

CREATION  
with

**Cominix**

**2025年3月期 中間期 決算説明会資料**

**2024.11.26**

株式会社Cominix  
証券コード 3173

1 会社概要と事業概要 P.4～

2 2025年3月期 中間期 業績ハイライト P.10～

3 2025年3月期 今後の見通し P.16～

4 新中長期経営計画ローリングプランの進捗状況 P.18～

1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2025年3月期 中間期 業績ハイライト

P.10～

3 2025年3月期 今後の見通し

P.16～

4 新中長期経営計画ローリングプランの進捗状況

P.18～

# 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:479名、単体:203名 (2024年9月末現在)

## 2. Cominix 事業概要

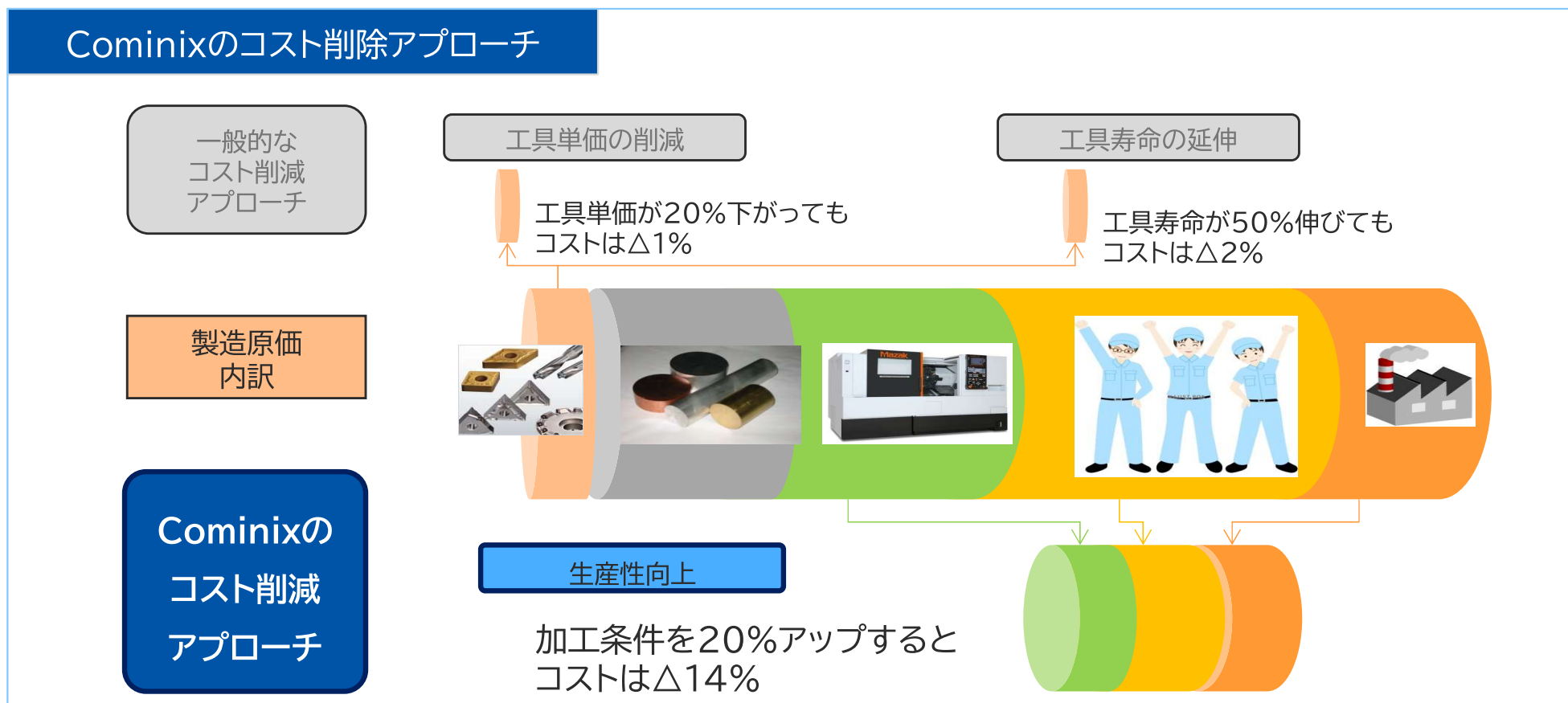
- 当社は、「生産性向上に貢献する高度専門商社」を基本方針として掲げており、  
**切削工具**を主たる取扱商品としている(超硬工具の世界市場は約1.2兆円 うち日本は約0.4兆円)



