

2022.11.28



CREATION
with

Cominix

切削工具の高度専門商社

株式会社Cominix
2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

1 会社概要と事業概要

P4～

2 2023年3月期 第2四半期業績ハイライト

P10～

3 2023年3月期 今後の見通し

P16～

4 参考資料:Cominixグループの強み／新中長期経営計画

P19～

1 会社概要と事業概要

P4～

2 2023年3月期 第2四半期業績ハイライト

P10～

3 2023年3月期 今後の見通し

P16～

4 参考資料:Cominixグループの強み／新中長期経営計画

P19～

1. Cominix 会社概要

会社名	株式会社Cominix (Cominix Co.,Ltd.)
代表者	柳川 重昌
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 (※2021年11月に本社を移転いたしました)
資本金	3億5,019万円 (2022年3月末現在)
連結売上高	269億円 (2022年3月期)
決算期	3月
従業員数	連結:492名、単体:201名 (2022年9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)

卸 売 業

総 合 商 社

専 門 商 社

一般機械工具卸売業

工作
機械



工作機械の国内受注額は約1兆5,000億円と推定

機械
工具

切 削
工 具



当社の主たる取扱商品。
切削工具の年間販売額は約4,000億円と推定

測定工具

- ・ノギス・三次元測定機
- ・マイクロメーター



作業工具

- ・スパナ
- ・ドライバー



伝導工具

- ・ベアリング
- ・ベルト・プーリー



工作用工具

- ・チェーンブロック
- ・コンプレッサー・グラインダ



2. 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



3. 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・構成比

切削工具事業

自動車エンジン部品などの金属加工業者を中心に、超硬切削工具及び特殊鋼切削工具を販売
 その他、研削工具、保持工具、精密測定機器を販売



セグメント売上高

167億円

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缶工具や、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



セグメント売上高

25億円

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、ロシアなどの海外顧客向けに切削工具、耐摩工具、鉱物資源等を販売



セグメント売上高

56億円

光製品事業

半導体、液晶、太陽電池向けの外観検査装置への搭載用として、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

12億円

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

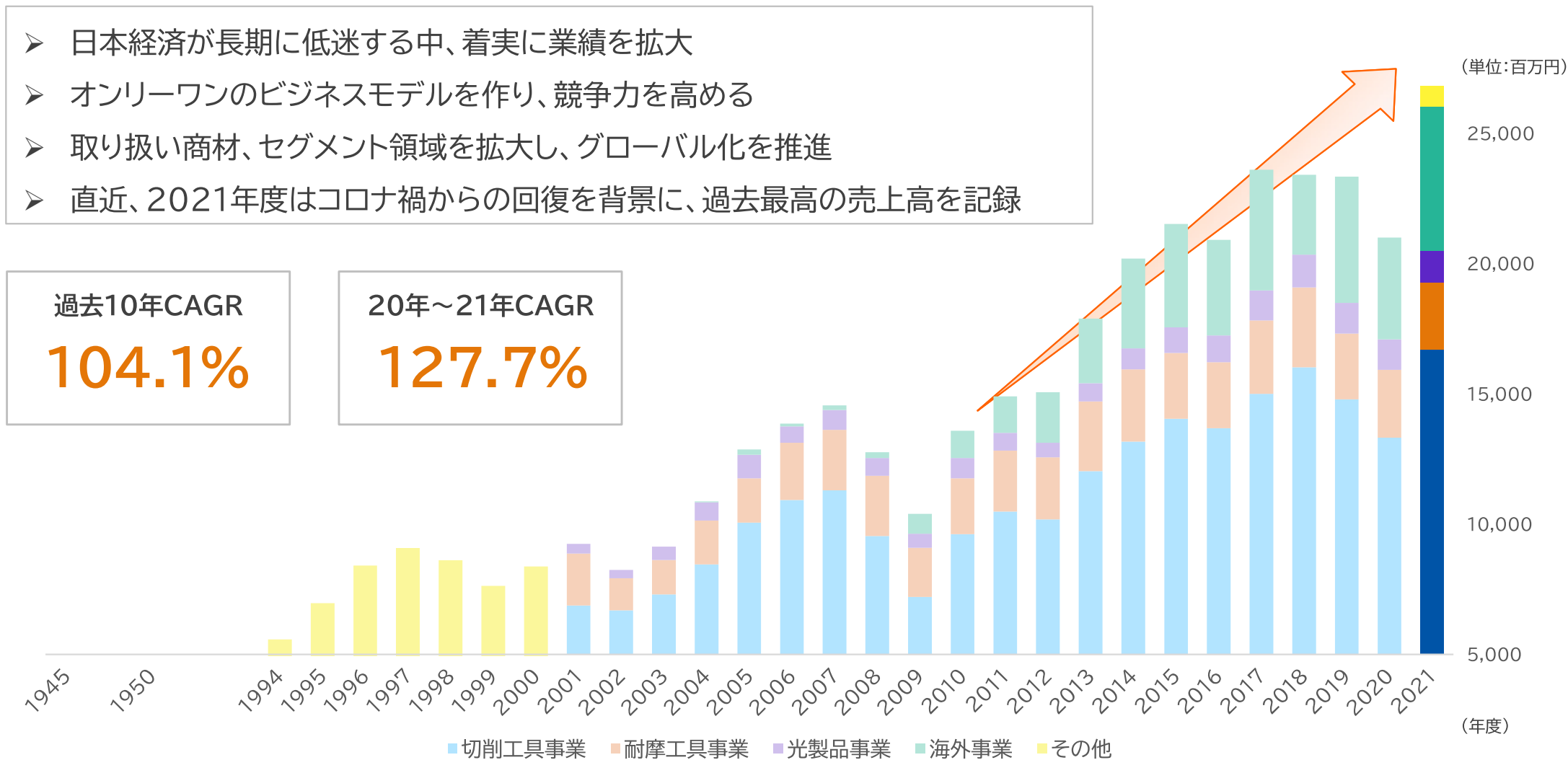
報告セグメントに含まれない事業セグメントとして、株式会社川野辺製作所において切削工具等を製造・販売

・記載のセグメント売上高は、2022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

4. 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、2021年度はコロナ禍からの回復を背景に、過去最高の売上高を記録



1 会社概要と事業概要

P4～

2 2023年3月期 第2四半期業績ハイライト

P10～

3 2023年3月期 今後の見通し

P16～

4 参考資料:Cominixグループの強み／新中長期経営計画

P19～

1. 2023年3月期 第2四半期 連結業績概要

(1) 業績サマリー

- 新中長期計画に掲げた「収益性向上」と「新領域・成長分野への積極展開」へ注力し、売上・利益とも伸長
- 営業外収益に為替差益97百万円(前期比+85)を計上

単位:百万円	22/3期 2Q実績 (前年同期)	23/3期 2Q実績 (第2四半期累計)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	13,207	14,173	+966	+7.3%
売上原価	10,493	11,140	+647	+6.2%
売上総利益	2,713	3,033	+319	+11.8%
販管費	2,376	2,596	+220	+9.3%
営業利益	337	436	+99	+29.5%
営業外収益	112	178	+65	+58.4%
営業外費用	42	24	▲17	▲41.2%
経常利益	407	590	+182	+44.8%
税引前当期純利益	420	635	+215	+51.3%
当期純利益	315	423	+107	+34.2%

