

CREATION
with

Cominix

2024年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2023.11.24

株式会社Cominix
証券コード 3173

1 会社概要と事業概要 P.4～

2 2024年3月期 第2四半期 業績ハイライト P.10～

3 2024年3月期 今後の見通し P.16～

4 新中長期経営計画の進捗状況 P.18～

1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2024年3月期 第2四半期 業績ハイライト

P.10～

3 2024年3月期 今後の見通し

P.16～

4 新中長期経営計画の進捗状況

P.18～

1. Cominix 会社概要

会社名	株式会社Cominix (Cominix Co.,Ltd.)
代表者	柳川 重昌 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	大阪府中央区南本町1丁目8-14 JRE堺筋本町ビル
資本金	3億5,019万円 (2023年3月末現在)
連結売上高	288億円 (2023年3月期)
決算期	3月
従業員数	連結:478名、単体:194名 (2023年9月末現在)

2. Cominix 事業概要

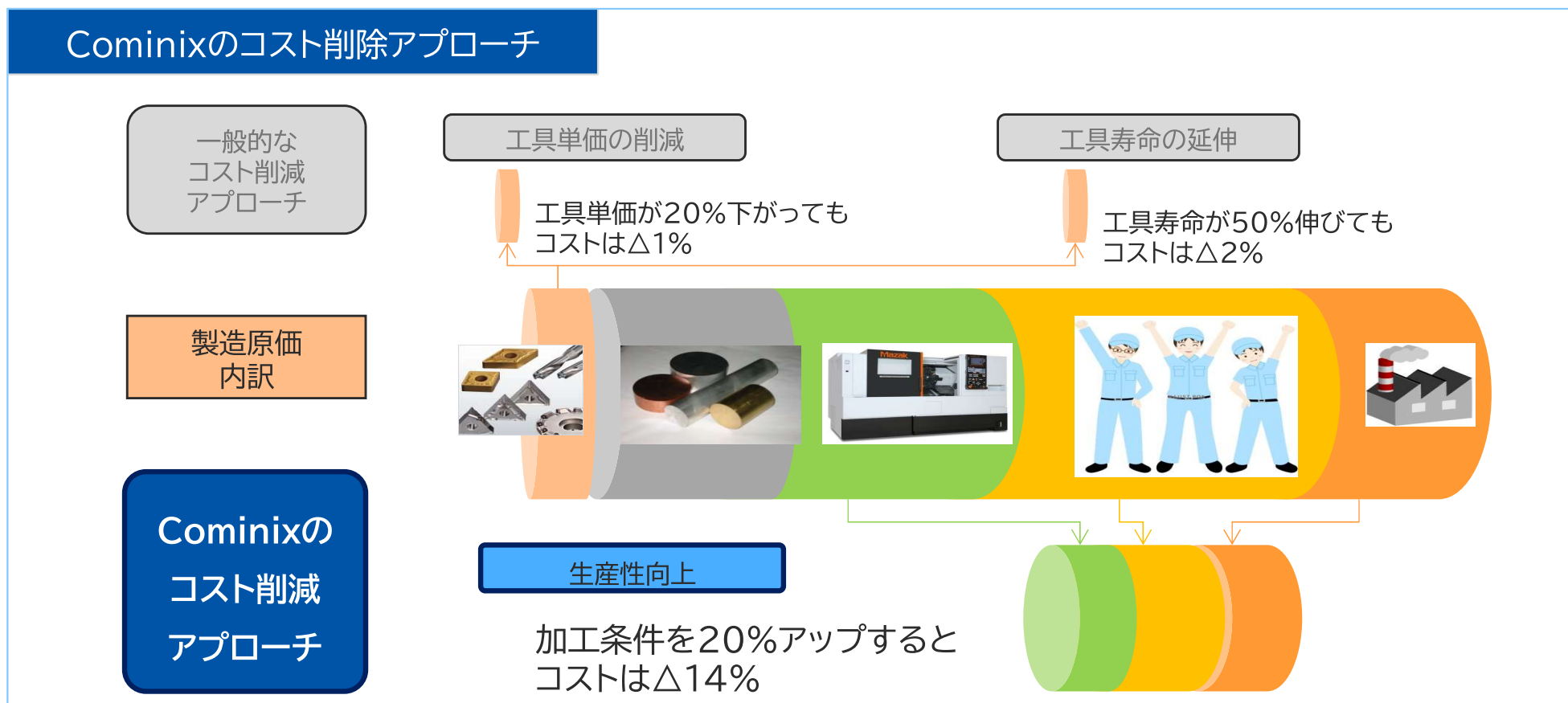
- 当社は、「生産性向上に貢献する高度専門商社」を基本方針として掲げており、
切削工具を主たる取扱商品としている(超硬工具の世界市場は約1.2兆円 うち日本は約0.4兆円)



