● COMINIX CO., LTD. — INVESTOR RELATIONS

東証スタンダード・証券コード３１７３

INVESTOR PRESENTATION · FY78 2Q

2027年3月期 第2四半期 決算説明会資料

切削工具の専門商社から、ものづくりの専門商社へ。

8th Anniversary Cominix

2026/11/13

Cominix PURPOSE

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。

株式会社Cominix

AGENDA

INDEX

01 **会社概要**

概要、事業拠点、沿革

02 **事業概要・ビジネスモデル**

生産性向上に貢献する「コスト削減アプローチ」

03 **業績ハイライト**

2027年3月期 第2四半期 実績と主要指標

04 **セグメント別業績**

国内・海外・子会社別の動向

05 **中長期経営計画**

新中長期経営計画（FY76-FY80）の進捗状況

06 **株主還元**

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況

01

SECTION ONE

企業概要

1945年創業、切削工具の高度専門商社として80年

COMPANY PROFILE

Cominix 会社概要

会社名	株式会社Cominix　(Cominix Co.,Ltd.)
創業	1945年11月1日　（中央機械工具商会を創業）
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
代表者	代表取締役社長執行役員　柳川 修一
資本金	3億5,019万円　（2026年3月末現在）
従業員数	連結：669名、単体：186名　（2026年9月末現在）
上場市場	東京証券取引所　スタンダード市場
証券コード	3173
事業内容	切削工具・耐摩工具・精密機械・環境製品・光システム製品・販売および開発とサポート

PURPOSE

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。

連結売上高（2026/3月期）

411 億円

グローバル拠点

11 カ国・42 拠点

国内外アイテム数（常時）

約10 万アイテム

切削工具・世界シェア

60 %をカバー

FOOTPRINT

国内外の事業拠点

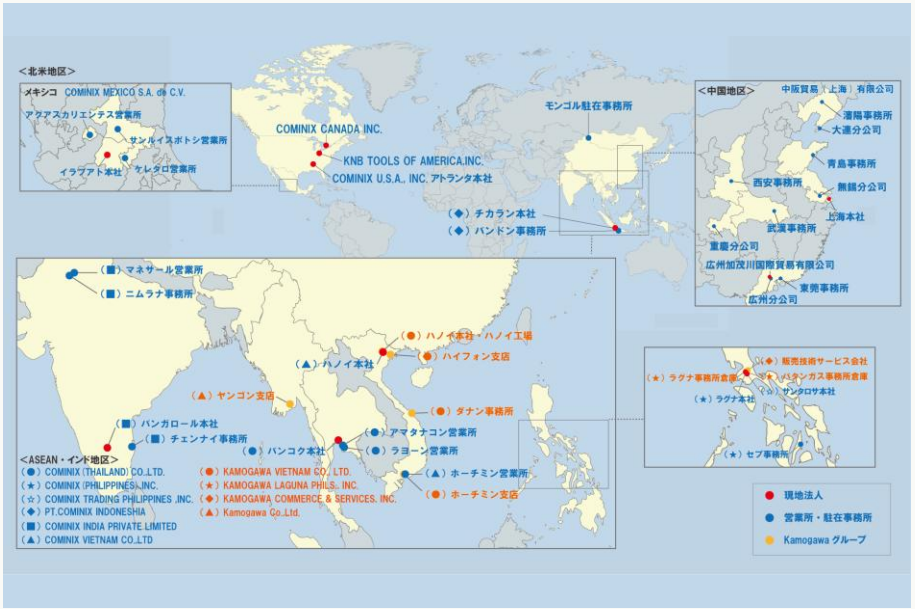
国内30拠点、海外11カ国・42拠点を基盤にものづくり企業の事業成長を支援

	日本（国内）	ASEAN	中国・東アジア	北米	南アジア
拠点数サマリ	30	19	12	7	4

国内30拠点を基盤に、ASEAN・北米を中心とした成長市場への展開を加速



即納体制を支える国内30拠点で国内ユーザーの現場ニーズに対応



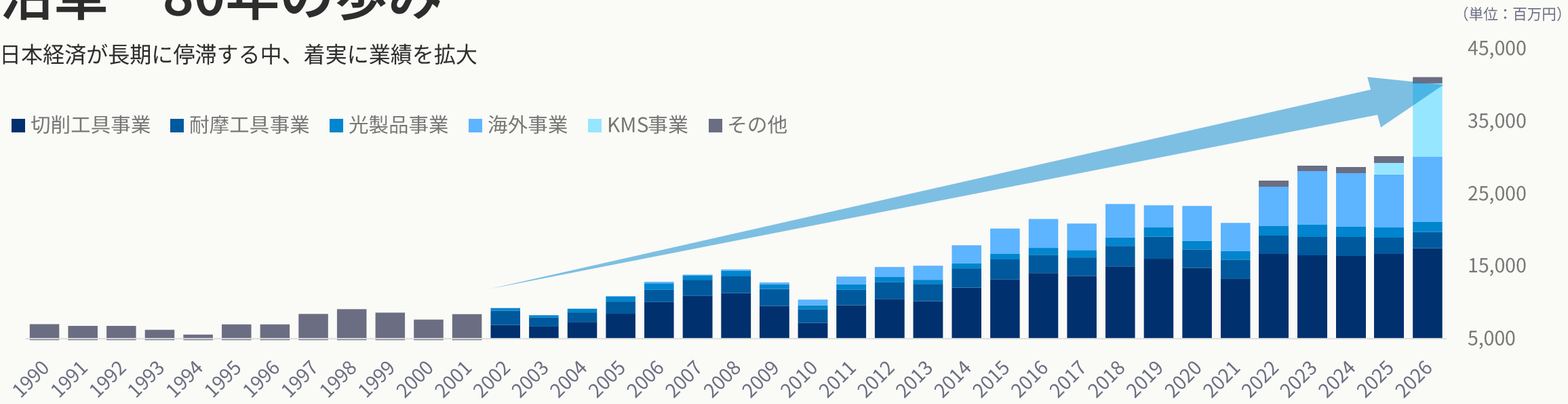
日系製造業の進出支援と現地ローカル市場の開拓に沿ったグローバル展開

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

OUR HISTORY

沿革－80年の歩み

日本経済が長期に停滞する中、着実に業績を拡大



1945
中央機械工具商会として創業

1950
大阪工具株式会社を設立

1994
マレーシアに初の海外拠点設立

2003
WEB受注システム
「Cominix Online」開設

2006
大阪ロジスティクスセンター開設

2012
大阪証券取引所 JASDAQ
（スタンダード）へ新規上場

2016
東京証券取引所 市場第一部へ指定
テクニカルセンターを設立

2018
株式会社Cominixへ社名を改称

2023
東証スタンダード市場へ移行

2025
創業80周年を迎える

※主要なマイルストーンのみ記載

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

02

SECTION TWO

事業概要・ビジネスモデル

ビジネスモデルと事業セグメントの紹介

BUSINESS MODEL

Cominix事業概要

単なるモノの供給にとどまらず、現場の課題解決を通じて「最適な商品」と「技術提案」で生産性向上に貢献するものづくりの専門商社

【仕入先】国内外のメーカー

- 住友電気工業をはじめとする国内外の切削工具メーカー
- 工作機械・測定機など周辺機器を含めて総合的なラインナップを実現
- 多品種かつ高品質な製品ラインナップへのアクセス
- 海外の優れた未開拓ツールを発掘・輸入しCominix商品として販売



Cominix

高度専門商社としての4つの提供価値

商品調達力



- 国内外 約10万アイテムを取り揃え
- PB商品（Cominix商品）や独自仕入先の商材など幅広い商品群をカバー

技術提案力



- お客様の課題に対し、メーカー横断で最適な商材を提案
- 「製造原価全体の最適化」を提案する独自の営業スタイルを推進

在庫・物流力



- Cominix On-Lineによる24時間リアルタイム受発注
- 2拠点（大阪・北関東）のロジセンターによる在庫管理・即納体制

グローバル展開



- 海外11カ国・42拠点でグローバルに拠点展開
  (2026年5月 カナダに進出・営業開始)

【顧客】国内外のものづくり企業

- 自動車・自動車部品
- 産業機械・建機
- エネルギー（EV関連）
- 航空機・防衛
- 半導体・電子部品
- 医療

- 幅広い業界の顧客をカバー
- より高度な技術と市場成長が見込まれる市場へシフト

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

VALUE PROPOSITION

Cominixのオンリーワンビジネスモデル

お客様へ寄り添う「提案型営業」で、単なる「工具費削減」ではなく「製造原価全体の最適化」を実現します

一般的なアプローチ【局所最適の罠】

製造原価のほんの一部に過ぎない「工具費」にのみ焦点

工具単価の削減

単価が20%下がっても…
総コストは 1%減

工具寿命の延伸

寿命が50%伸びても…
総コストは 2%減

Cominixの独自アプローチ【全体最適の実現】

メーカー横断の「最適な商品」と「技術提案」で加工時間を短縮

生産性向上（加工条件最適化）

加工条件を20%アップさせると…
総コストを 14%削減



SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

BUSINESS SEGMENTS

Cominix 事業セグメントの紹介

主力の切削工具事業を軸として、グローバル展開とM&A戦略により多角的なソリューションを提供

01 切削工具事業

Cutting tool business

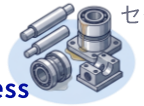


セグメント売上高 **174 億円**

- 世界シェア60%超をカバーする国内外のメーカーの切削工具等を直販と卸売向けに販売
- 国内2拠点のロジスティクスセンターとWeb受注システム「Cominix On-Line」の連動による即納体制を構築
- 直販×卸売の2部門体制
  直販で得る大手企業の要求仕様・現場ニーズと
  卸売で得る中小企業の市場トレンド・価格情報を
  社内共有し、新用途開拓・戦略的商品投入を実現

02 耐摩工具事業

Wear resistant tool business



セグメント売上高 **22億円**

- 飲料缶向けの製缶工具を主力商品として販売
- 製紙・環境リサイクル業界（破砕刃）、電池業界（金型・消耗部品）、製袋機メーカー（刃型）など周辺領域へ展製
- 自動化設備等の販売にも注力

03 海外事業

Overseas business



セグメント売上高 **89億円**

- 中国・東南アジア・北米等、世界11カ国の海外子会社ネットワークでビジネスを展開
- 切削工具・製缶工具・耐摩工具に加え、鉱物資源等の独自商材を展開
- 地域ごとの市場特性に応じたニーズに対応

04 光製品事業

Optical product business



セグメント売上高 **13億円**

- 画像検査システムを構築するためのカメラ、レンズ、画像入力ボード、画像処理ソフト、センサー等の特注要素の高い検査用照明、光学部品を販売
- 映像伝送分野では伝送器や延長器、HDMIケーブルなど、4K・8K映像を伝送する機器を販売

05 KMS事業

Kamogawa Monodukuri Solution



セグメント売上高 **101億円**

- Kamogawa社(日本)および海外子会社（ベトナム、フィリピン）で、切削工具・研削砥石をはじめとした生産財の総合サプライヤー機能を提供
- PB戦略を軸に持続的な成長を実現
- フィリピンの倉庫ビジネスやベトナムの自動化ビジネスなど各国で独自のビジネスモデルを展開

その他の事業

06 eコマース事業
- さくさく株式会社にてECサイト「さくさくEC」を展開
  国内外の切削工具メーカーの幅広い品揃えに加えオリジナル商品や副資材を販売

07 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
  川野辺製作所等における切削工具等の製造・販売

※セグメント売上高は2026年3月期連結実績、KMS事業については2024年12月の連結子会社化により2026年3月期から本格寄与

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

03

SECTION THREE

業績ハイライト

2027年3月期 第2四半期 実績と主要指標

2027年3月期 第2四半期 主要財務指標

売上高	営業利益	中間純利益	ROE（簡便法）
253億円	**14.4億円**	**8.7億円**	**14.6%**
（前年同期比＋35.2 %）	（前年同期比＋408.6 %）	（前年同期比＋1,257.0 %）	（期首比＋6.1 pt）

