

■売上高・営業利益は過去最高を更新

売上高： 7,356億円 対前期比 +8.0%

原材料販売価格の上昇や円安が寄与し、増収

営業利益： 203億円 対前期比 +1.3%

販管費増、情報電子事業が落ち込むも、増益確保

経常利益： 191億円 対前期比 Δ 11.7%

営業外費用増(支払利息等)により、減益

親会社株主に帰属する
当期純利益： 194億円 対前期比 Δ 12.9%

主に経常利益の減少により、減益

横田：財務 IR を担当している横田でございます。それでは、まず私から計数の概要につきましてご説明いたします。

終わりました 2023 年 3 月期の連結決算総括ですが、売上高と営業利益は、過去最高を更新しました。売上高につきましては 7,356 億円、対前期比で 8.0%の増収でございます。原材料販売価格が上昇していることに加えて、円安がかなり寄与し、全体としては増収になりました。

営業利益は、対前期比 1.3%増の 203 億円となりました。売上高が増えたことが大きな要因で、販管費が増えたことや、情報電子セグメントが落ち込んでいますが、何とか増益を確保することができました。

これに対して経常利益ですが、前期比で 11.7%減益の 191 億円となりました。営業利益が増えたのですが、営業外費用、特に海外金利の上昇等によって支払利息が増えたことにより、減益となりました。

親会社株主に属する当期純利益ですが、経常利益が減ったことにより、前期比 12.9%減の 194 億円で、減益という形になりました。

2023年3月期 連結決算総括



(億円)

	22/3期	23/3期 (A)	対前期比増減		23/3期 通期見通し (B)	達成率 (A)/(B)
			金額	%		
売上高	6,809	7,356	+546	+8.0%	7,300	100.8%
営業利益	200	203	+2	+1.3%	195	104.2%
経常利益	216	191	△25	△11.7%	205	93.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	223	194	△28	△12.9%	205	95.0%
為替レート USD/円	112.39	135.50	+23.11		140.00	

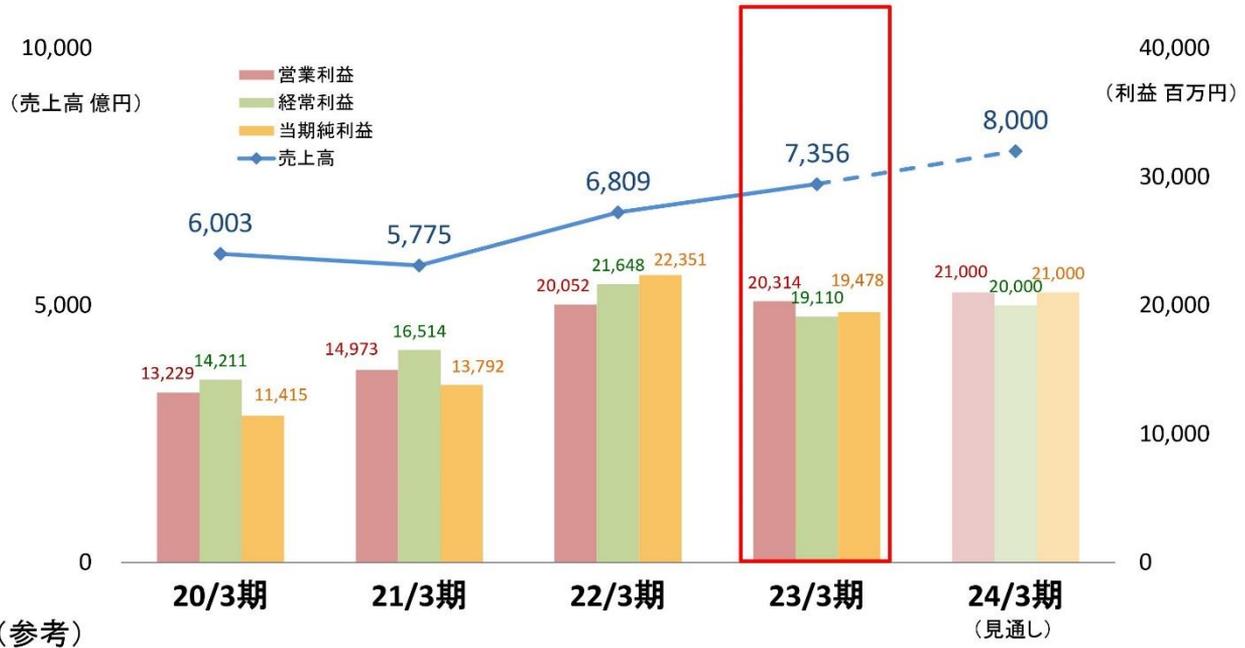
3

Copyright © INABATA & CO., LTD. 2023

改めて総括でございます。左の A が終わった期の数字ですが、通期の見通しは右の B のところの数字になっておりまして、売上高と営業利益は達成したものの、経常利益と当期純利益は未達で終わったということでございます。

