

CREATION
with

Cominix

2026年3月期 中間期 決算説明会資料

2025.12.2

株式会社Cominix
証券コード 3173

1 会社概要と事業概要 P.4～

2 2026年3月期 中間期 業績ハイライト P.10～

3 2026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 2026年3月期 中間期 業績ハイライト

P.10～

3 2026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	代表取締役社長執行役員 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:672名、単体:198名 (2025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1.2兆円のうち日本は約0.4兆円)

卸 売 業

総 合 商 社



専門商社

一般機械工具卸売業

工作
機械工作機械の国内受注額は約**1兆5,000億円**と推定機械
工具切 削
工 具当社の主たる取扱商品。
 切削工具の年間販売額は約**4,000億円**と推定

測定工具

- ・ノギス・三次元測定機
- ・マイクロメーター



作業工具

- ・スパナ
- ・ドライバー



伝導工具

- ・ベアリング
- ・ベルト・プーリー



工作用工具

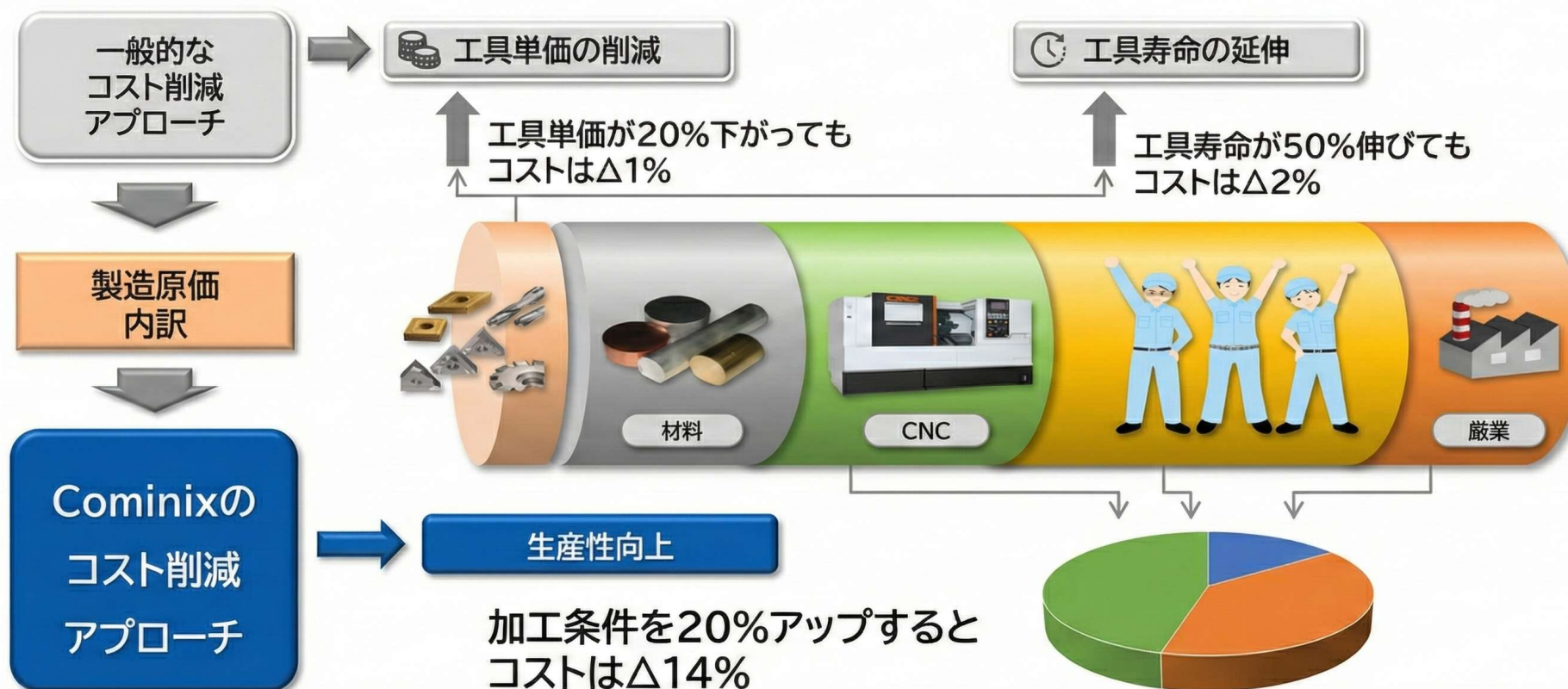
- ・チェーンブロック
- ・コンプレッサー・グラインダ



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

Cominixのコスト削減アプローチ



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

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

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

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

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

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、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