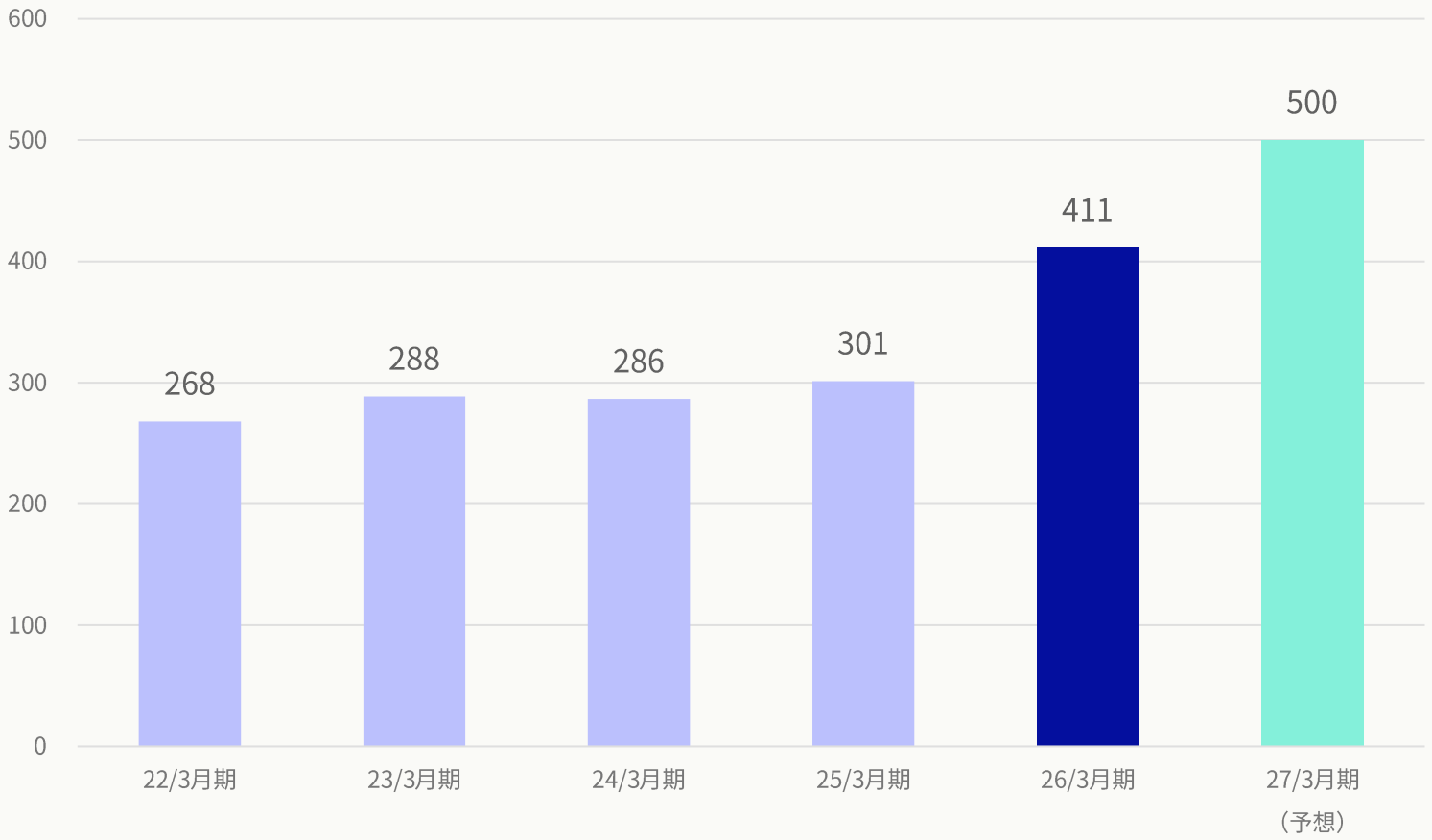
- 切削工具事業の採算改善と鉱物資源ビジネスの拡大により、大幅な増収増益
- 上期実績を踏まえ通期業績予想を売上高500億円・営業利益24億円に上方修正、年間配当は60円に増配

※ROEの27/3期は、通期業績予想の親会社株主に帰属する当期純利益を、中間期末の自己資本で除して簡便的に算出。26/3期（8.5%）は、期首・期末の自己資本の平均で算出

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

NET SALES • 5-YEAR TREND

連結売上高の推移



単位：億円

5年平均成長率(CAGR)

11.3%

5年間の売上増加額

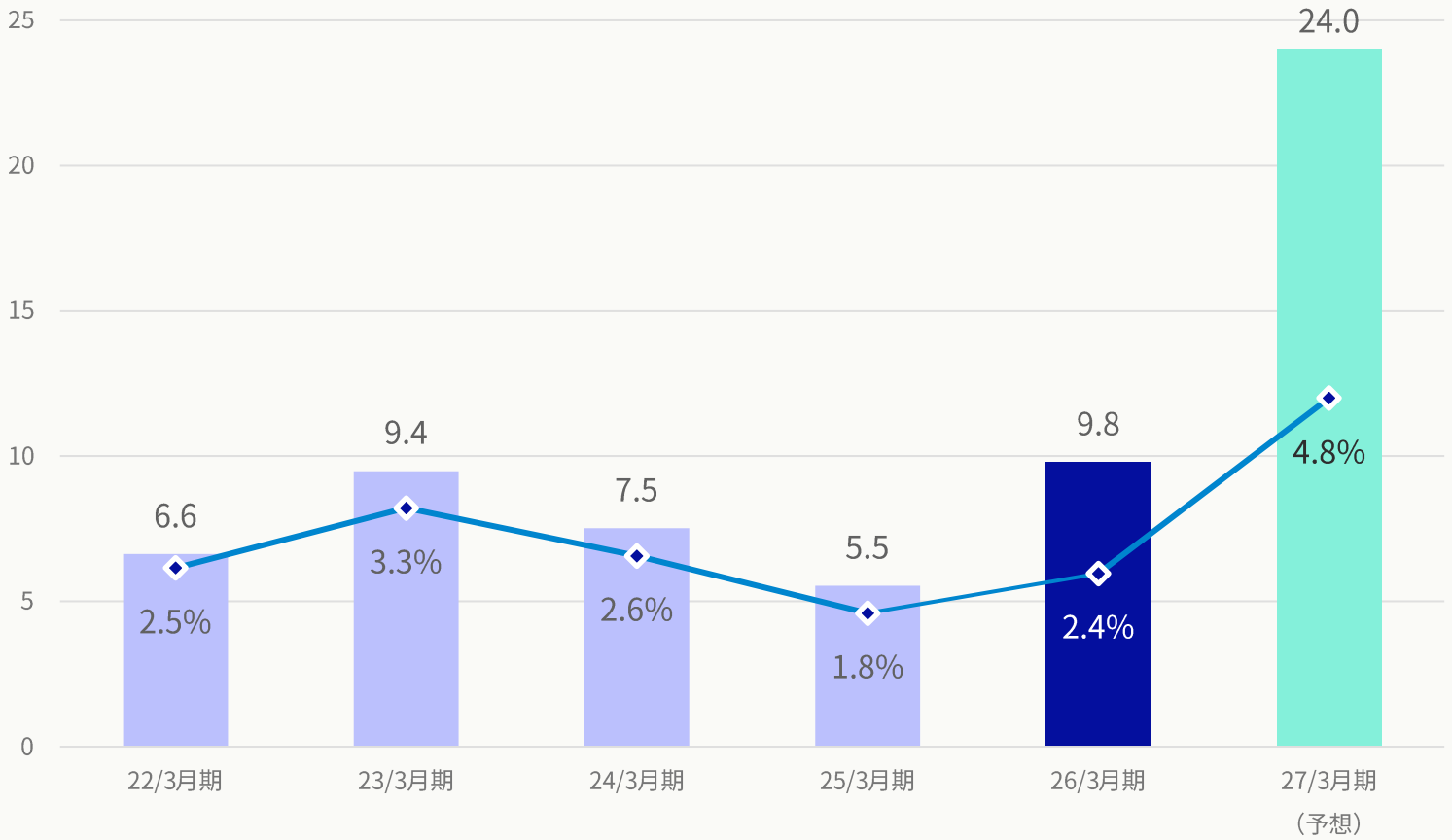
+143億円

- 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5年間で年平均約11%の成長を実現
  新規M&Aも寄与し、安定成長を継続中
- 27/3月期は売上高500億円（前期比+21.6%）を予想

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

OPERATING PROFIT & MARGIN

営業利益および営業利益率の推移



単位：億円

27/3月期　営業利益率（予想）

4.8 %

過去5期の最高水準を上回る見通し

新中長期経営計画 最終年度
（29/3月期）

目標 5.0 %

（売上高 500億円/営業利益 25億円）

- 27/3月期は営業利益24億円・営業利益率4.8%を予想（2026年11月13日修正）
- 新中長期経営計画の営業利益率5%（500億円/25億円）に向け、収益性の改善を目指していく

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

INCOME STATEMENT SUMMARY

2027年3月期 第2四半期 連結業績サマリ

売上総利益率は21.7%と前年同期並みを維持し、販管費の増加率（+6.9%）を売上成長率（+35.2%）が大きく上回った結果、営業利益は前年同期比+408.6%

単位：百万円	26/3期 上期（前年同期）	27/3期 上期（当期）	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	（※参考）8/10 予想	（※参考）8/10 予想比
連結売上高	18,757	**25,363**	+6,606	+35.2%	24,000	+1,363 (+5.7%)
売上総利益	4,075	**5,502**	+1,427	+35.0%	—	—
販管費	3,790	**4,053**	+263	+6.9%	—	—
営業利益	284	**1,448**	+1,164	+408.6%	1,000	+448 (+44.8%)
経常利益	229	**1,433**	+1,204	+524.6%	1,000	+433 (+43.3%)
中間純利益	64	**875**	+811	+1,257.0%	600	+275 (+45.8%)

※調整後営業利益（営業利益にのれん償却額及び顧客関連資産償却額を足し戻したもの）は、前上期453百万円、当上期1,614百万円（前年同期比+256.0%）。8/10 予想は2026年8月10日公表の第2四半期（中間期）連結業績予想

80th Anniversary Cominix
SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

04

SECTION FOUR

セグメント別業績

国内・海外・子会社別の動向

SEGMENT DETAILS

2027年3月期 第2四半期 セグメント別業績サマリ

全セグメントで増収。切削工具事業が増益を牽引し、海外事業は鉱物資源ビジネスの拡大で大幅増収、KMS事業は半導体関連の需要を取り込む

単位：百万円	売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比	主要トピック
切削工具事業	10,955	+34.6%	755	+1,270.9%	主要メーカーの価格改定に伴う駆け込み需要を取り込み、重点販売店でのシェアも拡大。航空機・重電分野の深耕とリサイクル関連ビジネスも寄与
耐摩工具事業	1,430	+23.6%	99	+81.9%	車載電池分野での受注獲得に加え、協働ロボット・外観検査装置など省人化ニーズに応える新商材の拡販が進み増収増益
海外事業	5,963	+61.1%	195	+1,188.3%	鉱物資源ビジネスの拡大で大幅増収増益。インド・フィリピン等が実質ベースで伸長も、中国・ASEANの価格競争で粗利率は低下
光製品事業	855	+31.5%	81	+51.6%	マシンビジョン・映像関連で新規顧客を開拓。在庫販売を進めた画像処理ボード等が高粗利のスポット需要として寄与
eコマース事業	83	+35.9%	▲28	—	SNSを活用した集客強化で新規会員数が増加し増収。システム投資の影響で損失は継続も、損失幅は縮小
KMS事業	5,622	+20.6%	251	+301.8%	半導体製造装置関連で電着工具・ダイヤモンドホイールの需要が拡大。ベトナム・フィリピンの子会社が業績を牽引
その他・調整額	455	+17.3%	95	+14.5%	
連結 合計	**25,363**	**+35.2%**	**1,448**	**+408.6%**	

※売上高は外部顧客への売上高、営業利益はセグメント利益。その他・調整額は連結合計と各セグメントの合計との差額

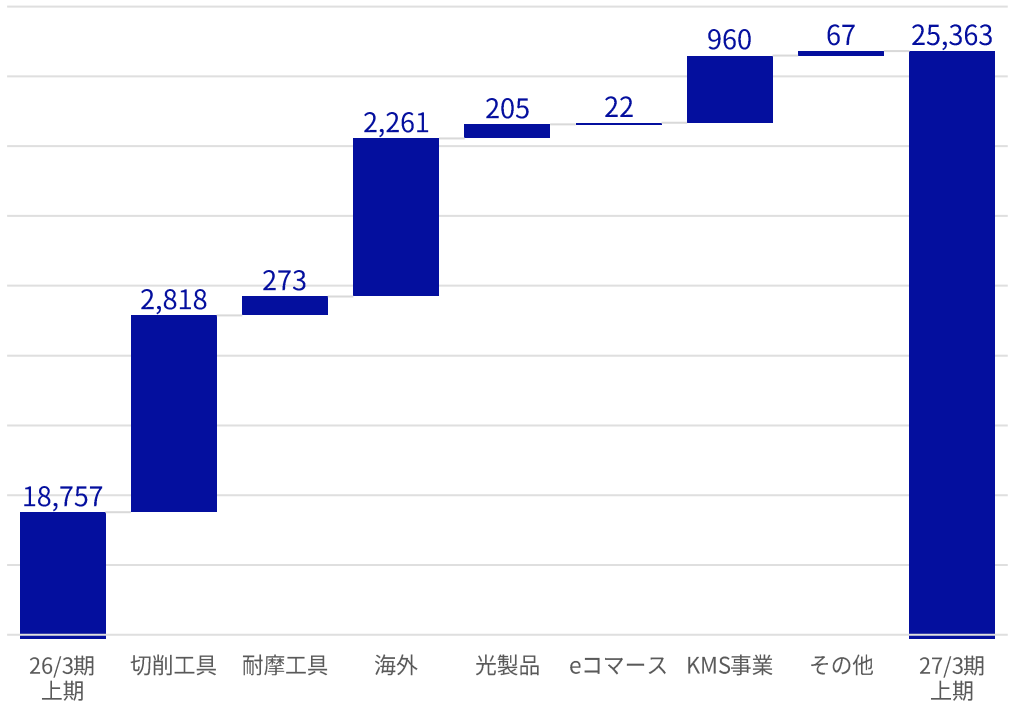
SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

