

株式会社 小森コーポレーション

個人投資家さま向け説明会



2026年9月16日

CFO 橋本 巖

- 本日はご多忙の中、弊社投資家説明会にご参加いただき有難う御座います。小森コーポレーション CFOの橋本です。本日は宜しくお願い致します。

Contents

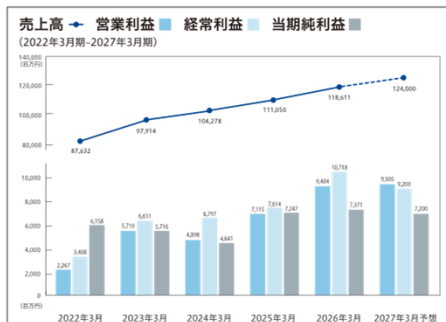
1. KOMORIグループご紹介
2. 第7次中期経営計画の進捗
3. 2027年3月期第1四半期業績について

- 本説明会の内容です。
- 当社が開催する個人投資家さま向け説明会では、当社のチャームポイントや現在の経営の状況をお話しさせていただいております。
- お聞きいただいている皆様にとっては数時間の長丁場となりますが、なるべく分かりやすく、当社の偽造防止技術などは実際に技術が取り込まれたサンプル紙幣などお手に取っていただきながら、少しでも当社に関心を持っていただくきっかけとなればと思っております。
- それでは小一時間ほど、お付き合いのほどよろしくお願い致します。

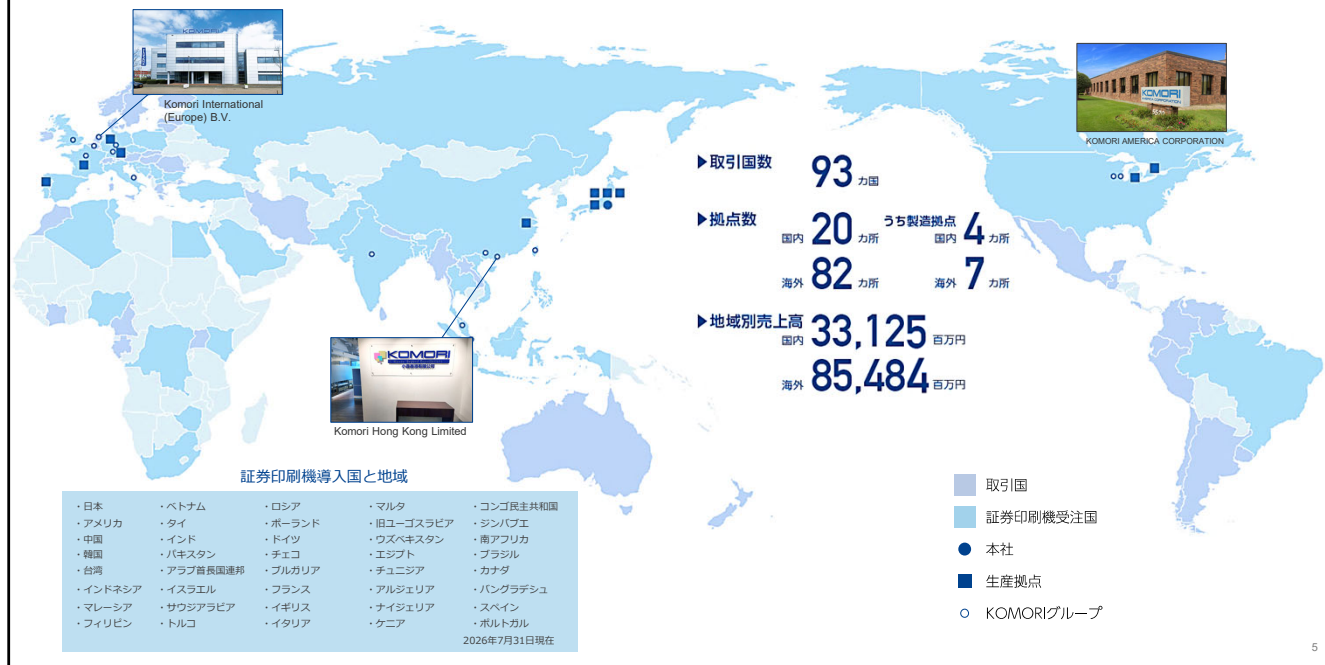
01

KOMORIグループご紹介

- ・ 株式会社小森コーポレーション
- ・ 創業 1923年（大正12年）10月20日
- ・ 東京都墨田区吾妻橋3-11-1
- ・ ウェブサイト <https://www.komori.com/ja/jp/>
- ・ 代表者 代表取締役社長 最高経営責任者（CEO） 持田 訓
- ・ 東証プライム上場
- ・ 証券コード 6349
- ・ 従業員 2,622名（連結） 1,098名（単体）
- ・ 主要製品 オフセット印刷機、証券印刷機、半導体関連向け印刷機など



- ・ まず当社創業は1923年10月でして、今年10月には創業103周年を迎えます。
- ・ 1983年に東証二部に上場、翌年1984年に一部に指定替えとなり、現在は東証プライム市場に属しております。証券コードは6349、単位株は100株です。
- ・ 従業員は単体1,098名、連結2,622名で、海外子会社で採用した現地社員の数も多く、日本のみならず全世界で印刷機の販売を進めています。
- ・ 主な製品は、パッケージ・チラシ・書籍などを刷るオフセット印刷機、各国の紙幣・パスポートなどを刷る証券印刷機のほか、最近は半導体関連分野などにも印刷技術を活用した機械を製造販売しています。
- ・ コロナ禍による世界的な商流の混乱により、2020年から2021年にかけて株価は低迷しておりましたが、最近は業績の回復を受け、また比較的配当利回りの高い企業としてご評価いただく機会も増え、株価は回復基調にあります。今後も皆様のご期待に沿い得るよう企業努力を継続してまいります。
- ・ 本社社屋は墨田区の吾妻橋に有り、近くは観光名所が多く、スカイツリーまでは歩いて3-4分、浅草は20分ほどです。海外の社員が吾妻橋に参集する際も、近くに秋葉原・浅草・スカイツリーと人気スポットが多く、海外社員のモチベーション向上の一助に繋がっているものと期待を込めて想像しております。



