



2024年5月27日

各 位

会 社 名 パシフィックシステム株式会社
代表者名 代表取締役社長 渡邊 泰博
(コード番号：3847 東証スタンダード)
問合せ先 執行役員総務部長 土谷 稔
(TEL. 048-845-2200)

長期ビジョン及び中期経営計画の策定並びに 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関するお知らせ

当社は、長期ビジョン「PACIFIC SYSTEMS VISION 2032」及び直近3ヶ年における「26中期経営計画」を策定しました。また、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関する対応方針と具体的な取り組みを取り纏めました。これらの計画を本日開催の取締役会において、下記のとおり決議しましたのでお知らせいたします。

記

1. 「PACIFIC SYSTEMS VISION 2032」及び「26中期経営計画」の策定

23中期経営計画(21年度～23年度)では、コロナ禍や原材料価格の上昇など外部環境の影響に加え、センシング事業の不振や不採算案件の発生により苦戦を強いられることもありましたが、大規模プロジェクトや医療の大型案件の受注、DX等への投資拡大による大幅増収もあつたことにより、最終年度の23年度は概ね計画通りの結果となりました。

今後の当社グループを取り巻く経営環境は、テクノロジーの急激な進化や主要顧客におけるセメント・生コン需要減少など事業環境の変化、IT人材確保の競争激化など社会情勢の変化により、先行き不透明な状況が続くと想定されます。

このような状況の中でも、長期ビジョンを実現し企業価値を向上させていくため、当社グループで初となる長期ビジョン「PACIFIC SYSTEMS VISION 2032」とPhase1創出を目指す3年として「26中期経営計画(24年度～26年度)」を策定し、数値目標を定めました。

■長期ビジョン目標値(32年度)	
・売上高	160億～200億
・営業利益率	10.0%
・ROE	10.0%
・PBR	1倍超
・配当性向	30.0%～50.0%

■26中期経営計画最終数値目標(26年度)	
・売上高	120億
・営業利益	9.6億
・一株当たり配当	140円

2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社は 23 年度中期経営計画で掲げたビジョン、基本方針のもと、各種施策に注力してきました。最終年度である 24 年 3 月期の業績は概ね計画通りでした。また、配当に関しては、24 年 3 月期は過去最高となる一株当たり 134 円となりました。

そうした中、当社の 24 年 3 月末の ROE は 9.8% となり、この数値は当社が認識している資本コストを上回る水準であります。一方で 24 年 3 月末の PBR は 0.93 倍であり、直近においても PBR1 倍未満を推移しています。

この状況を改善するには、26 中期経営計画で掲げた施策を実践しつつ、当社の事業内容や持続的成長に向けた成長戦略を株主や投資家の皆様にご理解していただくことが課題であると分析しています。27 年 3 月期 ROE9.0%以上、PBR1 倍超を継続的に達成することを目標に、成長戦略の実践、株主還元の上昇、IR・PR 活動の強化に取り組んでまいります。

3. 添付資料の構成

- ①23 中期経営計画の総括
- ②長期ビジョン PACIFIC SYSTEMS VISION 2032
- ③26 中期経営計画の概要
- ④資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

以上



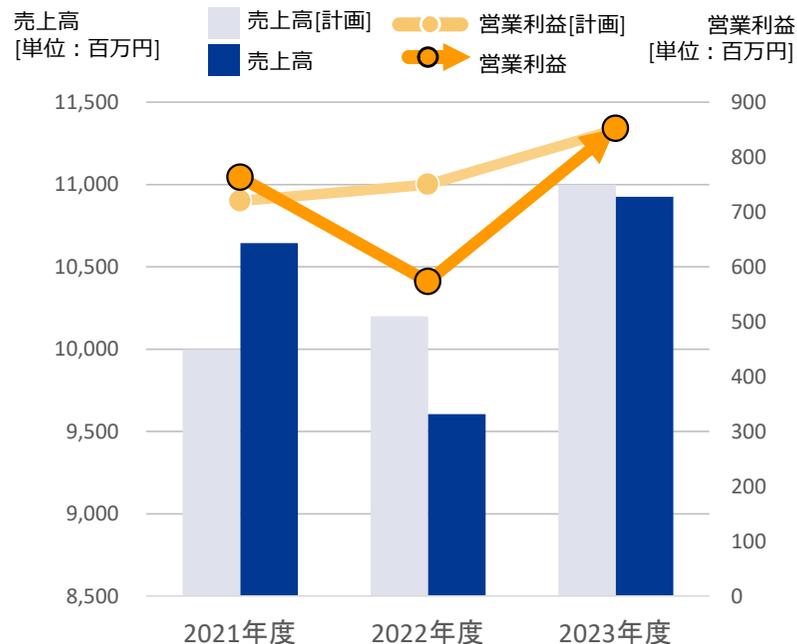
23中期経営計画の総括



23中計との損益比較

23中計は、コロナ禍や原材料価格の上昇など外部環境の影響に加えセンシング事業の不振や不採算案件の発生により苦戦を強いられることもありましたが、大規模プロジェクトや医療の大型案件の受注、DX等への投資拡大による大幅増収もあったことにより、最終年度の23年度は概ね計画通りの結果となりました。

連結 23中計と業績推移の比較



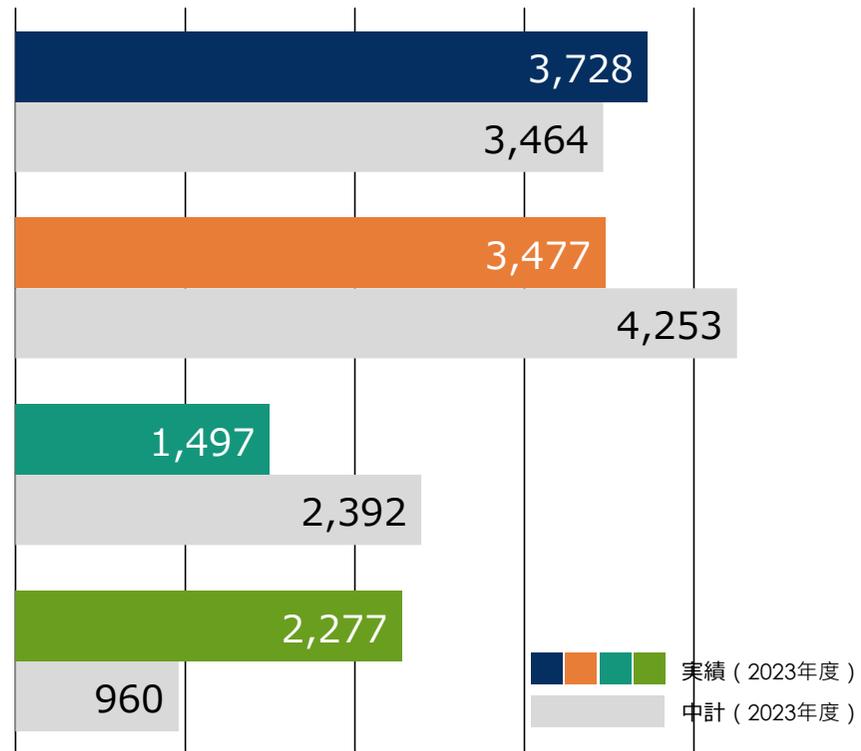
23中計損益目標との差異（最終年度）

	23年度計画	23年度実績	差異
売上高	110億円	109.3億円	▲0.7億円
営業利益	8.5億円	8.5億円	+0.0億円

連結事業 4 区分売上高(中計比)

連結 事業 4 区分売上高の中計比較

[単位：百万円]



システム運用・管理等

派遣業務やシステム運用支援への要員の増加により、中計を上回った。

システム販売

医療システムの大型売り上げがあったものの、スマートファクトリーの延期並びに画像処理の不調により中計を下回った。

ソフトウェア開発

大型プロジェクトの受注減に加え、失注も発生したことにより、中計を下回った。

機器等販売

IT化・DX化の投資並びに文教市場向けの教育用機器の販売が好調だったため、中計を大幅に上回った。

※セグメント間の調整額（中計：△69百万円、実績：△55百万円）を除く

23中計基本方針の振り返り

「攻め」～コスト・人材を注いでチャレンジし、発展に直接つなげる

①強みを知り、強化する(得意分野を伸ばす)

