



2022年3月期決算概要 及び

プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況 並びに
中長期経営計画 説明資料

1 2022年3月期 連結業績

P3~

2 2023年3月期 連結業績予想

P10~

3 プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

P12~

4 新中長期経営計画(FY74-FY78)

P21~

1 2022年3月期 連結業績

P3～

2 2023年3月期 連結業績予想

P10～

3 プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況 P12～

4 新中長期経営計画(FY'74-FY'78)

P21～

1. 2022年3月期 連結業績概要

(1-1) トピック1.積極的なM&Aの推進

- 成長戦略の柱の一つであるM&Aを引き続き積極的に実施
- 今後もシナジーが期待でき、グループ成長に資するM&A案件を厳選・検討

2022年3月期は1件のM&Aを実施

2020年8月 株式会社東新商会を子会社化【72期実施】

目的 : 関東地方における販売力の強化
 主要顧客: 関東エリアの切削工具専門商社

主要拠点: 東京本社
 (東京都
 港区浜松町)



両毛支店
 (群馬県
 伊勢崎市)



2020年9月 株式会社澤永商店を子会社化【72期実施】

目的 : 九州地方における販売力の強化
 主要顧客: 大手電機メーカー

主要拠点: 福岡本社
 (福岡県
 福岡市)



下松営業所
 (山口県
 下松市)



2020年12月 株式会社川野辺製作所を子会社化【72期実施】

目的 : 製造機能の強化
 主要顧客: 大手自動車メーカー

主要拠点: 東京本社
 茨城工場
 (茨城県
 常陸大宮市)



アメリカ子会社
 (オハイオ州)



2021年12月 広州加茂川国際貿易有限公司を子会社化【73期実施】

目的 : 中国における販売力強化
 主要顧客: 自動車、総合電機メーカー
 主要拠点: 広州本社、平湖事務所

広州本社



1. 2022年3月期 連結業績概要

(1-2) トピック2.2021年11月に本社移転を実施

- 職場環境の整備・改善による業務効率の向上と、本社機能の充実及び事業継続性の向上を図る
- あわせて、旧本社ビルの土地、建物を売却。譲渡益による特別利益を計上し、財務体質の強化を図る

新本社(JRE堺筋本町ビル)



新本社所在地: 大阪府中央区南本町1丁目8-14 JRE堺筋本町ビル

- 新型コロナウイルス感染症拡大を受け、全グループ会社において在宅テレワークの対応を実施。オフィススペースの有効活用によるコスト削減と経営の効率化
- 今後の働き方への変革にあわせ、フリーアドレススペースやリフレッシュスペースを設け、よりコミュニケーションが活性化する業務効率の高い環境を整備



2階エントランス



フリーアドレススペース



リフレッシュスペース

1. 2022年3月期 連結業績概要

(2) 業績サマリー

- コロナ禍からの生産活動・設備投資の回復基調を追い風に売上高は過去最高額を達成
- 旧本社ビルの土地・建物の売却益を特別利益に計上し、当期純利益が伸長

単位:百万円	21/3期 実績 (前年同期)	22/3期 実績 (通期)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	20,994	26,929	+5,934	+28.3%
売上原価	16,709	21,339	+4,630	+27.7%
売上総利益	4,285	5,589	+1,304	+30.4%
販管費	4,212	4,926	+713	+16.9%
営業利益	72	663	+590	+811.3%
営業外収益	155	197	+42	+27.2%
営業外費用	106	78	▲ 27	▲ 26.0
経常利益	121	781	+660	+544.2%
税引前当期純利益	426	1,459	+1,033	+242.4%
当期純利益	295	888	+593	+201.2%

