

INVESTOR PRESENTATION ・ FY2025

# 2026年3月期 決算説明会資料

切削工具の専門商社から、ものづくりの専門商社へ。



2026/05/25

Cominix  
PURPOSE

ものづくりに携わるすべての人々に寄り添い、  
世界に「できる」を生み出す。

株式会社Cominix

# INDEX

---

## 01 会社概要

概要、事業拠点、沿革

---

## 03 業績ハイライト

2026年3月期 実績と主要指標

---

## 05 中長期経営計画

新中長期経営計画（FY76-FY80）の進捗状況

---

## 02 事業概要・ビジネスモデル

生産性向上に貢献する「コスト削減アプローチ」

---

## 04 セグメント別業績

国内・海外・子会社別の動向

---

## 06 株主還元

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況

01

SECTION ONE

# 企業概要

1945年創業、切削工具の高度専門商社として80年



SINCE 1945  
80TH ANNIVERSARY

# Cominix 会社概要

会社名	株式会社Cominix (Cominix Co.,Ltd.)
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
代表者	代表取締役社長執行役員 柳川 修一
資本金	3億5,019万円 (2026年3月末現在)
従業員数	連結：669名、単体：191名 (2026年3月末現在)
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場
証券コード	3173
事業内容	切削工具・耐摩工具・精密機械・環境製品・光システム製品・販売および開発とサポート

## PURPOSE

ものづくりに携わるすべての人々に寄り添い、  
世界に「できる」を生み出す。

連結売上高 (2026/3月期)

**411** 億円

国内外アイテム数 (常時)

約**10** 万アイテム

グローバル拠点

**11** カ国・**42** 拠点

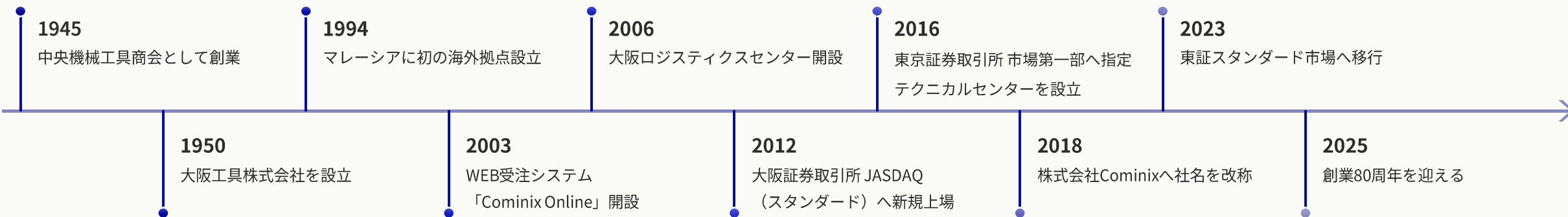
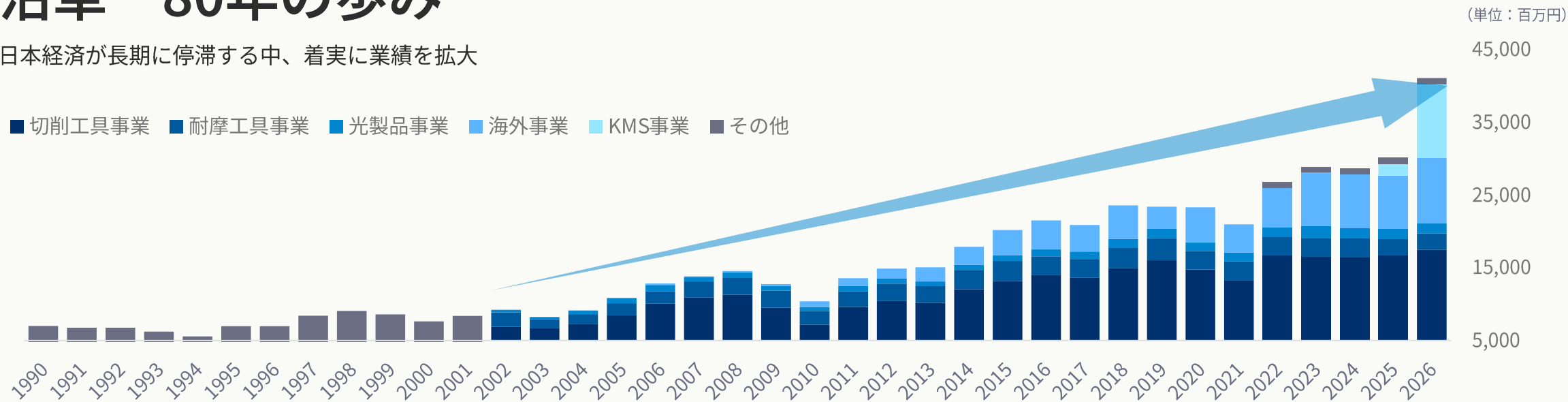
切削工具・世界シェア

**60** %をカバー



# 沿革－80年の歩み

日本経済が長期に停滞する中、着実に業績を拡大



※主要なマイルストーンのみ記載

02

SECTION TWO

# 事業概要・ビジネスモデル

ビジネスモデルと事業セグメントの紹介



SINCE 1945  
80TH ANNIVERSARY

# Cominix事業概要

単なるモノの供給にとどまらず、現場の課題解決を通じて「最適な商品」と「技術提案」で生産性向上に貢献するものづくりの専門商社



# Cominixのオンリーワンビジネスモデル

お客様へ寄り添う「提案型営業」で、単なる「工具費削減」ではなく「製造原価全体の最適化」を実現します

## 一般的なアプローチ【局所最適の罫】

製造原価のほんの一部に過ぎない「工具費」にのみ焦点

工具単価の削減

単価が20%下がっても…  
総コストは△1%減

工具寿命の延伸

寿命が50%伸びても…  
総コストは△2%減

## Cominixの独自アプローチ【全体最適の実現】

メーカー横断の「最適な商品」と「技術提案」で加工時間を短縮

生産性向上（加工条件最適化）

加工条件を20%アップさせると…

総コストを△14%削減



工具単価の削減  
工具寿命の延伸



△1~2%  
の削減

Cominixの  
独自アプローチ



工具費だけでなく  
コスト全体を△14%削減

100% CostBaseline

# Cominix 事業セグメントの紹介

主力の切削工具事業を軸として、グローバル展開とM&A戦略により多角的なソリューションを提供

## 01 切削工具事業

Cutting tool business

セグメント売上高

174 億円



- 世界シェア60%超をカバーする国内外のメーカーの切削工具等を直販と卸売向けに販売
- 国内2拠点のロジスティクスセンターとWeb受注システム「Cominix On-Line」の連動による即納体制を構築
- 直販×卸売の2部門体制  
直販で得る大手企業の要求仕様・現場ニーズと卸売で得る中小企業の市場トレンド・価格情報を社内共有し、新用途開拓・戦略的商品投入を実現

## 02 耐摩工具事業

Wear resistant tool business



セグメント売上高

22億円

- 飲料缶向けの製缶工具を主力商品として販売
- 製紙・環境リサイクル業界（破碎刃）、電池業界（金型・消耗部品）、製袋機メーカー（刃型）など周辺領域へ展開
- 自動化設備等の販売にも注力

## 03 海外事業

Overseas business



セグメント売上高

89億円

- 中国・東南アジア・北米等、世界10カ国の海外子会社ネットワークでビジネスを展開
- 切削工具・製缶工具・耐摩工具に加え、鉱物資源等の独自商材を展開
- 地域ごとの市場特性に応じたニーズに対応

## 04 光製品事業

Optical product business



セグメント売上高

13億円

- 画像検査システムを構築するためのカメラ、レンズ、画像入力ボード、画像処理ソフト、センサー等の特注要素の高い検査用照明、光学部品を販売
- 映像伝送分野では伝送器や延長器、HDMIケーブルなど、4K・8K映像を伝送する機器を販売

## 05 KMS事業

Kamogawa Monodukuri Solution



セグメント売上高

101億円

- Kamogawa社(日本)および海外子会社（ベトナム、フィリピン）で、切削工具・研削砥石をはじめとした生産財の総合サプライヤー機能を提供
- PB戦略を軸に持続的な成長を実現
- フィリピンの倉庫ビジネスやベトナムの自動化ビジネスなど各国で独自のビジネスモデルを展開

## その他の事業

### 06 eコマース事業

- さくさく株式会社にてECサイト「さくさくEC」を展開  
国内外の切削工具メーカーの幅広い品揃えに加えオリジナル商品や副資材を販売

### 07 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  
川野辺製作所等における切削工具等の製造・販売

※セグメント売上高は2026年3月期連結実績、KMS事業については2024年12月の連結子会社化により2026年3月期から本格寄与

03

SECTION THREE

# 業績ハイライト

2026年3月期 実績と主要指標



SINCE 1945  
80TH ANNIVERSARY

## 2026年3月期 主要財務指標

売上高

**411** 億円

(前期比 + **36.5** %)

営業利益

**9.8** 億円

(前期比 + **76.8** %)

当期純利益

**7.0** 億円

(前期比 + **1,805.1** %)

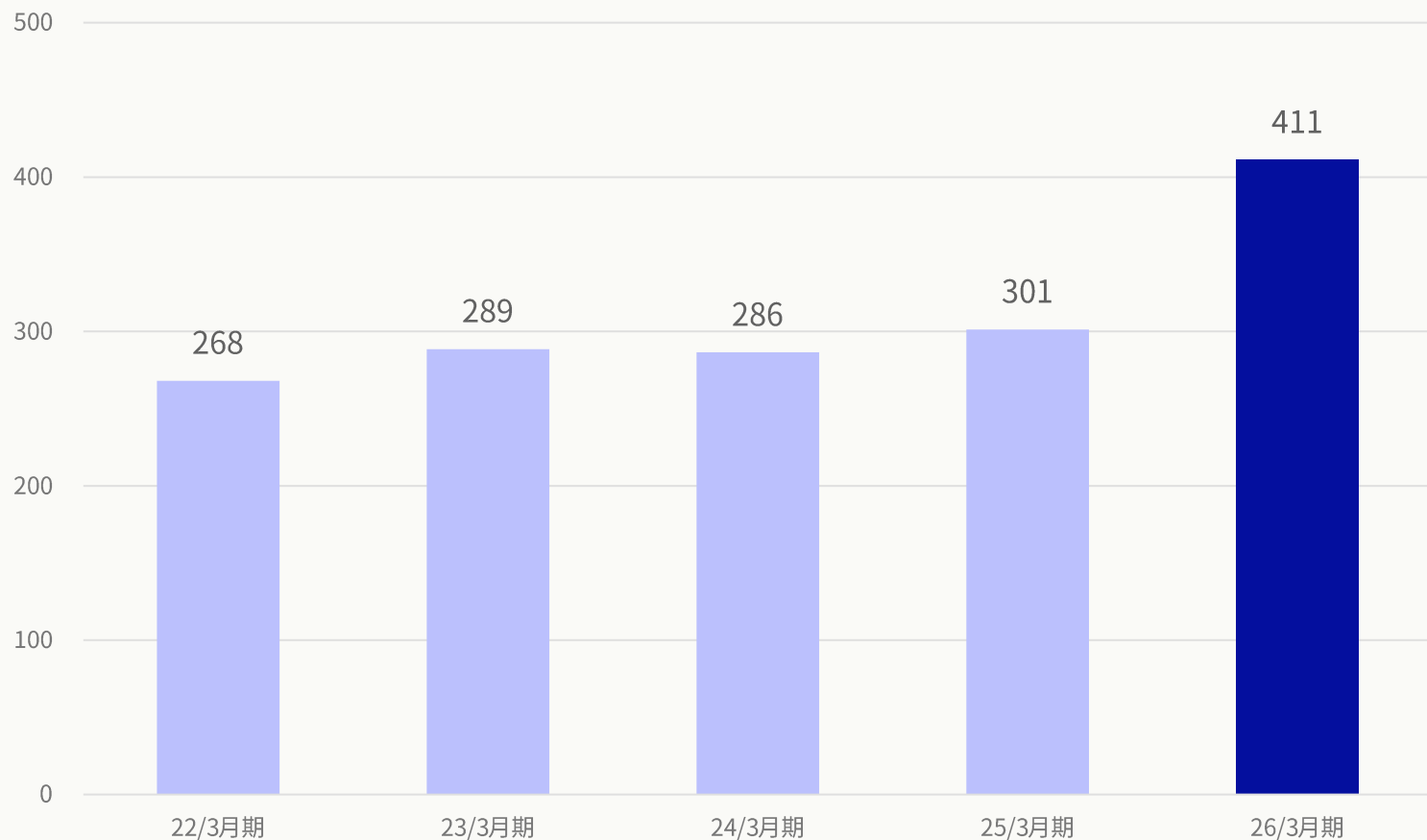
ROE

**8.5** %

(前期比 + **8.0** pt)