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

2. 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



3. 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

切削工具事業

自動車エンジン部品などの金属加工業者への超硬切削工具及び特殊鋼切削工具の販売を中心に、その他、保持工具、測定機器、工作機械等を販売

販売体制として、創業当時より直販部門と卸部門の2部門体制を敷く



セグメント売上高

164億円

耐摩工具事業

主にビールやジュース等の飲料容器缶業者向けに製罐工具や、化学繊維、自動車や通信機器、半導体など様々な業界の国内製造業者へ耐摩工具を販売

また、製紙・環境リサイクル業界等への破碎刃、電池業界への金型及び消耗部品、製袋機メーカーへの刃型の販売も行う



セグメント売上高

25億円

海外事業

当社並びに海外子会社において、中国やタイ、フィリピン、インドネシア、ベトナム、インド、メキシコ、アメリカなどの海外顧客向けに切削工具、耐摩工具、鉋物資源等を販売



セグメント売上高

73億円

光製品事業

半導体、液晶、太陽電池向けの検査装置への搭載用として、外観検査装置製造を行う業界等にむけて光学部品、光源装置、照明用光ファイバーを販売



セグメント売上高

17億円

eコマース事業

子会社のさくさく株式会社においてインターネットでの切削工具等の販売を行う「さくさくEC」を展開 eコマースを利用した切削工具等を販売



その他事業

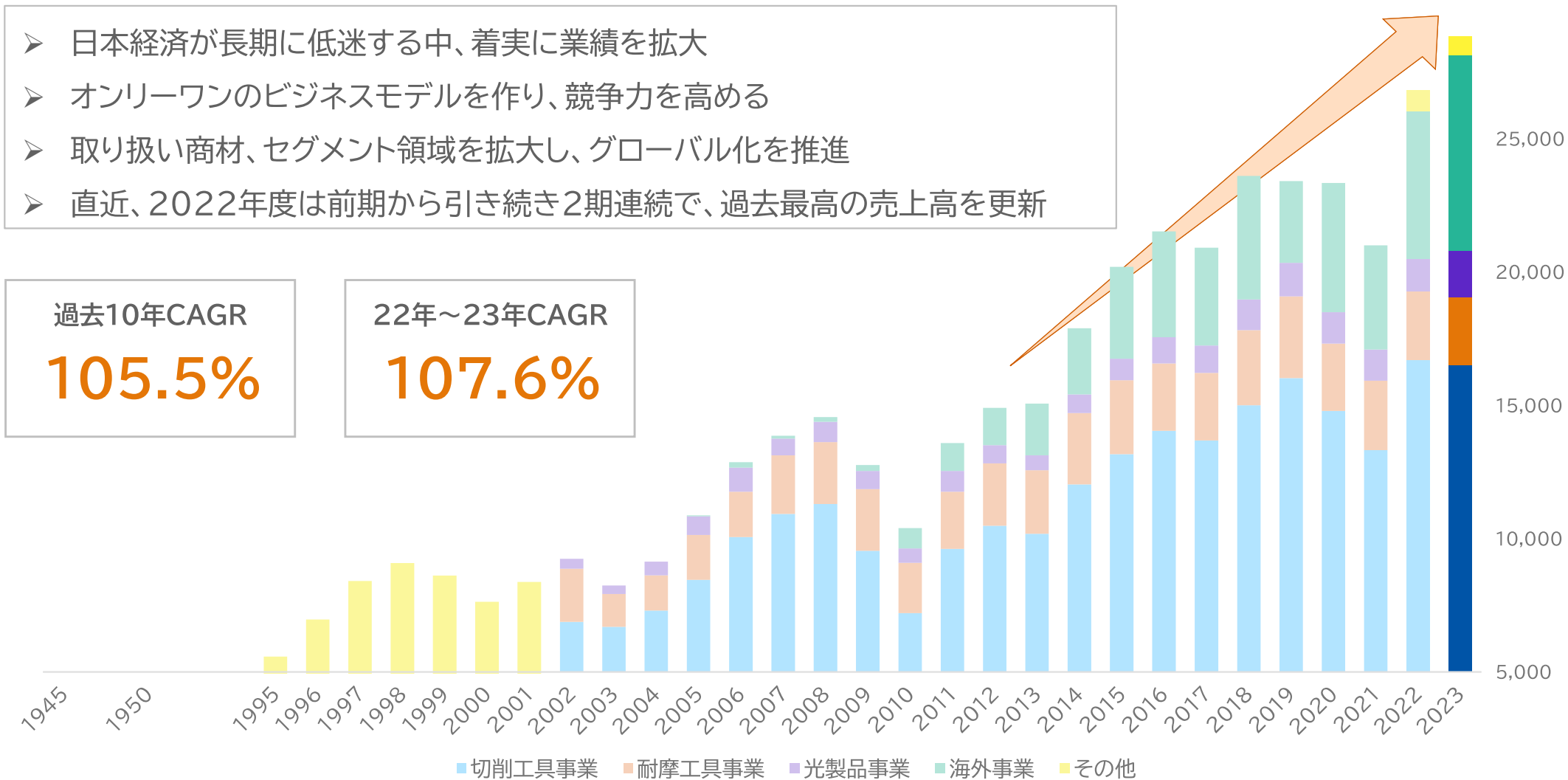
報告セグメントに含まれない事業セグメントとして、株式会社川野辺製作所において切削工具等を製造・販売