- ・ 主要顧客において運用保守、ITサービスの提供範囲を拡充し、ストックビジネスを拡大

②既存技術の展開(応用力で分野拡大・他社との協業など)

- ・ センシング事業において多くの分野（医療・物流・建設など）で大手企業と協業展開

③新規技術の獲得(基礎技術・得意分野・ニッチ)

- ・ AI、IoT、センシング技術、ドローン、セキュリティ等の技術を獲得
- ・ これらの技術を活用した製品の開発、サービスの提案へ進展

23中計基本方針の振り返り

「攻め」～コスト・人材を注いでチャレンジし、発展に直接つなげる

④ 営業力の強化(効率的な営業・組織力)

- ・ HP、YouTubeによる事例や商材の紹介を推進 TVCMを初放映

⑤ 利益率の向上(人工当たりの利益向上)

- ・ 不採算案件発生による利益率低下（22年度） システム運用・管理等の利益拡大

⑥ 開発作業の変革(品質向上・効率化・工程間意思疎通・顧客コミュニケーション・R-Code)

- ・ 大きな進展なし

23中計基本方針の振り返り

「守り」～管理強化とそれを下支えする制度の構築、 次の成長の準備

- ① **品質向上** (全部門が対象、社内でも「次工程はお客様」の精神)
- ② **顧客満足度の向上** (顧客の満足度(=不満度)を感じ取る)
- ③ **ガバナンス強化** (各部門の統制・管理 問題点が埋もれない仕組み)
- ④ **不採算案件の極小化** (=上記①②③)

- ・ 品質不良、プロジェクトマネジメントの不備が発生
- ・ プロジェクト管理ツールを23年度から試験的に導入し、24年度から全社へ展開
プロジェクトの見える化を図り、プロジェクトガバナンスを強化
- ・ 主要案件のレビューは他部門のメンバーが参加し、チャック体制を強化

23中計基本方針の振り返り

「守り」～管理強化とそれを下支えする制度の構築、 次の成長の準備

⑤ 安全衛生の徹底と社員の健康度向上

- ・ 女性活躍推進法、次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、実行
- ・ 健康優良企業として「銀の認定」を3年連続（21・22・23年度）獲得

⑥ リスク管理の強化(社員一人一人がリスクを認識できるように)

- ・ コンプライアンス・リスクマネジメント部会及び推進委員会による取り組みを推進
- ・ 24年度SASEを全社展開する方針を決定 「円滑な価格転嫁」について勉強会を実施

⑦ 成長・教育・やり甲斐の充実化

- ・ 中堅社員向けプロジェクトマネージャー研修（22・23年度）を実施



長期ビジョン

PACIFIC SYSTEMS VISION 2032





One Step Forward, One Step Beyond.

当社の経営理念・経営方針

経営理念

パシフィックシステムグループは、豊かで高度な情報社会を実現するために、確かな情報通信技術に基づく最適なソリューションとサービスをお客様に提供すると共に、環境への配慮、社会への貢献とも調和した事業活動を行います。