下に為替レートが書いてありますが、終わった 2023 年 3 月期は 135 円 50 銭で、昨年度が 112 円 39 銭でしたので、約 23 円の円安になったことが要因として挙がっております。

業績の推移



(参考)

	20/3月期	21/3月期	22/3月期	23/3月期	24/3月期
為替レート USD/円	108.70	106.10	112.39	135.50	130.00

※21/3期 営業利益: 欧州子会社において貸倒引当金の戻入を計上 7.5億円

※投資有価証券売却益を計上: 20/3期30.3億円、21/3期29.8億円、22/3期89.7億円、23/3期86.6億円

※22/3期から、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用

4

Copyright © INABATA & CO., LTD. 2023

次は、業績の推移でございます。

上の折れ線グラフが売上高、下の棒グラフが利益で、それぞれ営業利益、経常利益、当期純利益と色を分けております。2023年3月についてはご覧のとおり、売上高は前期よりも上回っております。利益面では、営業利益については微増という形で、この赤です、増えておりますけれども、経常利益、当期純利益は、前期より少し下回りました。

下に、参考までに為替レートを記載しておりますが、これは、基本的には期中の平均レートという形になっております。

B/Sサマリー



- 保有株式の売却や時価の下落により投資有価証券が減少
- 無担保普通社債(75億円)を発行

(億円)

(資産)	22/3末	23/3末	増減	(負債/純資産)	22/3末	23/3末	増減
現金及び預金	354	363	+9	支払手形及び買掛金	1,159	1,057	△102
受取手形	225	232	+6	短期借入金	586	494	△91
売掛金	1,621	1,536	△85	その他流動負債	185	183	△2
棚卸資産	790	888	+98	社債	-	75	+75
その他流動資産	123	132	+9	長期借入金	58	77	+19
有形固定資産	153	166	+12	その他固定負債	130	101	△29
無形固定資産	26	24	△2	株主資本	1,395	1,485	+89
投資有価証券	483	328	△154	その他の包括利益累計額	353	309	△44
その他固定資産	112	132	+19	非支配株主持分	19	20	0
資産合計	3,890	3,804	△86	負債純資産合計	3,890	3,804	△86
流動比率	161.2%	181.7%		自己資本比率	45.0%	47.2%	

5

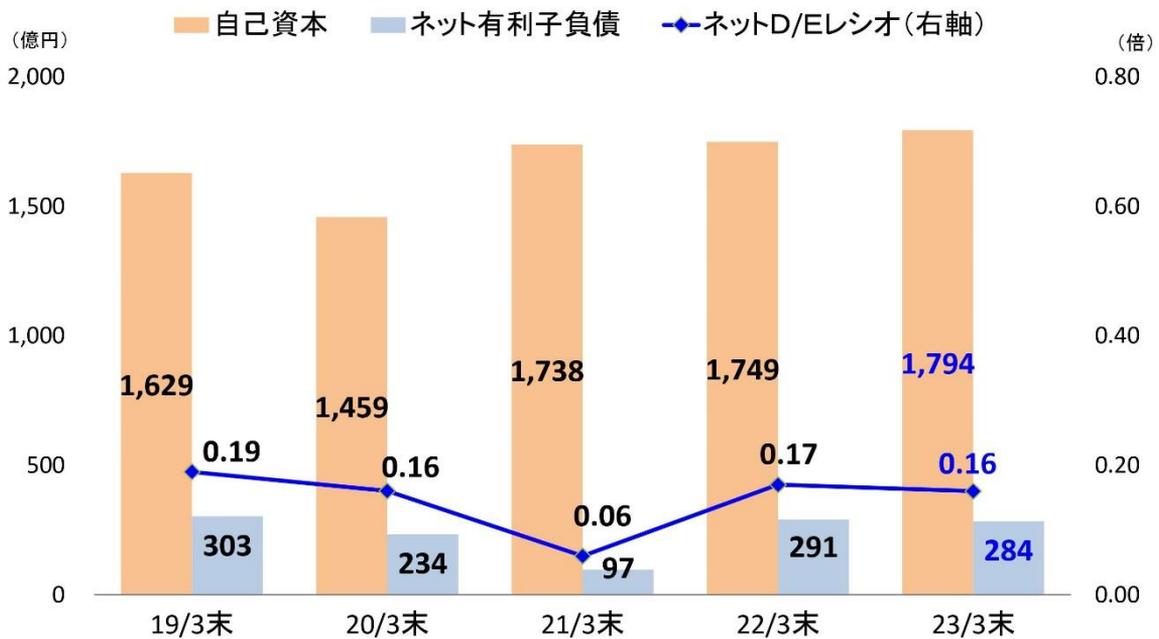
Copyright © INABATA & CO., LTD. 2023

続いて、貸借対照表のサマリーでございます。前期と当期の比較になっております。

前期との比較で言いますと、売掛金や支払手形買掛金は、少し減っております。大きなところとしては、資産でいきますと、下から二つ目、投資有価証券が政策株式の売却をしていること、それから期末の時価が少し下がっていることがございまして、これが前期より減少しています。それに伴って、その他の固定負債と包括利益累計額が減っております。

