

2025年2月13日

各位

上場会社名 三菱鉛筆株式会社
代表者 代表取締役社長 数原 滋彦
(コード番号 7976 東証プライム)
問合せ先責任者 上席執行役員 財務担当 長谷川 直人
(TEL. 03-3458-6215)
<https://www.mpuni.co.jp>

「中期経営計画 2025-2027」の策定に関するお知らせ

当社は、2025年2月13日開催の取締役会において、2025年から2027年までを対象期間とする「中期経営計画 2025-2027」を策定し、決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 「ありたい姿 2036（長期ビジョン）」の概要

当社グループは、創業150年である2036年に向け、お客様への提供価値を見つめ直し、実現したい将来の「ありたい姿 2036（長期ビジョン）」と、そこへ向かうためのパーパス・事業ドメインを含んだ「コーポレートブランドコンセプト（企業理念）」を策定しております。

グループ全体のありたい姿を「世界の表現革新カンパニー」とし、「生まれながらにすべての人がユニークである」という信念に基づき、「書く、描く」ことを通じて、世界中あらゆる人々の個性と創造性を解き放ち、表現する喜びをお届けするという価値を提供してまいります。また、コーポレートブランドコンセプトを「違いが、美しい。」としております。「書く、描く」という行為には、人それぞれのユニークを引き出し、高め、彩り、共感しあえるものへと変える力があります。当社グループは、新たな技術と常に向き合い、性別、文化、障がい、人が生まれ持ったさまざまな違いを可能性に変え、豊かな表現や新しいつながりを生み出していきたいと考えております。さらに、違いを美しさと捉え、これまでも、そしてこれからも、新たな技術で一人ひとりのユニークを輝かせ、世界を彩りたいと考えております。

2. 「中期経営計画 2025-2027」の位置づけ及び基本方針・重点方針

当社グループは、「ありたい姿 2036」の実現に向けて、2036年を起点としたバックキャスト思考に基づき、3年ごとの中期経営計画を5つの段階で設定し、その進捗を踏まえて活動を推進しております。

この度策定した「中期経営計画 2025-2027」は、「ありたい姿 2036」に向けた第二次中期経営計画として、これまでに推し進めてきた新たな企画や活動を土台に、それらをさらに発展・加速させ、企業変容とイノベーション創出を実現及び具体化することを目的として、基本方針を「uni Advance」として活動してまいります。

○基本方針：uni Advance

○重点方針

- 筆記具事業の成長継続と多角化推進
- 非筆記具事業の規模拡大とグループのありたい姿実現を牽引
- ステークホルダーと連携し、経営基盤を強化

3. 数值目標

	2024 年	2027 年	2036 年
売上高 (億円)	888	1,030	1,500
営業利益 (億円)	121	155	225
営業利益率 (%)	13.7	15.0	15.0
ROE	9.3%	8.0%以上	—
PBR	0.99	1.0 以上	—

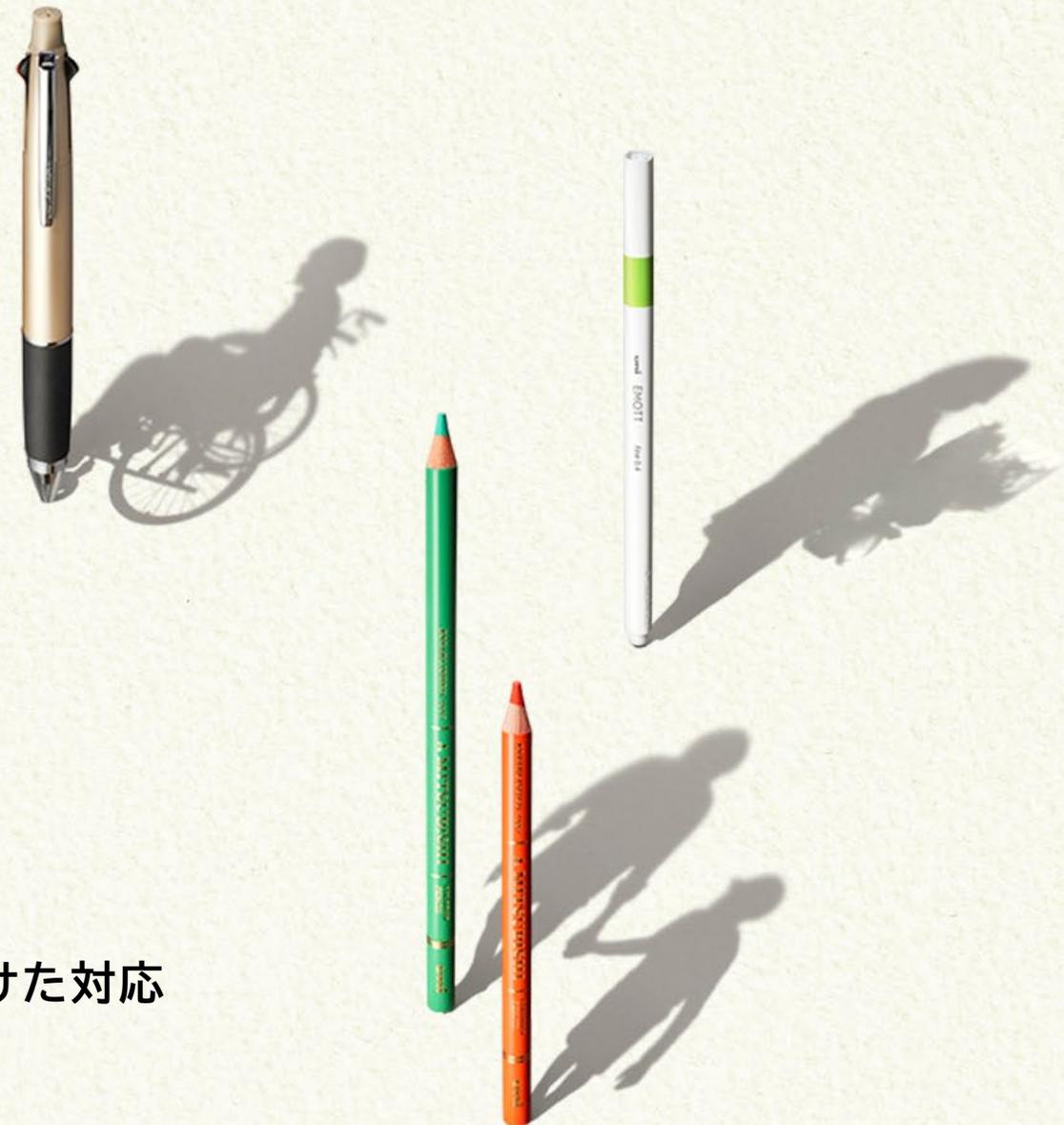
以上

三菱鉛筆株式会社

新中期経営計画

2025年2月13日





目次

01. ありたい姿2036(長期ビジョン)と
中期経営計画2022-2024の振り返り
02. 中期経営計画2025-2027
03. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

ありたい姿2036(長期ビジョン)と
中期経営計画2022-2024の
振り返り



創業150年を迎える2036年を目標に「ありたい姿2036(長期ビジョン)」を策定し、2022年2月に当社として初めて外部発表した。これまで当社が提供してきた価値は、単なる“書く・描く”ための筆記具(ツール)ではなく、お客様の個性の発露に貢献するものであると再定義した。今後もこれまでの高付加価値筆記具の提供に加えて、多くの人が生まれながらに持つ個性や創造性を解き放つ表現体験そのものを提供していくことを経営方針として掲げ、ありたい姿を描いていく

