



2025年3月期（第57期） 決算説明会資料

加賀電子株式会社

<プライム市場 8154>

2025年5月22日

KAGA ELECTRONICS CO., LTD.

経営トピックス

代表取締役 社長執行役員
門 良一

加賀電子の門でございます。

平素は当社のIR活動にご支援、ご協力をいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、2025年3月期の「経営トピックス」をご報告させていただきます。

前期で終了した「中期経営計画 2024」の振り返り、

そして、今期よりスタートした「新中期経営計画 2027」、などを中心に

ご報告させていただきます。

中期経営計画 2024の振り返り：定量目標

- 2021年11月に公表した計画最終年度（2024年度）の経営目標は、計画初年度となる2022年度において、新規M&Aを除き、「売上高」「営業利益」並びに「ROE」を2年前倒しで達成した。
- この初年度の実績を踏まえ、最終年度の業績見通しをアップデートし、2023年5月に公表した。
- 2023年度および2024年度は、想定外の在庫調整の長期化や賃上げ影響もあり、売上高、営業利益ともに「最新見通し」には届かず。一方、ROEは、計画期間中は安定して10%以上で推移した。

	経営目標	初年度実績 (2022年度)	経営目標 最新見通し	2年目実績 (2023年度)	最終年度実績 (2024年度)
	2021/11/25公表	2023/5/11公表	同左	2024/5/9公表	2025/5/14公表
売上高	7,500億円 自律成長:6,000億円 M&A:1,500億円	6,080億円	変更なし	5,426億円	5,477億円
営業利益	200億円	322億円	300億円以上	258億円	236億円
ROE	安定的に 8.5%以上	19.6%	安定的に 10%以上	14.5%	10.8%



「中期経営計画 2024」の振り返りでございます。

先ず定量面では、経営目標に対して、計画初年度の2022年度に、新規M&Aを除いた「売上高」、そして、「営業利益」「ROE」の各項目を2年前倒しで達成いたしました。

このような好調なスタートを踏まえ、2023年5月に最終年度の業績見通しをアップデートし、「最新見通し」として公表しましたが、当時想定できなかった在庫調整の長期化の影響や賃上げなどもあり、計画最終年度となる2024年度は、「売上高」「営業利益」とともに「最新見通し」には届きませんでした。

ただし、「ROE」は、中計期間中、安定的に10%以上を確保しております。

中期経営計画 2024の振り返り：定性目標

- EMS事業においては顧客の脱中国シフトを睨み、アジア・欧州・米州での生産能力増強に積極的に取り組み、収益力の強化を図った。
- 基幹システムの入替え、SFAツールの導入などDX化を推進し、経営基盤の強化を図った。

	重点課題	主な成果
更なる収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長分野への選択と集中 ■ EMSビジネス、海外ビジネスの強化・拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ マレーシア工場を移転・拡張（22年10月） ■ トルコ工場を移転・拡張（23年6月） ■ メキシコ工場を移転・拡張（24年4月）
経営基盤の高度化	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレート・ガバナンスの強化 ■ 効率的なグループ経営 ■ 人的資本への投資 	<ul style="list-style-type: none"> ■ DX投資：SFA（22年8月）、SAP（23年4月） ■ インフレ手当（23年3月）、賃上げ実施（24年4月） ■ 男性育児特別休暇制度を新設（24年4月）
新規事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規分野への取り組み ■ CVCIによるオープンイノベーション推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ M&A：太陽誘電小型無線モジュール事業など4件 ■ ベンチャー企業への出資：8億円/11社
SDGs経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ ESG経営課題への対応 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境：国内外6工場にて太陽光発電設備導入 ■ 社会：健康経営優良法人に認定 ■ 統治：取締役会スリム化、女性監査役選任（23年6月）



続いて定性面について、4つの基本方針と重点課題に対する取り組み状況です。

「更なる収益力の向上」につきましては、EMSビジネスの強化を目的に、マレーシア、トルコ、メキシコの各工場の生産能力増強に努めてまいりました。

「経営基盤の強化」につきましては、デジタル技術を活用したツールの導入を推進したほか、インフレ手当支給や、昨年の4月には賃上げも実施いたしました。また、サステナビリティ経営として、E・S・Gの各課題にも積極的に取り組みました。

「新規事業の創出」に関しては、小規模な事業譲受やベンチャー企業への投資を実行しましたが、大型M&Aの成果はゼロでしたので、今回の中計では、目下アクセルをふかしているところです。

