

CREATION  
with

**Cominix**

ものづくりの専門商社

2025.5.26

証券コード 3173

## 2025年3月期 決算説明会資料及び 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80)の進捗状況

1 会社概要と事業概要 P.3～

2 2025年3月期 業績ハイライト P.9～

3 2026年3月期 業績予想 P.15～

4 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80)の進捗状況 P.17～

5 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 P.30～

6 (参考)新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.38～

## 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 (中央機械工具商会を創業)
設立	1950年5月16日 (大阪工具株式会社を設立)
本社所在地	大阪市中央区南本町1丁目8-14 JRE堺筋本町ビル
資本金	3億5,019万円 (2025年3月末現在)
連結売上高	301億円 (2025年3月期)
決算期	3月
従業員数	連結:683名、単体:195名 (2025年3月末現在)

## 2. Cominix 事業概要

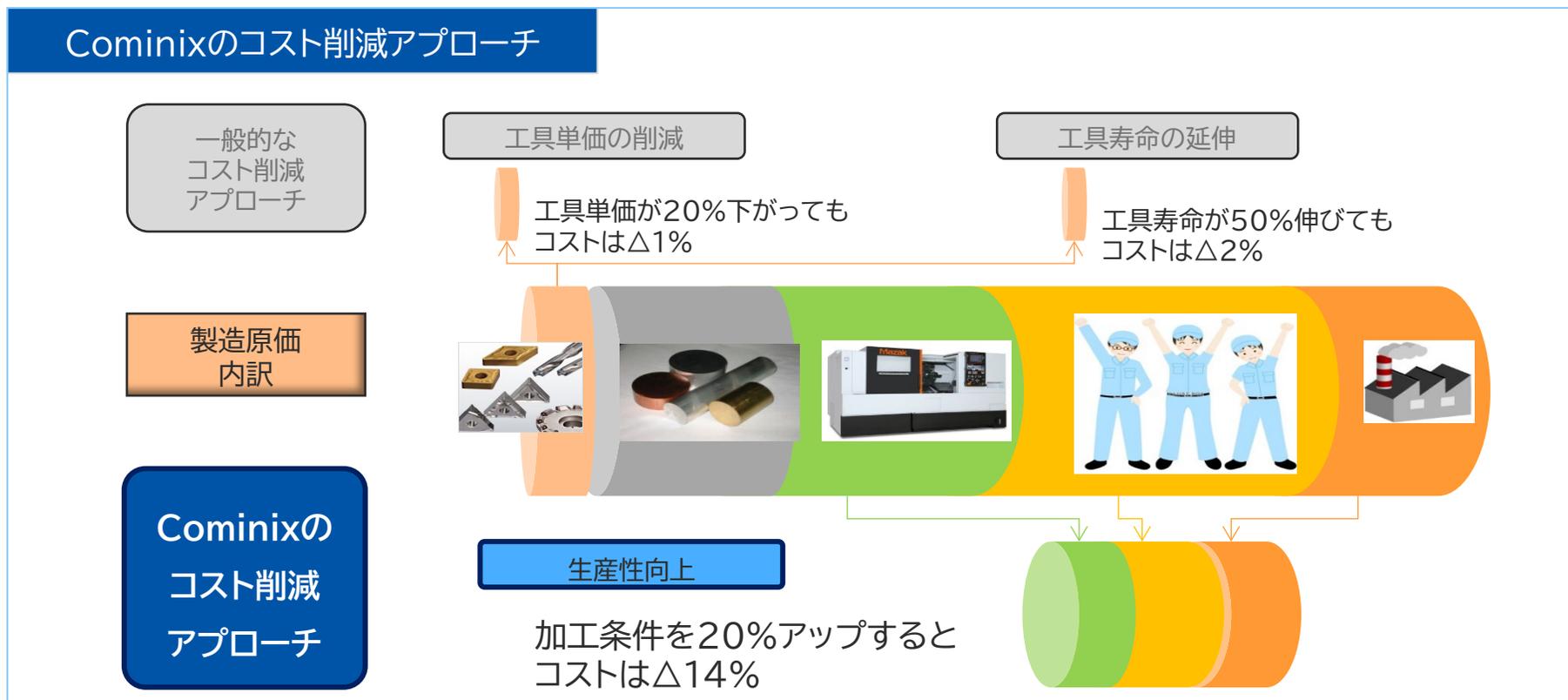
- 当社は、「生産性向上に貢献する高度専門商社」を基本方針として掲げており、  
**切削工具**を主たる取扱商品としている(超硬工具の世界市場は約1.2兆円 うち日本は約0.4兆円)



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

・記載のセグメント売上高は、2025年3月期の連結売上高を記載

#### 切削工具事業

自動車エンジン部品などの金属加工業者向けに、超硬・特殊鋼切削工具を中心とした製品を販売する事業。保持工具、測定機器、工作機械なども取り扱い、直販と卸の2部門体制で提案型営業を展開。製造現場の課題解決に貢献する事業。

セグメント売上高

167億円

#### 海外事業

中国、東南アジア、インド、メキシコ、アメリカなどの現地法人を通じて、切削工具・耐摩工具・鉱物資源を販売する事業。日系を中心とした海外製造業の現地ニーズに応じた提案営業により、グローバルでの事業基盤を拡大している。

セグメント売上高

72億円

#### KMS事業

2024年12月に連結子会社化したKamogawaグループが担う、切削工具・研削砥石などの生産財を製造・販売する事業。「Kamogawaものづくりソリューション事業」として、製造機能と商社機能を併せ持ち、現場密着型のソリューションを提供する。

セグメント売上高

15億円

(※)昨年12月にM&A実施後、KMS事業の4Q実績の一部を取り込んだ数値

#### 耐摩工具事業

ビール・ジュースなどの飲料容器製造業向けに製罐工具を販売するほか、化学繊維、自動車、通信機器、半導体など多様な業界の国内製造業者に耐摩工具を提供する事業。あわせて、製紙・リサイクル業界向けの破碎刃、電池業界向けの金型・消耗部品、製袋機メーカー向けの刃型なども取り扱う。

セグメント売上高

21億円

#### 光製品事業

半導体、液晶、太陽電池などの検査装置向けに、光学部品・光源装置・照明用光ファイバーを販売する事業。外観検査装置を製造する装置メーカーを主要顧客とし、画像処理・マシンビジョン分野での用途に対応している。

セグメント売上高

14億円

#### eコマース事業

子会社のさくさく株式会社において切削工具等の販売をE Cで行う「さくさくE C」を展開

#### 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で、株式会社川野辺製作所において切削工具等を製造・販売

・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

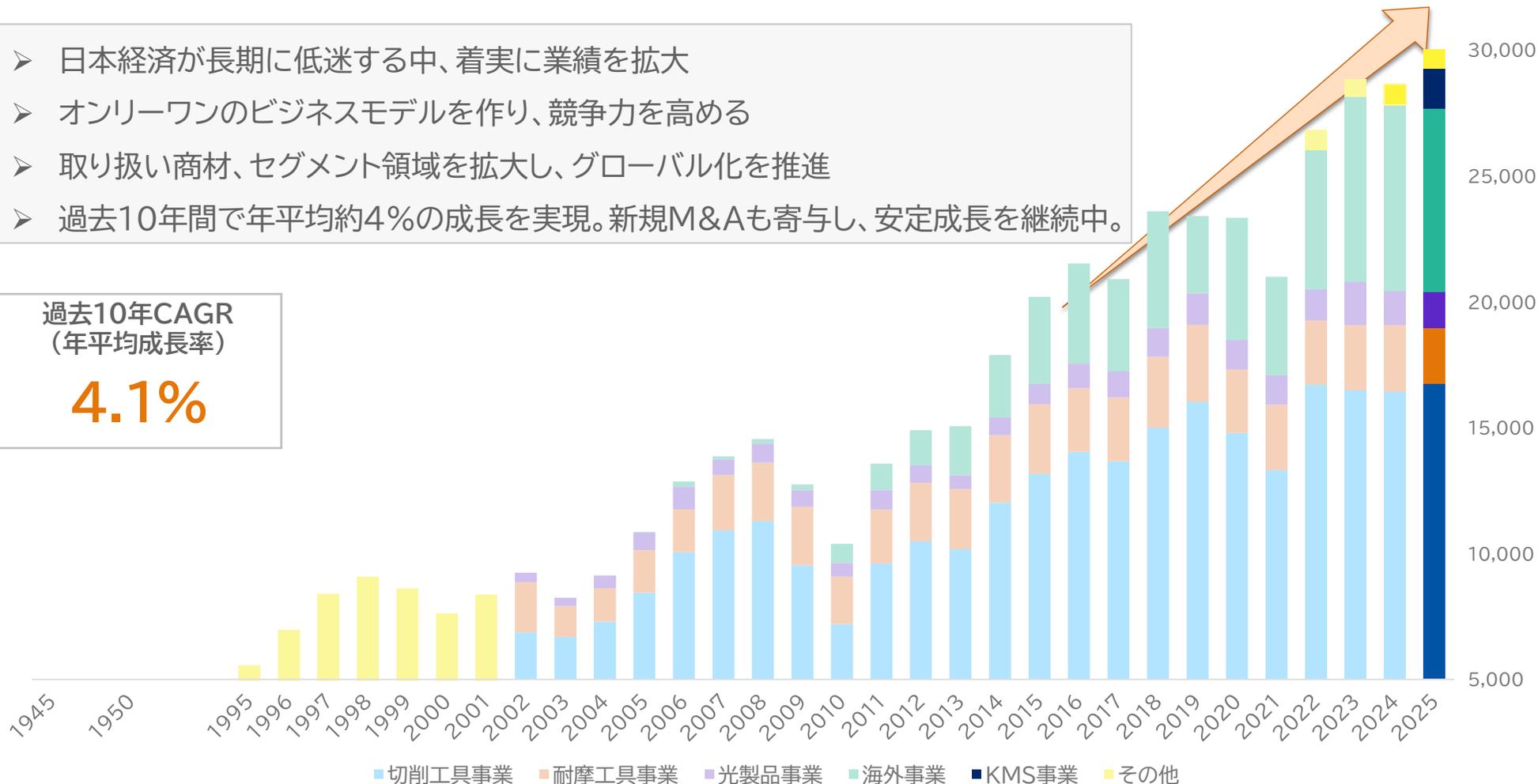
## 5. Cominix 成長の軌跡

### 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
- 過去10年間で年平均約4%の成長を実現。新規M&Aも寄与し、安定成長を継続中。

過去10年CAGR  
(年平均成長率)