1. 2022年3月期 連結業績概要

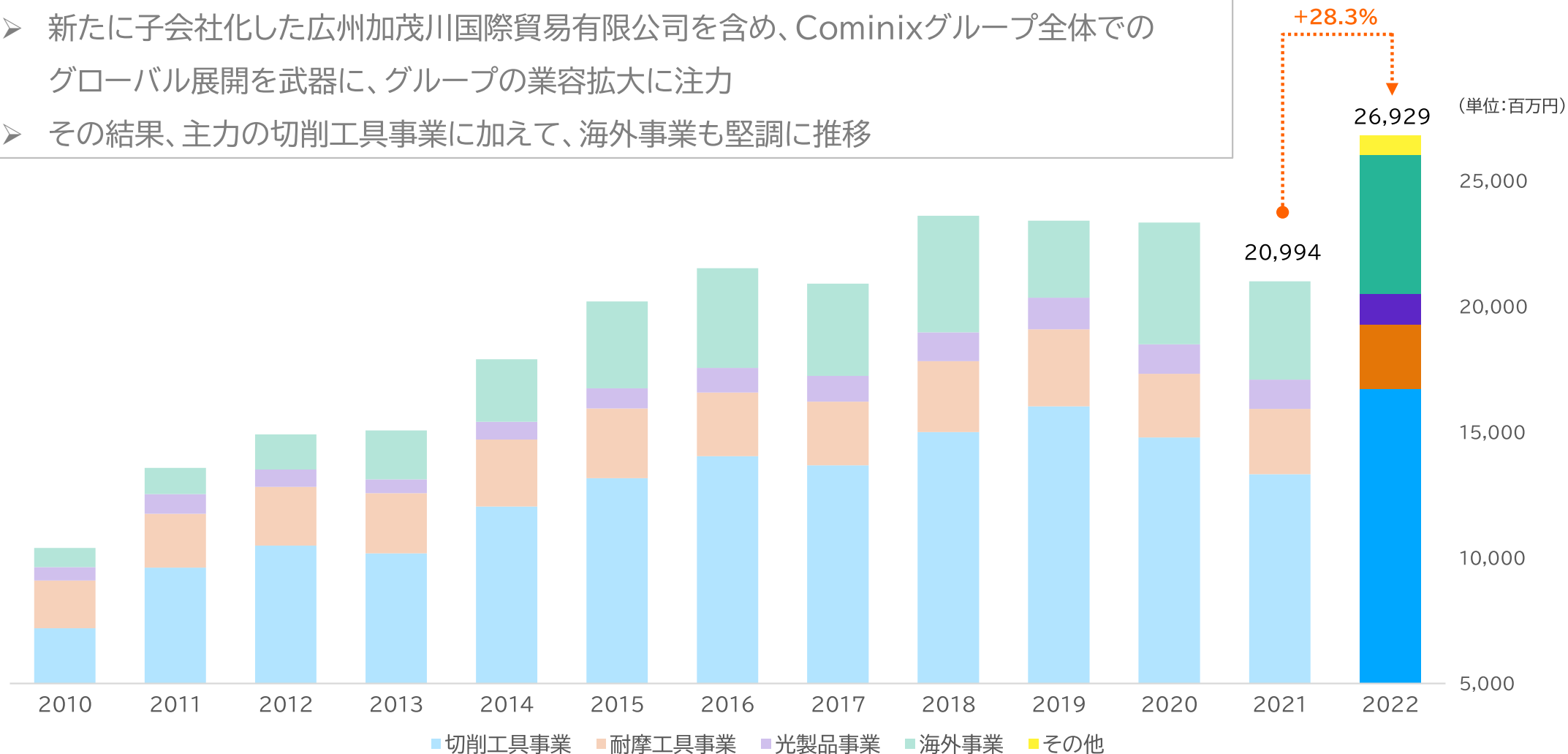
(3) セグメント別業績

単位:百万円	21/3期 実績 (前年同期)	22/3期 実績 (通期)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	20,994	26,929	+5,934	+28.3%
切削工具事業	13,313	16,724	+3,411	+25.6%
耐摩工具事業	2,598	2,566	▲ 31	▲ 1.2%
海外事業	3,907	5,616	+1,708	+43.7%
光製品事業	1,117	1,232	+60	+5.1%
その他	3	788	+785	+25241.2%
セグメント利益	72	663	+590	+811.3%
切削工具事業	▲ 106	206	+312	—
耐摩工具事業	259	159	▲ 100	▲ 38.6%
海外事業	▲ 107	293	+401	—
光製品事業	77	75	▲ 1	▲ 2.1%
その他・調整額	▲ 49	▲ 71	▲ 21	—

1. 2022年3月期 連結業績概要

(4) 売上高推移(セグメント別割合)

- 新たに子会社化した広州加茂川国際貿易有限公司を含め、Cominixグループ全体でのグローバル展開を武器に、グループの業容拡大に注力
- その結果、主力の切削工具事業に加えて、海外事業も堅調に推移



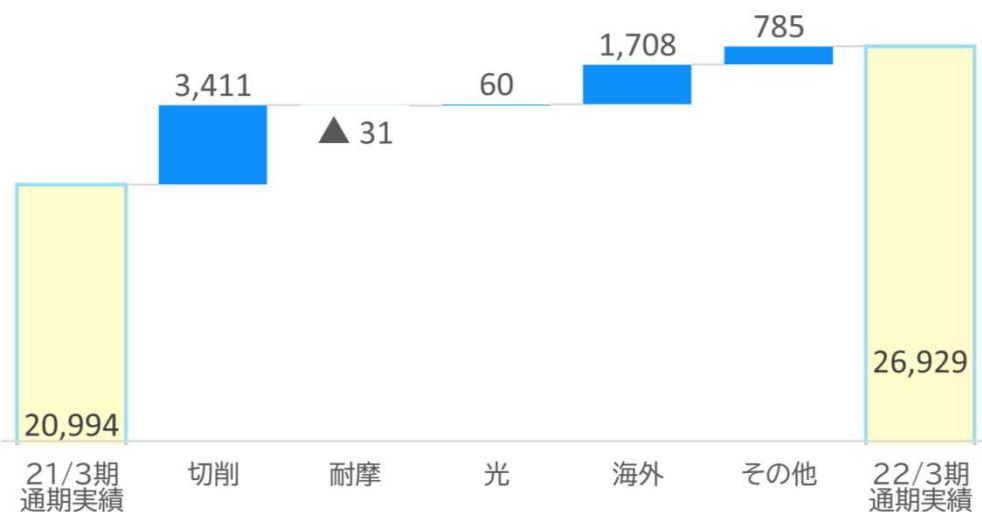
1. 2022年3月期 連結業績概要

(4) セグメント別概況・増減グラフ

切削工具事業	コロナ禍から回復基調の顧客状況もあり、主要メーカー品・粗利率の高いCominix製品とも売上前年比+20%を達成。大幅に伸長し、増収増益
耐摩工具事業	アルミ缶等の生産需要は堅調に推移したものの、主力の製罐業界向けの大型設備案件の減少に伴い、減収減益
光製品事業	引き続き世界的な半導体不足の影響により、一部案件の進捗・納品の遅延等が発生。事業譲受したビジネス等を積極推進するも、原材料価格の高騰もあり増収減益
海外事業	景況感が回復基調にある米国や、自動車販売や設備投資の増加を受けて工具需要が拡大する中国を中心に、一部の国を除き堅調に推移し、増収増益

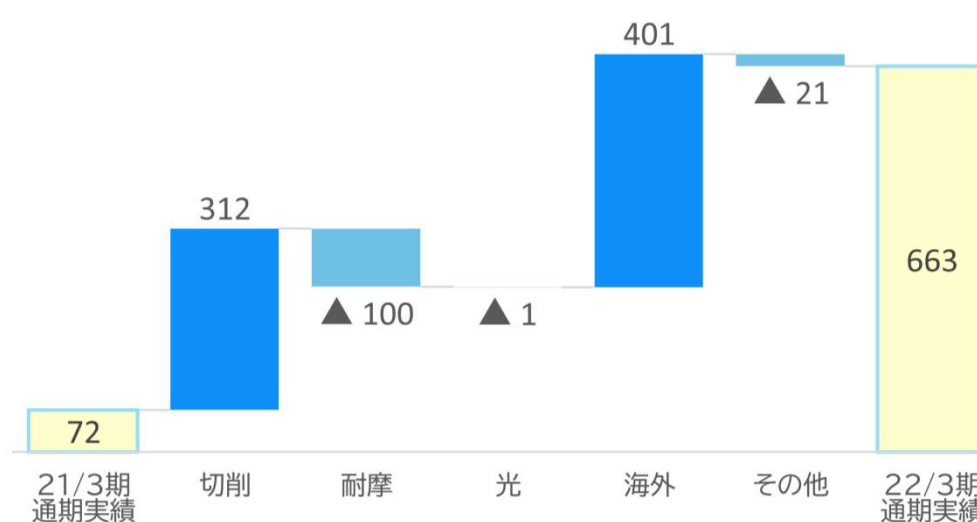
売上高の増減

【単位:百万円】



営業利益の増減

【単位:百万円】



1 2022年3月期 連結業績

P3~

2 2023年3月期 連結業績予想

P10~

3 プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況 P12~

4 新中長期経営計画(FY'74-FY'78)

P21~

1. 2023年3月期 連結業績予想

- 2023年3月期を開始年度とする新中長期経営計画(p21～)を策定
- 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し、堅調な売上高の伸長と、収益性改善施策等を推進することによる大幅な営業利益の増大を定量アプローチとして取り組む
- 特に、切削工具事業と海外事業は新たな分野への開拓を含めた切削工具のシェアアップを見込む
- 当期純利益の減収予想は、22年3月期に旧本社ビルの土地・建物の売却益を特別利益に計上したため

単位:百万円	22/3期 実績	23/3期 計画	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	26,929	29,000	+2,070	+7.7%
営業利益	663	1,000	+336	+50.8%
経常利益	781	1,010	+228	+29.2%
当期純利益	888	645	▲ 243	▲ 27.4%
ROE	14.3%(※)	9.1%	▲ 5.2pt	—

(※) 22/3期は、旧本社ビルの土地・建物の売却益665百万円を特別利益に計上。当該利益を除いた当期純利益は223百万円となりROEは3.6%

1 2022年3月期 連結業績

P3~

2 2023年3月期 連結業績予想

P10~

3 プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況 P12~

4 新中長期経営計画(FY'74-FY'78)