- Kamogawaグループの通期連結寄与と既存事業の収益改善により、**連結売上高は過去最高**を更新
- KMS事業を除く既存事業ベースでも売上高 +8.4%、営業利益 +31.8%と堅調に推移

# 連結売上高の推移



単位：億円

5年平均成長率(CAGR)

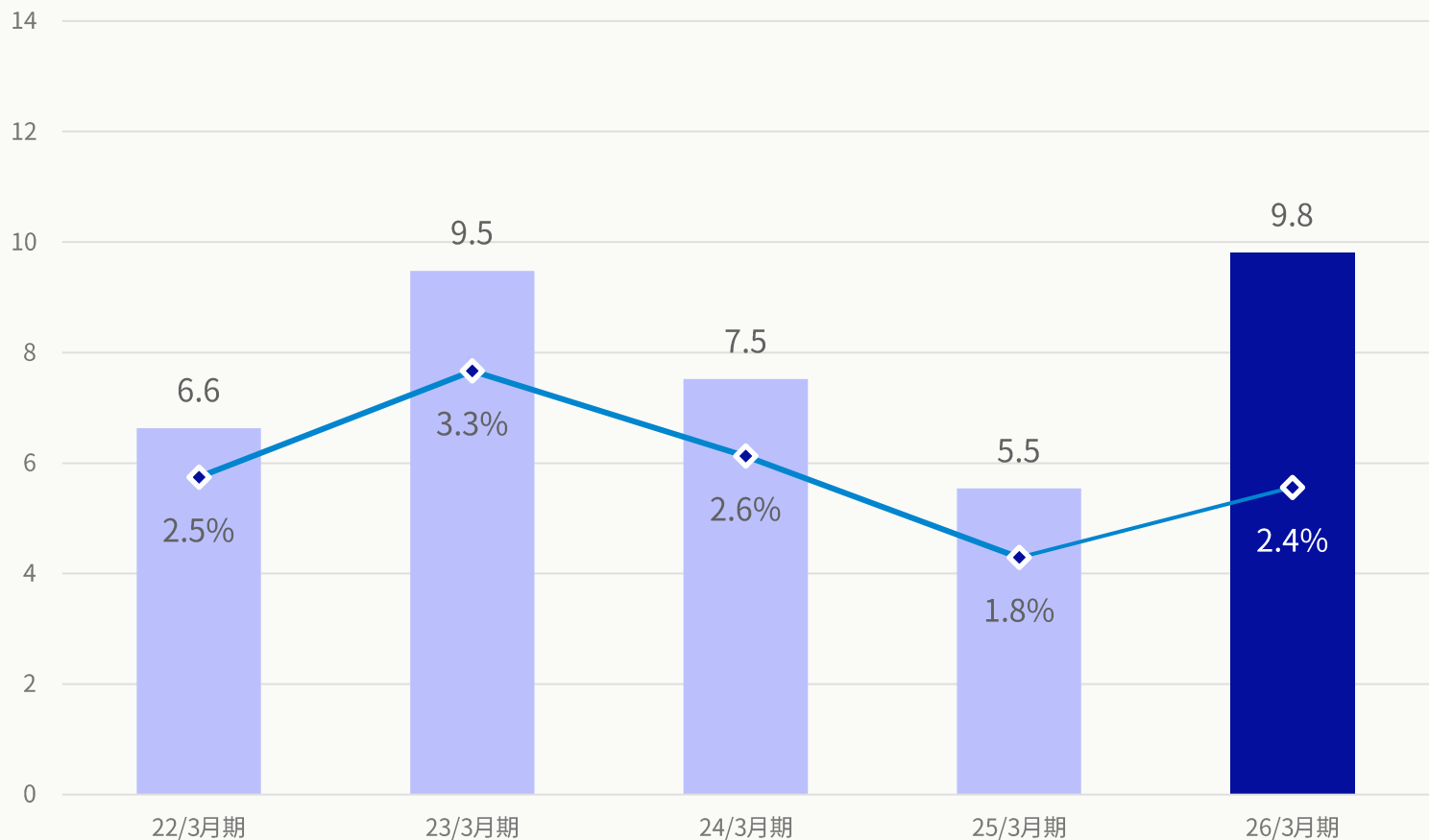
**11.3%**

5年間の売上増加額

**+143** 億円

- 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
- 過去5年間で年平均約11%の成長を実現  
新規M&Aも寄与し、安定成長を継続中

# 営業利益および営業利益率の推移



単位：億円

26/3月期 営業利益率

**2.4 %**

新中長期経営計画 最終年度  
(29/3月期)

**目標 5.0 %**

(売上高 500億円/営業利益 25億円)

- Kamogawa社の連結化に伴い売上規模が拡大する中  
営業利益率は2.4%にとどまる
- 新中長期経営計画の営業利益率5% (500億円/25億円)  
に向け、収益性の改善が課題

# 2026年3月期 連結業績サマリ

売上総利益率は21.1%（前期比▲1.3pt）と減少も、販管費の増加率（+23.8%）を売上成長率（+36.5%）が上回り、営業利益は前期比+76.8%の増益を確保

単位：百万円	25/3期 実績 (前年同期)	26/3期 実績 (通期)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	30,127	41,114	+10,986	+36.5%
売上総利益	6,754	8,657	+1,903	+28.2%
販管費	6,200	7,677	+1,477	+23.8%
営業利益	554	980	+426	+76.8%
経常利益	563	1,060	+496	+88.1%
当期純利益	36	702	+665	+1,805.1%

※当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」

04

SECTION FOUR

# セグメント別業績

国内・海外・子会社別の動向



SINCE 1945  
80TH ANNIVERSARY

# 2026年3月期 セグメント別業績サマリ

切削工具事業・KMS事業が収益を牽引、海外事業はインド・北米の売上拡大が進む一方、関税影響による粗利率低下が課題

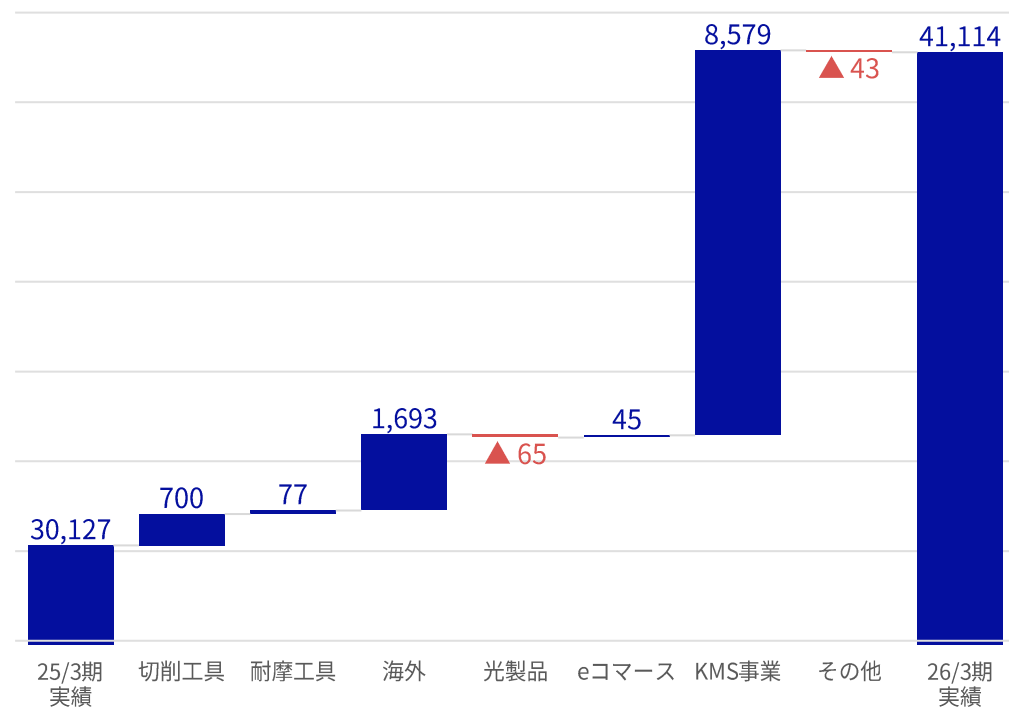
単位：百万円	売上高	前期比	営業利益	前期比	主要トピック
切削工具事業	17,461	+4.2%	354	+198.8%	主要メーカーの製品値上げに伴う需要の取り込み。航空機等の業界が活況、機械販売等の大型案件受注が寄与し増収増益
耐摩工具事業	2,259	+3.5%	78	▲ 52.0%	EV関連（車載電池等）の受注獲得が進み増収も、仕入原価高騰による粗利率低下で減益
海外事業	8,983	+23.2%	161	▲ 16.3%	インド・北米の開拓進捗と鉱物資源販売が売上に寄与。北米・メキシコの関税影響で粗利率が低下し減益
光製品事業	1,393	▲ 4.4%	108	+12.6%	マシンビジョン・映像関連の新規開拓が伸び悩み減収も、粗利率改善施策が奏功し増益
eコマース事業	133	+51.3%	▲ 65	—	取扱商品拡充と広告最適化で新規会員数が伸長し大幅増収。販促コスト先行で損失継続
KMS事業	10,140	+549.3%	219	+938.5%	機械案件・自動化設備需要が下支え。製造工場がフル稼働、電着工具等のPB製品拡販により、セグメント利益拡大に寄与
その他・調整額	741	▲ 5.5%	124	+51.2%	
<b>連結 合計</b>	<b>41,114</b>	<b>+36.5%</b>	<b>980</b>	<b>+76.8%</b>	

※KMS事業については2024年12月の連結子会社化により2026年3月期から本格寄与（25年3月期は4Q実績の一部のみ取り込み）

# セグメント別売上高・営業利益の増減

売上高の増減

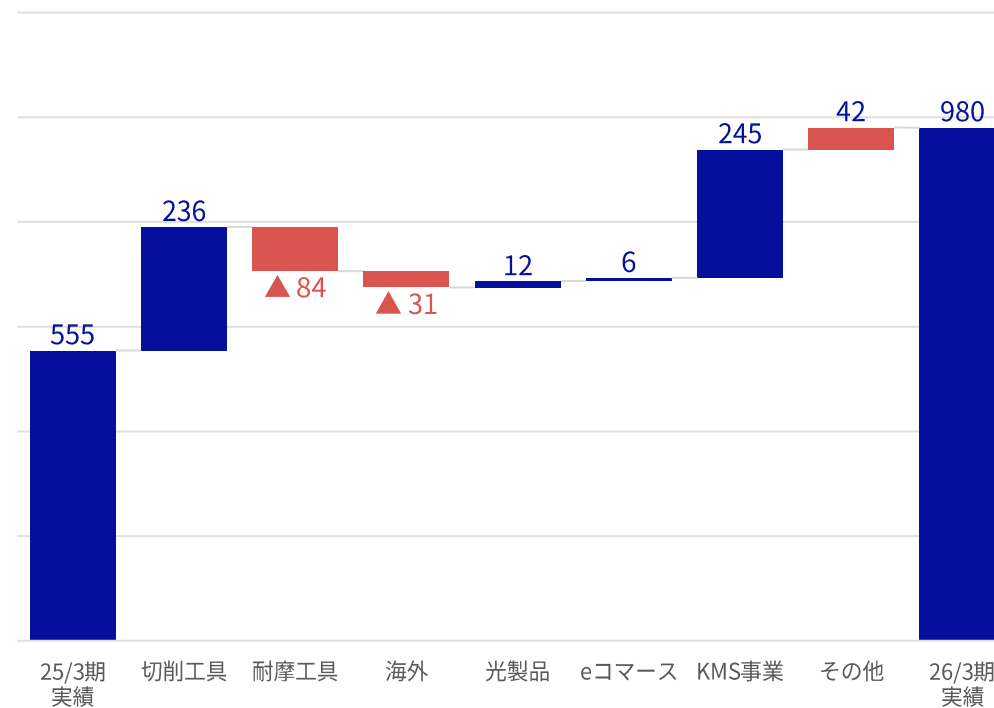
単位：百万円



通期増減 +10,986(+36.5%)