(※)2024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

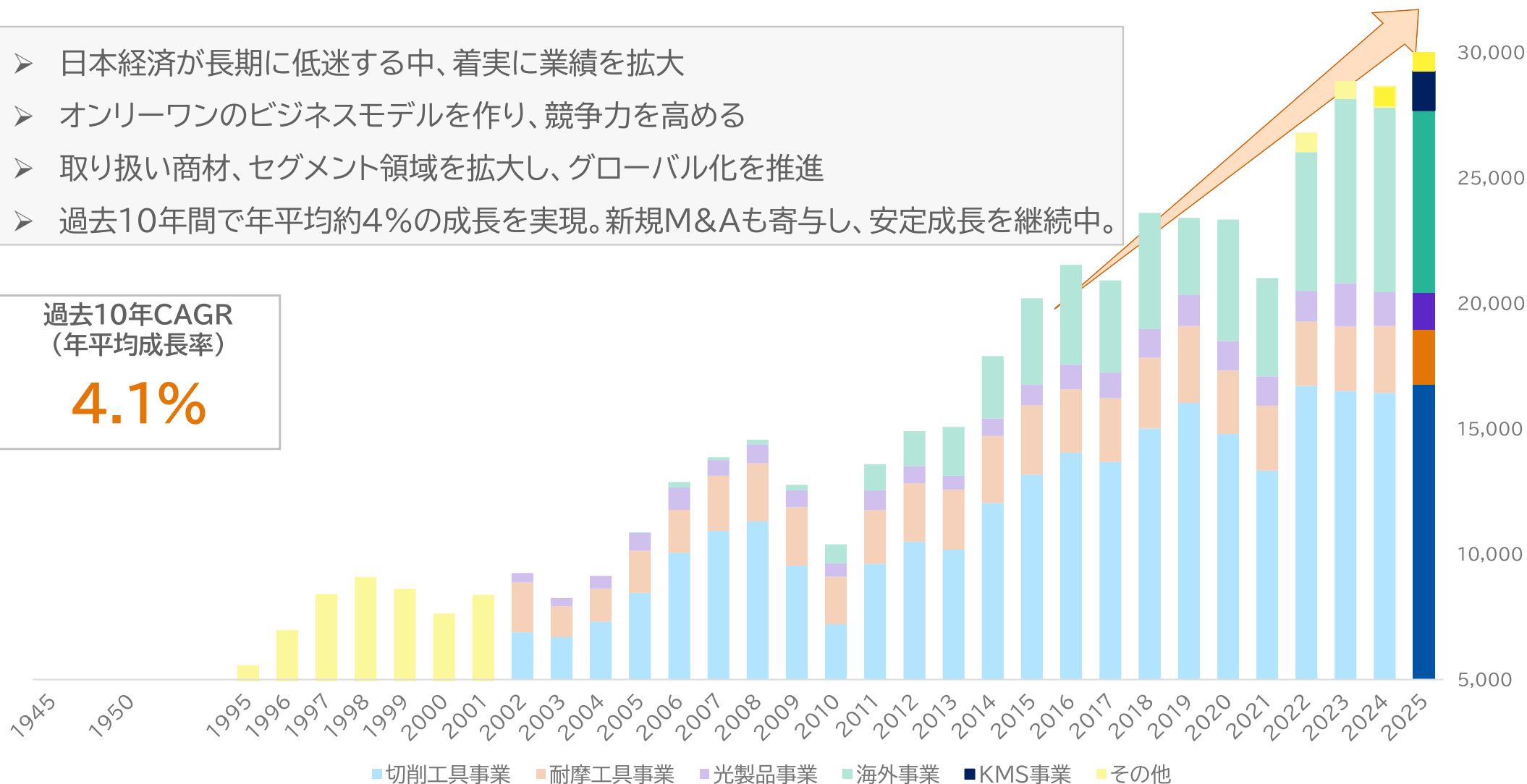
5. Cominix 成長の軌跡

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.4～

2 2026年3月期 中間期 業績ハイライト

P.10～

3 2026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. 2026年3月期 中間期 連結業績概要

(1) 業績サマリー

- Kamogawaグループ連結子会社化(2024/12)により当該グループを連結財務諸表に取込みしたことで、売上高が大幅に増加
- 引き続き賃上げや教育訓練等、人的資本への投資やのれん費用の計上等の影響により販管費は増加
- 海外子会社においてドル安基調の影響で為替差損が発生するなど経常利益を圧迫

単位:百万円	25/3期 2Q実績 (前年同期)	26/3期 2Q実績 (中間期)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	14,041	18,757	+4,716	+33.6%
売上原価	10,855	14,682	+3,826	+35.2%
売上総利益	3,185	4,075	+889	+27.9%
販管費	2,945	3,790	+845	+28.7%
営業利益	240	284	+44	+18.7%
営業外収益	112	87	▲ 25	-22.1%
営業外費用	33	142	+109	+322.7%
経常利益	318	229	▲ 90	▲ 28.0%
税引前当期純利益	330	246	▲ 85	▲ 25.4%
当期純利益	165	64	▲ 101	▲ 60.9%

2. 2026年3月期 中間期 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	25/3期 2Q実績 (前年同期)	26/3期 2Q実績 (中間期)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	14,041	18,757	+4,716	+33.6%
切削工具事業	8,113	8,137	+23	▲ 0.3%
耐摩工具事業	1,164	1,157	▲ 7	▲ 0.6%
海外事業	3,502	3,702	+200	+5.7%
光製品事業	786	650	▲ 136	▲ 17.2%
eコマース事業	36	61	+24	+67.4%
KMS事業	—	4,662	+4,662	—
その他	438	386	▲ 53	▲ 12.0%
セグメント利益	240	284	+44	+18.7%
切削工具事業	▲ 43	55	+97	—
耐摩工具事業	103	54	▲ 50	▲ 47.2%
海外事業	116	15	▲ 102	▲ 87.0%
光製品事業	54	53	▲ 1	▲ 1.4%
eコマース事業	▲ 35	▲ 38	▲ 3	—
KMS事業	—	62	+62	—
その他・調整額 ※	41	81	+38	+89.7%