セグメント別 売上高・営業利益の増減

切削工具事業が売上高・営業利益ともに増加の最大要因。海外事業は鉱物資源ビジネスの拡大で売上高増加の3分の1強を占める

売上高の増減

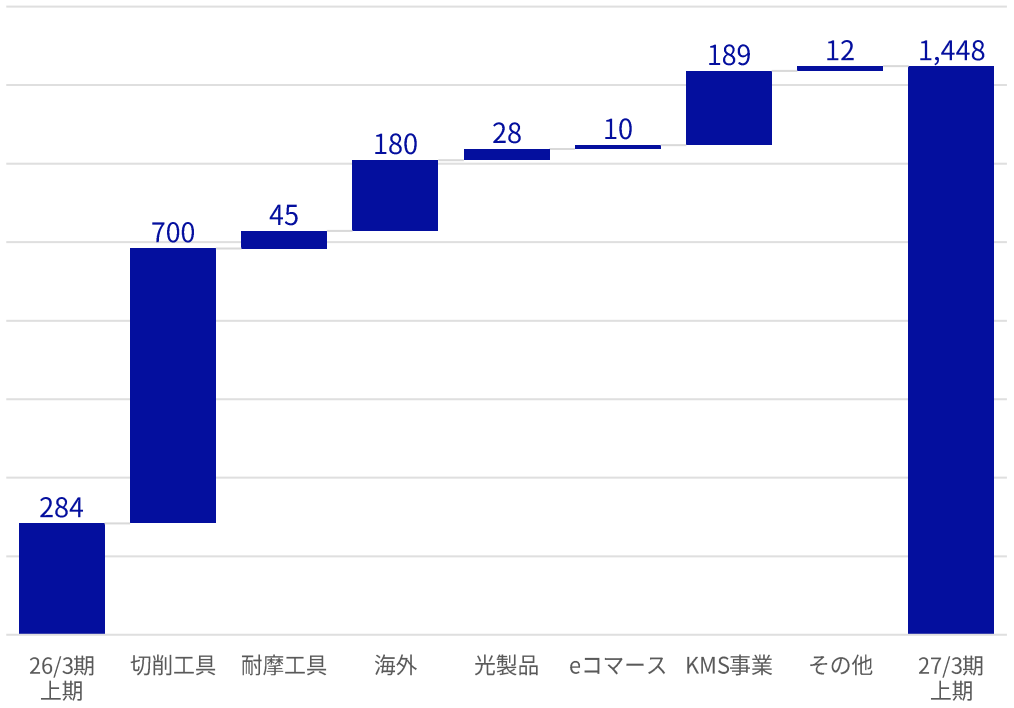
単位：百万円



上期増減 **+6,606(+35.2%)**

営業利益の増減

単位：百万円



上期増減 **+1,164(+408.6%)**

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

CUTTING TOOLS SEGMENT

セグメント概況・切削工具セグメント

主要メーカーの価格改定に伴う需要を取り込み、売上高は前年同期比+34.6%、セグメント利益は前年同期比+1,270.9%に拡大

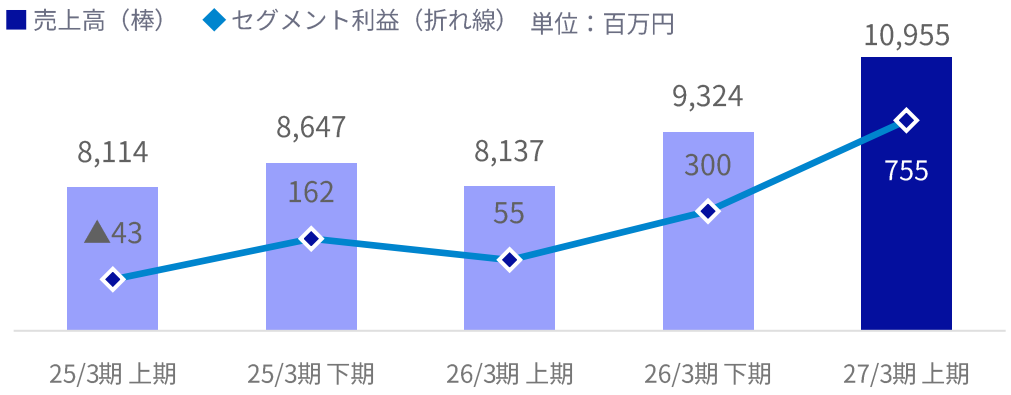
2027年3月期 上期

売上高

109.5 億円 (+34.6%)

セグメント利益

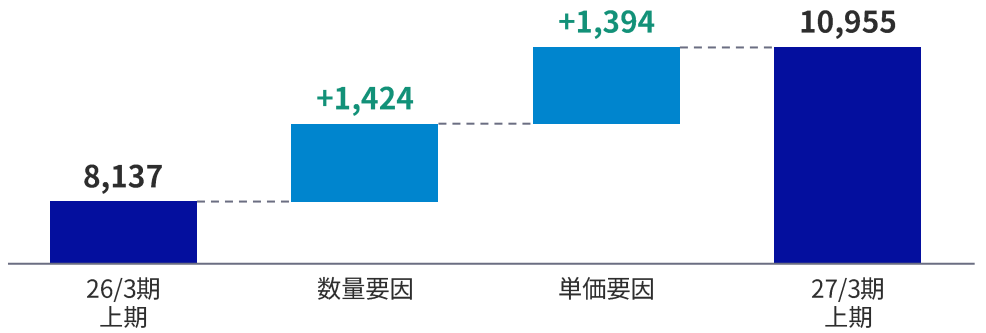
7.5 億円 (+1,270.9%)



- 主要メーカーの価格改定に伴う駆け込み需要を取り込み、重点販売店でのシェアも拡大
- 航空機・重電分野の深耕とリサイクル関連ビジネスも寄与し、セグメント利益率は6.9%（前年同期0.7%）に上昇

売上高の増減要因（前年同期比）

単位：百万円



増収が利益につながった構造（前年同期比）

売上高	経費	セグメント利益55→755
+34.6%	**+4.7%**	**+1,270.9%**

部門	売上高	前年同期比	セグメント利益
卸部門	5,656	+36.2%	487
直需部門	5,299	+33.1%	268

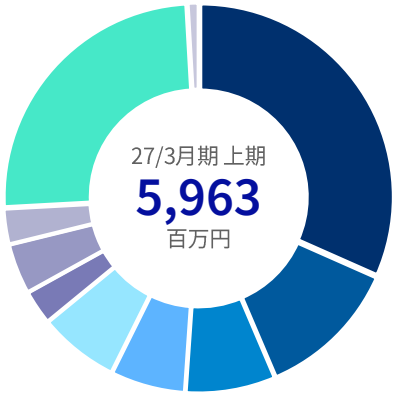
- 売上高の増加2,818百万円は、数量要因と単価要因がほぼ半分ずつ。価格改定への対応と数量の取り込みを両立
- 経費の増加は+4.7%にとどまり、増収効果の大半がセグメント利益の拡大につながる

※数量要因・単価要因は、Cominix単体の主要メーカー品の売上高の増加を数量と単価（製品構成の変化を含む）に分解し、その比率でセグメントの売上高の増加を按分した試算。

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

OVERSEAS SEGMENT

セグメント概況・海外事業セグメント



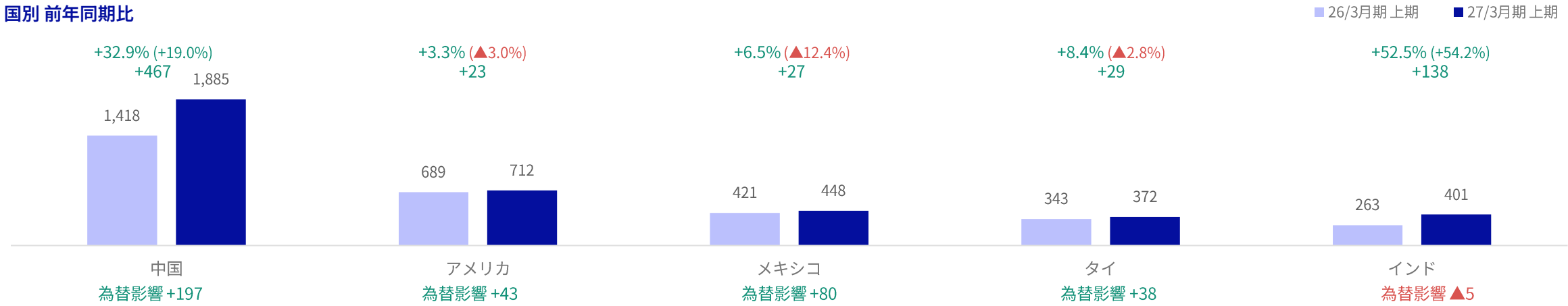
	構成比	売上高	増減率
中国	31.6%	**1,885**	+32.9%
アメリカ	11.9%	**712**	+3.3%
メキシコ	7.5%	**448**	+6.5%
タイ	6.2%	**372**	+8.4%
インド	6.7%	**401**	+52.5%
鉱物資源	24.9%	**1,487**	+1,641.0%

海外セグメント 為替影響サマリー

単位：百万円	前上期	当上期	増減額	増減率
売上高	3,702	**5,963**	+2,261	+61.1%
鉱物資源を除く	3,616	4,475	+859	+23.8%
さらに為替影響を除く	3,616	4,108	+492	+13.6%
為替影響			+367	+10.1pt

為替は円安方向に+367百万円の影響。
鉱物資源・為替影響を除く実質ベースでも前年同期比+13.6%と拡大

国別 前年同期比



※単位：百万円　（）内＝今期売上に前期為替レートを適用した参考売上高の前年同期比

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

鉱物資源ビジネスの拡大

タングステンの調達能力の強化を目的とした鉱物資源ビジネスが拡大
下期にも売上計上を予定。調達に伴う運転資金と借入金の増加は一時的で、本件の借入金は2027年3月末までに全額返済の見込み

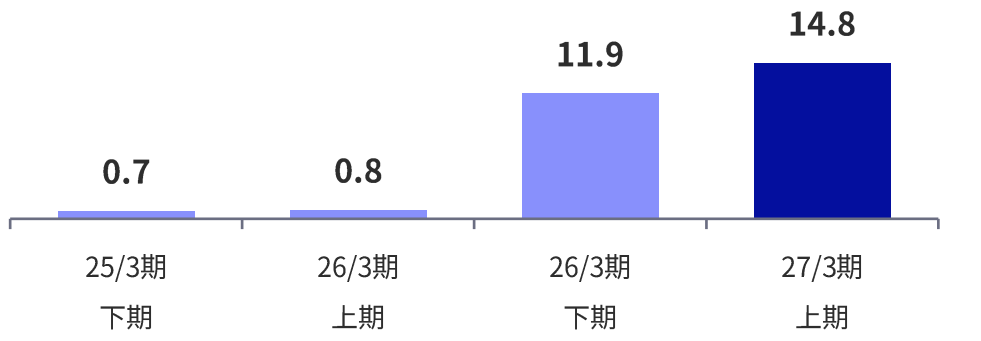
取り組みの背景と目的

主力取扱商品である超硬工具の主原料「タングステン」の価格高騰および調達難リスクに備え、安定調達に取り組む。

自社での調達にとどまらず販売にも取り組み、下期にもタングステンの売上計上を予定。

鉱物資源の売上高推移

（単位：億円）



当上期は前期通期（12.7億円）を上回る規模に拡大（前期通期比116%）

タングステン調達に伴う財政状態の推移

（単位：百万円）

	26/3末	26/6末	26/9末
前渡金（3月末からの増加額）	—	+1,301	+1,063
売上債権	7,418	7,851	8,695
短期借入金	3,600	4,980	**5,530**

上期の営業CF ▲1,083（うち前渡金の増減▲1,059、売上債権の増減▲1,195）
上期の財務CF +1,096（うち短期借入金の純増減+1,930）

今後の見通し（2026年8月21日公表）

時期	内容
2026年8月	専用の借入枠（総額23.4億円）を設定
10月頃	借入がピークとなる見込み
販売代金	約6カ月で回収
2027年1月以降	**本件の借入金を順次返済し、3月末に全額返済の見込み**

※出典：2027年3月期 第1四半期決算短信、同 第2四半期（中間期）決算短信、「資金の借入に関するお知らせ」（2026年8月21日）。売上債権は受取手形及び売掛金と電子記録債権の合計