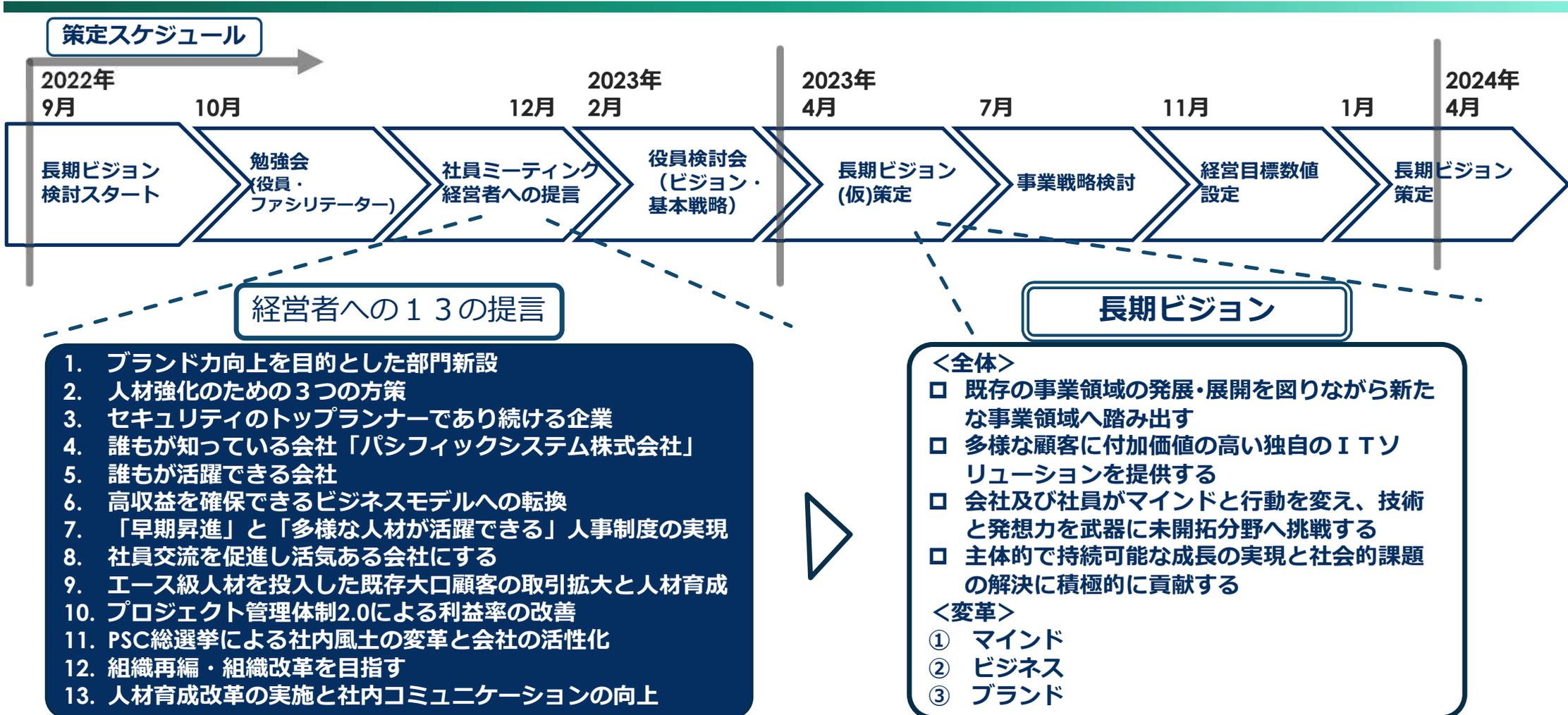
経営方針

お客様、株主、社員から、信頼と評価を得られる経営を行います。

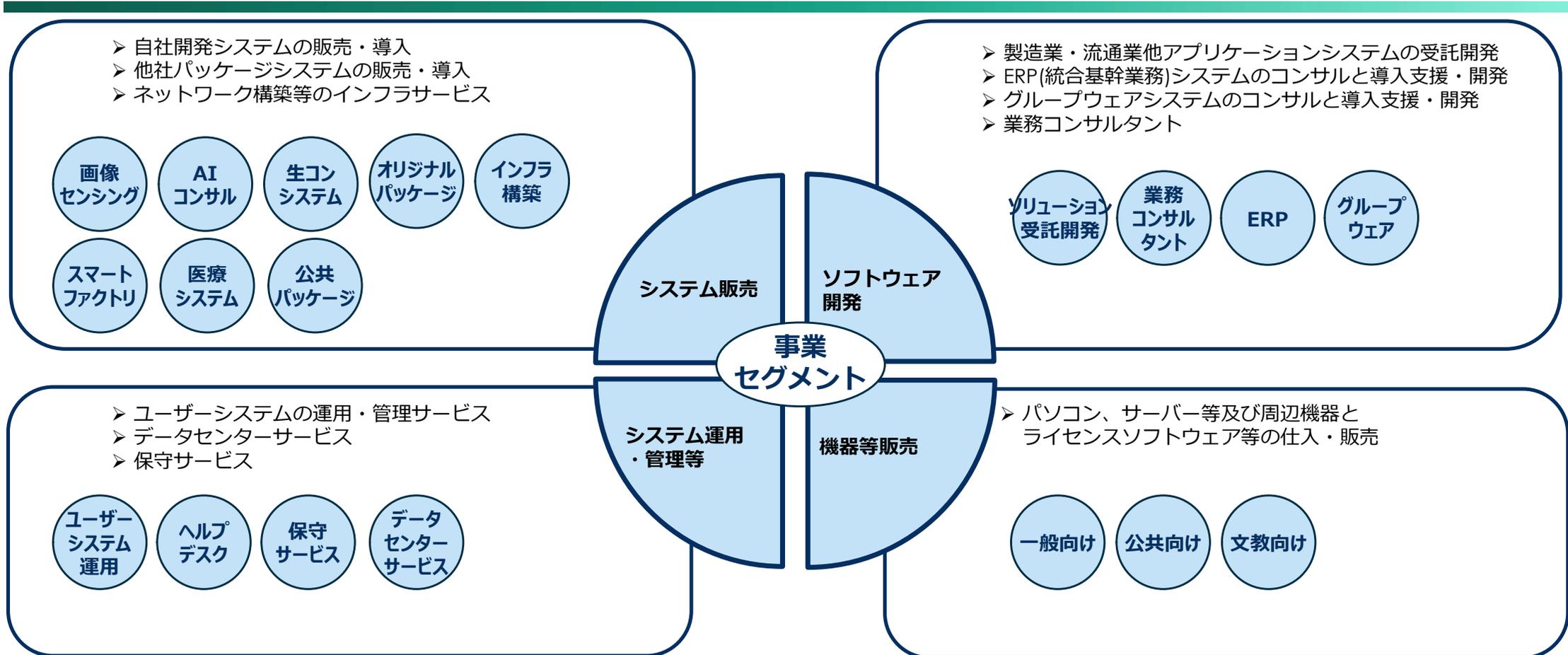
世の中の技術動向、先進技術を先取りして、

- ・お客様の付加価値を高めるソリューションと、品質の高いサービスを提供します。
- ・企業倫理の徹底と、CSR(企業の社会的責任)に積極的に取り組みます。
- ・社員一人ひとりが、自律性と創造性を発揮できる文化を大切にして、企業価値を高めていきます。

パシフィックシステムグループの長期ビジョン策定の過程



当社の事業セグメントと主な商品群



パシフィックシステムグループの歩み

	2007年 4月19日	2024年 3月29日
株 価	2410円	3900円
時価総額	35.6億円	57.9億円

売上高	76.5億円
営業利益	2.3億円
営業利益率	3.1%

2011中計

◆本社移転(埼玉県さいたま市)

◆熊谷データセンター構築

●(ERP)JDE

2014中計

売上高	88.2億円
営業利益	3.8億円
営業利益率	4.3%

●(ERP)GRANDIT

2017中計

売上高	96.2億円
営業利益	6.7億円
営業利益率	7.0%

- 大規模基幹システム再構築プロジェクト
- 円筒形外観検査装置

2020中計

売上高	105.8億円
営業利益	7.2億円
営業利益率	6.8%

- ◆スタンダード市場移行(2022年)
- PARCS Suite WATCHER
- ◆【SB】新データセンター運用開始

2023中計

売上高	109.2億円
営業利益	8.5億円
営業利益率	7.8%

- PreSLumpAI・クレーンワイヤー検査機
- 【SB】 Telegno-sys (生産管理)

獲得技術

- ✓ 大規模開発 (1~数十億) 経験の積上げ
- ✓ 画像検査技術の顧客志向対応力
- ✓ ハード・ソフト両面のソリューション提供
- ✓ 高度なAI適用技術
- ✓ 主要顧客で培ったセキュリティ技術 (配線からクラウドセキュリティまでワンストップ)
- ✓ 埼玉県と岩手県にデータセンターを保有
- ✓ 独自開発のオリジナルパッケージ
- ✓ 医療分野の提案~構築・運用までの一貫サービス
- ✓ 文教案件の実績多数

- 運用保守サービス
- 生コンシステム開発
- 画像検査製品開発

- ◆ ジャスダック証券取引所上場(2007年)
- ◆ 株式会社システムベース子会社化(2007年)

SWOT分析

プラス要因

マイナス要因

内部環境

強み

- ▶ 大規模開発（1～数十億）経験の積上げ
- ▶ 画像検査技術の顧客志向対応力
- ▶ ハード・ソフト両面のソリューション提供
- ▶ 高度なAI適用技術
- ▶ 大企業向けセキュリティ技術
埼玉県と岩手県にデータセンターを保有
- ▶ 独自開発のオリジナルパッケージ
- ▶ 医療分野の提案～構築・運用までの一貫サービス
- ▶ 文教案件の実績多数

弱み

- ▶ 外部へのPR・技術の公表が消極的
- ▶ 主要顧客への偏重と新規領域への取り組み不足
- ▶ 高度IT人材と専門人材の不足
- ▶ 社内風土、組織が硬直化
- ▶ 意欲を引き出す制度、環境が整備されていない
- ▶ DX推進による生産性向上が進まない

外部環境

機会

- ▶ IT化、DX化、セキュリティへの需要は旺盛、今後も市場は拡大
- ▶ AI、IoTなどによる業務、働き方の急激な変革
- ▶ 未開拓となっているコンクリート製品業界
- ▶ セメント及び生コン業界における情報化の広がり

脅威

- ▶ テクノロジーの進化と事業環境の変化
- ▶ セメント・生コン需要減少
- ▶ IT人材確保の競争激化と労働環境の変化

PACIFIC SYSTEMS VISION 2032



One Step Forward, One Step Beyond.

一步先へ、そして未来へ羽ばたこう！！

パシフィックシステムグループはこれからの10年大きく変化してゆく社会環境や課題にひとつずつ 一步一步、向き合い対峙していくためにそして その先の未来へ羽ばたくために 当社グループが取り組む変革によって 実現したい「ありたい姿」を長期ビジョンとして描きました

「ONE STEP BEYOND」とは

限界や通常の範囲を越えて進むこと 「One Step Beyond」は、現在の制約や制限を乗り越え、新たな領域や可能性に進むことを意味します。冒険心や探求心を持ち、新たな挑戦や経験を求める姿勢を表現しています。

思考や理解の範囲を超えること 「One Step Beyond」は、一般的に認識されている知識や理解の域を超えて、深く探求することを意味します。この表現は、哲学的な思考や学術的な研究において、既存の枠組みを超えて新たな洞察や理論を模索する姿勢を表現しています。

リスクを冒して挑むこと 「One Step Beyond」は、安全や確実性の枠組みを越えて、ある行動や決断をすることを意味します。この表現は、困難や危険を冒して新たなチャンスや成果を追求する勇気や決断力を表現しています。