中期経営計画 2027（2025～2027年度）：コンセプト



ここからは「新中期経営計画 2027」について、

ご説明させていただきます。

前回ご参加いただいた方には重複しますので、要点を絞って再確認したいと思います。

このスライドは、新中計の概要をサマリーしたものであります。

全体のシナリオとしては、創業60周年を迎える2028年度には、「売上高1兆円企業」を目指していく長期構想の下、“グローバル競争に勝ち残る世界に通用する企業”、“我が国業界 No.1企業”という前中計から継承している「経営ビジョン」に変わりはありません。

計数の詳細については、後ほどご説明いたします。

基本方針と重点施策

基本方針

収益性と資本効率を重視した経営により、企業価値を高める

重点施策		主なアクションプラン
更なる収益力の向上	中核事業の拡大	■ 事業ポートフォリオマネジメントの実践
	M&Aへの挑戦	■ 「2028年度1兆円」に向けて、次期中計期間中に1,000億円超の新たな事業収益を獲得
	新規事業の創出	■ 「営業企画室」を新設し、「エネルギー」「インフラ」「交通」「環境」を重点テーマとして新規事業を探索
経営基盤の高度化	資本戦略の実践	■ 戦略的なキャッシュアロケーションと積極的な株主還元
	人的資本への投資	■ 人事諸制度の改革（海外人財育成、人材多様化促進、など）
SDGs経営の推進	ESG経営課題への対応加速	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境：カーボンニュートラルに向けた再生可能エネルギー100%化推進 ■ 社会：女性活躍推進、働き方改革、従業員エンゲージメント ■ 統治：「女性取締役」「監査等委員会設置会社」の早期実現



続いて新中計の基本方針と重点施策について、ご説明いたします。

基本方針は、「収益性と資本効率を重視した経営により、企業価値を高める」であります。私は以前から「利益重視の経営」を掲げておりますが、この考えは維持しつつ、さらに資本効率を意識した経営を実践することにより、当社の企業価値の更なる向上を目指してまいります。

重点施策は3点ございます。

1点目の「更なる収益力の向上」につきましては、中核事業の拡大に加えて、M&Aへの挑戦と新規事業の創出に取り組んでまいります。

2点目は「経営基盤の高度化」であります。ここでは資本政策を充実すべく、キャッシュアロケーションの考え方を明らかにするとともに、株主還元方針についても見直しました。

3点目の「SDGs 経営の推進」につきましては、2021年11月に策定しましたサステナビリティ中長期経営計画に沿って、ESGに関連する経営課題への対応を加速してまいります。

経営目標				
		前中計最終年度 (2024年度実績)	新中計最終年度 (2027年度目標)	CAGR
1兆円を視野に 3年後に目指す 経営目標	売上高		8,000億円以上	
	営業利益		360億円以上	
オーガニック成長 による収益目標	売上高	5,477億円	7,000億円以上	8.5%
	営業利益 (営業利益率)	236億円 (4.3%)	350億円以上 (5.0%)	14.0%
資本効率性の 指標	ROE [参考:株主資本コスト]	10.8% [10%前後]	12.0%以上 [10%前後]	

続いて、経営目標でございます。

2028年度の「売上高1兆円」を見据えて、
最終年度となる2027年度の経営目標は「売上高8,000億円以上」「営業利益360億円以上」
としました。

このうち、オーガニック成長による目標は、「売上高7,000億円以上」、
「営業利益350億円以上」と置きました。

また、営業利益率は、5.0%以上は確保したいと考えております。

ROEの最終年度の目標は、基本方針に「資本効率重視」を掲げているとおり、
現状の株主資本コスト10%前後を意識して、「12.0%以上」としました。

何かと不確実性が増す経営環境の下、足元業績については少し足踏み感はあるのですが、
新中計の経営目標はやり遂げる考えであります。

<参考> 事業セグメント別の内訳

		前中計最終年度 (2024年度実績)	新中計最終年度 (2027年度目標)	CAGR
電子部品事業	売上高	3,477億円	4,000億円	4.8%
	セグメント利益	102億円	165億円	17.4%
EMS事業	売上高	1,345億円	2,300億円	19.6%
	セグメント利益	73億円	135億円	22.7%
CSI事業	売上高	426億円	550億円	8.9%
	セグメント利益	33億円	40億円	6.6%
その他事業	売上高	228億円	150億円	-
	セグメント利益	25億円	10億円	-
合計	売上高	5,477億円	7,000億円	8.5%
	セグメント利益	236億円	350億円	14.0%