3. 2026年3月期 中間期 連結業績概要

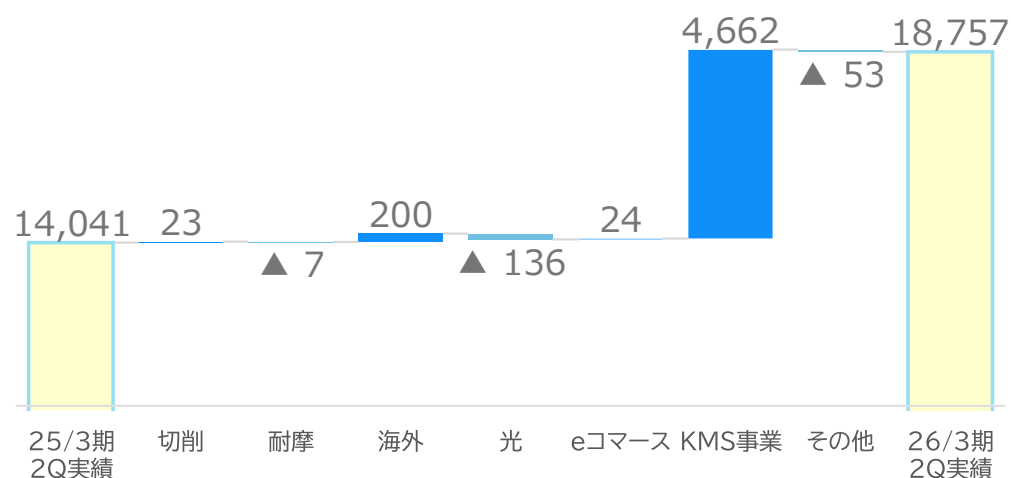
(3) セグメント別概況・増減グラフ

※海外事業のセグメントに含まれていたCOMINIX RUS LLCは、重要性がなくなったことから当中間連結会計期間より連結の範囲及び持分法適用の範囲から除外

A	切削工具事業	設備投資回復で卸売部門の受注は回復も、直販部門は自動車業界の投資抑制の煽りを受けた影響で収益が伸び悩んだが、粗利率改善と販管費削減により増益を達成した
	耐摩工具事業	EV関連や車載電池・バッテリーを中心とする成長分野への注力や新規外注先の開拓は積極展開したものの、主要販売先である製缶業界の設備案件減少により受注がマイナス基調となり、結果として収益・利益ともに低調に推移
B	海外事業 ※	成長市場であるインドや北米マーケットの開拓は進んだが中国経済の減速により売上は微増に留まり、北米・メキシコでの関税影響による粗利率低下と円高ドル安基調により、利益は減益となった
	光製品事業	主力のマシンビジョン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ものの受注・売上ともに伸び悩み、利益面では粗利率の改善などの施策に取り組んだが売上の減少を補いきれず減益
	KMS事業	自社企画商品の拡販、フィリピン・ベトナム子会社の販売堅調、粗利率改善・販管費削減に努めたが、EV需要減による半導体装置関連顧客の減速影響により、収益・利益面ともにセグメント予算には届かなかった
	Eコマース事業	取り扱い商品の拡充、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売上は増収となった一方、利益面では更なる新規顧客等の取込みに向けた広告宣伝などにより減益