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

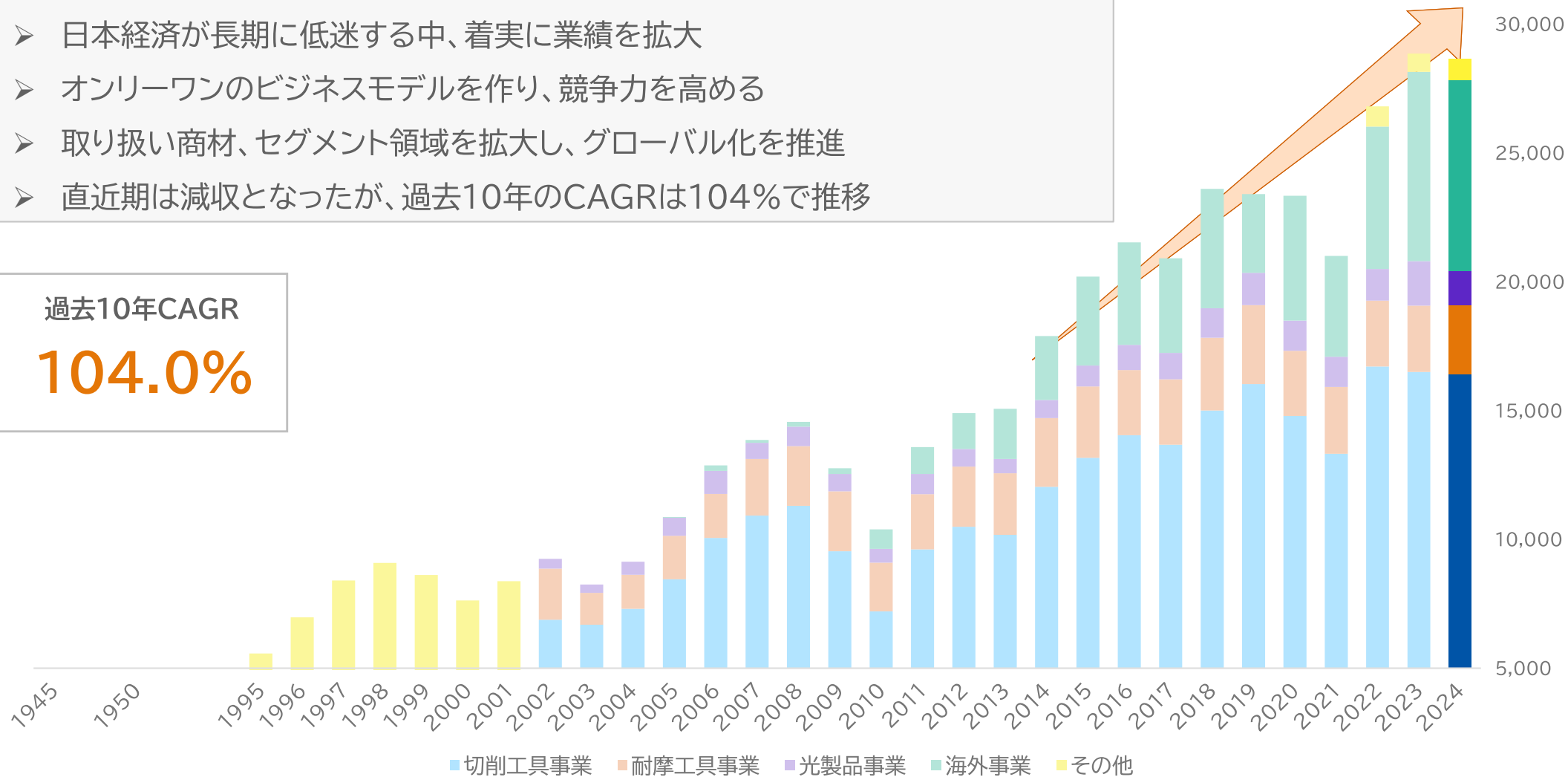
## 5. Cominix 成長の軌跡

### 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.4～

2 2025年3月期 中間期 業績ハイライト

P.10～

3 2025年3月期 今後の見通し

P.16～

4 新中長期経営計画ローリングプランの進捗状況

P.18～

# 1. 2025年3月期 中間期 連結業績概要

## (1) 業績サマリー

- 海外事業において、成長市場であるインドや北米エリアのマーケット開拓が進み売上高・利益が好調に推移
- 切削工具事業、耐摩工具事業では、景況感の悪化や一部工場稼働低下に伴い売上高・利益が低調に推移
- 賃上げや教育訓練等、人的資本への先行投資や子会社吸収合併の費用計上等の影響により販管費は増加

単位:百万円	24/3期 2Q実績 (前年同期)	25/3期 2Q実績 (中間期)	前期比 増減額	前期比 増減率
<b>連結売上高</b>	13,943	<b>14,041</b>	+97	+0.7%
売上原価	10,926	10,855	▲ 70	▲ 0.6%
<b>売上総利益</b>	3,017	<b>3,185</b>	+168	+5.6%
販管費	2,768	2,945	+177	+6.4%
<b>営業利益</b>	249	<b>240</b>	▲ 9	▲ 3.8%
営業外収益	111	112	+1	+1.2%
営業外費用	31	33	+2	+7.3%
<b>経常利益</b>	329	<b>318</b>	▲ 10	▲ 3.2%
税引前当期純利益	324	330	+6	+1.9%
<b>当期純利益</b>	183	<b>165</b>	▲ 18	▲ 10.2%

## 2. 2025年3月期 中間期 連結業績概要

### (2) セグメント別業績

単位:百万円	24/3期 2Q実績 (前年同期)	25/3期 2Q実績 (中間期)	前期比 増減額	前期比 増減率
<b>連結売上高</b>	13,943	<b>14,041</b>	+97	+0.7%
切削工具事業	8,148	8,113	▲ 34	▲ 0.4%
耐摩工具事業	1,350	1,164	▲ 186	▲ 13.8%
海外事業	3,318	3,502	+183	+5.5%
光製品事業	733	786	+52	+7.2%
eコマース事業	20	36	+16	+81.4%
その他	373	438	+65	+17.6%
<b>セグメント利益</b>	249	<b>240</b>	▲ 9	▲ 3.8%
切削工具事業	59	▲ 42	▲ 102	—
耐摩工具事業	104	103	±0	▲ 0.5%
海外事業	61	116	+54	+88.7%
光製品事業	33	54	+21	+62.6%
eコマース事業	▲ 35	▲ 35	±0	—
その他・調整額	24	41	+17	+70.8%

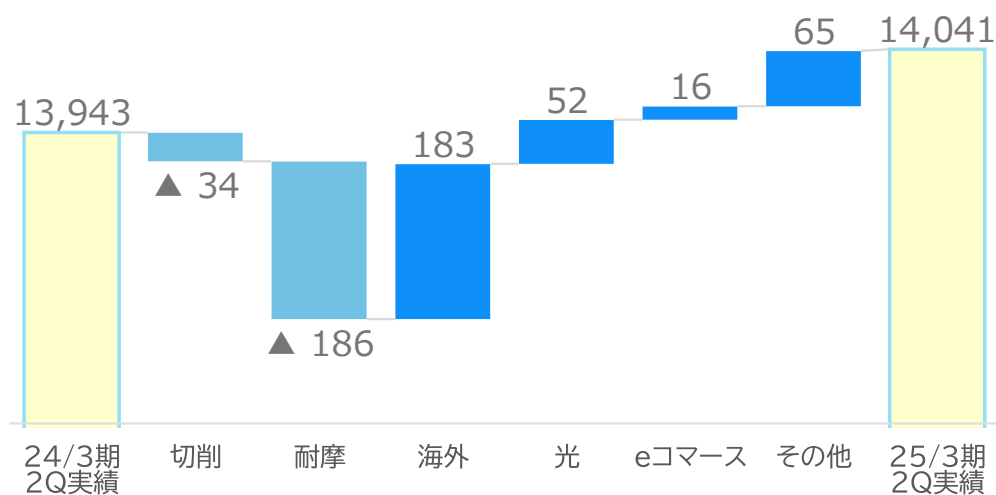
※「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、製造事業を含んでおります。  
 ※調整額には、セグメント間取引消去、社内上各セグメントに配賦した調整額が含まれております。

### 3. 2025年3月期 中間期 連結業績概要

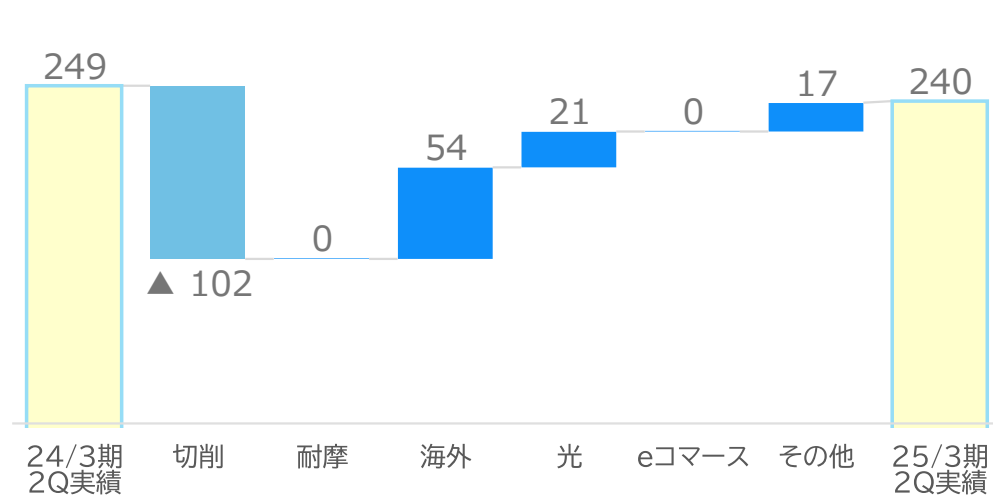
#### (3) セグメント別概況・増減グラフ

<b>A</b>	<b>切削工具事業</b>	昨年度に設立した機械販売部においては、順調に受注を獲得したものの、卸事業部における景況感の悪化や直需事業部における主要販売先である自動車業界での一部工場稼働低下等の厳しい事業環境の影響等により減収減益
	<b>耐摩工具事業</b>	主要販売先である製缶業界への取り組みについては設備関連の受注をはじめとして堅調に推移したものの、成長分野であるEV関連、特に車載電池・バッテリーを中心とした受注獲得への注力が低調に推移し減収減益
<b>B</b>	<b>海外事業</b>	円安進行、成長市場であるインドや北米エリアの更なるマーケット開拓が順調に進んだことに加え、中国の景気低迷に対応してコスト削減等の取組み効果もあり、増収増益
	<b>光製品事業</b>	主力のマシンビジョン関連ビジネスをはじめとしてLEDビジョンなど映像関連ビジネスにおいて、既存顧客の他、国内市場の新規開拓に積極的に注力したことにより増収増益
	<b>Eコマース事業</b>	取り扱い商品の拡充や、小規模ユーザーへの直接営業の強化、販売店と連携した拡販施策等、業績拡大に向けての基盤づくりを積極的に展開しましたが、新規顧客等の取込みが当初想定より低調に推移。増収ではあるが、黒字化には至らず