・記載のセグメント売上高は、2023年3月期の連結売上高を記載
 ・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

4. 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
- 直近、2022年度は前期から引き続き2期連続で、過去最高の売上高を更新



1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2024年3月期 第2四半期 業績ハイライト

P.10～

3 2024年3月期 今後の見通し

P.16～

4 新中長期経営計画の進捗状況

P.18～

1. 2024年3月期 第2四半期 連結業績概要

(1) 業績サマリー

- 海外事業において、主要進出国である中国における急速な経済の失速を主要因として売上高・利益が低調に推移
- 切削工具事業、光製品事業では、中国経済低迷やEV化に伴う開発案件減少の影響等に伴い売上高・利益が低調に推移
- 人件費のベースアップ・職場環境の改善等、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増加傾向

単位:百万円	23/3期 2Q実績 (前年同期)	24/3期 2Q実績 (第2四半期累計)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	14,173	13,943	▲ 231	▲ 1.6%
売上原価	11,140	10,926	▲ 215	▲ 1.9%
売上総利益	3,033	3,017	▲ 16	▲ 0.5%
販管費	2,596	2,768	+171	+6.6%
営業利益	436	249	▲ 187	▲ 42.9%
営業外収益	178	111	▲ 67	▲ 37.5%
営業外費用	24	31	+7	+32.2%
経常利益	590	329	▲ 262	▲ 44.2%
税引前当期純利益	635	324	▲ 312	▲ 49.0%
当期純利益	423	183	▲ 240	▲ 56.5%

1. 2024年3月期 第2四半期 連結業績概要

(2) セグメント別業績

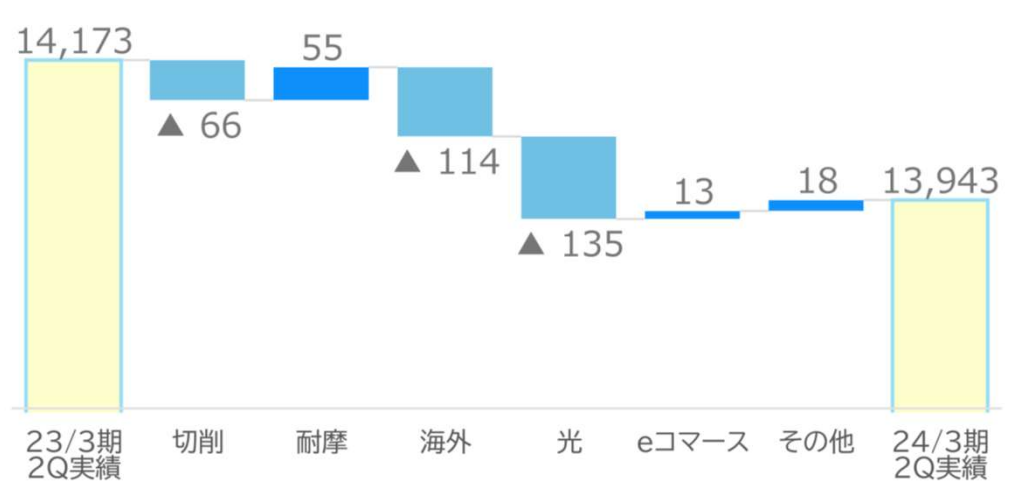
単位:百万円	23/3期 2Q実績 (前年同期)	24/3期 2Q実績 (第2四半期累計)	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	14,173	13,943	▲ 231	▲ 1.6%
切削工具事業	8,214	8,148	▲ 66	▲ 0.8%
耐摩工具事業	1,296	1,350	+ 54	+ 4.2%
海外事業	3,432	3,318	▲ 115	▲ 3.3%
光製品事業	868	733	▲ 136	▲ 15.6%
eコマース事業	7	20	+ 13	+187.9%
その他	355	373	+ 18	+ 5.1%
セグメント利益	436	249	▲ 187	▲ 42.8%
切削工具事業	124	59	▲66	▲ 51.9%
耐摩工具事業	56	104	+ 47	+ 84.7%
海外事業	207	61	▲ 146	▲ 70.3%
光製品事業	84	33	▲ 51	▲ 60.0%
eコマース事業	▲ 46	▲35	+ 11	—
その他・調整額	10	24	+ 15	+ 166.7%

