますが、今後もグループ全体で遊休資産・不要投融資の処分・事業所の統廃合を進め収益性向上を目指す

4-3.(戦略骨子3-2)収益性向上・強靱な財務体質の実現

強靱な財務体質の実現

- 以下の施策を実施しグループ全体で強靱な財務体質の実現を図る

強靱な財務体質の実現

財務健全性を維持した財務体質を構築

- 機動的なM&A等の投資への備えやリスク体制も考慮した上で、総資産のうち、十分な手元流動性を確保することとし、財務健全性を維持した財務体質を構築。適正なD/Eレシオを維持(2024.3実績 0.8倍)

ROE向上のためのCCC改善(資産効率性の改善)

- ROE向上のための資産効率性の改善を意識した経営の高度化やCCC圧縮による成長資金の創出を目的に、CCCの改善を図る

最適な資本構成

- 資本コストを意識した経営と事業活動の浸透を目指す
- 有利子負債を積極的に活用するなどPBR1倍以上を目指した取り組みを推進



利益に応じた安定的な株主還元

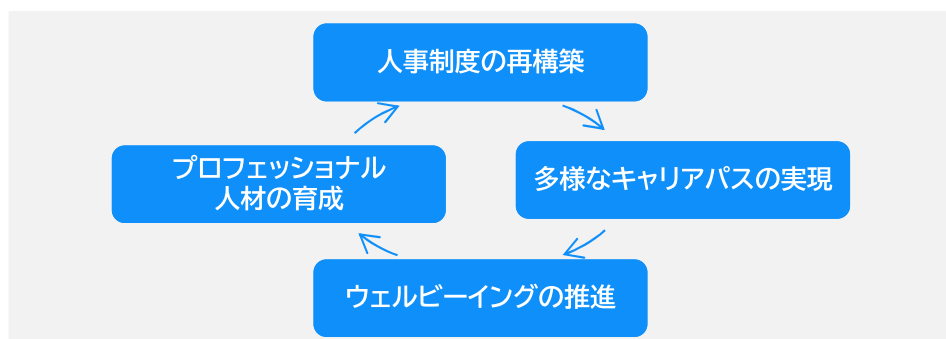
- 連結配当性向 30%を目処として、将来の持続的成長に必要な内部留保の充実を図りながら、継続的かつ業績に応じた利益還元を実施
- 事業環境の変化を踏まえ中長期の成長機会の追及・資本効率向上を意識した資金配分を実行し総還元性向の引上げを図る

4-4.(戦略骨子4-1)人材戦略・働き方改革・DXの推進

人材戦略

- 人材戦略については、当社にとっての重要課題として特定したマテリアリティのうち、「生産性向上に資する多様な人材の育成、人材への投資」に即した取組みを推進

大項目	中項目	当社の対応目標	対応するSDGs
人材育成	成長を実現する人材育成体系づくり	人事制度を再構築を検討し、管理職のマネジメント能力の向上と所属メンバーのモチベーションアップを図る	 
	多様なキャリアパスの実現	マネジメント能力を開発・醸成し将来の経営人材を育成。階層別教育(資格等級に応じた業務遂行能力、マネジメント能力の習得)等を実施	
	ウェルビーイングを向上させる施策の推進	・従業員のウェルビーイングを向上させる施策の推進し、定期的に従業員ワーク・エンゲージメントスコアを測定	
	プロフェッショナル人材の育成	プロ意識を醸成すべく、専門技術・技術支援の習得支援(マイスター制度の導入等)や業務関連の資格取得の推奨	



4-4.(戦略骨子4-2)人材戦略・働き方改革・DXの推進

働き方改革

➤ マテリアリティで特定した「多様な価値観の受容」に基づき、当社で働く多様な従業員が、持てる力を最大限発揮できる環境を構築

DXの推進

➤ DXを駆使して業務プロセスを改革することで、企業構造の継続的な変革を実現し、意思決定の迅速化や企業価値の向上を図る

大項目	中項目	当社の対応目標	対応するSDGs
働き方改革 女性活躍の推進	女性社員が能力を発揮し続けることを支援し、指導的立場への登用を含めた、すべての職場や階層での女性活躍を推進する	2029年3月期末までに女性管理職比率 10%	5 ジェンダー平等を 実現しよう
働き方改革 多様な人材の活躍推進	多様な人材の活躍のため長時間労働を根絶。個々が成果をあげられる働き方、休み方を推進	2029年3月期末までに有給消化率 75%	8 働きがいの 経済成長を
DXへの取組み	<ul style="list-style-type: none"> 業務改善 業務の可視化(データ経営) 構造改革 全社員IT人材化 	→RPA・AIOCRを積極活用した事務効率化、生産性向上 →テレワークに対応した業務プロセス改革 →サプライチェーンでの業務効率化 →BIツール高度化、経営データの統合データベース高度化 →AI導入によるさらなる高度化 →経営層～第一線まで全社員へのIT教育実施	4 質の高い教育を みんなに