金額は75億ほどですが、第4四半期に公募の、無担保の普通社債75億円を発行しましたので、この負債のところに社債という項目が新たに加わっています。流動比率は181.7%、自己資本比率は47.2%という形で、前期より少し増えております。

自己資本・ネット有利子負債・ネットDER推移



※ 自己資本=純資産-新株予約権-非支配株主持分
 ネットD/Eレシオ=(短期借入金+長期借入金+社債-現預金)/自己資本

続いて、自己資本と負債との関係でございます。

オレンジの棒グラフが自己資本、青っぽい棒グラフがネットの有利子負債、有利子負債から現預金を引いたものです。この折れ線グラフが、その二つの比率であるネットの Debt/Equity になっております。ご覧のとおり、ネット D/E レシオについては、前期とほぼ横ばいとなっております。

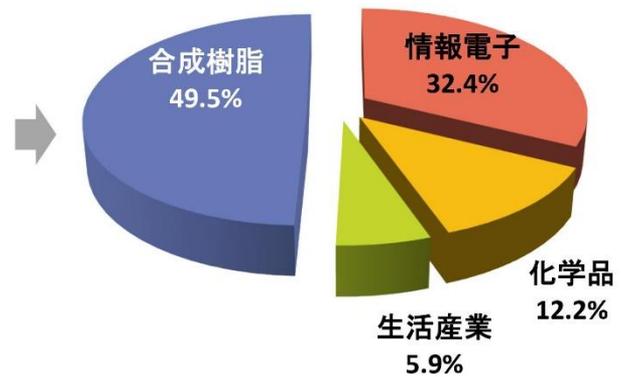
事業セグメント別 売上高

- 情報電子は、FPD(フラットパネルディスプレイ)関連商材の需要減により減収
- 化学品、合成樹脂は、円安効果や原材料価格上昇もあり増収

売上高

(億円)

	22/3期 通期	23/3期 通期	前期比 増減率
情報電子	2,477	2,380	△3.9%
化学品	786	898	+14.2%
生活産業	382	436	+14.3%
合成樹脂	3,162	3,639	+15.1%
その他	1	1	+2.2%
合計	6,809	7,356	+8.0%



続いて、事業のセグメント別の売上高でございます。

当社は、基本的に四つのセグメントがございます。セグメントごとに申しますと、前期に対して減ったのは、一番上の情報電子セグメントで、この大きな要因は、主力のフラットパネルディスプレイ関連の商材の需要が、前期より大きく落ちていることにより、減収になっております。

一方で、それ以外のセグメントは基本的に増加していますが、特に化学品合成樹脂については、円安の効果、それから原材料価格の上昇もあって、増収となっております。

(参考)2023年3月期

事業セグメント別・所在地別売上高 分解情報



(億円)

	情報電子	化学品	生活産業	合成樹脂	その他	合計
日本	861	614	298	1,193	-	2,967
東南アジア	191	119	3	1,645	-	1,959
北東アジア	1,116	58	11	623	-	1,810
米州	114	58	100	143	-	417
欧州	96	47	22	33	-	199
顧客との契約から生じる収益	2,380	898	436	3,639	-	7,354
その他の収益	-	-	-	-	1	1
外部顧客への売上高	2,380	898	436	3,639	1	7,356

※顧客との契約から生じる収益は、販売元の所在地を基礎とし、国又は地域に分類しています。

8

Copyright © INABATA & CO., LTD. 2023

続いて、参考までにセグメントごと、所在地別にどうなっているかということで、事業セグメントと地域的な所在地セグメントに分解した、マトリックスに分けた数字でございます。

セグメントごとに言いますと、特徴としては、情報電子セグメントは、中国が主戦場になっておりますので、北東アジアがかなり大きいと。

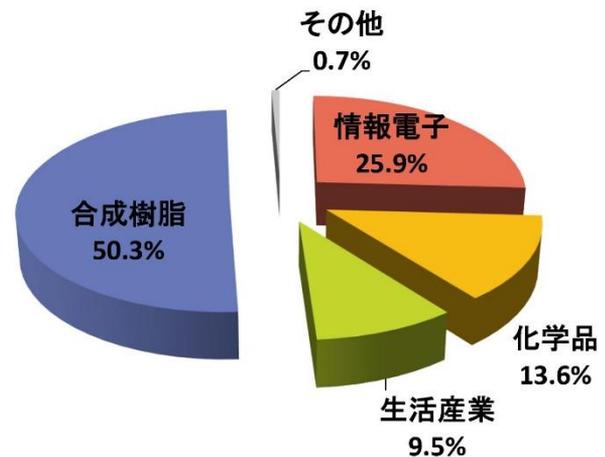
それから、合成樹脂セグメント、これは東南アジアが大きくなっておりますけれども、当社のセグメントの中では、最も海外展開が進んでいるセグメントです。化学品と生活産業セグメントについては、徐々に海外比率は高くなっておりますが、まだ日本が一番大きいということでございます。