こちらは、オーガニック成長でのセグメント別の内訳をお示しております。

特に、EMS事業は成長ドライバーと位置付けており、
ご覧のとおり、売上高・営業利益の年平均成長率は20%程度と高い目標を置いております。

また、中核事業の電子部品事業についても、堅実な成長を見込んでおります。

基本的な考え方

独立系エレクトロニクス総合商社として、部品調達に留まらず、半完成品/完成品の生産受託、販売からアフターサービスまで、ワンストップサービスの強みを最大化する

	加賀電子	加賀FEI	エクセル	売上高（億円）
電子部品事業	・業界トップクラスの顧客関係力と調達力の強みをベースに、“加賀電子流”営業に拘る	・SoC商材を中核に、ラインカードの拡充を進め、ラージアカウントを中心とした拡販戦略を加速する	・加賀電子商材のクロスセルを通じて、“エレクトロニクス総合商社”へ変容	25/3期 3,477 28/3期 4,000
EMS事業	・グローバル5極生産体制による顧客密着の「地産地消型」EMS事業を展開	・設計段階から関与するE2MSを加速 ・開製販一体運営の小型無線モジュール事業を拡大	・ディスプレイ商材の強みを活かした交通インフラ系B2B顧客を開拓	25/3期 1,345 28/3期 2,300
CSI事業	・「量販店」「学校・教育機関」など販売チャネルの強みを活かして情報機器製品・サービスを展開			25/3期 426 28/3期 550
その他事業	・「利益重視の経営」を徹底し、規模拡大より“儲かるビジネス”に集中			25/3期 228 28/3期 150
売上高（億円）	25/3期 3,195 28/3期 4,000	25/3期 1,978 28/3期 2,600	25/3期 303 28/3期 400	25/3期 5,477 28/3期 7,000



こちらのスライドは、会社別・事業別の成長戦略をマトリックス化したものです。前回説明会での内容から変更はありません。

最終年度の会社別のオーガニック成長による売り上げ目標は、「加賀電子 4,000億円」「加賀FEI 2,600億円」「エクセル 400億円」の内訳となっております。

基本的な考え方

日本を起点として世界5極をカバーするグローバル生産体制のもと、お客様のものづくりに寄り添い、各市場に根ざした「地産地消型」のEMS事業を展開する

1970年代より日本・中国にて協力工場を活用し、顧客要望に応じて「加工取引(現在のEMS事業)」を開始。1990年代以降は、日系顧客の海外生産シフトに迅速に対応、深圳を皮切りに自社工場を順次展開し世界10か国に21拠点を構える。

	1990年代	2000年代	2010年代	2020年以降	主要施策	注力分野	売上高 (億円)
日本		ハイマン電子譲受 現山形工場('02)	十和田IA譲受、 福島に工場建設 ('19)	旭東電気(鳥取)を 子会社化('20)	<ul style="list-style-type: none"> 国内生産回帰の顧客需要取り込み マザー工場として標準化・高度化の展開 	車載・空調 医療機器 など	25/3期 350 28/3期 800
中国	深圳('99)	蘇州(2工場) ('09)	孝感(湖北)('15)		<ul style="list-style-type: none"> 中国ローカル顧客開拓およびグループ内最適地での生産支援 自動化設備の開発および販売強化 	車載・産業機器	25/3期 470 28/3期 550
アジア	タイ('02) マレーシア('00)		ベトナム('17) インド('18) インドネシア('14)	タイ第2工場 ('19) マレーシア新工場 ('22)	<ul style="list-style-type: none"> インド国内及び輸出向け需要増を見据えた自社工場投資 	車載・空調 情報機器 など	25/3期 380 28/3期 500
欧州	チェコ ('09)		トルコ('18)	トルコ新工場 ('23)	<ul style="list-style-type: none"> 日系顧客の消費地生産需要増の取り込み 欧州ローカル顧客の開拓 	空調・産業機器 通信機器 など	25/3期 70 28/3期 100
米州			メキシコ('17)	メキシコ新工場 ('24)	<ul style="list-style-type: none"> 米国向け及び南米向け需要増も見据えたメキシコ第2期工場投資 	空調・車載 医療機器 など	25/3期 75 28/3期 350