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

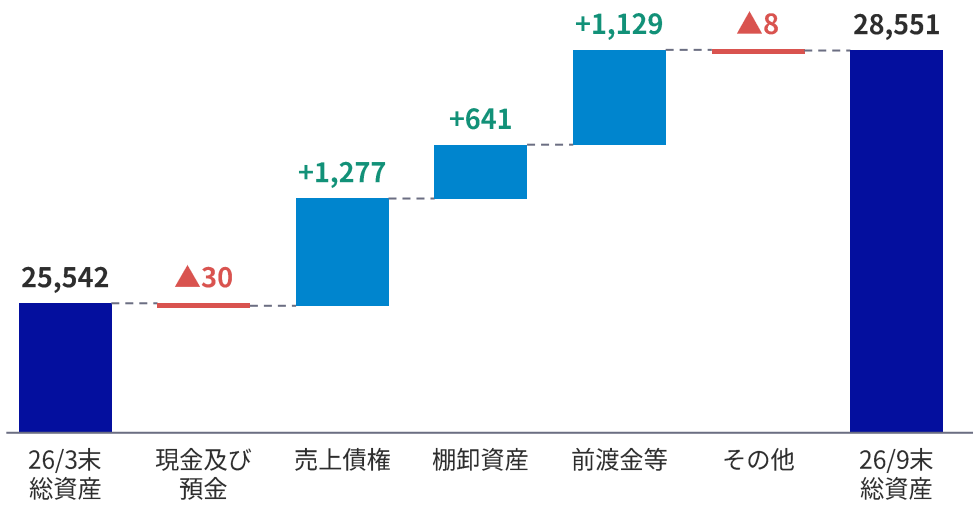
BALANCE SHEET

財政状態の概況

前渡金と売上債権の増加を主に短期借入金で賄い、総資産は3,009百万円増加。自己資本比率は33.6%と前期末並みを維持

資産の増減（2026年3月末→9月末）

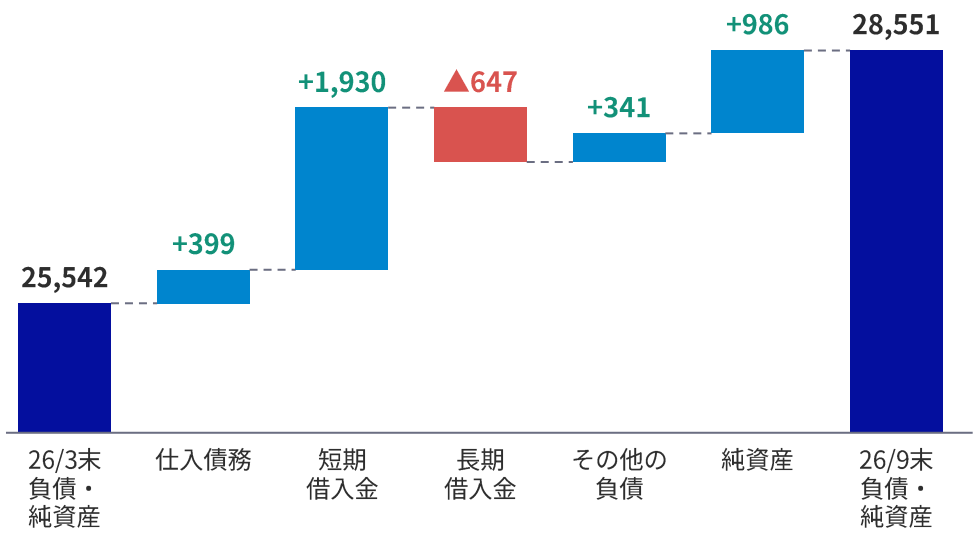
単位：百万円



- 売上債権（+1,277）と前渡金等（+1,129、うち前渡金+1,063）の増加が中心
- 棚卸資産は+641。仕入価格の上昇による在庫金額の増加。
- 現金及び預金はほぼ横ばい

負債・純資産の増減（2026年3月末→9月末）

単位：百万円



- 短期借入金（+1,930）で運転資金の増加に対応。有利子負債は8,684→9,967
- 純資産は利益の積み上げにより+986（うち利益剰余金+737）

※売上債権は受取手形及び売掛金と電子記録債権、仕入債務は支払手形及び買掛金と電子記録債務の合計。前渡金等は流動資産のその他。長期借入金は1年内返済予定を含む。その他は貸倒引当金と固定資産の増減。

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

INCOME STATEMENT SUMMARY

2027年3月期 業績予想（2026年11月13日修正）

上期の実績と足元の受注環境を踏まえ、通期業績予想を売上高500億円（前期比+21.6%）、営業利益24億円（同+144.7%）に上方修正

単位：百万円	26/3期 実績	27/3月期 8/10 予想	27/3月期 11/13 修正予想	8/10 予想比 修正額	8/10 予想比 増減率	前期比 増減率
連結売上高	41,114	45,000	**50,000**	+5,000	+11.1%	+21.6%
営業利益	980	1,600	**2,400**	+800	+50.0%	+144.7%
経常利益	1,060	1,600	**2,400**	+800	+50.0%	+126.4%
当期純利益	702	1,100	**1,400**	+300	+27.3%	+99.2%
1株当たり当期純利益	102円35銭	160円15銭	**203円86銭**	+43円71銭	—	—
1株当たり年間配当金	35円00銭	50円00銭	**60円00銭**	+10円00銭	—	—

- 下期は、原材料価格の動向や、実需を上回る発注が含まれている可能性を踏まえ、慎重に見込む
- 鉱物資源ビジネスは下期にも売上計上を予定
- 年間配当は1株当たり60円（8/10予想から+10円）に増配の予定。連結配当性向は約29.4%を見込む

※8/10 予想比は2026年8月10日公表の通期業績予想（売上高45,000・営業利益1,600・経常利益1,600・当期純利益1,100）との比較。単位：百万円

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

05

SECTION FIVE

新中長期経営計画

新中長期経営計画ローリングプラン（FY76-FY80）の進捗状況

※ FYは当社の期数を示す（FY76＝2025年3月期、FY78＝2027年3月期、FY80＝2029年3月期）

新中長期経営計画 ― 現在地と今後の展望

売上高500億円・営業利益25億円の達成目標(2029年3月期)を維持

- 増収増益の成長軌道を今期以降も継続し、中長期計画の数値目標を確実にクリア

2年目(2026年3月期/FY77)業績

売上高
411億円
(前年比+36.5%)

営業利益
9.8億円
(前年比+76.8%)

これまでの積極的な成長投資やM&Aに加えて、
各事業部における取り組みが結実し、
2026年3月期は大幅な増収増益

確実な成長軌道と収益体質への転換
今後も各事業部において積極的な事業展開を加速化

最終年度(2029年3月期/FY80)の目標

目標売上高
500億円

目標営業利益
25億円

新中長期経営計画の全体骨格・目標数値は変更無
増収増益の成長軌道を継続し、最終目標を達成

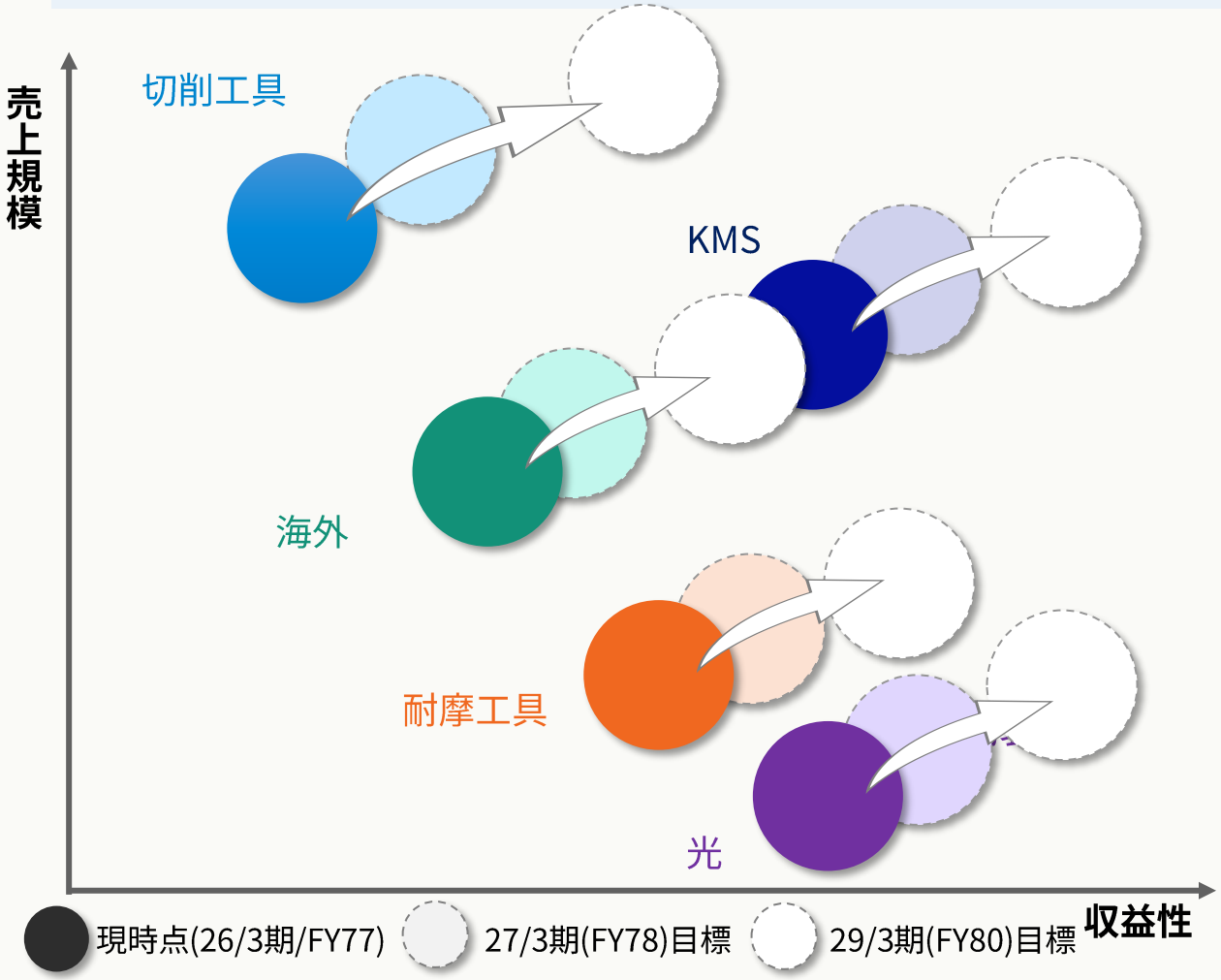
足元の進捗とKamogawaグループの連結効果
(約100億円の売上上積み)を踏まえ、
売上は数値目標を確実にクリア

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ー 事業ポートフォリオの考え方

環境変化に対応し持続的に成長できる多角ポートフォリオを構築

- KMS事業も追加し、海外マーケットを軸に経営資源を投入



切削工具事業

ものづくりの専門商社として切削工具以外に加えて、治具や機械販売等のあらゆる需要を一気通貫で獲得

海外事業

北米(2026年カナダに進出)を中心に経済成長の見込まれるエリアに積極展開。現地のローカル化の推進

耐摩工具事業

主力の製缶に加えて、電池バッテリー・省力化等の設備案件の需要も取り込む事業モデルへの転換

光製品事業

収益性を維持しながら、ニッチ商材に加えて、標準規格品の販売も含めたビジネス規模の拡大

KMS事業

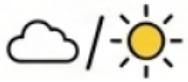
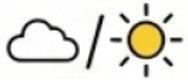
5つの領域でPB事業を推進。工場の設備増強によりメーカー商社として利益率の最大化を図る

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ― 進捗及び今後の戦略（事業別サマリ）

コア事業のトランスフォーメーション

- 既存事業の収益構造の高度化と成長・高難度市場へのポートフォリオ転換

事業部名	2年目進捗	事業環境予測	残り3年の課題	事業戦略
切削工具事業	 自動車低迷も航空機等が活況 機械販売が堅調	 • リスク：タングステンの価格高騰 供給不安 • 市場：自動車業界の淘汰とM&A活発化。半導体・航空機は堅調	✓ 既存の自動車（エンジン等）依存からの脱却 ✓ 航空機、防衛、医療、半導体など成長・高難度市場への転換	自律成長：「モノ売り」から「技術・コト売り」へ転換し粗利向上。自動化・省力化案件の獲得 戦略的M&A：現場課題を解決する技術力の高い企業と連携し「戦略的メーカー商社」へ
耐摩工具事業	 製缶分野の設備投資は大口案件減少	 • リスク：素材価格高騰供給不安。超硬代替へ転換急務 • 市場：環境・エネルギー、電池分野の需要は中長期で伸長予測	✓ 製缶分野への過度な依存からの脱却 ✓ 電池・破砕・省力化設備など新分野など価格競争を回避する商材の拡張	自律成長：新素材や検査装置・搬送機など設備等の販売も組み合わせ高利益率化を図る 戦略的M&A：装置関連の提案力強化のため、設計・システム能力を持つ製造メーカーとの提携
光製品事業	 半導体は復調傾向も、業界ごとに景況感にばらつき	 • リスク：標準品のコモディティ化進行とグローバル競争の激化 • 市場：画像処理システム市場自体はAI・EV向けに成長継続	✓ 難易度の高い特注商材から標準商材への積極移行 ✓ 海外展開（インド等の成長市場）に向けた準備	自律成長：EV向け最先端技術の開拓。インド市場での標準規格品ローラー営業等の推進 戦略的M&A：システムエンジニアリングや検査の一部機能を補完