1. 2024年3月期 第2四半期 連結業績概要

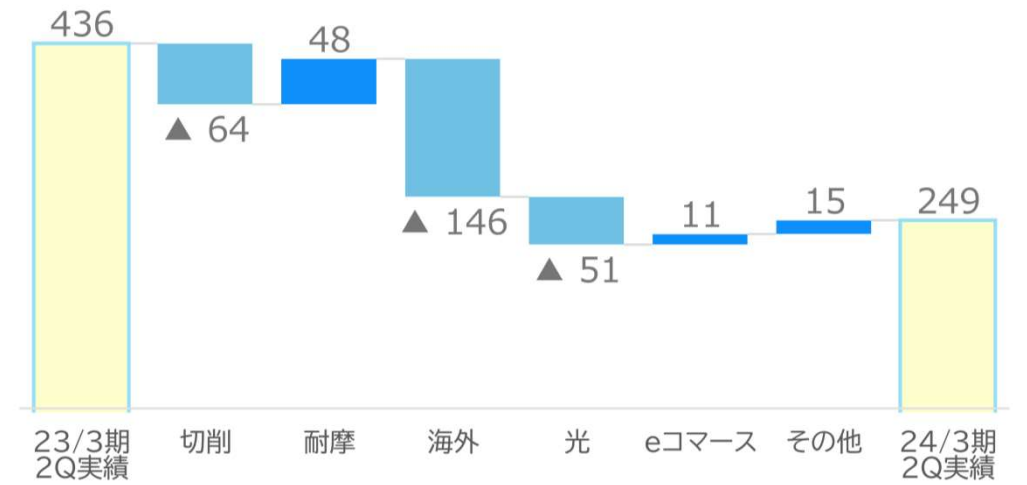
(3) セグメント別概況・増減グラフ

A	切削工具事業	主要販売先である自動車業界において、車載半導体不足の状況は緩和し、生産の回復は見られたものの、中国向け輸出を主体とする顧客への販売が低迷し減収減益
	耐摩工具事業	主要販売先である製罐メーカー向けへの販売が好調に推移し、成長分野であるEV関連、特にバッテリー関連の受注獲得や新規の外注加工先との取り組みを積極的に展開し、増収増益
B	海外事業	世界的な景気減速の状況下において、成長拡大が期待できるインドなど一部の進出国で受注が好調に推移したものの、当社の主要進出国である中国の経済下振れの影響を吸収するには至らず減収減益
	光製品事業	世界的な半導体不足の状況は緩和されつつあるものの、電機・半導体業界の低迷や主要顧客の中国向け需要減の影響を受け、売上が低迷し減収減益
	Eコマース事業	切削工具のプロサイトとして他社ECサイトとの差別化に注力し、取り扱い商品の充実、SNS等を利用した各種プロモーション等、業績拡大に向けての基盤づくりを積極的に展開。増収増益ではあるが、現在は基盤づくりのフェーズ