創業150年 世界一の表現革新カンパニー

コーポレートブランドコンセプト
違いが、美しい。



売上高内訳
・海外筆記具事業 410億円
・国内筆記具事業 300億円
・非筆記具事業等 70億円



売上高内訳
・海外筆記具事業 700億円
・国内筆記具事業 300億円
・非筆記具事業等 300~500億円

中期経営計画2025-2027より、これまで「新規事業」として扱ってきた事業を「非筆記具事業」と名称変更を行う
これにより筆記具事業内で創出する新規事業と明確に区分し、非筆記具事業は「筆記する“道具”」以外の提供による事業を指すものとする

◆ 長期ビジョンの実現に向けて、第一次中期経営計画の基本方針を「uni re-design」と定めてスタートした

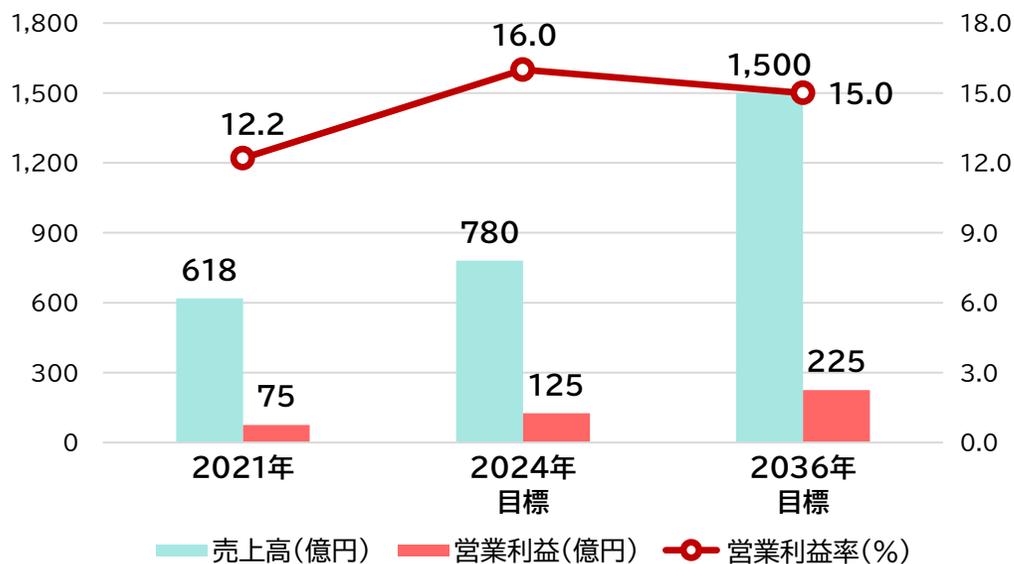
世界一の表現革新カンパニー

「生まれながらにすべての人がユニークである」という信念のもと、“書^かく・描^{えが}く”を通じて、世界中あらゆる人々の個性と創造性を解き放つ「世界一の表現革新カンパニー」となる

基本方針：uni re-design

ありたい姿の実現に向けて、視点や考え方を変えて、業務のやり方を再構築してのぞむ

ありたい姿2036と中期経営計画の数値目標



重点方針

筆記具事業のグローバル化

当社の主力事業である筆記具事業においては、販売・供給・マーケティング機能を再構築し、よりグローバルな体制へと進化させ、海外市場を中心に事業拡大を目指す

新規事業をグロースステージへ

これまで進めてきた技術を横展開しての新規事業に加え、“書く・描く”、にとどまらない筆記前後の「思考」「発信」などの“表現体験そのもの”を事業領域として再定義し、新技術獲得を積極的に進めながら新規事業を創出・育成する

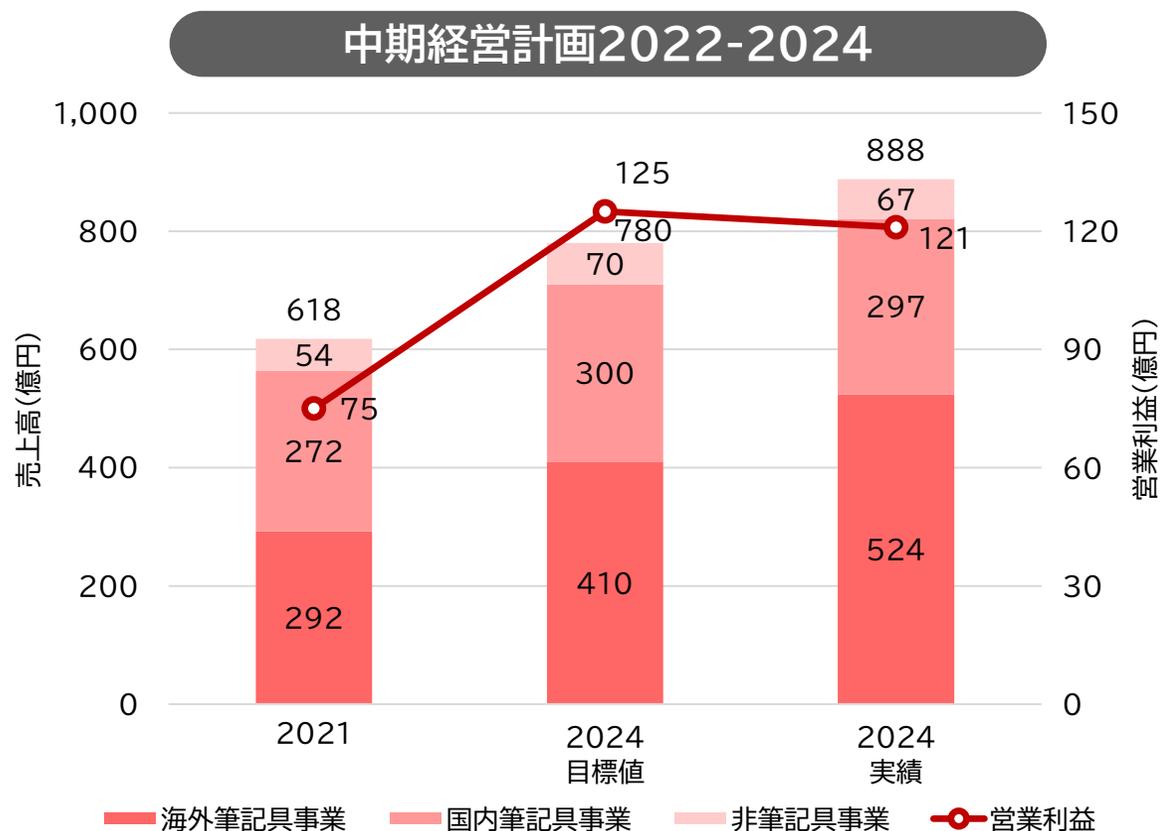
サステナブルな体制構築

企業の成長のみならず、自然環境・社会との共生を図り、持続的な成長を目指す。これからも、表現を楽しみ続けられる自由でボーダレスな社会の実現に貢献する

※中期経営計画の数値目標を2023年,2024年と2回の引き上げを実施

中期経営計画2022-2024 振り返り

◆ 「グローバル」な視点や考え方を持った活動に加えて、想定よりも大幅な円安の追い風を受け、特に海外筆記具事業において大きな成長を達成した。また、今後のさらなる成長に向けてLamy社の連結子会社化も実現した。一方で非筆記具事業については、各種活動は行ったものの、当初の売上目標には未達となった。利益面では、グローバル市場での利益率向上や為替の影響もあり、概ね予定通りの結果となった



- 海外筆記具事業:**
 POSCAおよび北米・欧州市場において売上を拡大した
 Lamy社の連結子会社化を実現し売上を押し上げた
- 国内筆記具事業:**
 厳しい市況の中で、シェアを伸ばし、売上が増加した
- 非筆記具事業:**
 化粧品事業は日本のODM・OEM市場でシェアを伸ばし売上が増加した
 産業資材事業は市場変化により一部テーマの売上が減少した