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ー 進捗及び今後の戦略（事業別サマリ）

グローバル展開と高収益モデルの追求

- グローバルニッチでの覇権と、グループシナジーによる高収益体質化

事業部名	2年目進捗	事業環境予測	残り3年の課題	事業戦略
海外事業	 中国自動車不調も、北米の投資と資源ビジネスが下支え	 • リスク：鉱物資源（タングステン等）の地政学リスク・調達難 • 市場：中国は不透明だがインド・北米で設備投資需要が拡大	✓ 持続可能で強靭なサプライチェーン（供給網）の多角化 ✓ ローカルスタッフ比率の向上と人材育成	自律成長：グローバル面攻め。自社ブランドの拡販と自動化設備案件への挑戦 戦略的M&A：現地のローカル商社やニッチメーカーと連携し、「グローバル技術供給網」構築
KMS事業	 日本事業の高収益化 海外の自動化ビジネスも堅調	 • リスク：顧客ニーズの高度化に対する技術提案力の陳腐化リスク • 市場：製造現場における「自動化・省人化ニーズ」が国内外で爆発的に拡大	✓ PB製品の強化と継続的な創出 ✓ 単なる商社から、製造機能を強化した「戦略的メーカー商社」への完全な進化	自律成長：ランチェスター戦略に基づく特定ニッチ領域での局地No.1シェア獲得、高収益モデルの確立 戦略的M&A：切削工具と周辺機器・環境商材のノウハウを掛け合わせ、グループシナジーを最大化する戦略的M&Aの推進

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ― 5つの戦略骨子

「持続的成長」と「改革」の実現に向けた戦略を構築

- 目標数値 売上高 500億円 / 営業利益 25億円の達成に向け5つの主要戦略を推進

Ⅰ. 持続的成長に向けた戦略

自律成長とM&Aへの戦略投資を加速し、
シェア拡大やシナジーを創出

1. 自律成長にむけた取り組みの推進
2. M&Aへの戦略投資加速

Ⅱ. 改革に向けた戦略

稼ぐ力と財務基盤を高め、
人材の力を成長の原動力として企業価値を向上

3. 収益性向上・強靭な財務体質の実現
4. 人的資本を軸としたサステナビリティ経営の推進

Ⅲ. IR・ガバナンスの強化

5.資本効率を重視した経営と実効性の高いガバナンス体制を構築し、
成長ストーリーを伝えるIR対話の推進

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ー 戦略骨子Ⅰ. 持続的成長に向けた戦略

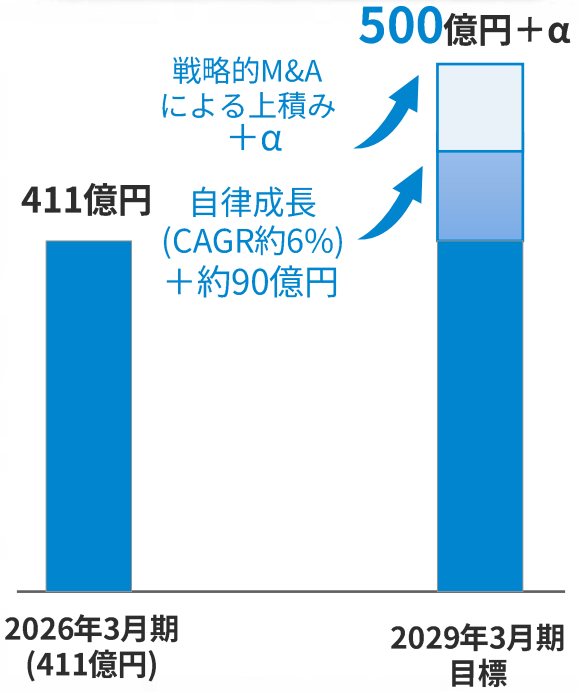
5つの戦略ドライバーで自律成長とM&Aへの戦略投資を加速

- 自律成長とM&Aへの戦略投資を加速し、シェア拡大やシナジーを創出

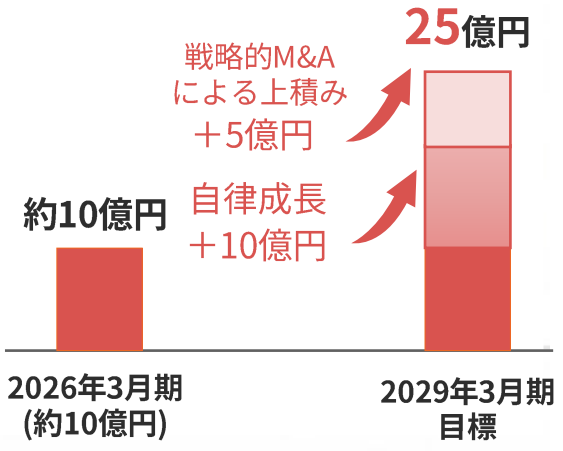
達成するための5つの戦略ドライバー

- 「加工・ものづくりコンサルティング」による収益構造の高度化（自律成長）
- 高付加価値産業へのシフトと、新たな提案ツールの展開（自律成長）
- 「グローバル展開の加速化」（自律成長）
- 戦略的M&Aの推進
- M&Aシナジーの追求

売上高（億円）



営業利益（億円）



SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ー 戦略骨子Ⅰ. 持続的成長に向けた戦略：収益構造の高度化

モノ売りから「技術・コト売り」への転換

- 事業ポートフォリオの最適化を進め、筋肉質な財務体質を盤石化

高付加価値ビジネスによる利益率向上

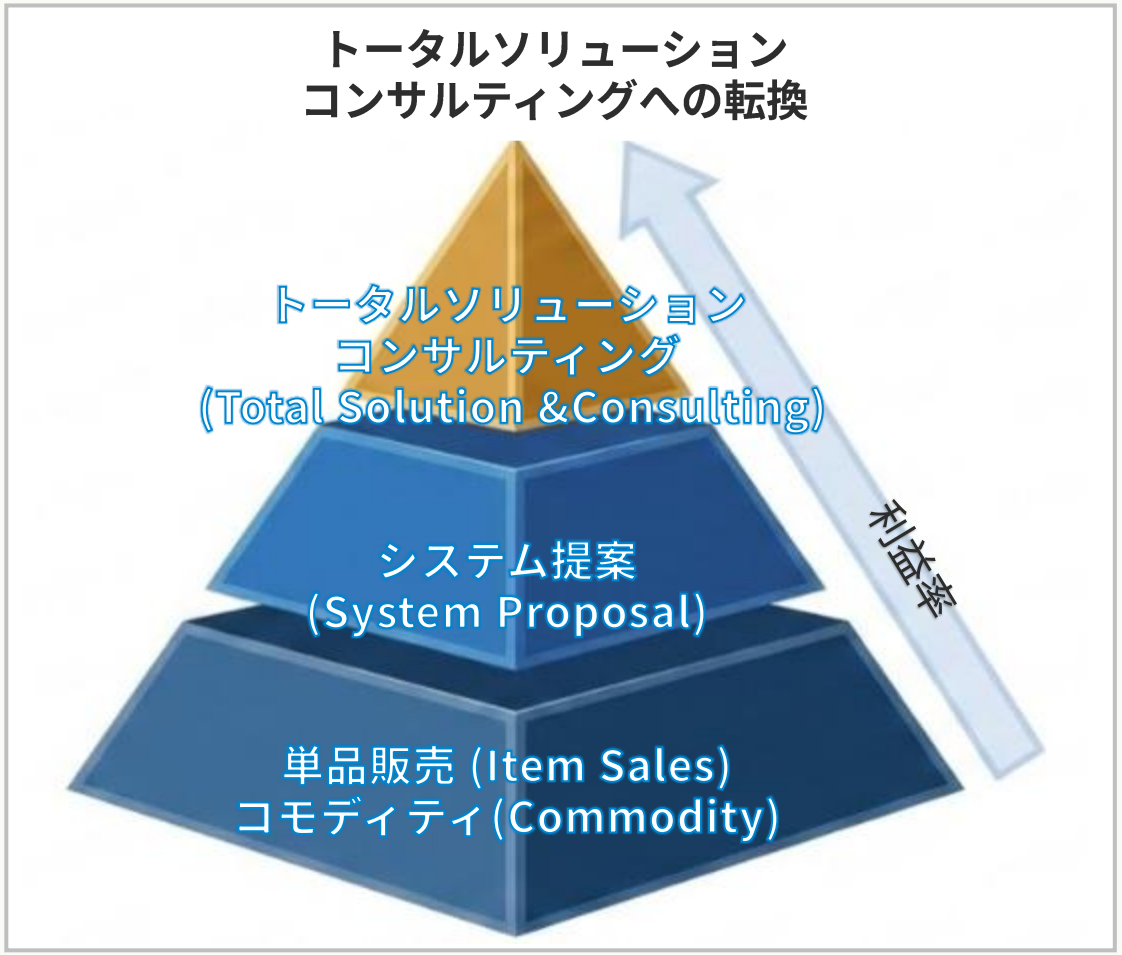
「戦略的メーカー商社」として、難易度の高い加工課題に対するコンサルティング対価を獲得

単品販売から、治具・ツーリング・測定・ソフトを含めたパッケージ提案（トータルソリューション）へ移行し、案件単価と利益率を最大化

事業ポートフォリオ最適化

低収益ビジネスやコモディティ領域の見直し・撤退を進め、経営資源を成長分野へ再配分

グループ全体での在庫管理の一元化・適正化を進め、キャッシュフロー創出力を強化



SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ― 戦略骨子Ⅰ. 持続的成長に向けた戦略：高付加価値産業へのシフト

成長・高難度市場へのポートフォリオ転換を図る

- ロボットやXRなどの技術を活用し、顧客の「自動化」課題に直結する新ビジネスを確立

成長市場・ターゲットの再定義

より高度な加工技術が求められる市場や成長が見込まれる市場へシフト

難削材加工や精密加工需要が高い分野に対して、技術提案力を集中投下

新注力分野：航空機・防衛・医療・半導体・エネルギー・鉱物資源 等

新たなソリューションツールの展開

自動化・省人化対策：ロボットや工作機械を組み合わせたシステム提案で、人材不足解消等に貢献

XR（拡張現実）教育システム：製造現場の教育・トレーニングを支援するXRソリューションの外販を開始

New Tech



自動化ソリューション
(Industrial Robot Arm)



XR教育システム
(XR Head Set)

新注力分野



SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ― 戦略骨子Ⅰ. 持続的成長に向けた戦略：グローバル展開の加速化

成長ポテンシャルの高い海外マーケット展開の加速化

- アジア・北米を中心とした海外市場へ経営リソースを投入しさらなる拡大を図る

海外拠点・市場のさらなる拡大



高成長市場（アジア・北米等）での拠点新設と販売網の強化（カナダ 2026年５月営業開始）

現地の顧客ニーズに合わせた製品・サービスのローカライズ、ローカルスタッフの強化

グローバルパートナーシップの強化



現地代理店・技術パートナーとの連携等による販路拡大

共同製品開発等による競争力の強化

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ー 戦略骨子Ⅰ. 持続的成長に向けた戦略：戦略的M&Aの推進

シナジー効果が見込める企業との戦略的連携・買収を加速化

- M&Aにより、技術・顧客・仕様の獲得により、事業成長のスピードを最大化

成長戦略としてのM&Aの積極活用



既存事業の補充・強化（技術・ノウハウ）
既存事業の補充・強化につながる技術やノウハウを持つ企業のM&Aの推進

未進出地域・市場への迅速な参入
未進出の地域や市場への迅速な参入を実現するためのM&Aをクロスボーダー案件を含め推進

買収後の統合プロセス (PMI) の徹底



早期シナジー発揮に向けたPMIの実行
企業文化の融合、システム統合、人材交流などを通じ統合効果を早期に発揮

経営資源の最適配置と効率化
グループ内の人材・拠点・物流などの配置を見直し、経営資源を成長分野へ再配分

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

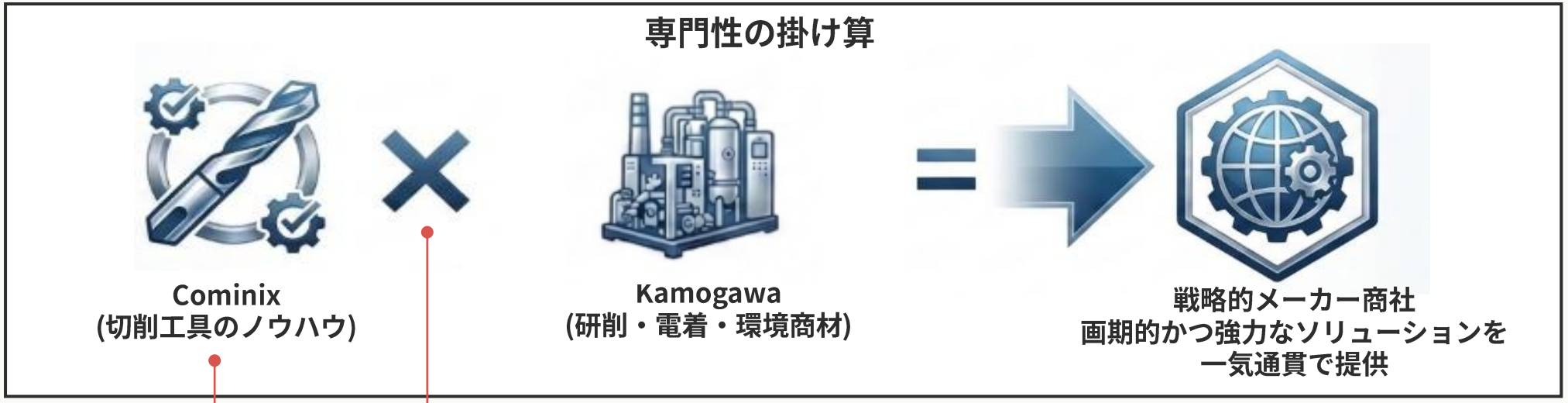
新中長期経営計画 ― 戦略骨子Ⅰ. 持続的成長に向けた戦略：M&Aシナジーの追求