営業利益の増減

単位：百万円



通期増減 +426(+76.8%)

# セグメント概況・切削工具セグメント

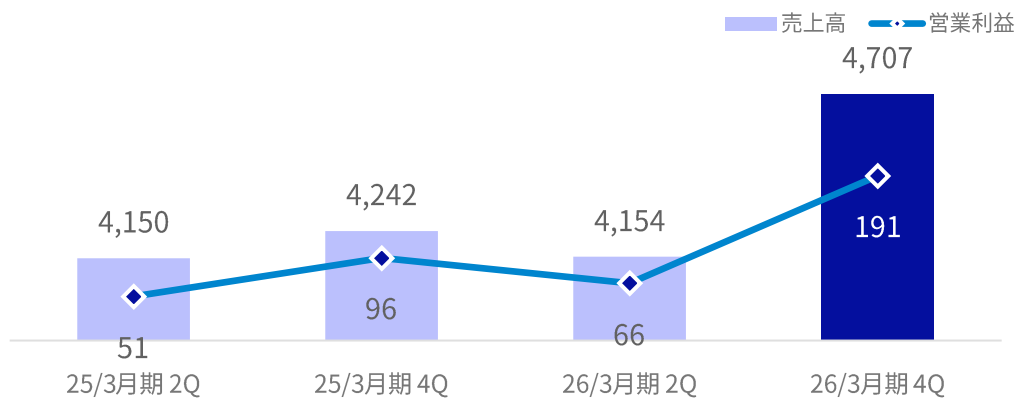
## 卸部門

売上高（前年同期比）

**+11.0%**

営業利益（前年同期比）

**+99.5%**



- 主要メーカーの製品値上げに伴う駆け込み需要の取り込みと、注力メーカーの拡販施策が下期に集中的に寄与
- 4Qで売上高・営業利益ともに大幅に伸長し、通期で営業利益は前年比約2倍に改善

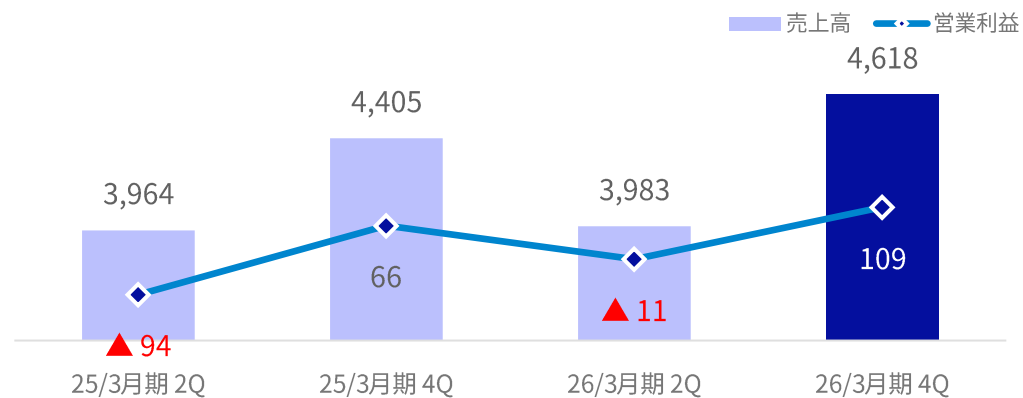
## 直需部門

売上高（前年同期比）

**+4.8%**

営業利益（前年同期比）

**+65.2%**



- 一部自動車関連の投資抑制の影響が残るも、航空機等の活況な業界の安定した需要取り込みと機械販売等の大型案件の受注が下期に寄与
- 前期の営業赤字から下期の回復により、通期は黒字転換。収益体質の改善が進展

# セグメント概況・海外事業セグメント



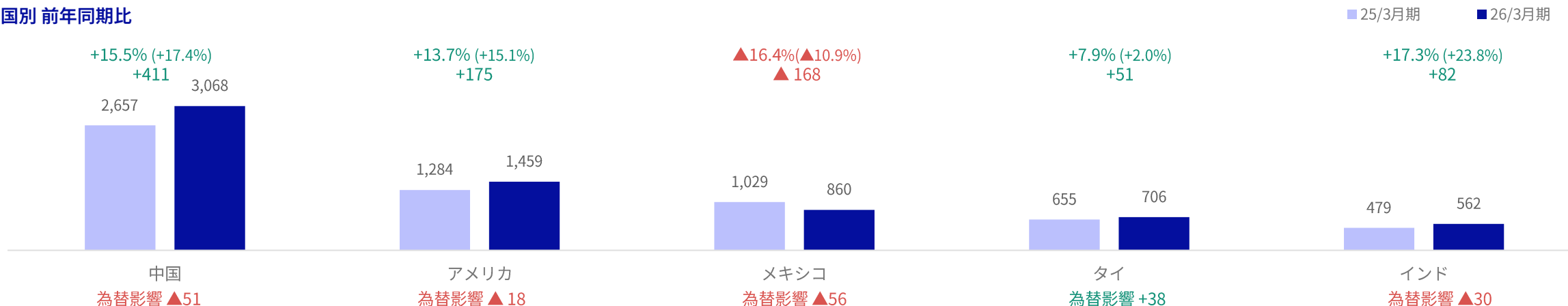
	構成比	売上高	増減率
■ 中国	34.2%	3,068	+15.5%
■ アメリカ	16.2%	1,459	+13.7%
■ メキシコ	9.6%	860	▲16.4%
■ タイ	7.9%	706	+7.9%
■ インド	6.3%	561	+17.3%
■ 鉱物資源	14.2%	1,275	+1645.3%

## 海外セグメント 為替影響サマリー

単位：百万円	25/3月期	26/3月期	増減額	増減率
売上高	7,291	8,983	+1,692	+23.2%
為替影響を除く	7,291	9,143	+1,852	+25.4%
為替影響			▲159	▲2.2pt

為替は円高方向に▲159百万円の影響も、為替影響を除く実質ベースでは前期比+25.4%と着実に拡大

## 国別 前年同期比



※単位：百万円 ( ) 内=今期売上前期為替レートを摘要した参考売上高の前年同期比

## 2027年3月期 業績予想

単位：百万円	26/3期 実績	27/3期 計画	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	41,114	43,000	+1,886	+4.6%
営業利益	980	1,200	+220	+22.4%
経常利益	1,060	1,150	+90	+8.5%
当期純利益	702	800	+98	+13.8%
ROE	8.5%	9.0%	+0.5pt	—

- 新中長期経営計画ローリングプランの3年目として、売上高430億円（前期比+4.6%）、営業利益12億円（同+22.4%）を計画
- 切削工具事業のシェア拡大とKMS事業のシナジー深化に加え、収益性向上施策の推進により営業利益率の改善を目指す
- ROEは9.0%と前期比+0.5ptの改善を見込み、資本コストを意識した経営を推進

※当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」

05

SECTION FIVE

# 新中長期経営計画

新中長期経営計画ローリングプラン（FY76-FY80）の進捗状況



SINCE 1945  
80TH ANNIVERSARY

## ■ 新中長期経営計画 – 現在地と今後の展望

### 売上高500億円・営業利益25億円の達成目標(2029年3月期)を維持

- ・ 増収増益の成長軌道を今期以降も継続し、中長期計画の数値目標を確実にクリア

#### 2年目(FY77)業績

売上高 <b>411</b> 億円 (前年比+36.5%)	営業利益 <b>9.8</b> 億円 (前年比+76.8%)
-------------------------------------	--------------------------------------

これまでの積極的な成長投資やM&Aに加えて、各事業部における取り組みが結実し、FY77は大幅な増収増益

確実な成長軌道と収益体質への転換  
今後も各事業部において積極的な事業展開を加速化



#### 最終年度(FY80)の目標

目標売上高 <b>500</b> 億円	目標営業利益 <b>25</b> 億円
------------------------	------------------------

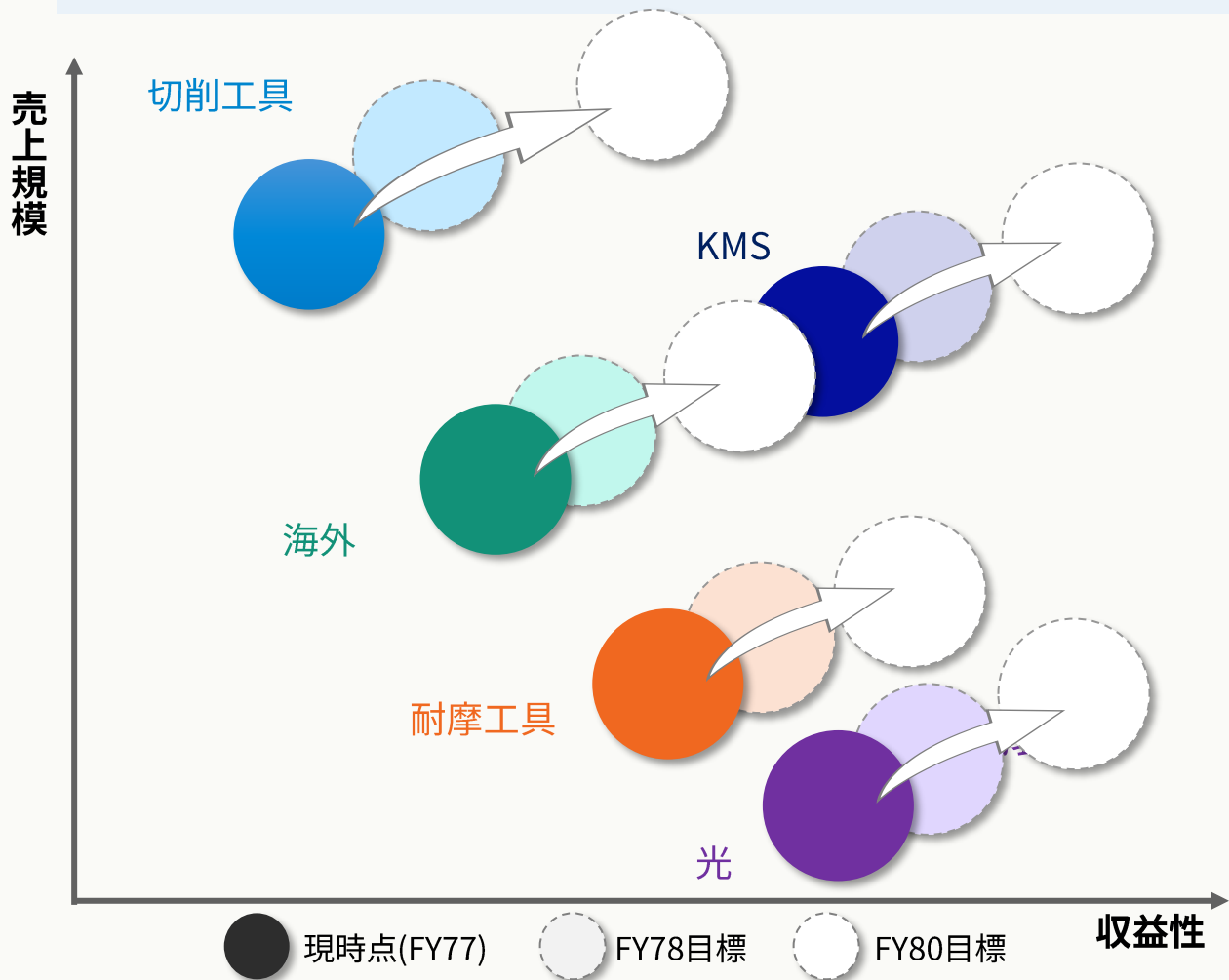
新中長期経営計画の全体骨格・目標数値は変更無  
増収増益の成長軌道を継続し、最終目標を達成