ビジョン実現による「ありたい姿」

顧客層の拡大

- 新規顧客・新市場開拓
- 既存顧客との取引深耕
- 新事業創出・新商品展開

イノベーション 共創組織

- 社内協力体制の構築、ノウハウ・技術の共有
- 他社とのアライアンス・共同開発

相乗作用

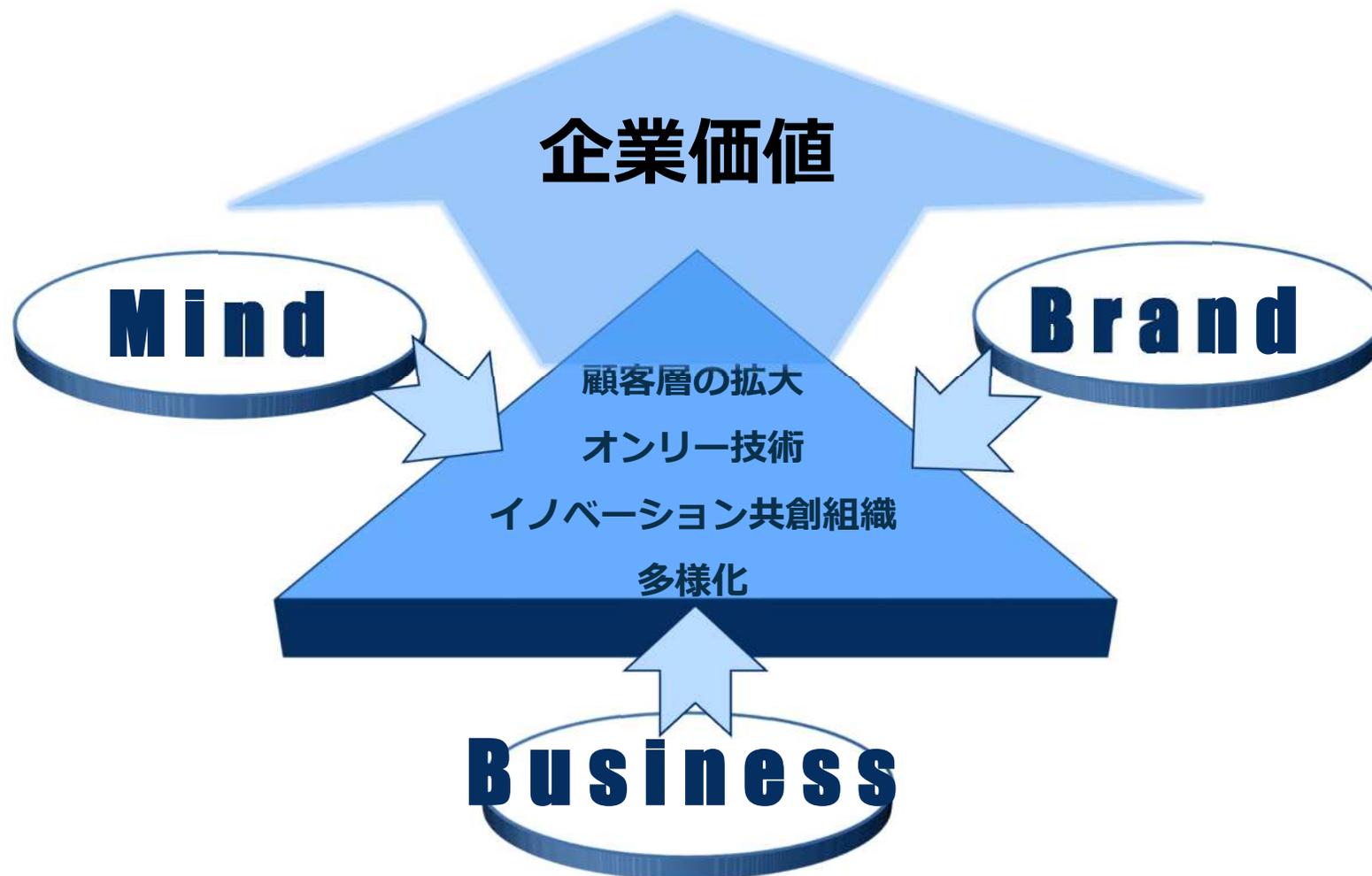
オンリー技術

- 独自技術の探求
- 他社技術との融合
- 独自商品・獲得技術の権利化

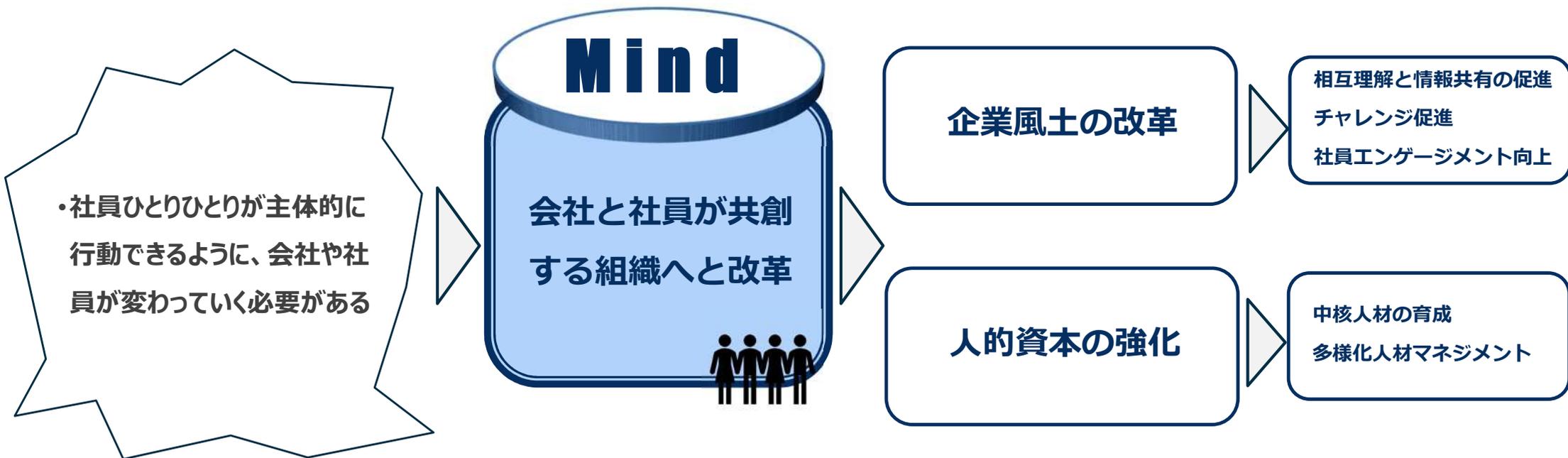
多様化

- 多様な人材の活躍
- 多様な働き方への対応
- サステナビリティへの貢献

変革 3つの方向性 <マインド> <ビジネス> <ブランド>



変革 <マインド>



変革 <ビジネス>



現 状・課 題

変 革 の 方 向 性

方 針

戦 略

変革 <ブランド>



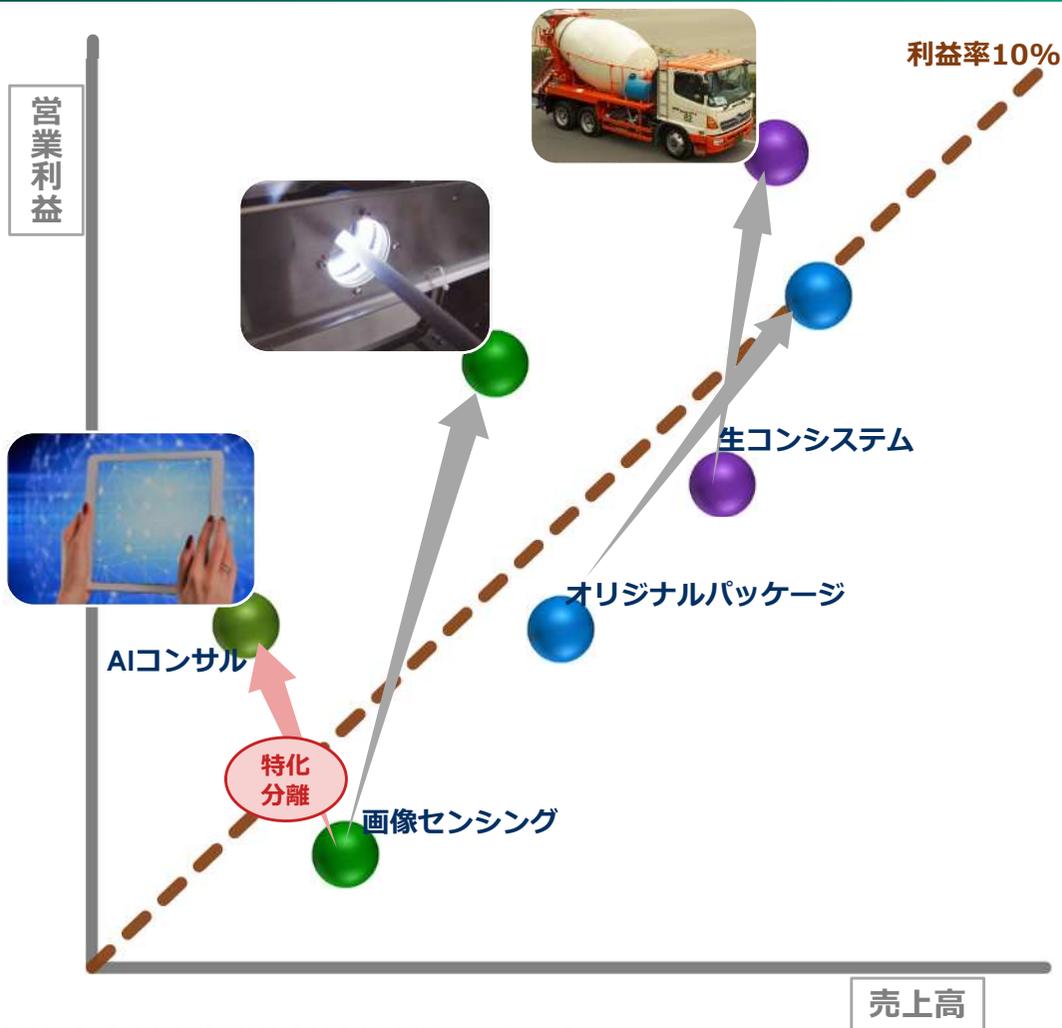
現 状・課 題