- ・ 当社グループは戦後間もない1950年代には北米・タイ・フィリピンなどに輸出を開始しました。1980年代までには全世界に輸出網を確立し、1982年にアメリカに子会社を設立したのを皮切りに、現在は海外に7か所の製造拠点、82か所の販売拠点をもち、取引国数は93か国、売上高の海外比率は7割を超える水準（参考：2026年3月期 72.1%）にまで上昇しました。
- ・ 証券印刷機は後発でしたが、現在は40か国に印刷機を納入しています。日本では大蔵省の時代、1950年代から納入しており、一昨年の7月3日の改札により発行された新紙幣も、全て弊社の証券印刷機が刷っている所で御座います。
- ・ 証券印刷機は各国政府がお客様となり、当社は商社を介さず直接取引させていただいております。紙幣の印刷などその国のインフラの根幹をなす非常に重要な装置ですので、政府機関は当社のような製造会社に、偽造防止技術のみならず、何十年も安定してサポートできる良好な財務基盤を要求します。
- ・ 当社の財務構成は、過去何十年に渡り有利子負債よりも現預金の方が多いネットキャッシュ、そして60%以上の高い自己資本比率を継続してきました。こうした当社の技術・財務基盤が評価され、今では納入する機械の代金の大きな部分を前金で受領する事ができるなど、非常に良好な取引・財務状況を維持することができています。



- お聞きいただいている皆様の中には、紙媒体はデジタルコンテンツに置き換わるので、今後の成長は見込めないのではないか、と懸念される方がいらっしゃるかもしれません。
- 確かに、ポスター・チラシなどの商業印刷はデジタルシフトが進んでおり、市場規模も縮小傾向にある状態です。しかしながら、紙媒体への印刷分野でも、市場を大きく伸ばしている分野があるので、それがパッケージの世界です。
- 世界のパッケージ市場は、人口と1人当たりGDPの増加に伴い今後も持続的成長が期待できます。また、脱プラスチックの流れが加速する中で、持続可能なパッケージソリューションへのニーズが高まっており、ここに掲載しましたように、現在の私たちの生活の中で、紙パッケージ・紙製品は大きな役割をすようになりました。
- 一般的な商業印刷の2020年から2025年までの成長率は-0.9%、これに対しパッケージ市場は+1.5%の成長を果たしました。2026年から2030年までの将来予想は、商業印刷も実は底入れの兆しがあり成長率はプラスに転じて+0.1%である一方、パッケージ市場は+2.3%と予測されており、先進国全体の経済成長率+1.5%を上回る成長が見込まれています。

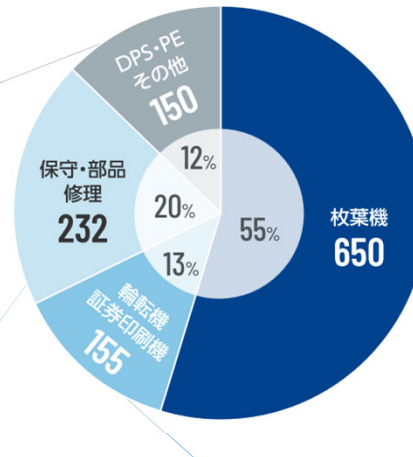
品目別売上構成

2026年3月期売上高(億円)

CCDカメラ付半自動真空穴埋め装置



K-Supply消耗品



枚葉オフセット印刷機



証券印刷機



- それでは当社の事業について、ご説明させていただきます。
- 当社は基幹工場であるつくば工場で大部分の製品を製造している為、事業製品ごとの費用配賦が難しく、有価証券報告書では事業セグメントを開示しておりません。
- 四半期の決算ごとにwebsiteで開示させていただいている決算説明資料では、ご参考に判断材料として品目別の売上の内訳・構成を掲載しています。その資料に基づきますと、2026年3月期時点で当社の売上構成は、オフセット枚葉機が55%、オフセット輪転機・証券印刷機が13%、保守・部品修理が20%、DPS・PE・その他が12%となっています。

- | | |
|---|------------------|
| 1 | オフセット事業 |
| 2 | 証券印刷機事業 |
| 3 | PESP事業 |
| 4 | 成長事業（DPS・PE・その他） |

- それでは当社の事業ごとの取り組みについて説明させていただきます。

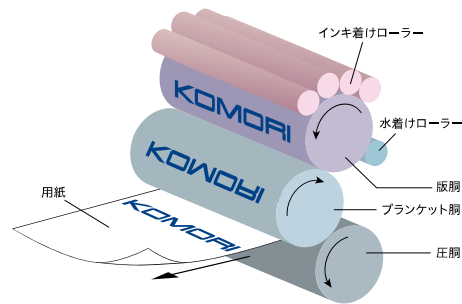
1	オフセット事業
2	証券印刷機事業
3	PESP事業
4	成長事業（DPS・PE・その他）

