



資本コストや株価を意識した  
経営の実現に向けた対応  
並びに中期経営計画修正について

2023年12月27日

巴工業株式会社

代表取締役社長 玉井 章友

# 現行の中期経営計画の達成状況



- 中期経営計画 初年度に最終目標をほぼ達成

(金額単位:百万円)

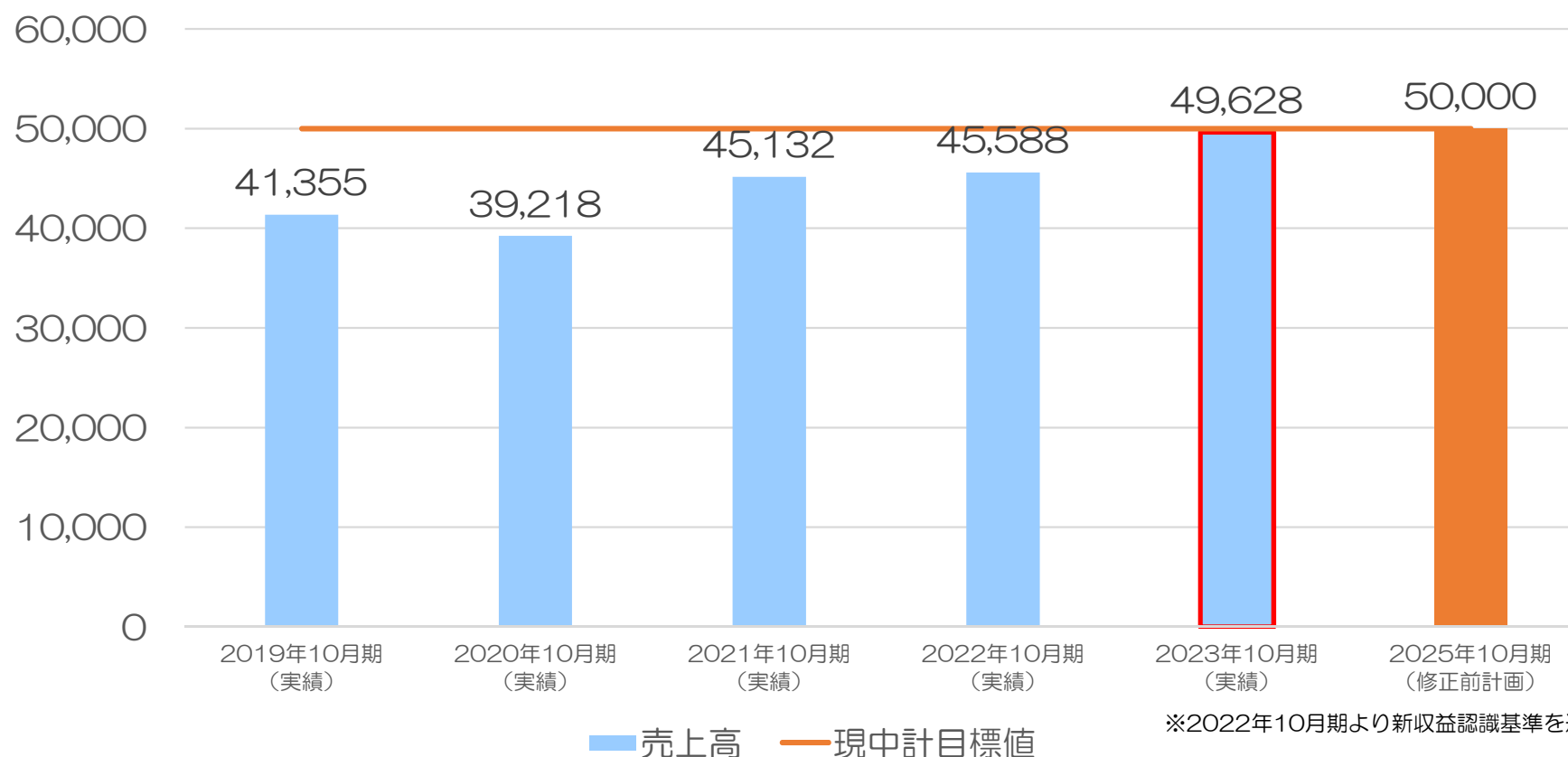
	2023年10月期 中期経営計画 初年度実績	2025年10月期 中期経営計画 最終目標
売上高	49,628	50,000
営業利益	4,048	4,000
経常利益	4,115	4,000
当期純利益	2,733	2,800
ROE (%)	7.7	7.6