足元の進捗とKamogawaグループの連結効果  
(約100億円の売上上積み)を踏まえ、  
売上は目標前倒し達成も視野に

# ■ 新中長期経営計画 – 事業ポートフォリオの考え方

## 環境変化に対応し持続的に成長できる多角ポートフォリオを構築

- KMS事業も追加し、海外マーケットを軸に経営資源を投入



### 切削工具事業

ものづくりの専門商社として切削工具以外に加えて、治具や機械販売等のあらゆる需要を一気通貫で獲得



### 海外事業

北米(2026年カナダに進出)を中心に経済成長の見込まれるエリアに積極展開。現地のローカル化の推進



### 耐摩工具事業

主力の製缶に加えて、電池バッテリー・省力化等の設備案件の需要も取り込む事業モデルへの転換



### 光製品事業

収益性を維持しながら、ニッチ商材に加えて、標準規格品の販売も含めたビジネス規模の拡大



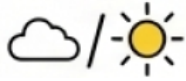


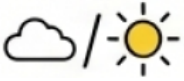

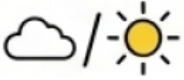
### KMS事業

5つの領域でPB事業を推進。工場の設備増強によりメーカー商社として利益率の最大化を図る

# ■ 新中長期経営計画 – 進捗及び今後の戦略（事業別サマリ）

## コア事業のトランスフォーメーション


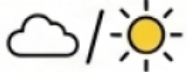
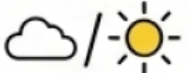

### ・ 既存事業の収益構造の高度化と成長・高難度市場へのポートフォリオ転換

事業部名	2年目進捗	事業環境予測	残り3年の課題	事業戦略
<b>切削工具事業</b>	 自動車低迷も航空機等が活況 機械販売が堅調	 <ul style="list-style-type: none"> <li>リスク：タングステンの価格高騰供給不安</li> <li>市場：自動車業界の淘汰とM&amp;A活発化。半導体・航空機は堅調</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存の自動車（エンジン等）依存からの脱却</li> <li>✓ 航空機、防衛、医療、半導体など成長・高難度市場への転換</li> </ul>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div style="background-color: #e85c33; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">自律成長</div> <div style="background-color: #008080; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">戦略的M&amp;A</div> </div> <p>「モノ売り」から「技術・コト売り」へ転換し粗利向上。自動化・省力化案件の獲得</p> <p>現場課題を解決する技術力の高い企業と連携し「戦略的メーカー商社」へ</p>
<b>耐摩工具事業</b>	 製缶分野の設備投資は大口案件減少	 <ul style="list-style-type: none"> <li>リスク：素材価格高騰供給不安。超硬代替へ転換急務</li> <li>市場：環境・エネルギー、電池分野の需要は中長期で伸長予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 製缶分野への過度な依存からの脱却</li> <li>✓ 電池・破碎・省力化設備など新分野など価格競争を回避する商材の拡張</li> </ul>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div style="background-color: #e85c33; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">自律成長</div> <div style="background-color: #008080; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">戦略的M&amp;A</div> </div> <p>新素材や検査装置・搬送機など設備等の販売も組み合わせ高利益率化を図る</p> <p>装置関連の提案力強化のため、設計・システム能力を持つ製造メーカーとの提携</p>
<b>光製品事業</b>	 半導体は復調傾向も、業界ごとに景況感にばらつき	 <ul style="list-style-type: none"> <li>リスク：標準品のコモディティ化進行とグローバル競争の激化</li> <li>市場：画像処理システム市場自体はAI・EV向けに成長継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 難易度の高い特注商材から標準商材への積極移行</li> <li>✓ 海外展開（インド等の成長市場）に向けた準備</li> </ul>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div style="background-color: #e85c33; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">自律成長</div> <div style="background-color: #008080; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">戦略的M&amp;A</div> </div> <p>EV向け最先端技術の開拓。インド市場での標準規格品ローラー営業等の推進</p> <p>システムエンジニアリングや検査の一部機能を補完</p>

# ■ 新中長期経営計画 – 進捗及び今後の戦略（事業別サマリ）

## グローバル展開と高収益モデルの追求

- ・ グローバルニッチでの覇権と、グループシナジーによる高収益体質化

事業部名	2年目進捗	事業環境予測	残り3年の課題	事業戦略
海外事業	 <p>中国自動車不調も、北米の投資と資源ビジネスが下支え</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ リスク：鉱物資源（タングステン等）の地政学リスク・調達難</li> <li>・ 市場：中国は不透明だがインド・北米で設備投資需要が拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 持続可能で強靱なサプライチェーン（供給網）の多角化</li> <li>✓ ローカルスタッフ比率の向上と人材育成</li> </ul>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">自律成長</div> <p>グローバル面攻め。自社ブランドの拡販と自動化設備案件への挑戦</p> <div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">戦略的M&amp;A</div> <p>現地のローカル商社やニッチメーカーと連携し、「グローバル技術供給網」構築</p> </div>
KMS事業	 <p>日本事業の高収益化 海外の自動化ビジネスも堅調</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ リスク：顧客ニーズの高度化に対する技術提案力の陳腐化リスク</li> <li>・ 市場：製造現場における「自動化・省人化ニーズ」が国内外で爆発的に拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ PB製品の強化と継続的な創出</li> <li>✓ 単なる商社から、製造機能を強化した「戦略的メーカー商社」への完全な進化</li> </ul>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">自律成長</div> <p>ランチェスター戦略に基づく特定ニッチ領域での局地No.1シェア獲得、高収益モデルの確立</p> <div style="background-color: #00838f; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">戦略的M&amp;A</div> <p>切削工具と周辺機器・環境商材のノウハウを掛け合わせ、グループシナジーを最大化する戦略的M&amp;Aの推進</p> </div>

# ■ 新中長期経営計画 – 5つの戦略骨子

## 「持続的成長」と「改革」の実現に向けた戦略を構築

- 目標数値 売上高 500億円 / 営業利益 25億円の達成に向け5つの主要戦略を推進

### I. 持続的成長に向けた戦略



自律成長とM&Aへの戦略投資を加速し、  
シェア拡大やシナジーを創出

1. 自律成長にむけた取り組みの推進
2. M&Aへの戦略投資加速



### II. 改革に向けた戦略

収益性向上・強靱な財務体質を実現。人的資本を  
軸としたサステナビリティ経営を推進



3. 収益性向上・強靱な財務体質の実現
4. 人的資本を軸としたサステナビリティ経営の推進



### III. IR・ガバナンスの強化



5. 資本効率を重視した経営と実効性の高いガバナンス体制を構築し、  
成長ストーリーを伝えるIR対話の推進

# ■ 新中長期経営計画 – 戦略骨子 I . 持続的成長に向けた戦略

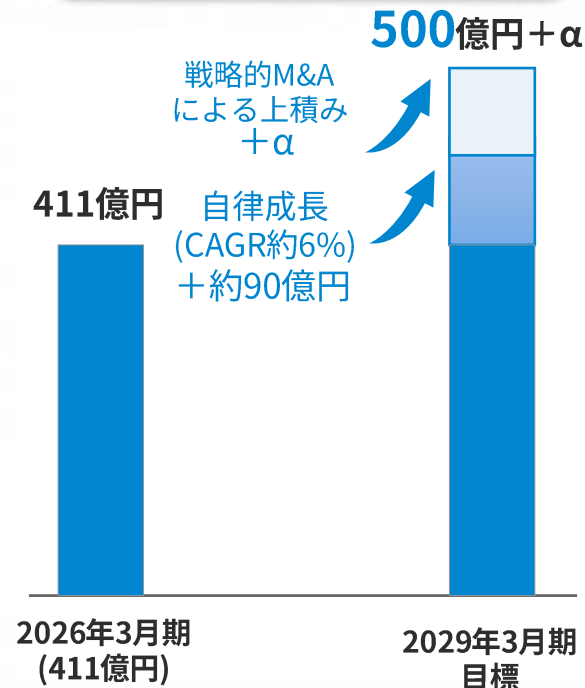
## 5つの戦略ドライバーで自律成長とM&Aへの戦略投資を加速

- 自律成長とM&Aへの戦略投資を加速し、シェア拡大やシナジーを創出

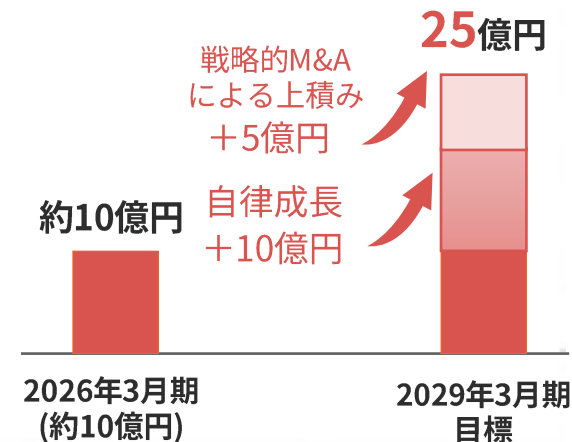
### 達成するための5つの戦略ドライバー

- 「加工・ものづくりコンサルティング」による収益構造の高度化（自律成長）
- 高付加価値産業へのシフトと、新たな提案ツールの展開（自律成長）
- 「グローバル展開の加速化」（自律成長）
- 戦略的M&Aの推進
- M&Aシナジーの追求

### 売上高（億円）



### 営業利益（億円）



# ■ 新中長期経営計画 — 戦略骨子 I . 持続的成長に向けた戦略：収益構造の高度化

## モノ売りから「技術・コト売り」への転換

- 事業ポートフォリオの最適化を進め、筋肉質な財務体質を盤石化

### 高付加価値ビジネスによる利益率向上

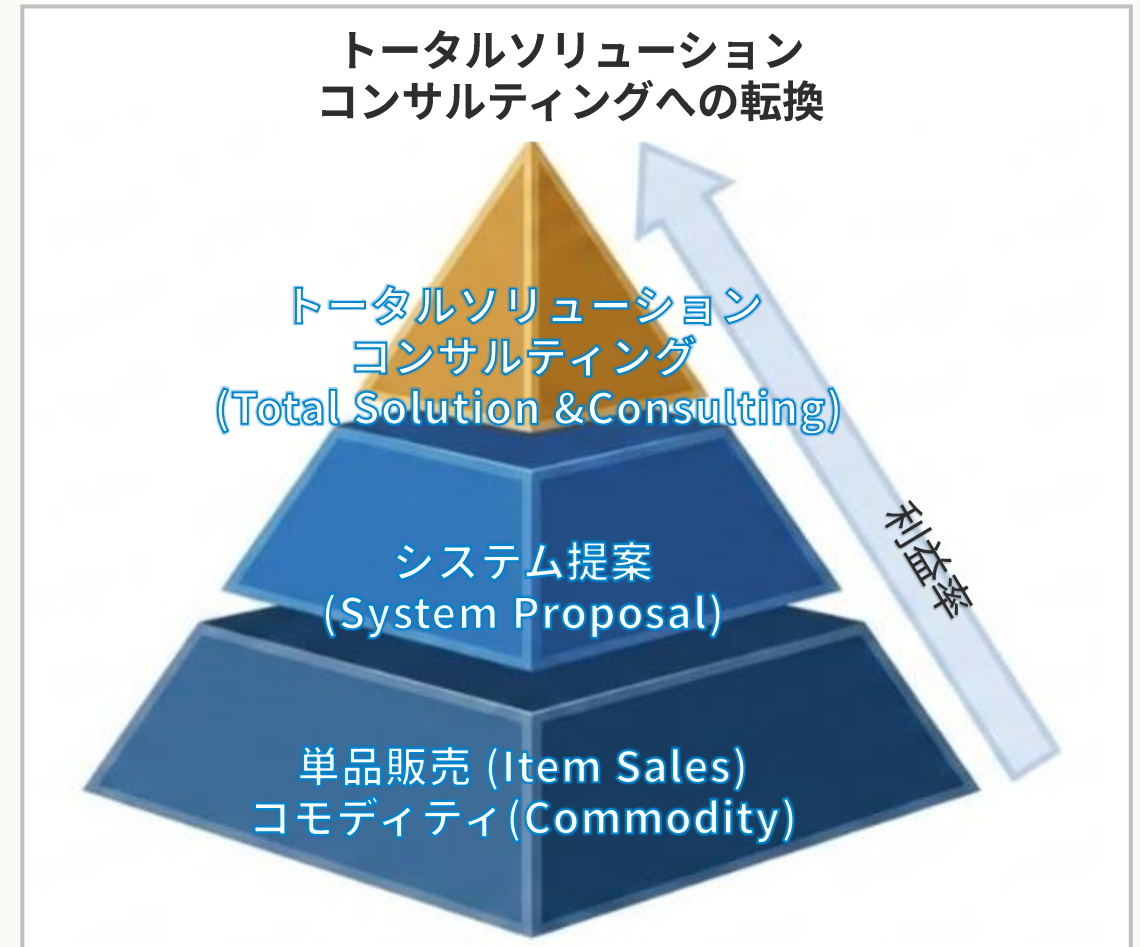
「戦略的メーカー商社」として、難易度の高い加工課題に対するコンサルティング対価を獲得