- まず当社のメイン事業であるオフセット事業について説明いたします。

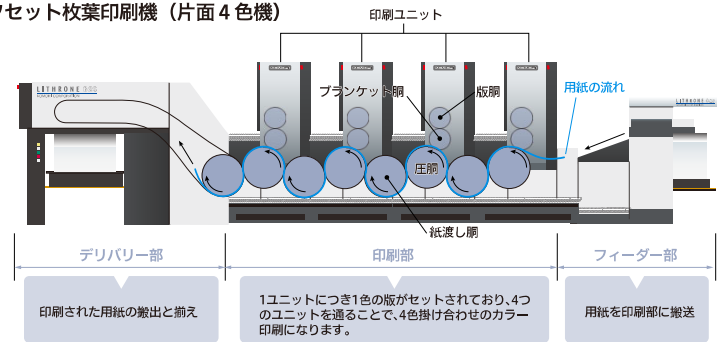
印刷の仕組み

オフセット＝「転写する」という意味

版胴からブランケット胴（ゴムローラー）へ
 ブランケット胴から用紙へとインキを転写
 － 水と油の反発を利用した印刷方法 －



オフセット枚葉印刷機（片面４色機）

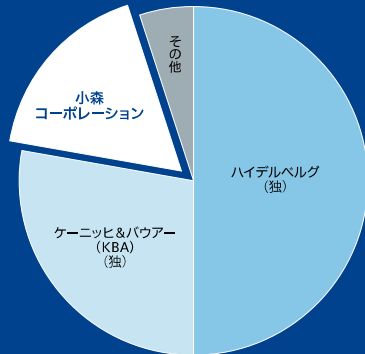


10

- 印刷市場の主役はオフセット印刷機です。
- 印刷機に紙を供給する方法には大きく二つあり、用紙を一枚一枚供給し印刷する『枚葉機』と、トイレットペーパーのような長尺の紙を連続的に供給する『輪転機』に分かれます。輪転機は印刷のスピードが速く60,000回転/hにもおよぶ大量生産が可能で、新聞のチラシや雑誌などに用いられますが、最近は消費者の嗜好が多様化・高品質化するなかで、より高品質で繊細な表現ができる枚葉機が主流となっています。枚葉機の印刷速度は18,000回転/hですが、それでも非常に高速と言えるスピードで、同時に高品質な絵柄を刷ることが可能です。
- ここでは『枚葉機』の構造を説明をします。カラー印刷は、図のような四色機であれば、黒・青（シアン）・赤（マゼンタ）・黄（イエロー）の網点の組み合わせによって表現されています。カラー印刷には最低四色の印刷ユニットが必要ですが、最近は印刷物が高品質化・高級化するに伴いより多くの色を使用するようになり、例えば商業印刷ではもっとも高級印刷に部類されるトレーディングカードでは、金色などの特色を使い時には十色に及ぶ多色機が用いられます。繊細な表現力・高い品質が偽造防止などにも役立っています。
- オフセット枚葉機で高速に刷るためには、紙を寸分狂わずに送るためシリンダーの精度が必要となります。当社はこの『擦り合わせ』『搬送』技術に長けており、実際に物を動かすシリンダーはすべて当社工場で自製して、その精度は定められた基準をはるかに上回る、例を挙げれば航空機で必要とされるような基準の精度で仕上げられます。
- またこの他に、一度の印刷で両面印刷することができる反転機や、その後ニス塗工し高級に仕上げる『両面コーター』にも優位性があり、当社の特長として、モノづくりの技術力は自負している所で御座います。

- ・ 市場規模 4,000億円
- ・ 世界シェア3位
（競合は独ハイデルベルグ、独KBA）
- ・ 国内シェア首位

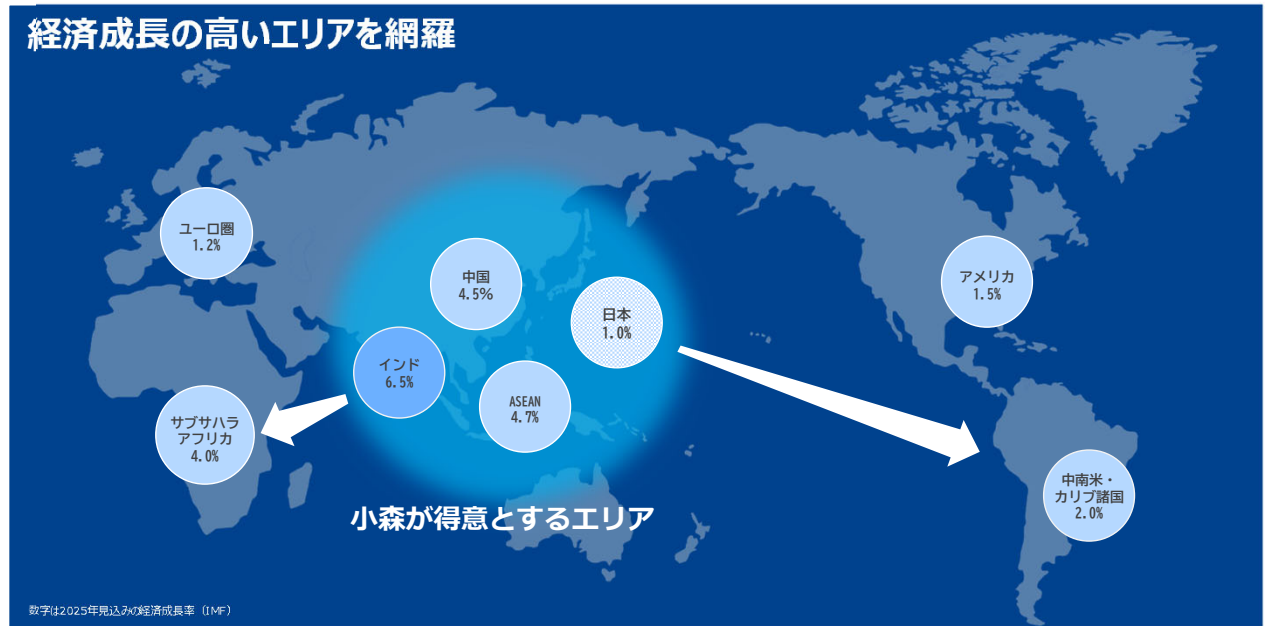
オフセット印刷機世界シェア



11

- ・ オフセット枚葉機事業の事業環境です。
- ・ 2000年中盤以降、人口の頭打ちに伴い先進国の成長率が鈍化するなかで、雑誌書籍・チラシやパンフレットなど従来メインマーケットであった商業印刷物のデジタルシフトが進み、2010年代中盤には数千億円であったマーケットが、現在は4,000億円程にまで縮小しました。
- ・ しかしながら最近では、アマゾンなどのネット通販が隆盛し、食品・家電などあらゆるものを梱包するパッケージ物が伸びてきています。食品・化粧品などでは、パッケージの装丁が即売り上げに影響する為、高速でより微細な印刷を大量に刷れるオフセット枚葉機へのニーズが高まっています。
- ・ 印刷機メーカーは過去20年間で合従連衡が進み、現状の競争環境は、やはり印刷技術ということでお膝元のドイツの二社、ハイデルベルグとKBA（ケーニツヒ & バウアー）が競合相手であり、大手メーカーは当社を含め世界で三社に集約されました。当社のシェアは世界で三位、国内やアジア・インドでは50-60%で首位となっています。