P21~

1.取組みの実施状況及び評価の総括

2026年3月期末でのプライム市場上場維持基準の達成に向けて、適合計画は着実に進捗しており、現時点では変更の必要性はないと判断しております

今後も、全社一丸となり、引き続きサステナブル経営の推進、及び事業構造変革への取組みを進めてまいります
具体的には、新中長期経営計画(FY74-FY78)(P21～)にて記載のとおり、「真の生産性向上に貢献する高度専門商社への変革」を計画の最優先課題と位置づけ、当社の目指す姿、及び重点施策を実行し、さらなる企業価値の向上に積極的に取り組み、株主共同の利益の最大化を図ってまいります

(1) 流通株式時価総額及び売買代金の状況と取組みの実施状況

- 適合計画書開示(2021年12月28日)以降、株価・流通株式比率・流通株式時価総額ともに現時点で大きな変動は無
- 1日平均売買代金は、適合計画書開示以降、各月とも基準を上回る水準で推移
- 適合計画書で示した施策を着実に準備・遂行
(新中長期経営計画(FY74-FY78)の推進に向けた準備・IR強化・ガバナンス強化・サステナブル経営の推進等)





(2) 経営状況

- 適合計画書にて示した新中長期経営計画(FY74-FY78)の推進にむけて、戦略的投資を伴う持続的成長企業への転換に向けての準備を加速
- 適合計画書に対する好意的な市場反応も後押しとなり、経営陣・社員全員が積極姿勢のマインドで取組みを加速
- 2022年3月期は増収増益で着地



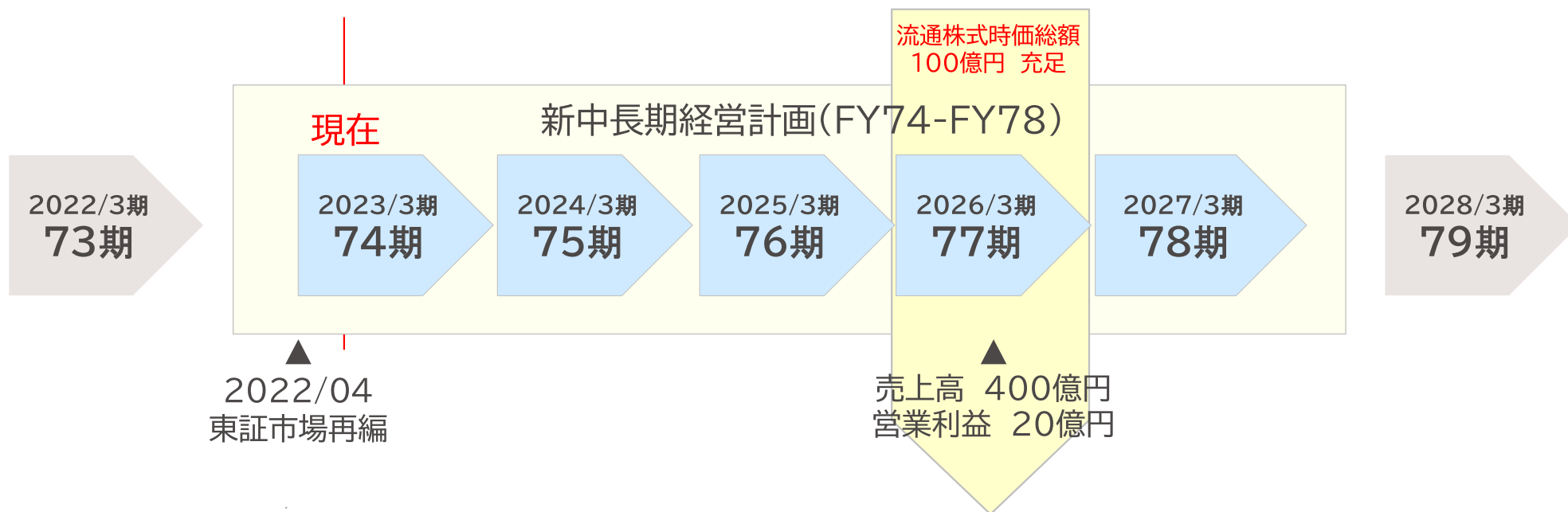
2. 上場維持基準への適合状況の推移

- 2022年3月期末におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、当社試算において「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」とともに基準は不適合

項目	プライム市場 基準	適合状況の推移				
		2021年6月末	適合状況	2022年3月末	適合状況	
流通株式時価総額	100億円以上	20億円	×		26億円	×
株主数	800人以上	3,692人	○		5,744人	○
流通株式数	20,000単位以上	26,917単位	○		36,345単位	○
流通株式比率	35%以上	39.2%	○		52.9%	○
1日平均売買代金	0.2億円以上	0.04億円 (2021年1月～12月 平均金額)	×		0.08億円 (2022年1月～3月 平均金額)	×

3. 上場維持基準達成の計画期間

- 適合計画書に表明のとおり、プライム市場上場維持基準を満たすための計画期間を、P21以降に記載の「新中長期経営計画(FY74~FY78)」の4年目となる「2026年3月期末(77期末)」とし、流通株式時価総額及び1日平均売買代金の増大に向けて、各種取組みを推進中



流通株式比率(2026/3期 77期)				PER15倍の場合	
期	売上高(億円)	当期純利益(億円)	EPS(円)	株価(円)	流通株式時価総額(億円)
2026/3期	400.0	14.0	200	3,000	126.0

※ 流通株式時価総額は、業容拡大による経営指標の向上、資本政策等による流通株式比率の上昇を見込み、2027/3期末時点でPER15倍、流通株式比率60%をベースに算出しております。



4. 取組みの実施状況及び評価(2021年12月～2022年3月)

(1) 適合計画書開示による好循環



- プライム市場適合基準適合に向けた意識改革
- プライム市場の新規上場維持基準である流通株式時価総額100億円を見据えた持続的成長意識の高まり
- 注力領域を中心とした総額50億円規模の投資(M&A、新商材拡充、IR・サステナビリティ等)の積極推進・投資案件検討数の増加

(2) 経営指標の進捗

単位:(百万円)

前年度比で増収増益

流通株式時価総額
100億円 充足予定期

経営指標	2021年3月期	2022年3月末		2026年3月末
売上	20,994	26,929	➤➤➤➤	40,000
営業利益	72	663	➤➤➤➤	2,000
当期純利益	295	888	➤➤➤➤	1,400
ROE	5.2%	14.3%	➤➤➤➤	13.1%



4. 取組みの実施状況及び評価(2021年12月～2022年3月)

(3) 株式市場での評価

- 株主構成は、外国機関投資家 0.3pt増加、個人投資家 0.1pt増加
- 適合計画書の開示以降、株価は現時点では大きな変動は無

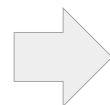
	2021年3月末	2022年3月末	増減
外国機関投資家	0.4%	0.7%	+0.3%
個人投資家	77.1%	77.2%	+0.1%
金融機関	4.2%	4.2%	-
その他	18.3%	17.9%	△0.4%