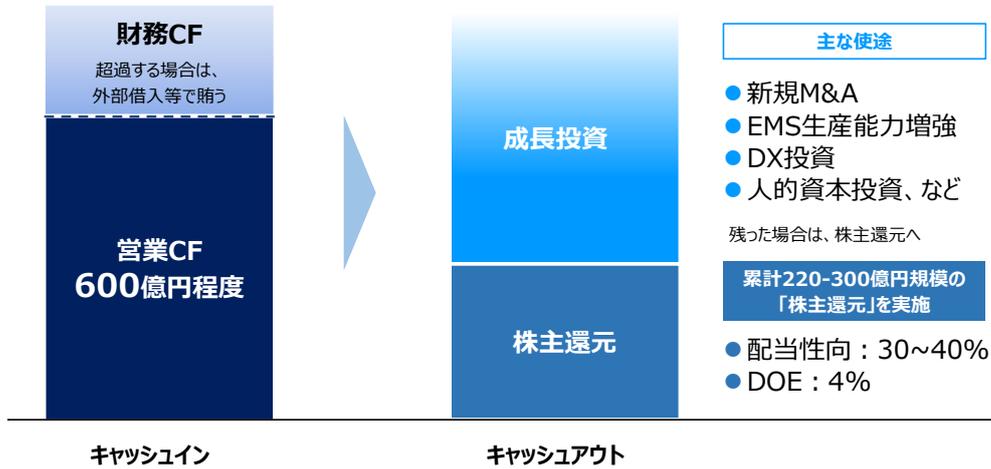
こちらは、成長ドライバーであるEMS事業のグローバル戦略です。それぞれの地域での主要施策や注力分野を記載しておりますが、こちらも前回説明会から変更はありません。

日本を起点としたグローバル生産体制のもと、お客様のものづくりの現場に寄り添い、各市場に根ざした「地産地消型」の事業展開を進めてまいります。

基本的な
考え方

企業価値のさらなる向上に向けて、財務規律を維持しつつ、
創出したキャッシュは「成長投資」および「株主還元」に積極的に配分する

2025年度~2027年度 3年間累計



続きまして、キャッシュアロケーションの考え方をご説明します。

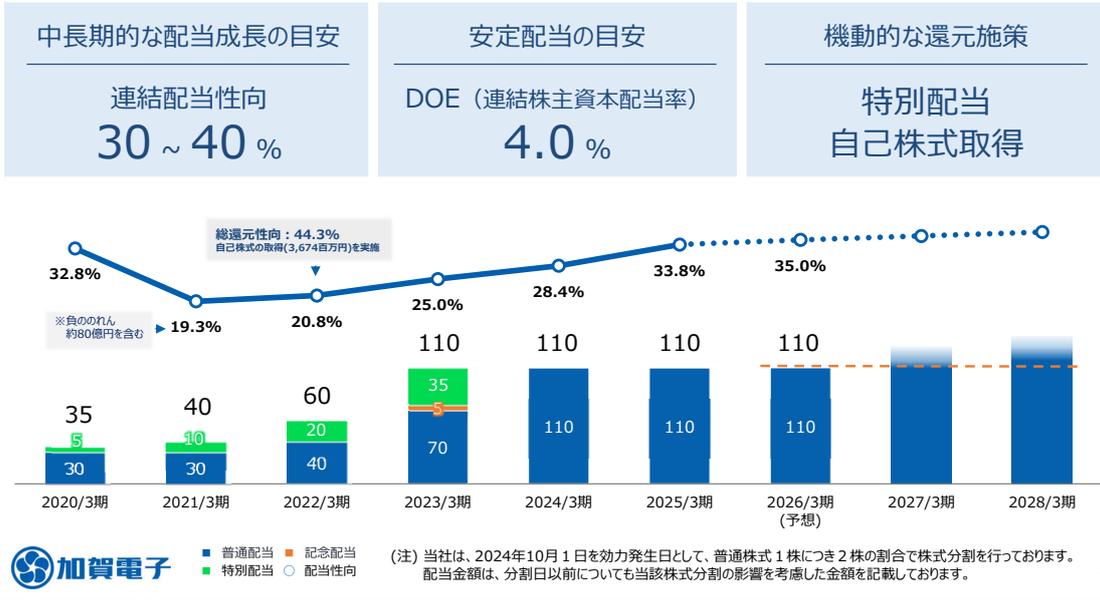
企業価値の向上に向けて、財務規律を維持しつつ、創出したキャッシュは「成長投資」と「株主還元」に重点的に配分することを基本的な考え方としております。