「戦略的メーカー商社」として単なる商材提供を超えた価値を創出

- **グループ各社の「専門性の掛け算」により強力なソリューションを一気通貫で提供**

「戦略的メーカー商社」への進化

「インテグレーター」や「購買代行」の枠を超え、製造現場の課題を技術的に解決する「製造領域の展開」を推進
単にモノを売るだけでなく、加工プロセス全体に関与する「加工・ものづくりコンサルティング能力」を強化



グループシナジーの最大化

Cominixの切削工具ノウハウ × Kamogawaをはじめとした各子会社のノウハウ

グループ内の専門商社が連携する「連合軍」として、顧客の製造ライン全体(設備・工具・環境・自動化)に対し、最適解をトータルコーディネートで提案

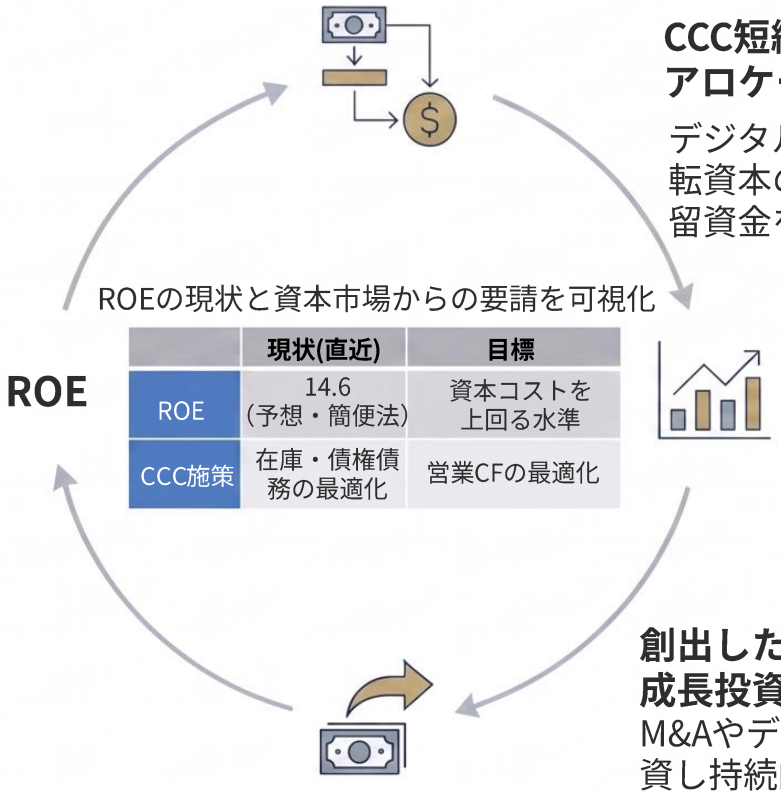
SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ー 戦略骨子 II. 改革に向けた戦略：収益性向上・強靭な財務体質の実現

ROEやROIC改善のための各種施策を実施

- CCC改善、戦略的在庫管理、AIを軸とした営業モデルの変革等を推進

資産効率の飛躍的向上（ROE・CCC改善）



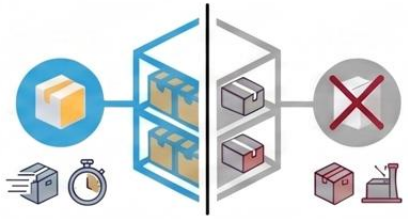
CCC短縮によるキャッシュ・アロケーションの最適化

デジタルツールを用いた運転資本の可視化により、滞留資金を最小化

創出したキャッシュの成長投資への再配分

M&Aやデジタル基盤構築へ再投資し持続的なROE向上を牽引

戦略的在庫管理とSCMの強靭化



在庫の二層構造管理

戦略在庫は積極保有し即納体制を維持 → 営業在庫・滞留在庫は徹底削減

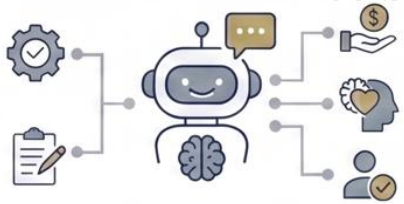


サプライチェーンの多角化

地政学リスクを考慮し、グローバルに調達ルートを分散

AI・DXによる営業・サポート変革

生成AI導入によるカスタマーサポートの自動化



属人的対応から脱却し、業務効率化と顧客満足度向上を両立

データ主導型の営業体制の構築



需要予測AIと取引履歴を分析し、最適なタイミングでの提案を実現

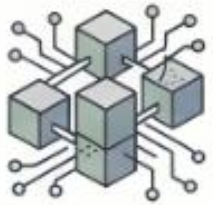
SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ー 戦略骨子 II. 改革に向けた戦略：人的資本を軸としたサステナビリティ経営

持続可能な人的資本への取り組みを推進

- 持続的な企業価値向上に直結する成長シナリオとしての人的資本への投資を推進

プロフェッショナル人材の獲得・育成



高付加価値インテグレーターへの進化

単なる製品供給にとどまらない現場起点での高度な提案力を持つプロフェッショナル集団の育成



戦略的人材ポートフォリオの構築

次世代の「政商人材」の育成や、専門知識を持つリタイア人材の登用により、事業戦略に直結した最適な人員配置を実現



教育投資による個の能力開発

現場での提案力を底上げするための教育プログラムを強化し、社員一人ひとりの専門性を高める教育投資を積極的に実施

エンゲージメント向上・評価体制の構築



「成長連鎖経営」モデルの導入

エンゲージメント調査を実施・結果に基づいた改善取組みの継続
社員の自律的な挑戦が企業の成長を促し、それが個人の報酬や成長に還る好循環の風土を醸成



成果連動型の評価制度への移行

年功的な仕組みを見直し、事業部の収益力や個人の貢献度を正当に評価する仕組みを柔軟に構築



リテンションの強化

努力と成果が正当に還元される仕組みにより、組織全体のエンゲージメントを高め、優秀な人材の定着率を向上

ダイバーシティ＆インクルージョンと働き方改革



多様な価値観を活かす組織基盤

若手、シニア、グローバル人材がそれぞれの能力を最大限に発揮できる、包摂的な労働環境を整備



計画的な賃上げの実施

激化する人材獲得競争を見据え、継続的な賃上げを行うことで、労働環境の質を抜本的に改善



柔軟な働き方で生産性を最大化

ライフステージに応じた柔軟な勤務形態を推進し、多様な人材が持続的に、かつ効率的に働ける環境を構築

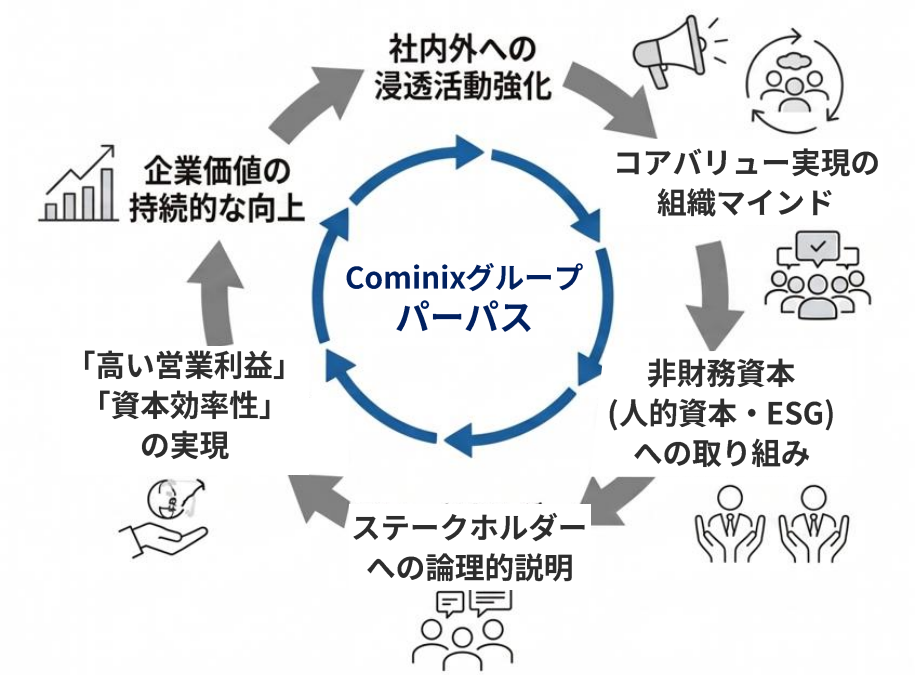
SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

人的資本とサステナビリティ戦略の推進

- 人的資本への投資とESG課題解決により、持続的な企業価値向上と利益成長を加速

パーパスの継続的な浸透とコアバリューを実現する組織マインドの醸成

パーパスの社内外への浸透活動強化、強固な社内体制・マインド醸成
非財務資本と財務成果の因果関係の説明。企業価値の持続的な向上



事業機会としてのサステナビリティ（ESG課題の解決）

「攻め」の事業機会としてのESGへの転換



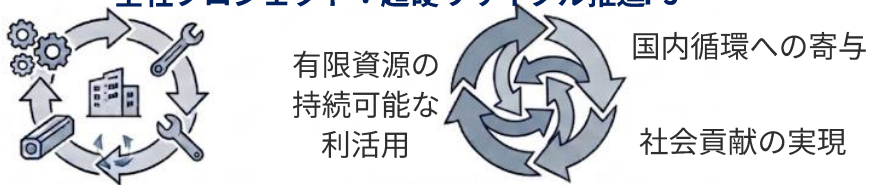
環境負荷低減ソリューションの提案推進

省エネに直結する提案や、新エネルギー分野への展開により顧客の環境課題解決を自社の売上に変換



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

全社プロジェクト：超硬リサイクル推進PJ



SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

新中長期経営計画 ― 戦略骨子III. IR・ガバナンスの強化 ：IR対話とガバナンスの推進

実効性の高いガバナンスと成長ストーリーを伝えるIR対話の推進

- 資本効率の追求・ガバナンス刷新・IR強化を通じ、持続的な企業価値向上を牽引

資本コスト・PBRを意識した経営とキャッシュアロケーションの最適化



資本コストを上回るROEの創出

CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）の短縮により資金効率を高め、持続的なPBR向上を目指す



成長と還元の最適アロケーション

創出したキャッシュをM&A・DX等の「成長投資」と「株主還元」へ戦略的に配分

透明で合理的なガバナンス体制の構築



「攻め」と「守り」のガバナンス

重大な投資判断における客観的なリスク検証と、執行役員を中心とした迅速な業務執行を両立



データに基づく迅速な意思決定

ITツールを用いて経営状況を可視化し、根拠に基づいた透明性の高い意思決定プロセスを構築

財務・非財務情報の連動を図るエクイティ・ストーリーとIR強化



非財務資本の利益への因果関係

人的資本への投資やDX推進が、将来の営業利益向上に繋がる論理的プロセスを視覚化



ステークホルダー対話の質的向上

決算説明会の充実を通じ、個人・機関投資家双方へ情報開示の量と質を抜本的に引き上げ

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

06

SECTION SIX

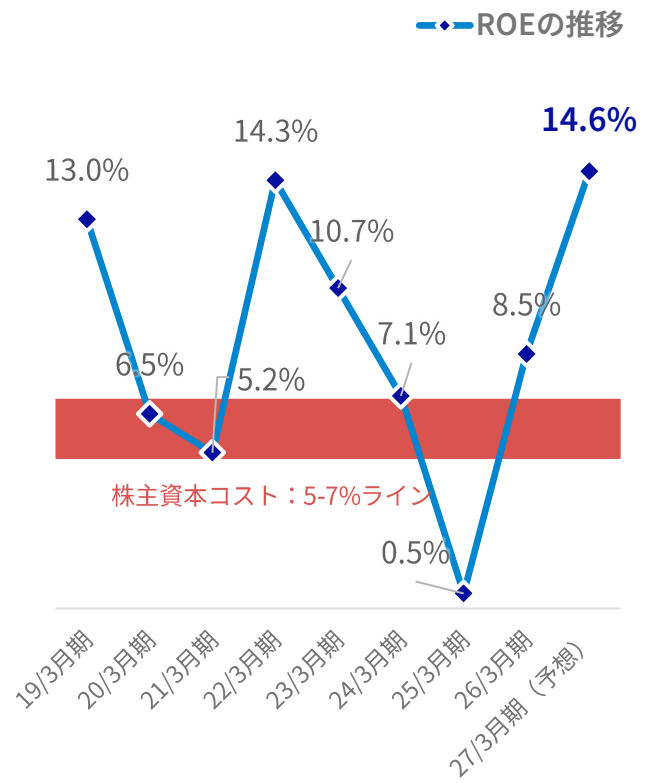
株主還元

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況

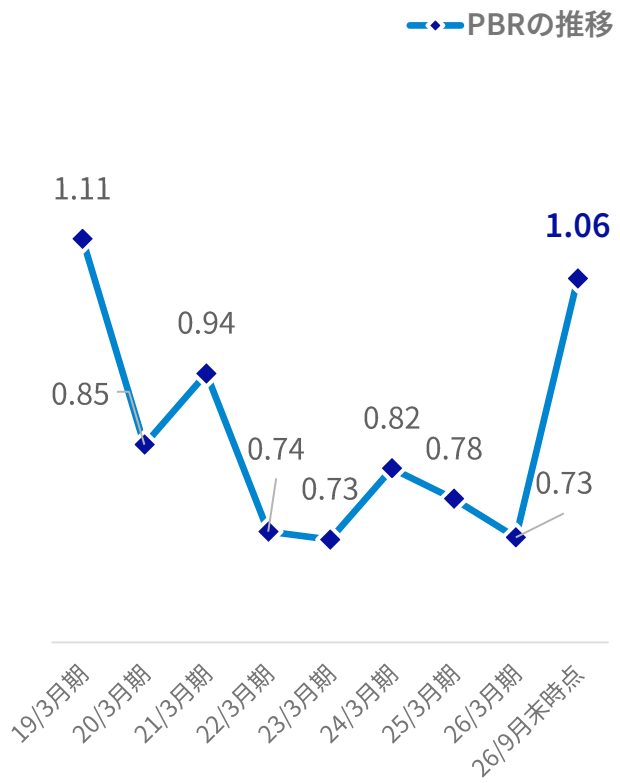
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 ― 現状分析(ROE・PBR・株価)