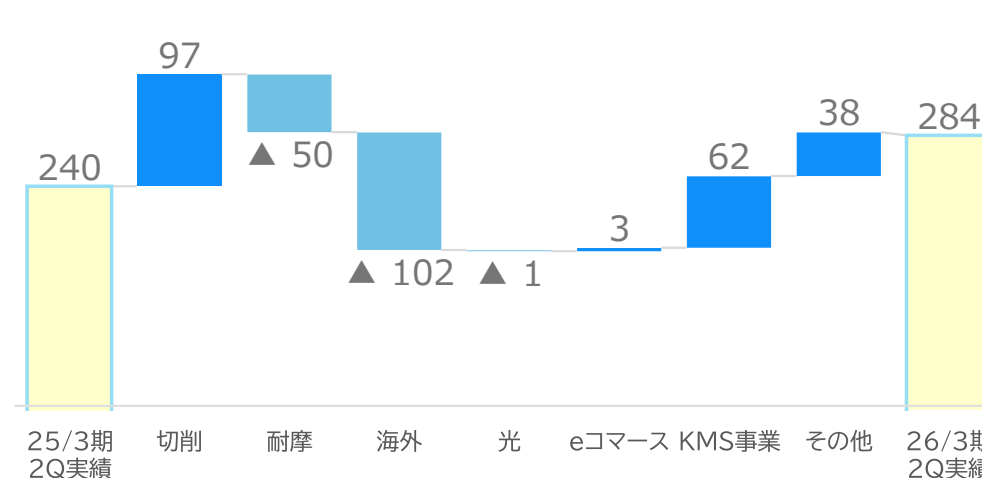
売上高の増減

【単位:百万円】



営業利益の増減

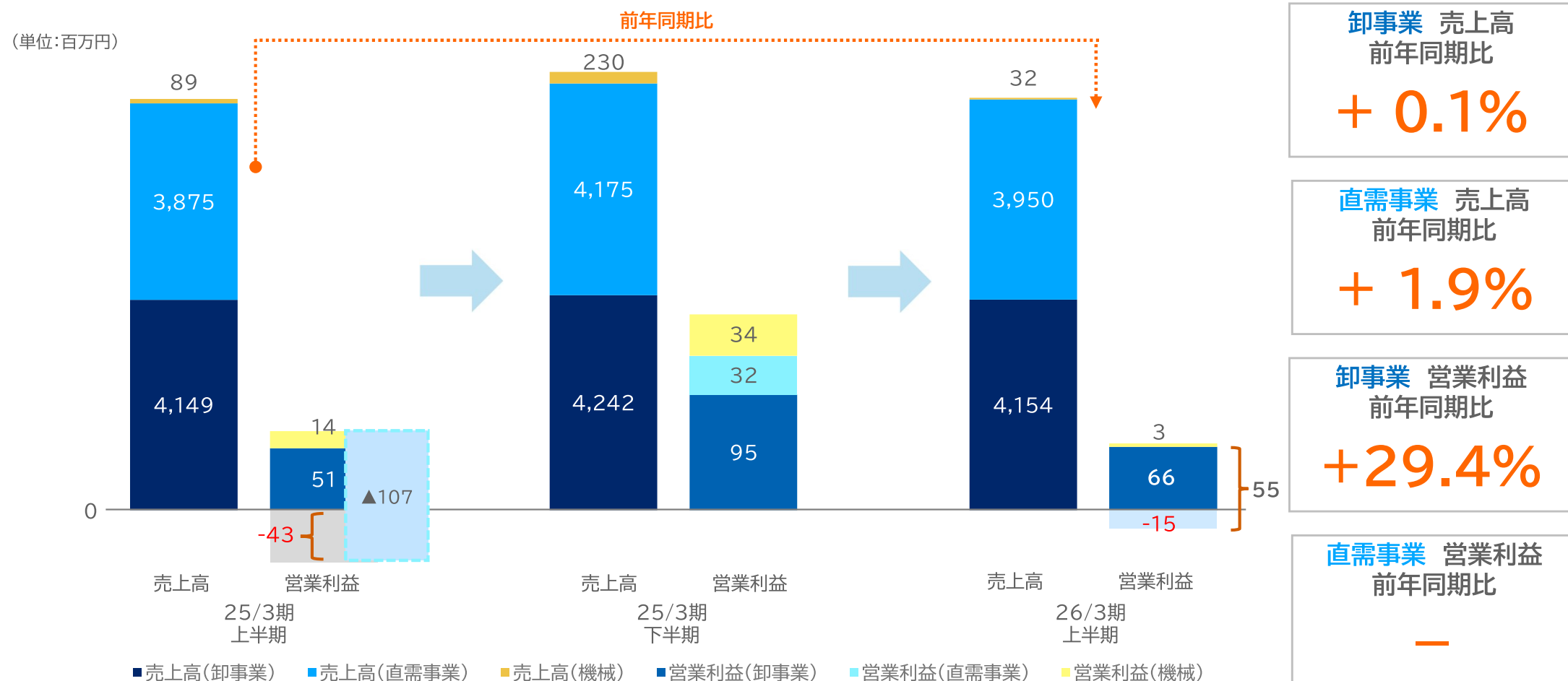
【単位:百万円】



4. 2026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、横ばいながらも国内外の製造業における設備投資需要は回復傾向。
- 直需事業は、自動車関連業界において関税問題などの影響による投資抑制のマイナス基調もあり伸び悩み

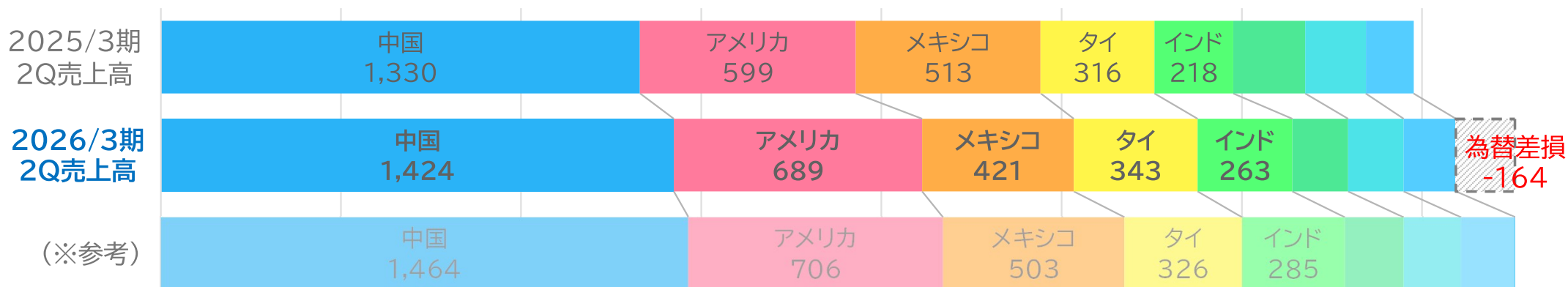


5. 2026年3月期 中間期 連結業績概要

(3-B) 海外事業セグメント・業績ハイライト

- インドや北米など売上高は堅調に推移するも、粗利率低下、販管費の増加、円安基調などにより営業利益は減少傾向
- 高付加価値商材と新規分野へのシフトを進め、利益体質の改善が急務だと認識している