**4.1%**



1 会社概要と事業概要 P.3～

2 2025年3月期 業績ハイライト P.9～

3 2026年3月期 業績予想 P.15～

4 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80)の進捗状況 P.17～

5 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 P.30～

6 (参考)新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.38～

# 1. 2025年3月期 連結業績概要

## (1) 業績サマリー

- 全社では、売上高及び売上粗利益は前年並みに推移したものの、固定費増により営業利益が前年比で低調に推移
- 2024年12月にKamogawaグループのM&A実施後、KMS事業の4Q実績の一部を取り込んだ結果、増収で推移
- 人件費のベースアップ・M&A実施によるDD費用等、将来を見越した投資活動を実施したことにより販管費は前年から増加

単位:百万円	24/3期 実績 (前年同期)	25/3期 実績 (通期)	前期比 増減額	前期比 増減率
<b>連結売上高</b>	28,644	<b>30,127</b>	+1,483	+5.2%
売上原価	22,292	23,372	+1,080	+4.8%
<b>売上総利益</b>	6,351	<b>6,754</b>	+403	+6.3%
販管費	5,599	6,200	+601	+10.7%
<b>営業利益</b>	752	<b>554</b>	▲ 198	▲ 26.3%
営業外収益	167	210	+43	+25.8%
営業外費用	79	201	+121	+152.5%
<b>経常利益</b>	840	<b>563</b>	▲ 277	▲ 32.9%
<b>税引前当期純利益</b>	809	<b>244</b>	▲ 565	▲ 69.7%
<b>当期純利益</b>	539	<b>36</b>	▲ 503	▲ 93.2%

## 2. 2025年3月期 連結業績概要

### (2) セグメント別業績

※「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。

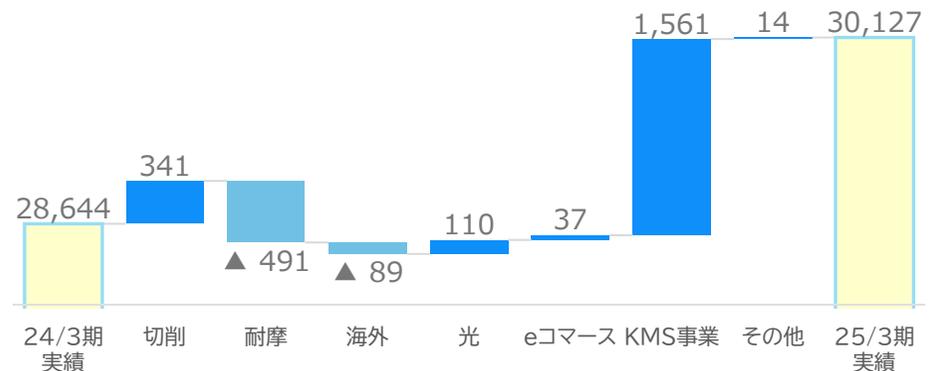
単位:百万円	23/3期 実績 (前年同期)	24/3期 実績 (通期)	前期比 増減額	前期比 増減率
<b>売上高</b>	<b>28,644</b>	<b>30,127</b>	+1,483	5.2%
切削工具事業	16,419	16,760	+341	2.1%
耐摩工具事業	2,673	2,182	▲ 491	-18.4%
海外事業	7,380	7,291	▲ 89	-1.2%
光製品事業	1,348	1,458	+110	8.2%
eコマース事業	50	88	+37	75.6%
KMS事業	—	1,561	+1,561	—
その他	773	784	+11	1.5%
<b>営業利益</b>	<b>752</b>	<b>554</b>	▲ 198	-26.3%
切削工具事業	141	118	▲ 24	-16.4%
耐摩工具事業	219	162	▲ 58	-26.0%
海外事業	284	192	▲ 92	-32.2%
光製品事業	52	95	+43	83.1%
eコマース事業	-72	-73	-1	-1.4%
KMS事業	—	-27	-27	-
その他・調整額 ※	124	82	-43	-33.9%

### 3. 2025年3月期 連結業績概要

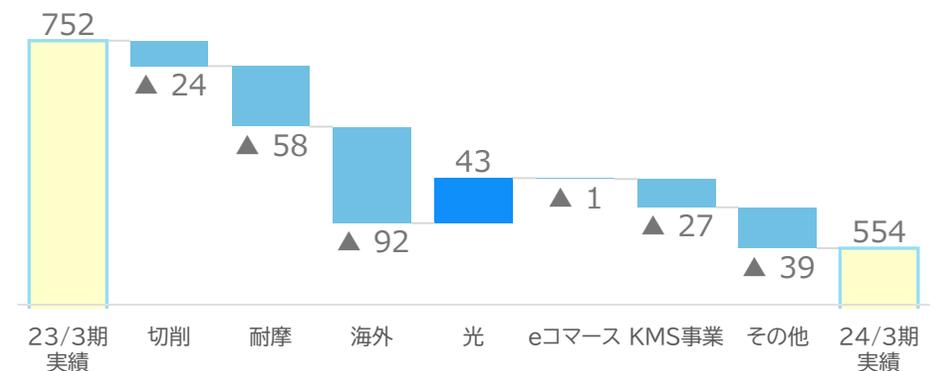
#### (3) セグメント別概況・増減グラフ

A	切削工具事業	重点顧客への提案活動に取り組み、航空機・重電・一部自動車業界向けのスポット案件により売上を下支えしたものの、自動車・建機業界の需要低迷に加え、設備投資の動きが総じて鈍く、全体として持続的な販売拡大には至らず。
	耐摩工具事業	破碎・電池分野における装置や部品の大型案件獲得が進展した一方で、製罐業界における設備投資の一巡や主要顧客の生産調整の影響により、軽量缶分野の受注が総じて低調に推移
B	海外事業	インドやメキシコをはじめとする成長市場において新規顧客の獲得や販売拡大が進み、鉱物資源の販売も売上に貢献するなど堅調に推移したものの、主要進出国である中国や一部東南アジアにおいて厳しい事業環境が継続
	光製品事業	主力のマシンビジョン関連ビジネスは回復途上であり、景況感の不透明さは継続しているものの、通信・映像分野の売上が堅調に推移し、新規顧客との開発・量産案件も着実に進展し、好調に推移
	KMS事業	株式会社Kamogawaの自社企画商品(脆性材加工向け電着工具など)の拡販等が進み、堅調に業績は推移しておりますが、M&A実施によるデューデリジェンス費用、のれん償却などの計上によりセグメント損失となりました。
	Eコマース事業	取り扱い商品の拡充に加え、キャンペーンの実施や広告配信手法の最適化により新規会員数が大きく伸長したものの利益面では販促施策の影響を受けて粗利率が低下し、通期の収益改善には至らず

売上高の増減 【単位:百万円】



営業利益の増減 【単位:百万円】

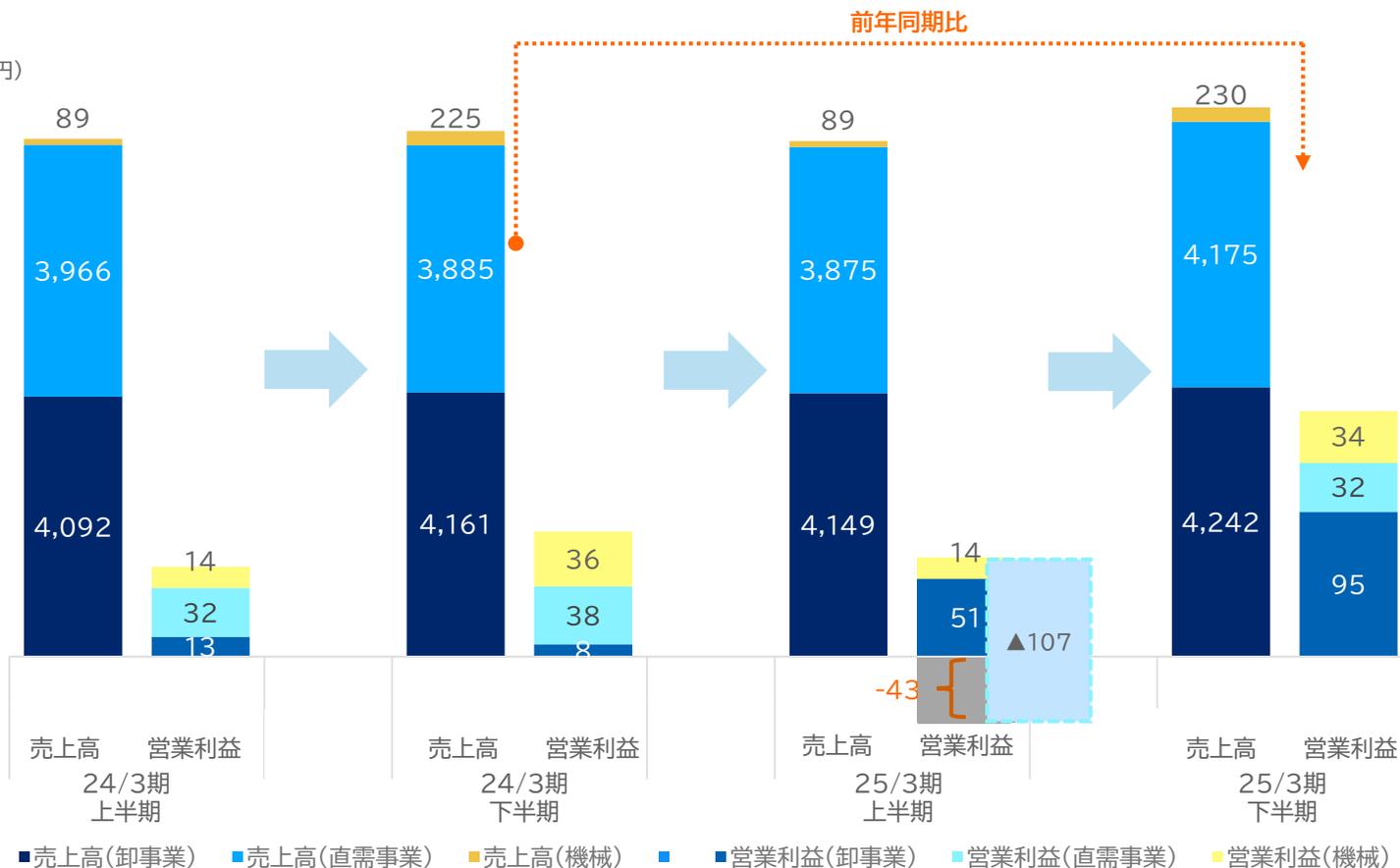


## 4. 2025年3月期 連結業績概要

### (3-A) 切削工具セグメント・業績ハイライト(下半期)

- 卸事業は、小規模ユーザーを中心とした景気回復の遅れが続く中で、新規商流の獲得を進める等の施策により売上高を確保。
- 直需事業は重点顧客からのスポット案件により売上を維持したものの、販管費の増加が響き、営業利益は前年を下回る。