単品販売から、治具・ツーリング・測定・ソフトを含めたパッケージ提案（トータルソリューション）へ移行し、案件単価と利益率を最大化

### 事業ポートフォリオ最適化

低収益ビジネスやコモディティ領域の見直し・撤退を進め、経営資源を成長分野へ再配分

グループ全体での在庫管理の一元化・適正化を進め、キャッシュフロー創出力を強化



# ■ 新中長期経営計画 – 戦略骨子 I . 持続的成長に向けた戦略：高付加価値産業へのシフト

## 成長・高難度市場へのポートフォリオ転換を図る

- ロボットやXRなどの技術を活用し、顧客の「自動化」課題に直結する新ビジネスを確立

### 成長市場・ターゲットの再定義

より高度な加工技術が求められる市場や成長が見込まれる市場へシフト  
難細工材加工や精密加工需要が高い分野に対して、技術提案力を集中投  
**新注力分野：航空機・防衛・医療・半導体・エネルギー・鉱物資源等**

### 新たなソリューションツールの展開

**自動化・省人化対策**：ロボットや工作機械を組み合わせたシステム提案で、人材不足解消等に貢献

**XR（拡張現実）教育システム**：製造現場の教育・トレーニングを支援するXRソリューションの外販を開始



# ■ 新中長期経営計画 – 戦略骨子 I . 持続的成長に向けた戦略：グローバル展開の加速化

## 成長ポテンシャルの高い海外マーケット展開の加速化

- ・ アジア・北米を中心とした海外市場へ経営リソースを投入しさらなる拡大を図る

### 海外拠点・市場のさらなる拡大



高成長市場（アジア・北米等）での拠点新設と販売網の強化（カナダ 2026年 5月営業開始）

現地の顧客ニーズに合わせた製品・サービスのローカライズ、ローカルスタッフの強化

### グローバルパートナーシップの強化



現地代理店・技術パートナーとの連携等による販路拡大  
共同製品開発等による競争力の強化

# ■ 新中長期経営計画 – 戦略骨子 I . 持続的成長に向けた戦略：戦略的M&Aの推進

## シナジー効果が見込める企業との戦略的連携・買収を加速化

- M&Aにより、技術・顧客・仕様の獲得により、事業成長のスピードを最大化

### 成長戦略としてのM&Aの積極活用



#### 既存事業の補充・強化（技術・ノウハウ）

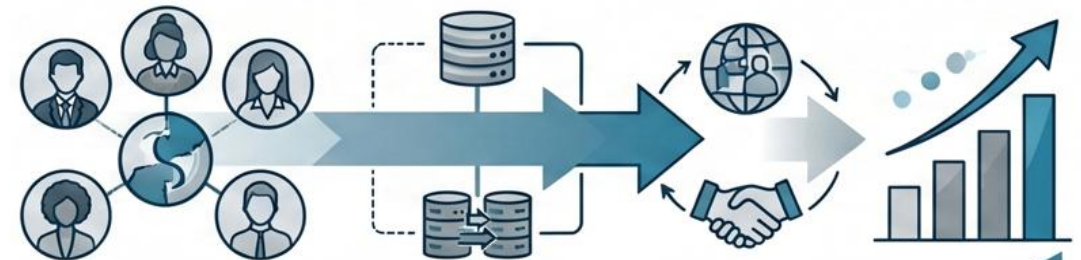
既存事業の補充・強化につながる技術やノウハウを持つ企業のM&Aの推進



#### 未進出地域・市場への迅速な参入

未進出の地域や市場への迅速な参入を実現するためのM&Aをクロスボーダー案件を含め推進

### 買収後の統合プロセス (PMI) の徹底



#### 早期シナジー発揮に向けたPMIの実行

企業文化の融合、システム統合、人材交流など  
早期のシナジー発揮に向けたPMIの実行



#### 経営資源の最適配置と効率化（買収効果の最大化）

経営資源の最適配置と効率化による、買収効果の最大化

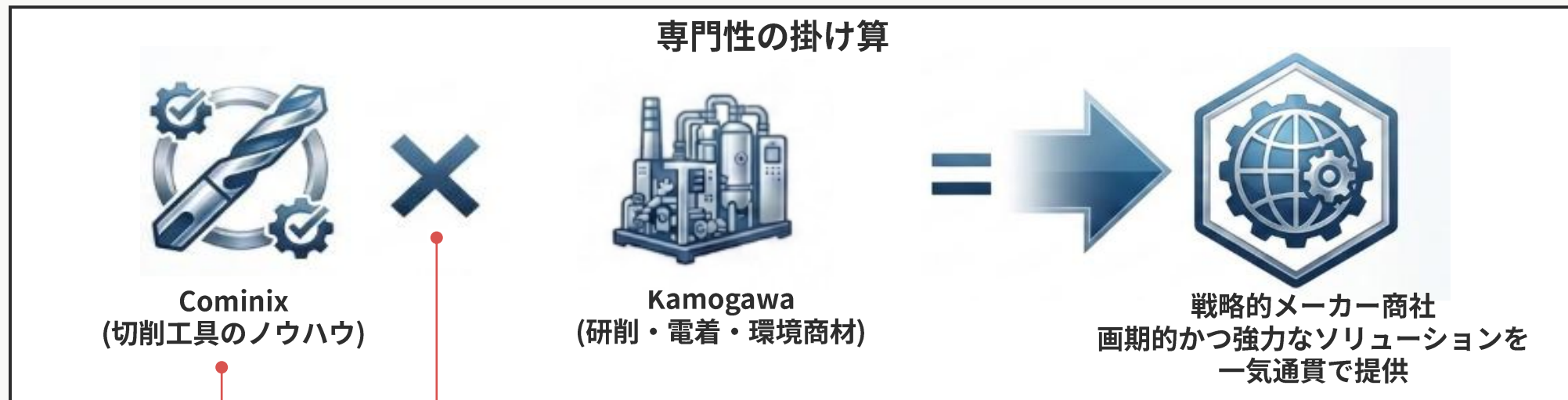
# ■ 新中長期経営計画 – 戦略骨子 I . 持続的成長に向けた戦略：M&Aシナジーの追求

## 「戦略的メーカー商社」として単なる商材提供を超えた価値を創出

- ・ グループ各社の「専門性の掛け算」により強力なソリューションを一気通貫で提供

### 「戦略的メーカー商社」への進化

「インテグレーター」や「購買代行」の枠を超え、製造現場の課題を技術的に解決する「製造領域の展開」を推進  
単にモノを売るだけでなく、加工プロセス全体に関与する「加工・ものづくりコンサルティング能力」を強化



### グループシナジーの最大化

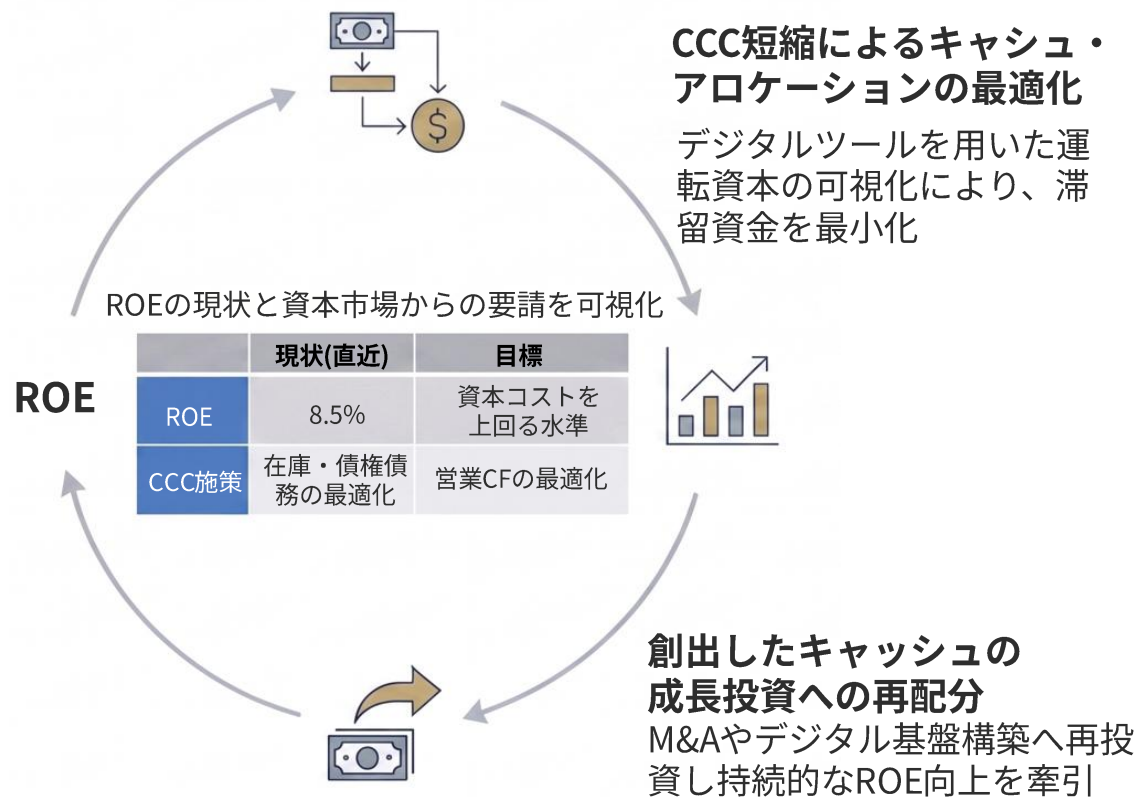
Cominixの切削工具ノウハウ × Kamogawaをはじめとした各子会社のノウハウ  
グループ内の専門商社が連携する「連合軍」として、顧客の製造ライン全体(設備・  
工具・環境・自動化)に対し、最適解をトータルコーディネートで提案