(4) 流通株式時価総額の変化

- 流通株式比率→13.7pt増、流通株式数→10,148単位増 これらの要因により流通株式時価総額は5.3億円増加
- IR強化及びコーポレートガバナンスに基づく株主との対話を通じて流通株式時価総額の向上に努める

指標	2021年6月30日
上場株式数	6,868,840株
流通株式比率	39.2%
流通株式数	26,197単位
株価	774円
流通株式時価総額	2,083,425,336円



2022年3月期	
上場株式数	6,868,840株
流通株式比率	52.9%
流通株式数	36,345単位
株価	721円
流通株式時価総額	2,620,519,202円



4. 取組みの実施状況及び評価(2021年12月～2022年3月)

(5) 1日平均売買代金の変化

- 基準日時点の1日平均売買代金は上場維持基準に届かないものの、適合計画書の開示以降は増加傾向



(6) 取組基本方針

- 適合計画書では、「流通株式時価総額」・「1日平均売買代金」の基準達成に向けた取組方針を決定

流通株式時価総額	=	当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> ➤ (定量アプローチ) 当期純利益実額の増大 新中長期経営計画(FY74-FY78)の達成により、当期純利益実額の増大を図る
		PER (株価収益率)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ (定量アプローチ) 投下資本の生産性向上 新中長期経営計画(FY74-FY78)の達成により、投下資本の生産性向上を図る ➤ (定性アプローチ) IRと情報開示の充実 IRと情報開示の強化を進め、株主・投資家様の投資判断に資する体制を構築する ➤ (定性アプローチ) サステナブル経営の推進 サステナブル経営の推進により、社会価値の向上を図る
		流通株式比率	<ul style="list-style-type: none"> ➤ (定量アプローチ) 流通株式比率の向上 各種資本政策の実行により、流通株式比率の向上を図る



4. 取組みの実施状況及び評価(2021年12月～2022年3月)

(8) 適合状況の推移を踏まえた評価

- 適合計画書や苦情項目を着実に実行した結果、「流通株式時価総額(100億円)」、「1日平均売買代金(0.1百万円)」の各々の基準に対し、流通株式数・流通株式比率の増加に伴う流通株式時価総額の増加・1日平均売買代金も増加傾向にある事を踏まえ、現時点で計画変更の必要性はないものと判断

「流通株式時価総額」・「1日平均売買代金」未達項目の推移

	2021年 6月末	2022年 3月末
流通株式 時価総額	20億円	26億円
1日平均 売買代金	0.04 百万円	0.08 百万円

評価

- ✓ 適合計画書に記載の項目は計画通り着実に進捗
- ✓ 流通株式時価総額は、流通株式数・流通株式比率の増加に伴い約6億円増加
- ✓ 1日平均売買代金は0.04百万円増加



1 2022年3月期 連結業績

P3~

2 2023年3月期 連結業績予想

P10~

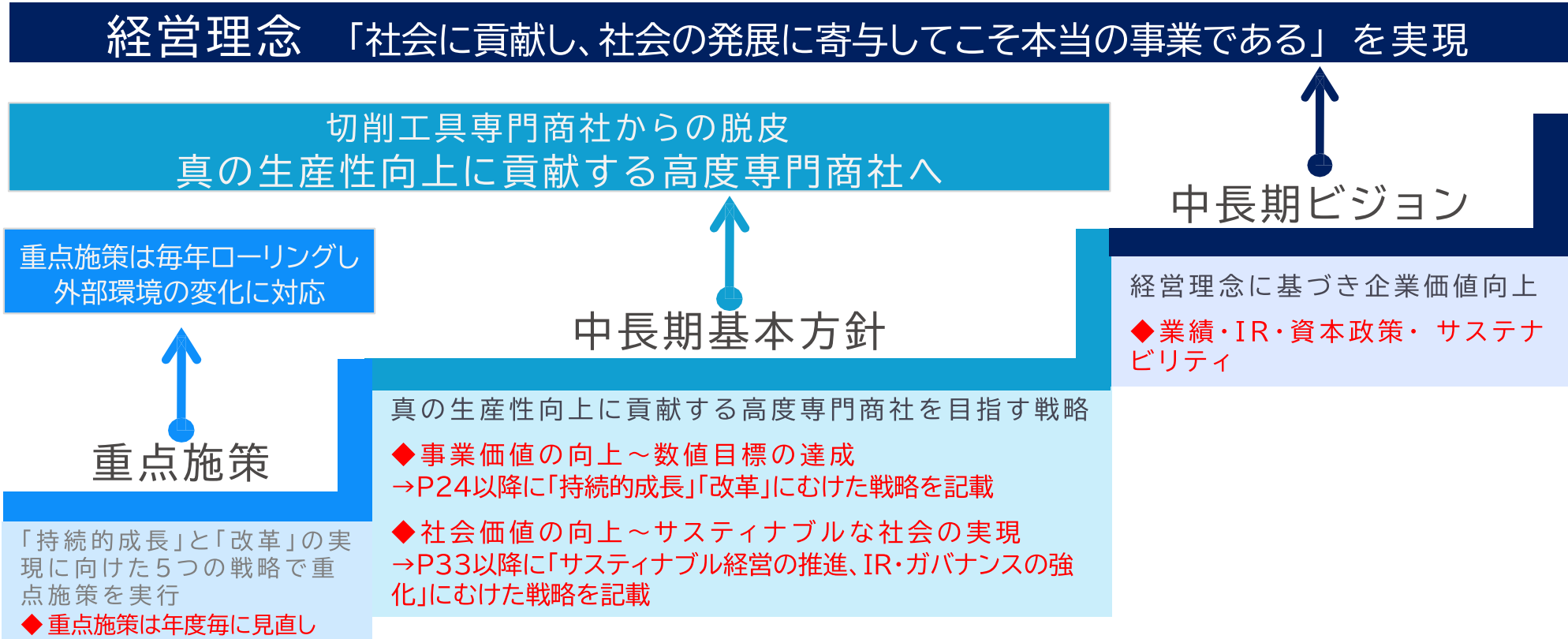
3 プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況 P12~

4 新中長期経営計画(FY74-FY78)