# 業績推移（売上高）

- 連結売上高は順調に伸長しており、中期経営計画最終目標を初年度にほぼ達成

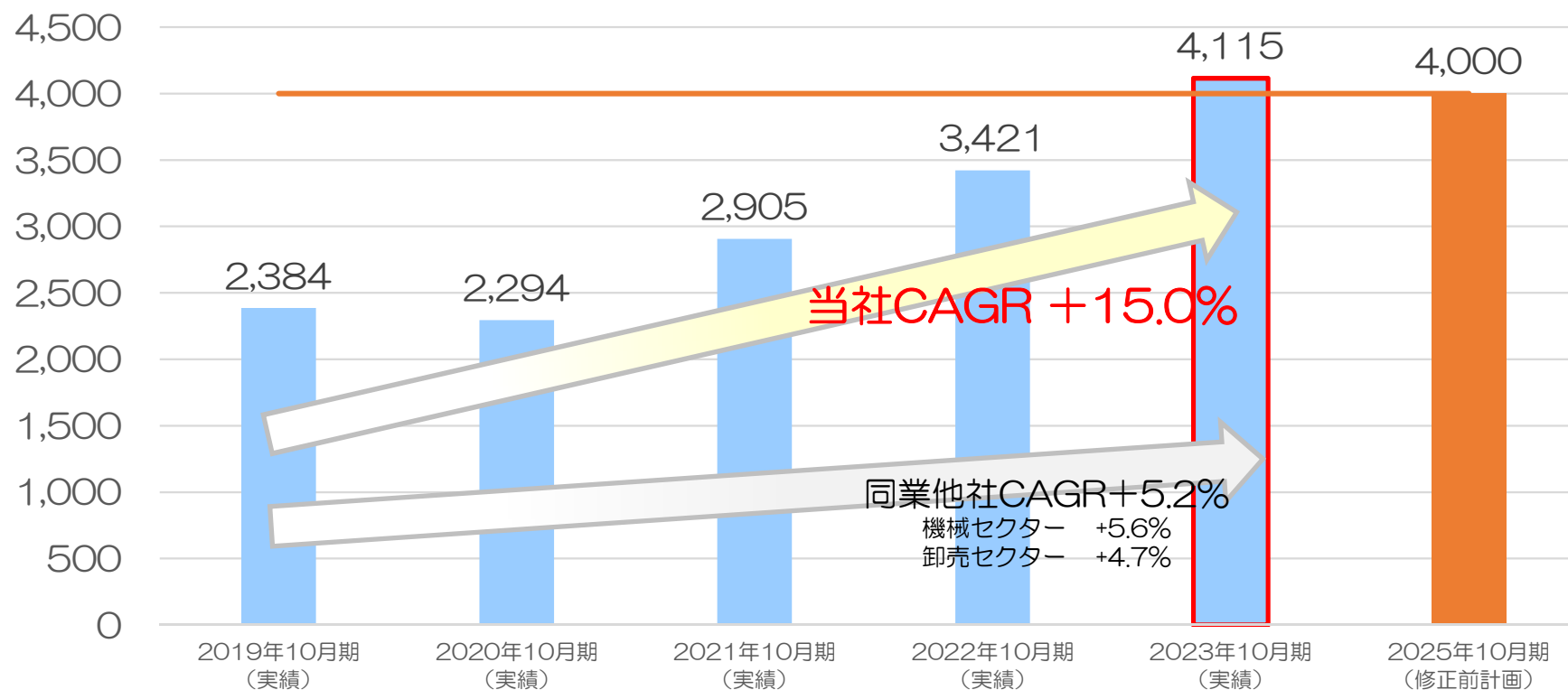
連結売上高の推移（金額単位：百万円）



# 業績推移（経常利益）

- 連結経常利益のCAGR(年平均成長率)は同業他社