売上高の増減 【単位:百万円】



営業利益の増減 【単位:百万円】

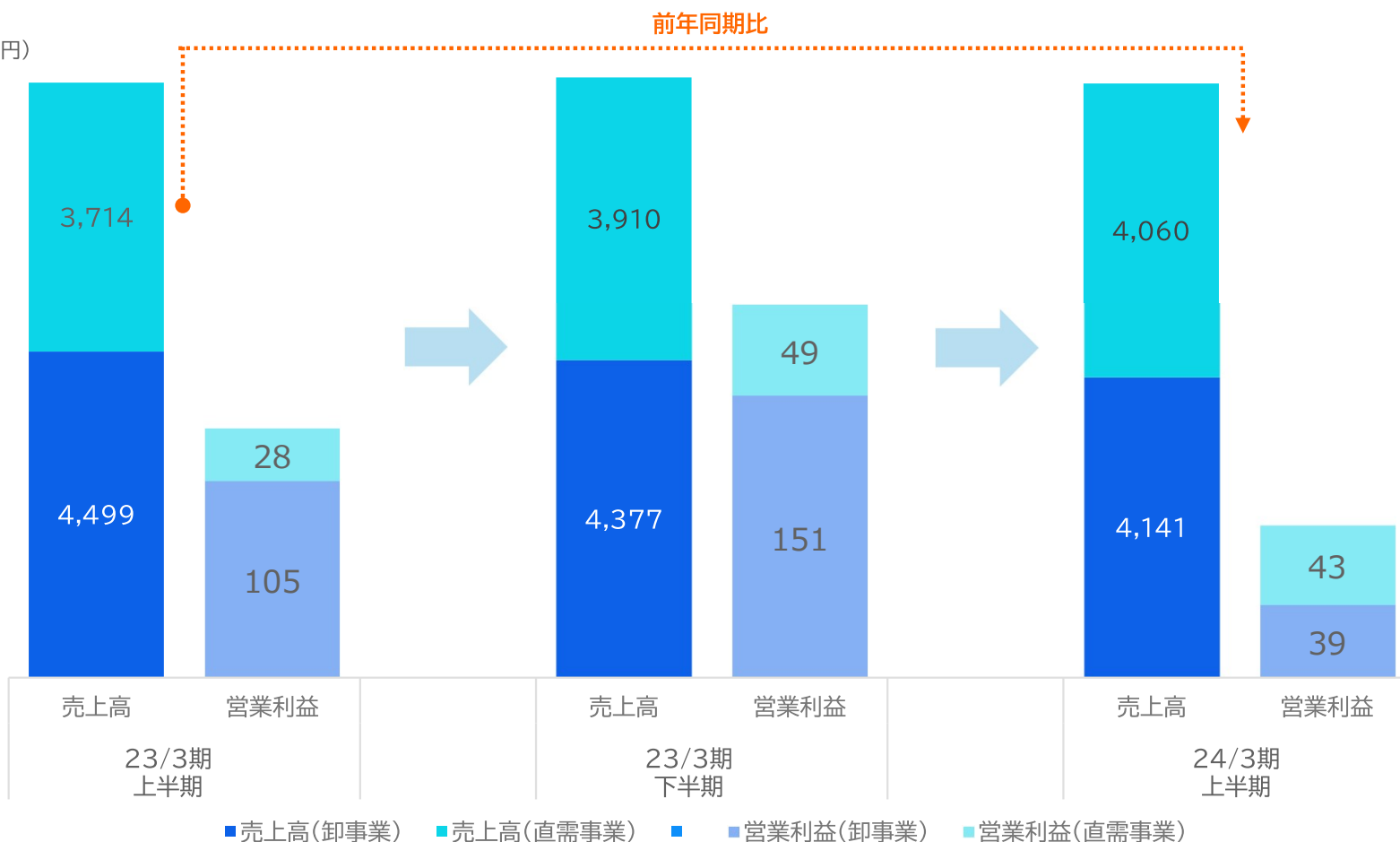


1. 2024年3月期 第2四半期 連結業績概要

(3-A) 切削工具セグメント・業績ハイライト

- 卸事業は、経済活動の持ち直し鈍化の市況環境を受け、売上高・営業利益ともに低迷
- 直需事業は、当年度より設立した機械販売部の推進による設備関連の受注拡大等により業績伸長

(単位:百万円)



卸事業 売上高
前年同期比

▲ 8.0%

直需事業 売上高
前年同期比

+ 9.3%

卸事業 営業利益
前年同期比

▲ 63.1%

直需事業 営業利益
前年同期比

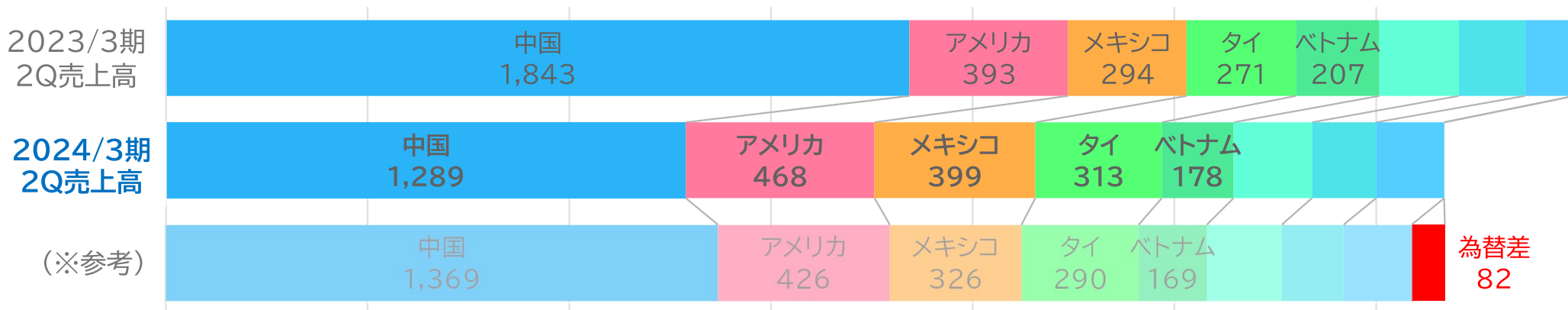
+ 51.1%

1. 2024年3月期 第2四半期 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・タイなどにおいて業績伸長

(単位:百万円)



(※参考)前期と同レートで日本円に換算した場合の2024年3月期2Q売上高を記載。為替差による押し上げ効果は約82百万

中国

上海ロックダウンからの回復基調にあるもののEV化で中国メーカーが台頭し競争激化の状況下となる。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、現時点では全体の売上をカバーするに至らず

アメリカ

EVバッテリー向けの工具の受注を中心に、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、営業人員の強化等にも注力し、売上・利益ともに堅調に推移

メキシコ

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となる。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

タイ

タイの自動車生産台数等のマクロ指標は若干の回復基調。当社の主要取引先の製罐メーカーの設備投資案件の増加など一部需要回復により、売上・利益ともに微増

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、日系自動車メーカーの減産も影響し、売上・利益ともに微減