2036年に向けた課題

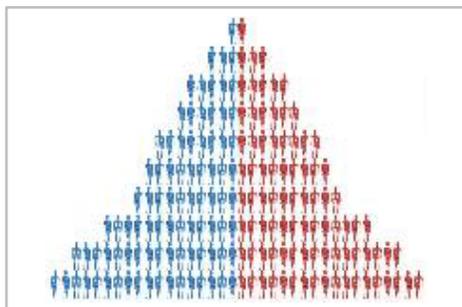
Lamy社の企業価値向上
グループ内シナジー創出

非筆記具事業の
スケールアップ

開示要求への対応
IR/PRの質向上

ありたい姿・企業理念の社内浸透
グループ・グローバル経営促進

◆ 当社を取り巻く事業環境は、人口動態の変化、デジタル技術の進化、価値観の多様化といった複数の要因により、ますます不確実性が高まっている。そうした背景の中で、外部環境変化からバックキャストを行い、将来的な事業機会の探索とリスク回避を議論してきた。この内容を次期中期経営計画に反映



① 人口動態の変化

- 先進国: 少子高齢化に伴い、従来型の筆記需要が減少している。一方で、高齢者の増加により新しい筆記需要の可能性が出てきている
- 新興国: 人口増加と経済成長が進行中である。各国で出生率が高くなっており、教育市場が拡大している



② デジタル技術の進化

- デバイスの進化: タブレットなどが教育ツールとして浸透し、書く需要がデジタルツールに置き換わっている
- AIの進展: 音声認識機能が高度化し、メモなどの書く需要がデジタルに移行し、筆記機会そのものが減少している



③ 価値観の多様化

- 持続可能性への関心: エコフレンドリーな需要が増加し、使い捨て商品の回避傾向が強まり、リサイクル素材への関心が高まる
- 個性やスタイルの重視: 自分に合った製品やサービスの登場による多様化が進む



④ 筆記具業界の競争激化

- 競争の激化: 収縮している市場の中で製品の品質やコスト競争がグローバルに激化。新興企業の参入も要因となっている
- 市場再編: 業界内でブランド再編成やM&Aなどの資本提携が活発化している

2036年に向けた
課題

新興国への本格参入を
開始する

教育や仕事用途以外
“書く・描く”需要創造

サプライチェーン強化
競争力を高める

>>> 成長ストーリー ①

- ロングセラーブランドの価値向上を継続し、引き続きお客様から支持される製品を提供することで、収益を確保する
- これまで培ってきた筆記具技術の進化と活用、新しい用途提案を加えた新ブランド立上げを継続し、新しい需要を創造する
- サプライチェーンの最適化により、市場変化への対応力向上、コスト低減と環境負荷低減を両立し、競争力を高める
- 業務提携・M&Aを含む様々なパートナーシップを通じて、筆記具の提供価値を拡大し、新たなビジネスチャンスを追求める

>>> 成長ストーリー ③

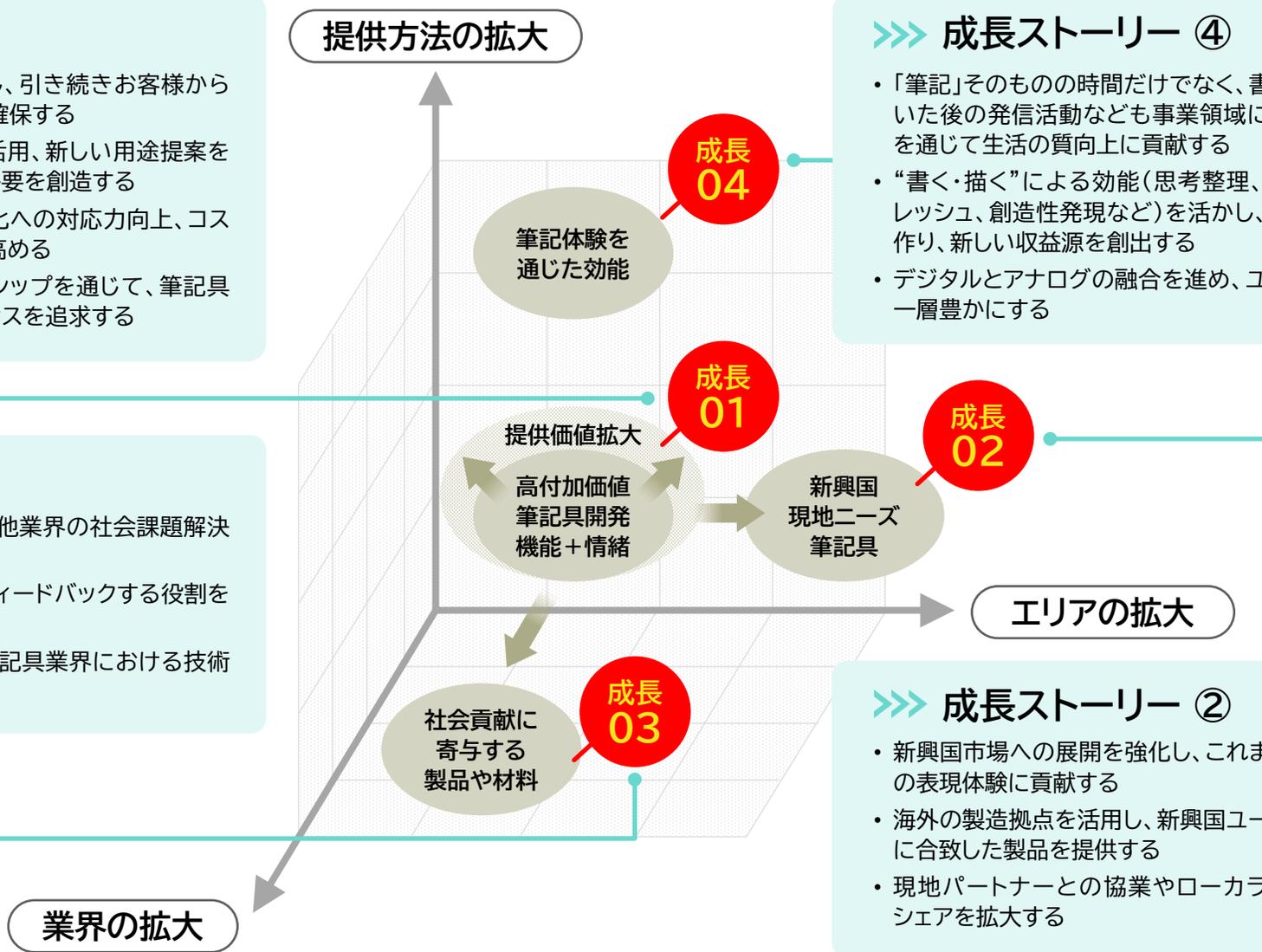
- 筆記具事業で培ったコア技術を進化させ、他業界の社会課題解決に寄与し、豊かな社会実現に貢献する
- 異業種からの知識や技術を学び、自社にフィードバックする役割を担い、グループ全体の進化をけん引する
- 新しい技術の開発と特許取得を通じて、筆記具業界における技術リーダーシップを維持・拡大する

>>> 成長ストーリー ④

- 「筆記」そのものの時間だけでなく、書く前の思考プロセスや書いた後の発信活動なども事業領域に取り込み、全体的な体験を通じて生活の質向上に貢献する
- “書く・描く”による効能(思考整理、コミュニケーション、リフレッシュ、創造性発現など)を活かし、新たなビジネスモデルを作り、新しい収益源を創出する
- デジタルとアナログの融合を進め、ユーザーの筆記体験をより一層豊かにする