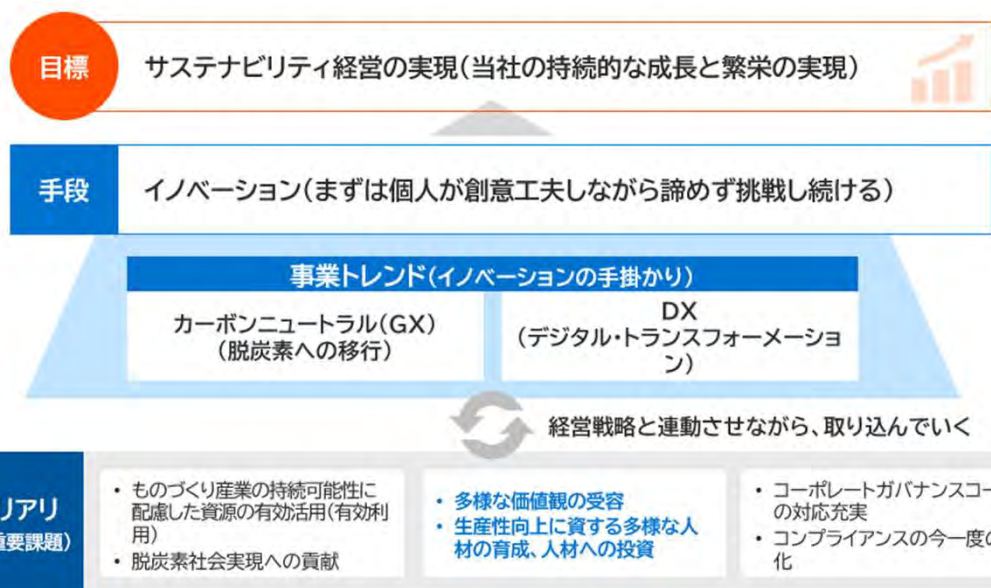
4-5.(戦略骨子5-1).サステナビリティ経営の推進、IR・ガバナンスの強化



サステナビリティ経営の推進

- サステナビリティ経営の推進にあたっては、長期的経営を実践するうえで、当社グループにとって重要な課題として特定した6つのマテリアリティの取り組みを持続的な活動として推進
- パーパスをはじめとして、それぞれのテーマで取り組み目標(KPI)を定め、中長期経営計画とも連動させながら推進

サステナビリティ経営の全体像



パーパス浸透のためのワークショップの様子



4-5.(戦略骨子5-2).サステナビリティ経営の推進、IR・ガバナンスの強化



サステナビリティ経営の推進 E(環境)

- 環境への取組みとしては、マテリアリティで特定した「ものづくり産業の持続可能性に配慮した資源の有効活用」「脱炭素社会実現への貢献」等に即した取組みを推進

大項目	中項目	当社の対応目標	対応するSDGs
環境	エコアクション21の継続推進 	取組み中のEA21を引き続き推進し、事業活動に伴う環境パフォーマンス(電気使用量、水使用量、廃棄物排出量の削減など)の向上を目指します	  
	ものづくり産業の持続可能性に配慮した資源の有効活用	超硬リサイクル、ものづくりの真の生産性向上に資する、耐久性の高い製品の発掘・拡販、廃棄物削減に関する取り組み、リユースに関するサービスの推進	
	脱炭素社会実現への貢献	グリーン市場への進出・開拓、環境に配慮した商材の探索、EV事業への投資、温室効果ガス削減に最適な物流体制(サプライチェーン)の構築	
	事務所内の省エネ推進	ペーパーレス化の推進、グリーン電力、グリーン購入(事務機器・備品類)等の取組みを進めてまいります	



4-5.(戦略骨子5-3).サステナビリティ経営の推進、IR・ガバナンスの強化



コーポレートガバナンスの基盤整備 G(企業統治)

- 2023年10月にスタンダード市場へ移行したが、引き続きコーポレート・ガバナンスの充実を図り、株主・投資家の皆様からも透明性のある経営体制と評価していただける体制にすべく、以下の取組みを推進
- 2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」のうち、プライム市場に適用される各原則についても、中期的な目線で実施に向けての取組みを推進していく