1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2024年3月期 第2四半期 業績ハイライト

P.10～

3 2024年3月期 今後の見通し

P.16～

4 新中長期経営計画の進捗状況

P.18～

1. 2024年3月期 今後の見通し

- 当期は2023年3月期より開始している新中長期経営計画の2年目となる
- 2年目も継続して、「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推進
- 上半期実績は、上半期計画値に対して**売上高 88.7%、営業利益 48.3%**の進捗状況
- 連結業績予想について、2023年5月10日時点の公表数値から変更なし
- 切削工具事業においては、重点顧客の深耕による設備関連の受注回復等に伴い、下半期にむけて回復基調
- 海外事業においては、北米の日系自動車メーカーの生産回復等に伴い、受注増が見込まれる

単位:百万円	23/3期 実績	24/3期 計画	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	28,853	31,500	+2,647	+9.2%
営業利益	948	1,150	+202	+21.3%
経常利益	1,061	1,110	+49	+5.2%
当期純利益	742	762	+20	2.6%
ROE	10.7%	11.0%	+0.3pt	2.8%

1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2024年3月期 第2四半期 業績ハイライト

P.10～

3 2024年3月期 今後の見通し

P.16～

4 新中長期経営計画の進捗状況

P.18～

1-1.2024年3月期・2年目の進捗（事業環境の状況）

➤ 主要進出国である中国の不況状況の見通し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市場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

- ✓ 主要販売先である自動車業界では回復傾向なものスピードは鈍化、。
- ✓ 中長期的には、業界の淘汰が進み、当社を取り巻くM&A市場が活発化
- ✓ EV・半導体関連の投資拡大も期待され、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

<2024年3月期>
2年目



<今後の見通し>
3年目以降



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。
- ✓ 中長期的には、主力分野である画像処理システム市場は成長が継続



海外事業

- ✓ 海外事業の主要国である中国の不況が大きく影響。不況状況は長期化し、回復の見通しは不明。
- ✓ 北米を中心にEV関連の設備投資需要拡大。グローバルで為替が業績に寄与



1-2. 2024年3月期・2年目の進捗(戦略骨子サマリー)

新中期経営計画 5つの戦略骨子

2024年3月期2Qの進捗状況

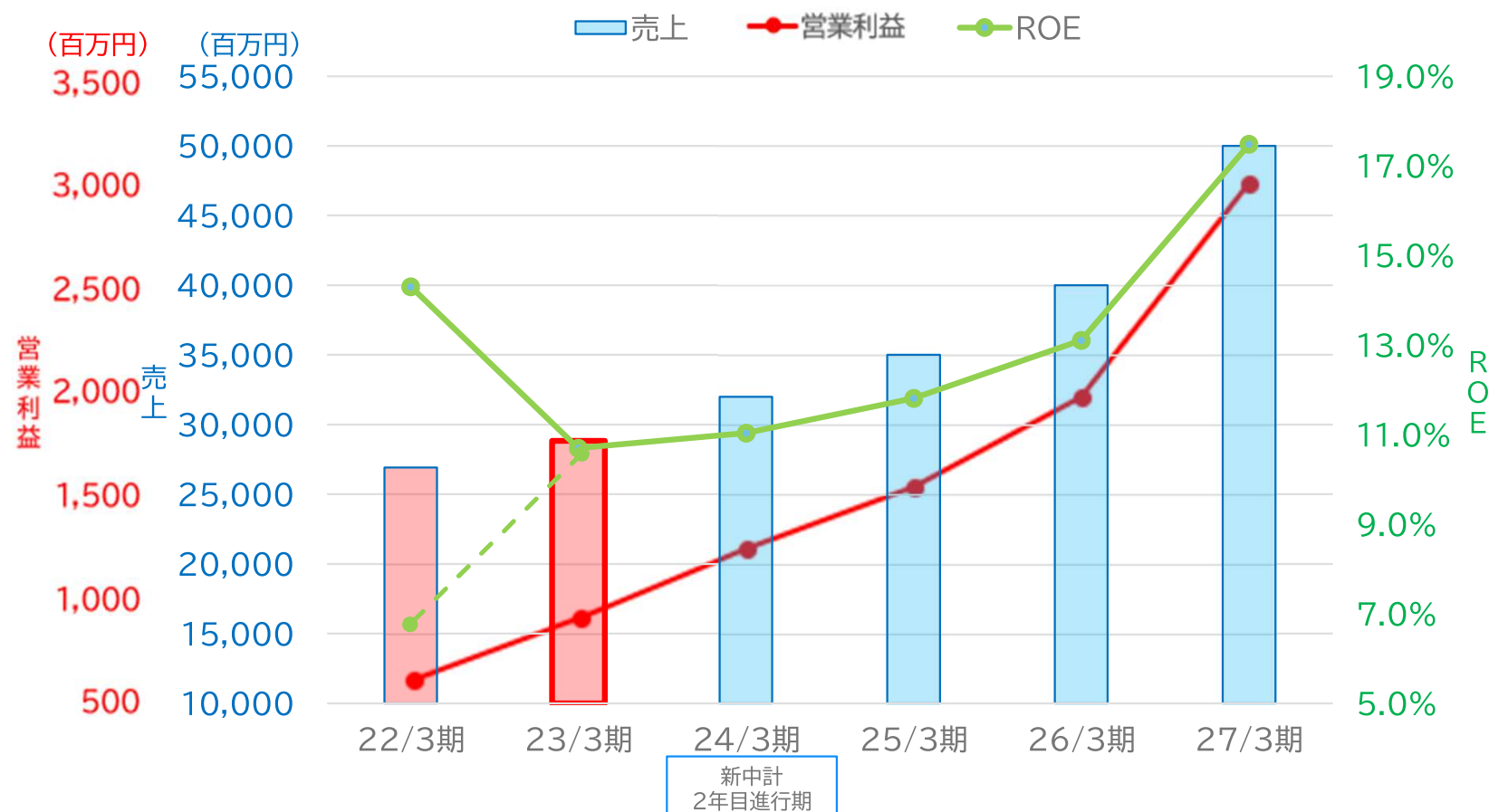
1.M&A・海外マーケット等への戦略投資加速	△	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 引き続きM&Aグロースを積極的に追求。既存事業との商材・チャンネル展開と親和性の高い周辺領域を中心に探究を継続 ➤ 既北米を中心としたEV市場の開拓を加速化
2.新領域・成長分野への積極展開	○	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 工作機械メーカーとの協業体制を構築し、社内で専門部署「機械販売部」を立ち上げ。工作機械など機械加工に係る需要を一気通貫で受注する体制を構築 ➤ EV市場開拓及びサステナビリティ商材探索の部門横断PJを年間を通じて推進。新たな外注加工先を模索中。
3.収益性向上・強靱な財務体質の実現	◎	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 収益性改善PJとして標準品在庫の適正化を進めるなど、CCC改善に向けた体制を構築・推進し、CCCの改善を実現 ➤ ECシステムの改善施策を実行し、EC利用率向上に寄与
4.人材戦略・働き方改革・DXの推進	○	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 部門横断のDX推進チームを組成し、IT人材の育成を推進 ➤ 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
5.サステナビリティ経営の推進 IR・ガバナンスの強化	○	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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