変 革 の 方 向 性

方 針

戦 略

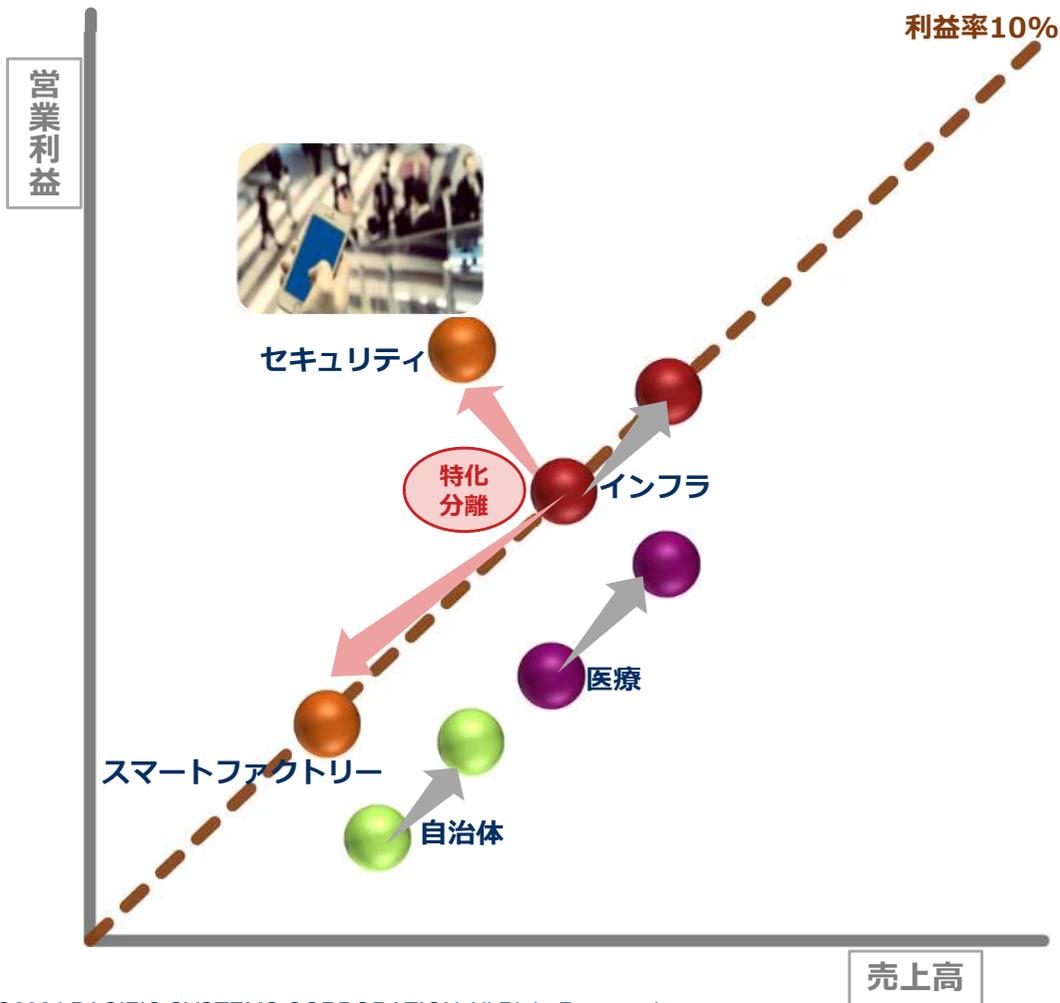
商品群成長イメージ システム販売セグメント①



- ★ **画像センシング**
 - ◆ 物流、医療・ヘルスケア、検査機向けパッケージ化と横展開
 - ◆ 協業関係拡張等による販路拡大
 - ◆ AI応用技術のトップリーダー
- ★ **AIコンサル**
 - ◆ AI研究強化応用
 - ◆ AI技術コンサルタントの事業化
 - ◆ 大学・研究機関・企業との共同研究
 - ◆ 特許出願
- 生コンシステム**
 - ◆ 次世代生コンータルシステム
 - ◆ コンクリートDX + AI
 - ◆ コンクリート製品工場及び周辺ビジネス参入
- ★ **オリジナルパッケージ**
 - ◆ 自社パッケージラのリニューアル及び拡充(DX + AI)
 - ◆ 業務コンサルタント強化
 - ◆ 農業、介護、不動産、観光など多角化
 - ◆ 展示会への出展等PRの拡充