項目	当社の対応	対応するSDGs
取締役の任期の短縮(2年⇒1年への短縮) 目的:経営責任の明確化・変化する事業環境への対応	完了 (2021年6月付で機関設計変更済)	
執行役員制度への移行 目的:能力・適性に応じた経営陣の構成	導入済 (2020年4月1日付で導入済)	
CGコード補充原則 1-2 ④:機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームの利用	導入検討中	
CGコード補充原則 3-1 ②:開示書類のうち必要とされる情報について英語開示・提供	2022年4月より一部導入済	
CGコード補充原則 3-1 ③:気候変動に係るTCFD 同等の開示の質と量の充実	2021年12月サステナビリティ推進会議設置済 開示内容についても中期的な目線で検討を継続	
CGコード補充原則 4-8:独立社外取締役の3分の1以上の選任	導入済 (2023年6月付で変更済)	
CGコード補充原則 4-10①:構成員の過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会の設置及びその構成の独立性に関する考え方・権限・役割等の開示	導入済 (2022年11月付で変更済)	

4-5.(戦略骨子5-4).サステナビリティ経営の推進、IR・ガバナンスの強化

IRと情報開示の強化

- PER向上のための定性アプローチの一環として、IRと情報開示を強化
- 以下施策を実行することにより「資本市場での認知度向上」「投資家の理解促進」「適正な株価形成・株主構成の形成」を実現
- 中小型株・バリュー投資型アクティブファンドへの働きを加速化させる等、各種コミュニケーションを強化

	項目	内容	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	
ツール	決算説明会資料	英文開示の検討		検討開始	対応予定			
	統合報告書	当該報告書作成の検討			検討開始			
	HPリニューアル(IRページ)	投資家目線でIRページ再構築	継続的な見直しを実施					
コミュニケーション	能動的な接触	中小型株・バリュー投資型アクティブファンド	継続的な接触を実施					
	決算説明会	個人投資家、機関投資家・アナリスト向け	年2回の開催を継続(プラスα 不定期開催を検討)					
	投資家ミーティング	機関投資家・アナリスト向け(1on1等)	年2回のMTGを継続(プラスα 新たな投資家との接触を模索)					
	投資家イベント	個人投資家向けイベントへの出展	IRフェア等の出展を検討					
	IR担当組織	専任組織化の検討			検討開始			

1 会社概要と事業概要 P.3～

2 2024年3月期 業績ハイライト P.9～

3 2025年3月期 業績予想 P.15～

4 ローリングプランの概要 P.17～

5 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.22～

6 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について P.37～

1.現状分析(ROE・PER・PBR・株価)

株主資本コスト:5%~7%程度と認識

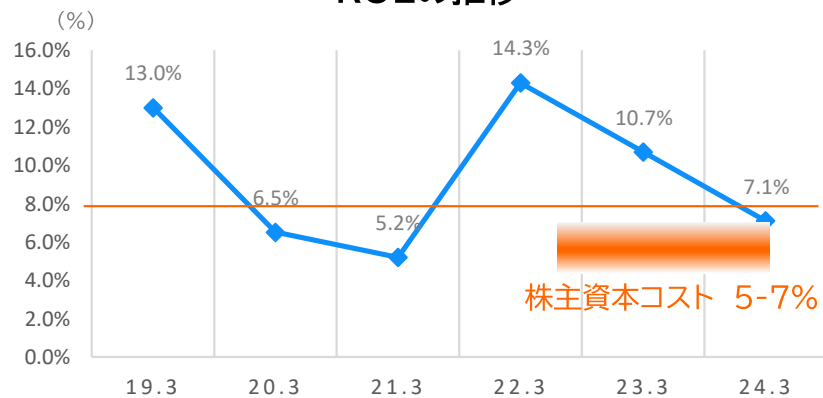
ROE:10%を超える年度もあるが、直近期は7.1%と低迷

PER:徐々に水準が切り上がってきているものの、今後の成長性が課題と認識

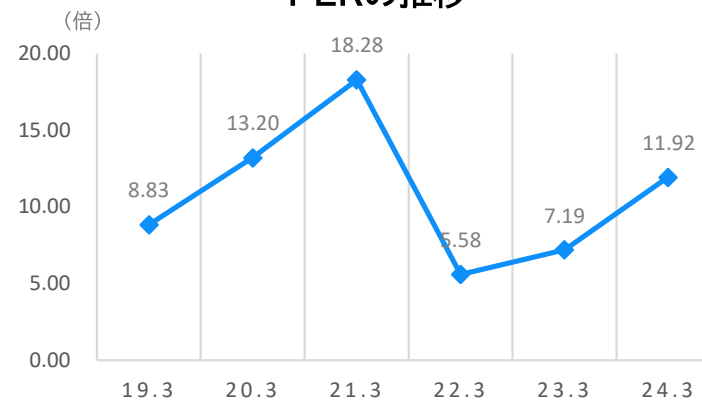
PBR:現状0.8倍程度であり、環境変化に対応した長期視点での経営計画の策定・推進が課題と認識