# ■ 新中長期経営計画 — 戦略骨子II. 改革に向けた戦略：収益性向上・強靱な財務体質の実現

## ROEやROIC改善のための各種施策を実施

- CCC改善、戦略的在庫管理、AIを軸とした営業モデルの変革等を推進

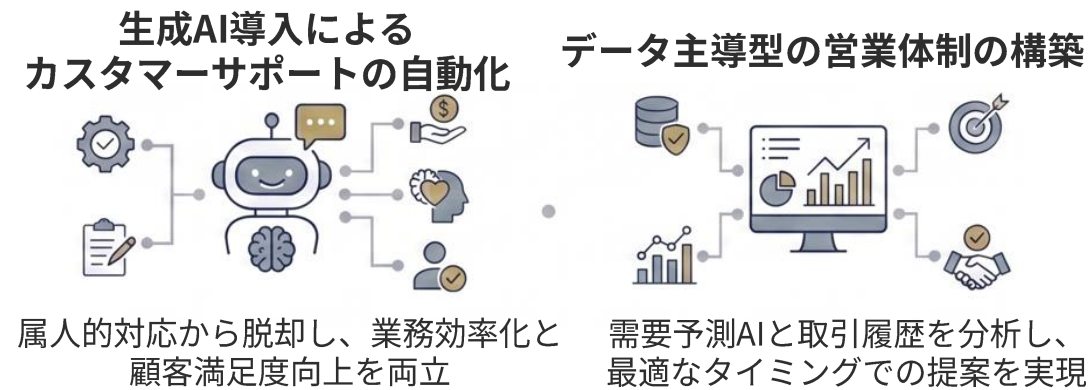
### 資産効率の飛躍的向上（ROE・CCC改善）



### 戦略的在庫管理とSCMの強靱化



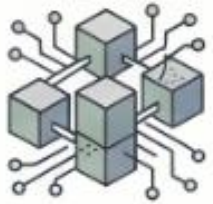
### AI・DXによる営業・サポート変革



## 持続可能な人的資本への取り組みを推進

- 持続的な企業価値向上に直結する成長シナリオとしての人的資本への投資を推進

### プロフェッショナル人材の獲得・育成



#### 高付加価値 インテグレーターへの進化

単なる製品供給にとどまらない現場起点での高度な提案力を持つプロフェッショナル集団の育成



#### 戦略的人材 ポートフォリオの構築

次世代の「政商人材」の育成や、専門知識を持つリタイア人材の登用により、事業戦略に直結した最適な人員配置を実現



#### 教育投資による個の能力開発

現場での提案力を底上げするための教育プログラムを強化し、社員一人ひとりの専門性を高める教育投資を積極的に実施

### エンゲージメント向上・評価体制の構築



#### 「成長連鎖経営」モデルの導入

エンゲージメント調査を実施・結果に基づいた改善取組みの継続  
社員の自律的な挑戦が企業の成長を促し、それが個人の報酬や成長に還る好循環の風土を醸成



#### 成果連動型の評価制度への移行

年功的な仕組みを見直し、事業部の収益力や個人の貢献度を正當に評価する仕組みを柔軟に構築



#### リテンションの強化

努力と成果が正當に還元される仕組みにより、組織全体のエンゲージメントを高め、優秀な人材の定着率を向上

### ダイバーシティ&インクルージョンと働き方改革



#### 多様な価値観を活かす 組織基盤

若手、シニア、グローバル人材がそれぞれの能力を最大限に発揮できる、包摂的な労働環境を整備



#### 計画的な賃上げの実施

激化する人材獲得競争を見据え、継続的な賃上げを行うことで、労働環境の質を抜本的に改善



#### 柔軟な働き方で 生産性を最大化

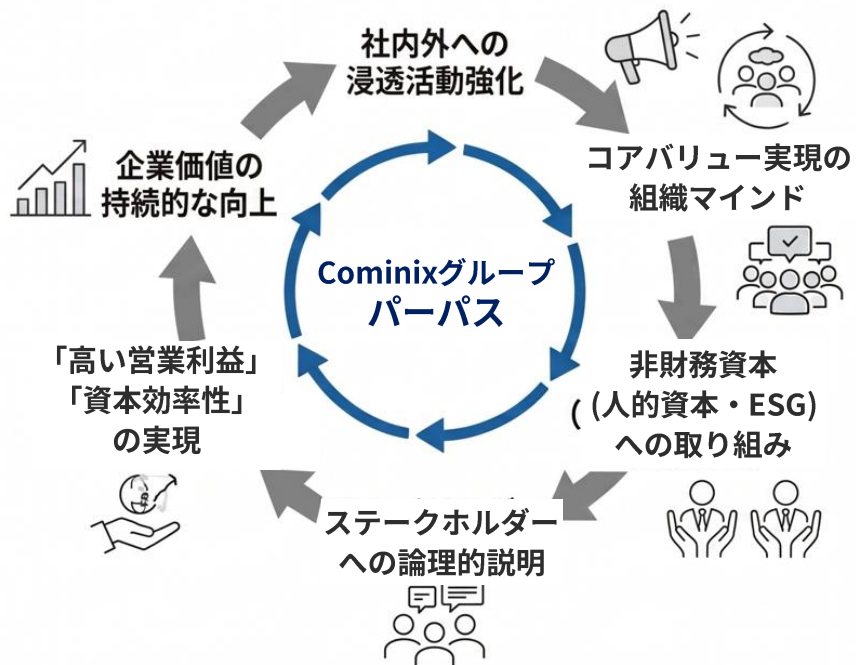
ライフステージに応じた柔軟な勤務形態を推進し、多様な人材が持続的に、かつ効率的に働ける環境を構築

## 人的資本とサステナビリティ戦略の推進

- ・ 人的資本への投資とESG課題解決により、持続的な企業価値向上と利益成長を加速

### パーパスの継続的な浸透と コアバリューを実現する組織マインドの醸成

パーパスの社内外への浸透活動強化、強固な社内体制・マインド情勢  
非財務資本と財務成果の因果関係の説明。企業価値の持続的な向上



### 事業機会としてのサステナビリティ (ESG課題の解決)

「攻め」の事業機会としてのESGへの転換



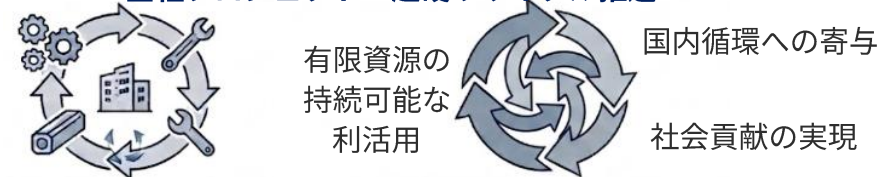
### 環境負荷低減ソリューションの提案推進

省エネに直結する提案や、新エネルギー分野への展開により顧客の環境課題解決を自社の売上に変換



### ものづくり産業の持続可能性に配慮した資源の有効活用

#### 全社プロジェクト：超硬リサイクル推進PJ



## 実効性の高いガバナンスと成長ストーリーを伝えるIR対話の推進

- ・ 資本効率の追求・ガバナンス刷新・IR強化を通じ、持続的な企業価値向上を牽引

### 資本コスト・PBRを意識した経営と キャッシュアロケーションの最適化



#### 資本コストを上回る ROEの創出

CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）の短縮により資金効率を高め、持続的なPBR向上を目指す



#### 成長と還元の 最適アロケーション

創出したキャッシュをM&A・DX等の「成長投資」と「株主還元」へ戦略的に配分

### 透明で合理的なガバナンス体制の構築



#### 「攻め」と「守り」の ガバナンス

重大な投資判断における客観的なリスク検証と、執行役員を中心とした迅速な業務執行を両立



#### データに基づく 迅速な意思決定

ITツールを用いて経営状況を可視化し、根拠に基づいた透明性の高い意思決定プロセスを構築

### 財務・非財務情報の連動を図る エクイティ・ストーリーとIR強化



#### 非財務資本の利益への 因果関係

人的資本への投資やDX推進が、将来の営業利益向上に繋がる論理的プロセスを視覚化



#### ステークホルダー対話の 質的向上

決算説明会の充実を通じ、個人・機関投資家双方へ情報開示の量と質を抜本的に引き上げ

06

SECTION SIX

# 株主還元

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況

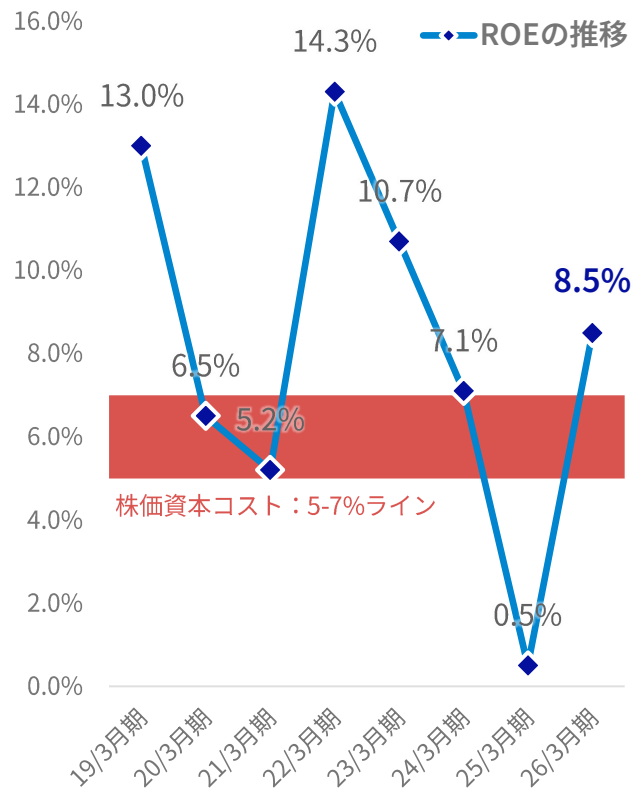


SINCE 1945  
80TH ANNIVERSARY

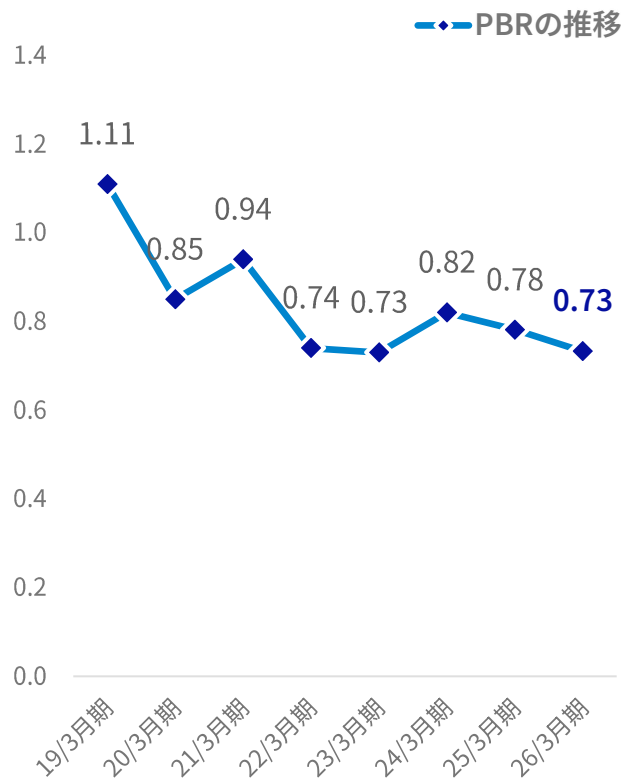
# ■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 — 現状分析(ROE・PBR・株価)

株主資本コストを意識した経営に向け、ROEは8.5%まで改善、株価も上昇基調を維持

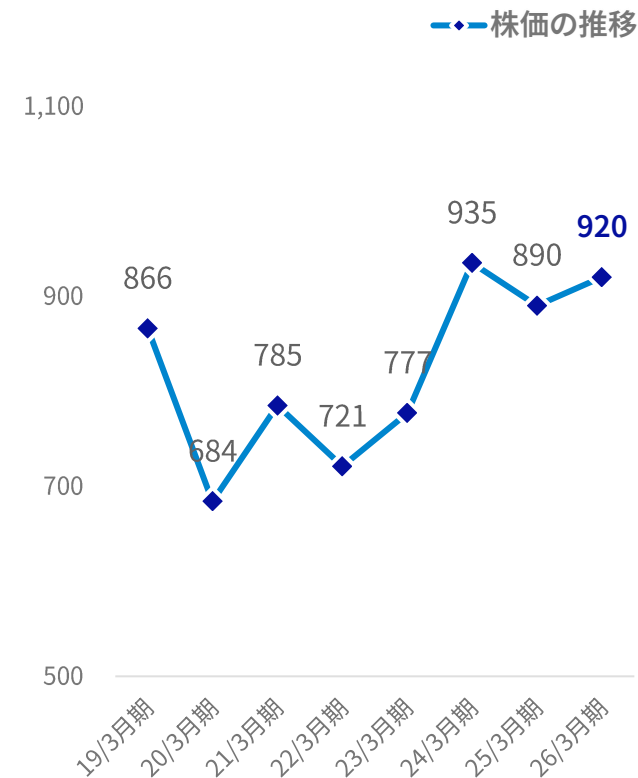
・ PBRは0.73倍と1倍割れが継続しており、企業価値向上施策の強化が次なる課題