>>> 成長ストーリー ②

- 新興国市場への展開を強化し、これまで以上にたくさんの方々の表現体験に貢献する
- 海外の製造拠点を活用し、新興国ユーザーの価格や品質ニーズに合致した製品を提供する
- 現地パートナーとの協業やローカライズ戦略を通じて、市場シェアを拡大する

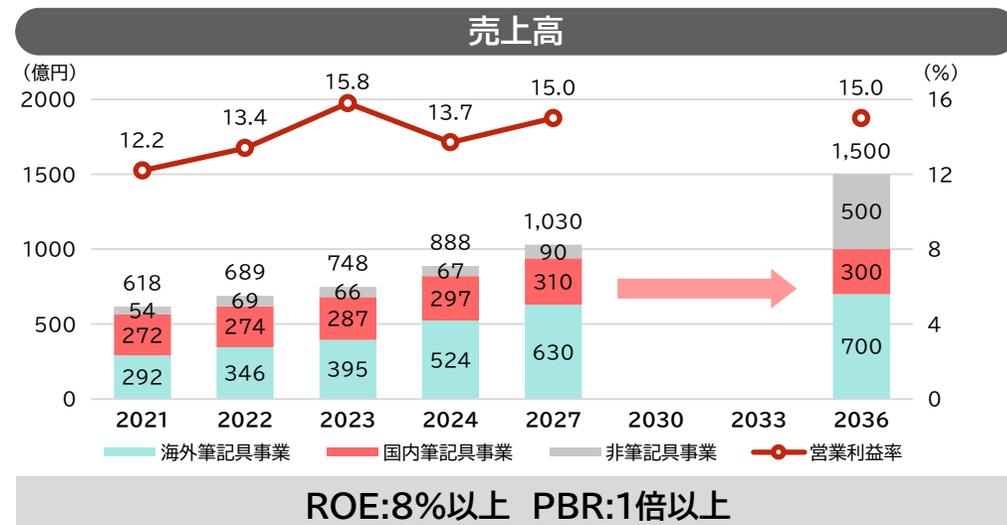
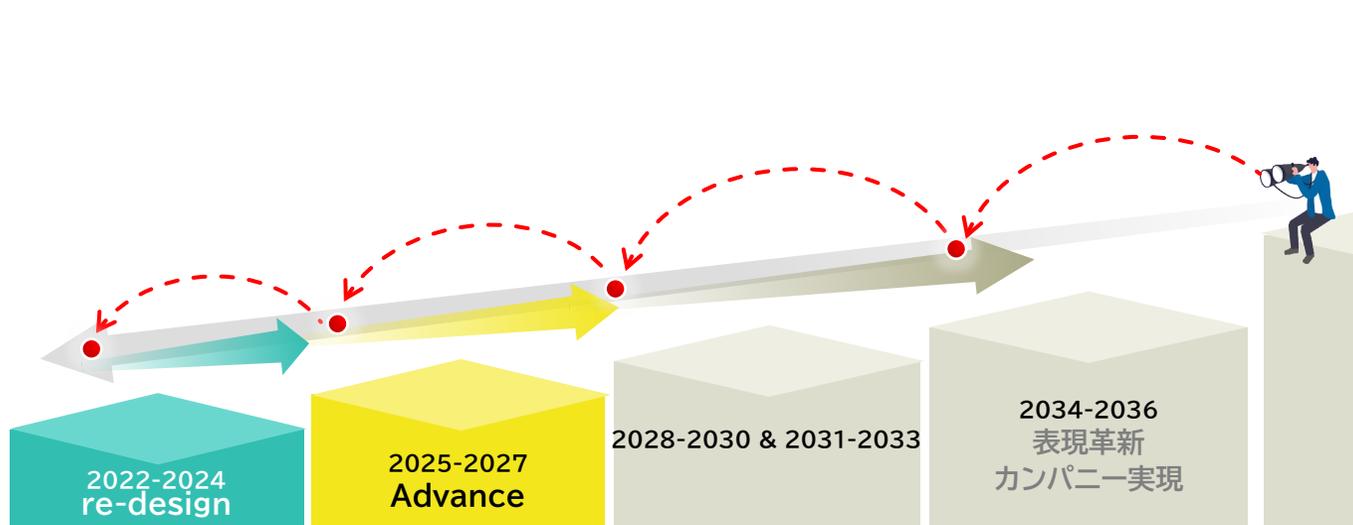


中期経営計画2025-2027





中期経営計画2025-2027の位置づけ・基本方針・重点方針



基本方針

各ステージでの活動コンセプト

2022-2024 re-design

ありたい姿の実現に向けて、視点や考え方を変えて、業務のやり方を再構築してのぞむプランニングの段階

2025-2027 Advance

re-designで押し進めてきた新たな企画や活動を土台に、それらをさらに発展・加速させ、企業変容とイノベーション創出を実現及び具体化する

📖 成長ストーリー ①

筆記具事業の成長継続と多角化推進

- 高付加価値筆記具に加えて、主体的に新しい需要を生み出す
- グローバルサプライチェーンの最適化

📖 成長ストーリー ②

非筆記具事業の規模拡大とグループのありたい姿実現を牽引

- 事業の柱化と社会貢献の両立
- 異業種共創を通じたイノベーション創出と知識・スキルの獲得

📦 経営基盤

ステークホルダーと連携し、経営基盤を強化

- ステークホルダーとのリレーションシップを促進
- 中長期の成長を支える経営基盤を強化



筆記具事業の成長継続と多角化推進

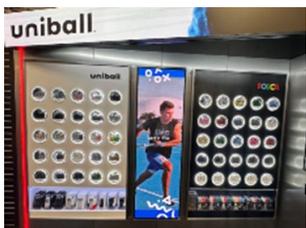
- ◆ グローバルフォーカスブランド価値向上と商品拡売
- ◆ 新しい用途開発を通じた新たな需要創造

日米欧中の注力市場において、グローバルフォーカスブランドである uniball JETSTREAM POSCAの3ブランドでブランド価値向上と商品拡売を実行する

一般筆記具

uniball JETSTREAM

- ブランド認知向上
- 新製品の投入
- 店頭スペースの維持拡大
- ECシェアの拡大(海外市場)



▲ ブランド認知向上



▲ 店頭整備

Creative

POSCA

- ブランド価値向上継続
- 新製品の投入
- 新たな需要創造



▲ オフライン販売促進活動

※ グローバルフォーカスブランド：
当社のロングセラーブランドの中で、グローバルに販売を強化するために投資を集中させていくブランド

シンプルで上質なデザインと、新感覚のすいすいとした書き心地を特長とする水性ボールペン。北米市場でのデビューを経て、「気持ちごとこのう」心地よいひと時を日本をはじめとする世界中の人々に提供していく

uniball ZENTO



「なめらか」

- 書き心地がなめらかでも書きやすい
- さらにさら書いて文字を書くことが楽しくなりそう
- 文字を書いていて気持ちが良い

「乾きやすい」

- 書く時にストレスが無く、インクの乾きも速くてスムーズ
- 書いた後すぐに触れてもこすれたり、汚れたりしなかった

「かすれない」

- 文字のかすれが無く書いた字が綺麗にみえる
- なめらかでかすれないので手帳などで使いやすくなった

90%以上の方が評価しています!