売上高の増減 【単位:百万円】



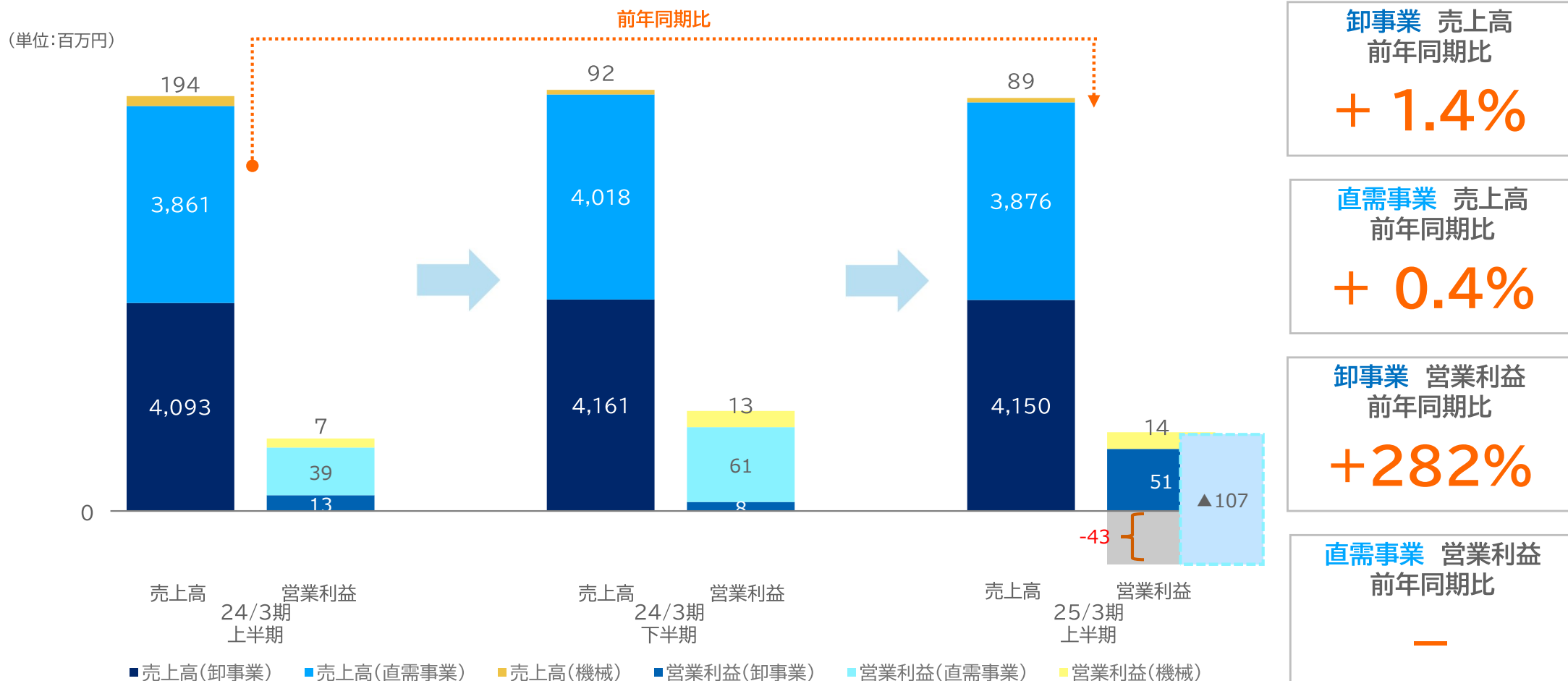
営業利益の増減 【単位:百万円】



## 4. 2025年3月期 中間期 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、小規模ユーザーを取り巻く景況感の悪化もあり横ばいで推移
- 直需事業は、自動車業界での設備投資足踏みの影響に加え、販売管理費の増加が利益を圧迫

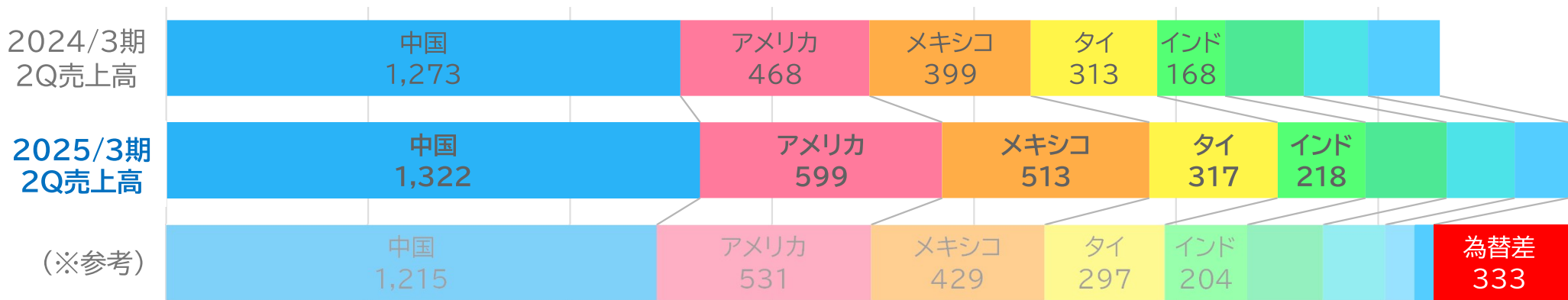


## 5. 2025年3月期 中間期 連結業績概要

### (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2Q売上高を記載。為替差による押し上げ効果は約82百万

#### 中国

- ・外部環境は、乗用車シェアでBYDが一位になる等、日系メーカーは苦戦
- ・当子会社では、特に日系自動車メーカーの低迷の煽りを受け引き続き売上が低迷
- ・切削以外の取扱い商材強化施策推進

#### アメリカ

- ・外部環境は、自動車エンジン、EV関連ともに生産が好調に推移
- ・当子会社では、EV関連の工場のインテグレータービジネスが引き続き好調に推移。加えて、切削関連の大手ユーザー開拓により売上増

#### メキシコ

- ・外部環境は、乗用車、ライトトラック等の生産台数が好調に推移
- ・当子会社では、自動車化関連ユーザーを中心に顧客ニーズも旺盛
- ・日系大手、外資系大手への取組み強化により売上増

#### タイ

- ・外部環境は、自動車生産台数は前年度比大幅悪化、
- ・当子会社においても、外部環境の影響により自動車関連の実績は低調となったが、製缶部門の好調により売上は前年並みを維持