(単位:百万円)



卸事業 売上高  
前年同期比  
**+ 1.9%**

直需事業 売上高  
前年同期比  
**+ 7.5%**

卸事業 営業利益  
前年同期比  
**+1,087%**

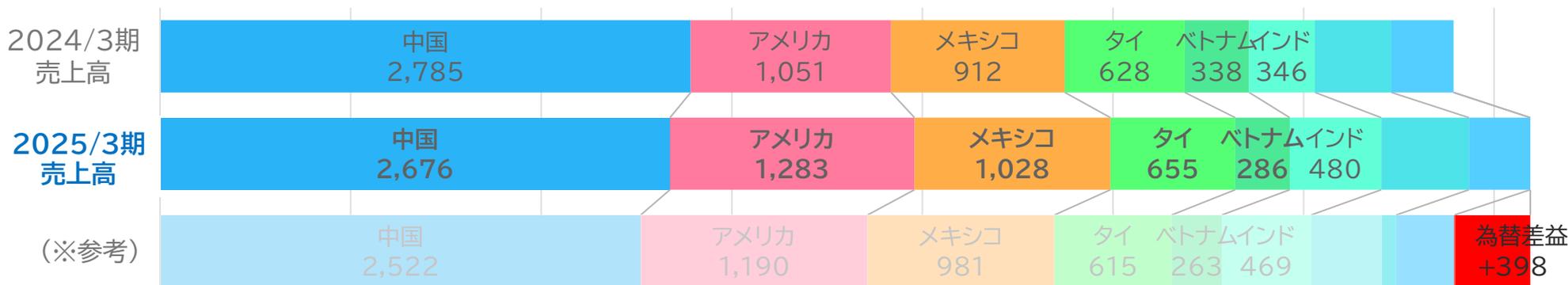
直需事業 営業利益  
前年同期比  
**▲ 16.7%**

## 5. 2025年3月期 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・インドなどにおいて業績伸長

(単位:百万円)



(※参考) 今期の現地通貨ベース売上高に前期の為替レートを適用した「参考売上高」と実績との差額を、為替差益または差損(為替影響)として表示しています。

#### 中国

経済は一部回復基調にあるもののEV化による中国メーカー台頭、日本車販売不振の影響を受ける。切削工具以外の工作機械・周辺機器の拡販に注力するものの、全体の売上をカバーするに至らず

#### アメリカ

EV電池工場における設備需要の一気通貫の受注体制を構築。子会社の川野辺製作所製品の拡販、営業人員強化等にも注力し、大手ユーザーとの取引も増加傾向にあり、売上・利益ともに堅調に推移

#### メキシコ

昨年に引き続き、メキシコの日系自動車メーカーの生産回復の影響に伴い業績が回復基調。既存顧客への深耕によりラインの新規立ち上げ案件等のさらなる受注拡大に向けて営業体制を拡充

#### ベトナム

ベトナムの経済成長率や自動車生産台数等のマクロ指標が低調に推移。当社独自商品等の拡販に注力するものの、日系2輪メーカーの減産も影響し、売上・利益ともに微減

#### インド

市場全体が好景気を維持。日系2輪・4輪メーカー、家電関連など設備投資も活発に推移し、売上・利益ともに堅調に推移。バンガロールを本社として3営業所(マネサル、コムナ、チェンナイ)で積極営業活動

1 会社概要と事業概要 P.3～

2 2025年3月期 業績ハイライト P.9～

3 2026年3月期 業績予想 P.15～

4 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80)の進捗状況 P.17～

5 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 P.30～

6 (参考)新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.38～

## 1. 2026年3月期 業績予想

- 当期は新中長期経営計画ローリングプランの2年目となる
- 「真の生産性向上に貢献する高度専門商社への変革」を基本方針として、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引き続き推進
- ものづくり専門商社としての体制を早期構築すべくインテグレータービジネスの深耕や独自性の高い商材を拡充
- 環境変化に対応しながら持続的に成長できるポートフォリオの構築を目指すべく、海外事業を最注力セグメントとして位置づけ、集中的に経営資源を投入。インドや北米などポテンシャルの高いエリアへグローバル展開の加速化
- ROE向上に向け、成長投資(M&A、設備投資、海外展開、ロジスティクス環境の最適化等)を積極的に実施

単位:百万円	25/3期 実績	26/3期 計画	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	30,127	40,000	+9,873	+32.8%
営業利益	554	1,000	+446	+80.3%
経常利益	563	962	+399	70.7%
当期純利益	36	590	+554	+1,638.9%
ROE	0.5%	7.5%	+7.0pt	-

1 会社概要と事業概要 P.3～

2 2025年3月期 業績ハイライト P.9～

3 2026年3月期 業績予想 P.15～

4 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80)の進捗状況 P.17～

5 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 P.30～

6 (参考)新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.38～

## 1-1.2025年3月期・1年目の進捗 (事業環境の観点)

- ▶ 主要進出国である中国の景況感の見通しや米国における関税政策の影響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

- ✓ 主要販売先の自動車・建機業界の設備投資は年度を通じて低調に推移
- ✓ 中長期的には、切削工具販売市場の淘汰が進み、M&A市場が活発化
- ✓ EV・半導体関連の投資拡大も予測され、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に通貫での受注獲得を目指す

### 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市場回復予測

### 海外事業

- ✓ 主要国である中国の不況は継続しているが、景気低迷に底打ち感
- ✓ 成長市場であるインドや北米を中心に旺盛な設備投資需要が継続予測
- ✓ 中長期的には、当該エリアを中心に東欧など新たな市場開拓も予定

<2025年3月期>  
1年目

<今後の見通し>  
2年目以降



(※)KMS事業の概要は、p.21～p.24に別途記載しております。

## 1-2. 2025年3月期・1年目の進捗(戦略骨子の観点)

### 新中長期経営計画ローリングプラン 5つの戦略骨子

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

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.サステナビリティ経営の推進  
IR・ガバナンスの強化

### 2025年3月期の進捗状況

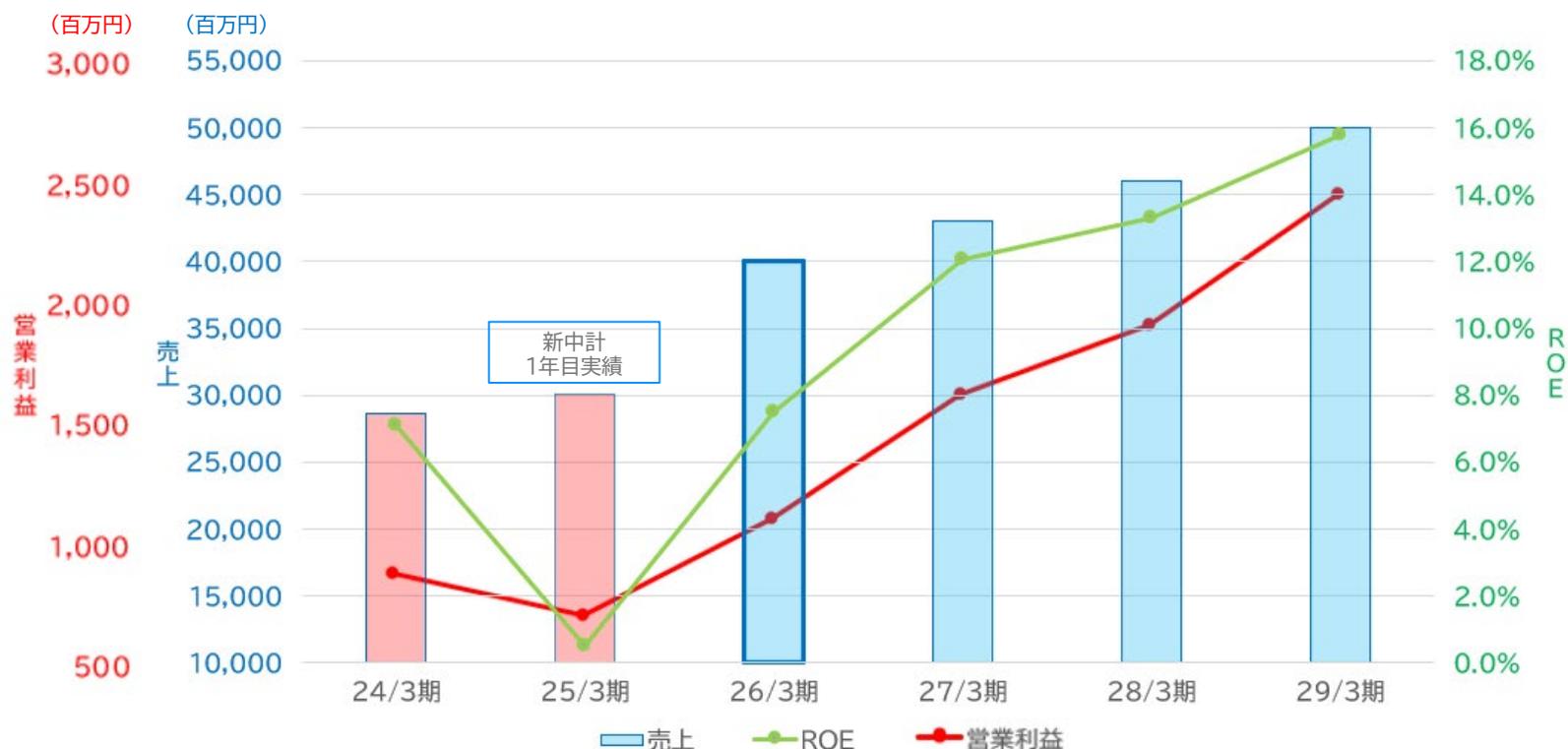
◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 成長市場のインド、北米を中心とした市場の開拓を加速化</li> <li>➢ M&amp;Aグロースを積極的に追求。既存事業との商材・チャネル展開と親和性の高い周辺領域を中心に探究を継続</li> <li>➢ KamogawaグループのM&amp;Aを実施(2024年12月)</li> </ul>
○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 昨年度に立ち上げた専門部署「機械販売部」を人員補充のうえ積極推進。工作機械など機械加工に係る需要を一気通貫で受注する体制を構築</li> <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>
○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 注力メーカーを選別し、メーカー連携で販売・在庫戦略を推進</li> <li>➢ 名古屋ロジセンターの機能統合(2024年11月)により効率的な在庫管理を実現するなどサプライチェーン最適化を推進</li> <li>➢ ECシステムの改修を実施し、顧客のEC利用率向上に寄与</li> </ul>
○	<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>
○	<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(最終年度(2029/3期) 連結売上高500億円、営業利益25億円)**に変更無
- 2024年12月のKamogawaグループのM&Aに伴い、グループ連結売上高水準が約100億程度上積みされていることも考慮し、**当該目標の前倒し達成も視野に入れ、引き続き企業価値向上の取組みを推進していく**