直近期はROE 8.5%まで改善、株主資本コスト（5～7%）を上回る水準で推移



PBR 0.73倍と1倍割れが継続、企業価値向上に向けた長期戦略の推進が課題

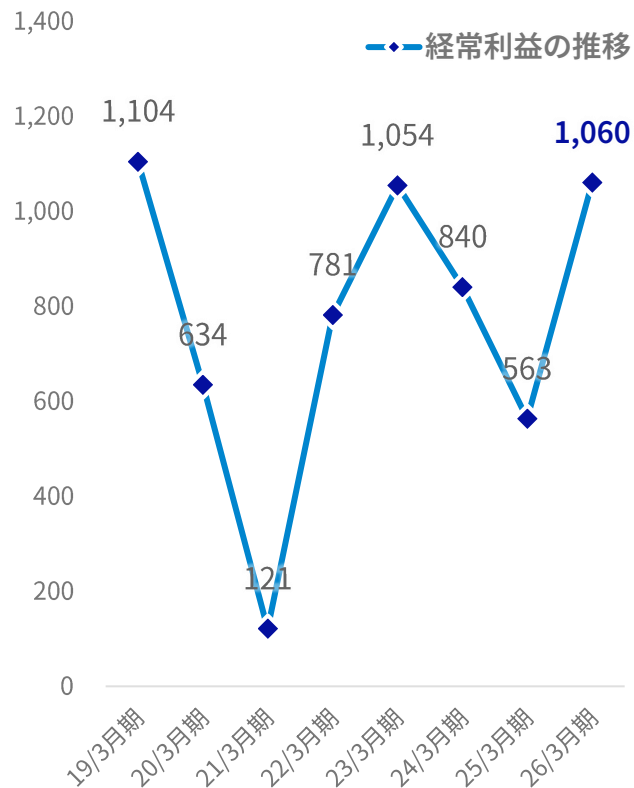


長期的には上昇基調、業績拡大と株主還元継続強化により株主価値向上を推進

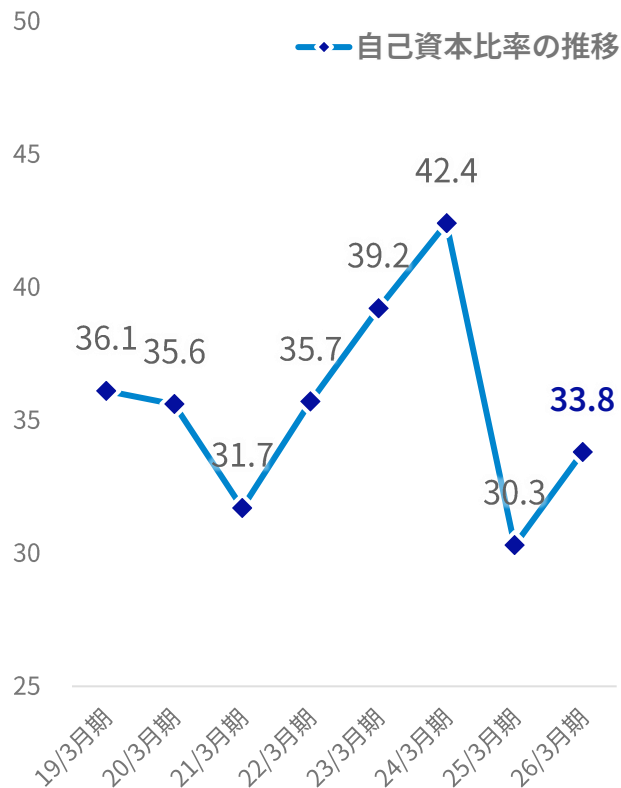
# ■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 – 財務状況