#### インド

- ・外部環境は、2輪・4輪車の生産台数が好調に推移
- ・当子会社では、これらの日系ユーザーを中心とした旺盛な顧客ニーズの影響で大幅売上増
- ・チェンナイに新オフィス開設しさらにマーケット開拓

1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2025年3月期 中間期 業績ハイライト

P.10～

3 2025年3月期 今後の見通し

P.16～

4 新中長期経営計画ローリングプランの進捗状況

P.18～

## 1. 2025年3月期 今後の見通し

- 当期は今期よりローリングした新中長期経営計画の1年目となる
- 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、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推進
- 上半期実績は、上半期計画値に対して**売上高 96.2%、営業利益 70.6%**の進捗状況
- 連結業績予想について、2024年5月9日時点の公表数値から変更なし
- 切削工具事業においては、主要顧客の市場環境の緩やかな受注回復基調に伴い、下半期にむけて回復見込み
- 海外事業においては、北米の日系自動車メーカーの生産回復等に伴い、受注増が見込み

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	+1,356	+4.7%
営業利益	752	850	+98	+12.9%
経常利益	840	827	△13	△1.6%
当期純利益	539	614	+75	13.8%
ROE	7.1%	7.8%	+0.7pt	-



1 会社概要と事業概要 P.4～

2 2025年3月期 中間期 業績ハイライト P.10～

3 2025年3月期 今後の見通し P.16～

4 新中長期経営計画ローリングプランの進捗状況 P.18～

## 1-1.2025年3月期・1年目の進捗（事業環境の状況）

➤ 主要進出国である中国の景況感の見通しは不透明であるものの、**中長期的にはEV関連やIT投資、M&A市場の需要拡大傾向の見方は継続されており、当社を取り巻く事業環境は堅調に推移する見通し**

### 切削工具事業

- ✓ 主要販売先である自動車業界の設備需要の低減を主因として本上半期は低迷しているが、緩やかに回復していく見込み
- ✓ 中長期的には、業界の淘汰が進み、当社を取り巻くM&A市場が活発化
- ✓ EV・半導体関連の投資拡大も期待され、当社では切削工具以外の工作機械など機械加工に係る需要の一気通貫での受注獲得を目指す

<2025年3月期>  
1年目

<今後の見通し>  
2年目以降



### 耐摩工具事業

- ✓ 主要取引先の製罐業界がSDGs関連を中心に、設備投資は回復基調
- ✓ 中長期的には、現在開拓中であるEV関連、特に車載電池・バッテリーを中心とした分野でさらなる成長が期待



### 光製品事業

- ✓ 半導体供給は復調も、業界ごとに景況感にばらつき。
- ✓ 映像関連ビジネスで新規開拓を推進
- ✓ 中長期的には、主力分野である画像処理システム市場は成長が継続



### 海外事業

- ✓ 主要国である中国の不況は継続しているが、新商材販売等の取組みを実施
- ✓ 成長市場であるインドや北米エリアを中心に設備投資需要拡大し為替の影響も含めて業績に寄与。
- ✓ 中長期的には、当該エリアを中心にさらなるマーケット開拓を推進



## 1-2. 2025年3月期・1年目の進捗(戦略骨子サマリー)

### 新中長期経営計画ローリングプラン 5つの戦略骨子

### 2025年3月期2Qの進捗状況

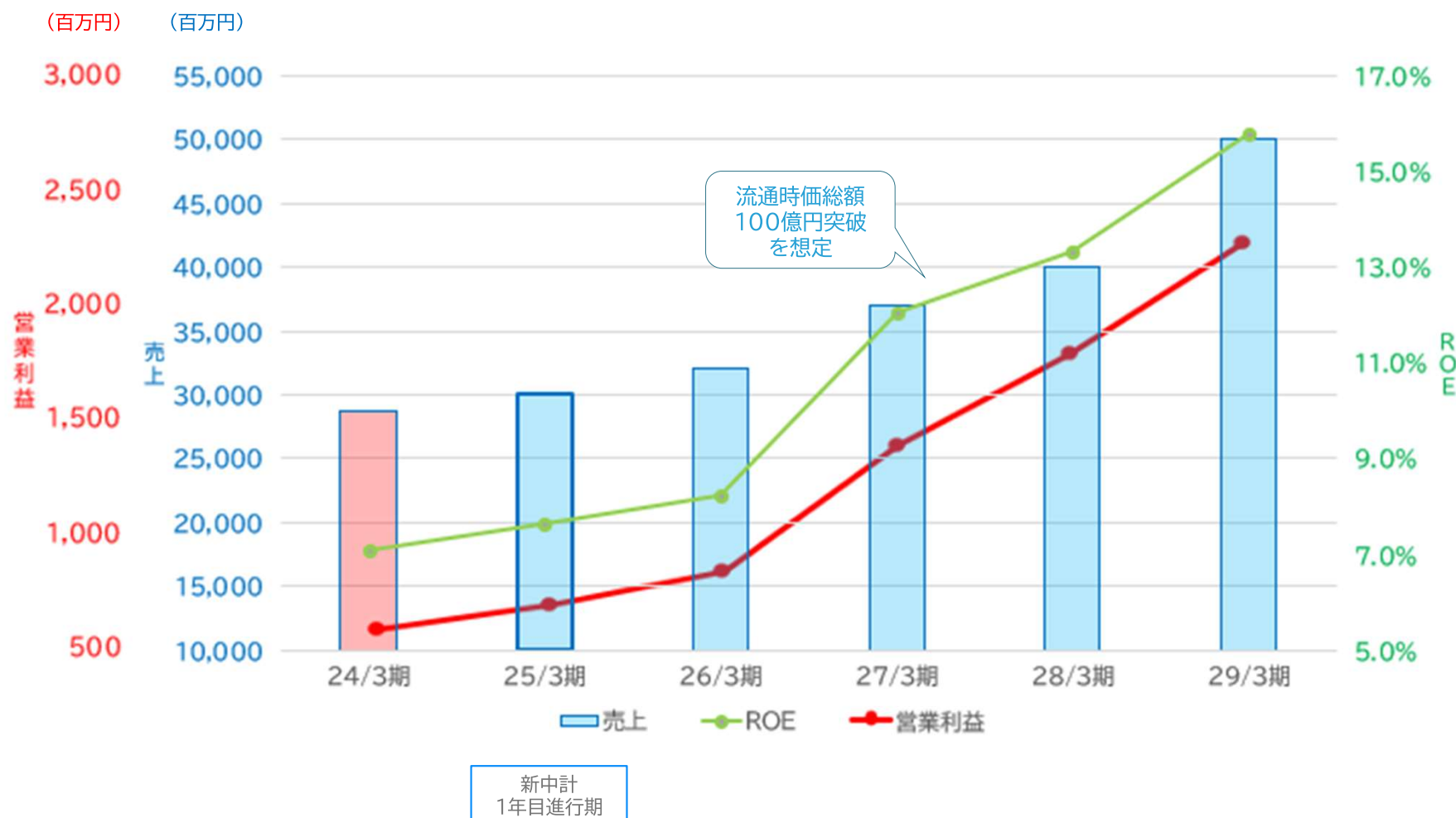
1.M&A・海外マーケット等への戦略投資加速	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 成長市場のインド、北米を中心とした市場の開拓を加速化</li> <li>➢ M&amp;Aグロースを積極的に追求。既存事業との商材・チャネル展開と親和性の高い周辺領域を中心に探究を継続</li> <li>➢ KamogawaHDの子会社化を公表(2024年11月)</li> </ul>
2.新領域・成長分野への積極展開	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 社内で昨年立ち上げた専門部署「機械販売部」を人員補充のうえ積極推進。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</li> <li>➢ 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を年間を通じて推進。新たな外注加工先を模索中。</li> </ul>
3.収益性向上・強靱な財務体質の実現	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 注力メーカーを選別し、メーカーと連携のうえ販売・在庫戦略を推進。粗利率の向上や効率的な在庫管理を実現することで一部メーカーの収益性の向上</li> <li>➢ ECシステムの改善施策を実行し、EC利用率向上に寄与</li> </ul>
4.人材戦略・働き方改革・DXの推進	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ ワークエンゲージメント調査を実施。結果を踏まえて、ワーク・エンゲージメント向上に向けた取り組みを実施</li> <li>➢ 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</li> </ul>
5.サステナビリティ経営の推進 IR・ガバナンスの強化	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ パーパスを軸にした、サステナビリティ経営に引き続き注力</li> <li>➢ 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コード対応は継続して実施中</li> </ul>