経済成長の高いエリアを網羅



12

- この図表は世界の経済成長率をプロットしたのですが、当社はドイツの競合2社にくらべ、現在世界で最も成長率の高いインド・アジア域に地理的に近いということで、輸送コストも抑えられ、非常に強い地理的優位性を有しています。
- 当社はこのエリアで、2014年にシンガポール、2018年にインド、2019年に中国の代理店などをMAで子会社化し、商流を強化してきました。この地理的優位性は21世紀を通して中期的に続くも通して、当社はこのエリアでマーケットシェアを確保しつつ、その先にはアフリカ・南米を展望しています。

1	オフセット事業
2	証券印刷機事業
3	PESP事業
4	成長事業（DPS・PE・その他）

- 次に、証券印刷機事業について説明をいたします。

- 市場規模 100-200億円
- 世界シェア5割
(競合独KBAと複占)
- 国内独占

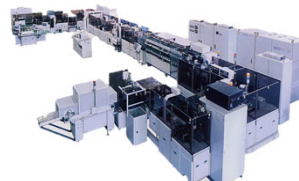


紙幣印刷機の標準的なライン構成

1. オフセット印刷で紙幣の補助的な模様
(地文：じもん)を表裏同時に印刷
2. 凹版印刷で偽造防止の核となる模様
(肖像等)を追加印刷



4. 検査を終えた紙幣を断裁し束ねる
(帯封等)



3. 刷り上がった紙幣1枚1枚に
通し番号を印刷。



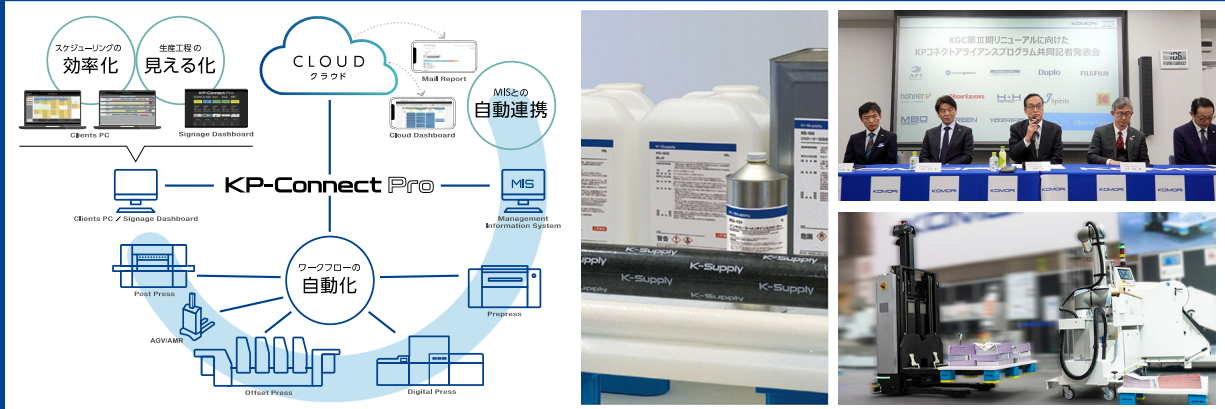
- 次に証券印刷機をご紹介します。当社は1950年台に日本国内で初の紙幣印刷機の開発に成功し、当時の大蔵省印刷局、現在の独立行政法人国立印刷局に納入を開始しました。それ以降、日本国内のお札は当社製の証券印刷機で印刷されています。
- 証券印刷機は各国政府による入札形式となる為、入札のあるなしで毎年の市場規模は大きく変動しますが、およそ100-200億円程度と考えられます。現在証券印刷機を製造しているメーカーは、当社とドイツの競合一社のみで、世界で二社しかありません。海外へは2010年代に本格参入し、過去10数年の取り組みで受注シェアは50%ずつ分け合うまで成長しました。当社の技術力が評価されている所は間違いありませんが、前半のスライドでもお話ししましたように、長い期間サービスを提供できるという観点で、当社の健全な財務構成も評価されています。
- 証券印刷機の標準的なライン構成は、地紋の部分印刷するオフセット印刷機部分と、人物の肖像などを印刷する凹版印刷機部分、それと一枚一枚お札に割り振られる通し番号を刷るナンバリング印刷機部分、最後に検査が終了したお札のシートを断裁して札束を作る仕上げ機の部分に分かれています。
- 紙幣の偽造防止技術としては、実際に動画をご覧ください。
- まず1つ目は、「マイクロ文字」です。これは、フェニックスの絵柄の先端部分に、肉眼ではほとんど見えないほど小さな文字が印刷されています。実際に見ようと思うと、ルーペなどで拡大して確認する必要があります。このマイクロ文字は、コピーやスキャンをしても文字が潰れてしまうため、簡単には再現できません。
- 続いて2つ目は、「UVセキュリティフィーチャー」です。こちらは、UVライトを当てることで、普段は見えない隠れた絵柄が浮かび上がる仕組みになっています。見た目にはわからない情報が、光を当てることで現れるという、視覚的にも面白い技術です。
- 3つ目は、「不可視スクリーン」です。特殊な印刷が施されていて、スマートフォンや専用のレンズを通して見ることで、隠された情報が浮かび上がります。デジタル技術と組み合わせた、今の時代ならではのセキュリティ手法です。
- そして最後、4つ目は「折り紙フェニックスの個別絵柄」です。裏面に印刷されているフェニックスの絵柄は、実は一枚一枚異なっていて、それぞれのシリアル番号に紐づいた動きや順番で印刷されています。これにより、同じデザインに見えても、実はすべてが唯一無二の存在になっているんです。
- 今回は、皆様のお手元にハウスノートをご用意しておりますので、ぜひお手に取ってごらんいただければと思います。ハウスノートを触っていただくと起伏に富んだ凹版印刷の特徴が確認でき、両端にある斜線の識別印刷は実際の現在の一万円にも同様な印刷が施されています。もしお隣の方と裏面の鶴を見比べていただけたら、1枚1枚弦の形状が異なる様子がご確認いただけたと思います。
- 話を証印事業に戻しますが、証券印刷機の受注は生産ライン単位で受けることが多く、一件あたりの受注額は数十億円から百億円に及ぶケースも見られます。尚、先程申しましたように、証券印刷機は当社とドイツの一社の二社で寡占化されている状況ですので、お互いに経営数字を開示すると、お互いの状況が両社および顧客政府機関にも判明してしまう為、当社では輪転機を含めた数字として開示しています。