を上回る実績を示しており、中期経営計画最終目標を初年度に達成

連結経常利益の推移（金額単位：百万円）



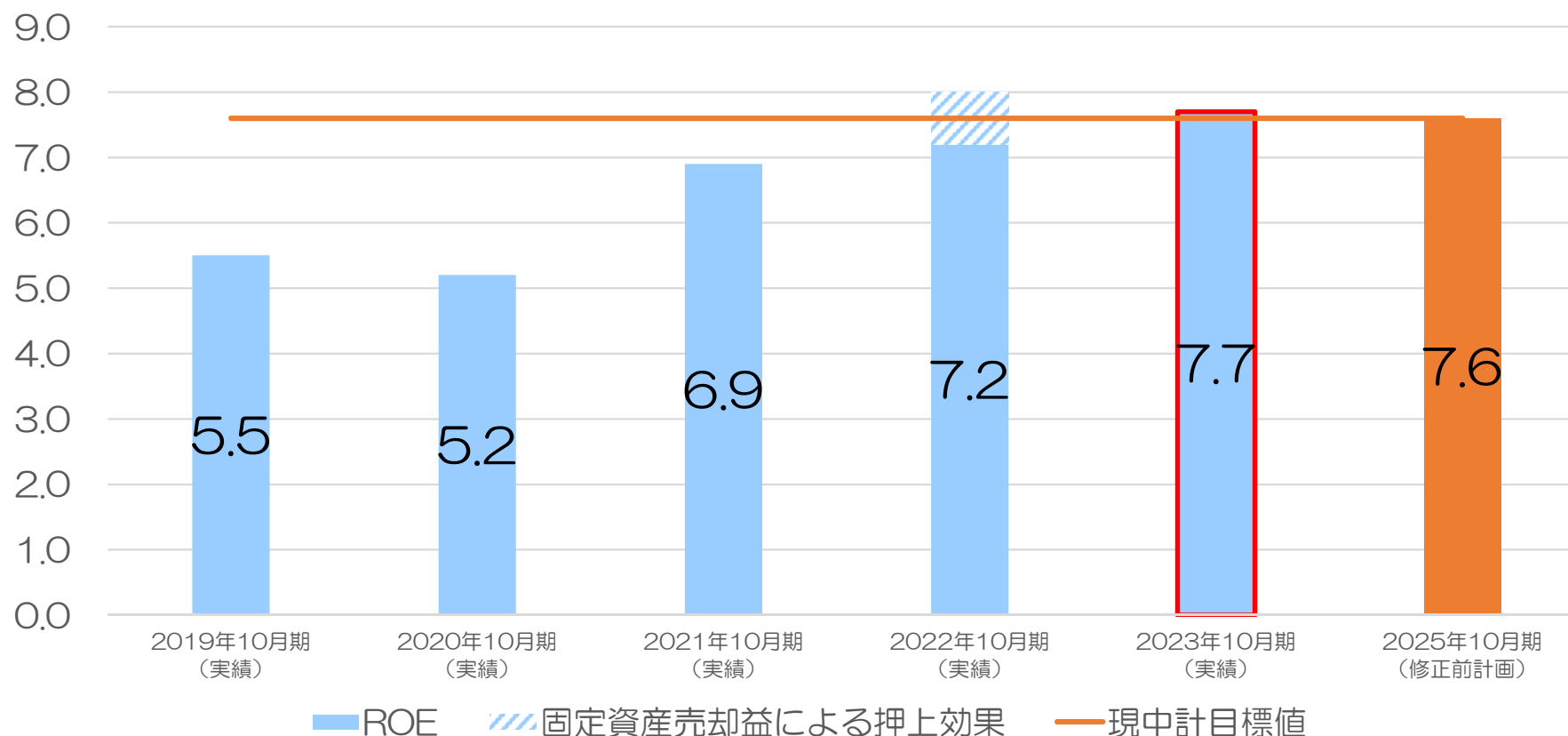
※同業他社CAGRは東証プライム上場企業の機械、卸売セクターにおける当社と同規模(売上高、時価総額)の会社の平均値