(※) ◎体制構築完了・施策積極推進 ○体制構築完了・施策一部推進 △体制構築完了・施策未実施 ×体制未構築

新中長期計画ローリングプランの基本方針「真の生産性向上に貢献する高度専門商社への変革」に基づき、概ね計画通りに重点施策を実行。引き続き、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る

## 1-3. 2025年3月期・1年目の進捗(中長期業績目標)

- 現時点では、中長期業績目標数値に変更は無し
- 最終年度(2029/3期)の連結売上高500億円、営業利益25億円の達成を目指す



## 2-1.個別戦略の進捗 (M&A・海外マーケット等への戦略投資加速)

- 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、76期(本計画 1年目)は、M&A・海外マーケットのさらなる開拓への戦略投資を追求

### TOPICS1

株式会社「KamogawaHD」の子会社化  
(詳細は次頁以降)

KamogawaHDグループが保有する生産財の総合サプライヤーとしての一気通貫の提供ノウハウと、当社グループと当社のグローバルネットワークや大手顧客網を掛け合わせることで、ものづくりの専門商社としてのさらなる価値を創出していく

### TOPICS2

インドや北米でのマーケット開拓を加速化

76期は成長市場であるインドや北米エリアを中心に顧客開拓を加速化。切削工具に加え、設備需要全体の受注を獲得できる体制を構築するため人員増強など、既存のビジネスモデルからの脱却に向けた取組みを引き続き推進

### 戦略骨子1. M&A・海外マーケット等への戦略投資加速

主要売上拡大要因	
自律成長	成長領域であるEC販売の拡大
	海外マーケットのさらなる開拓
	グローバル企業との連携強化
M&Aの有効活用	切削工具シェア拡大
	新商材拡充
	EV関連事業の拡大
	成長市場領域の拡大
	画像処理シェア拡大 新技術領域の展開



- 2025年3月期(1年目)3Q以降 方針変更無し  
引き続き、同様の施策を推進予定

戦略骨子1. M&A・海外マーケット等への戦略投資加速トピック KamogawaHDの子会社化

2-1-1.Kamogawaグループの概要(2024年11月時点)※2024年12月クロージング予定

会社	株式会社KamogawaHD(日本)、株式会社Kamogawa(日本) 株式会社北海道研磨材(日本) KAMOGAWA LAGUNA PHILS., INC.(フィリピン) KAMOGAWA COMMERCE & SERVICES, INC.(フィリピン) KAMOGAWA VIETNAM CO., LTD.(ベトナム)
代表者	株式会社Kamogawa 代表取締役会長(CEO) 三上 敦 取締役社長(COO) 竹谷 政利
創業	1949年12月21日(加茂川製砥株式会社設立)
本社所在地	京都市伏見区竹田田中宮町78
事業内容	生産財総合卸事業 生産現場に必要なすべての生産財・工作機械を供給 PB事業 プライベートブランド製品の企画・製造・販売 リノベート事業 工具の再研磨 設備・装置のメンテナンスサービス
連結売上高	103億円 (2024年3月期)
グループ従業員数	200名



戦略骨子1. M&A・海外マーケット等への戦略投資加速トピック KamogawaHDの子会社化

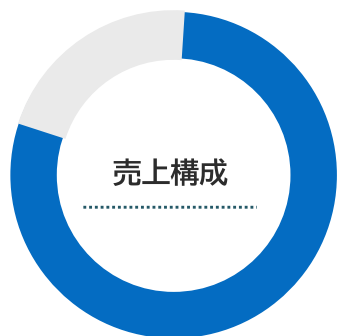
2-1-2.M&Aの狙い クロスセリング、新たなプロダクトの開発

Kamogawaグループは研削・研磨材など多様なプロダクトを販売。グループ間のクロスセリング、製造機能拡張で新プロダクトを開発

	機械販売		F A	ア エ リ ン ジ ニ	工具・機器・その他販売							等 切 の 削 製 工 具	フ ブ オ ラ E ー ツ C ム ト	
	工 作 機 械				切 削 工 具	再 研 磨	測 定 工 具	研 削 ・ 研 磨 剤	MRO 商 材	空 圧 ・ 油 圧 機 器	耐 摩 工 具			光 製 品
Kamogawaグループ	○	○	○	○	○	○	△	○	○	△	×	×	○	△
Cominixグループ	○	×	×	△	○	○	△	△	△	○	○	○	○	○

Kamogawaグループのビジネス領域

生産財総合卸事業



売上構成

生産現場に必要な全ての生産財を供給

ものづくり産業を牽引するメーカーを中心に製造現場で必要なソリューションを提供  
自社物流サービスで海外でもワンストップ供給



PB(プライベートブランド)事業



売上構成

プライベートブランドの企画・製造・販売

商社でありながらも、メーカーとしての開発を多数実現。現場の声+生産連携で、より良い商品をメーカー機能を強みに新市場を開拓



リノベート事業



売上構成

工具の再研磨、機械・装置のメンテナンス

再研磨はPB以外にも、各メーカーの製造する工具のリメイクも一括して行うことができる体制を構築。  
海外では再研磨に加えて、機械等のメンテナンス実施



#### 4 新中長期経営計画(ローリングプラン)の進捗状況

### 戦略骨子1. M&A・海外マーケット等への戦略投資加速トピック KamogawaHDの子会社化

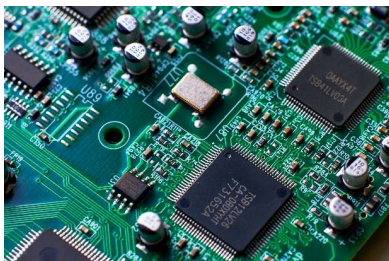
## 2-1-3.M&Aの狙い あらゆる市場での事業展開

Kamogawaグループは電子・半導体・半導体装置市場を中心に多様な顧客へ展開。グループ全体であらゆる市場での事業展開を狙う

	自動車	自動車部品	EV電池	産業機械	ロボット 工作機械	電子 半導体	航空機	建機	医療	生活家電	プリンタ カメラ
Kamogawaグループ	○	○	△	△	○	○	○	△	○	○	○
Cominixグループ	○	○	○	○	△	△	○	○	△	△	△