1. 2023年3月期 第2四半期 連結業績概要

(2) セグメント別業績

単位:百万円	22/3期 2Q実績 (前年同期)	23/3期 2Q実績 (第2四半期累計)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	13,207	14,173	+966	+7.3%
切削工具事業	8,231	8,214	▲ 17	▲ 0.2%
耐摩工具事業	1,288	1,296	+7	+0.6%
海外事業	2,670	3,432	+762	+28.6%
光製品事業	573	868	+295	+51.5%
eコマース事業	4	7	+2	+72.8%
その他	440	355	▲ 84	▲ 19.3%
セグメント利益	337	436	+99	+29.5%
切削工具事業	29	124	+94	+325.8%
耐摩工具事業	84	56	▲ 27	▲ 32.7%
海外事業	162	207	+45	+27.9%
光製品事業	30	84	+53	+173.4%
eコマース事業	▲ 29	▲ 46	▲ 16	—
その他・調整額	60	10	▲ 49	▲ 82.1%

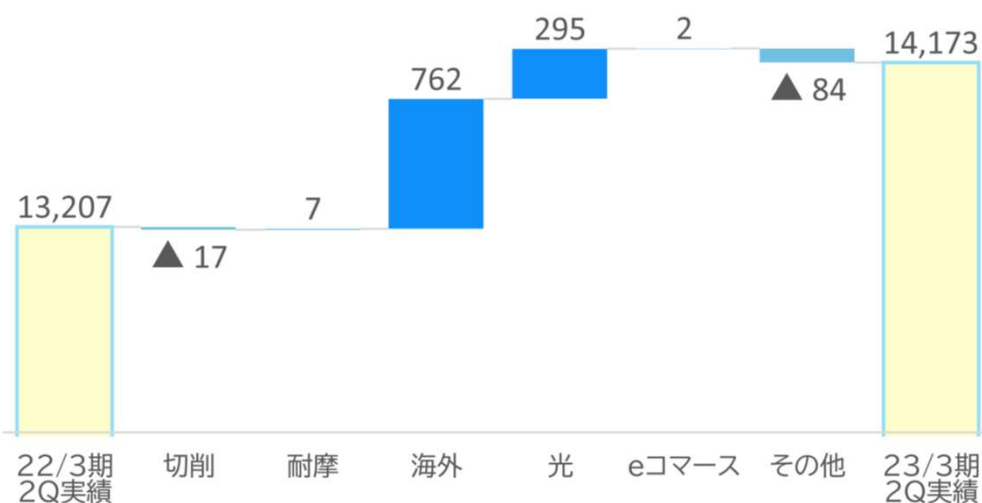
1. 2023年3月期 第2四半期 連結業績概要

(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ける半導体不足に伴う減産・生産停止など厳しい市場環境により売上高は伸び悩んだ一方で、仕入コストの上昇を着実に製品販売価格への転嫁を実行し、減収増益
	耐摩工具事業	主要販売先である製缶メーカー向けへの販売が低調に推移する中、成長分野であるEV関連、特にバッテリー関連の受注獲得に積極的に展開。売上高は微増で推移したが、利幅は減少し、増収減益
B	海外事業	特に中国での行動制限の緩和からの回復基調と、円安の影響を追い風に、Cominixグループ全体でのグローバル展開を加速させたことで、中国や米国で受注が拡大し、増収増益
	光製品事業	世界的な半導体不足の影響はあるものの、昨年度に事業譲受した画像処理ビジネスの進展に注力し、積極的な部材の確保による既存ビジネスの拡大と新規開拓によるシェア拡大に努め増収増益
	Eコマース事業	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、顧客ニーズに合わせたサイト改修等、業績拡大に向けての基盤づくりを積極的に展開したが、事業の立ち上げ間もないこともあり増収減益