P21~

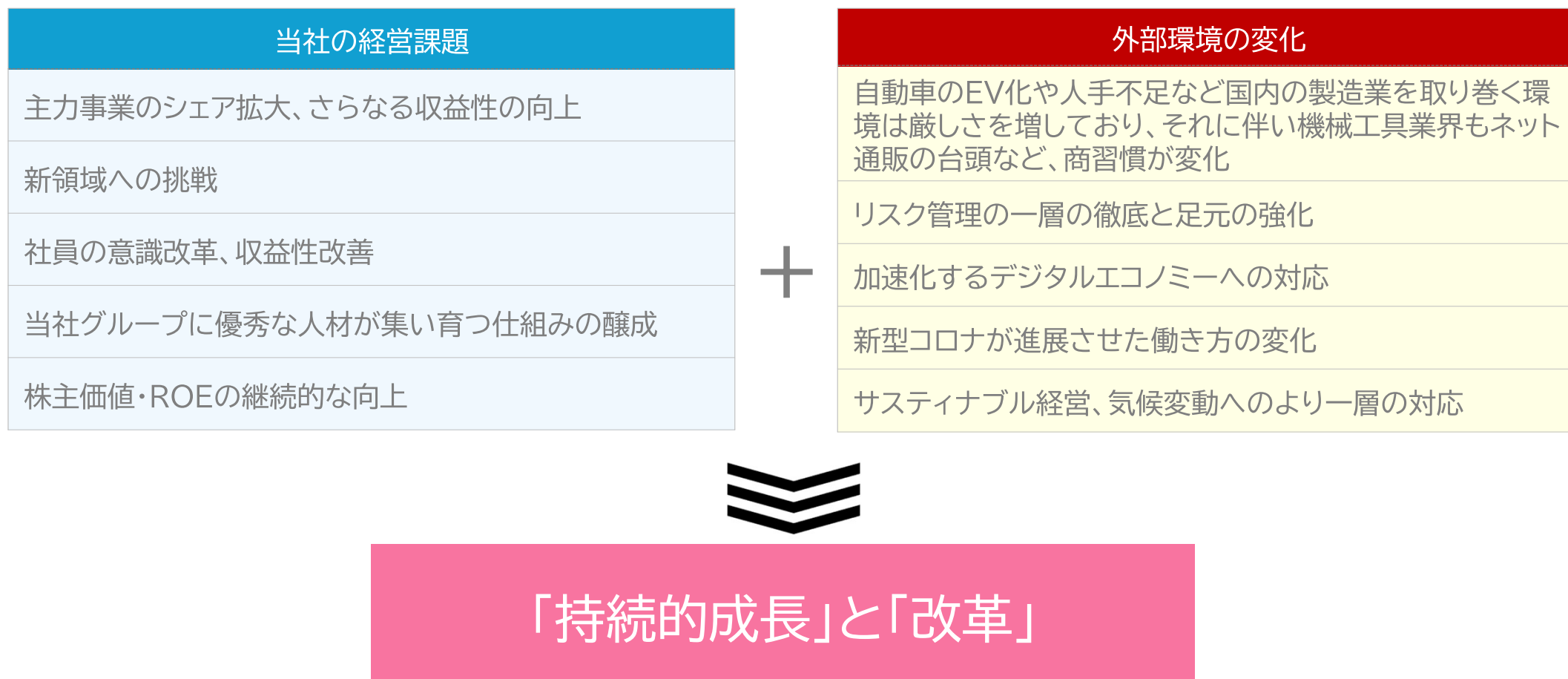
1.本計画のビジョン及び基本方針

本計画におきましては、当社の経営理念(「社会に貢献し、社会の発展に寄与してこそ本当の事業である」を実現)を中長期ビジョンとして掲げております
 加えて、「真の生産性向上に貢献する高度専門商社への変革」を中長期基本方針として、本計画の最優先課題と位置づけ、当社の目指す姿、及び重点施策を実行し、さらなる企業価値の向上に積極的に取り組み、株主共同の利益の最大化を図ってまいります



2.当社の経営課題と外部環境の変化

- 本計画を策定するにあたり、当社の経営課題と外部環境の変化を考察したうえで「持続的成長」と「改革」を実現するための5つの戦略骨子を次頁以降で決定



3.「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

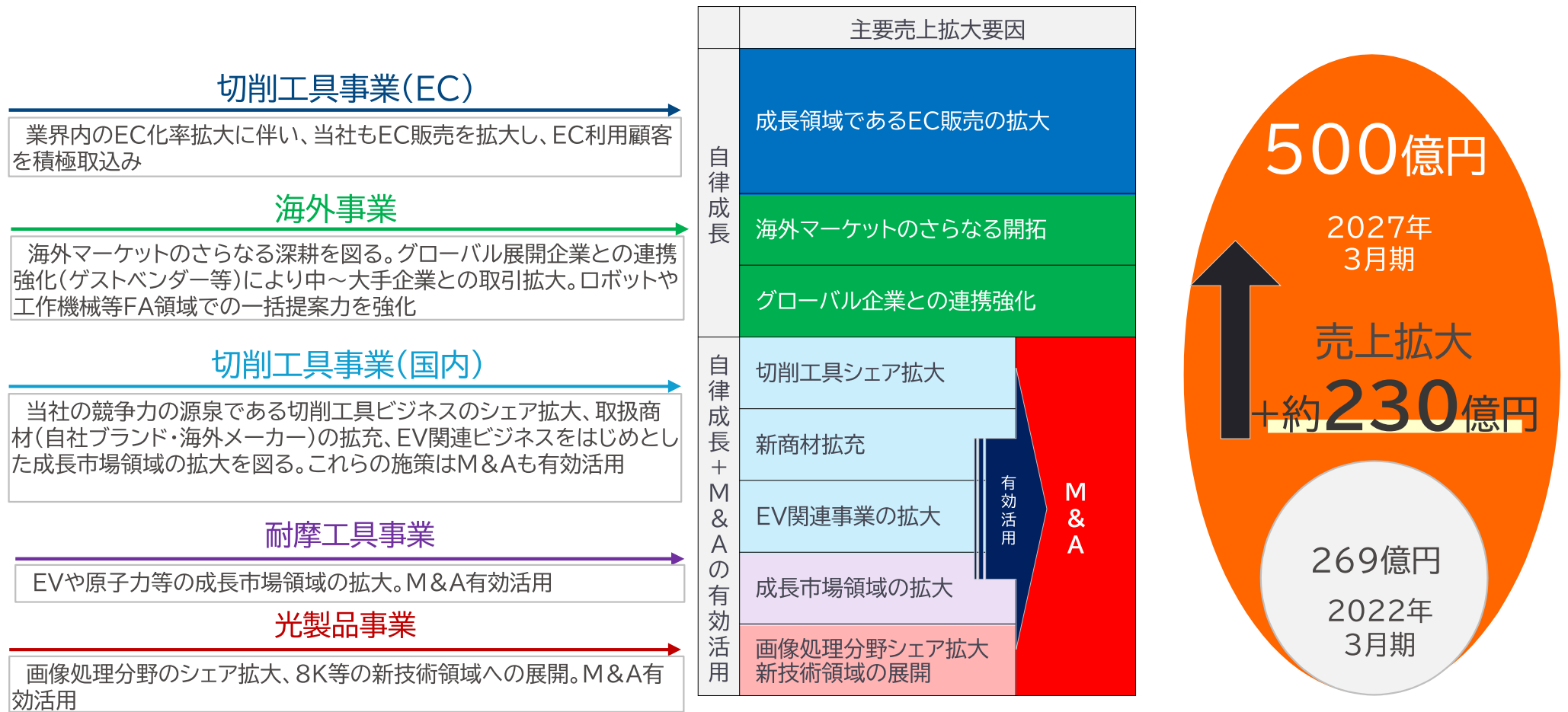
- 3.収益性向上・強靱な財務体質の実現
- 4.人材戦略・働き方改革・DXの推進