## 増収増益による利益水準の向上と、健全な自己資本比率を維持

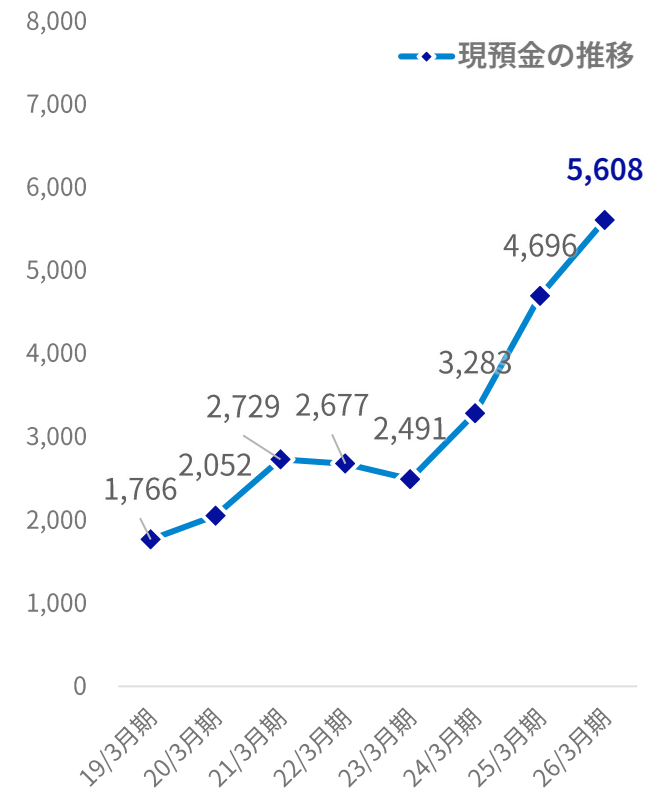
- 過去最高水準の現預金を背景に、成長投資と株主還元の両立を推進



26/3期は1,060百万円と過去最高水準を回復、Kamogawa連結寄与と既存事業の収益改善が下支え



26/3期は33.8%、M&A推進による総資産拡大の中でも財務健全性を維持

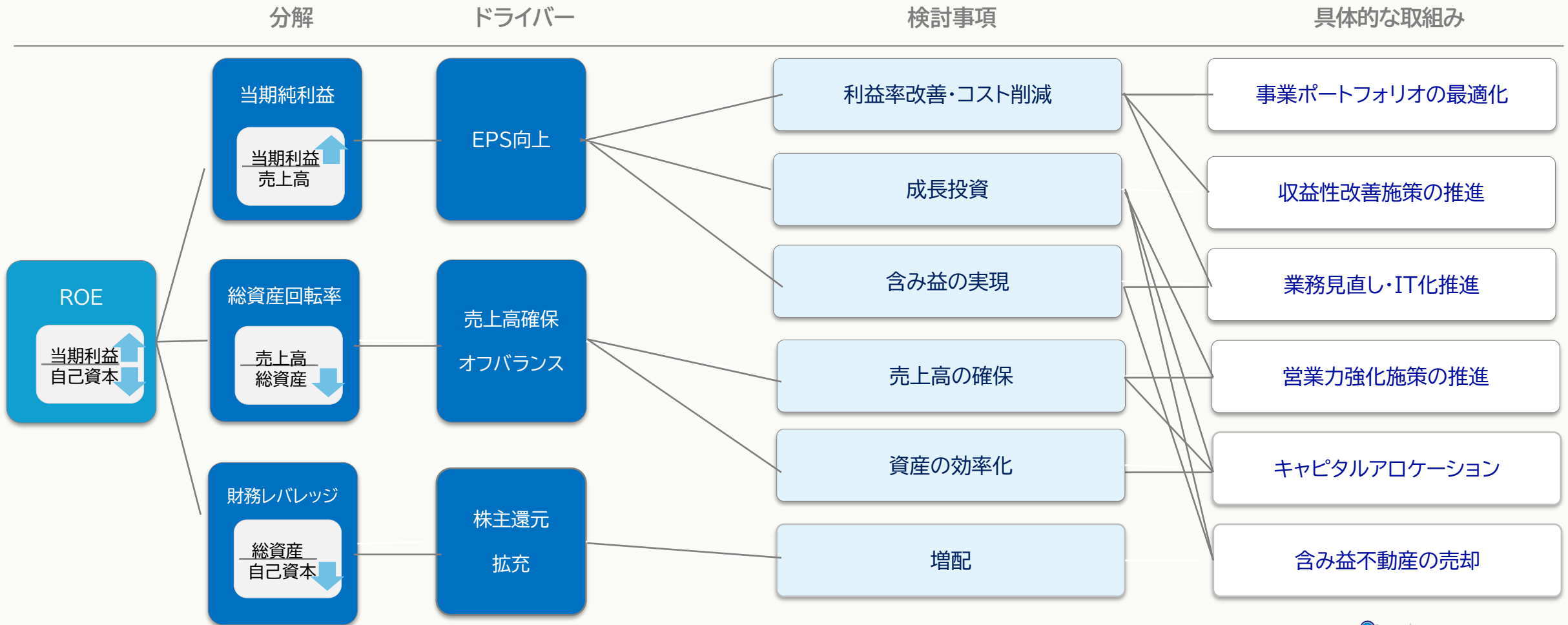


26/3期は5,608百万円、安定的なキャッシュ創出と財務基盤強化が進展

# ■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 – ROE向上に向けた取り組み

## PBR向上のためにはROEを高めることが出発点

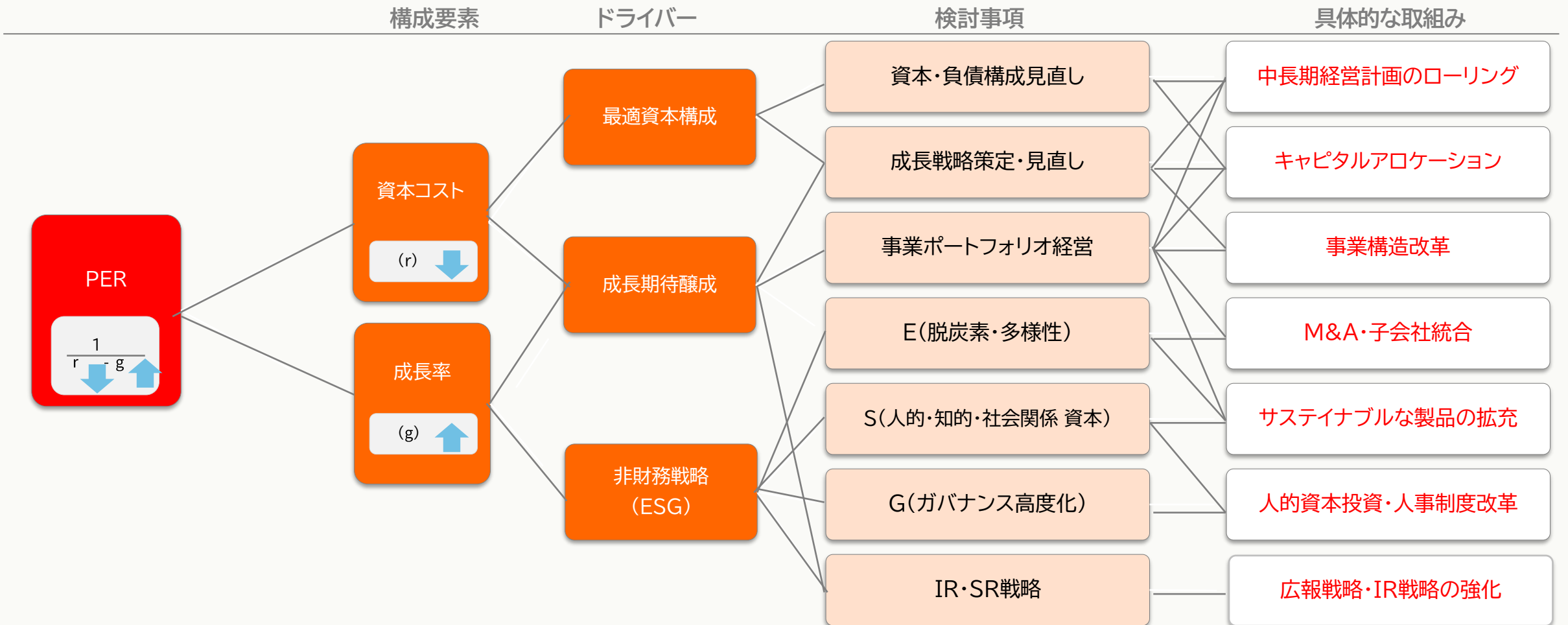
- ROE向上のドライバーに直結する各種取組みを推進



# ■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 – PER向上に向けた取り組み

利益成長の期待値とされるPERを高め、PBR向上に繋げる

- 市場評価の向上のための成長戦略推進と財務・非財務面の取組みを推進し資本コスト低減



# ■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 – PBR1倍超に向けた取り組み

## ROEとPER向上施策の推進によりPBR1倍超の実現を目指す

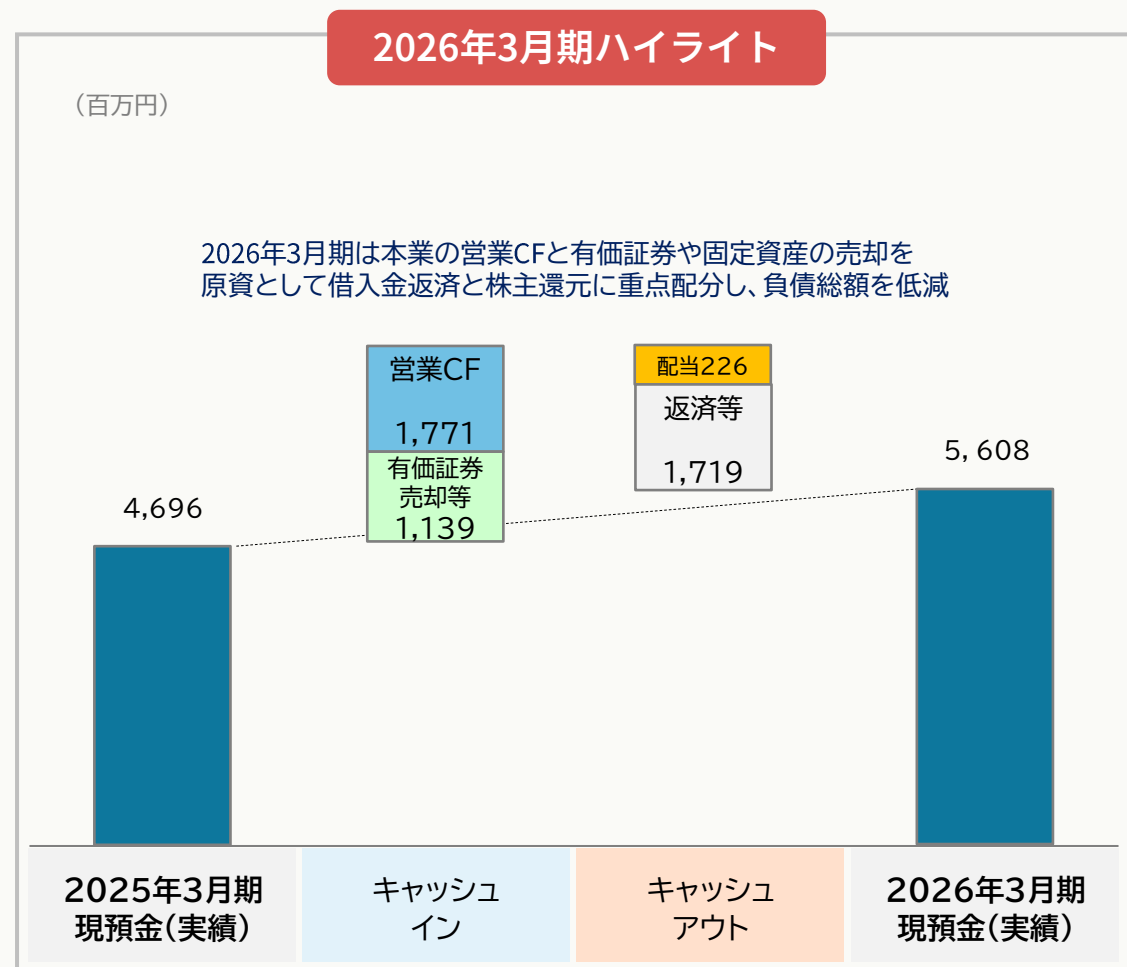
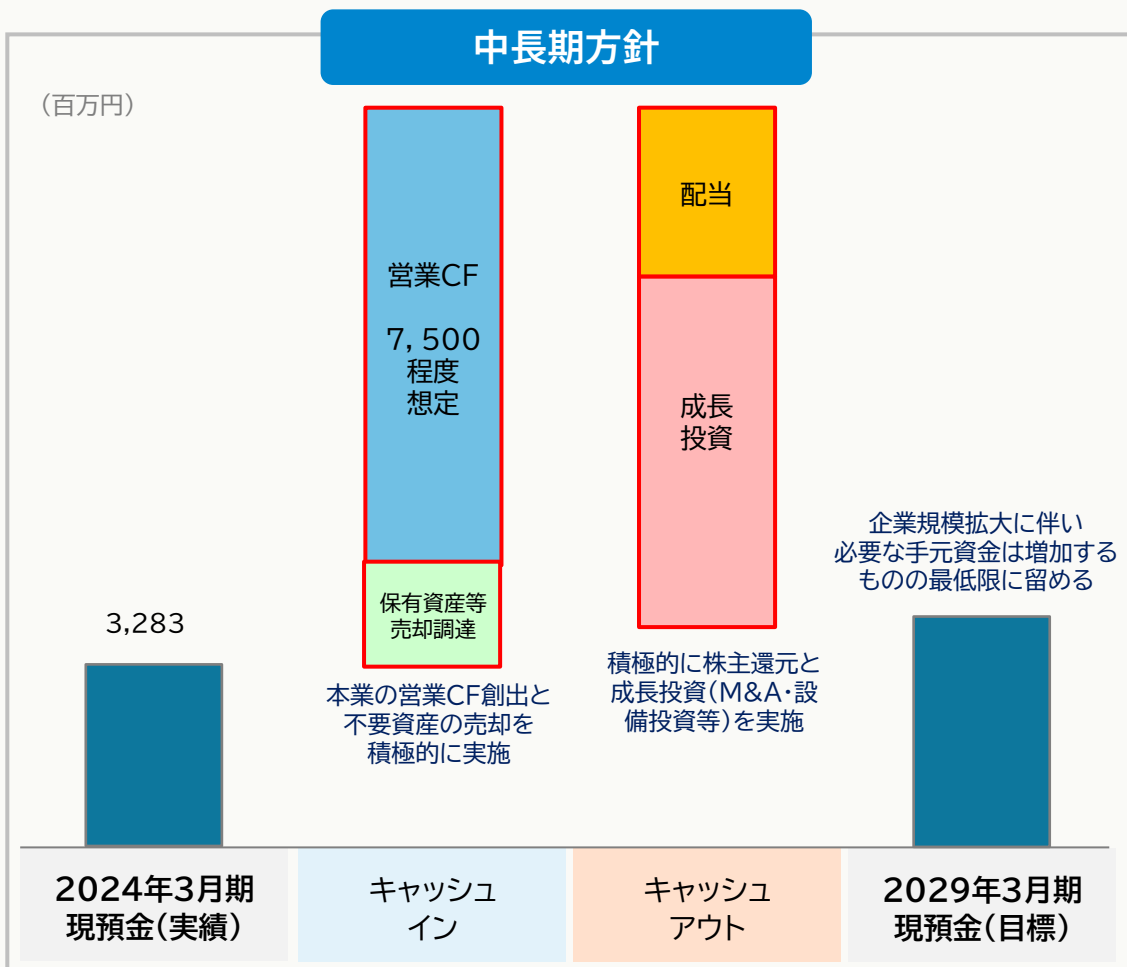
- 資本コストを上回る資本収益性の実現と企業と事業の成長期待値の上昇を実現

実施項目	具体的な取組み	目標と指標		
事業構造改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業ポートフォリオの最適化</li> <li>• 注力セグメントへの集中的な資源投入</li> <li>• 組織構造改革</li> <li>• 人材戦略による営業スキルの向上</li> <li>• 各種収益性向上施策の実施</li> </ul>	収益性の向上	ROE向上	PBR 1倍超
キャピタルアロケーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>• キャッシュアロケーション方針（次頁説明）に基づき、キャッシュの活用・保有資産の見直しによる、成長に向けた投資の実施</li> <li>• レバレッジを活用した最適資産構成の構築</li> <li>• 資本構成を意識した株主還元強化の継続</li> </ul>	株主資本の圧縮		
資本コスト低下 ・ 期待成長率向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業構造改革による利益の創出</li> <li>• 適正な株価形成によるβ値の低下</li> <li>• 非財務戦略によるリスク要因解消</li> <li>• 戦略的な広報活動の実施</li> <li>• IR活動強化による的確な情報開示</li> </ul>	市場評価の向上	PER向上	

# ■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 – キャッシュアロケーション方針

## 最適な資本構成を実現

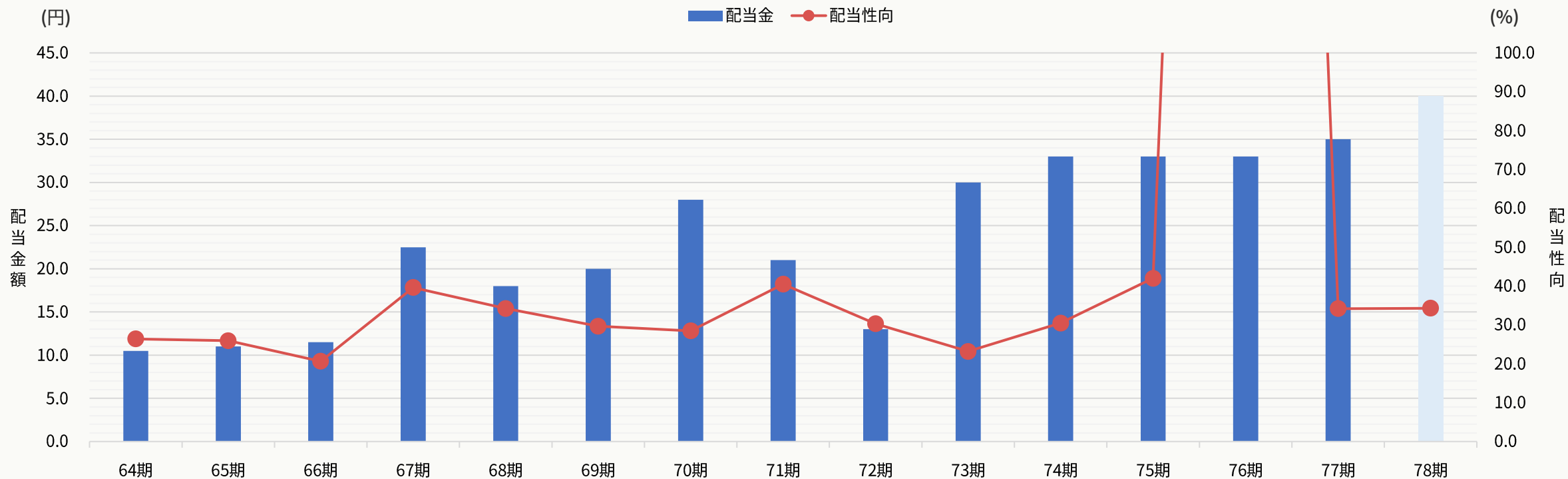
- 資本コストを意識し、有利子負債等を機動的にM&Aや設備投資等の成長投資や配当に積極運用



# ■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 – 株主還元方針

## 連結配当性向 30%をベースに継続的かつ業績に応じた利益還元を実施

- 事業環境や市場動向を勘案の上、積極配当や自社株買い等も含めた還元施策を継続的に検討



**77期 配当35円(34.2%)**  
6/19 定時株主総会にて決議予定

# お問い合わせ先

## FORWARD-LOOKING STATEMENTS

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。

**Cominix**

## IR CONTACT

### 株式会社Cominix

管理本部 経営企画室

#### ADDRESS

〒541-0054 大阪市中央区南本町1-8-14 JRE 堺筋本町ビル

#### TEL / FAX

06-7663-8323 / 06-7663-8228

#### WEB

<https://www.cominix.jp/ir/>

東証スタンダード・証券コード3173