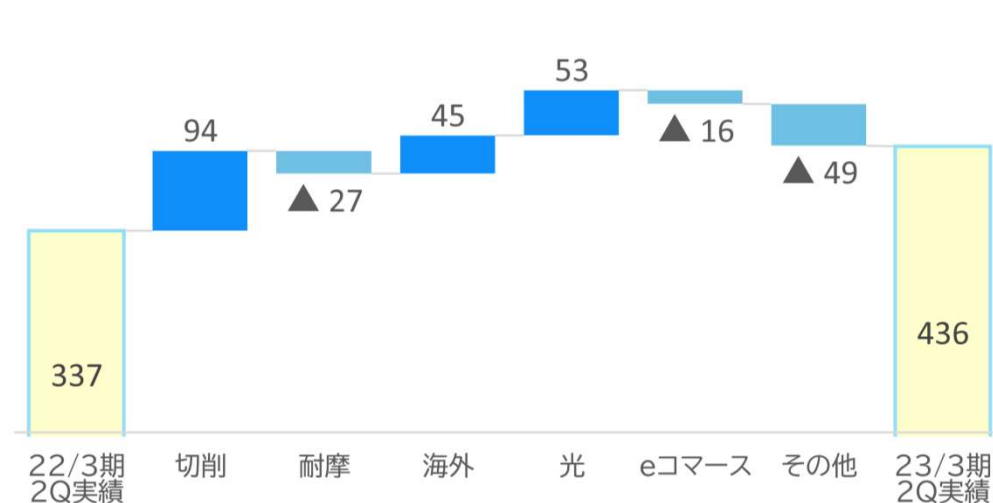
売上高の増減

【単位:百万円】



営業利益の増減

【単位:百万円】



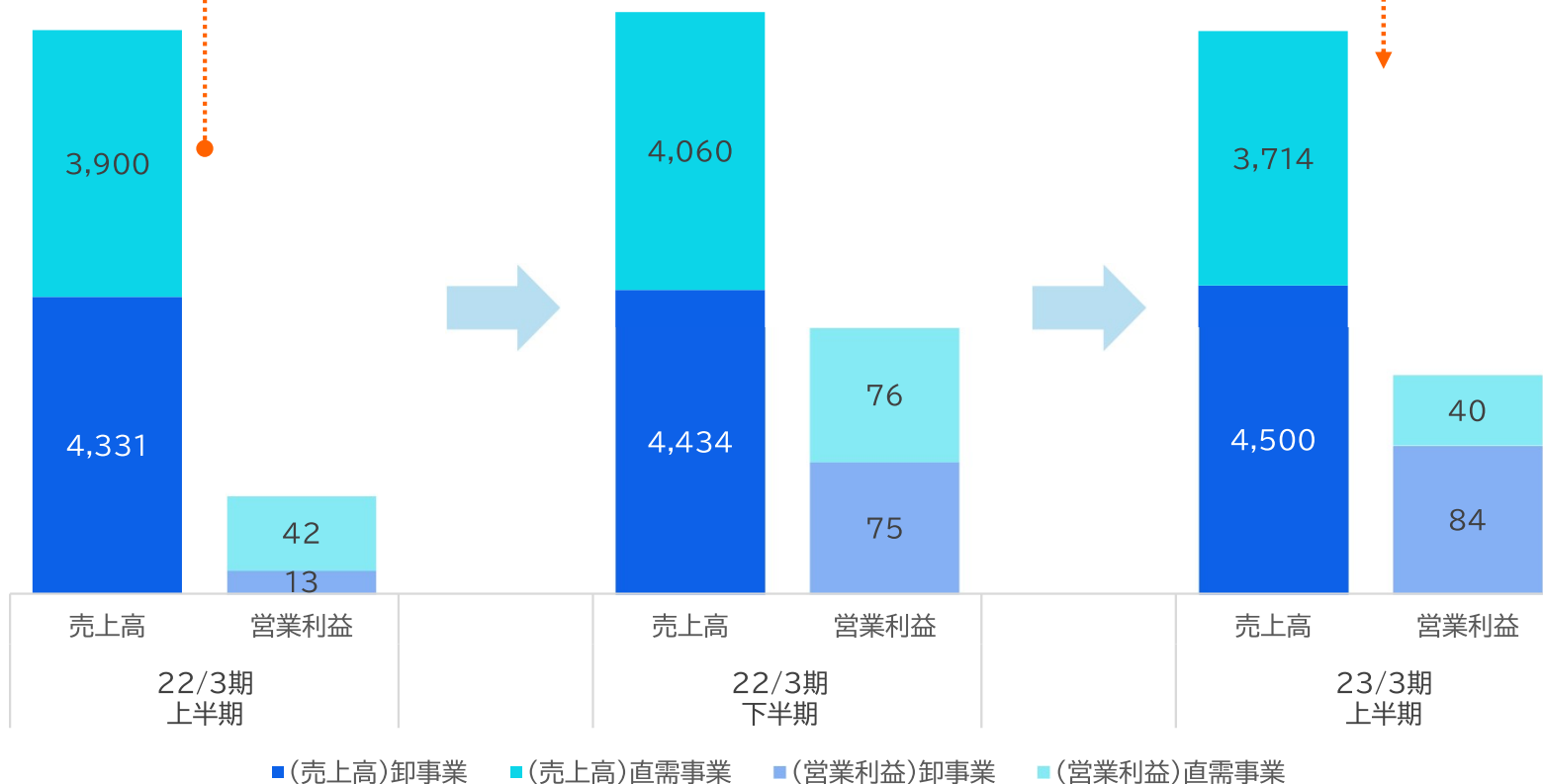
1. 2023年3月期 第2四半期 連結業績概要

(3-A) 切削工具セグメント・業績ハイライト

- 卸事業は売上高、営業利益とも堅調に推移。仕入コストの上昇に対して、着実に製品販売価格への転嫁を実施
- 直需事業は、市場環境を受けやすく、今上半期は自動車業界における半導体不足に伴う減産・生産停止が大きく影響

前年同期比

(単位:百万円)



卸事業 売上高
前年同期比
+3.9%

直需事業 売上高
前年同期比
▲ 4.7%

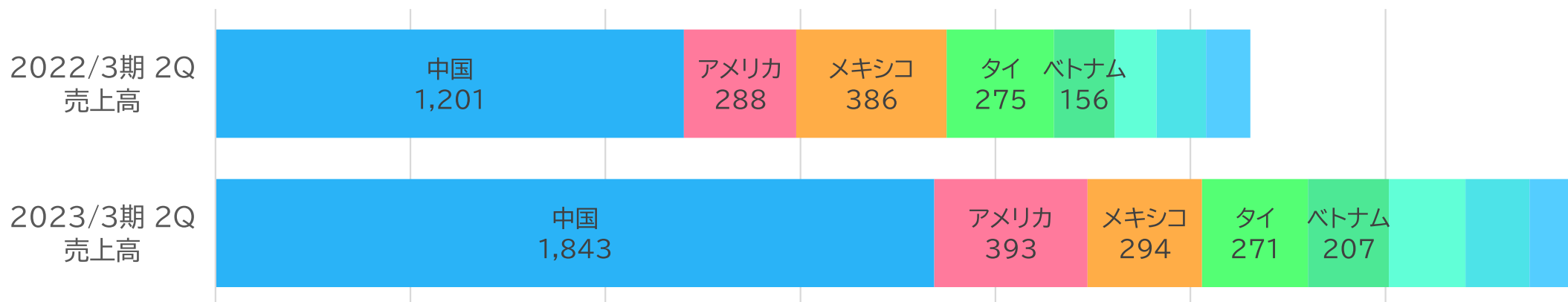


1. 2023年3月期 第2四半期 連結業績概要

(3-B) 海外事業セグメント・業績ハイライト

- 2021年12月に、中国における販売力強化のため「**広州加茂川国際貿易有限公司**」をM&Aにより子会社化
- 円安の影響も追い風に、中国やアメリカを中心として堅調に推移。セグメント売上高は前年同期比+28.6%で伸長

(単位:百万円)



中国

上半期は、広州加茂川の子会社化もあり、大幅に伸長。上海ロックダウンからの回復基調となったものの、自動車業界は減産傾向であり、堅調な機械業種・家電関連に期待

アメリカ

上半期は、EVバッテリー向けの工具の受注を中心に、業績を順調に拡大。引き続き取引の深耕や営業人員の強化等に注力

メキシコ

上半期は、日系自動車メーカーを中心に半導体不足の影響から工場の減産が相次ぎ、前年同期比▲23.8%と減収。但し、下半期は、不調も底打ちとなり回復基調

タイ

上半期は、メキシコ同様、日系自動車メーカーの生産減が影響し、前年同期比微減。但し、下半期は、自動車生産回復基調

ベトナム

上半期は、コロナの感染状況が一段落し、製造業を中心に景況感は上向きとなり、業績は堅調に推移。円安の状況から、工具の現地調達割合の減少が懸念事項

1 会社概要と事業概要

P4～

2 2023年3月期 第2四半期業績ハイライト

P10～

3 2023年3月期 今後の見通し

P16～

4 参考資料:Cominixグループの強み／新中長期経営計画

P19～

1. 2023年3月期 連結業績予想

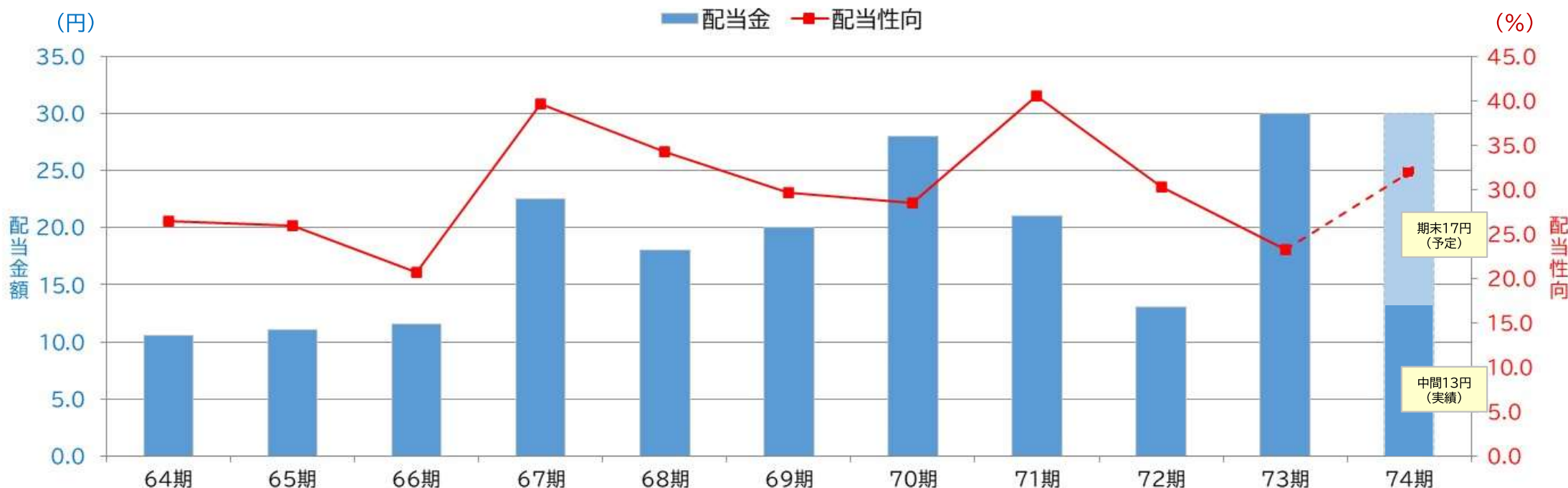
- 2023年3月期を開始年度とする新中長期経営計画を策定し、2022年5月に公表済
- 上半期は、上半期計画値に対して**売上高 100.5%、営業利益 101.8%**と順調に進捗
- 年間計画値に対しては、**売上高 48.8%、営業利益 43.6%**で進捗中
- 連結業績予想について、2022年5月9日時点の公表数値から変更なし
- 当期純利益の減収予想は、22年3月期に旧本社ビルの土地・建物の売却益を特別利益に計上したため