株価:長期的には上昇してきているものの、財務戦略・非財務戦略の推進が課題と認識

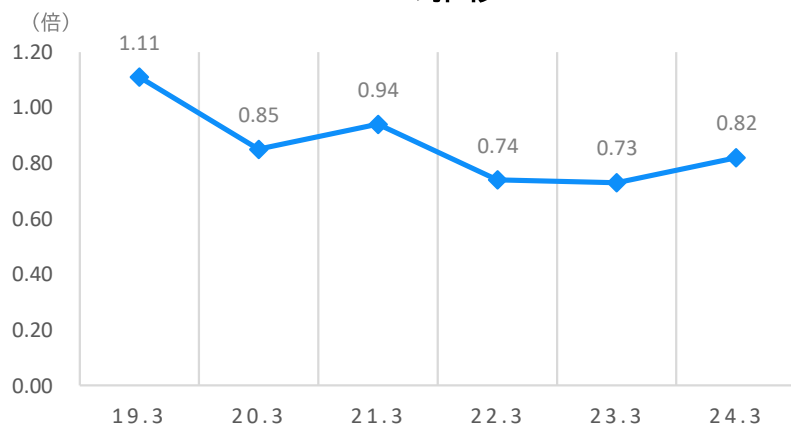
ROEの推移



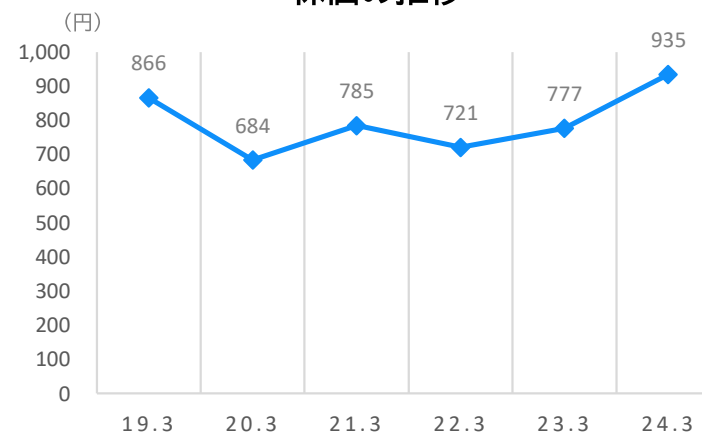
PERの推移



PBRの推移



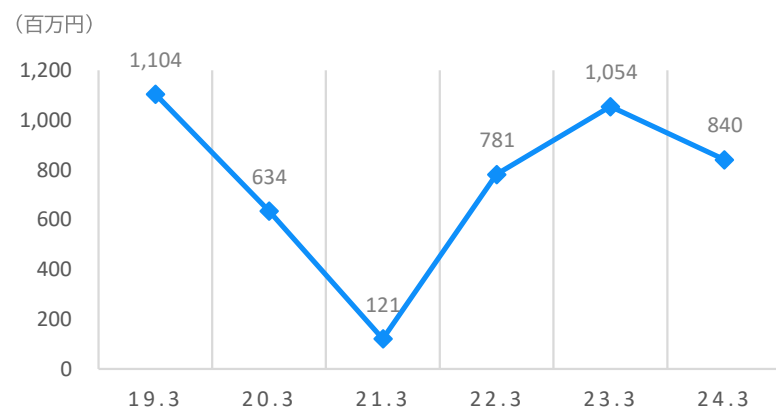
株価の推移



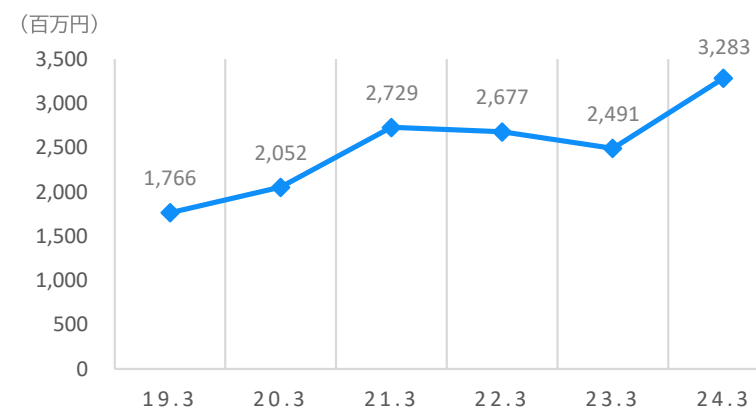
2.現状分析(財務状況)

- 業績面では、主要ビジネスである切削工具業界の国内生産量、原料の価格動向、円安等の影響を受ける
- 一方で、強固な顧客基盤と財務体質、事業ポートフォリオの分散により、安定的に利益を確保できる体制がある
- 今後も資本コストを意識し、資本効率のさらなる改善・向上に取り組む