2024年4月実施ユーザー調査より(20-40代男女60名)



プレスリリース(2025/1/15)
<https://www.mpuni.co.jp/company/press/20250115-53823.html>



筆記具事業の成長継続と多角化推進

◆ Lamy社の企業価値向上とuniとのシナジー創出

グローバルなuniの販売網を活かしたLAMY商品の拡売

ドイツ製

- 1930年創業
- 世界80カ国以上で販売
- 技術・製造・素材で最高レベルの品質



デザイン

- プレミアムライフスタイルブランド
- 機能と美学・時代を超越するモダニズム
- 思考を形にする「thinking tools」



LAMYブランドとuniテクノロジーの融合

LAMYとuniの初コラボレーション商品としてLAMY safari (ラミーサファリ)にJETSTREAMインクを搭載した商品の展開を開始



プレスリリース(2025/1/8)
<https://www.mpuni.co.jp/company/press/20250108-53820.html>



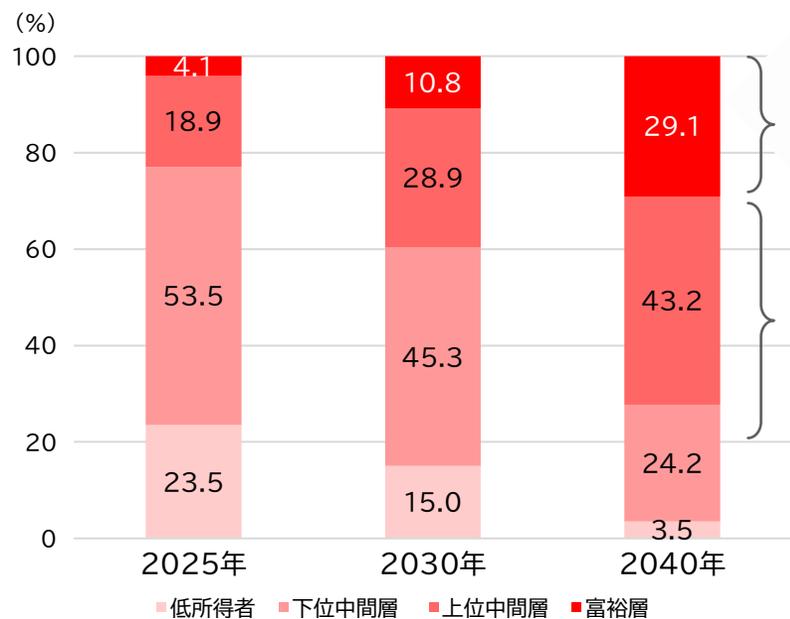
筆記具事業の成長継続と多角化推進

◆ UNI LINC INDIA PRIVATE LIMITEDを軸にインド・東南アジアの普及価格帯への参入を推進

成長ストーリー

経営基盤

インド 世帯別年間所得数の割合(JETRO予測)



富裕層には
グローバルブランド
拡売を継続

新しい取り組み
上位・下位中間層には
現地ニーズにあわせた
戦略商品を製造・販売



インドにおいて「LINC社」との合併会社を設立

※LINC社はインドにおける30年にわたるパートナー企業
※2025年7月事業開始予定



インド・グジャラート州

戦略商品の現地生産

グループ全体の
原材料調達拠点

低所得者:5,000\$未満、下位中間層 5,000~15,000\$未満
上位中間層:15,000~35,000\$未満、富裕層:35,000\$以上

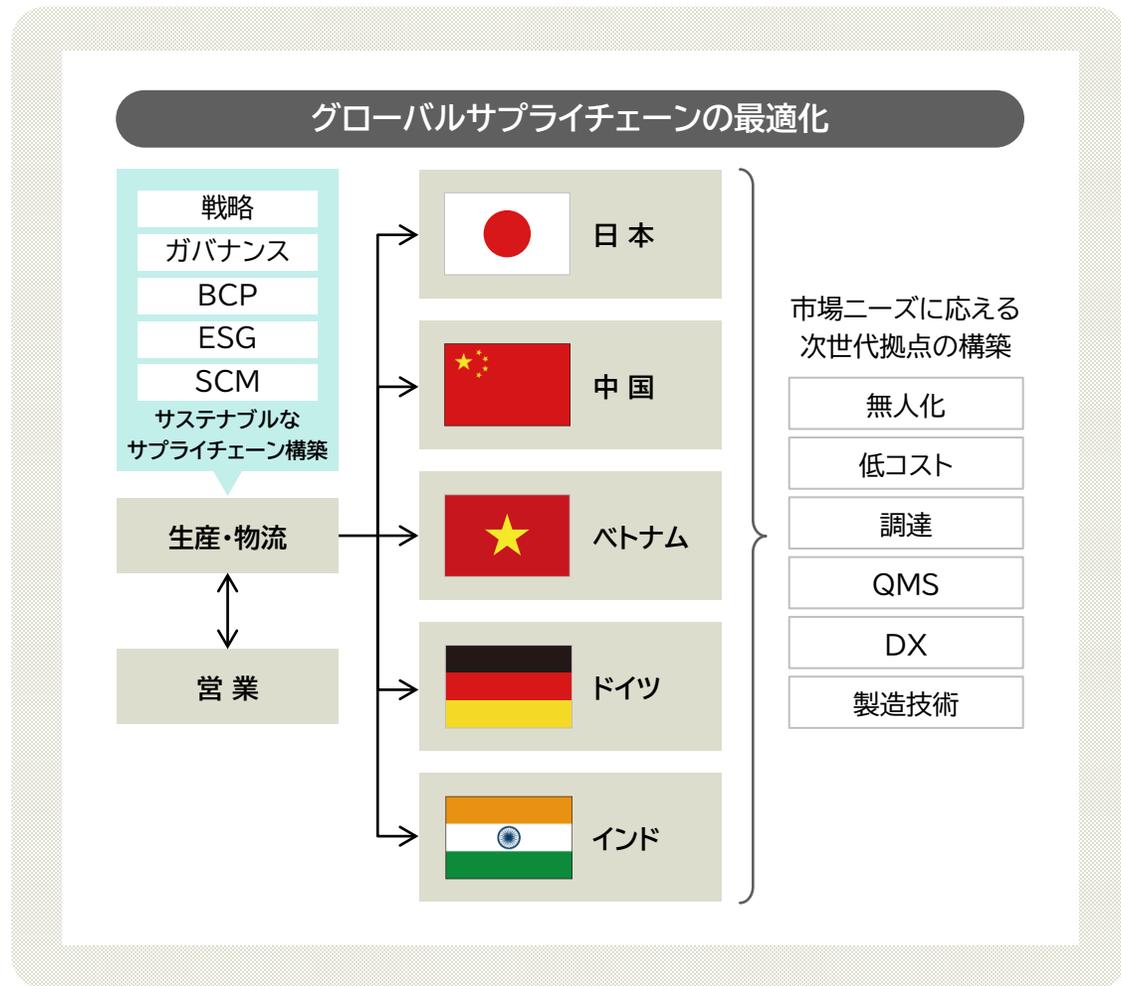
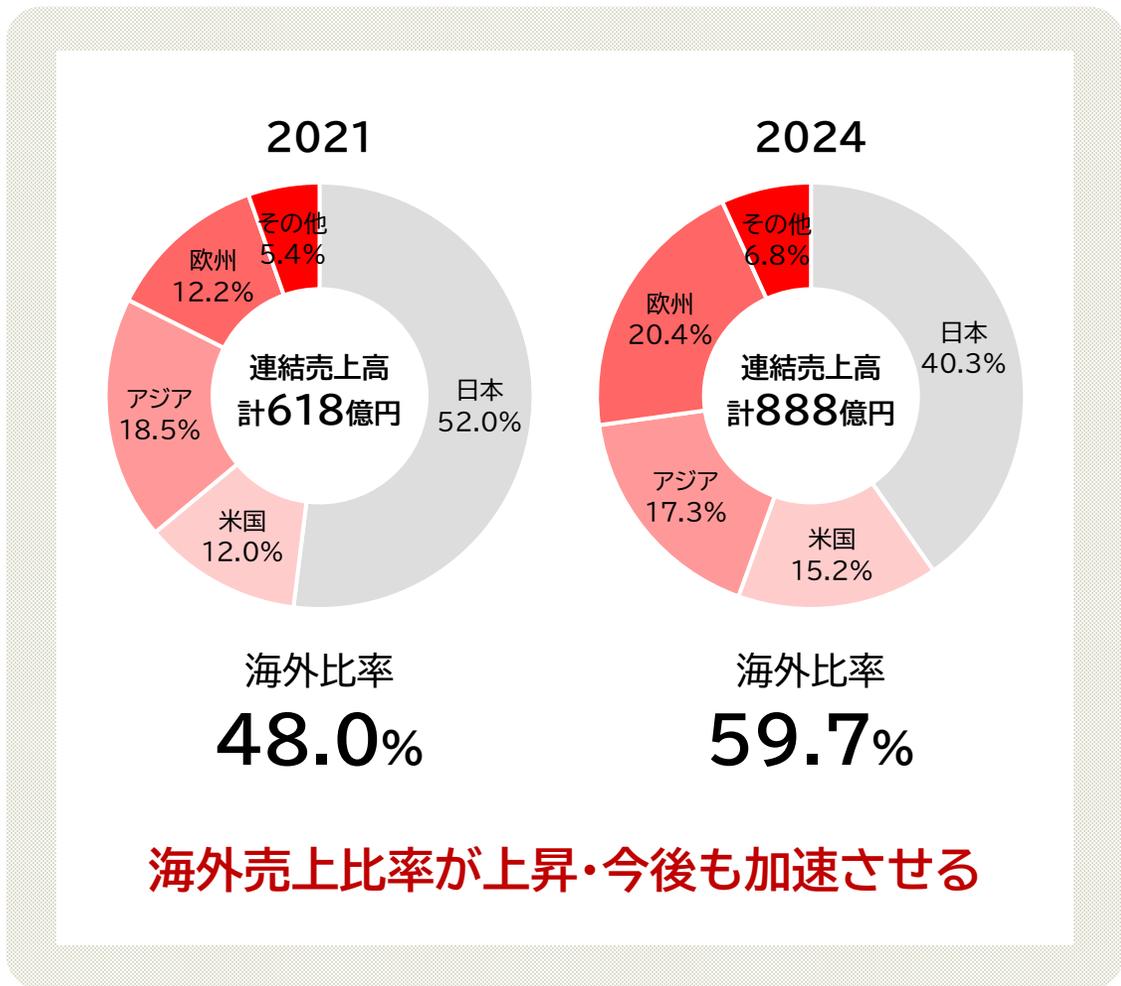
JETRO 数字から見る市場戦略の重要性より 当社にて編集
<https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2024/09936419bc3a604f.html>