### Kamogawaグループの主要顧客が属する市場

#### 電子/半導体/半導体装置



#### 電子/半導体/半導体装置の主要顧客例



#### 自動車/自動車部品



#### 航空機



#### ロボット/工作機械



#### 医療



#### プリンター/カメラ



#### 生活家電





#### 4 新中長期経営計画(ローリングプラン)の進捗状況

### 戦略骨子1. M&A・海外マーケット等への戦略投資加速トピック KamogawaHDの子会社化

## 2-1-4.M&Aの狙い 販売・製造ネットワークの拡張

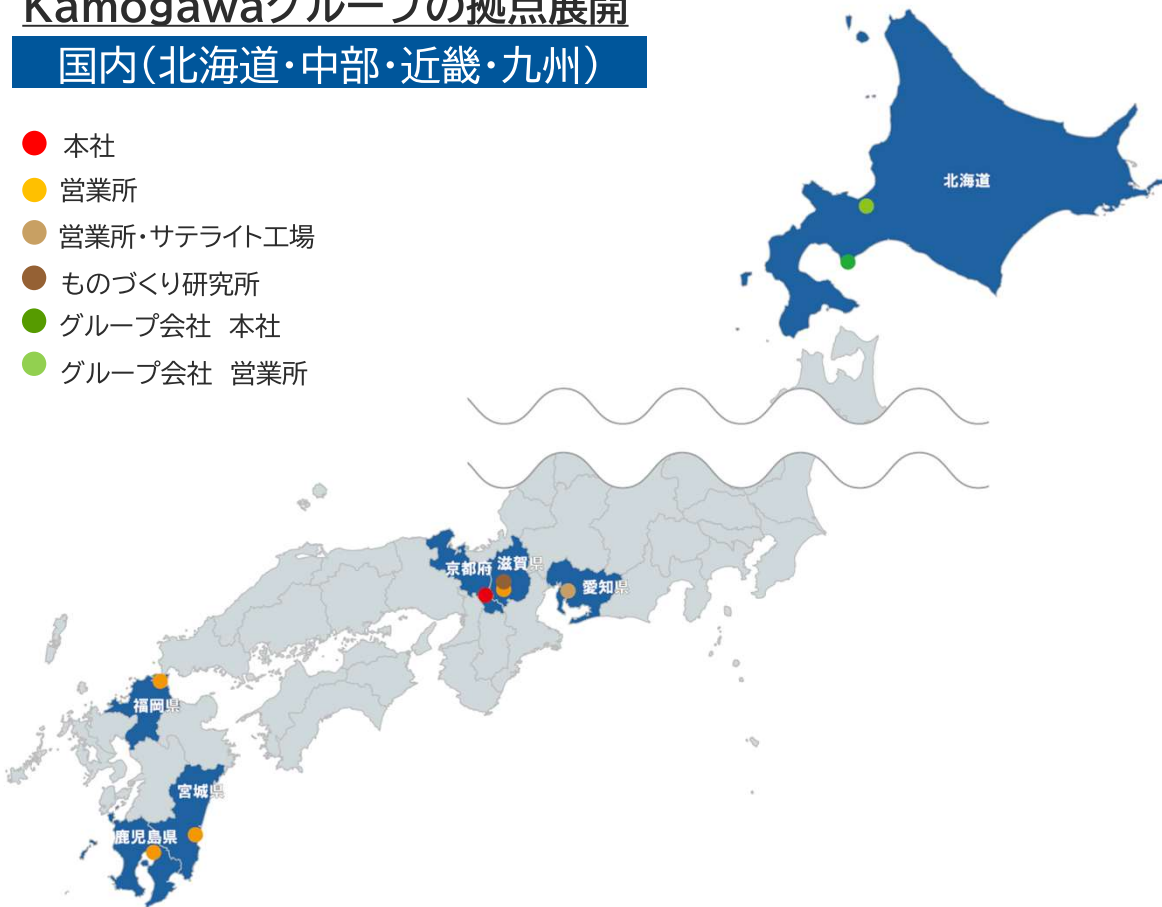
Kamogawaグループは日本9拠点、海外(フィリピン、ベトナム、ミャンマー)に9拠点を展開。グループ全体で販売・製造ネットワークを拡張

	海外市場			国内市場					
	北中米	中国	東南アジア	北海道・東北	関東	中部	近畿	中国・四国	九州
Kamogawaグループ	×	×	○	△	×	○	○	×	○
Cominixグループ	○	○	○	△	○	○	○	○	△

### Kamogawaグループの拠点展開

#### 国内(北海道・中部・近畿・九州)

- 本社
- 営業所
- 営業所・サテライト工場
- ものづくり研究所
- グループ会社 本社
- グループ会社 営業所



#### アジア(フィリピン・ベトナム・ミャンマー)

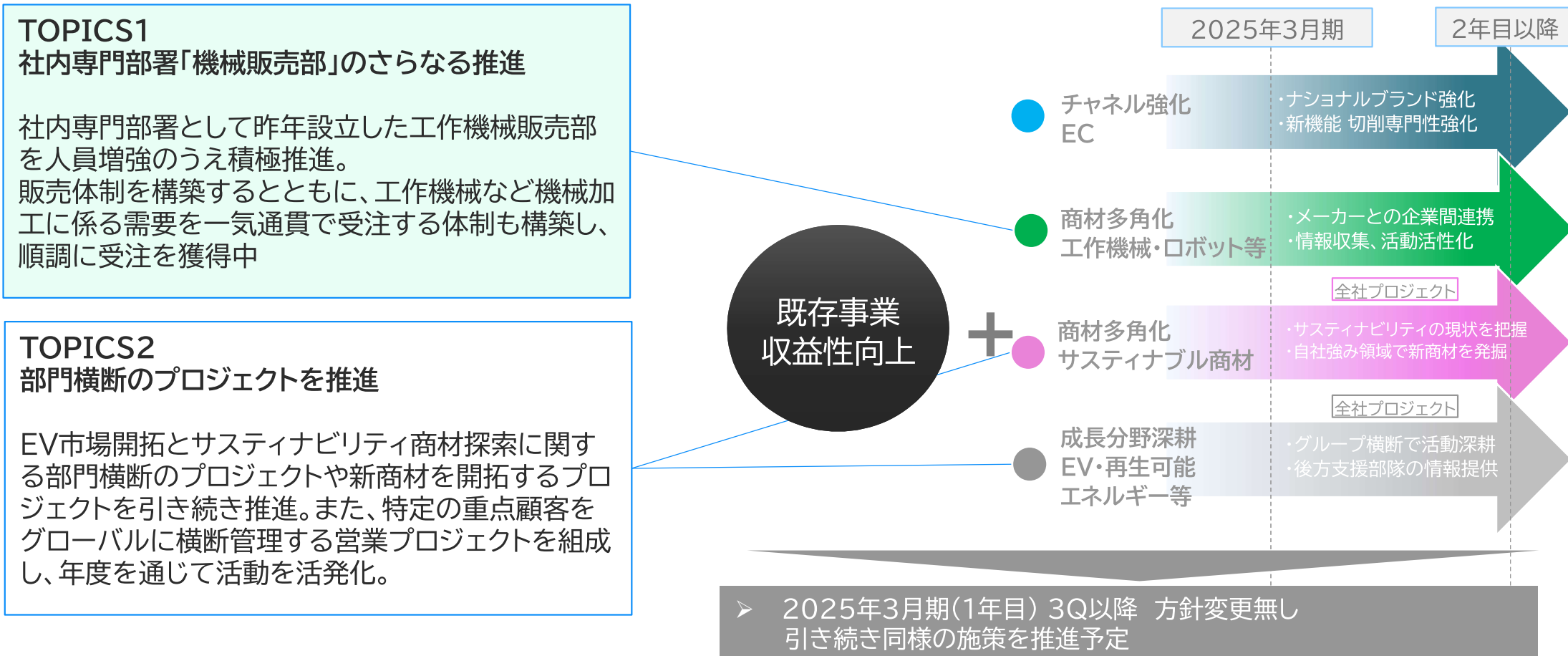


- 事務所倉庫
- ▲ 販売技術サービス社
- グループ会社 営業所
- 工場

## 2-2.個別戦略の進捗（新領域・成長分野への積極展開）

- 76期(本計画 1年目)は、新領域・成長分野への積極展開にむけて新体制をスタート
- 引き続き、新領域・成長分野へ積極展開し、既存のビジネスモデルからの脱却に向けた取り組みを推進予定