★ 注力する分野

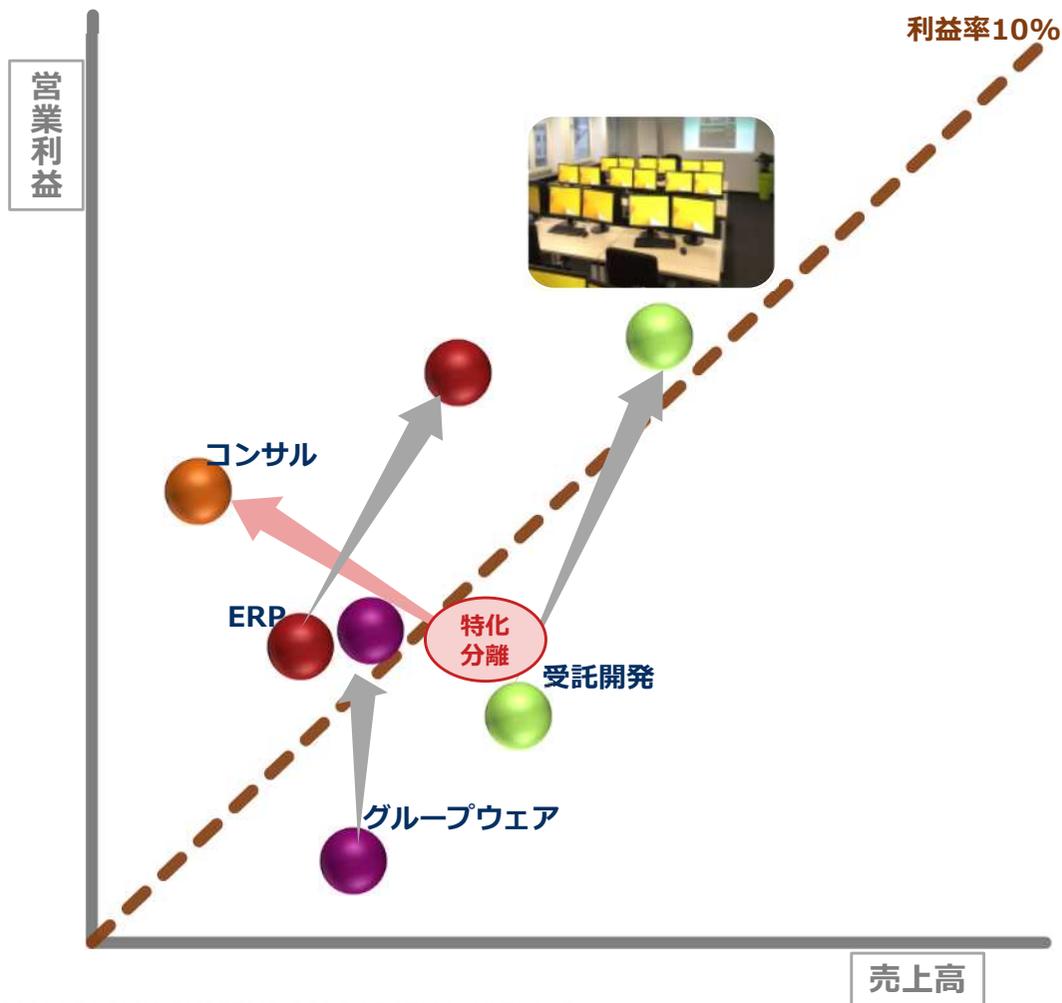
商品群成長イメージ システム販売セグメント②



インフラ	<ul style="list-style-type: none"> ◆先進ネットワーク技術確立 ◆ハイブリッドクラウド技術展開
★ セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> ◆CSIRT・PSCサイバーセキュリティ研究所の設立 ◆セキュリティ情報発信 ◆セキュリティツール開発 ◆セキュリティ + AI 技術強化
スマートファクトリー	<ul style="list-style-type: none"> ◆スマートファクトリパッケージング ◆IoT・センサー + AI 技術強化 ◆ドローン活用展開
医療	<ul style="list-style-type: none"> ◆規模拡大 ◆医療DX（電子カルテ等）
自治体	<ul style="list-style-type: none"> ◆地域貢献・信頼性向上 ◆対象地域拡大 ◆自治体部門パッケージ展開

★ 注力する分野

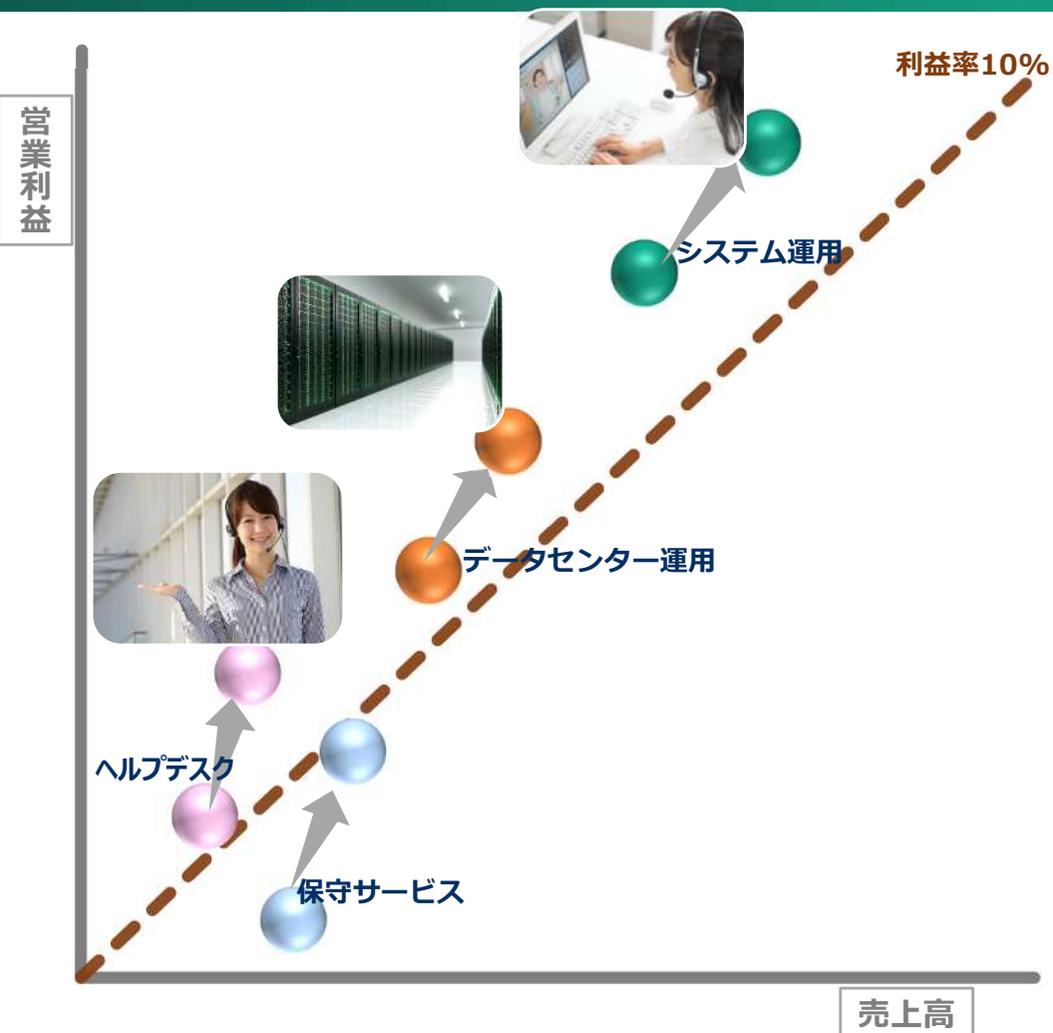
商品群成長イメージ ソフトウェア開発セグメント



- ★ **ソリューション受託開発**
 - ◆時代変化に即応、顧客マインドへ適合するソリューション提案型アプローチ
 - ◆DXソリューション + AI + ユーザーエクスペリエンス
- ERP**
 - ◆大規模から小規模までラインナップ拡大
 - ◆導入からシステム運用まで一貫したサービス展開
 - ◆AI支援機能・AIデータ解析機能の拡充
- ★ **コンサル**
 - ◆DXソリューションコンサル強化
- グループウェア**
 - ◆企業内業務デジタル化推進コンサルタント
 - ◆企業内業務デジタルDB・ワークフロー構築支援

★ 注力する分野

商品群成長イメージ システム運用・管理等セグメント



- システム運用

- ◆ 運用対象システムの拡大 (ERP運用、顧客内運用システムの移転)
 - ◆ システム運用 + AI
- ★

ヘルプデスク

- ◆ クラウドITサポート
 - ◆ ヘルプデスク + AI
 - ◆ 顧客IT部門サポート (シェアードサービス) (PC問い合わせ対応、情報化支援)
- 保守サービス