1	オフセット事業
2	証券印刷機事業
3	PESP事業
4	成長事業（DPS・PE・その他）

- 続いて、PESP事業について説明をいたします。

・リカーリングビジネス

印刷機材・関連システム、印刷後工程、インク・用紙等資材、アフターサービス・計画工事など
 （PESPには、各事業に含まれるPESP売上とサービス売り上げを含んでいます）



16

- 当社は印刷機の製造販売という従来の業態からの変革を進めており、保守・部品修理事業の拡大を急いでいます。
- また、保守・部品修理に留まらずプリントエンジニアリングサービスプロバイダー、略してPESP事業として、印刷機の販売のみに留まらず、印刷後工程などを含む印刷機材や関連システムの販売、インクや用紙といった印刷資材のリカーリングビジネス、さらには機械のアフターサービスやトラブルの予防保全を目的とした計画工事など、周辺サービスを提供することでより安定的な収益確保を目指しています。
- その中心として、IoT技術を利用して当社の印刷機を含めお客様である印刷会社の持つ様々な機器を連携し、印刷工場内の機械の稼働情報や作業工程などを一元管理し、作業を効率化する運用支援サービス『KP-Connect』を展開しています。世界中で『KP-Connect』を提供できる体制を整え、一昨年より外部で印刷の前後工程を行う数社と提携し、情報網の強化を図っています。今後は連携先の会社を順次増やし、よりお客様にとって工場運営をスマートに、効率的・高採算に運用できる仕組みを作ってまいります。
- PESPは、保守・部品修理以外を含む全セグメントからこれに該当する事業を集めた計数でして、連結数値の外数として管理しています。連結数値の内訳としては、保守・部品修理事業の計数が内数として整合していますので、ご留意いただければと思います。

1	オフセット事業
2	証券印刷機事業
3	PESP事業
4	成長事業（DPS・PE・その他）

- ここまでご説明してきたのは、当社の基盤事業についてでしたが、ここからは、これまでとは別に今後の収益拡大が期待される成長事業の分野についてご紹介させていただきます。

DPS事業
 ・デジタル印刷機

MBO事業
 ・印刷後工程機
 ・アームロボット
 スマートファクトリー化

PE事業
 ・半導体関連向け印刷機


18

[DPS事業]

- DPSはデジタル・プリンティング・サービス事業の頭文字です。デジタル印刷は、レーザーやインクジェットの技術を使って画像データを直接紙面にインキで噴射する方法で、皆さんがお使いになっているPC用プリンターもこの方式が用いられています。オフセット印刷のように版を作成する必要がなく、また、印刷データの作成から印刷まで非常に短い時間で済むことが利点で、主に短納期、小ロット印刷に使用されます。消費者の嗜好が多様になる中、またオフセット印刷機の制御には熟練工を必要とし、そうしたスキルワーカーの高齢化が進み人手不足が問題視される状況で、多品種小ロットを比較的容易に制御できるデジタル印刷機への需要が高まっています。

[MBO事業]

- MBOは、2021年に買収した印刷後工程機を扱うドイツの100%子会社です。例えば医薬品の箱に同梱されている説明書を想像していただければ分かりやすいのですが、用紙の折り畳みなど印刷後の後工程を行います。同社は当社の競合となるデジタル印刷機の製造会社向けにも搬出しており、決して高成長ではない印刷市場で取れる利益を最大化することを狙いとしています。印刷後工程は人手を介する作業も多く、同社では『Cobo-stack』という自動アームロボットを開発し、お客様である印刷工場のスマートファクトリー化も進めています。

[PE事業]

- PEはプリントエレクトロニクス事業の頭文字で、半導体関連分野で印刷技術を用いたソリューションを提供しています。当事業のお客様は、KOMORIが従来からお付き合いさせていただいている印刷会社ではなく、電子機器・電子部品メーカーとなります。
- 同事業は2014年に買収し100%子会社化したセリア・コーポレーションで行っており、スクリーン印刷技術を応用した電子部品製造装置を製造販売しています。一例をあげますと、最近はスマホなど電子機器の小型化が進んでいますが、その小さな躯体に最大限の処理能力を持たせるために半導体チップを数十枚から何百枚と積層させる必要があり、当社はそうした工程（ちなみに半導体製造の後工程と呼ばれます）の一部で、積層されたチップをつなぐ配線部分の樹脂封止をスクリーン印刷の技術で行っています。
- AIが牽引する形で、半導体市場は今後高い成長が望まれる分野です。当社はこの事業を大きくするために、M&Aを含めた非連続な成長を視野に事業機会をうかがってきましたが、去る7月に大きなリリースを発表する事が出来たので、ここでご報告させていただきます。

丸山チラーの概要

会社名	丸山チラー株式会社 (Maruyama Chiller Corporation)
設立	1995(平成7)年1月6日
本社	東京都八王子市諏訪町263-1
代表者	代表取締役社長 丸山 英人
海外拠点	米国、中国(上海)、台湾、シンガポール(販売代理店)
事業内容	半導体製造装置向け温循環装置(チラー・サーキュレーター)の開発・設計・製造・販売・アフターサービス
従業員数	100名(2026/6/30時点)
主要取引先	半導体製造装置メーカー、半導体製造メーカー等
認定	UL、CE、SEMI、NRTLといった国際的な安全規格の認証を数多く取得