■ 経常利益 ■ 現中計目標値

# 業績推移（ROE：自己資本利益率）

- 業績の伸長に合わせてROEも向上しており、中期経営計画最終目標を初年度に達成

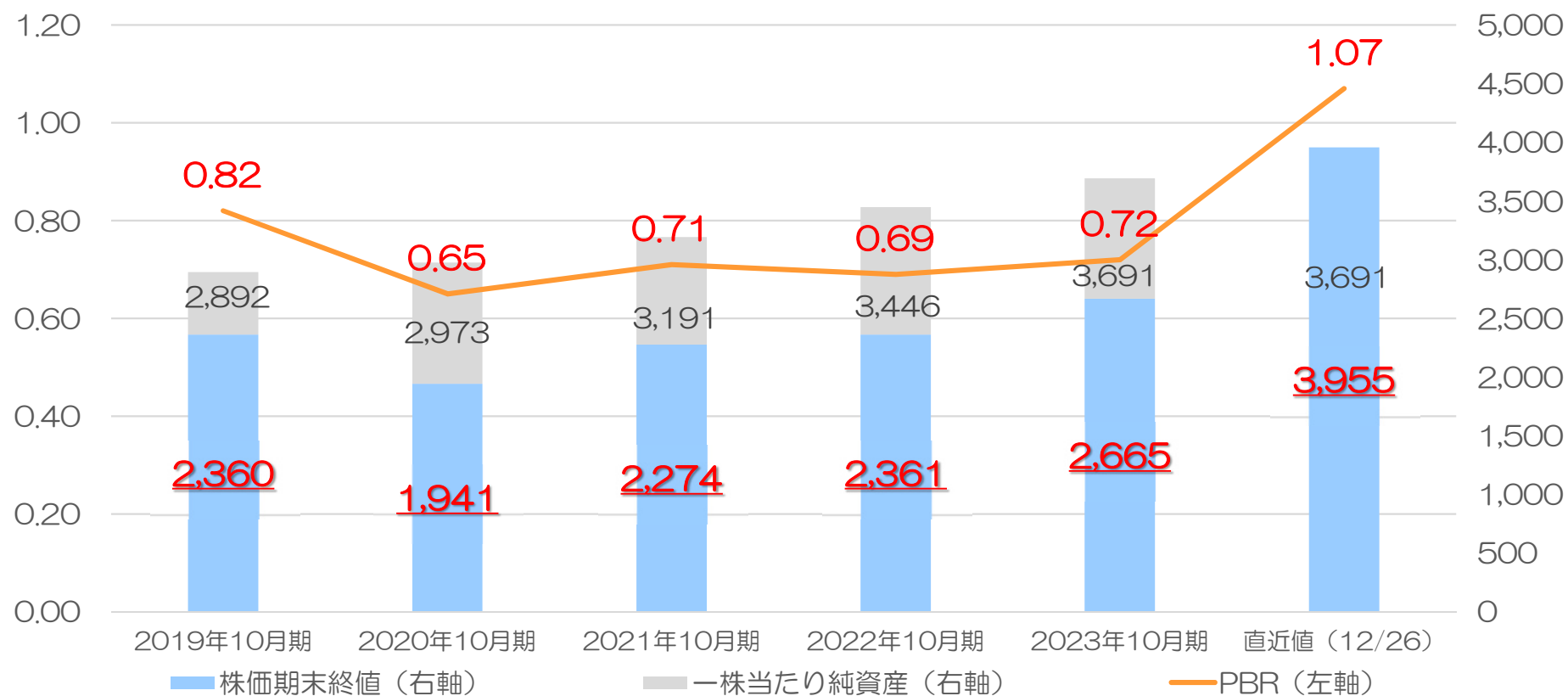
ROEの推移 単位：%



# 現状分析（PBR：株価純資産倍率）

- 業績は順調に推移し株価は上昇基調にあり、PBRも直近では一倍超を達成  
**PBR1倍超の水準を更に高め企業価値向上を目指す**

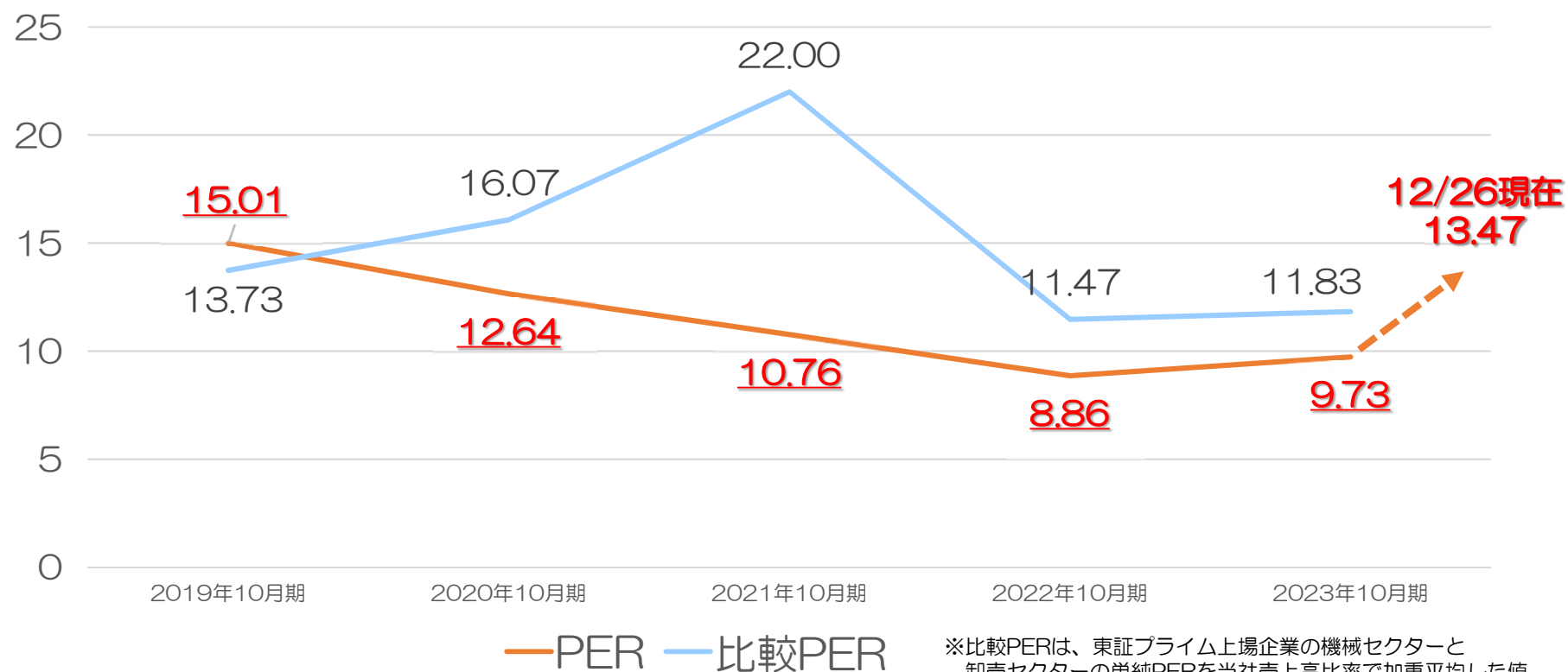
PBRの推移（単位：倍）と株価及び純資産の推移（単位：円）



# 現状分析（PER：株価収益率）

- PERは同業他社の平均を下回る状態が恒常化していたものの、直近値では平均を上回る

PERの推移（単位：倍）と同業他社PER※との比較



# 中期経営計画見直し

すでに最終年度の連結経常利益目標を達成していることを踏まえ、事業戦略をより積極的にブラッシュアップすることにより、最終年度の目標を上方修正し、ROE8%、PBR1倍超を目指します

		2023年10月期 (実績)	2024年10月期 (予想)	2025年10月期 (修正後計画)	2025年10月期 (修正前計画)
売上高 (百万円)	機 械	13,041	14,500	15,000	14,500
	化学品	36,587	37,300	39,000	35,500
	全 社	49,628	51,800	54,000	50,000
経常利益 (百万円)	全 社	<u>4,115</u>	<u>4,200</u>	<u>4,400</u>	<u>4,000</u>
当期純利益 (百万円)	全 社	2,733	2,930	3,100	2,800
ROE %	全 社	<u>7.7</u>	<u>7.8</u>	<u>8.0</u>	<u>7.6</u>
PBR 倍	全 社	0.72	0.89	1.00	—