中計期間中の3カ年で稼ぐ営業キャッシュフローを600億円程度と見積もり、その配分は、「株主還元には220億円から300億円程度」を、新規M&AやEMS事業における生産能力増強など「成長投資には300億円超」を、目安に考えております。

M&Aについては、必要とする資金は案件次第で大きくぶれる可能性がありますので、超過する場合は外部からの借入れ等で柔軟に対応し、また、残った場合は株主還元に充当するなど、中計期間中の創出キャッシュは使い切る考えであります。

株主還元方針

- 株主の皆様に対してより積極的に配当を実施する観点から、「連結配当性向30～40%」に引き上げ、中長期的な利益成長を通じた配当成長に努める。
- 普通配当については、安定的かつ継続的な配当の目安として、「DOE4.0%」を新たな指標とする。
- 利益水準や資本効率性に応じた追加施策として、特別配当や自己株式取得を機動的に実施する。



次に、株主還元方針についてご説明します。

上段に記載しております3点が、新中計期間中の株主還元方針の骨子であります。

まず1点目は、連結配当性向の目安を従来の「25%～35%」を「30%～40%」に引き上げました。
利益成長に応じた配当成長を目指します。

次に、普通配当には、新たな指標として「株主資本配当率・DOE」を導入し、4%を目安として、安定的かつ継続的な配当を実施いたします。

そして、利益水準や資本効率性に応じた施策として、特別配当や自己株式取得も機動的に実施いたします。

SDGs経営（サステナビリティ）への取り組み

『サステナビリティ中長期経営計画』で策定した定量目標の達成を目指しながら、持続可能な社会の実現に積極的な役割を果たすとともに、企業価値の持続的成長に取り組む。

	主なテーマ	代表的なKPI
環境 クリーンな地球環境を作る	再生可能エネルギー100%化の実現	■ 国内営業拠点:2030年、国内外生産拠点:2050年
	社有車両のEV化	■ 国内営業車両:2030年100%
	CO2排出量削減	■ 2030年度[Scope1+2:▲42%、Scope3:▲25%]
社会 働きやすい会社、豊かな社会を作る	ダイバーシティと人財マネジメント	■ 女性管理職比率:2029年17%
	ワークライフマネジメントと生産性向上	■ 健康経営優良法人認定の継続取得
統治 持続可能な経営基盤を作る	東証改革に対応したガバナンス体制	■ 女性社外取締役選任を早期実現
	経営の監督/執行機能の一層強化	■ 監査等委員会設置会社への早期移行



SDGs経営への取り組みとしましては、環境、社会、ガバナンスのテーマごとに、「サステナビリティ中長期経営計画」で策定した目標の達成を通じて、持続可能な社会の実現に積極的な役割を果たすとともに、企業価値の持続的成長に取り組んでまいります。

サステナビリティ中長期経営計画：主要KPIと進捗実績

	主なテーマ	取組み課題・検討課題	中期目標	2024年度実績
E	再生可能エネルギー100%化の実現	● 国内営業拠点における再エネ導入	2024年:40% (1%)	「非化石証書」を購入し再エネ導入40%の目標を達成。
		● 国内製造拠点における再エネ導入	~2024年:情報収集・分析及び方針決定	十和田工場にて太陽光発電設備増設を検討中。
		● 海外製造拠点における再エネ導入	● 自家発電/外部調達 ● 太陽光パネル/バイオマス発電/再エネ事業者	メキシコ新工場にて太陽光発電設備の稼働開始。
	社有車両のEV化	● 国内営業車両の電動車(EV、HV、PHV、FCV)への切り替え	2024年:85% (78.5%)	電動車化比率：90.2%
S	ダイバーシティと人財マネジメント	● 中核人財の多様性確保(女性、外国人、中途採用) ● 高齢者・障がい者雇用の取り組み	<女性新卒総合職比率> 2023年:30% (5.8%) <女性管理職比率> 2024年:15% (13.3%)	<女性新卒総合職比率> 22.7% <女性管理職比率> 17.3%
	「ワークライフ・マネジメント」と「生産性向上」	● 健康経営優良法人の認定取得	2023年:認定取得	健康経営優良法人の認定継続。
G	CGコード改訂・東証再編に対応したガバナンス体制の再構築	● 取締役会の多様化	~2022年6月:方針決定	25年6月株主総会承認により女性社外取締役を登用。
		● プライム市場に対応したCGコードフルコンプライ	2021年11月実施済み	CGコードの改定なし。
	経営の監督機能・執行機能の一層強化	● 「委任型執行役員」制度の導入 ● 「委員会等設置会社」への移行	2022年4月:施行 ~2023年3月:方針決定	重要会議の構成員を委任型執行役員へ拡大決定。 25年6月株主総会承認により「監査等委員会設置会社」へ移行。