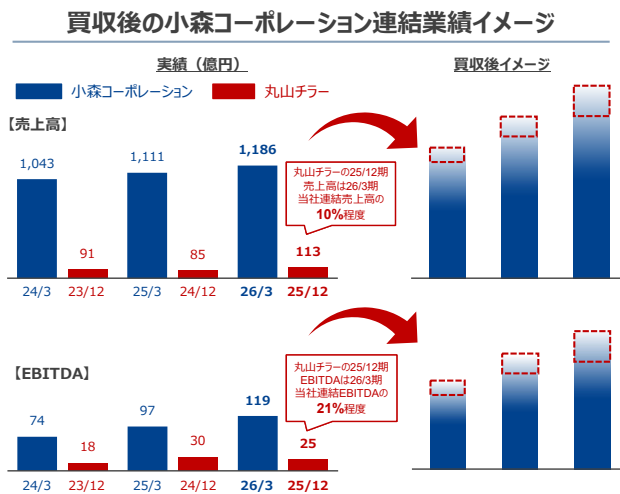
半導体製造装置向けチラー製作のリーディングカンパニー



19

- 弊社では、7月29日に丸山チラー株式会社の株式取得（子会社化）に関する株式譲渡契約締結について、適時開示をさせていただきました。
- 同社は、半導体製造及び半導体製造装置向けのチラーを製造販売する会社で、半導体製造では、特にレーザーを扱ったりする主要な工程では温度を一定に保つチラー、すなわちクーラーのような装置が必須とされ、同社はこの冷却装置を扱っている会社で御座います。
- 半導体の製造工程については、業界の慣例としてあまり外部に公表される内容は少ないのですが、同社が納入するチラーは、半導体の製造工程は、前工程の一番重要な工程を扱う装置に付随する機械ですので、まず、その製造工程について米国と日本のたった2社で世界シェアの殆どが占められるところを、チラーについては4社程度でシェアの大部分が握られている状態ですので、事業環境は非常に強く、また、非常に高い成長率が望める所で御座います。
- 現在は、10月2日の資金決済に向けて、先方とも密に会話を進めながら、買収後の将来について準備と統合作業すなわちPMIを進めているところで御座います。

業績の方向性と想定されるシナジー



注：丸山チラーの売上高およびEBITDAは監査法人による監査を受けた数値ではありません。
対象期間において費用等計上の期ずれが見られますが、業績は堅調に推移しております。

想定シナジー

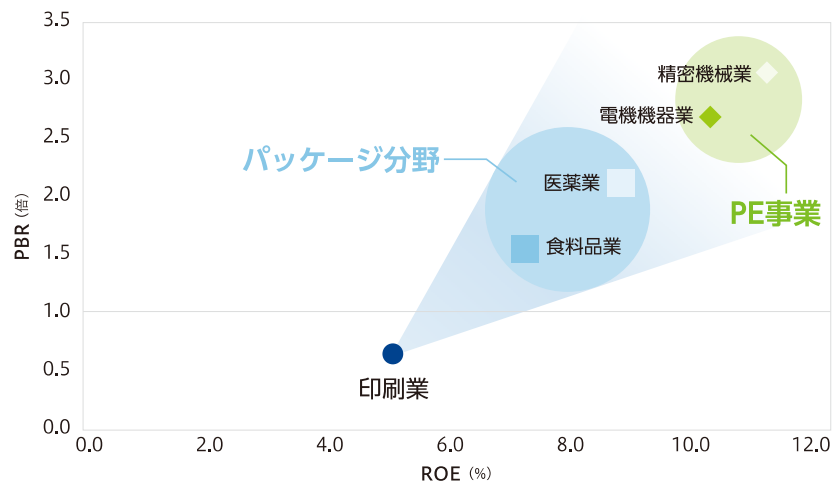
KOMORI X Maruyama Chiller Corporation

半導体製造分野へ事業領域拡大
丸山チラーは世界的な半導体製造メーカーおよび半導体製造装置メーカーを顧客基盤として保有

生産能力とサポート体制の強化
KOMORIの経営資源・グローバルネットワークの活用による丸山チラーの生産インフラ強化を通じて、急速に高まっている顧客のチラー需要に応えるとともに、さらなる海外事業の拡大を加速

- 対象会社の売上高は113億円、EBITDA、と言いましても先方は機械製造の大部分を外部に委託しており、組み立てと検査のみに注力する為減価償却費はほとんどなく、EBITDAの大部分を営業利益と認識していただいて構わないのですが、そのEBITDAは25億円程度と想定されています。当社連結業績に占める割合は小さくなく、また将来に成長が見込める分野ですので、今後の収益拡大を期待しています。図表で対象会社の利益が多少振れていますが、未上場企業特有の会計的な整備状況によるもので、基本、増収増益基調が続いていますし、今後につきましては、シナジーの発現により更に高い成長を目指したいと考えています。
- 買収の背景と致しましては、印刷業を主とする当社製品のエンドユーザーは、安定的な成長を見込める一方で世界のGDP成長率を上回る著しい成長は見通しづらく、現中期経営計画では事業ポートフォリオ変革として、エンドユーザーの成長率を高めることが大きなテーマとなっています。
- 本案件により、世界的な半導体製造・半導体製造装置メーカーを顧客基盤に迎える事で、AIやロボティクスの普及に伴う高い成長率を享受し、当社グループの将来の収益成長に寄与するものと考えています。また、対象会社の特に海外での事業拡大に際しては、当社の経営リソースが大いに役立つものと期待しています。
- 今回の買収が当社収益や財務に与える影響は精査中ですが、このMA案件は当社にとって極めて重要な事象だと認識しています。当社の過去のMAは最大でも50億円に満たず、この規模の案件をしっかりと成功させる事、また、投資先も半導体製造・半導体製造装置分野という事で、PMIを含めしっかりと対応を進め、市場のご期待に沿えるような収益成長を実現していきたいと考えています。
- 買収金額は260億円で、買収後の自己資本比率は61%程度まで下がりますが、中期的には対象会社のキャッシュフローで数年内に返済する想定です。今回の買収に関し、格付投資情報センター（R&I）は、当社格付けの「A－安定的」をそのまま維持するとコメントしていますので、ご安心ください。

事業ポートフォリオの変換



印刷業：印刷専業の上場企業で売上高100億円以上
 医薬業、食料品業、精密機械業、電機機器業：東証プライム平均
 データは2026年3月時点、時価は2026年4月第4週