ROEは27/3期予想で14.6%（簡便法）と、株主資本コスト（5～7%）を大きく上回る水準へ

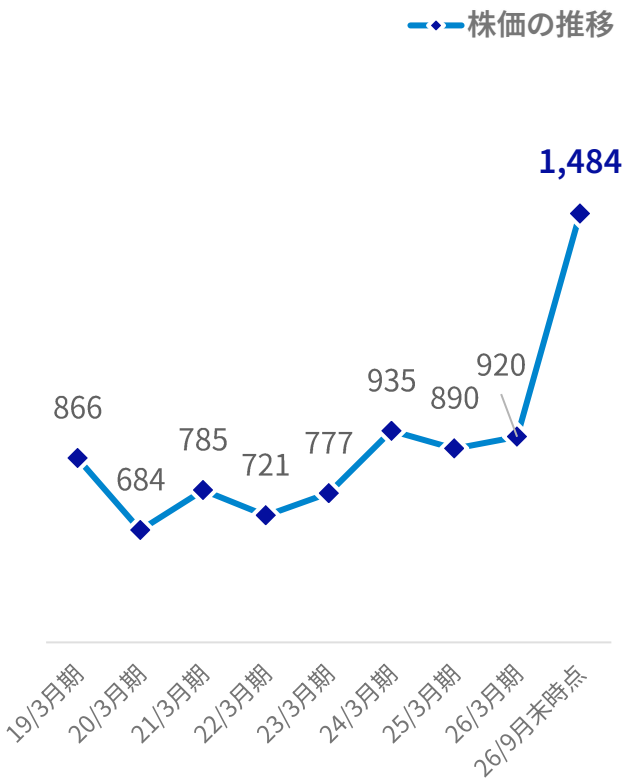
- 9月末時点でPBRは1.06倍と1倍を回復。水準の定着と持続的な企業価値の向上が次なる課題



27/3期予想は14.6%（簡便法）、
株主資本コスト（5～7%）を大きく上回る水準



26/9月末時点は1.06倍と1倍を回復、
水準の定着に向けた取り組みを継続



26/9月末時点は1,484円（26/3末比+61.3%）、
業績拡大と株主還元の強化を継続

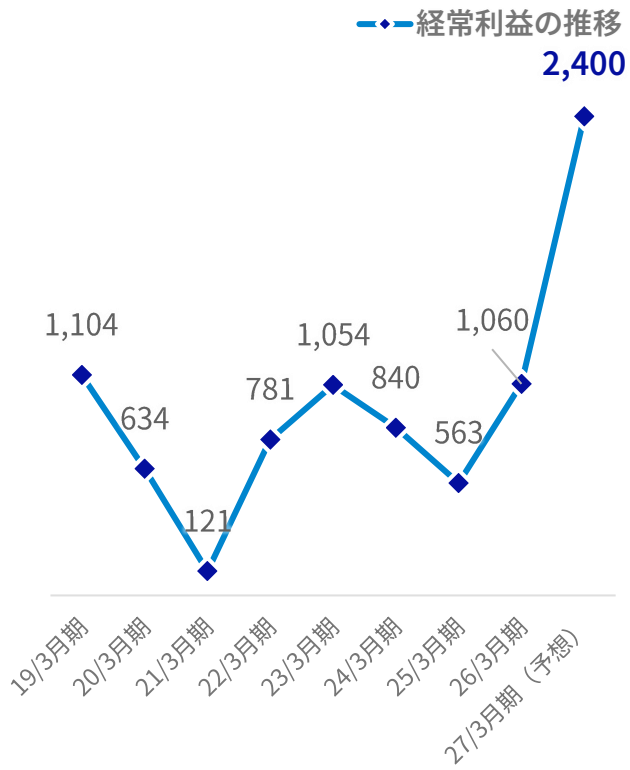
※27/3期のROEは、通期業績予想の親会社株主に帰属する当期純利益を中間期末の自己資本で除して簡便的に算出（26/3期以前は期首・期末の自己資本の平均で算出）。

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

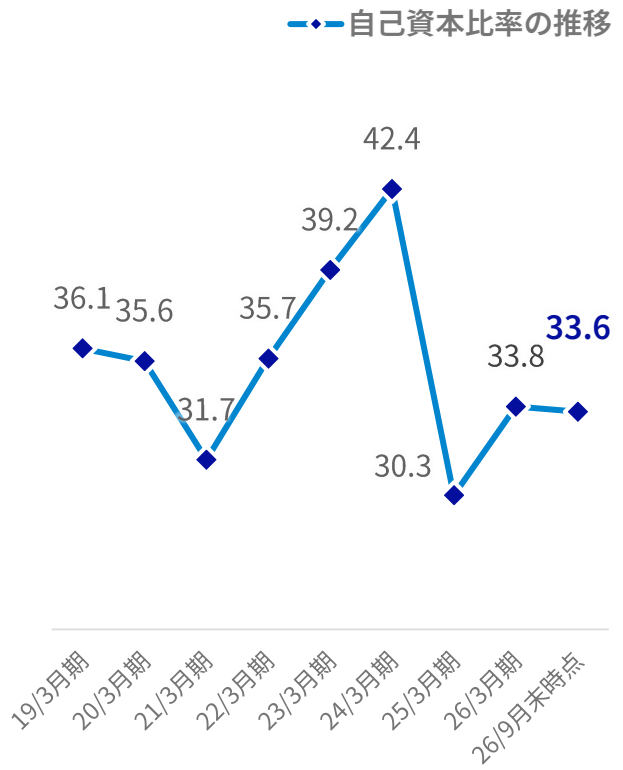
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 ― 財務状況

27/3期は経常利益2,400百万円を予想し、利益水準が大きく向上

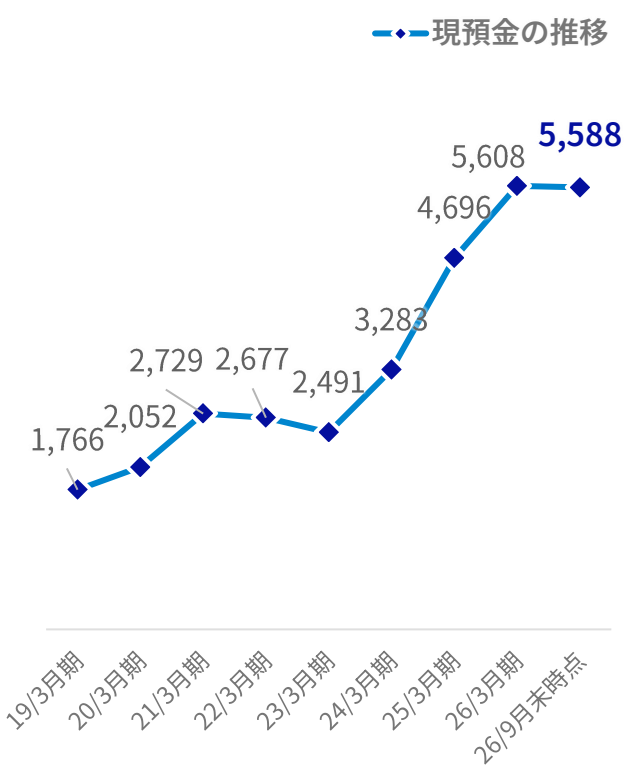
- 自己資本比率33.6%と健全な財務基盤を維持し、成長投資と株主還元の両立を推進