## 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

戦略骨子1. M&A・海外マーケット等への戦略投資加速

### TOPICS1

株式会社「KamogawaHD」の子会社化  
(詳細は次頁以降)

Kamogawa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、既存の当社の国内外の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



- 2026年3月期(2年目) 方針変更無し  
引き続き、M&Aと海外マーケット等の戦略投資を加速

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 KamogawaグループのM&A

2-1-1.Kamogawaグループの概要

会社	株式会社Kamogawa(日本) 株式会社Kamogawa北海道(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) ※株式会社KamogawaHDは2024年3月付で株式会社Kamogawaに吸収合併済
代表者	株式会社Kamogawa 代表取締役会長 柳川 重昌 代表取締役社長 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
グループ従業員数	210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 KamogawaグループのM&A 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		ア エ リ ン ジ ニ	工具・機器・その他販売								等 切 の 削 製 工 造 具	フ ブ オ ラ E ー ツ C ム ト
	工 作 機 械	F A		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



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  
製造現場に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



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



#### リノバート事業



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



## 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 KamogawaグループのM&A 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



## 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 KamogawaグループのM&A

### 2-1-4.M&Aの狙い 販売・製造ネットワークの拡張

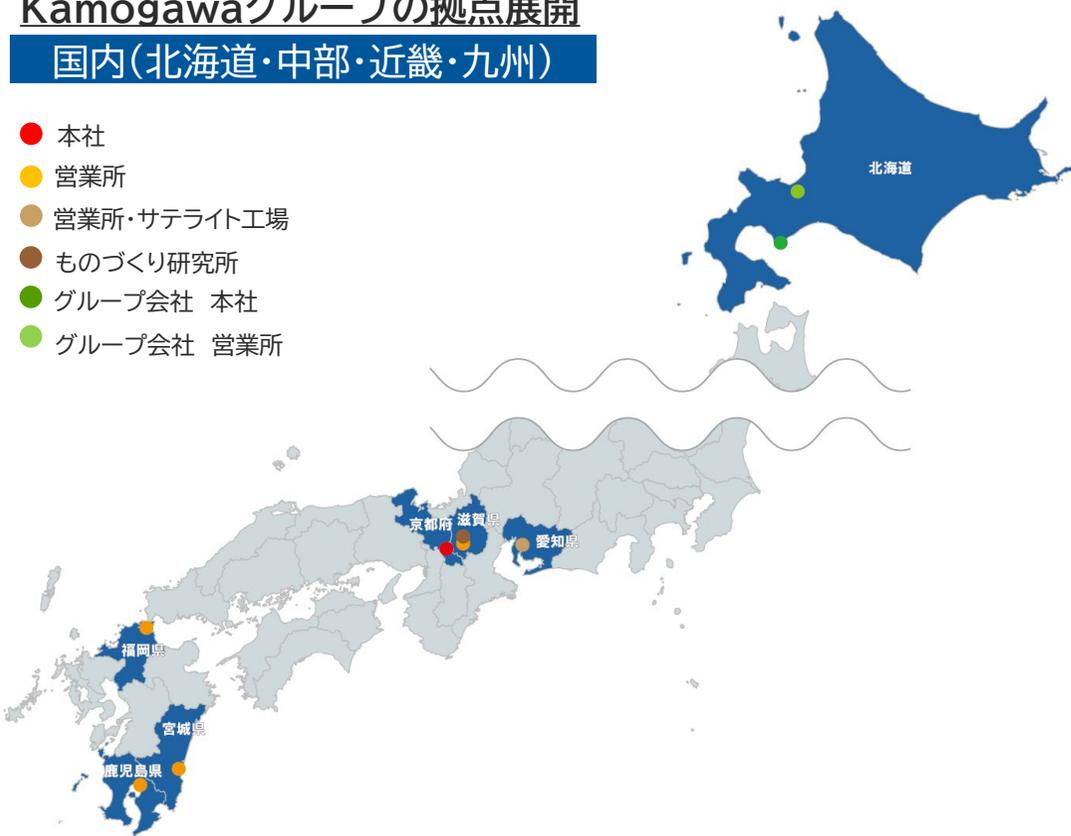
Kamogawaグループは日本9拠点、海外(フィリピン、ベトナム、ミャンマー)に9拠点を展開。グループ全体で販売・製造ネットワークを拡張

	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

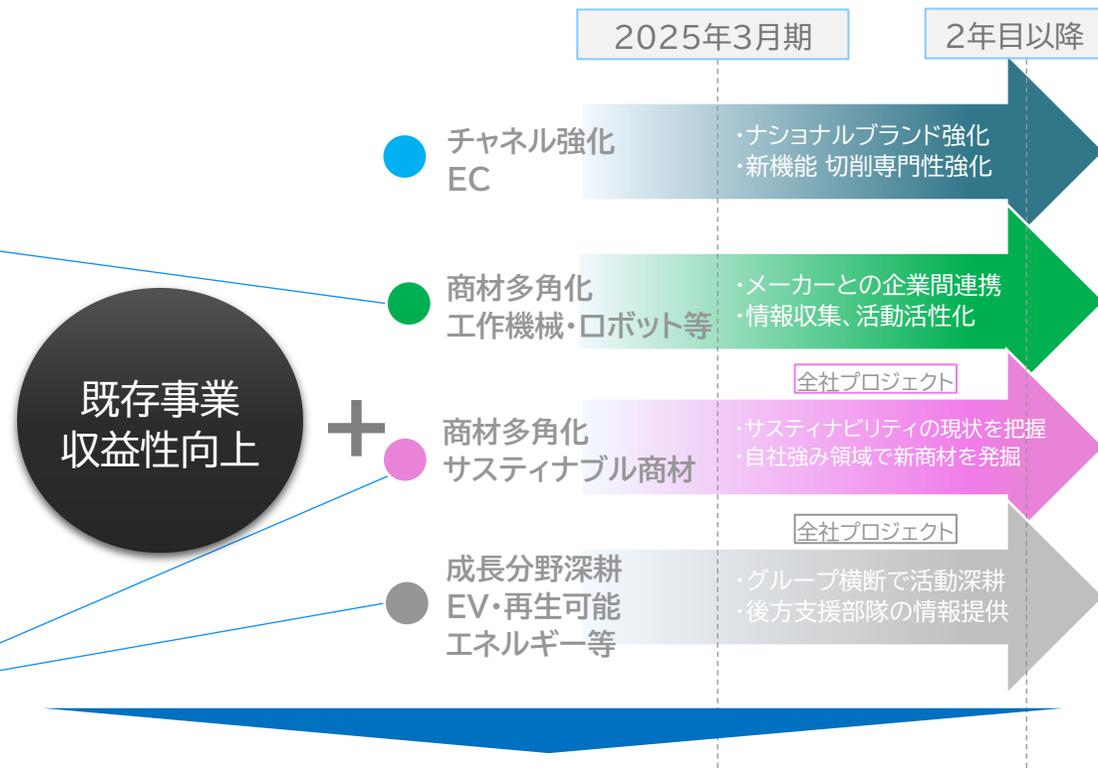
### 戦略骨子2.新領域・成長分野への積極展開

**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。Kamogawa社の機械販売事業とも連携し、さらなる強化を図る。

**TOPICS2**  
部門横断のプロジェクトを推進

EV市場開拓とサステ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。



➤ 2026年3月期(2年目) 方針変更無し  
引き続き成長領分野への積極展開を推進予定

## 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

#### TOPICS1

##### 注力メーカーへの取組みを推進

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

#### TOPICS2

##### ロジスティクス環境・在庫の適正化施策を推進

名古屋ロジの機能統合、在庫適正化施策を推進することにより、主倉庫在庫の削減、売上債権の回転期間短縮、キャッシュフローの改善を実現

#### TOPICS3

##### ECシステムの改善によりEC利用率向上に寄与

会員向けEC(CominixOnLine)・一般向けEC(さくさく)において継続的な改善施策を実施し、EC利用率の向上を実現

#### 収益性向上

1. 注力メーカーへの取組みによる収益性向上
2. 高付加価値ビジネスの拡大、EC利用率の向上による収益性向上
3. EDI連携の構築・WEB注文比率向上・ロジ環境整備による収益性向上
4. IT活用・資産効率化による収益性向上