経常利益の推移



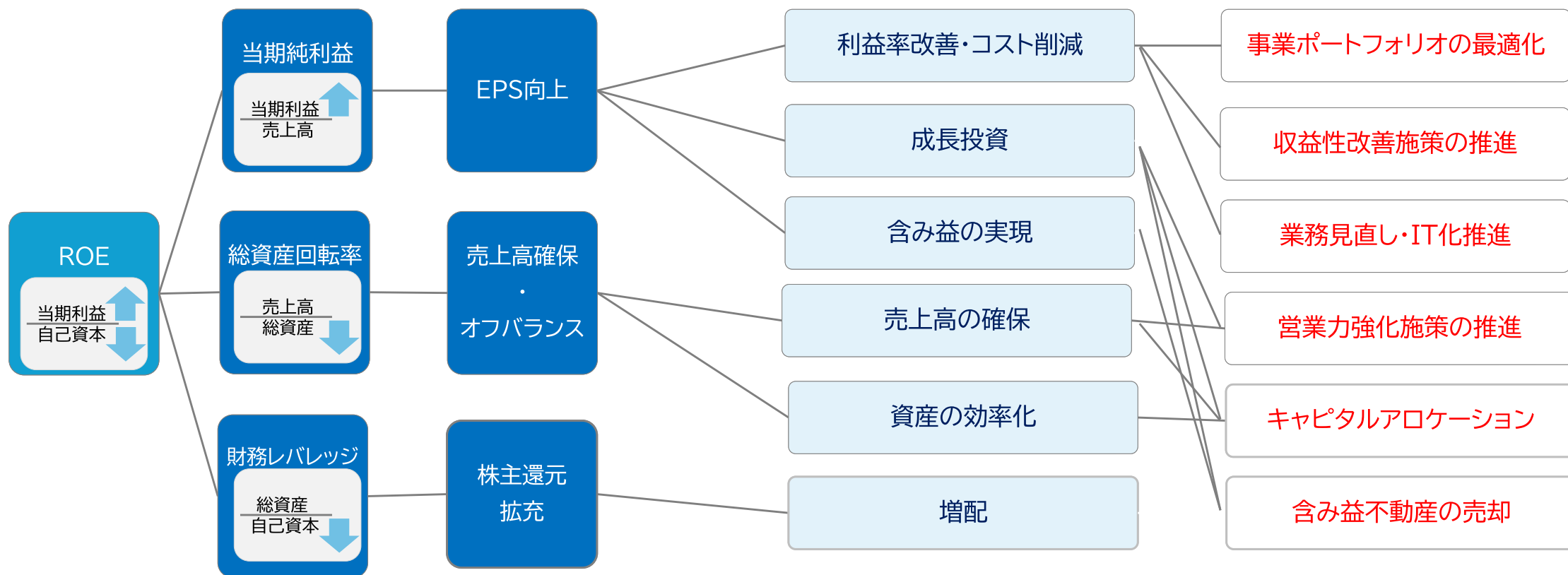
現預金の推移



3.ROE向上に向けた考え方と取組み

- PBRを向上させるためには、ROEを高めることが出発点であり重要
- 検討事項に対応する各種取組みを実施

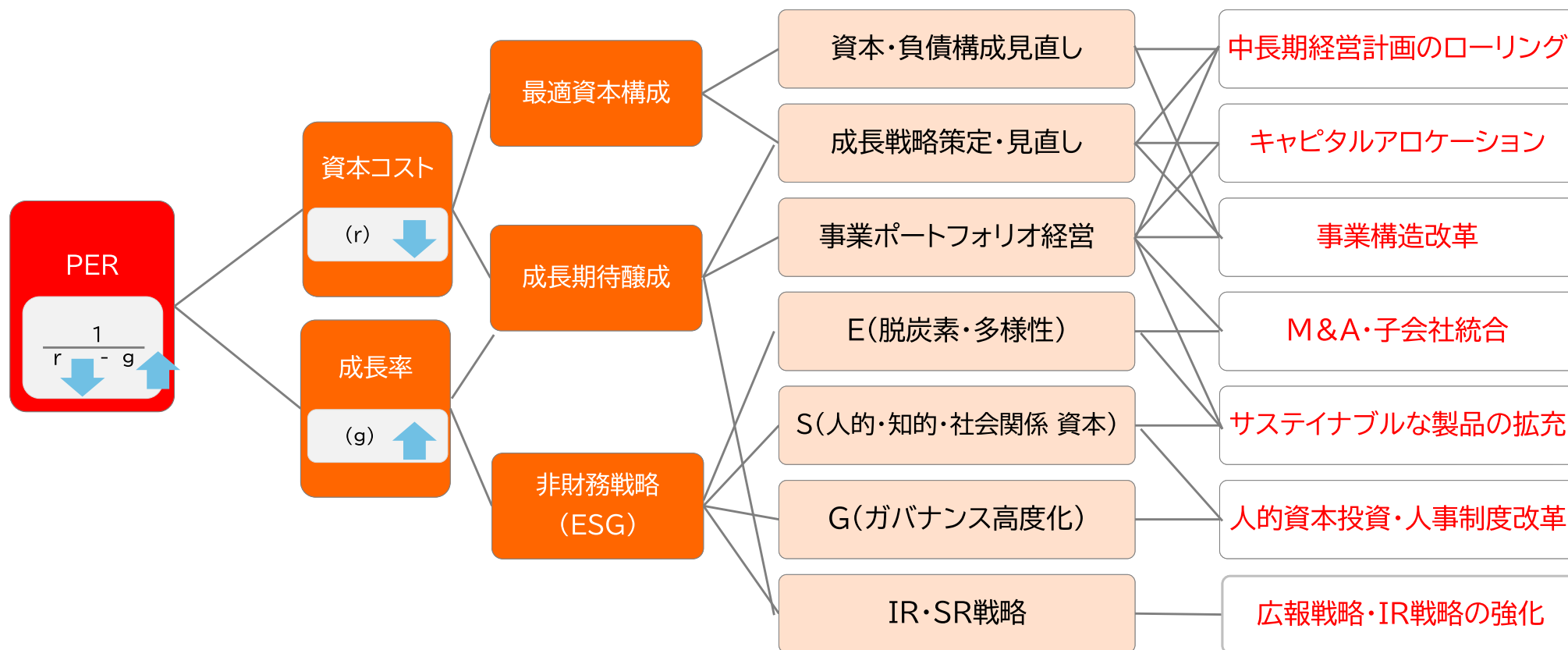