5.サステイナブル経営の推進、IR・ガバナンスの強化

「サステイナブル基本方針・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イナブル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プライム上場維持基準適合に向けて、IR・ガバナンスの強化を推進

4-1.(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

- 切削工具における圧倒的地位の確立等を目的として、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



4-1.(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、IR・サステナブル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・製品開発への投資

- 新商材の在庫ラインナップ拡充に係る投資を予定
- 真の生産性向上に貢献する高度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

20
億円

IR・サステナブル経営推進のための投資

- IR強化のための投資を予定
- サステナブル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)

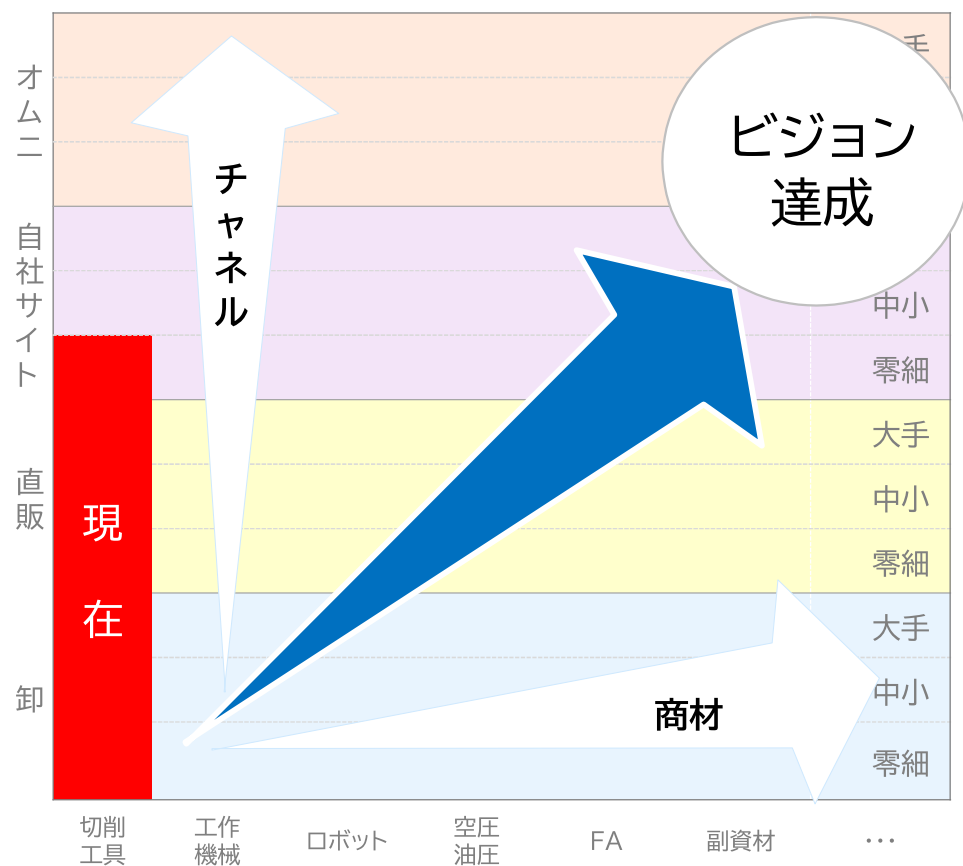
5
億円

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

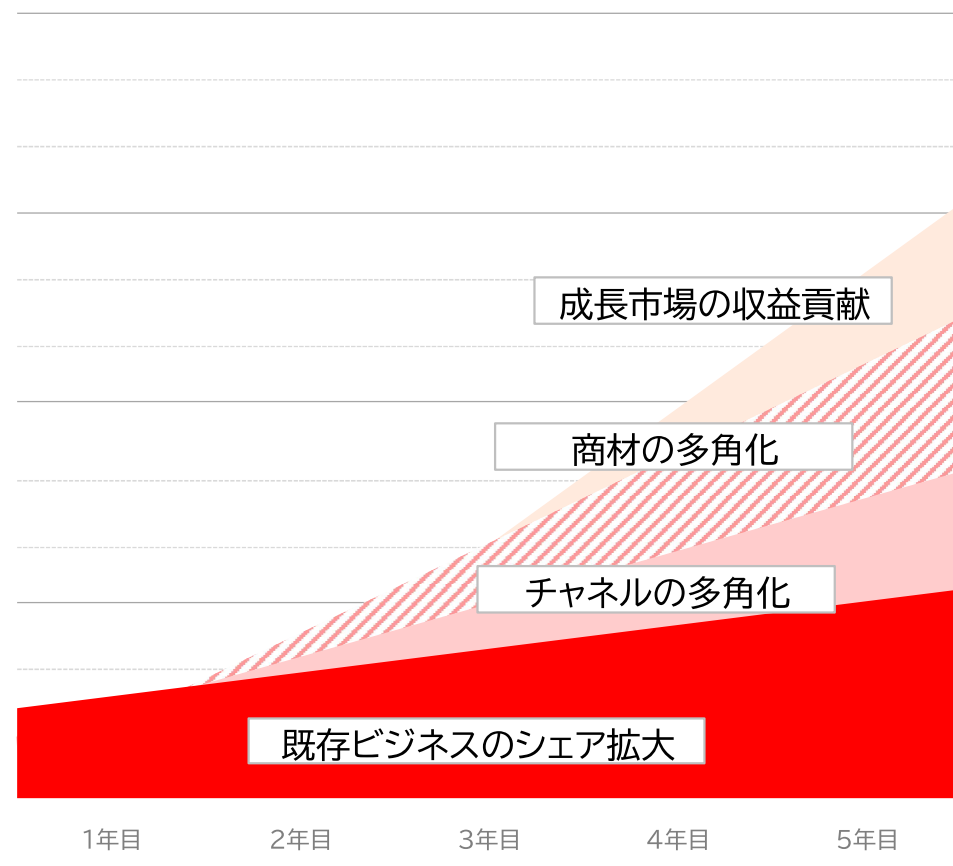
事業展開イメージ

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

商品粗利率の改善による収益性向上

- 独自で海外の優秀なメーカーを掘り起こし「Cominix商品」として販売していることが当社の競争力の源泉であります。引き続き専門メーカーの発掘を行うとともに、当社独自のPBブランドの開発・販売も推進することで、商品粗利率の改善を進めます

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

- 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します

WEB注文比率向上・コールセンター化・ロジ環境整備による収益性向上

- 直近実施した販売店向けのBtoB受発注システムの継続見直しや、着手中の営業事務のコールセンター化を推進しWEB受注比率の向上や営業事務費用の大幅な削減を目指します
- ロジスティクス環境を整備し高付加価値な物流を提供(最適拠点、在庫配置)し、省人化・自動化も推進いたします

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。また、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します

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

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(2022.3実績 0.7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