(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

- ・外部環境として、日系自動車メーカーの低迷が引き続き続いている
- ・サプライヤーの減産に伴う価格競争により粗利率が低下傾向
- ・自動車業界以外で活況な半導体等設備案件を深掘り

アメリカ

- ・EVや電池関連の新規開拓に注力しており、案件は増加傾向
- ・トランプ関税の影響により粗利率は低下(売上単価としてはプラス)
- ・関税対策として現地製作品の販売体制を進める

メキシコ

- ・メキシコ国内及び輸出向けの生産数が減少しており外部環境は向かい風
- ・工具だけではなく、治具や設備といった利益率の高い商材へ注力し、案件推進のスピード感を高めていく

タイ

- ・利益率の高い製缶部門販売は引き続き好調に推移
- ・日系グローバルユーザーを重点的な攻略ターゲットとし、メーカーと連携した囲い込みで新規設備投資の需要を押さえていく

インド

- ・日系2輪・4輪メーカーの景況感は引き続き好調に推移
- ・さらに商材の現地調達に注力することでさらなる粗利率の改善を目指す
- ・グローバルユーザーの攻略はインドでも重要課題

1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2026年3月期 中間期 業績ハイライト

P.10～

3 2026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. 2026年3月期 今後の見通し

- 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.4～

2 2026年3月期 中間期 業績ハイライト

P.10～

3 2026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～

1-1.2026年3月期・2年目の進捗 (事業環境の状況)

- 世界経済の不透明感や自動車生産調整の影響を受けつつも、M&A効果により事業ポートフォリオの分散が進展
- 中長期的には半導体・EV市場の回復や、DX投資の拡大、インド・北米市場の成長を取り込み、堅調に推移する見通

切削工具事業

- ✓ 国内外の設備投資需要の底堅さを背景に、受注は回復基調
- ✓ 航空機・医療・ロボットなど、非自動車分野への多角化を加速
- ✓ 機械販売部との連携による設備一括提案の強化

耐摩工具事業

- ✓ 主要顧客の設備更新需要が一巡し、受注は調整局面
- ✓ 中長期的には、EV関連のバッテリーを中心とした分野での成長が期待

光製品事業

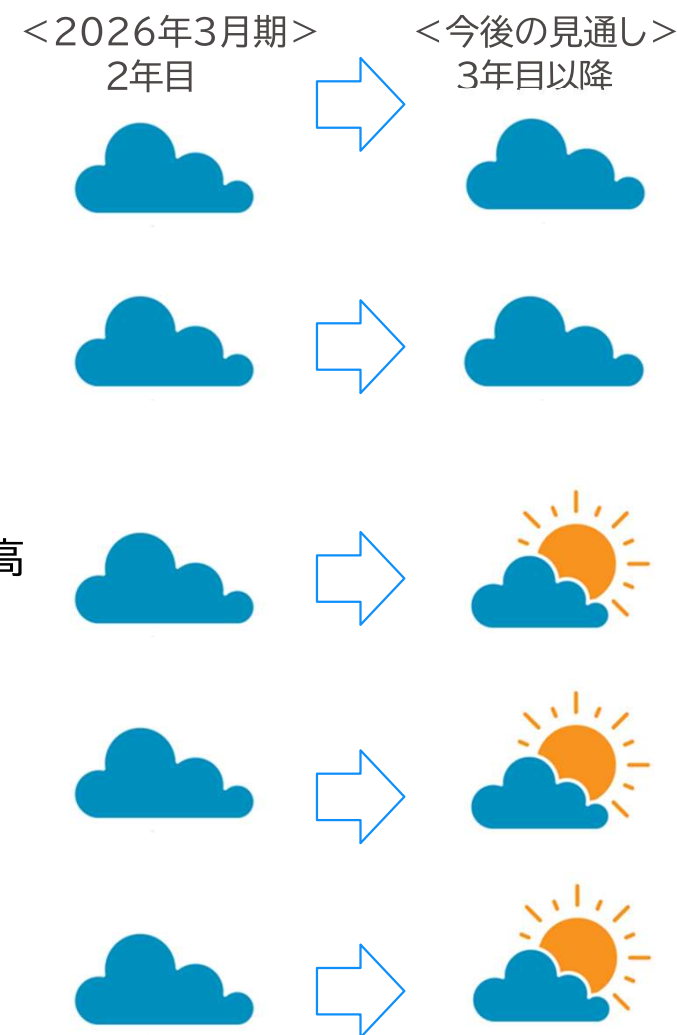
- ✓ 半導体は回復傾向だが、設備投資慎重化で、画像処理関連の受注が伸び悩み
- ✓ 差別化されたニッチトップ商材の発掘と、システム提案力の強化により、収益性の高い案件を獲得する体制へ

海外事業

- ✓ 中国は景気減速が長期化し、日系メーカーの苦戦も相まって売上は横ばい圏内
- ✓ 米国における現地顧客開拓と、高付加価値サービスの提供による利益率向上

KMS事業

- ✓ 半導体製造装置関連の顧客在庫調整の影響を受け、計画比で進捗は遅れ気味
- ✓ Cominixグループシナジーに向けた基盤整備は順調に推移
- ✓ 中期的には、自社製品を含むPB商品の拡販による利益率向上を強化