#### 強靱な財務体質

1. 財務健全性を維持した財務体質を構築
2. ROE向上の為のCCC改善(資産効率性の改善)
3. 最適な資本構成
4. 利益に応じた安定的な株主還元

- 2026年3月期(2年目)以降 方針変更無し  
引き続きDXを軸とした収益性改善施策を推進予定

## 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

### 戦略骨子4. 人材戦略・働き方改革・DXの推進

**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

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	 
	多様な人材の活躍推進	
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	

- 2026年3月期(2年目)以降 方針変更無し  
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

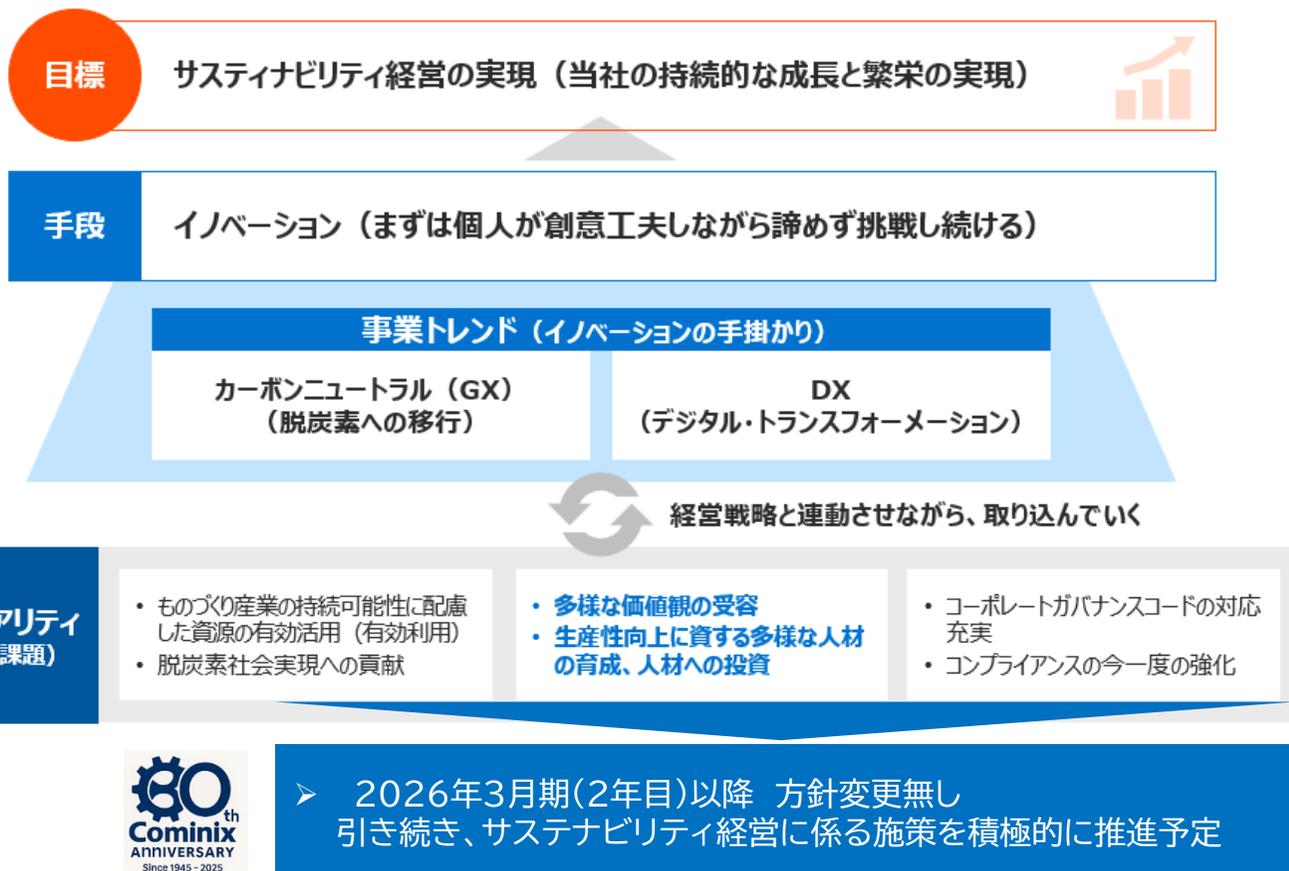
#### パーパスの浸透活動を継続

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の活動を推進



1 会社概要と事業概要 P.3～

2 2025年3月期 業績ハイライト P.9～

3 2026年3月期 業績予想 P.15～

4 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80)の進捗状況 P.17～

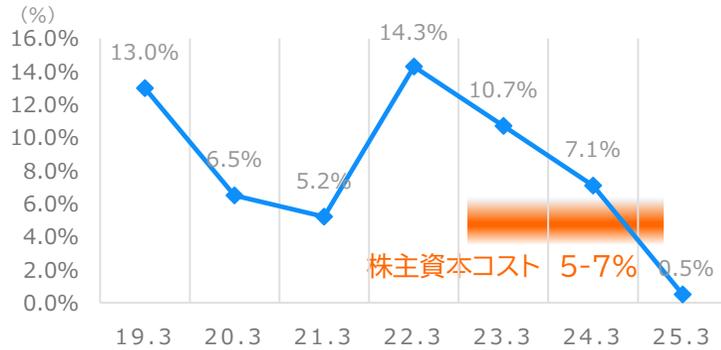
5 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応状況 P.30～

6 (参考)新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.38～

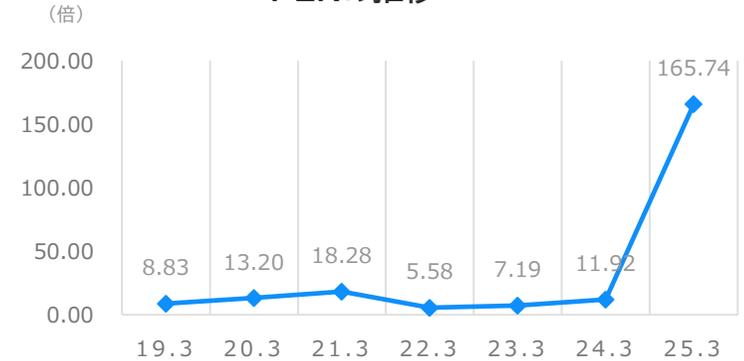
# 1.現状分析(ROE・PER・PBR・株価)

ROE:10%を超える年度もあるが、直近期は7.1%と低迷(株主資本コスト:5%~7%程度と認識)  
 PER:徐々に水準が切り上がってきているものの、今後の成長性が課題と認識  
 PBR:現状0.8倍程度であり、環境変化に対応した長期視点での経営計画の策定・推進が課題と認識  
 株価:長期的には上昇してきているものの、財務戦略・非財務戦略の推進が課題と認識

ROEの推移



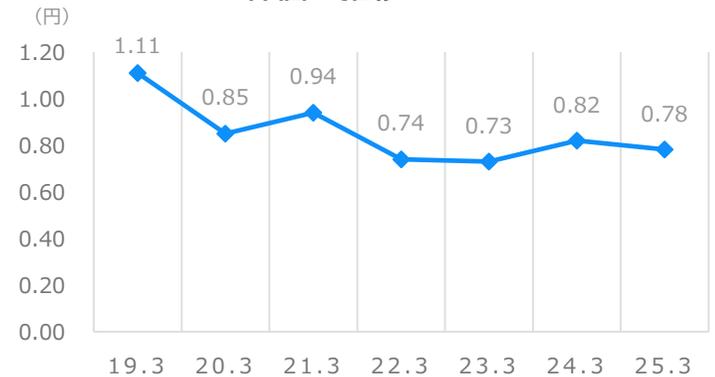
PERの推移



PBRの推移



株価の推移



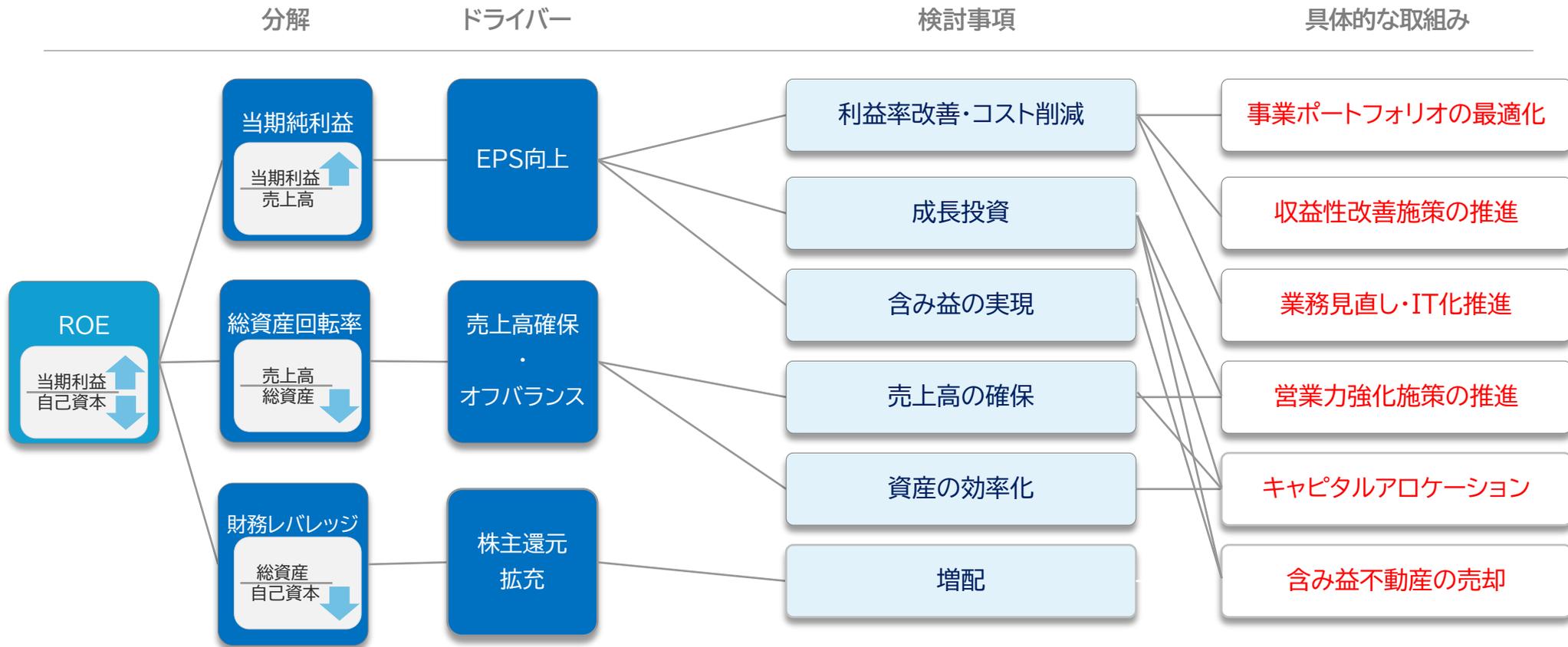
## 2.現状分析(財務状況)