### 戦略骨子2.新領域・成長分野への積極展開



#### TOPICS1

#### 社内専門部署「機械販売部」のさらなる推進

社内専門部署として昨年設立した工作機械販売部を人員増強のうえ積極推進。販売体制を構築するとともに、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も構築し、順調に受注を獲得中

#### TOPICS2

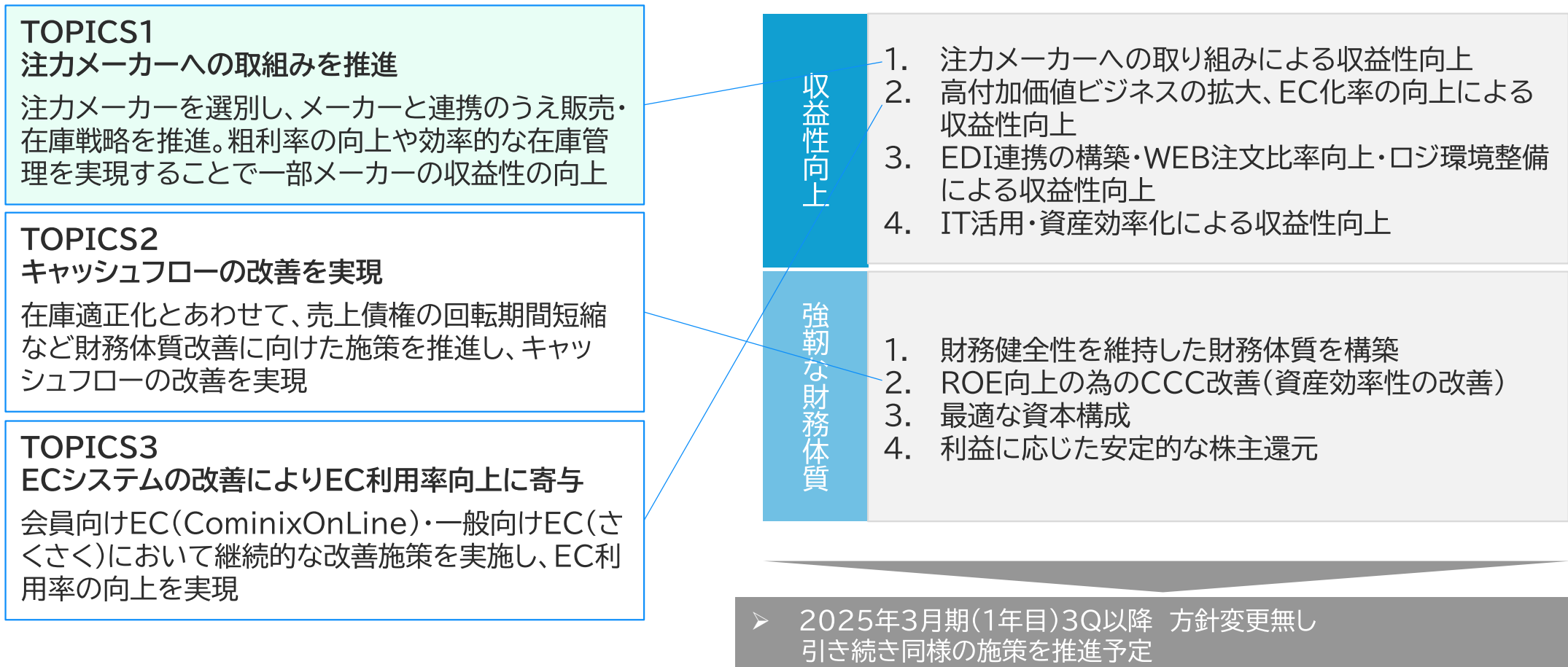
#### 部門横断のプロジェクトを推進

EV市場開拓とサステイナビリティ商材探索に関する部門横断のプロジェクトや新商材を開拓するプロジェクトを引き続き推進。また、特定の重点顧客をグローバルに横断管理する営業プロジェクトを組成し、年度を通じて活動を活発化。

## 2-3.個別戦略の進捗 (収益性向上・強靱な財務体質の実現)

- 76期(本計画 1年目)は、収益性向上・強靱な財務体質の実現に向けた取組みを体制整備も含めて推進
- 引き続き、営業所統廃合やWEB注文比率の向上など収益性向上・強靱な財務体質の実現に向けた取組みを推進予定

### 戦略骨子3. 収益性向上・強靱な財務体質の実現



## 2-4.個別戦略の進捗（人材戦略・働き方改革・DXの推進）

- 76期(本計画 1年目)は、キャリア人材の採用を活発化
- 引き続き、人事制度の再構築、社員のエンゲージメント向上、DX人材など具体的な施策を推進予定

### TOPICS1

#### 従業員ワーク・エンゲージメント調査を実施

潜在的な課題を改善するための打ち手や施策のPDCAサイクルを適切にまわすためワーク・エンゲージメント調査を実施。結果を踏まえて、ワーク・エンゲージメント向上に向けた取り組みを実施

### TOPICS2

#### キャリア人材の採用を活発化

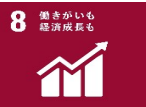


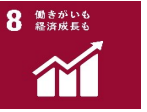

多角化する事業戦略に対応したグローバル人材などキャリア人材の採用を活発化。事業領域の拡大にあわせて、プロフェッショナル人材の育成に注力

### TOPICS3

#### 技術営業力強化のための強化施策を推進

切削工具技術営業に係る各種認定の取得PJの推進など、技術営業社員の育成のための施策を推進

### 戦略骨子4. 人材戦略・働き方改革・DXの推進

大項目	中項目	対応するSDGs
人材戦略	成長を実現する人材育成体系づくり	 
	多様なキャリアパスの実現	
	ウェルビーイングを向上施策の推進	
	プロフェッショナル人材の育成	
働き方改革	女性活躍の推進	 
	多様人材の活躍推進	
DXへの取組み	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	

- 2025年3月期(2年目)3Q以降 方針変更無し  
人事制度の再構築、社員のエンゲージメント向上、DX人材の育成など積極的に推進予定

## 2-5.個別戦略の進捗 (サステナビリティ経営の推進)

- 76期(本計画 1年目)は、策定したパーパスを軸に、サステナビリティ経営の実現に引き続き注力
- 今後もマテリアリティを事業活動や中期計画に統合し、グループ全体でサステナビリティ経営を推進予定