1-2. 2026年3月期・2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

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

2026年3月期2Qの進捗状況

◎

- KamogawaグループのPMIを本格化。相互の顧客基盤・商材を活用したクロスセル活動が始動
- 連結子会社間の再編(大西機工と澤永商店の合併)を実施し、九州エリアの経営を効率化(2025年10月完了)
- インド・北米市場の顧客開拓加速、海外売上比率向上に寄与

◎

- 機械販売部が軌道に乗り、工作機械本体・周辺機器の一括受注案件が増加。「コト売り」へのシフトが進展
- 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

○

- 資産効率(ROIC)重視の経営を実践。連結子会社(澤永商店)の保有不動産(本社)および政策保有株式の売却を実行し、キャッシュフローを改善
- ECシステムの改善施策を実行し、EC利用率向上に寄与

○

- 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
- 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

○

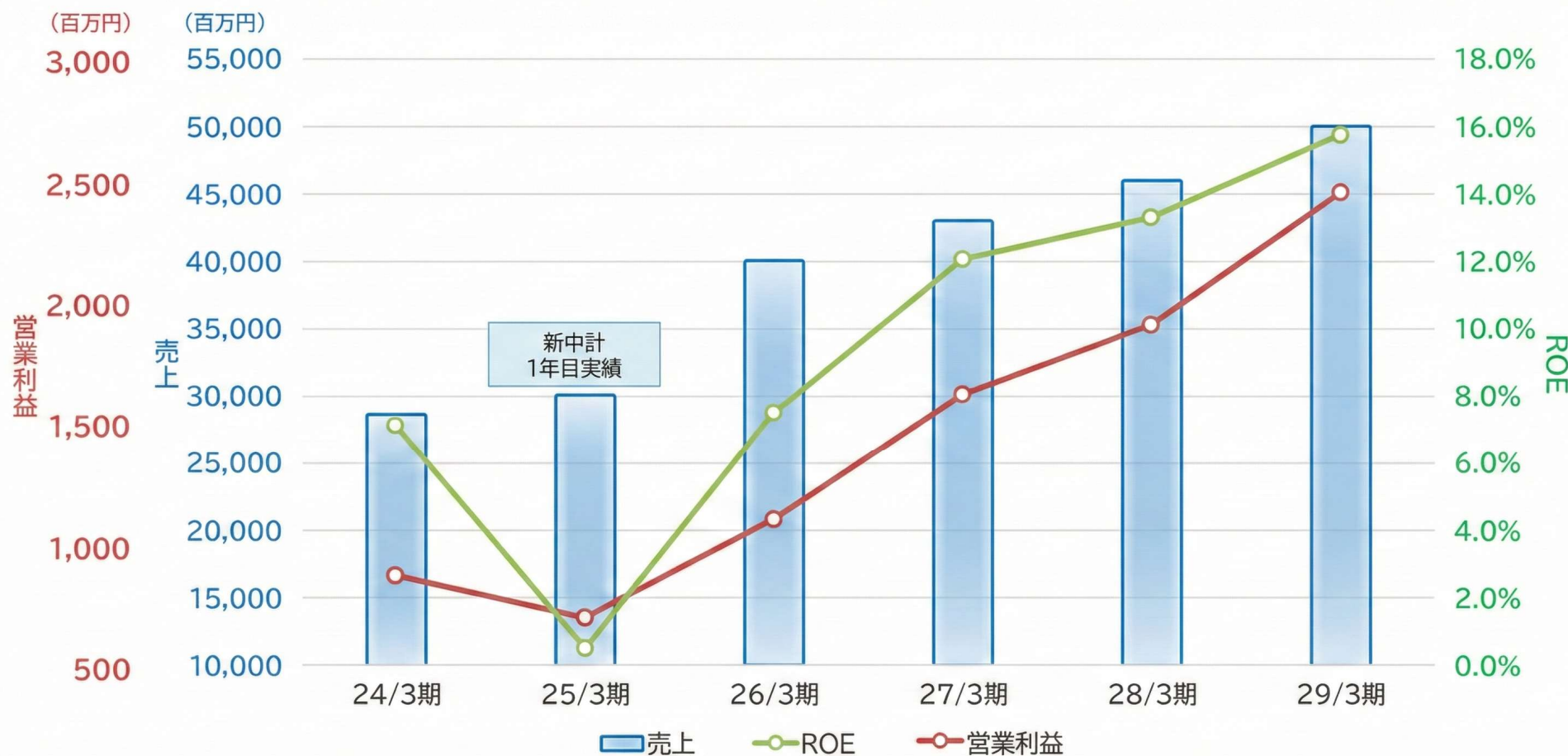
- パーパスを軸にした、サステナビリティ経営に引き続き注力
- 指名・報酬委員会の設置・外部機関を利用した取締役会の実効性評価の実施などCGコード対応は継続して実施中

(※) ◎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. 2026年3月期・2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グループの連結子会社化に伴い、グループ連結売上高水準が100億円程度上積みされていることも考慮し、**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**



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)

- 77期(本計画 2年目)は、グループ組織再編による経営効率化やKamogawaグループとの連携強化施策を実施
- 引き続き、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

グループ組織再編による経営効率化

澤永商店と大西機工社の合併。
九州・中国エリアにおける販売網の重複を解消し、営業体制を一本化。物流・在庫の適正化および管理部門の集約による効率化を図り、地域シェア拡大と収益性向上を同時に目指す。また、日本社不動産の売却により資産効率(ROIC)を改善し、成長投資への原資を確保