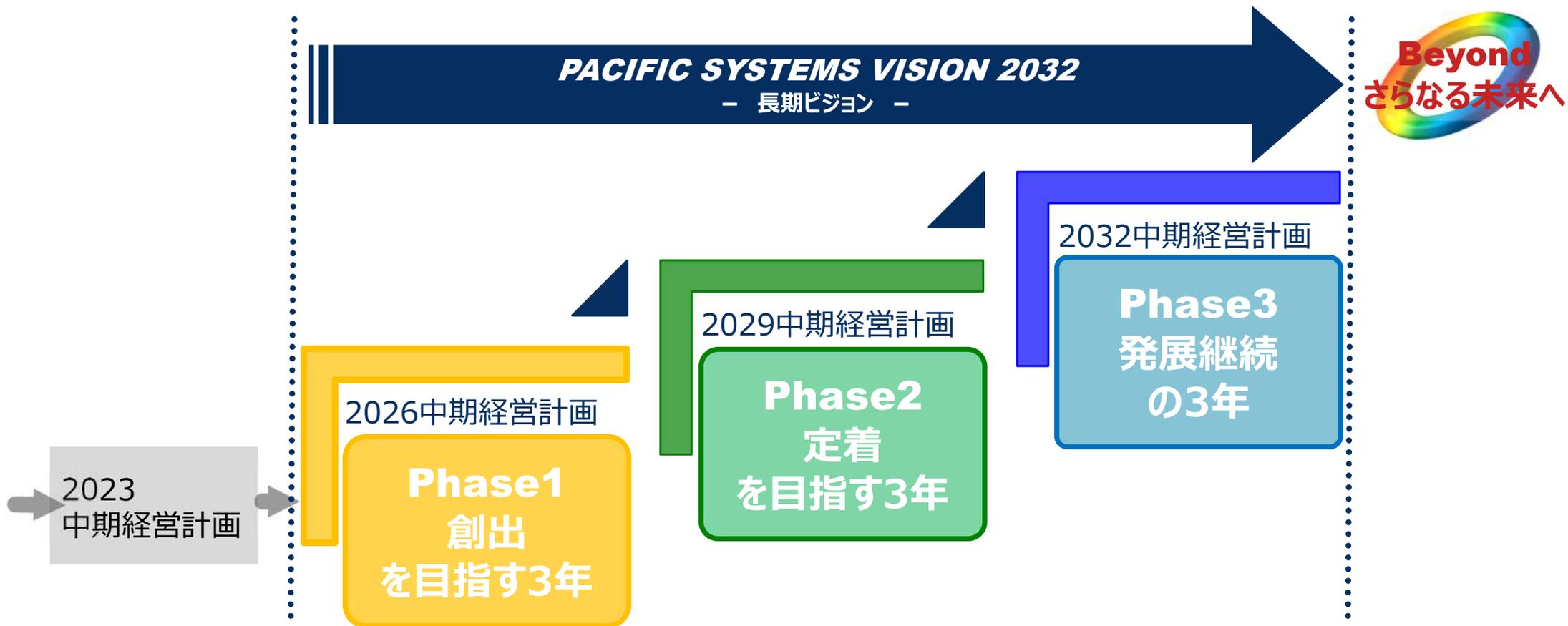
- ◆ 故障検知・故障予知サービス + AI
- データセンター運用

- ◆ 高速性・柔軟性・堅牢なセキュリティによるプライベートクラウドデータセンターの提供

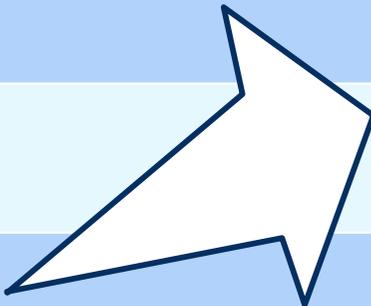
★ 注力する分野

2032長期ビジョンと中期経営計画

2024年度からの2032年度までの3期における中期経営計画で、長期ビジョンをより具体化します



長期ビジョン目標値

		PACIFIC SYSTEMS VISION 2032			
		Phase 1 (26中計) 2024年度-2026年度	Phase 2 (29中計) 2027年度-2029年度	Phase 3 (32中計) 2030年度-2032年	
		23中計最終年度 2023年度			
売上高	109億円 (PSC 77億円 SB 32億円)	120億円 (PSC 90億円 SB 30億円)		<div style="border: 2px solid #004a7c; border-radius: 50%; padding: 10px; text-align: center;"> 売上高目標 160億円～ 200億円 </div>	
営業利益	8.5億円 (PSC 5.3億円 SB3.1億円)	9.6億円 (PSC 7.2億円 SB2.4億円)			
営業利益率	7.8%	8.0%			10.0%
ROE	9.8%	9.0%			10.0%
PBR	0.93倍	1.0倍超			
配当性向	34.2%	30.0～50.0%			



FOR THE FUTURE



パシフィックシステム株式会社

PACIFIC SYSTEMS
パシフィックシステム株式会社

「26中期経営計画」の概要 (2024年度～2026年度)

— One Step **Forward**, One Step **Beyond**. —

2032長期ビジョンと中期経営計画

2032長期ビジョンをより具体化するため、2024年度からの2032年度までに3期の中期経営計画を策定します。26中期経営計画はその第1フェーズとなります。



経営ビジョン

お客様と社会に貢献するサービス・技術を提供し続け、企業価値を高めていく

- ◎ **社会・顧客が喜ぶ成果を提供する**
- ◎ **常にチャレンジ精神を発揮する**
- ◎ **企業価値（財務的価値・人材・技術力・社会的価値）を高める**

経営基本方針

①強みを知り、強化する

②既存技術の展開

- ・ 応用力で分野を拡大 他社との連携 利益へ繋げる戦略

③新規技術の獲得

④営業力の強化

- ・ 全社営業融合 総合力を発揮
- ・ 営業手法改革 (DXだけでなくあらゆる手法を研究開拓)

経営基本方針

⑤ 利益率の向上

- ・ 人工あたりの粗利を指標に

⑥ 開発作業の変革

- ・ 開発手法 開発標準・ルール徹底のためのマネージメント
- ・ 見積作業の定型化を推進
- ・ 開発の効率化、AIを積極的に活用
- ・ 顧客とのコミュニケーション、プロジェクト内コミュニケーション
- ・ アジャイル手法の確立

⑦ 安全衛生の徹底と社員の健康度向上

経営基本方針

⑧ リスク管理の強化

- ・社員一人一人がリスクを認識できるように
- ・組織として認識と対応を共有

⑨ 成長・教育・やり甲斐の充実化

- ・経験力、成長、地位向上を実感できる仕組み
- ・「仕事は楽しい」と思える環境

⑩ DXの推進

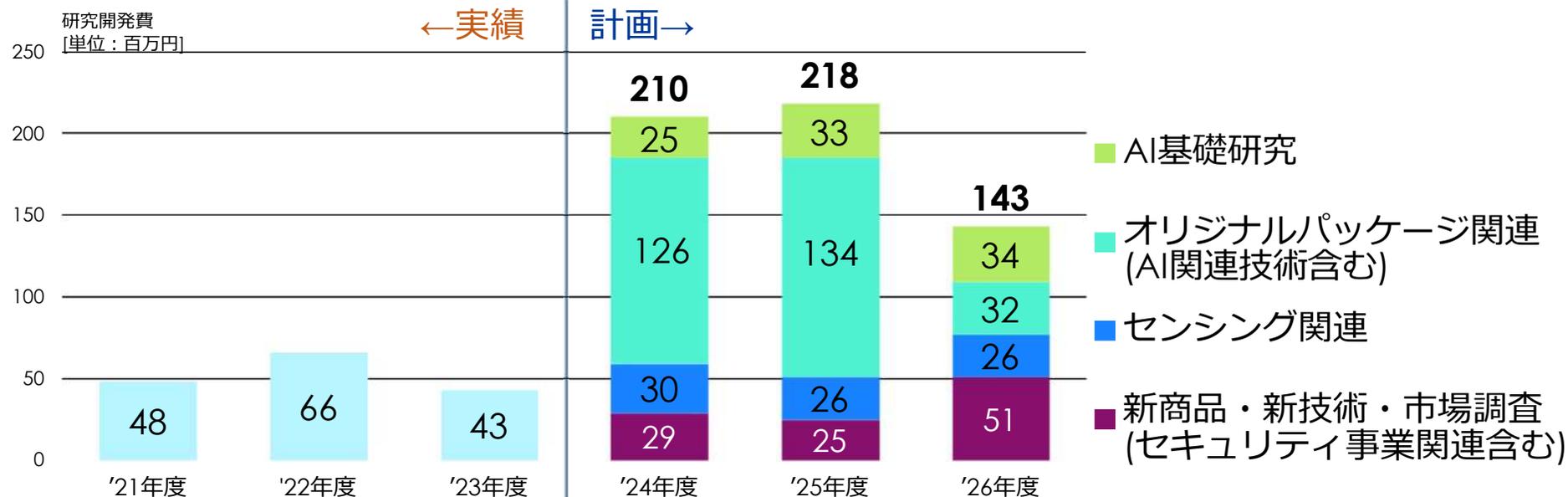
- ・デジタル技術の進歩を常に把握
- ・デジタル技術の活用を通して、顧客と当社グループの企業価値を高める

「創出を目指す3年」における最重要重点施策

研究開発

26中期経営計画における研究開発投資は、長期ビジョンを実現するため568百万円へ拡大（前中計比257.4%増）し、全ての研究テーマにAI等最新技術を組み込んでいく。