### TOPICS1

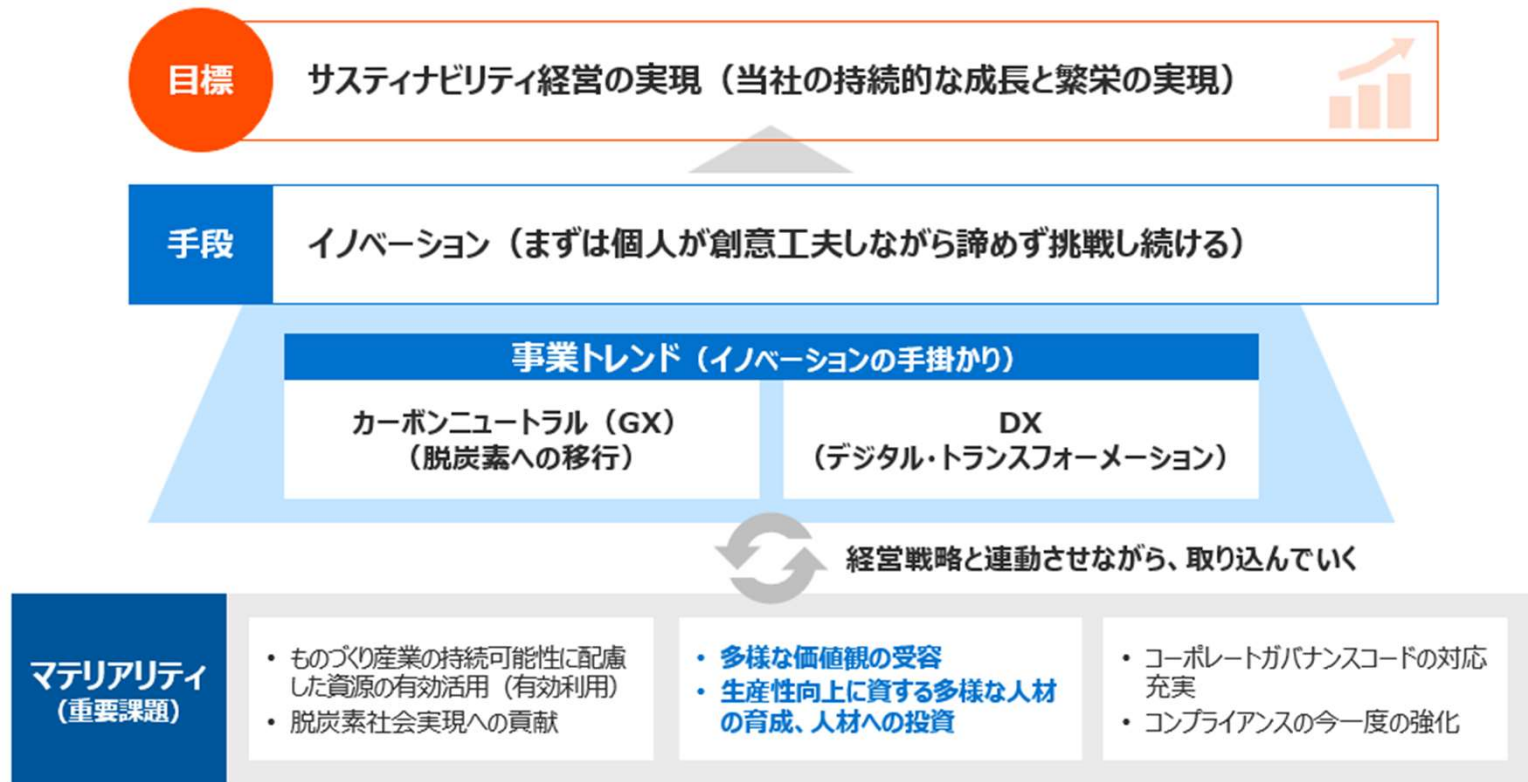
#### パーパスの浸透活動を継続

策定したCominixグループのパーパスの社内/社外の浸透活動としてマネジメント層への浸透活動など注力。コアバリューを実現する社内体制と社内マインドを醸成していく

### TOPICS2

#### マテリアリティの取り組み目標に対する改善活動の実施

サステナビリティ経営の推進にあたり、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で設定した目標達成の為に活動を推進



## 2-6.個別戦略の進捗 (IRの強化)

- 76期(本計画 1年目)は、「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」を改めて社内検討・公表
- 今後は、サステナビリティ経営に関する取り組み内容のHP掲載などIR強化に関する取り組みを実施予定


### 戦略骨子5. IR・ガバナンスの強化

	項目	内容	当社の対応 (2025年3月期2Qまで)	当社の対応 (2年目以降)
ツール	決算短信・決算説明会資料	英文開示の検討	決算短信のみ 2022年4月に一部導入	さらなる英文開示を検討
	統合報告書	当該報告書作成の検討	未検討	統合報告書の作成の検討開始
	HPリニューアル(IRページ)	投資家目線でIRページ再構築	HPリニューアルの実施 (サステナビリティページを充実)	サステナビリティページを 公開予定
	株主優待制度の充実	株主様への利益還元施策の充実として優待制度の拡充	ポイント制への移行 (2023年3月末株主を対象に実施)	引き続き利益還元施策を検討
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	未接触	接触を開始
	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	年2回の開催に加えてプラスαの不定期開催を検討
	投資家ミーティング	機関投資家・アナリスト向け(1on1等)	機関投資家へのアプローチ 施策により接触頻度が増加	引き続き機関投資家mtgを活発に開催
	投資家イベント	個人投資家向けイベントへの出展	未実施	個人投資家向けイベントへの参加を検討
	IR担当組織	専任組織化の検討	未検討	選任組織化の検討開始

## 2-7.個別戦略の進捗（ガバナンスの強化）

- 76期(本計画 1年目)は、外部機関を利用した取締役会の実行性評価を実施
- 引き続き、サステナビリティ開示の充実などガバナンス強化に関する取り組みを実施予定

### 戦略骨子5. IR・ガバナンスの強化

項目	当社の対応 (2025年3月期2Qまで)	当社の対応 (2年目以降)	対応する SDGs
経営責任の明確化・変化する事業環境への対応	監査等委員会設置会社への移行 (74期定時株主総会での承認、変更済み)	—	 <p>16 平和と公正を すべての人に</p>
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	役付執行役員制度の導入 (74期定時株主総会での承認、変更済み)	—	
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	ネット行使システムを導入 (74期定時株主総会より導入済み)	議決権電子行使プラットフォームの利用を引き続き検討	
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	全文英語開示を 引き続き検討	
CGコード補充原則 3-1 ③:サステナビリティについての情報開示の質と量の充実	サステナビリティについての情報開示は TCFDへの対応など引き続き対応	統合報告書の作成等を 引き続き検討	
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	独立社外取締役の3分の1以上に対応 (74期定時株主総会での承認、対応済み)	—	
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	指名・報酬委員会を設置・運用を開始 (2022年12月付導入)	—	
CGコード補充原則 4-11①:取締役会の全体としての知識等のバランス、多様性・規模に関する考え方、取締役の選任に関する方針・手続	スキルマトリックスの開示 (74期定時株主総会より導入済み)	—	

# Cominix



本資料に掲載されている計画、見通しの内容については、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1-8-14JRE堺筋本町ビル  
TEL 06-7663-8323 / FAX 06-7663-8228