事業セグメント別 営業利益

- 情報電子は、販管費増に加え、FPD関連商材の販売減少により減益
- 化学品は、ビジネスが堅調であったことに加え、販売価格上昇もあり増益
- 生活産業は、販管費増に加え、米国シーフード商品の利益率低下により減益
- 合成樹脂は、主に円安効果と販売価格上昇により増益

営業利益

	22/3期 通期	23/3期 通期	前期比 増減率
情報電子	6,422	5,269	△18.0%
化学品	2,207	2,770	+25.5%
生活産業	2,618	1,936	△26.0%
合成樹脂	8,677	10,205	+17.6%
その他	127	131	+3.6%
合計	20,052	20,314	+1.3%



続いては、事業のセグメント別の営業利益でございます。売上高は先ほど申し上げたとおりです。

利益面で申しますと、まず、情報電子セグメントは売上高が減っていることもありますが、管費が、営業活動経費がコロナの回復を伴って増えてきていることと、最大要因は、フラットパネルディスプレイ関連の商材が減少していることによって、18%の減益となりました。

化学品については、全体的にビジネスが堅調で、販売価格も上昇基調にあったことから、増益となりました。生活産業セグメントにつきましては、販管費が増えたことと、昨年度は米国でのシーフード消費が非常に好調でしたが、その利益率が低下したこともあり、売上高は増えましたが、利益面では前期に対して減益という形になっています。

合成樹脂セグメントは、主に円安の効果と販売価格の上昇もあって、前期に対して増え、単一のセグメントとしては初めて、営業利益が100億円を超えました。全体としては、前期に対して1.3%の増益でございます。

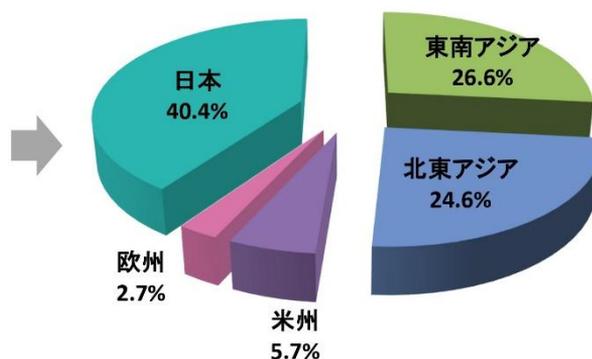
地域別 売上高

- 東南アジア・米州は主に円安効果、欧州はエネルギー関連、医薬品原料販売等のビジネス好調により増収
- 北東アジアは、情報電子事業の落ち込みにより減収

売上高

(億円)

	22/3期 通期	23/3期 通期	前期比 増減率
東南アジア	1,617	1,959	+21.1%
北東アジア	1,912	1,810	△5.4%
米州	347	417	+20.3%
欧州	126	199	+57.6%
日本	2,805	2,969	+5.8%
合計	6,809	7,356	+8.0%
(海外比率)	(58.8%)	(59.6%)	(+0.8%)



※「日本」区分には日本から海外への輸出を含む(23/3期通期は462億円)
これらを含む海外向け売上比率は(22/3期通期) 64.6% → (23/3期通期)64.3%

続きまして、地域別の売上高でございます。

先ほど説明致しましたように、情報電子のフラットパネルディスプレイ関係が落ち込んでいることがあり、その関係で、北東アジアだけは前期に対して減益ですが、東南アジア、それから米州、欧州ともに、円安の効果や、欧州については、エネルギー関連等の商材の売上が好調であったことによって、前期に対しては増収となっております。

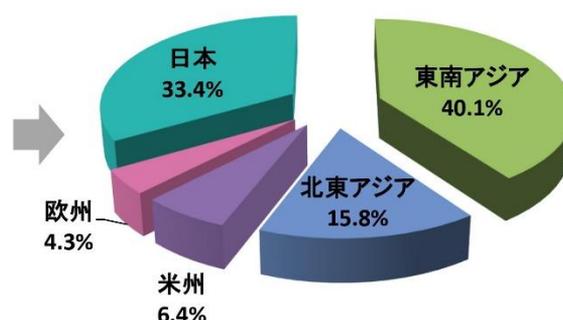
地域別 営業利益

- 東南アジアは、主に円安効果や販売価格上昇により増益
- 北東アジアは、主にFPD関連商材の販売減少により減益
- 日本は、販管費増に加え、FPD関連商材の販売減少により減益

営業利益

(百万円)