※()内は計画策定時値：2021年11月

12

ここでは、2021年11月に策定しましたサステナビリティ中計の2024年度の進捗につきまして、ご説明いたします。

まず、Eの「環境」について、国内営業拠点の再エネ導入40%の目標については、非化石証書の購入により達成しました。

また、国内・海外製造拠点では、太陽光発電利用を各地で進めております。

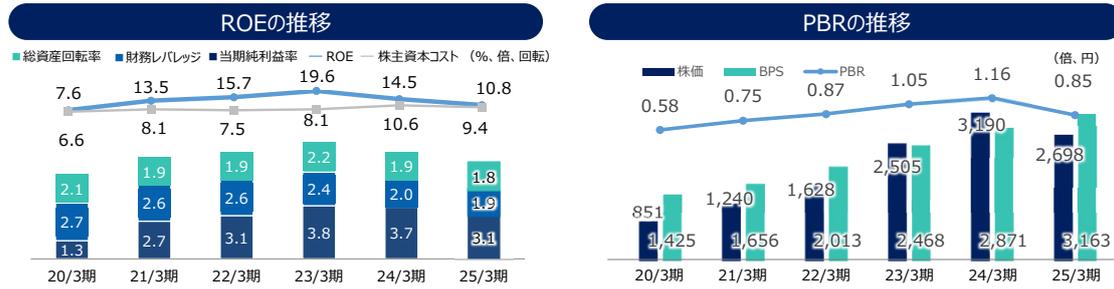
次にSの「社会」では、女性新卒総合職比率は目標値に届いておりませんが、引き続き人材の多様性確保に向けた採用活動を実施してまいります。

また、「ワークライフ・マネジメント」では、3年連続で「健康経営優良法人」の認定を取得しました。

最後にGのガバナンスについてです。

「ガバナンス体制の再構築」として、6月開催の株主総会での承認が前提ですが、「監査等委員会（かんさとういいんかい）設置会社」への移行を決定しました。

併せて、女性取締役の選任も予定しています。



現状認識

- ROEは、二桁%を維持し資本コストを上回る水準も、直近2年は漸減傾向となる。
- PBRは、前中計期間から改善傾向が顕著となり、23年2月以降は1倍超の水準で推移した。ただし、24年8月の東証株価大暴落からの戻り鈍く、直近では1倍を切っている状況。

今後の取り組み

- | | |
|-------------------|--|
| 1. 中期経営計画の着実な実行 | ■ 中期経営計画に沿って事業成長と収益性の向上に取り組み、経営目標の実現を目指す。 |
| 2. 株主満足度の向上 | ■ 「連結配当性向30~40%」へ引き上げ、安定的かつ継続的な配当の目安として「DOE4.0%」を設定する。 |
| 3. SDGs経営の推進 | ■ Scope1~3でGHG排出量削減目標を策定・公表し、CDP・TCFDなど外部機関による評価向上を図る。 |
| 4. 積極的なIR活動の維持・強化 | ■ 資本市場への開示拡充や積極的な対話を通じて、当社経営に対する信頼性を一層高め、資本コストの低減を図る。 |



(注) 当社は、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2024年10月1日以前の株価、BPSについても当該株式分割調整後の金額を記載しています。