TOPICS2

Kamogawaグループとの連携深化

Kamogawa社の「PB商品」を、Cominix卸・直需の顧客へ提案する動きが加速化。Kamogawa社による商品説明会やCominixとの顧客動向などを通じて、トライアル受注が増加中。
将来的には、クロスセル以外の領域である、あらゆる市場での事業展開や販売・製造ネットワークの拡張も視野に入れる

戦略骨子1. M&A・海外マーケット等への戦略投資加速



- 2026年3月期(2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

2-2.個別戦略の進捗（新領域・成長分野への積極展開）

- 77期(本計画 2年目)は、新領域・成長分野への積極展開にむけて昨年からの新体制を継続
- 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

TOPICS1

社内専門部署「機械販売部」のさらなる推進と実績拡大

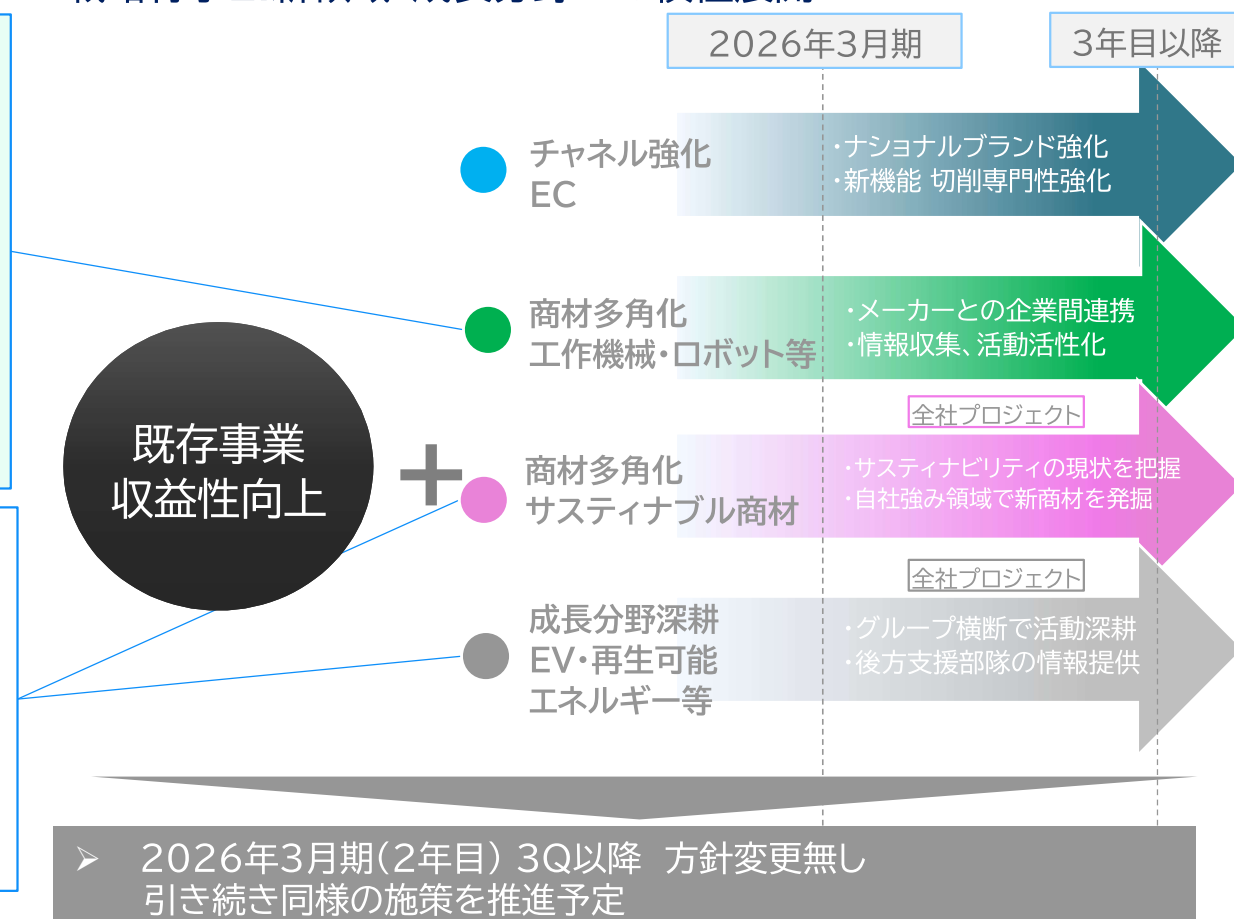
昨年設立した機械販売部の人員を増強し、工作機械本体および周辺機器の提案活動を積極化。マシニングセンタや測定機を含む設備一式の一气通貫受注(ターンキー)案件が増加。顧客の生産ライン立ち上げに深く関与することで、消耗工具の継続受注(リカーリング)にも貢献し、ストックビジネスの基盤を強化

TOPICS2

EV・環境分野へのアプローチ深化

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

戦略骨子2.新領域・成長分野への積極展開



2-3.個別戦略の進捗（収益性向上・強靱な財務体質の実現）

- 77期(本計画 2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

資産効率(ROIC)重視の経営

グループ再編に伴い、ノンコア資産および遊休資産の売却を断行しキャッシュフローを改善

TOPICS2

キャッシュフローの改善を実現

在庫適正化とあわせて、売上債権の回転期間短縮など財務体質改善に向けた施策を推進し、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り組みによる収益性向上
2. 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
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向上の為に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)3Q以降 方針変更無し
引き続き同様の施策を推進予定