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%

2.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
- 進行期である74期は、中間配当13円(実績)、期末配当17円(予定)、**年間配当30円・配当性向31.9%**を予定
(年間配当予想は、2022年5月9日時点の公表した配当予想から変更なし)



(※) 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

1 会社概要と事業概要

P4～

2 2023年3月期 第2四半期業績ハイライト

P10～

3 2023年3月期 今後の見通し

P16～

4 参考資料:Cominixグループの強み／新中長期経営計画

P19～

Cominixグループ 4つの強み

強み 01

商品力 独自商材の販売

- 専門商社として圧倒的品揃え
- Cominix商品として、高品質な商品の掘り起こし
- 新規取扱商材の展開

強み 02

独自の販売方法

- 直販部門／卸部門の2部門制によるシナジー
- テクニカルセンターの設立
- 在庫センターの整備

強み 03

積極的な海外展開

- 成長著しい海外市場で急拡大する日系企業の海外移転をフォロー
- 国内市場へのシナジー効果

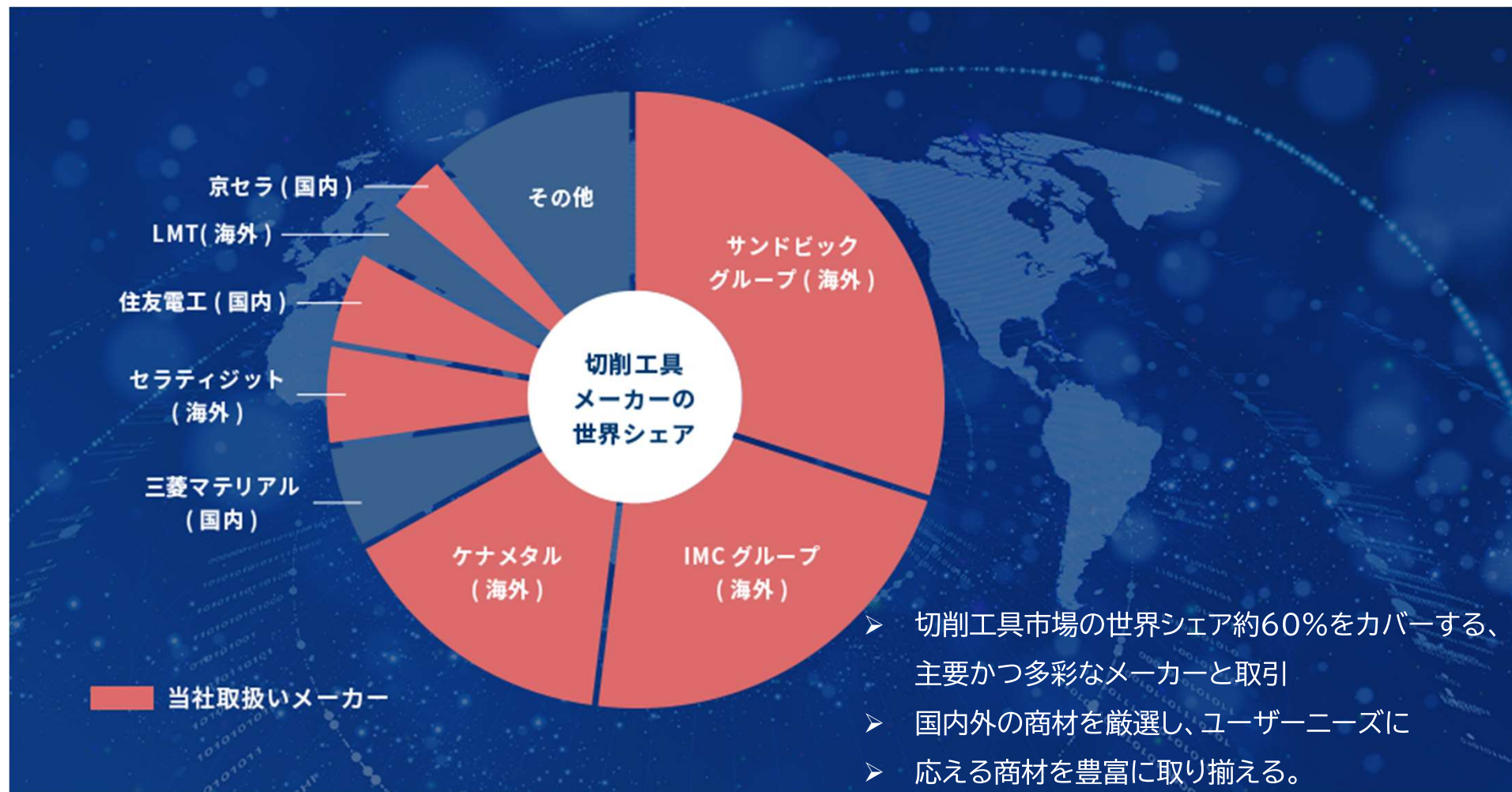
強み 04

M&Aの活用

- 大手ユーザーに強い販社の囲い込み
- 商流を確保し売上増
- 積極的なM&Aを実施しグループの成長に実績

1. 商品力／独自商材の販売

(1) 専門商社としての商品力



1. 商品力／独自商材の販売

(2) Cominix商品として、独自の高品質商品を掘り起こし

- 海外の優秀なメーカーを掘り起こし、「Cominix商品」として取り扱い
- 独自の高品質商品を掘り起こし、10数社の専門メーカーの総代理店として展開

Cominix商品の紹介



1. 商品力／独自商材の販売

(3) 新規取り扱い商材の展開

- 各事業部において、新規の取扱商材を拡充することで企業成長を加速化
- 新商材拡充により、あらゆる顧客のニーズに対応し、企業価値を向上

新規取扱商材 事例_切削工具・耐摩工具

市場環境にあわせた商材の拡充

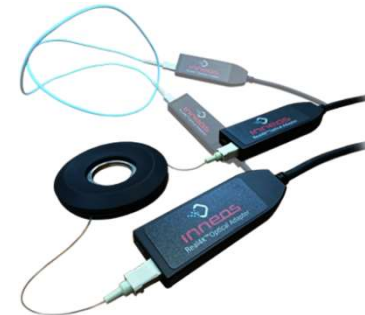


ものづくり現場を支える産業用ロボットや、EV車
車載用の二次電池製造向け工具など

当社の技術力の根幹である製造業向け・切削工
具に関連する新商材を随時拡充。EV車拡大の潮