- 業績面では、主要ビジネスである切削工具業界の国内生産量、原料の価格動向、円安等の影響を受ける
- 一方で、強固な顧客基盤と財務体質、事業ポートフォリオの分散により、安定的に利益を確保できる体制がある
- 今後も資本コストを意識し、資本効率のさらなる改善・向上に取り組む



### 3.ROE向上に向けた考え方と取組み

- PBRを向上させるためには、ROEを高めることが出発点であり重要
- 検討事項に対応する各種取組みを実施



## 4.PER向上に向けた考え方と取組み

- PBRを向上させるためには、利益成長の期待値とされるPERを高めることも重要
- 市場評価の向上のため、成長戦略の策定実行に加え、財務・非財務面への取組みを通じて資本コストを低減

構成要素      ドライバー      検討事項      具体的な取組み



## 5.PBR1倍超に向けて

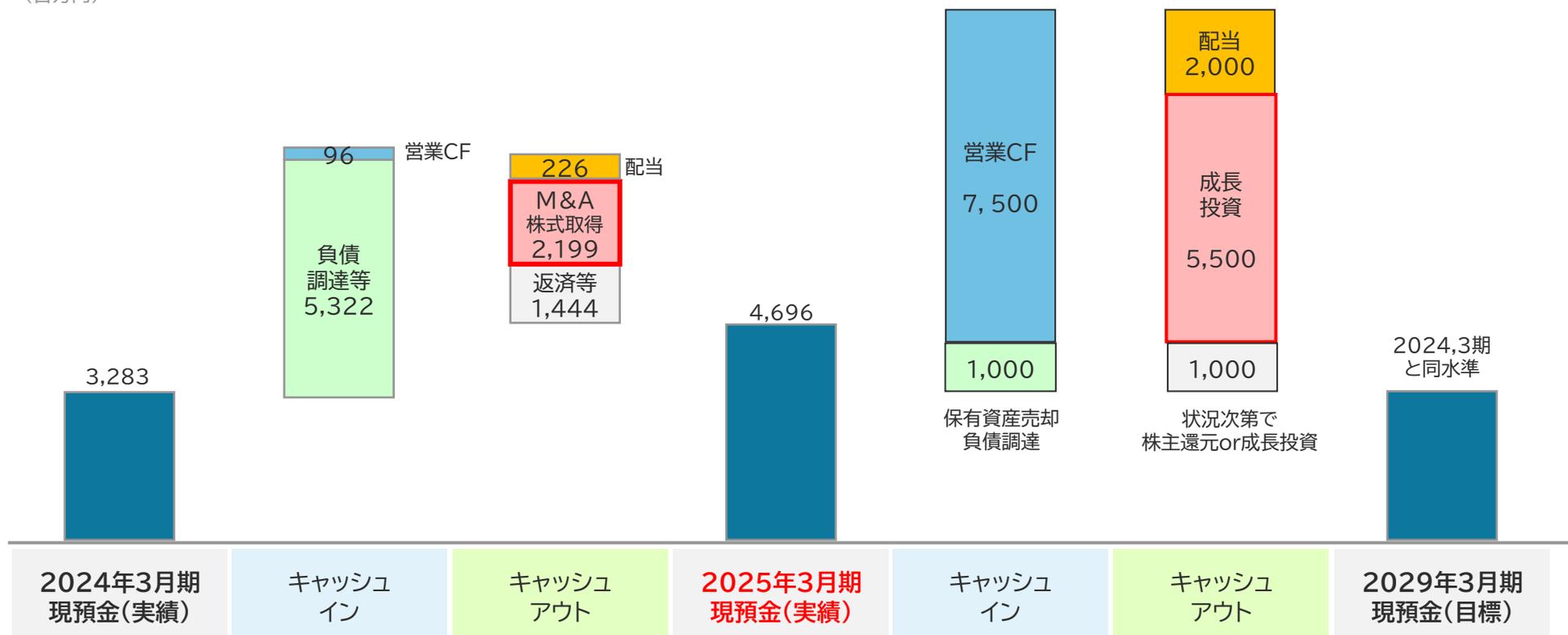
- ROE上昇に向けては、資本コストを上回る資本収益性を実現し、PER上昇に向けては、企業と事業の成長期待値を上昇させることにより、PBR1倍超(中計最終年度)を目指す

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>	<p>収益性の向上</p> <p>ROE向上</p>
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>	<p>株主資本の圧縮</p> <p>PBR 1倍超</p>
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>	<p>市場評価の向上</p> <p>PER向上</p>

## 6.財務戦略 キャッシュアロケーション方針

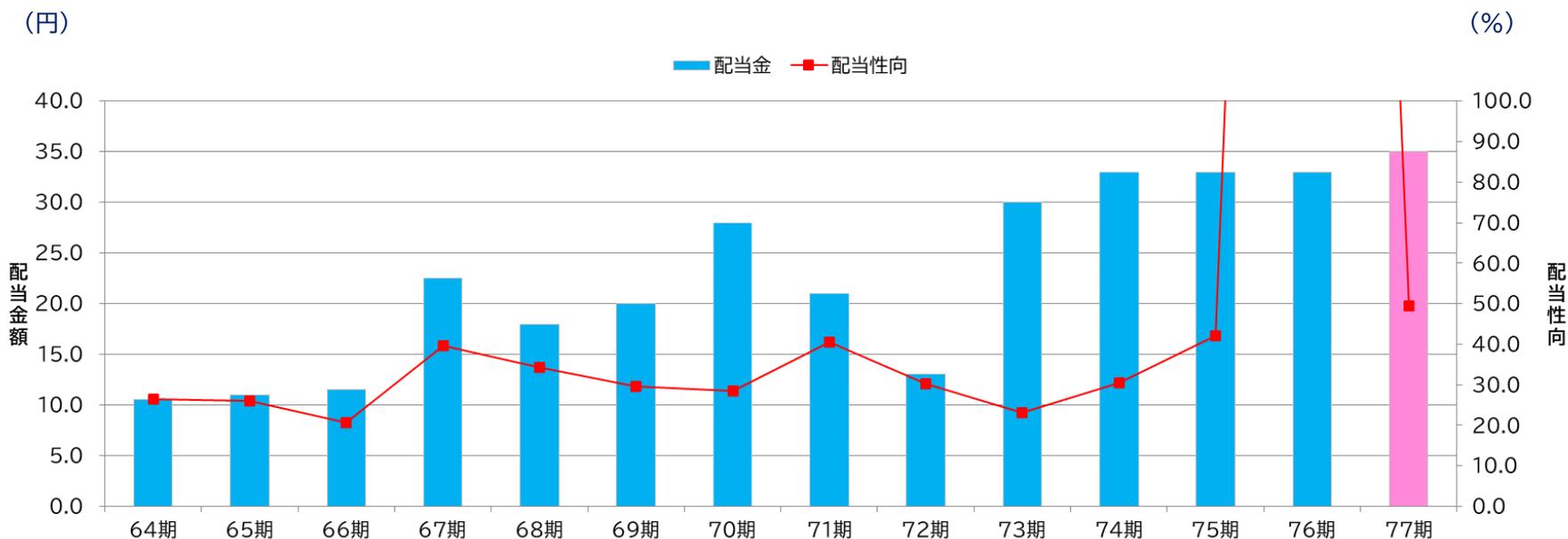
- 最適な資本構成とするため、新たにキャッシュアロケーション方針を策定
- 資本コストを意識し、有利子負債等を機動的に活用し運用していく
- KamogawaグループのM&Aを実施も、引き続き成長に向けた戦略投資額は当初計画通り据え置く。

(百万円)



## 7.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
- 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
- 76期は特別損失(のれん、固定資産)の計上の影響もあり、親会社株主に帰属する当期純利益は低調な結果となったものの、安定的な配当実施の観点から配当額を決定。配当金額33円・配当性向614.3% ※6/20 定時株主総会にて決議予定



(※) 73期は日本社ビルの土地・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 P.3～
- 2 2025年3月期 業績ハイライト P.9～
- 3 2026年3月期 業績予想 P.15～
- 4 新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80)の進捗状況 P.17～
- 5 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 P.30～
- 6 (参考)新中長期経営計画ローリングプラン(FY76-FY80) P.38～