27/3月期予想は2,400百万円、
26/3月期（1,060百万円）の2倍超に拡大



26/9末は33.6%、
運転資金の増加で総資産が拡大する中でも水準を維持



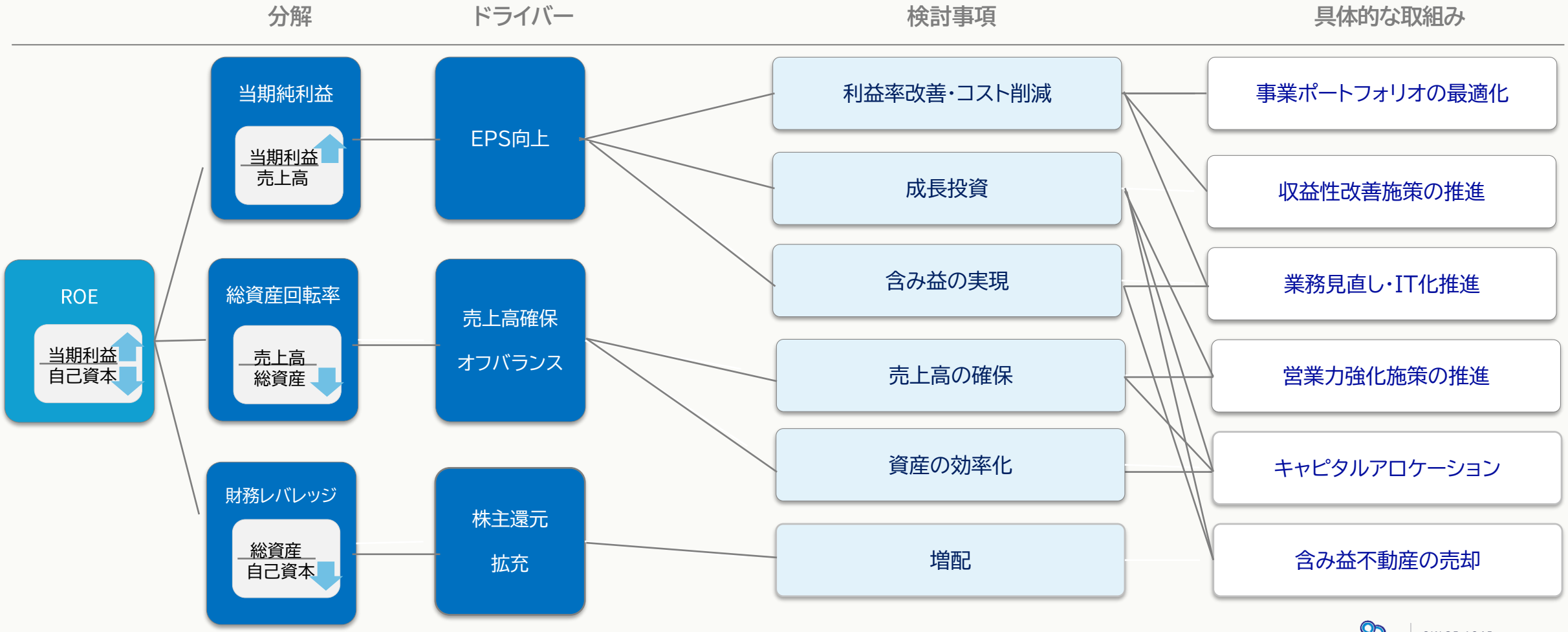
26/9月末時点は5,588百万円、
運転資金の増加に対応しつつ水準を維持

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 ― ROE向上に向けた取り組み

PBR向上のためにはROEを高めることが出発点

- ROE向上のドライバーに直結する各種取組みを推進

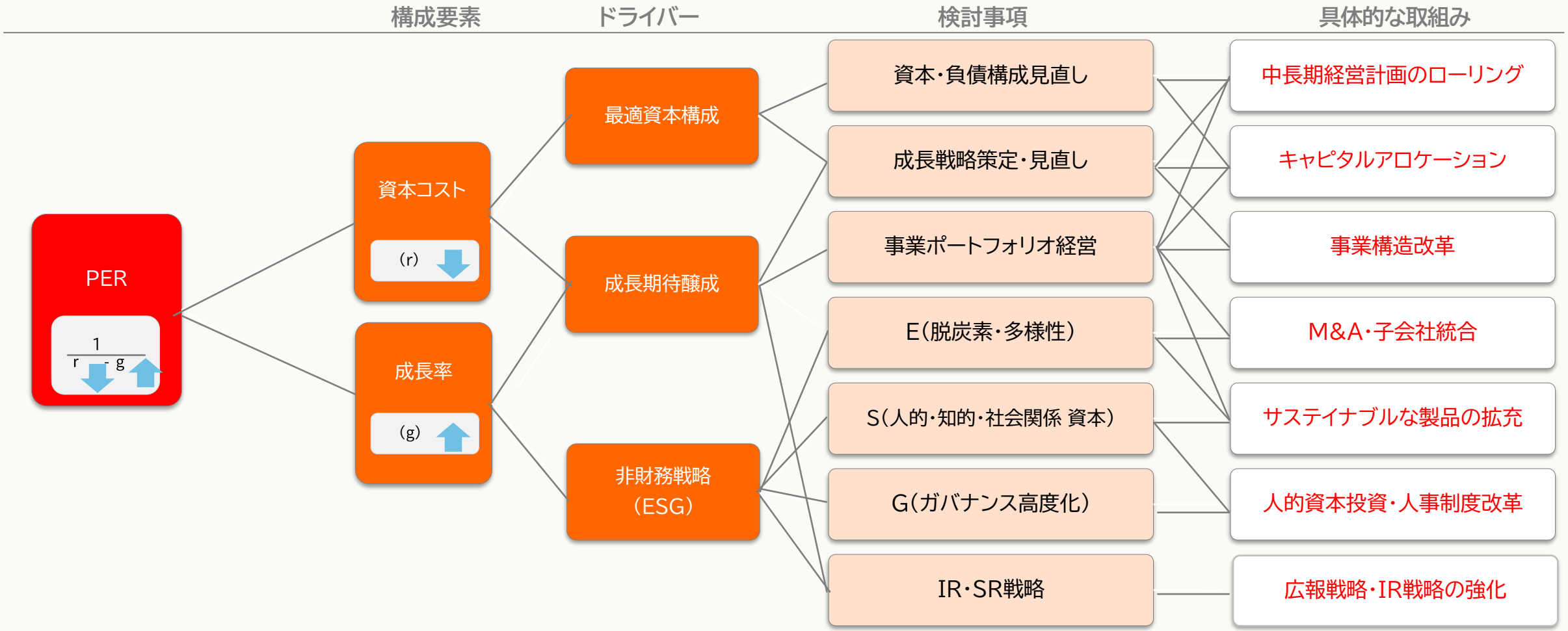


SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 ― PER向上に向けた取り組み

利益成長の期待値とされるPERを高め、PBR向上に繋げる

- 市場評価の向上のための成長戦略推進と財務・非財務面の取組みを推進し資本コスト低減



SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 ― PBR1倍超に向けた取り組み

ROEとPER向上施策の推進によりPBR1倍超の定着を目指す

- 資本コストを上回る資本収益性の実現と企業と事業の成長期待値の上昇を実現

実施項目	具体的な取組み	目標と指標		
事業構造改革	• 事業ポートフォリオの最適化 • 注力セグメントへの集中的な資源投入 • 組織構造改革 • 人材戦略による営業スキルの向上 • 各種収益性向上施策の実施	収益性の向上	ROE向上	PBR 1倍超
キャピタルアロケーション	• キャッシュアロケーション方針（次頁説明）に基づき、キャッシュの活用・保有資産の見直しによる、成長に向けた投資の実施 • レバレッジを活用した最適資産構成の構築 • 資本構成を意識した株主還元強化の継続	株主資本の圧縮		
資本コスト低下・期待成長率向上	• 事業構造改革による利益の創出 • 適正な株価形成によるβ値の低下 • 非財務戦略によるリスク要因解消 • 戦略的な広報活動の実施 • IR活動強化による的確な情報開示	市場評価の向上	PER向上	

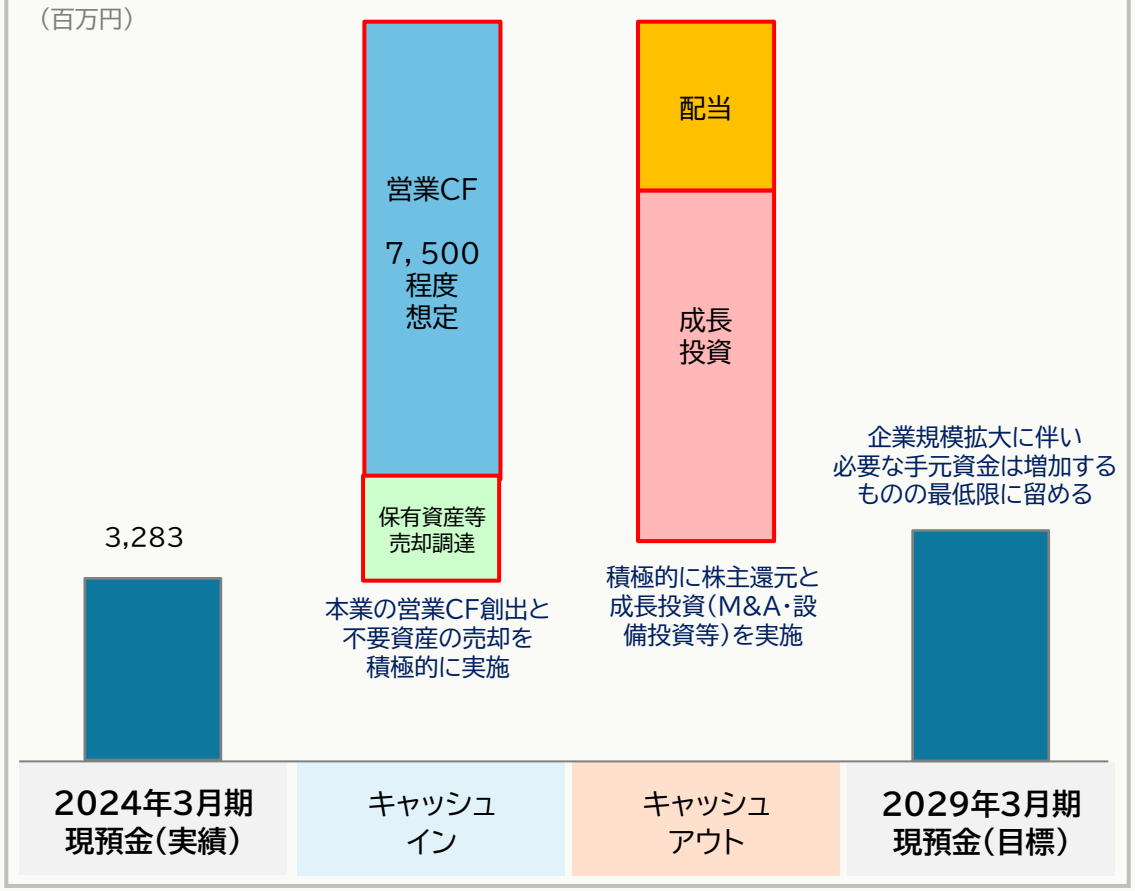
SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 ― キャッシュアロケーション方針

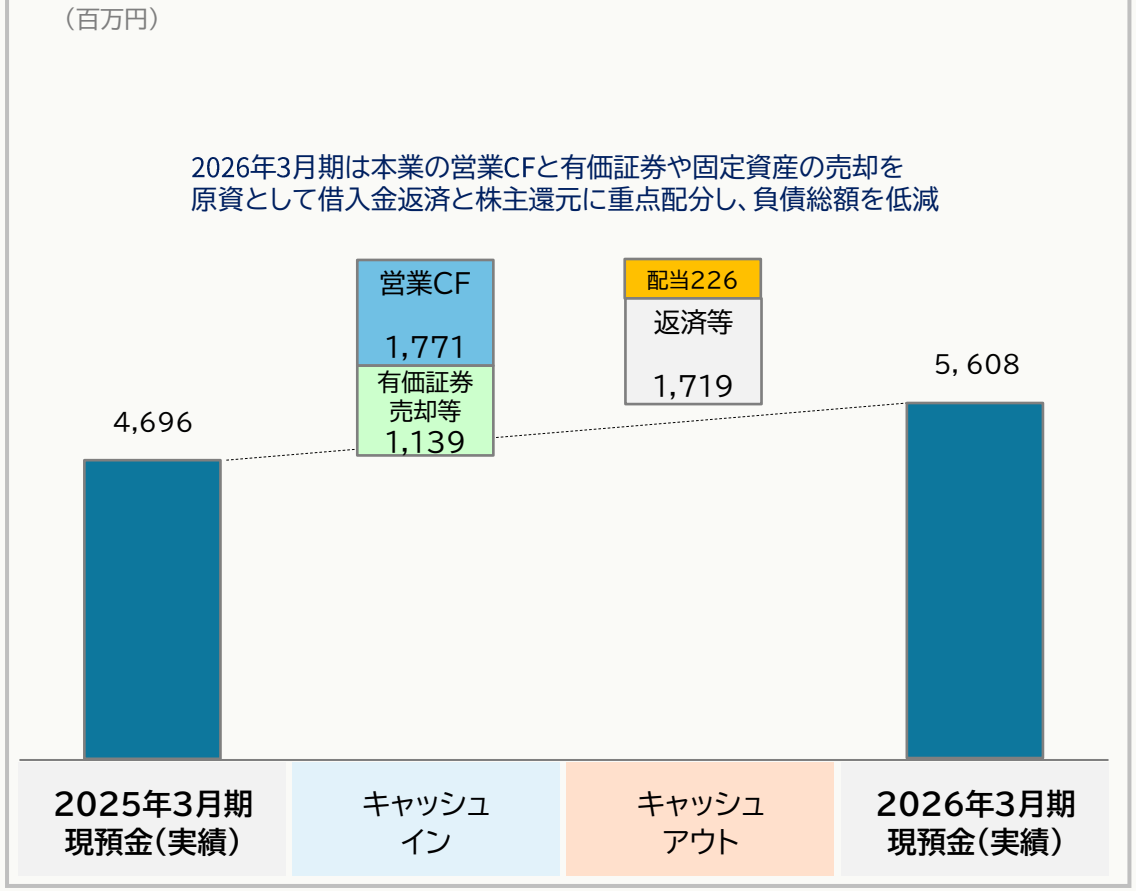
最適な資本構成を実現

- 資本コストを意識し、有利子負債等などを機動的にM&Aや設備投資等の成長投資や配当に積極運用

中長期方針



2026年3月期ハイライト

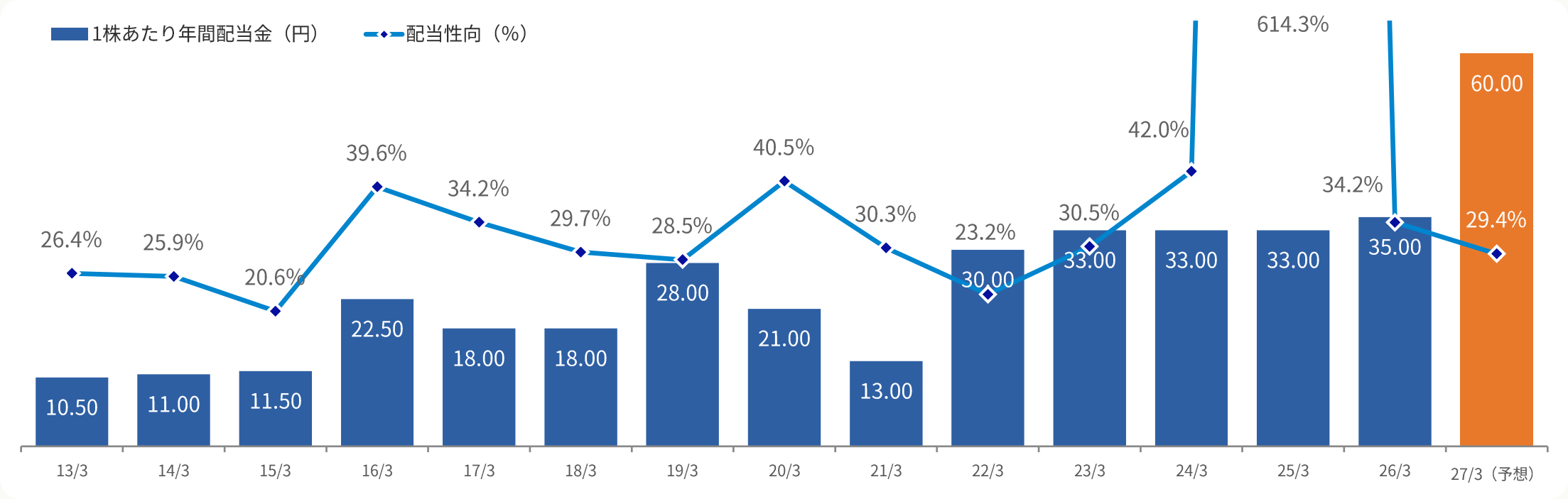


資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応状況 ― 株主還元方針

連結配当性向 30%をベースに継続的かつ業績に応じた利益還元を実施

- 事業環境や市場動向を勘案の上、積極配当や自社株買い等も含めた還元施策を継続的に検討

年間配当金の推移



27/3月期 年間配当（修正後）
60.00円

修正前 50.00円 → +10.00円（+20%）
内訳：中間 30円 ＋ 期末 30円
配当性向は約29.4%の見込み

SINCE 1945
80TH ANNIVERSARY

DISCLAIMER · IR CONTACT

お問い合わせ先

FORWARD-LOOKING STATEMENTS

本資料に掲載されている計画、見通しに関する内容については、
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。

Cominix

IR CONTACT

株式会社Cominix

経営企画室

ADDRESS
〒541-0054 大阪市中央区南本町1-8-14 ＪＲＥ 堺筋本町ビル

TEL /FAX
06-7663-8323 / 06-7663-8228

WEB
https://www.cominix.jp/ir/

東証スタンダード・証券コード3173