流など市場環境の変化にも対応

新規取扱商材 事例_光製品事業

次世代技術に対応した商材の拡充



INNEOS社

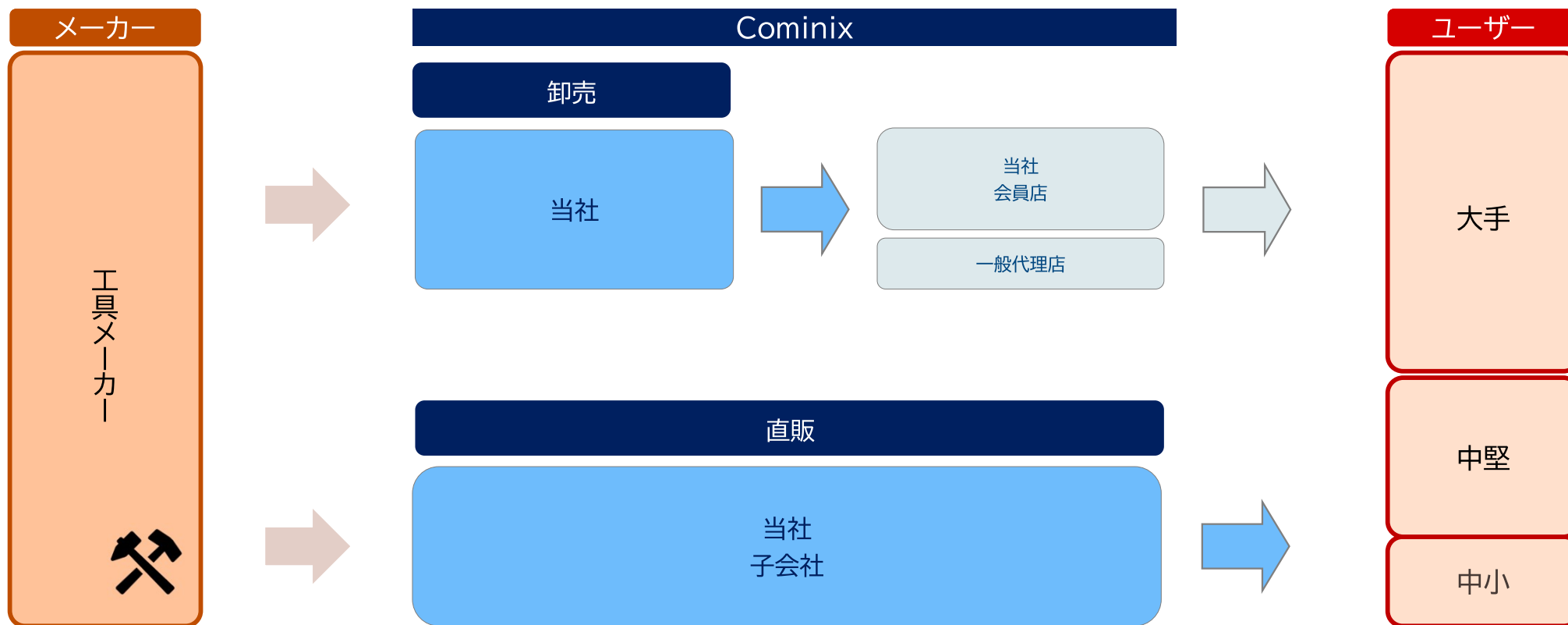
次世代の8K映像伝送技術を有する
INNEOS社のオプティカルアダプター

光製品事業では、25年の経験・実績を基に、光の
プロフェッショナルとして今後も8K対応商品の
取扱いをはじめとした次世代技術に対応

2. 独自の販売方法

(1) 直販部門／卸部門 2部門制のシナジー

- 商品力と提案力を最大限に活かした販売形態で大手ユーザーから中小ユーザーまで網羅
- 直販部門で「新商材の発掘」、卸部門で拡販「規模の利益」を得るシナジー効果



2.独自の販売方法

(2) テクニカルセンターの確立

- 顧客のテスト加工、商品加工データ収集、社員教育等に活用。技術営業体制拡充
- CAD/CAMソフト、ツールスコープ導入によりユーザーとの密着度を上げる取組みを実施

テクニカルセンターの概要



設立5年目をむかえ『近未来工場』のモデルを体現しユーザーとの密着度を上げていく各種取組みを実施。

- ・CAD/CAMシミュレーション
- ・ツールマネジメントシステム
- ・ツールスコープ
- ・マシニングセンタ 等

いつでもどこでも新情報
最新テクノロジーや製品情報を、必要十分な情報量にピックアップしてお届けいたします。

ツールマネジメントシステム
テクニカルセンターでは次世代型の工具管理システムを導入しています。このシステムでは、工具の適切な取り出し・入庫・発注のサポートを行います。

CAD/CAM シミュレーション
テクニカルセンターではCAD/CAMソフトを用いた工程改善・立ち上げ作業の効率化をご提案しています。

KOMET® ツールスコープ
テクニカルセンターではKOMET社製 ツールスコープを使い、加工状況を常に監視・管理しています。

2.独自の販売方法

(3) 在庫センターの整備

- 本社、1支社、4支店、その他22ヶ所の営業拠点網で国内ユーザーをカバー
- 大阪・北関東・名古屋にロジスティクスセンターを配置。全国どこでも翌日午前中配送可
- 2022年3月期は四国出張所を5月に開所。四国エリアの顧客開拓を推進

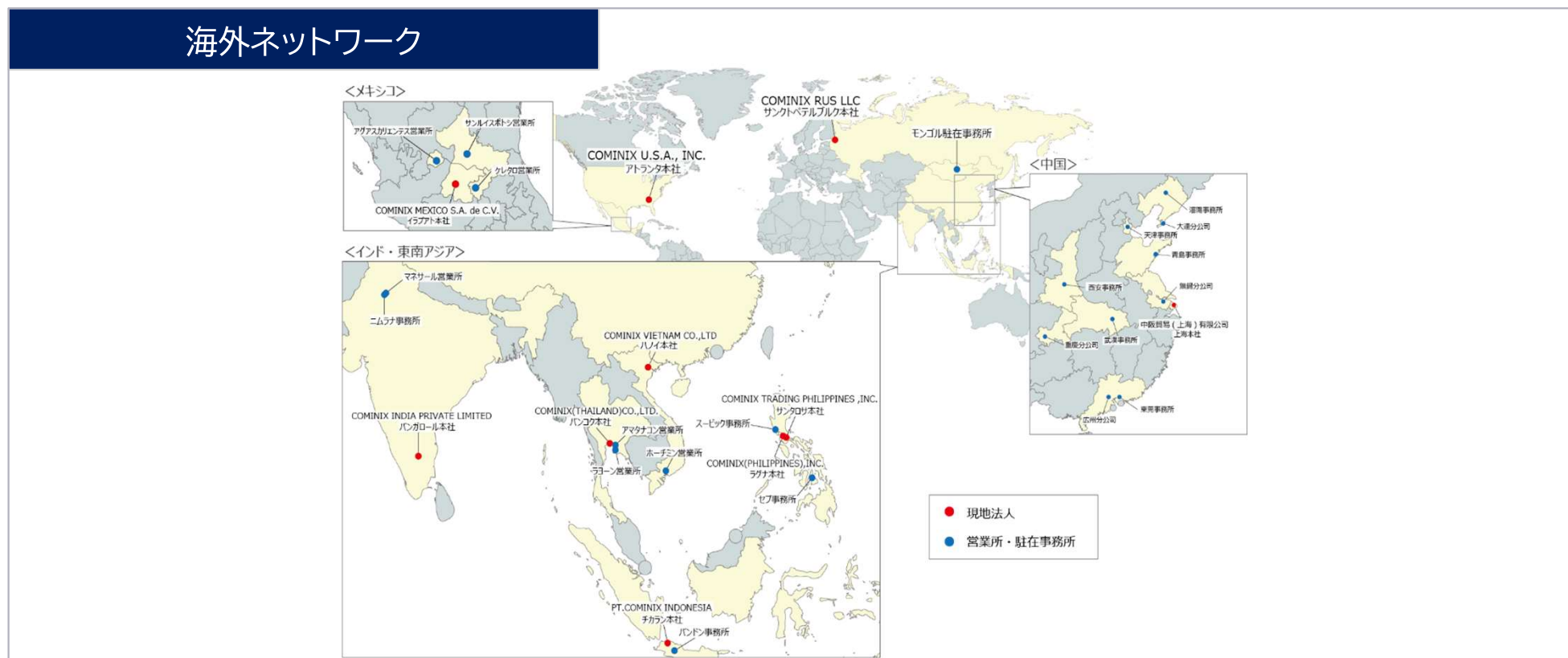
国内ネットワーク



3. 積極的な海外展開

(1) 海外ネットワークと国内市場へのシナジー

- 新興国を中心にアジアと中米に10カ国、32拠点を開設
- 競合他社にはない海外展開により、急拡大する日系メーカーの海外拠点を開拓
- 海外で獲得したユーザーの国内拠点を開拓することで、シナジー効果も発生