プレスリリース(2024/9/26)
<https://www.mpuni.co.jp/company/press/20240926-53598.html>



筆記具事業の成長継続と多角化推進

- ◆ 中期経営計画2022-2024 筆記具事業のグローバル化により、海外売上比率が大きく上昇
- ◆ 製造拠点を有効活用し、グローバルサプライチェーンの効率化および最適化を目指す



成長ストーリー

経営基盤



非筆記具事業の規模拡大とグループのありたい姿実現を牽引

- ◆ 化粧品事業はアイメイク製品のODM・OEM供給により、美の多様性の促進に貢献
- ◆ 事業の展開をよりグローバルに拡大中

筆記具で培ったコア技術

サステナビリティ

→ 処方安全性、リユース設計、環境を意識した素材選定

自在なメイク表現を実現させるアプリケーション開発

→ 肌アタリ・液含み・職人筆サイズバリエーション

ユーザーフレンドリーな容器開発

→ 定量吐出・液漏れ防止・高い気密性・長期安定性
→ 使い心地、重心設計



多様なスキントーンに映える処方開発(液・固形芯)

→ 高発色・耐久性・色展開・長期安定性

ブランドを適切に表現する外装開発

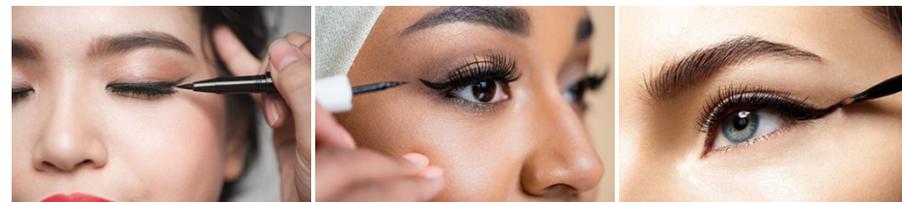
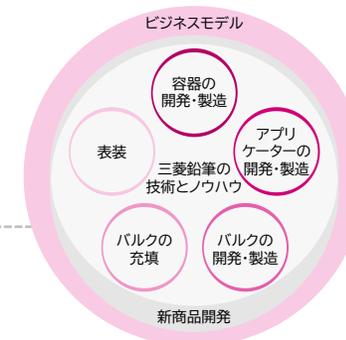
→ 加飾表現、素材探索、耐久性

化粧品事業の注力領域・戦略

注力領域：

アイメイク製品

- イノベーティブなプロダクト開発
- 地域や文化に合わせたマーケティング展開



※画像はイメージ

- 各国のレギュレーションとガイドラインに遵守した処方設計を含む、製造方法
パラベンフリー・ナノ規制など



非筆記具事業の規模拡大とグループのありたい姿実現を牽引

◆ 産業資材事業は最先端筆記具技術(鉛筆やシャープ替芯・インク開発)を活用して「スマート社会」実現へ貢献

成長ストーリー
経営基盤

筆記具で培ったコア技術

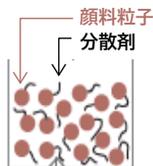
▼ 機能性カーボン材料(PFC技術)



機能性スラリー (超微粒子分散技術) ▶

※ PFC(Plastic Formed Carbon):鉛筆・シャープ替芯の製造技術の一つ。プラスチックのように成形して炭素化する技術

※ 超微粒子分散技術:機能性材料をナノオーダーまで微粒化および均一化し、液体の中で長期安定化させる技術



産業資材事業の注力領域・戦略

注力領域: 2次電池材料

・スラリー開発

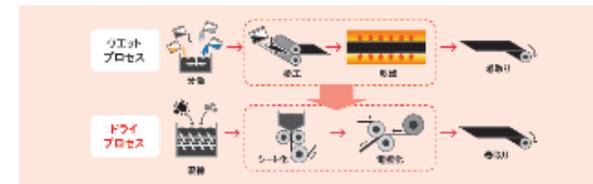
機能性材料をニーズに合わせて分散状態のコントロール

例 CNT分散体



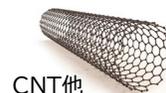
・プロセス開発

溶剤を使わない電極



米国投資ファンド(E12 Venture)と連携

シリコンバレーに1名駐在。事業拡大に向けて協業できるスタートアップを探索



CNT他

サプライヤー

電池材料(当社)