連結 研究開発費実績と26中計



事業区分別の重点施策

システム運用・管理等

- データセンタ事業の推進
- 10年後を見据えた運用保守業務の全社最適化

システム販売

- **センシング事業**
新しいビジネス形態への取り組み、汎用パッケージの開発
AIに関する調査検証、AIソリューションの事業化
AIコンサルタント、PR強化・知名度向上
- **生コンクリート業界向け事業**
次世代製品開発による競争力強化、大型案件の確実な受注
新たな事業の創出、周辺ビジネスへ参入
- **セキュリティビジネスの拡大**
2024年4月「セキュリティ事業準備室」新設
CSIRT・PSCサイバーセキュリティ研究所の設立
セキュリティサービスの拡充、販売促進
- **主要な商品及び案件の促進**
スマートファクトリーの拡大
独自開発のオリジナルパッケージの販売拡大

事業区分別の重点施策

ソフトウェア開発

- **主要顧客への販売拡大**
再構築案件への取り組み
- **DX推進によるソリューションの提供**
AI、RPAを活用したソリューションの企画、開発
- **ERP及びパッケージ事業の拡張**
Fit率重視、クラウドサービス導入展開
- **コミュニケーションツールの販売拡大**
当社制作テンプレートの商材化

西日本支社関連

- **主要顧客向け基幹システム再構築の完遂、事業領域拡大**
- **顧客層の拡大**
Telegno-sys（生産管理）などパッケージ商品の外部への拡販
画像処理技術、ドローン設備点検、セキュリティなど展開

システムベース社関連

- **収益拡大への取り組み**
営業エリアの拡大、大型案件への取り組み、新商材発掘
- **DXへの取り組み**
Telegno-sys（生産管理）にAI・IoTの活用、社内DXの推進
- **社内環境の改善、採用活動強化**

その他重点施策

社内DXの推進

AI技術の調査研究及び開発、運用作業における積極活用

健康経営の推進、安全衛生の徹底と社員の健康度向上

新人事制度運用

IR、PRの強化

最終数値目標

連結売上高	120億円	} を目指す
連結営業利益	9.6億円	
一株当たり配当	140円	

売上高と営業利益計画

連結 売上高・営業利益の実績と26中計





パシフィックシステム株式会社



資本コストや株価を意識した 経営に関する対応



— One Step **Forward**, One Step **Beyond**. —

現状評価

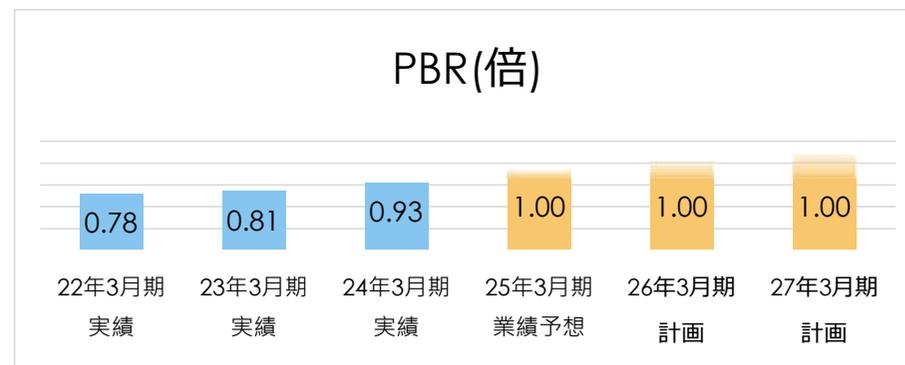
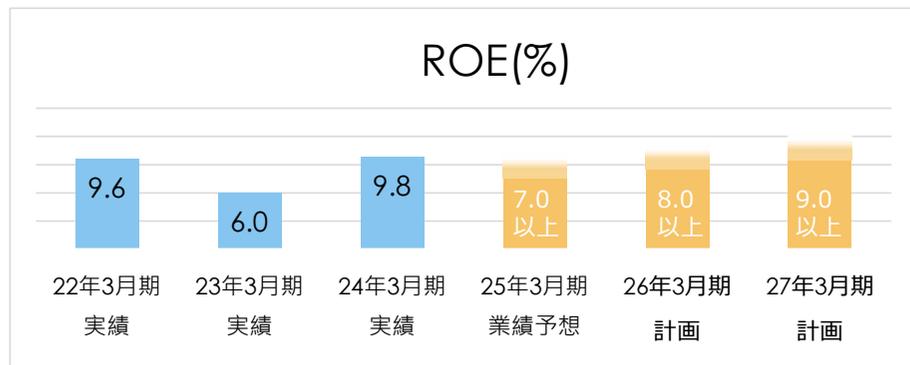
現状評価 (3月21日時点)

1. 23年度中期経営計画の目標営業利益は達成
 - ・ 24年3月期 計画比 売上高 ▲74百万 営業利益 +2百万
 - ・ 24年3月期 業績予想比 売上高+724百万 営業利益+77百万
 2. 想定資本コストを上回るROEは確保
 - ・ 24年3月末 9.8% 当社が算定する想定資本コスト 2.3%
 3. 継続的かつ安定的な株主還元
 - ・ 24年3月期 一株配当金134円 配当性向34.2%
 - ・ 10期連続増配中、13期連続減配なし
 4. PBRは1.0倍前後を推移、直近においては1倍を下回っている
 - ・ 24年3月末 PBR0.93倍
- 
5. 課題
 - ・ 事業内容や成長戦略に関して、株主や投資家の皆様にご理解をいただく必要がある

対応方針及び目標

対応方針 及び 目標	<p>1. 対応方針</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 成長戦略の実践 ■ 株主還元の向上 ■ IR、PR活動の強化 <p>2. 目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 27年3月期ROE 9.0%以上 ■ PBR 1倍超を継続的に達成
---------------------------	---

ROE、PBRの推移及び計画



成長戦略の実践

成長戦略の実践

26年度中期経営計画の施策を実践し、注力分野における拡大と基盤分野における安定的な成長を目指す。研究開発費の大幅な増加により、既存技術の展開と新規領域への挑戦に取り組む。なお、詳細は「長期ビジョン」「26年度中期経営計画の概要」の項目を参照願います。

主要な注力分野

【AIコンサル】【画像センシング】【オリジナルパッケージ】【ソリューション受託開発・コンサル】

主要な研究開発分野

【AI基礎研究】【オリジナルパッケージ関連（AI関連技術含む）】【センシング関連】

連結経営成績の推移及び計画

	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 業績予想	2026年3月 計画	2027年3月 計画
売上高（百万円）	10,643	9,605	10,925	10,448	11,140	12,000
営業利益（百万円）	736	573	852	674	810	960
営業利益率（%）	7.2	6.0	7.8	6.5	7.3	8.0
当期純利益（百万円）	521	336	580	472	564	667
研究開発費（百万円）	48	66	43	210	218	143

株主還元の向上 IR・PR活動の強化

株主還元の向上

配当政策の基本方針を維持しつつ、配当額の増加を目指す

- ✓ 現在の配当政策は、内部留保の充実を図りながら業績に応じて積極的に利益還元を基本方針とし、連結配当性向30%から50%を目安に配当を実施
- ✓ 今後は基本方針を維持しつつも資本効率性を考慮しながら、継続的かつ安定的な配当額の増加を目指す

配当金の推移及び計画

	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 業績予想	2026年3月 計画	2027年3月 計画
一株当たり配当額（円）	130.00	132.00	134.00	134.00	135.00	140.00
配当性向（%）	36.9	58.1	34.2	42.0	35.4	31.0

IR・PR活動の強化

株主、投資家の皆様に当社の事業内容、事業戦略を理解していただくための活動、施策を実施する

- ✓ 四半期毎に決算説明資料を開示、個人投資家向け決算説明動画の公表などを実施
- ✓ 新商品、新サービス、新技術の積極的なプレスリリース
- ✓ 株主、投資家からのご意見を経営会議、取締役会へフィードバック



<免責事項>

本開示資料に記載されている将来の計画等に関する内容につきましては、当社が本資料の発表日現在において入手可能な情報と、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、記載されている将来の計画数値、施策の実現を当社として確約あるいは保証するものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。