分解 ドライバー 検討事項 具体的な取組み



4.PER向上に向けた考え方と取組み

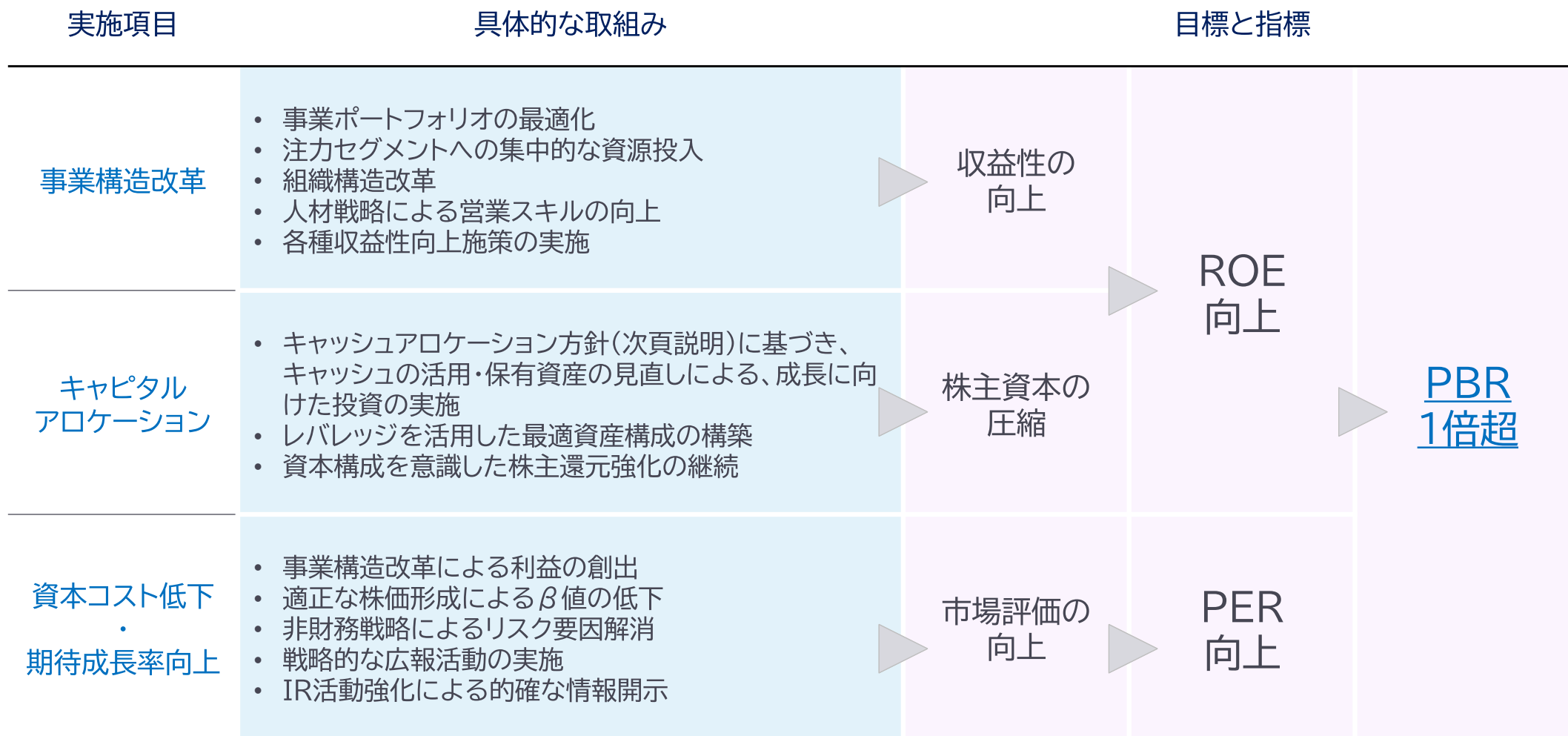
- PBRを向上させるためには、利益成長の期待値とされるPERを高めることも重要
- 市場評価の向上のため、成長戦略の策定実行に加え、財務・非財務面への取組みを通じて資本コストを低減