資本コストや株価を意識した経営については、
昨年1月に公表した対応方針のアップデートとなります。

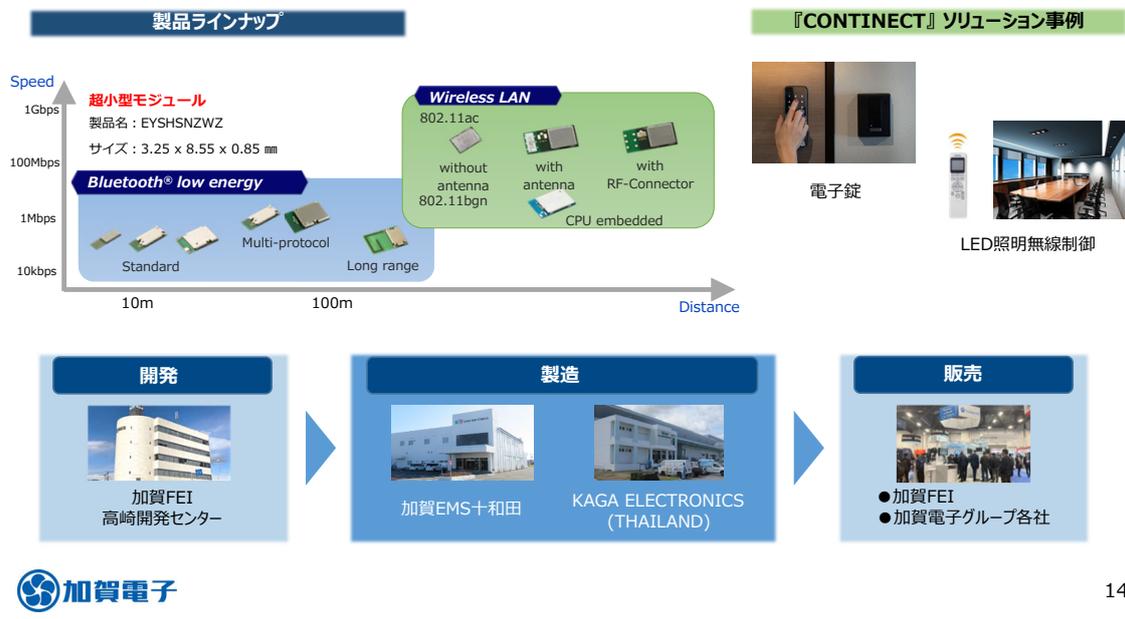
先ず現状認識としましては、ROEは、直近2年は低下傾向ではありますが、
株主資本コストを上回る水準は維持できております。

PBRは、前中計期間から改善傾向が顕著となり、
2023年2月以降は1倍を超える水準を安定的に推移してはいましたが、
昨年8月の東証大暴落以降、再び1倍を切っている状況が続いています。

今後の取り組みの4点については大きな変更はありません。
本日で説明した新中計の着実な実行、配当政策の見直しによる株主満足度の向上、
そして、SDGs経営の推進など、当社経営の取り組みに対して、
株式市場の皆さまから正当なご評価をいただけるよう、これからも積極的なIR活動を通じて、
市場関係者の皆さまとの建設的な対話に努めてまいります。

ワイヤレス無線モジュール：IoTソリューション『CONTINECT』

IoTソリューションを提供する自社ブランド「CONTINECT」を立ち上げ、IoT製品を提供するお客様の課題解決に取り組んでいます。
世界最小クラスの超小型BLEや長距離通信用モジュールなど、20種類以上の製品ラインアップが強みです。



14

ここからの2枚のスライドは、当社の事業についてのご説明となります。

日頃のIRでは、EMSをメインに説明してきましたが、本日は目先を変えて、次の2つの事業についてご紹介いたします。

一つ目は、「ワイヤレス無線モジュール事業」です。

この事業は、2021年に加賀FEIが太陽誘電株式会社より譲り受け、これまで製品開発、および販売を行ってまいりました。

昨年7月に一部生産機能を加賀タイへ移管し、その後、段階的に内製化を進め、本年4月にはEMS十和田に量産ラインを立ち上げ、100%内製化の体制が整いました。

EMSのさらにその先を行く、新たなモノづくりの成長領域として、今後3年で「売上高100億円」を目指してまいります。

アミューズメント機器ビジネス：海外市場の拡大

■ 海外市場での成長戦略

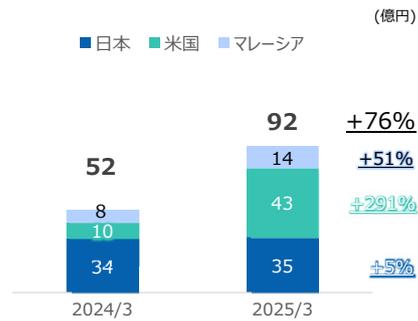
国内市場での競争激化や成長鈍化が見込まれる中、
日系の業務用アミューズメント機器商社としての強みを活かし、海外市場を積極的に開拓する。