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

機動的な資本政策の実施

- 政策保有株式の縮減をはじめとして資本の有効活用を図る
- 成長戦略の実現に向けた機動的な資本政策を実施

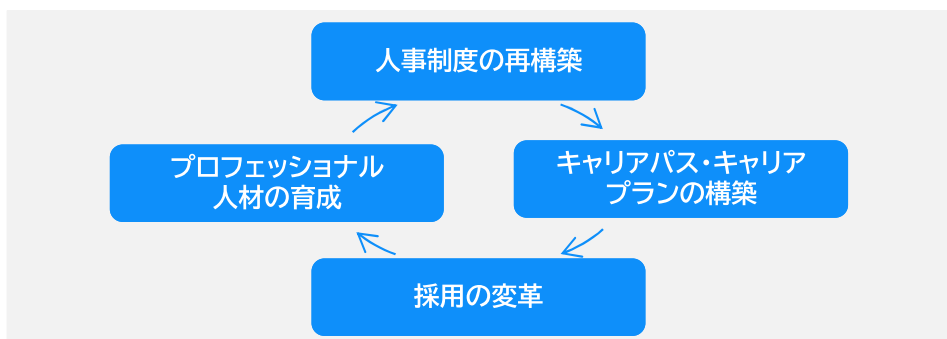
強靱な財務体質の実現

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、以下の4つの観点「人事制度の再構築、キャリアパス・キャリアプランの構築、採用の変革、プロフェッショナル人材の育成」から主体性のある人材の育成と多様性のある人材の活用を推進

大項目	中項目	当社の対応目標	対応するSDGs
人材育成	人事制度の再構築	人事制度を再構築するとともに、新制度に対応した管理職研修を実施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	 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう
	キャリアパス・キャリアプランの構築	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)や若手海外研修等を実施	
	採用の変革	人材獲得方法の変革。ジョブ型採用への転換や就業意欲向上による主体性発揮、仕事と人材の適合による早期離職を防止	
	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

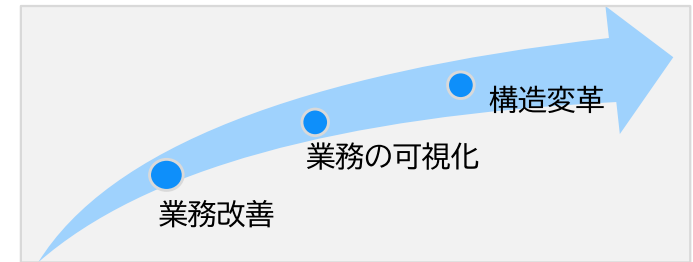
働き方改革

▶ 当社で働く多様な従業員が、持てる力を最大限発揮し、誇りとやりがいを持って活躍できる企業を実現する 観点から、ダイバーシティ&インクルージョンに取り組む

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	2027年3月期末までに 女性管理職比率 10%(昨年度実績 3%)	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	2027年3月期末までに 有給消化率 75%(昨年度実績46%)	8 働きがいも 経済成長も
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



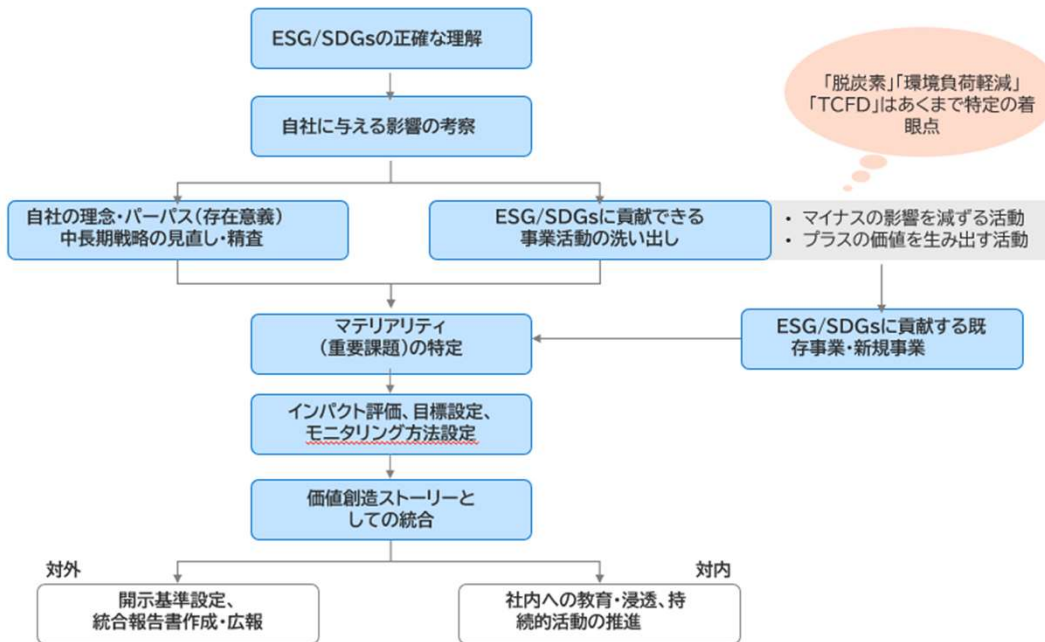
4-5.(戦略骨子5-1).サステナブル経営の推進、IR・ガバナンスの強化



サステナブル経営の推進

- サステナビリティ推進にあたっては、委員会傘下でマテリアリティワーキンググループ(WG)として活動。国際機関の基準も参照しつつ、マテリアリティ特定と価値創造ストーリーを作成
- マテリアリティの特定にあたっては、未来からの要請及び社会からの要求と、事業との関連性や自社の想いを織り込み、両者にとっての重要なSDGsのゴールを特定していく(※以下右図のマッピングは他業界事例)

マテリアリティ特定までの取り組みステップ



SDGsのゴールマッピングイメージ



4-5.(戦略骨子5-2).サステナブル経営の推進、IR・ガバナンスの強化



サステナブル経営の推進 E(環境)

➤ 環境への取組みとして、自然環境に配慮し保護する様々な施策を推進

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	 11 住み続けられるまちづくりを  12 つくる責任 つかう責任  13 気候変動に具体的な対策を
	CO2排出削減の取組み推進	各事業所でのCO2排出削減の取組みを推進してまいります	
	環境優良商品の普及	あらゆる商品やサービスの流通に携わる企業として、全社をあげて環境優良商品の普及に努めてまいります	
	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	
	社会貢献活動を実施	地域貢献活動をはじめとした社会貢献活動を推進してまいります	



4-5.(戦略骨子5-3).サステナブル経営の推進、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)

- 中長期的な企業価値向上を目指したガバナンスの強化を推進
- 2022年4月のプライム市場への移行に伴い、一層のコーポレート・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、プライム市場のみに適用、あるいはプライム市場に加重される次の各原則についても、実施に向けて取組みを加速

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)	 16 平和と公正をすべての人に
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検討を開始	
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	導入検討中	
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	2022年4月より導入検討を開始	