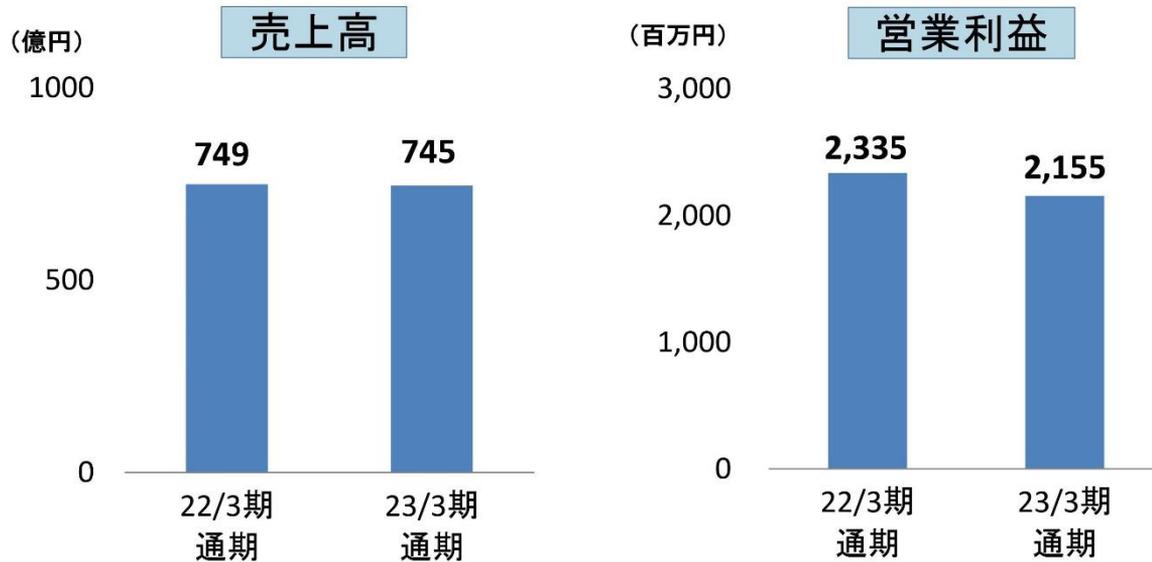
	22/3期 通期	23/3期 通期	前期比 増減率
東南アジア	6,268	8,017	+27.9%
北東アジア	3,774	3,164	△16.1%
米州	1,445	1,276	△11.7%
欧州	527	848	+60.8%
日本	7,924	6,668	△15.8%
小計	19,939	19,975	+0.2%
消去又は全社	112	338	
合計	20,052	20,314	+1.3%
(海外比率)	(60.3%)	(66.6%)	(+6.4%)



地域別の営業利益でございますが、これも東南アジアにつきましては、円安の効果や、販売価格の上昇により、増益という形になっております。北東アジアについては、FPD 関連商材の販売減少により減益となりました。米州は全体的に悪くはないのですが、昨年度に、シーフード関連の需要が非常に好調であったことが、通常のベースに戻ったことにより、減益になっています。