構成要素 ドライバー 検討事項 具体的な取組み



5.PBR1倍超に向けて

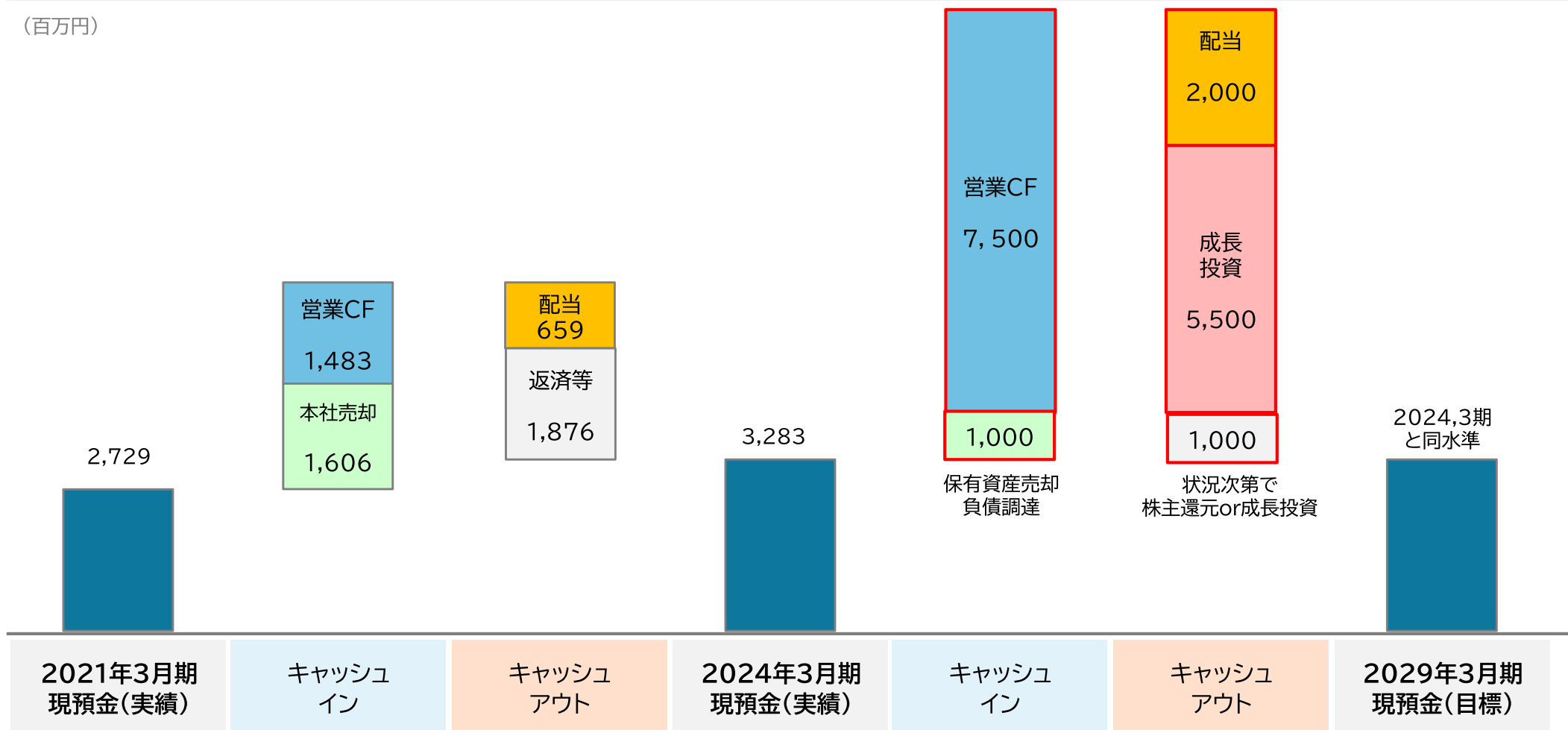
- ROE上昇に向けては、資本コストを上回る資本収益性を実現し、PER上昇に向けては、企業と事業の成長期待値を上昇させることにより、PBR1倍超(中計最終年度)を目指す