4. M&Aの活用

(1) M&Aの活用

- 大手ユーザーを顧客に持つ有力代理店を囲い込み
- 後継者がいない、顧客の海外進出に対応できない等の企業を友好的に買収
- 直近で2022年3月期に1件のM&Aを実施。引き続き成長戦略として積極的にM&Aを検討

M&A実績

時期	社名	目的等
1995年	山崎兄弟商会株式会社	中国地方における販売力強化（主に自動車メーカー向け）
2009年	武和テック有限会社	関西地方における販売力強化（主に農機メーカー向け）
2010年	株式会社CST	関東地方における販売力強化（主に自動車、電機、建機メーカー向け）
2013年	日三工業株式会社	関東地方における販売力強化（主に自動車、建機メーカー向け）
2013年	共栄機工株式会社	関東地方における販売力強化（主に自動車、建機、農機メーカー向け）
2020年2月	大西機工株式会社	関西地方における販売力強化（主に鉄道・電機メーカー向け）
2020年8月	株式会社東新商会	関東地方における販売力強化（主に切削工具卸専門商社向け）
2020年9月	株式会社澤永商店	九州地方における販売力強化（主に電機メーカー向け）
2020年12月	株式会社川野辺製作所	切削工具事業の製造分野における事業領域拡大・拡充
2021年12月	広州加茂川国際貿易有限公司	中国における販売力強化（主に自動車、総合電機メーカー向け）