欧州はかなり好調であったと。日本は、販管費が全体で増えたこと、それから FPD 関連の輸出が減少したことにより、減益という形になっております。

- 主にコンパウンド事業、フィルム関連国内グループ会社のコスト上昇により減益

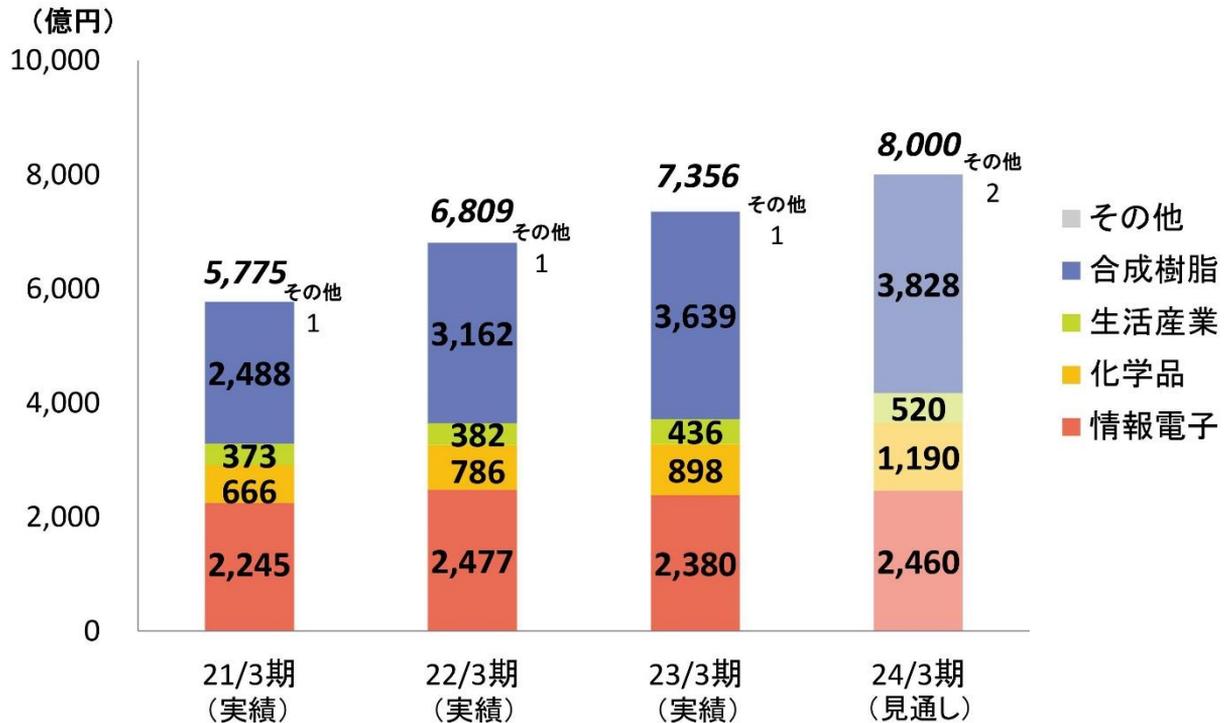


(注) 22/3期の実績値は、23/3期決算レート(1USD= 135.50円)に置換えしております。

続きまして、これは当社の中で製造業を行っている子会社が、数の上では半分ぐらいありますので、その製造部門だけの売上高と、営業利益を取り出した数字でございます。

売上高については、ほぼ前期並みで 745 億円、営業利益は、コンパウンド事業、それからフィルム関連の国内グループ会社のコストが少し上昇していることにより、前期よりは減益という形になっております。

事業セグメント別 売上高(通期)



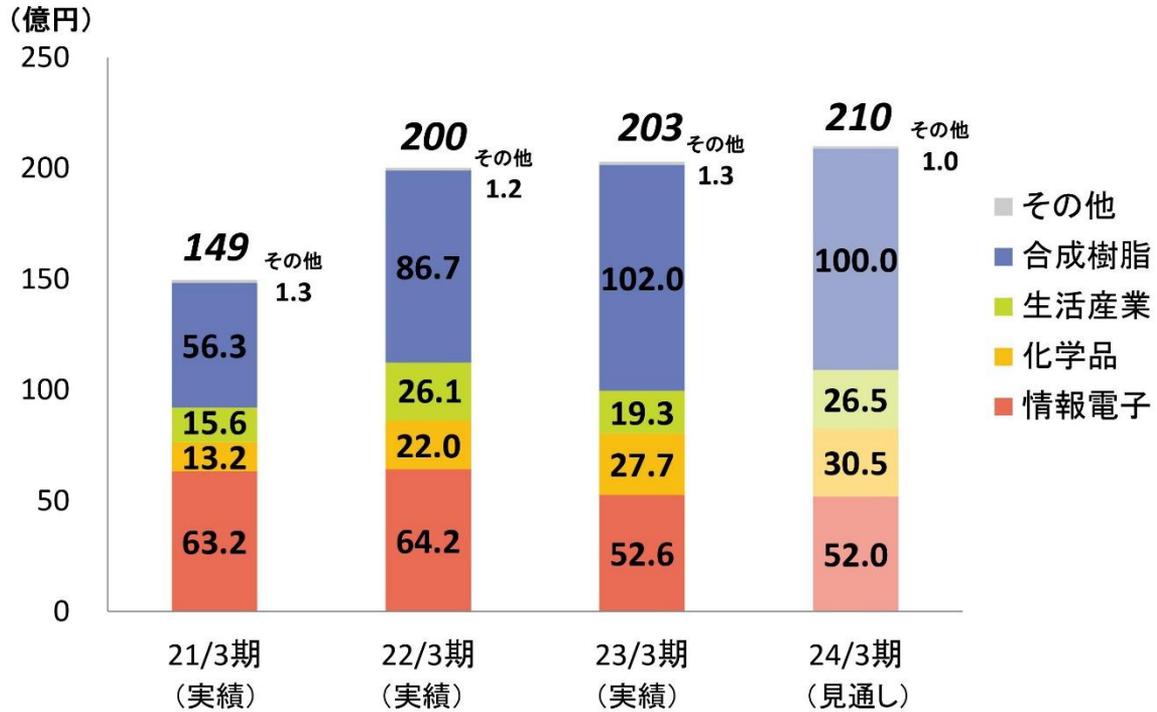
※22/3期(実績)以降は、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等適用後の売上高を表示しています。

13
Copyright © INABATA & CO., LTD. 2023

これは、事業のセグメント別の売上高の3期間の実績と、今期の24年3月期の見通しを記載しているものでございます。

下から、情報電子、化学品、生活産業、合成樹脂となっており、おおむね基本的には、増収を見込んでおります。特に、化学品の売上増加幅が増えておりますけれども、これは、新規連結の子会社の増加が、一つの要因になっております。

事業セグメント別 営業利益(通期)