販売先



電池メーカー他

※ E12 Venture: 三井物産とMorado社が運営する、在シリコンバレーのベンチャー投資ファンド

※ CNT:カーボンナノチューブ

プレスリリース(2023/12/19) <https://www.mpuni.co.jp/company/press/20231219-53306.html>



非筆記具事業の規模拡大とグループのありたい姿実現を牽引

◆ 筆記具の役割である“書く・描く”ことに加え、筆記体験による新しい価値を創造し、新たな事業を生み出していく

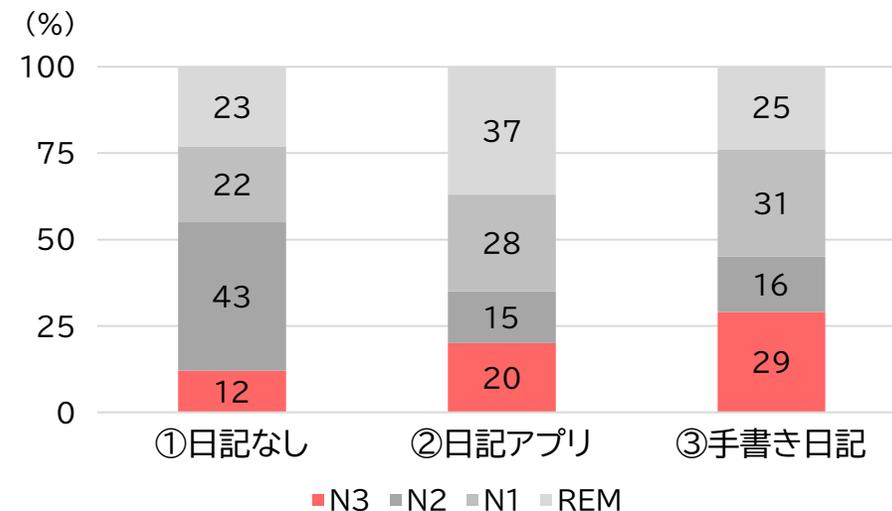
IoTペンの開発に着手



筆記時の加速度と筆圧で集中力が予測されることを確認

プレスリリース(2023/6/9)
<https://www.mpuni.co.jp/company/press/20230609-53119.html>
 プレスリリース(2024/9/10)
<https://www.mpuni.co.jp/company/press/20240910-53594.html>

手書きによる睡眠の質向上に関する研究



日記をつけることでN3(深睡眠)の割合が高くなる傾向があることを確認

プレスリリース(2024/10/29)
<https://www.mpuni.co.jp/company/press/20241029-53712.html>

共同研究
 慶應義塾大学 理工学部 満倉靖恵教授



経営基盤強化に向けた取り組み

- ◆ ステークホルダーとのリレーションシップを促進し、中長期の成長ストーリーを支える経営基盤を強化

サステナビリティ体制

- ESG活動の推進により自然環境と社会との調和を図る
- 外部評価や適切な開示を通じて社会からの信頼性を高める

技術基盤の強化

- 筆記具開発で培ったコア技術をさらに深化させる
- ありたい姿を見据えた新技術を獲得する

人的資本の投資

- ダイバーシティ&インクルージョンの推進により新価値創造を促進するグローバル企業へ
- 人財マネジメントにより人的資本の可視化を通じたグループ経営推進

コーポレートブランドuniの強化

- 理念に沿った企業活動を強化
- 適切な情報発信によりブランド価値を高める

IT投資

- 基幹システムの持続可能性を向上
- データ・デジタル活用推進により、グローバル化を支える

投資家との対話強化

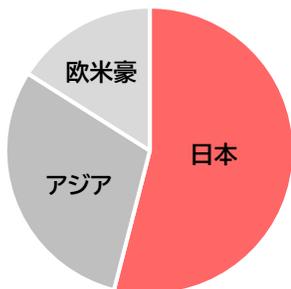
- 投資家との対話による企業価値向上
- 定性・定量情報ともに一層の開示の充実を図る



経営基盤①: 人的資本の強化

- ◆ 人的資本経営を推進し、自律した社員の育成、社員の能力を引き出し適材適所へ配置、多様性あふれる企業文化の醸成により、経済価値と社会的価値を創出するグローバル企業へ進化

Lamy社の
連結子会社化により
グループ海外
社員比率が大幅に上昇



人的資本投資を通じて、グローバル企業へ進化

本社機能(職能)	地域・事業			
	日本	北米	欧州	アジア
営業	●	●	●	●
マーケティング	●	●	●	●
商品企画	●	●	●	●
研究開発	●	●	●	●
生産	●	●	●	●
管理	●	●	●	●
⋮				

ありたい姿2036 世界一の表現革新カンパニー 人的資本経営

価値創造

ダイバーシティ&インクルージョン

- 海外業務経験強化によるグローバル人財の育成
- グローバルな海外人財活用による価値観の多様化推進
- 異業種での勤務や大学派遣などの越境経験を通じて、一人称で働ける人財を育成
- 中途採用の積極化により新しい知識・技能の獲得

人財戦略

人財マネジメント

- 役割基準で処遇を与え、多様な社員が活躍できる新人事制度を導入し、成果に対して公正な評価制度を確立
- 新人事システム導入によるグループでのタレントマネジメントにより、多様性あふれる企業文化を形成
- キャリア自律を促進する新教育制度を導入し、主体的なリスキリングを通じて社員のスキルアップと新たな挑戦を支援
- 1on1の導入により、定期的なフィードバックとコミュニケーションを生みエンゲージメントを高める

FUNカンパニー

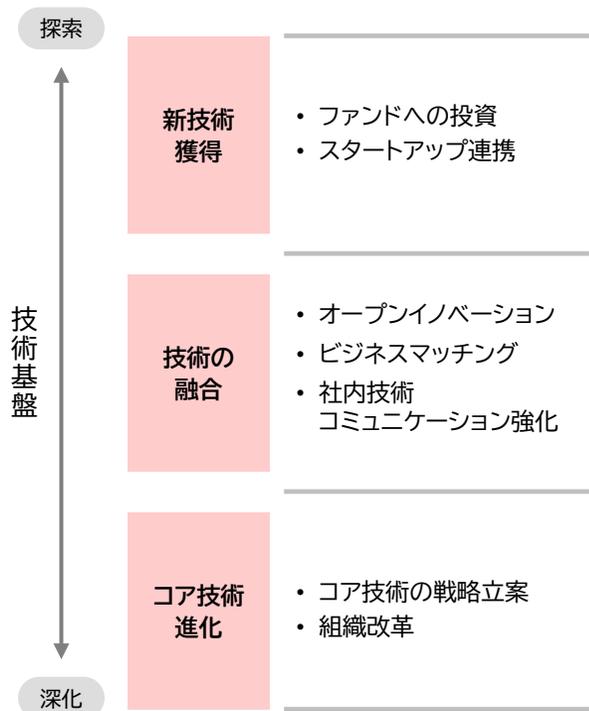
- 会社は経営戦略と連動させ、個人の役割を明確化
- 社員はありたい姿や個人の役割への理解と共感を高め、自律的にキャリア形成
- 会社と社員が共に成長し、ありたい姿を実現



経営基盤②:技術基盤の強化

- ◆ 当社が持つコア技術をさらに進化させ、当社事業の技術基盤を構築する
- ◆ この基盤により中長期的に新たな事業開発や新製品開発などを推進する

強固な技術基盤の構築と探索



コア技術の深化

製品 Product	超微粒子分散技術 Hyperfine-Particle Dispersion Technology	レオロジー技術 Rheology Control Technology	マイクロ構造制御技術 Micro Structural Control Technology	炭素材加工技術 Carbon Material Processing Technology	自動化技術 Automation Technology	精密加工技術 Precision Processing Technology	容器・機構設計技術 Container/ Mechanism Design Technology
鉛筆 Pencils			●		●		
シャープ Mechanical pencils シャープ替芯 Mechanical pencil leads			●	●	●	●	●
水性サインペン Water-based felt-tip pens	●	●			●		●
油性サインペン Oil-based felt-tip pens	●	●			●		●
水性ボールペン Water-based ballpoint pens	●	●			●	●	●
油性ボールペン Oil-based ballpoint pens	●	●			●	●	●



資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応



経営指標の現状と目標・改善に向けた取り組み

- ◆ 当社は「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に積極的な取り組みを継続中
- ◆ ROE 8%以上、PBR 1倍以上を目標に掲げ、恒常的に目標達成できるように企業価値向上を目指す

目標値

ROE 8%以上
PBR 1倍以上

現状分析

	2021	2022	2023	2024	2025(予測)	2027(目標)
売上高 (億円)	618	689	748	888	930	1,030
営業利益 (億円)	75	92	118	121	131	155
ROE (%)	6.1	7.0	9.4	9.3	7.4	8.0以上
PBR (倍)	0.71	0.76	0.99	0.99	1.0	1.0以上