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

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

切削工具専門商社からの脱皮
 真の生産性向上に貢献する高度専門商社へ

重点施策は毎年ローリングし
 外部環境の変化に対応

重点施策

「持続的成長」と「改革」の実現に向けた5つの戦略で重点施策を実行

◆重点施策は年度毎に見直し

中長期基本方針

真の生産性向上に貢献する高度専門商社を目指す戦略

◆事業価値の向上～数値目標の達成
 →P24以降に「持続的成長」「改革」にむけた戦略を記載

◆社会価値の向上～サステナブルな社会の実現
 →P33以降に「サステナブル経営の推進、IR・ガバナンスの強化」にむけた戦略を記載

中長期ビジョン

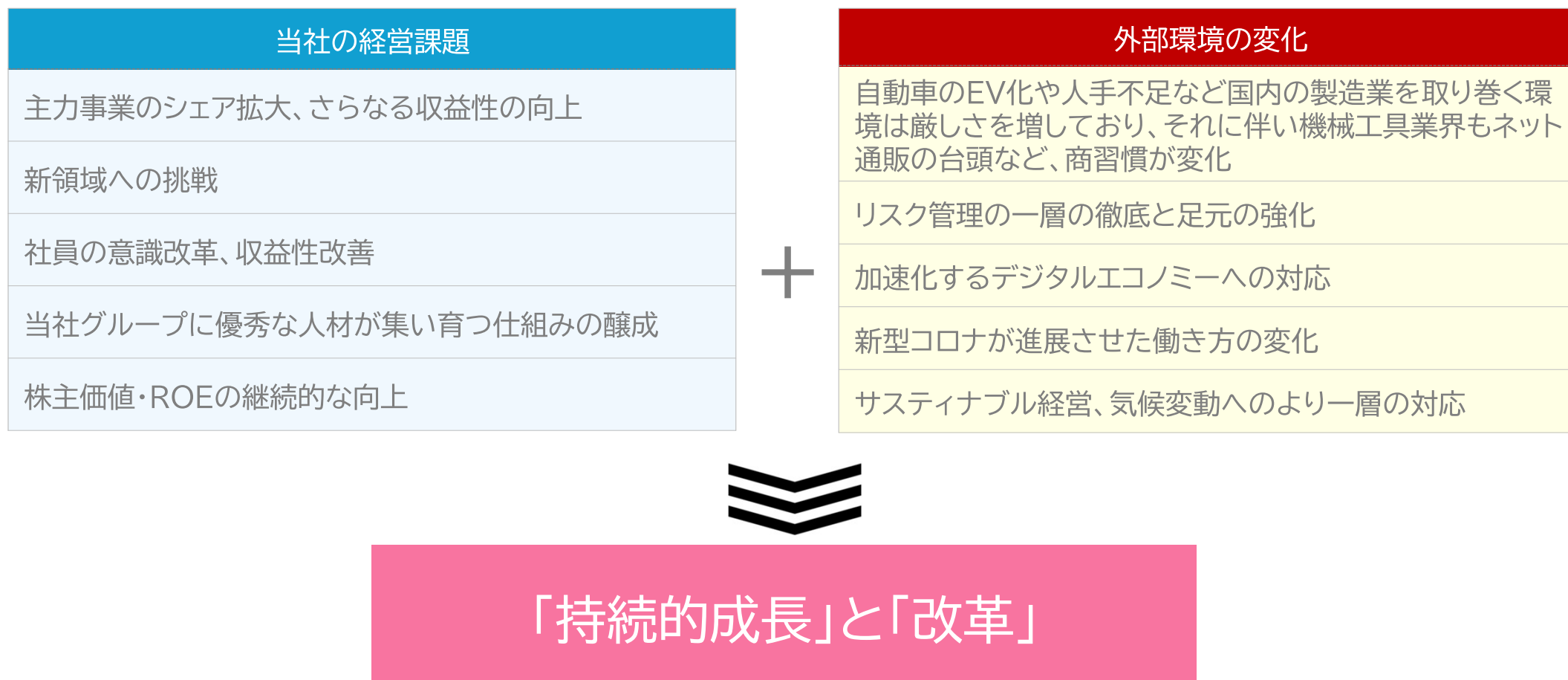
経営理念に基づき企業価値向上

◆業績・IR・資本政策・サステナビリティ



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

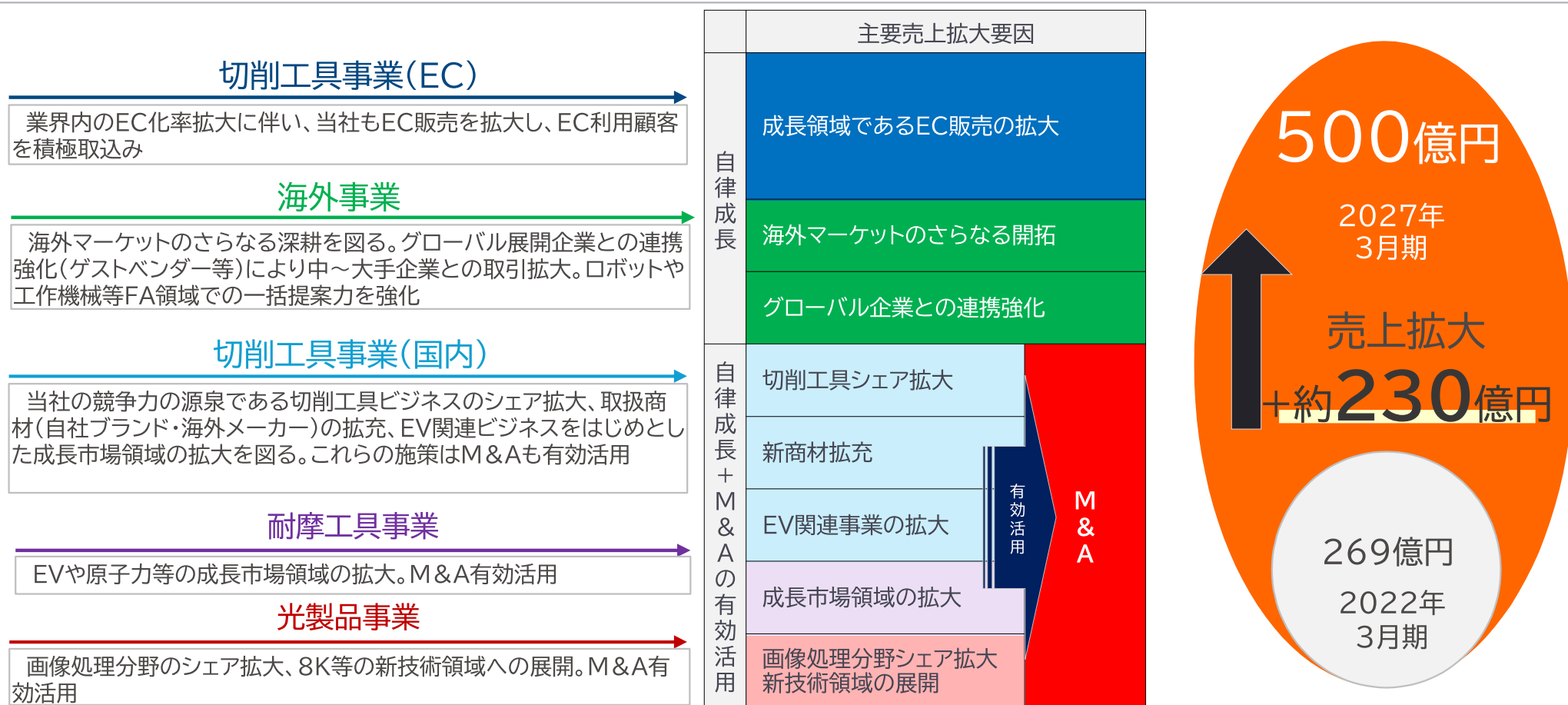
4.人材戦略・働き方改革・DXの推進

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・サステイ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・サステイ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
- サステイ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)