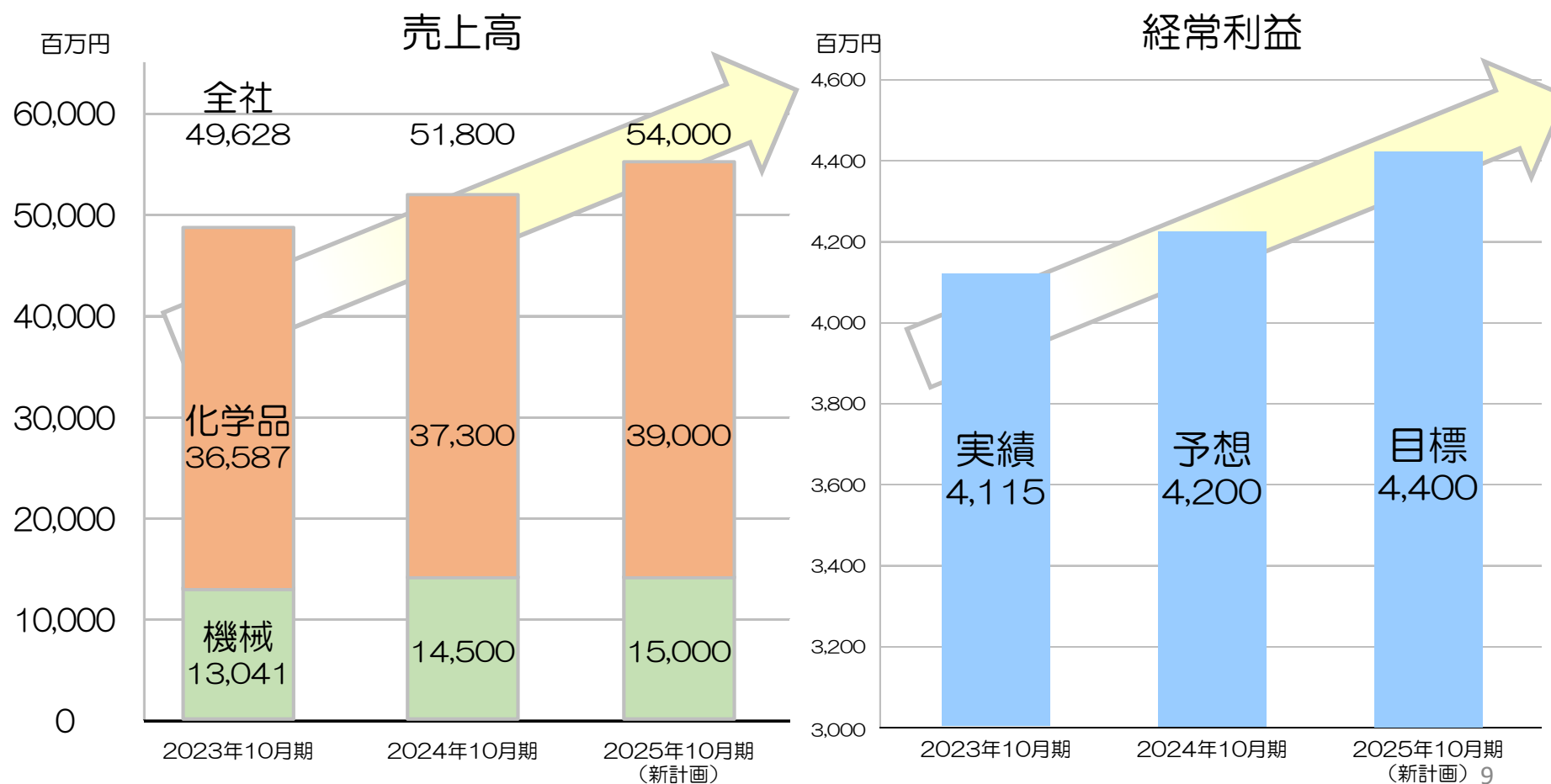




TOMOE

# 中期経営計画見直し

既存事業の強化を進めると共に、現行の中期経営計画で既に取り組んでいる重点施策に加えて、次ページ以降に御紹介する新たな重点施策(成長戦略)を着実に推進することにより、従来の目標であった売上高500億円を540億円へ、経常利益40億円を44億円へ上方修正し、将来にわたって更なる成長を目指します



# 今後の成長戦略（化学品事業の新たな重点施策）

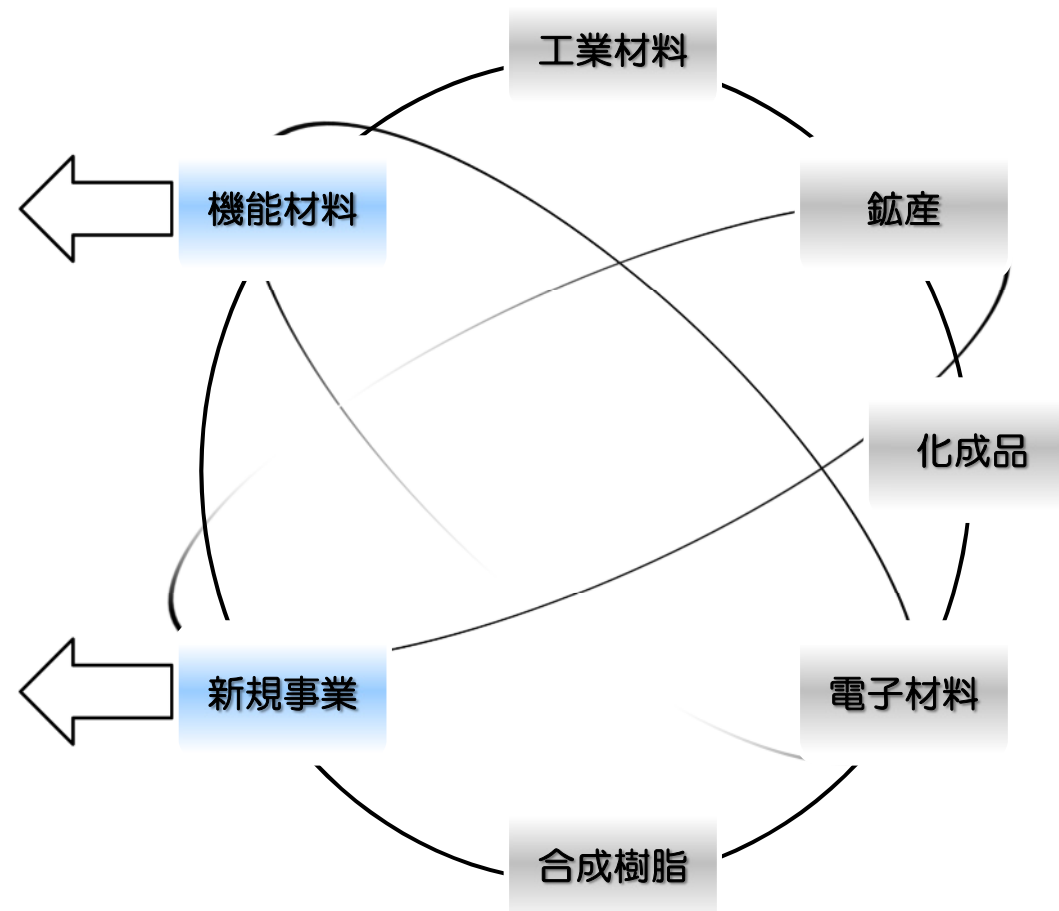
- 既存重点施策の強化に加えて、以下に示す成長戦略を着実に進めることにより現中計期間中を含め、将来に向けて更なる成長を目指します