※21/3期 貸倒引当金の戻入を計上 情報電子 7.5億円

同じく、事業のセグメント別の営業利益でございます。来期については、今期よりさらに増益を見えています。

連結子会社等の状況



	社数		
	国内	海外	合計
連結子会社	7	35	42
（内 製造・加工業）	（5）	（15）	（20）
持分法適用関連会社	3	1	4
（内 製造・加工業）	（1）	（1）	（2）
合計	10	36	46
（内 製造・加工業）	（6）	（16）	（22）

当社の連結子会社の状況でございます。全体で46社、そのうち半分ぐらいの22社が、商社以外の事業を行っているということで、数としては国内10社、海外36社となっています。

主な連結子会社の状況



(百万円)

会社名	所在地	22/3期 通期			23/3期 通期			前期比増減率		
		売上	営業利益	当期利益	売上	営業利益	当期利益	売上	営業利益	当期利益
Taiwan Inabata Sangyo Co.,Ltd.	台湾	39,389	789	592	29,528	490	306	△25.0%	△37.9%	△48.3%
Inabata Sangyo (H.K.) Ltd.	香港	94,800	1,377	1,851	76,819	901	1,125	△19.0%	△34.5%	△39.2%
Inabata Singapore (Pte.) Ltd.	シンガポール	80,530	1,451	1,686	71,078	1,173	1,614	△11.7%	△19.1%	△4.3%
Inabata Thai Co.,Ltd.	タイ	52,048	1,098	926	48,562	904	676	△6.7%	△17.7%	△27.0%
Shanghai Inabata Trading Co.,Ltd.	上海	86,003	1,500	1,238	79,374	1,390	907	△7.7%	△7.3%	△26.7%
PT.Inabata Indonesia	インドネシア	34,240	1,534	1,164	38,310	1,713	1,229	+11.9%	+11.7%	+5.6%
稲畑ファインテック	日本	20,268	589	417	20,979	588	419	+3.5%	△0.2%	+0.4%

(注) 22/3期の実績値は、23/3期決算レート(1USD= 135.50円)に置換えしております。

16

Copyright © INABATA & CO., LTD. 2023

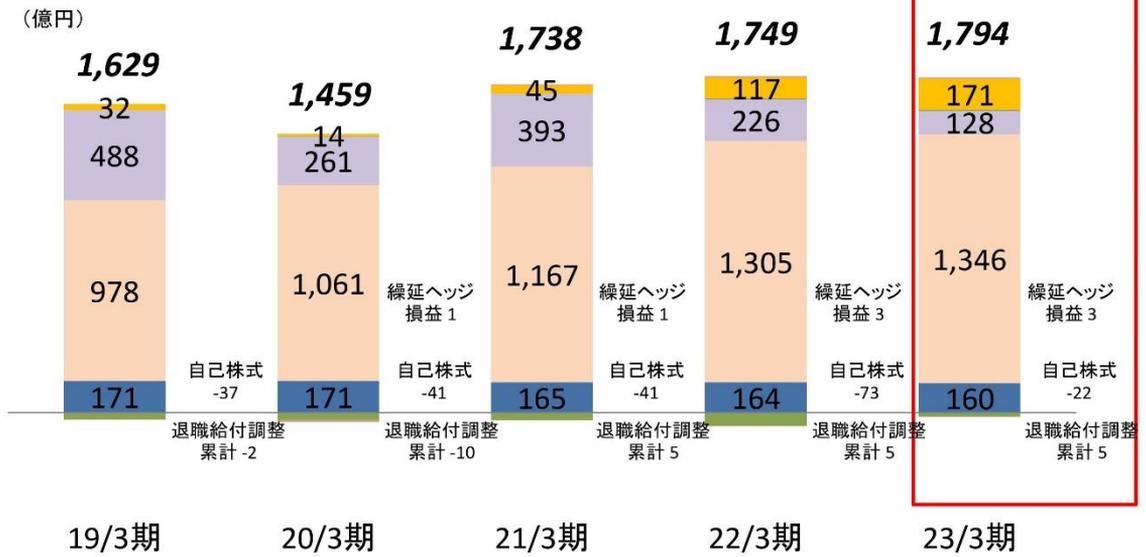
これは、主な連結子会社の状況で、主に、各拠点の、中核の商社子会社の数字でございます。

この表上は為替をそろえておりますので、円安の影響を除きますと、インドネシアについては、前期よりも増収増益でしたが、それ以外は、為替の影響がなければ減収減益となっております。