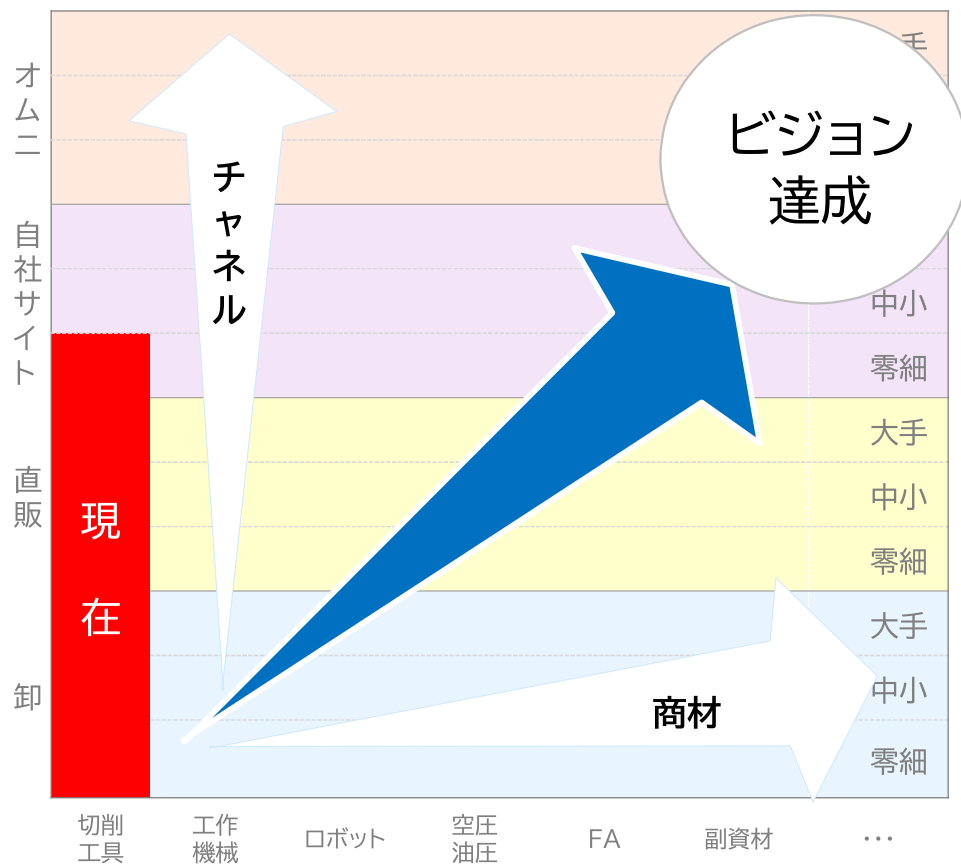
5
億円

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

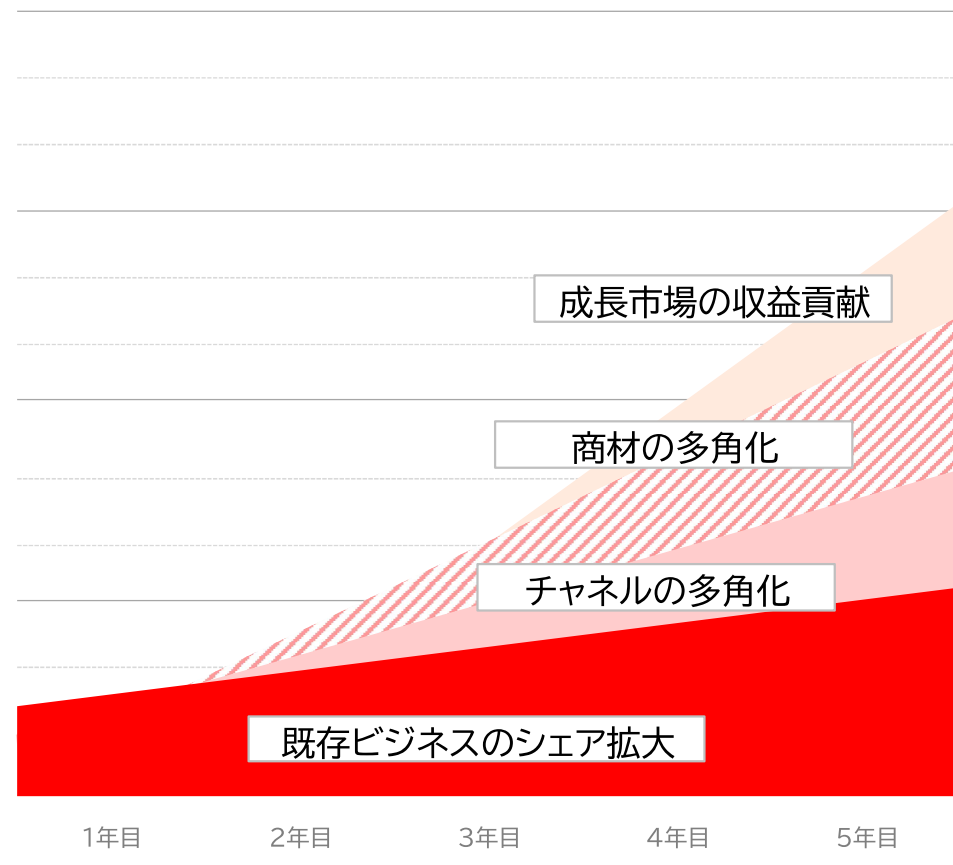
事業展開イメージ

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

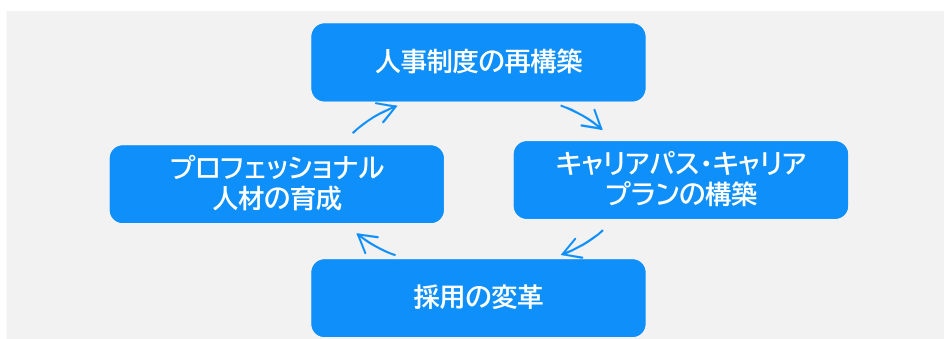
強靱な財務体質の実現

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

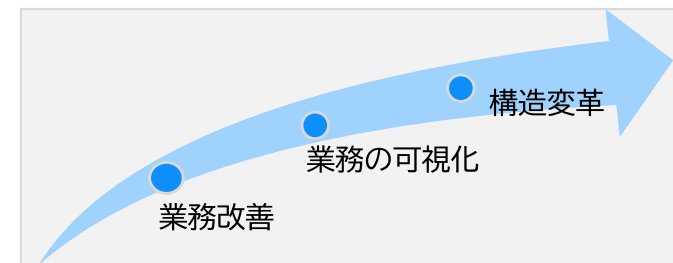
働き方改革

▶ 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



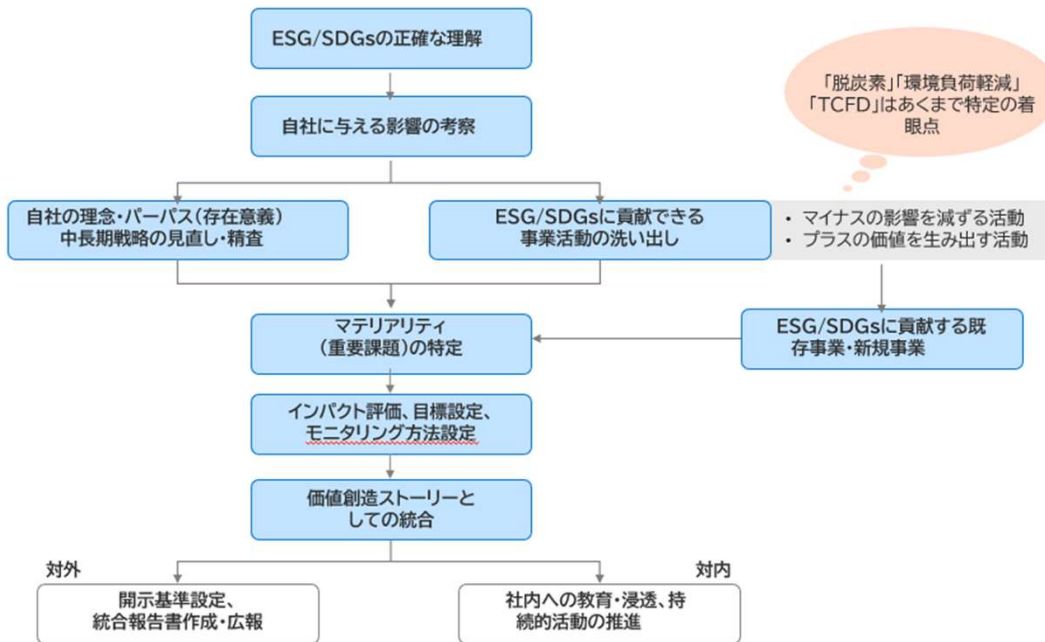
4-5.(戦略骨子5-1).サステナブル経営の推進、IR・ガバナンスの強化



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、サステナビリティ推進会議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

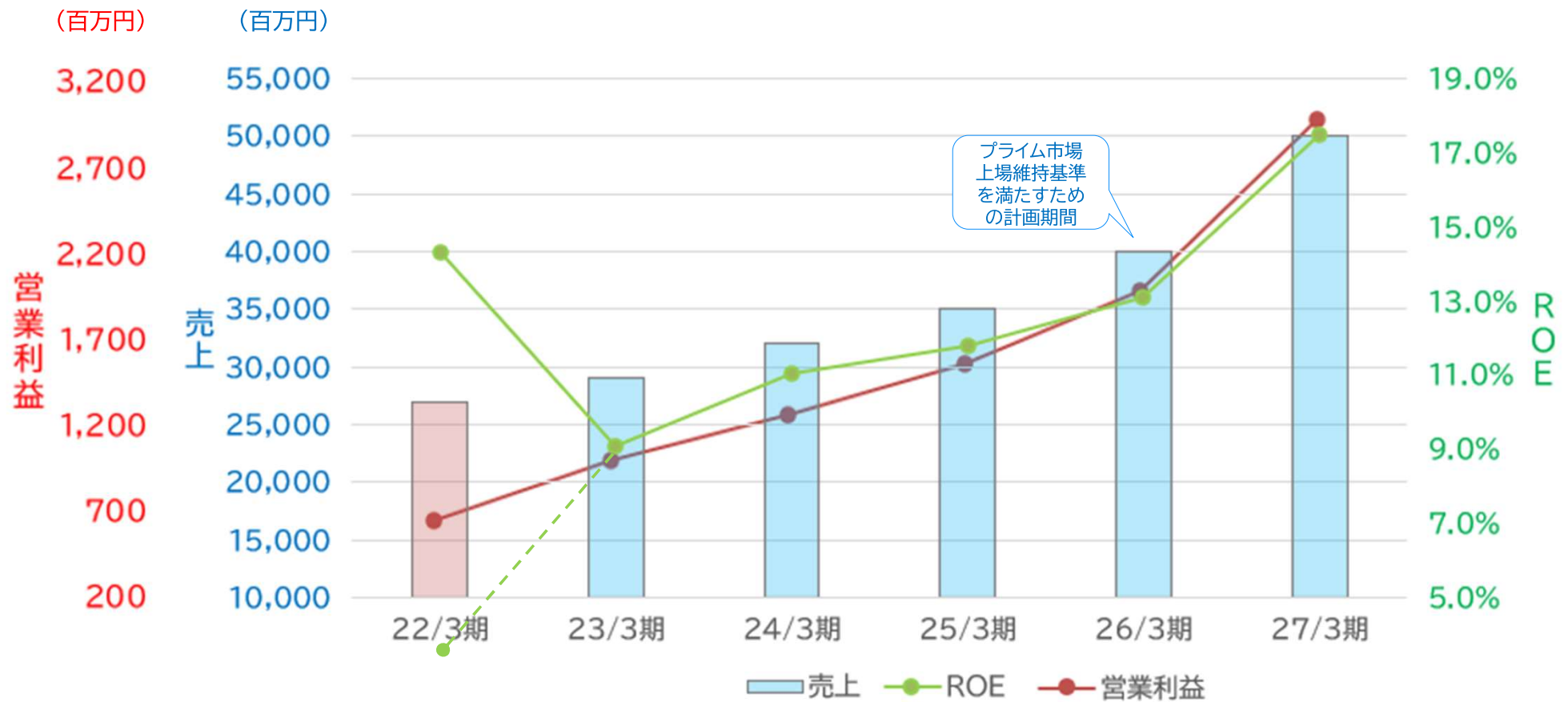
IRと情報開示の強化

- 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%



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
JRE 堺筋本町ビル9階

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