## ①パワー半導体市場での商権確立

電気自動車等世界的需要が拡大するパワー半導体向け商材は業界全体で品不足が予想され、当社はこれに対応するため市場ニーズに合致する商材を開拓・調達し、顧客への安定供給を目指します。

## ②新規事業の立ち上げ

**※新たな取り組み**  
サステナビリティを重視し、これまでの工業製品向け以外としてライフサイエンス分野の開拓・発掘に取り組み、早期に立ち上げます。



# 今後の成長戦略（機械事業の新たな重点施策-1）



## ①海外展開の拡大

米国、中国に次いでインド、東南アジアでの拠点展開を加速することにより、主要な市場をカバーする販売ネットワークを構築し営業力強化を図ります。

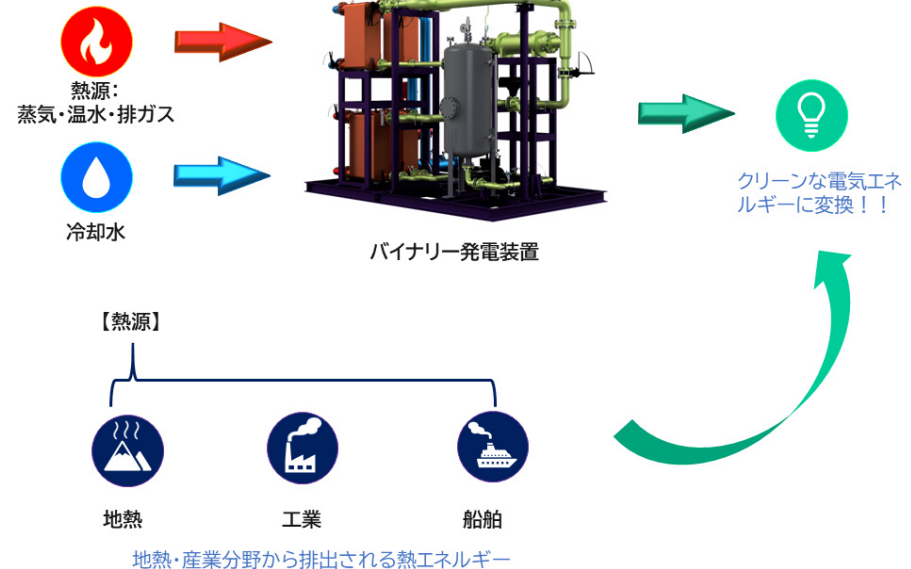
併せて、各拠点がカバーする国・地域からの原材料調達ルートを拡大し調達コストの最適化を進めます。