- 売上と営業利益ともに過去最高レベルを継続中であるが、株価評価は低水準にとどまっている。引き続き、業績の拡大の継続と適切な情報開示に努める
- 2023年および2024年は一時的な固定資産売却益の影響によりROEの目標値を超えた。今後も目標値を恒常的に超えるように努力する

企業価値向上に向けた取り組み

活動① 事業拡大を推進

- 筆記具事業では、継続的な事業成長と収益力向上を図りつつ、LAMYブランドをドライバーとしてさらなる売上拡大を目指す
- 非筆記具事業では、外部と連携しながらイノベーションを創出し、化粧品および産業資材事業において売上拡大を目指す

活動② 成長・基盤投資の実行

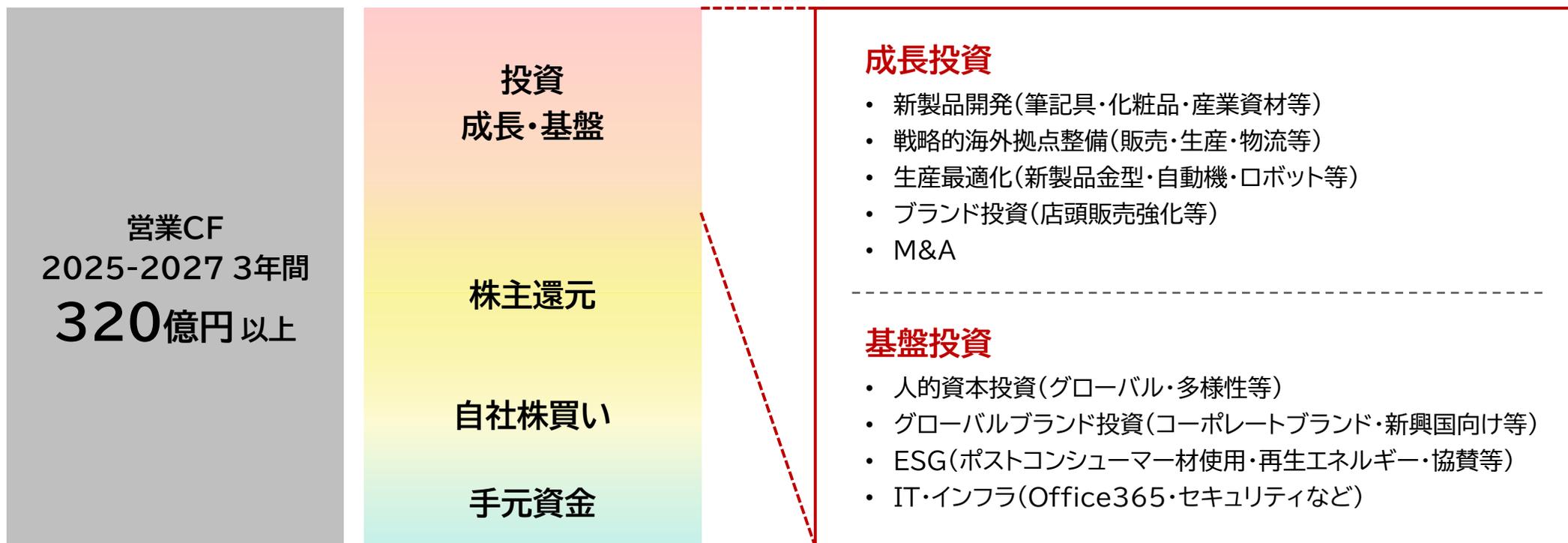
- 短中期的な成果を目指す新製品開発やマーケティング投資に加え、人的資本、ESG、M&Aなどの中長期的視点での投資を実行する。これにより、持続的な成長基盤を構築する

活動③ 株主還元とIRの充実

- 長期的な視点から累進配当を行い、同時に機動的な自社株買いも実施する
- 適切な情報開示と株主との対話を重視し、企業の経営戦略や財務状態をタイムリーに公開する

キャッシュアロケーションの考え方

営業CFは投資(成長・基盤投資)、株主還元バランスよく配分する



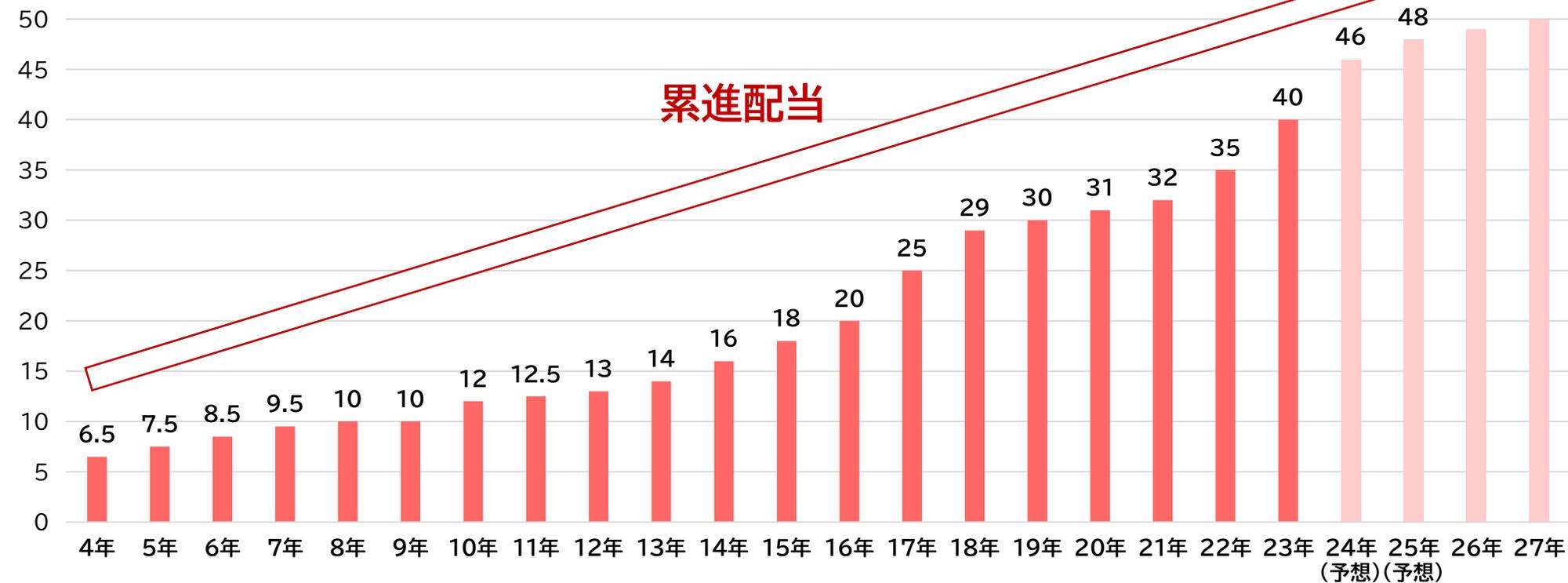
※研究開発に90億円以上(3年間)の支出を継続

長期・安定した株主還元方針

基本方針: 累進配当 実績: 22年連続累進配当予定 & 機動的な自社株買いを実施中

※累進配当: 配当金を毎年増配、最低でも前年を下回らない水準で配当し続けること

年間配当額(円)



自社株買い実績(千株)	
2018	405
2019	853
2020	289
2021	141
2022	958
2023	660
2024	644

2017年7月1日を効力発生日として普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割したため、それ以前を株式分割が行われていたと仮定して算定

違いが、美しい。



本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想となります。
従って、潜在的なリスクや不確実性が含まれており、実際の業績はさまざまな要因により、これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おきください。