2-4.個別戦略の進捗（人材戦略・働き方改革・DXの推進）

- 77期(本計画 2年目)は、人的資本への先行投資(賃上げ・教育)等を実施
- 引き続き、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

人的資本への先行投資(賃上げ・教育)

物価高騰対応および人材確保競争力の維持・向上を目的として、全社的な賃上げ(ベースアップ)を実施。また、ワーク・エンゲージメント調査の結果を踏まえ、働きがいのある職場環境づくりを推進

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	

- 2026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）

- 77期(本計画 2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

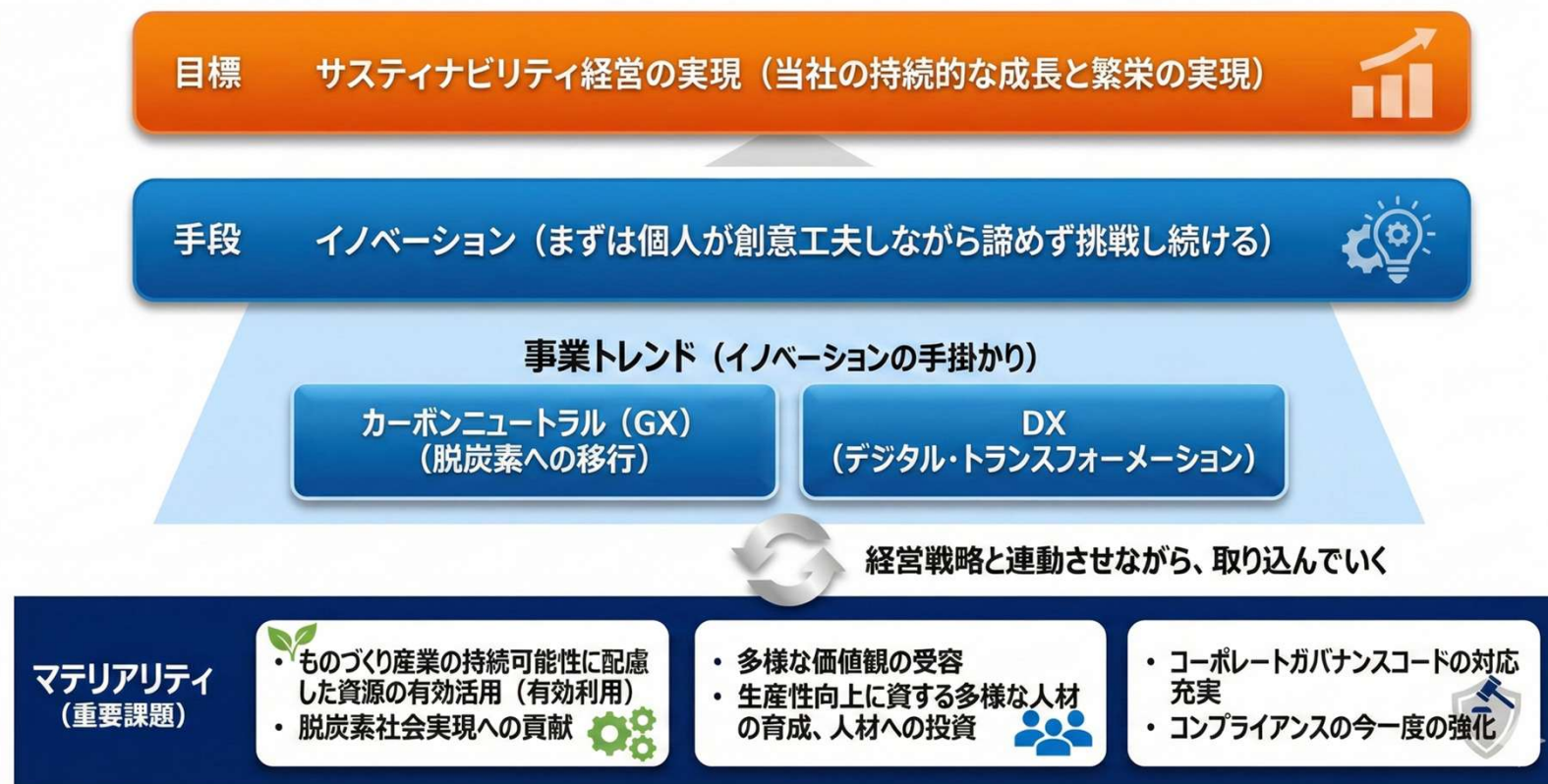
パーパスの浸透活動を継続

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ための活動を推進



2-6.個別戦略の進捗 (IRの強化)

- 77期(本計画 2年目)は、機関投資家へのアプローチ施策により接触頻度が増加
- 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 (2026年3月期2Qまで)	当社の対応 (3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ด์	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）

- 77期(本計画 2年目)は、外部機関を利用した取締役会の実行性評価を引き続き実施
- 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 (2026年3月期2Qまで)	当社の対応 (3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)	—	
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)	—	

【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1-8-14JRE堺筋本町ビル
TEL 06-7663-8323 / FAX 06-7663-8228