# 今後の成長戦略（機械事業の新たな重点施策-2）



## ②バイナリー発電装置の販売開始

機械事業の第二の柱にすべく、  
実証実験中のバイナリー発電装置の  
販売を開始します。



## ③第三の柱となる新規製商品の海外調達強化

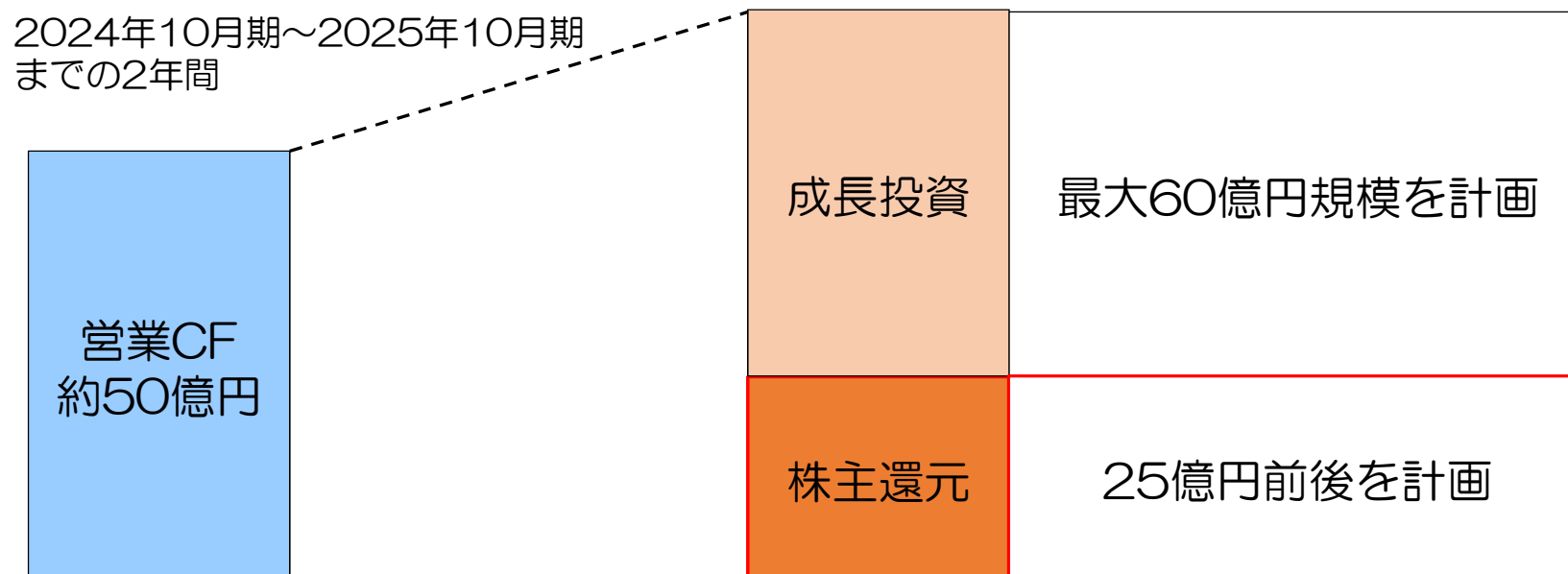
### ※新たな取り組み

遠心分離機、バイナリー発電装置に次ぐ  
機械製造販売事業における第三の柱を確立  
すべく、優れた海外製商品を探求し、  
販売権の早期確保と同時にマーケティング  
を行い、市場の需要に対応します。

# 資本効率の向上とキャッシュアロケーション



事業ポートフォリオの見直しを随時行い、資本効率の向上を進めると共に、現在保有するキャッシュに加えて今後獲得するキャッシュを成長投資と株主還元に最適かつ戦略的に配分することにより、企業価値の向上を図ります



- 成長投資として最大60億円規模を計画
- 株主還元は配当を中心に25億円前後を計画
- 投資方針は資本効率を重視し、資本コストを上回るリターンを最低必須条件とする

# 株主還元強化



## 配当方針の見直し

### 【新配当方針】

健全な財務体質の維持を図りつつ、中長期的な業績見通しや事業戦略等を総合的に勘案した上で、配当性向40%以上を目標として安定的な配当を実施します

23/10配当	中間	期末予想	年間予想
旧方針	40円	40円	80円
新配当方針	40円	70円	110円
差異	0円	+30円	+30円
24/10配当予想	60円	60円	120円

## 株主優待制度の見直し

株主の皆様に対する優待制度の見直しも併せて実施します

- 株式保有期間の条件追加  
(1年以上継続保有)
- 複数単元株保有者への優遇策導入  
(300株以上でワイン2本)

※詳細は2023年12月14日付「株主優待制度の変更に  
関するお知らせ」をご参照ください



## ● 「IR推進PT(プロジェクトチーム)」の発足

(2023年11月に社内に設置)

### <目的>

株主及び投資家の皆様との建設的な対話を促進するための体制整備

### <取り組み>

- 決算説明会、会社説明会の充実
- 株主及び投資家の皆様への能動的なアプローチ  
(IR・SRミーティング等)の活性化



# (参考) 既に取り組んでいる重点施策と 新たな重点施策の位置づけ



## 化学工業製品販売事業

- 海外事業の拡大推進
- 新たなサプライヤー発掘への注力
- 商材提供の積極的展開
  - ⇒「パワーデバイス市場での商権確立」を追加
- 新規事業の立ち上げ（新規追加）

## 機械製造販売事業

- 海外事業の拡大推進
  - ⇒東南アジア全体のネットワーク化構想を追加
- 採算性向上を目指したコストダウンの実現
- DXの推進
- バイナリー発電、マイクロ風力発電等の再生可能エネルギー分野への展開
  - ⇒バイナリー発電装置の販売開始
- 第三の柱となる新規製商品の海外調達強化（新規追加）

※赤文字：新たな重点施策