6.財務戦略 キャッシュアロケーション方針

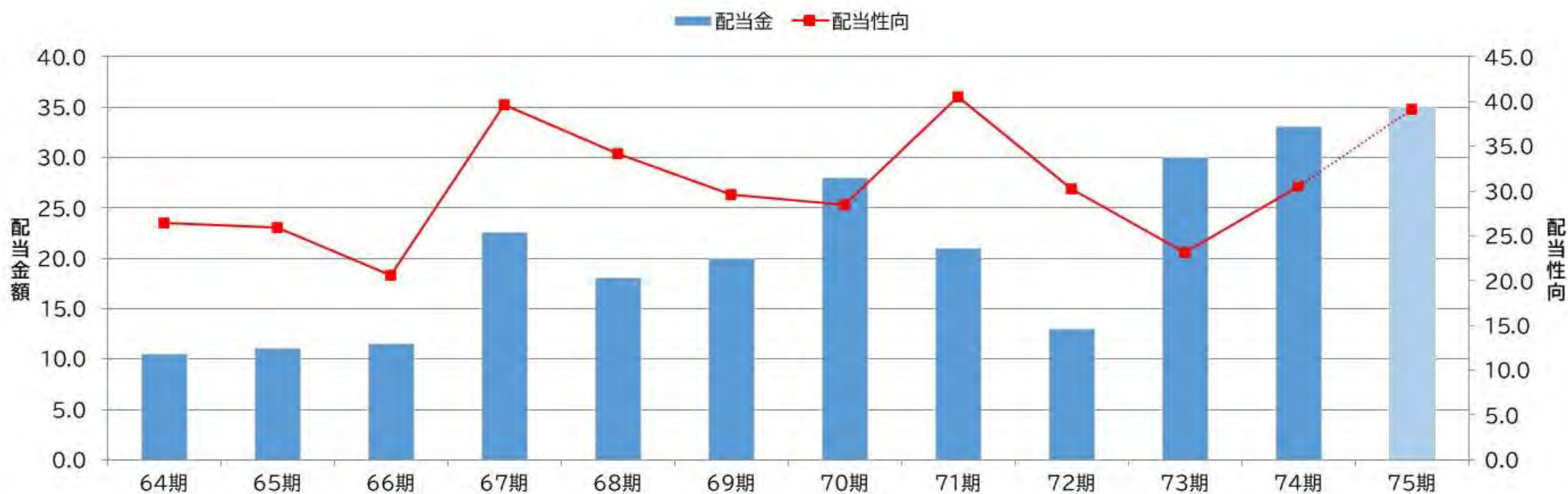
- 最適な資本構成とするため、新たにキャッシュアロケーション方針を策定
- 資本コストを意識し、有利子負債等を機動的に活用し運用していく

(百万円)



7.株主還元方針

- 剰余金の配当の決定にあたり、株主還元を経営上の最重要課題の一つと捉え、連結配当性向 30%を目処として、将来の持続的成長に必要な内部留保の充実を図りながら、継続的かつ業績に応じた利益還元を行っていく方針
- 事業環境の変化を踏まえ中長期の成長機会の追及・資本効率向上を意識した資金配分を実行し総還元性向の引上げを図る
- **75期(前期)は、配当金額33円・配当性向39% ※6/21 定時株主総会にて決議予定**
- 事業環境や市場動向を勘案の上、自社株買い等も継続的に検討



(※) 73期は日本社ビルの土地・建物の売却益665百万円を特別利益計上等を要因として一時的に配当性向は悪化

本資料に掲載されている計画、見通しに関する内容については、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づき判断した予想であり、リスクや不確定要素を含んでいます。従いまして、掲載された将来の計画数値、施策の実現を確約、あるいは保証するものではありません

【お問合せ先】

株式会社Cominix 管理本部 経営企画室
〒541-0054 大阪市中央区南本町1-8-14 JRE 堺筋本町ビル
TEL 06-7663-8323 / FAX 06-7663-8228