中長期計画の基本方針「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
2年目以降も、さらなる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. 2024年3月期・2年目の進捗(中期業績目標)

- 現時点では、中期業績目標数値に変更は無し
- 最終年度(2027/3期)の連結売上高500億円、営業利益30億円の達成を目指す



(※) 本計画における目標数値と2023年5月10日公表「2023年3月期決算短信」公表の連結業績予想数値は乖離がございます
決算短信の業績予想数値はオーガニックグロースをベースに作成しておりM&A等の予想を含んでおりません

(※) 22/3期は、旧本社ビルの土地・建物の売却益665百万円を特別利益に計上しており、当該利益を控除したROEは約7%

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)

- 75期(中長期計画 2年目)も、M&A・海外マーケット等への戦略投資を従来通り追求
- 当年度に立ち上げた「機械販売部」など、既存事業と親和性の高い周辺領域を中心に探究

TOPICS1

切削工具のシェア拡大を目指した周辺領域の開拓

切削工具事業のシェア拡大を目指し、自立成長に加えて、シナジーを期待できる周辺領域を中心にM&Aグロースを探索。商材やチャネル展開でクロスセルを実現し、大幅な売上シナジーの創出を期待

TOPICS2

北米でのマーケット開拓を加速化

74期は北米を中心にEV関連の顧客開拓を加速化。切削工具に加え、工作機械をはじめとする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等、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

戦略骨子1. M&A・海外マーケット等への戦略投資加速)