- ・アジア：マレーシアをベースに、ベトナム、インドネシアなど周辺国市場を開拓
- ・アメリカ：本格展開を進める日系のアミューズメント施設運営大手と戦略的パートナーシップを構築



<アミューズメント施設向けミニクレーンゲーム>

売上高の推移



マレーシア、米国の売上伸長率は現地通貨ベース



二つ目は、「アミューズメント機器ビジネス」です。

「加賀アミューズメント」というグループ会社が、国内外の遊戯施設向けに遊戯機器を企画し、販売しております。セグメント別では、「その他事業」に属しています。

皆さんも週末にご家族で大型のショッピングモールに買い物に行かれることもあると思います。そこには必ずと言っていいほど、大きな遊戯施設が設置されています。そして、この写真にあるようなマシンが所狭しと並んでいます。これらが当社の製品です。

「ゲーセン」の現代版とも言えますが、いまや国内に限らず、アジアでも定番になっています。当社では、これまで国内、そしてアジアではマレーシアに拠点を構えてこのビジネスを展開してきましたが、直近では米国向けの伸びが顕著になっております。

この売上高のグラフが示すとおり、23年度には50億円ちよつとのビジネスでしたが、24年度には100億円に迫る勢いで成長しています。

どの市場においても、当社が日系の業務用アミューズメント機器商社である強みを活かし、日系のアミューズメント施設運営大手とガッチリと手を組んでいることがポイントだと思います。今後は、アジアではマレーシアをベースに、ベトナム、インドネシアなど周辺国市場を開拓し、米国では、店舗数の積極拡大を進める日系の施設運営会社大手との戦略的アライアンスを組み、中期的には「5年内には売上高 150億円」を目指しております。

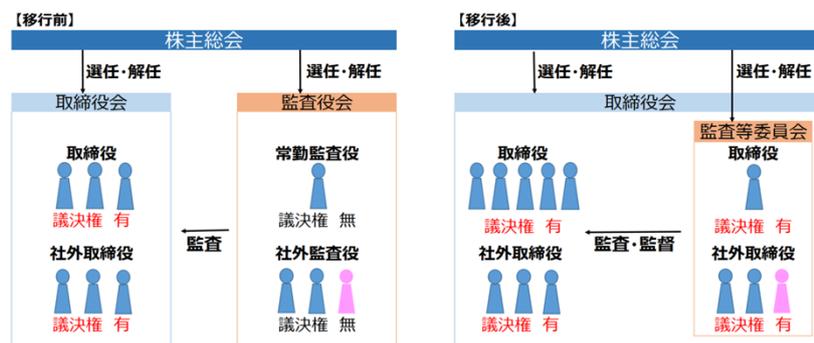
監査等委員会設置会社への移行

目的

- 権限移譲を通じて意思決定の更なる迅速化をはかり、「経営に関する意思決定・監督機能」と「業務執行機能」の分離を促進し、それぞれの役割を明確化することで、取締役会機能および業務執行機能の強化を図る。
- コーポレート・ガバナンス体制の更なる強化により、加速する事業環境の変化のもと、当社グループの企業価値向上に努める。

移行時期

- 2025年6月開催予定の第57回定時株主総会において、必要な定款変更等の承認後。



最後のスライドは、「監査等委員会設置会社への移行」であります。

この移行により、権限移譲を通じた意思決定の更なる迅速化をはかり、「経営に関する意思決定・監督機能」と「業務執行機能」の分離を促進し、それぞれの役割を明確化することで、取締役会機能および業務執行機能の強化を図ります。

このように、コーポレート・ガバナンス体制の更なる強化により、加速する事業環境の変化のもと、引き続き当社グループの企業価値向上に努めてまいります。

来月開催の定時株主総会での承認が前提でありますので、本日までご参加いただいている株主投資家の皆さまには、何卒、賛成票を投じていただきますよう、お願い申し上げます。

『すべてはお客様のために』



問合せ先：IR・広報部

〒101-8629 東京都千代田区神田松永町20番地

TEL:03-5657-0106

FAX:03-3254-7131

E-mail : webmaster@taxan.co.jp

<https://www.taxan.co.jp>

■ 将来見通しに係わる記述についての注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

■ 本説明資料における表示方法

数値：表示単位未満を切り捨て

比率：円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入

私からのご説明は以上でございます。

ありがとうございました。