21

- 丸山チラーの買収でもお示しできましたように、当社は事業ポートフォリオの変革を狙っています。
- この図表は「右に行く程ROEが高い、つまりは収益性が高い」、「上に行く程PBRが高い、つまりは市場で株価が評価されている」という事になりますから、図表では右上に行く程収益性が高く市場評価が高い、という事になります。
- 当社の現在の主力顧客である印刷業は、安定的ではあるものの世界のGDP成長率を上回る高い成長を望むことは難しく、ROE・PBRともにあまり良い水準にはありません。当社は今後、パッケージ分野を強化する事で食品業や医薬品業の会社をエンドユーザーに抱え、また、PE事業により半導体関連分野のエンドユーザーを高める事で、事業ポートフォリオの転換を進め、プロットを右上の方へ、つまり収益性と市場評価の改善を図っていく考えです。

02

第7次中期経営計画の進捗

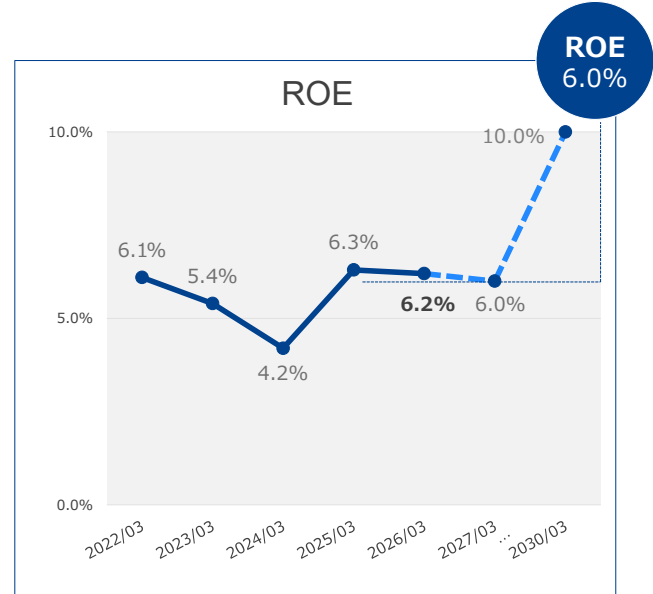
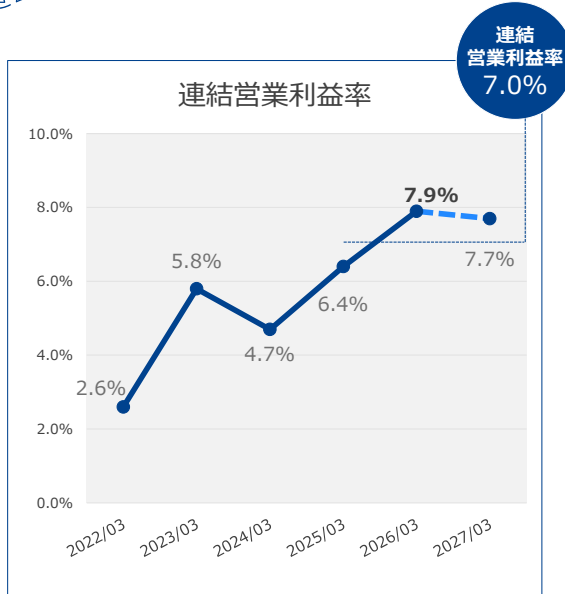
22

- それでは次に、現行の第7次中期経営計画の進捗について、簡単に説明させていただきます。

第7次中期経営計画：KPIの推移



営業利益率7%・ROE6%超の常態化を目指す

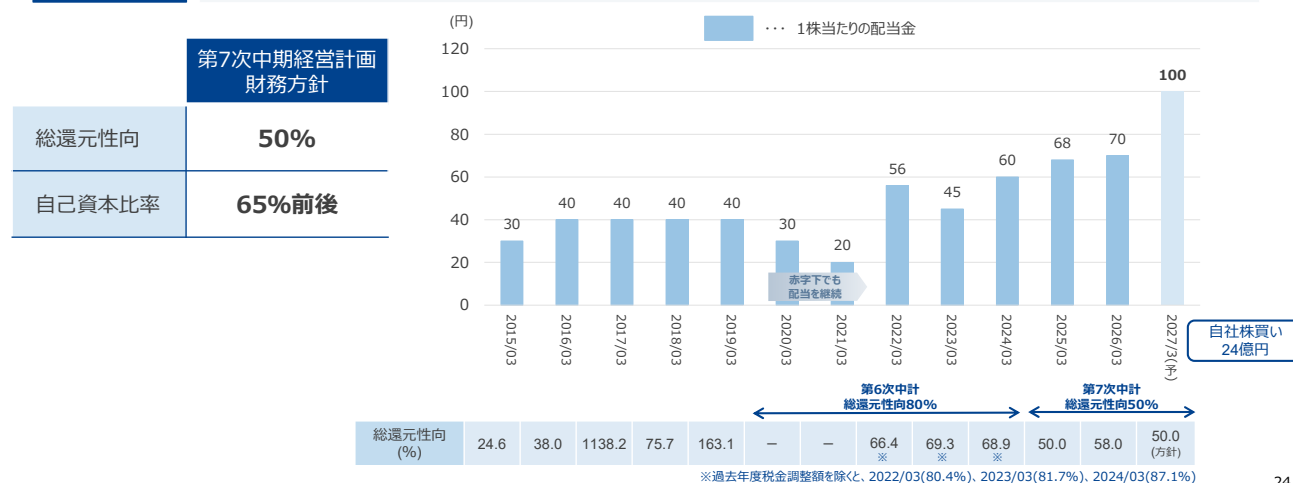


23

- 現行の第7次中期経営計画では、営業利益率7%・ROE6%をKPIとして、両指標の達成を目標としています。
- 2026年3月期は営業利益率7.9%・ROE 6.2%でKPIを上回って推移しています。経済成長が続くアジア圏で地の利が活かせ、メインプラントのつくば工場での一貫生産によるコスト競争力が奏功した形です。2027年3月期につきましてもKPIを必達とし、現在の収益力を常態化させたいと考えています。