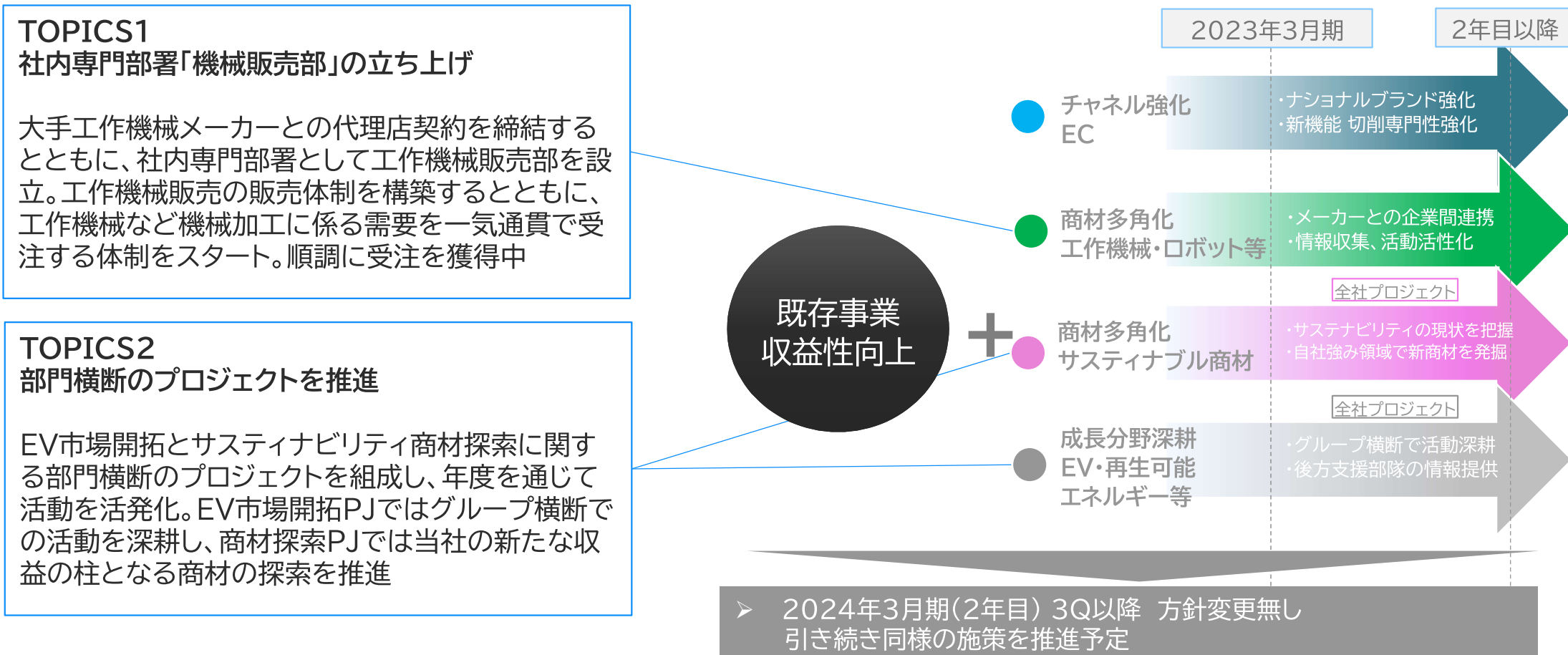


- 2024年3月期(2年目)3Q以降 方針変更無し
引き続き同様の施策を推進予定

2-2.個別戦略の進捗（新領域・成長分野への積極展開）

- 75期(中長期計画 2年目)は、新領域・成長分野への積極展開にむけての新体制をスタート
- 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



2-3.個別戦略の進捗（収益性向上・強靱な財務体質の実現）

- 75期(中長期計画 2年目)も、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

標準品在庫の適正化への取組みを推進

CCC改善に向けた取組みとして、当社のビジネスモデルに合った標準在庫の適正化の取組みを推進するなど財務体質改善に向けた社内体制を整備

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. 商品粗利率の改善による収益性向上
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. WEB注文比率向上・コールセンター化・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. 利益に応じた安定的な株主還元
4. 機動的な資本政策の実施

- 2024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）

- 75期(中長期計画 2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

TOPICS1
部門横断のDX推進チームを組成

部門横断のDX推進チームを組成し、DXロードマップを策定。中長期的な視座でのデジタル化対応、IT人材の育成を推進にむけた体制を構築

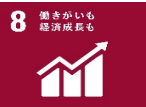


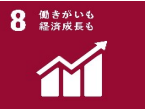

TOPICS2
キャリア人材の採用を活発化

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

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	人事制度の再構築	 
	キャリアパス・キャリアプランの構築	
	採用の変革	
働き方改革	プロフェッショナル人材の育成	 
	女性活躍の推進	
DXへの取組み	多様人材の活躍推進	
	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	

- 2024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）

- 75期は、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
- 引き続き、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

戦略骨子5. Cominixグループの目指すサステナビリティ経営

サステナビリティ経営の実現(当社の持続的な成長と繁栄の実現)

中長期経営計画(FY74-FY78)の実現

1. M&A・海外マーケットへの戦略投資加速
2. 新領域・成長分野への積極展開

3. 収益力向上・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

マテリアリティ(重要課題)

- 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(有効利用)
- 脱炭素社会実現への貢献 etc

- 多様な価値観の受容
- 生産性向上に資する多様な人材の育成、人材への投資 etc

- コーポレートガバナンスコードの対応充実
- コンプライアンスの強化 etc

パーパス(存在意義)

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。

TOPICS1 パーパスの浸透活動に注力

策定したCominixグループのパーパスの社内/社外の浸透活動に注力。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 CGコード対応の継続実施

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行性評価の実施など、CGコード対応施策を継続して実施している。

2-6.個別戦略の進捗（IRの強化）

- 75期は、HPリニューアル(サステナビリティページの追加)を実施
- 引き続き、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 (2023年4月期2Qまで)	当社の対応 (2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追加)	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	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)	年2回のMTGを継続に加えて、 プラスα(四半期に1回)のmtg実施	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）

- 75期は、外部機関を利用した取締役会の実行性評価を実施
- 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 (2024年3月期2Qまで)	当社の対応 (2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)	—	 16 平和と公正を すべての人に
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)	—	

Cominix



本資料に掲載されている計画、見通しの内容については、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大阪府中央区南本町1-8-14JRE堺筋本町ビル
TEL 06-7663-8323 / FAX 06-7663-8228