4-5.(戦略骨子5-4).サステナブル経営の推進、IR・ガバナンスの強化

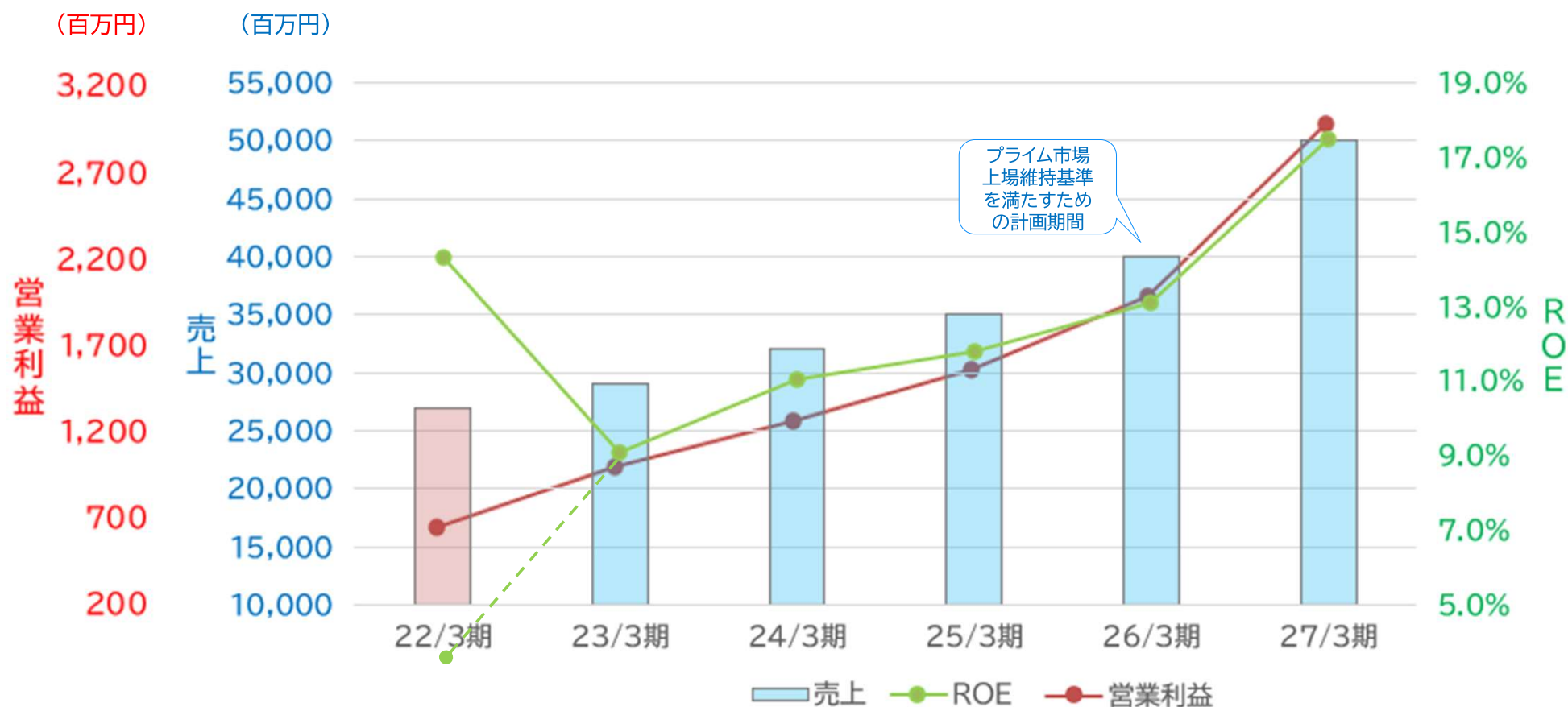
IRと情報開示の強化

- 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。以下の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
- 統合報告書の作成、HP見直し等の検討を推進し、各種ツールの充実を図る
- 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	2022年3 月期	2023年3 月期	2024年3 月期	2025年3 月期	2026年3 月期	2027年3 月期
ツール	決算短信	英文開示の検討		対応済 (2022.4)				
	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	コロナ禍でペンディングとなっていたIRフェアの出展を検討					
	IR担当組織	専任組織化の検討				検討開始		

5. 定量目標

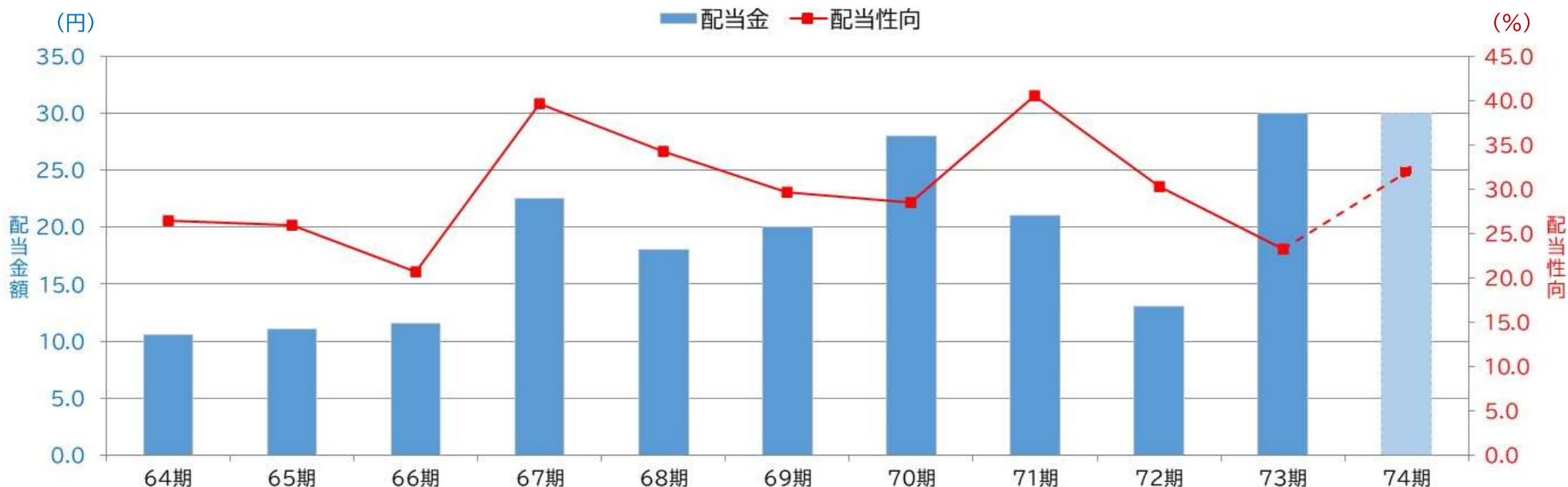
- 本計画の最終年度(2027年3月期)では、連結売上高500億円、営業利益30億円を目指す
- 売上高・営業利益の他、M&Aを含めた積極的な投資を実施することからROEも重要指標とし、目標管理を実施




(※) 22/3期は、旧本社ビルの土地・建物の売却益665百万円を特別利益に計上。当該利益を除いた当期純利益は223百万円となりROEは3.6%

6.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
- 進行期である74期は、配当金額30円・配当性向31.9%を予想
- 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期は旧本社ビルの土地・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 大阪府中央区南本町1-8-14
JFE 堺筋本町ビル9階

TEL 06-7663-8323 / FAX 06-7663-8228