基本方針

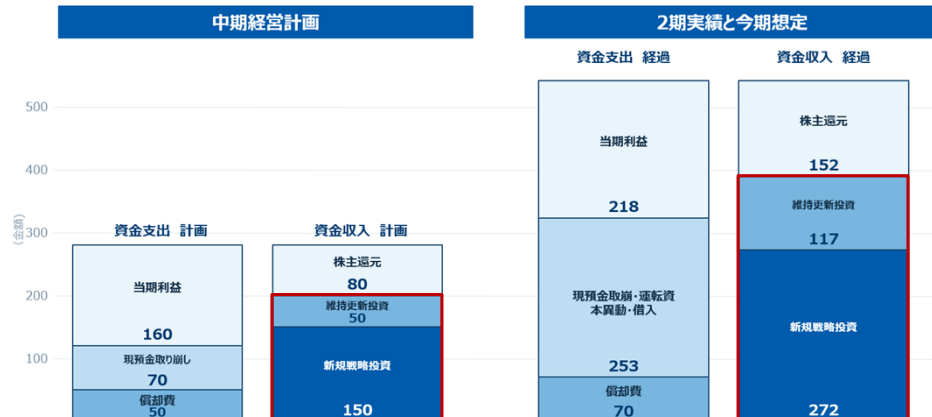
1. ROE向上のため総還元性向を50%とし、成長投資への配分比率を高める
(収益向上・成長・サステナビリティへの積極投資)
2. 最低配当額（40円）を設定したうえで、中計期間の総還元性向（50%）は維持し株主還元を重視



- 次に財務方針についてご説明させていただきます。
- 基本方針の1つ目として、第7次中期経営計画では成長投資への配分を掲げましたが、丸山チラーの買収によりまずは一定の施策は為せたものと考えています。
- 2つ目は、株主還元策として40円の最低配当額を導入し、安定配当を継続するとともに、総還元性向は50%を目安として株主還元にも努め、成長・還元両睨みのバランスの良い財務政策を企図しています。前期の配当実績は70円、今期は100円の配当予想となっています。
- 加えて、今月4日には、弊社の大株主であるブランドスの大量保有株式の削減を趣旨とし、25億円の自社株買いをアナウンスし、実施しております。より分散された安定的な株主構成の構築を図るとともに、資本効率の改善を目指した施策で御座います。
- また、当社では資本収益性の改善による企業価値の向上を大前提としながら、同時に投資家の皆様には実効性のある投資リターンが得られるよう留意しております。特に目標値を定めているわけではありませんが、過去数年間、当社株式の配当利回りは4-5%の水準で推移しております。配当利回りが4%以上ある企業は東証全体の1割強程度と伺っており、投資の一助となっていれば幸いと考えています。
- 最後に財務構成については、保有資産の活用も含め、第7次中期経営計画期間中の自己資本比率は65%前後を維持する方針です。ただしこれにつきましては、M&Aなど大型の支出を伴う場合は一時的に下回る事を許容しています。ただしその場合も、50%台を超えて大きく下回るような事態は想定しておりません。

経営資源の適切な配分を意識した取り組み

■ 第7次中計期間の資金収支計画（左）と最終年度計画（2027年3月期計画）を含む進捗（右）



- ✓ 当期利益・償却費・配当・従来設備投資は概ね想定線以上の推移。
- ✓ 事業ポートフォリオ変換を見据えた新規戦略投資を敢行し、一部で借入を実施する見込み。
- ✓ 買収直後の自己資本比率は61%で、収益により数年内に回復見込み。
- ✓ 格付投資情報センター（R&I）は現行「A- 安定的」を維持。

25

- 中計期間の資金収支についてご説明させていただきます。
- 図表左側で、第7次中期経営計画では将来の成長や経営基盤強化に向け、M&Aも含めて総額200億円の投資を計画しておりました。
- 前期実績に今期想定までを合わせた進捗について、右側にお示ししています。利益・償却費・配当・維持更新の設備投資については計画以上で推移しており、丸山チラーの買収により、戦略投資についても当初想定を上回る進捗となっています。
- 買収の際に不足する資金は、一時的に外部借入を活用する方針です。買収直後自己資本比率は一時的に60%近くまで下がりますが、キャッシュフローをベースに中期的には回復する見通しです。

03

2027年3月期第1四半期の業績動向

- 最後に直近の業績動向について簡単にご説明いたします。

◆ 2027年3月期第1四半期業績実績

(単位：億円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2026年3月期1Q	225	5	6	4
2027年3月期1Q	231	5	9	5

◆ 2027年3月期第1四半期受注高

(単位：億円)

	計画	実績
2026年3月期1Q	325	270
2027年3月期1Q	281	332

27

・2027年3月期第1四半期は、売上高は231億円で前期比+2.5%の増収、営業利益は5億円で同+6.5%の増益、経常利益は9億円で同+45.1%の増益、当期利益は5億円で同+23.2%の増益となりました。

・1Qの受注高については、332億円となり、前年同期の受注高270億円と比較して+23.0%、計画比では+18.1%の増加となりました。

・これは、前年同期の受注は証印事業において一部期ズレの影響があった一方、当期は景況感がやや回復した中華圏のオフセット印刷機、並びに南アジアで証券印刷機の受注が対前年同期・対計画比両方で上振れ、良いスタートを切る事が出来ています。

以上までを当社のご説明と致しまして、最後に結びとご挨拶をさせていただければと存じます。最近では当社に投資いただける個人投資家の皆様も、数年前と比べれば1.5から2倍の規模となりまして、投資家の皆様の温かい応援をひしひしと感じているところで御座います。投資家の皆様のご期待に背く事の無いよう、しっかりと経営してまいりたいと存じますので、投資家皆様におかれましては、引き続き末永い・温かい応援の程を、何卒宜しくお願い申し上げます。

以上で、CFO 橋本からの説明とさせていただきます。長時間に渡り、ご静聴有難う御座いました。



※当資料に含まれている業績予想等は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。
※ 当資料では、表示未満単位を四捨五入して表示しており、内訳と合計が一致しない場合があります。