# 1.「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

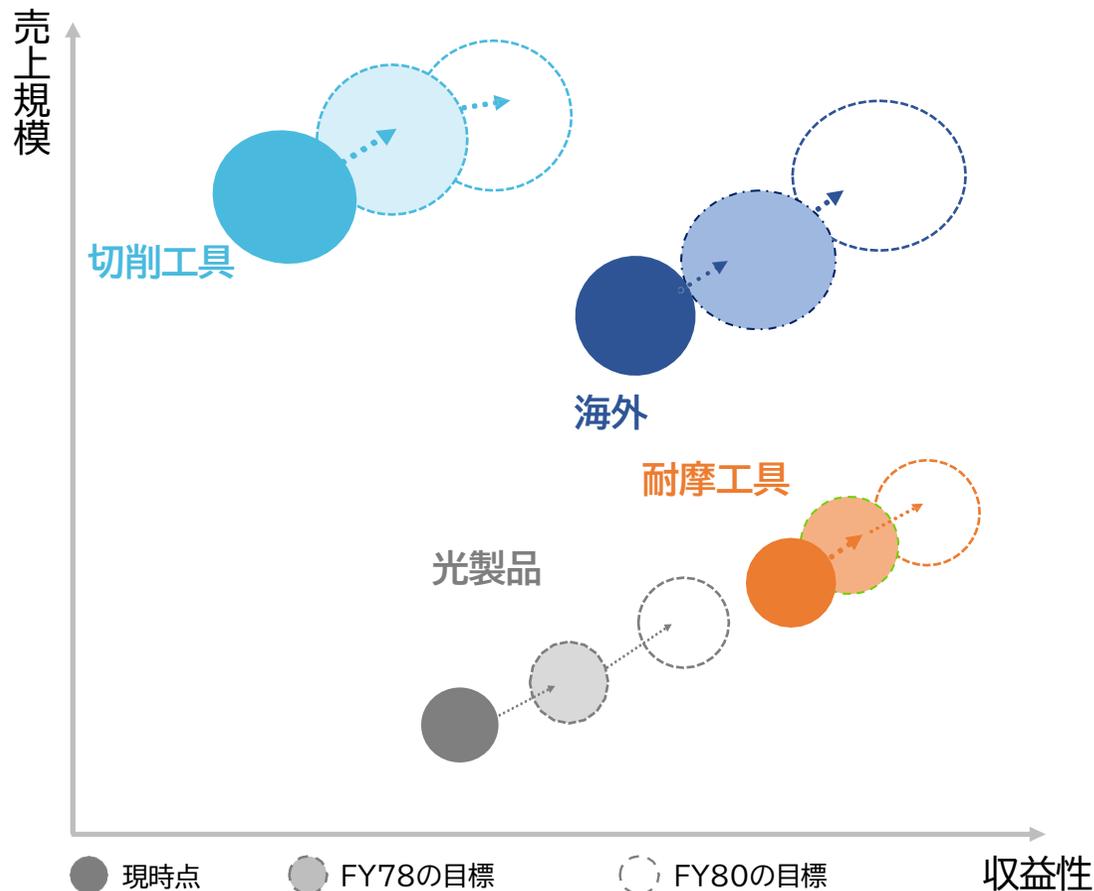
4.人材戦略・働き方改革・DXの推進

## 5.サステナビリティ経営の推進、IR・ガバナンスの強化

「サステナビリティ基本方針・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ナビリティ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IR・ガバナンスの強化を推進

## 2.新中長期計画における事業ポートフォリオの考え方

- 環境変化に対応しながら、持続的に成長できるポートフォリオの構築を目指す
- 海外事業を最注力セグメントとして位置づけ、当該セグメントへ集中的に経営資源を投入し、積極的な投資も実施



### 切削工具事業

ものづくりの専門商社としてあらゆる需要を一気通貫で獲得し、M&Aも活用することで、売上と収益性の改善を図る

- 新たな収益源:機械販売及び環境配慮型商品等の周辺分野

#### 目指すKGI

- 売上高成長率(FY76→FY80) 毎年+13%

### 海外事業

最注力セグメントと位置付け、積極的に人員等のリソースを投入

- 新たな収益源:インドなど成長国の旺盛な需要の取込み

#### 目指すKGI

- 売上高成長率(FY76→FY80) 毎年+17%

### 耐摩工具事業

収益性を維持しながら、EV関連の新規需要を取り込む

#### 目指すKGI

- 売上高成長率(FY76→FY80) 毎年+10%

### 光製品事業

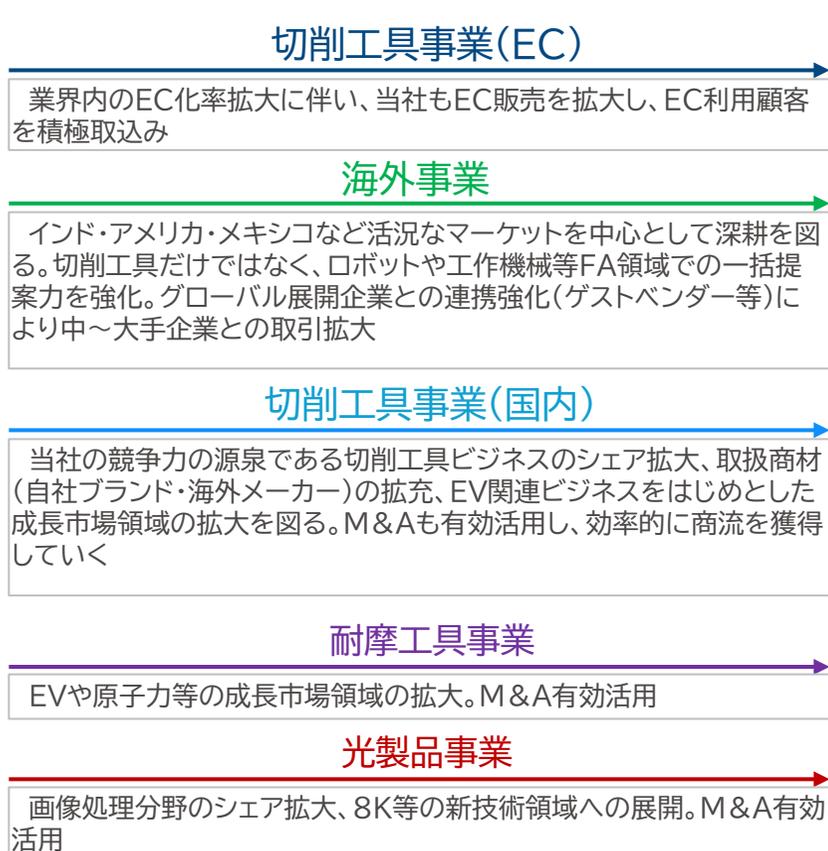
画像処理関連ビジネスの拡大により売上・利益の拡大を見込む

#### 目指すKPI

- 売上高成長率(FY76→FY80) 毎年+15%

## 2.(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

- 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、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



### 3.(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、ロジへの投資、IR・サステナビリティ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
- KamogawaグループのM&Aを実施も、引き続き成長に向けた戦略投資額は当初計画通り据え置く。

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・ロジへの投資

- 注力メーカーの新商材の在庫ラインナップ拡充に係る投資を予定
- 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
- 効率的なロジスティクス環境を整備するための投資を予定

20  
億円

#### サステナビリティ経営推進のための投資

- サステナビリティ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)

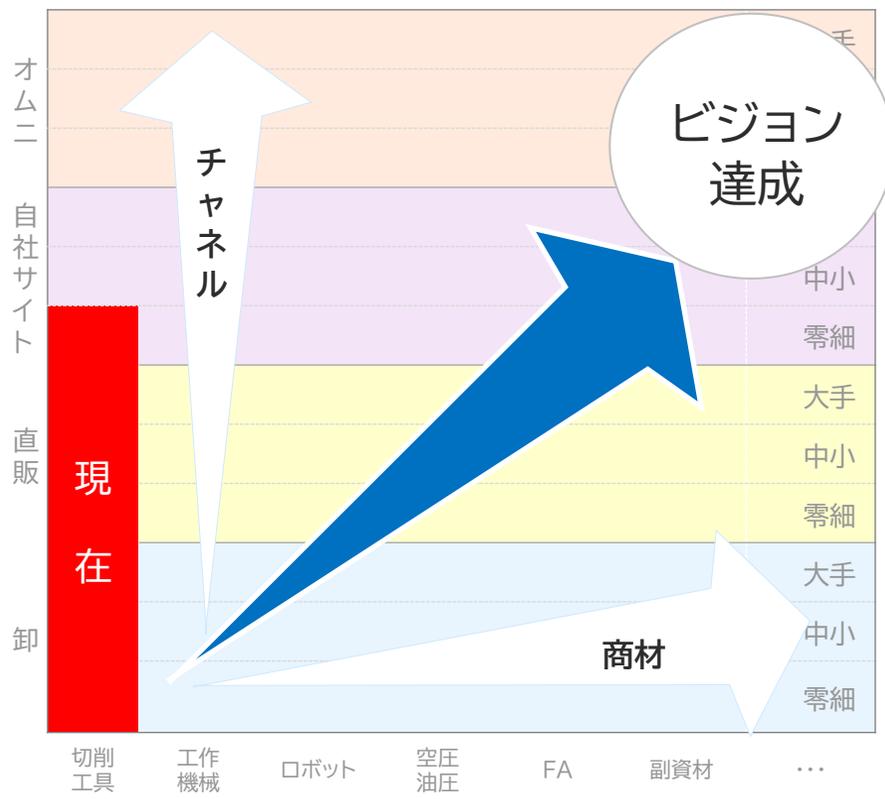
5  
億円

## 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

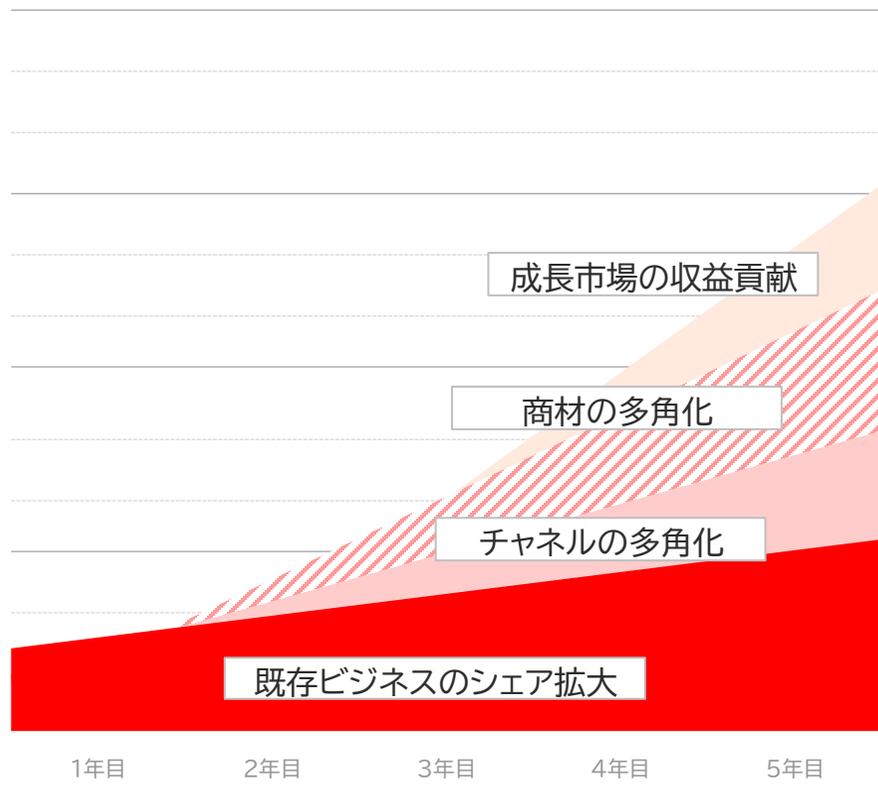
### 事業展開イメージ

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

#### 注力メーカーとの取組み強化による収益性向上

- ▶ 国内主要仕入先メーカーおよび海外の独自仕入先メーカー「Cominix商品」のうち、特に注力するメーカーを選別し、メーカーと連携のうえ販売・在庫戦略を推進することにより商品粗利率の向上や効率的な在庫管理を実現することで収益性の向上を目指す

#### 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

- ▶ 切削工具から工作機械までの設備一式を一気通貫で受注する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す

#### EDI連携の構築・WEB注文比率向上、ロジスティクス環境整備による収益性向上

- ▶ EDI連携やWEB受注比率の向上施策を推進することにより、顧客満足度のアップ・社内の営業事務費用の大幅な削減を目指す
- ▶ ロジスティクス環境を整備し高付加価値な物流を提供(最適在庫配置)し、省人化・自動化も推進

#### 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。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

### 強靱な財務体質の実現

#### 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(2024.3実績 0.8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

#### 最適な資本構成

- ▶ 資本コストを意識した経営と事業活動の浸透を目指す
- ▶ 有利子負債を積極的に活用するなどPBR1倍以上を目指した取り組みを推進

#### 利益に応じた安定的な株主還元

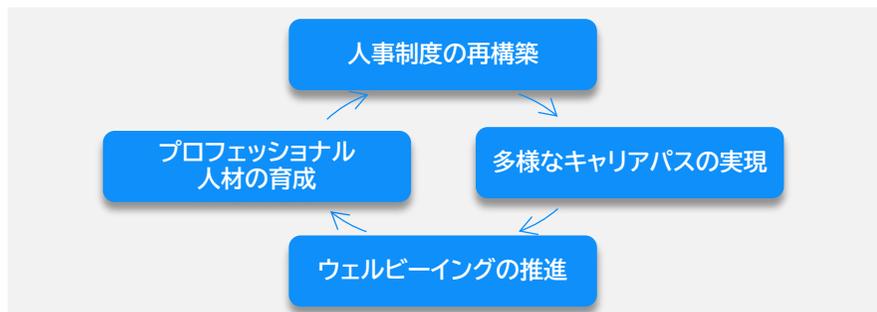
- ▶ 連結配当性向 30%を目処として、将来の持続的成長に必要な内部留保の充実を図りながら、継続的かつ業績に応じた利益還元を実施
- ▶ 事業環境の変化を踏まえ中長期の成長機会の追及・資本効率向上を意識した資金配分を実行し総還元性向の引上げを図る

## 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、当社にとっての重要課題として特定したマテリアリティのうち、「生産性向上に資する多様な人材の育成、人材への投資」に即した取組みを推進

大項目	中項目	当社の対応目標	対応するSDGs
人材育成	成長を実現する人材育成体系づくり	人事制度を再構築の検討し、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	 
	多様なキャリアパスの実現	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)等を実施	
	ウェルビーイングを向上させる施策の推進	・従業員のウェルビーイングを向上させる施策を推進し、定期的に従業員ワーク・エンゲージメントスコアを測定	
	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

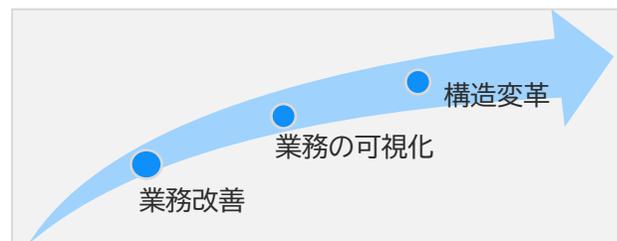
### 働き方改革

➢ マテリアリティで特定した「多様な価値観の受容」に基づき、当社で働く多様な従業員が、持てる力を最大限発揮できる環境を構築

### 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	2029年3月期末までに女性管理職比率 10%	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	2029年3月期末までに有給消化率 75%	8 働きがいも経済成長も
DXへの取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務改善</li> <li>業務の可視化(データ経営)</li> <li>構造改革</li> <li>全社員IT人材化</li> </ul>	→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



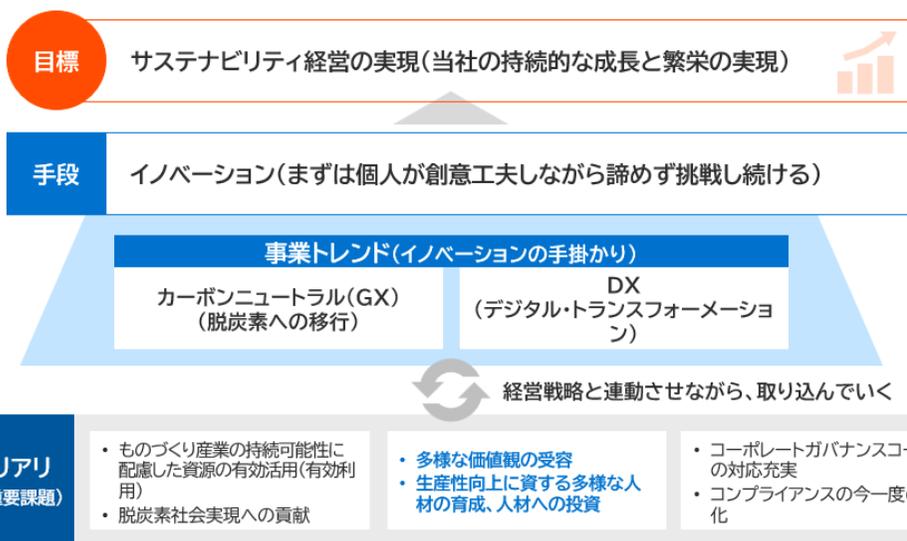
## 4-5.(戦略骨子5-1).サステナビリティ経営の推進、IR・ガバナンスの強化



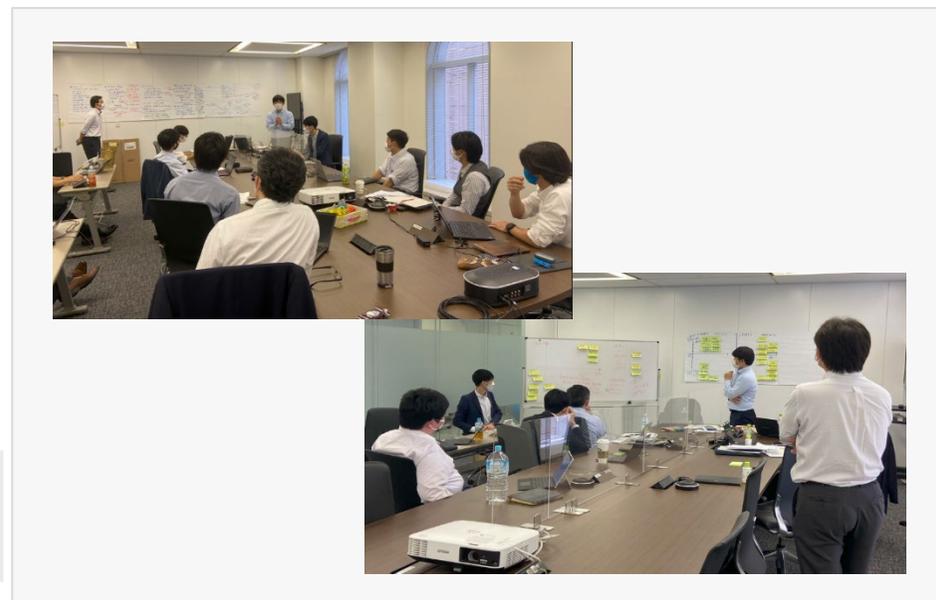
### サステナビリティ経営の推進

- ▶ サステナビリティ経営の推進にあたっては、長期的経営を実践するうえで、当社グループにとって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を持続的な活動として推進
- ▶ パーパスをはじめとして、それぞれのテーマで取り組み目標(KPI)を定め、中長期経営計画とも連動させながら推進

### サステナビリティ経営の全体像



### パーパス浸透のためのワークショップの様子



## 4-5.(戦略骨子5-2).サステナビリティ経営の推進、IR・ガバナンスの強化

### サステナビリティ経営の推進 E(環境)



➤ 環境への取組みとしては、マテリアリティで特定した「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」「脱炭素社会実現への貢献」等に即した取組みを推進

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	<div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="background-color: #f9c74f; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <b>11</b> 住み続けられるまちづくりを  </div> <div style="background-color: #f9c74f; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <b>12</b> つくる責任 つかう責任  </div> <div style="background-color: #2e8b57; padding: 5px;"> <b>13</b> 気候変動に具体的な対策を  </div> </div>
	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	超硬リサイクル、ものづくりの真の生産性向上に資する、耐久性の高い製品の発掘・拡販、廃棄物削減に関する取組み、リユースに関するサービスの推進	
	脱炭素社会実現への貢献	グリーン市場への進出・開拓、環境に配慮した商材の探索、EV事業への投資、温室効果ガス削減に最適な物流体制(サプライチェーン)の構築	
	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	



## 4-5.(戦略骨子5-3).サステナビリティ経営の推進、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)

- 2023年10月にスタンダード市場へ移行したが、引き続きコーポレート・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、プライム市場に適用される各原則についても、中期的な目線で実施に向けての取組みを推進していく

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)	
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中期的な目線で検討を継続	
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	導入済 (2023年6月付で変更済)	
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	導入済 (2022年11月付で変更済)	

## 4-5.(戦略骨子5-4).サステナビリティ経営の推進、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
- 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	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	
ツール	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	IRフェア等の出展を検討					
	IR担当組織	専任組織化の検討			検討開始			

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 大阪市中央区南本町1-8-14 JRE 堺筋本町ビル  
TEL 06-7663-8323 / FAX 06-7663-8228