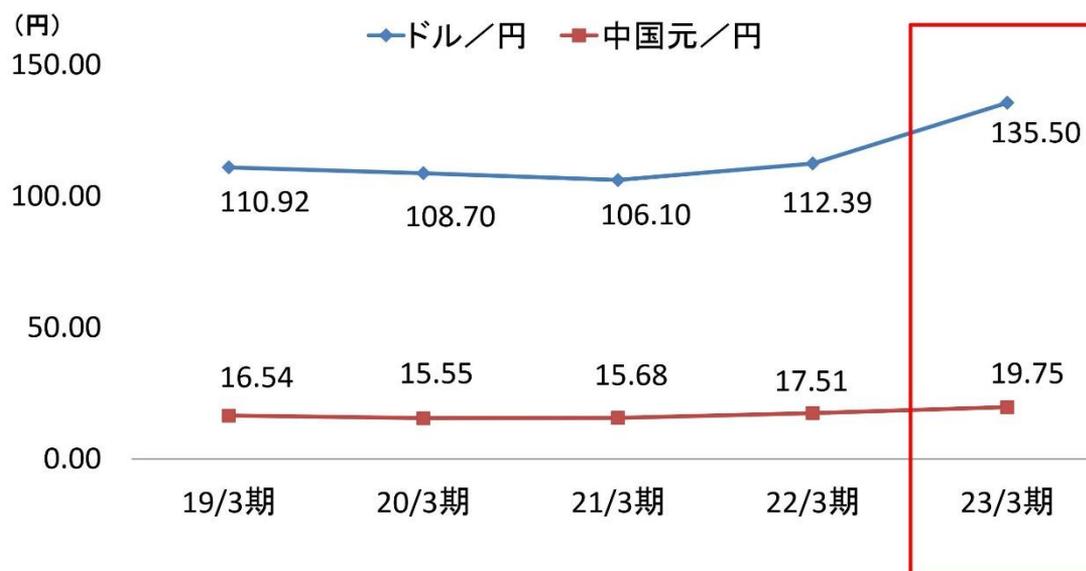
(参考) 自己資本の推移



- 資本・資本剰余金
- 自己株式
- 繰延ヘッジ損益
- 退職給付に係る調整累計額
- 利益剰余金
- その他評価差額金
- 為替換算調整勘定



自己資本の推移でございます。参考までに記載しております。



期中の平均為替レートの推移でございます。ご覧のとおり、この上のドル円が、終わった期の23年3月期は、かなり円安になったということです。

簡単ではございますけれども、以上で、私からのご説明は終わらせていただきます。続いて、社長の稲畑より、中期計画の進捗についてご説明させていただきます。

会社概要

稲畑産業とは、



稲畑染料店（京都・西陣）

1. 創業1890年

1890年 京都において稲畑染料店として発足
その後、ケミカル分野を中心に事業を拡大

2. グローバルに複合展開する商社

海外18カ国に約60拠点を展開
市場開発、製造加工、物流、ファイナンス等の機能
商品やマーケットの専門知識・ノウハウに基づく
企画・提案



2

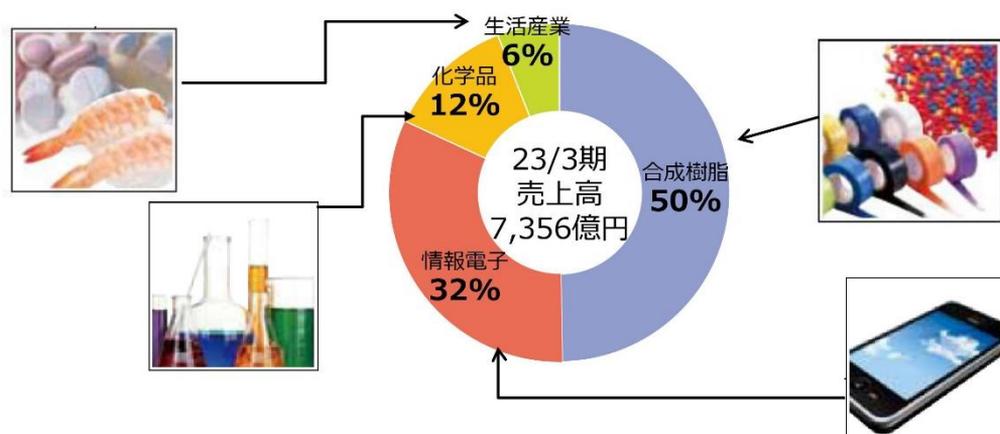
稲畑：それでは私から、中期経営計画「NC2023」の2年目の進捗について、ご説明申し上げます。

まず簡単に、当社の概要について触れさせていただきます。当社は1890年に創業しました。今現在、世界で18カ国、60拠点で事業を展開する、基本的には商社でございます。

会社概要

3. 4つの事業分野

情報電子、化学品、生活産業、合成樹脂の
4つの分野で事業を展開



当社の四つの事業分野につきまして、グラフで示したものです。

終わった期におきまして、合成樹脂の割合が50%、情報電子が32%と、この二つを足すと全体の80%を超えておりますが、残りは化学品が12%、生活産業が6%という割合です。

「NC2023」基本方針

■長期ビジョン「IK Vision 2030」に向けた中期経営計画の第2ステージ



では、中期経営計画「New Challenge 2023」、以下、「NC2023」と省略させていただきますが、その概要についてご説明いたします。

まず「NC2023」の位置づけです。これは当社の経営理念から始まる、当社の価値の体系を書いています。その中で長期ビジョン「IK Vision 2030」、これは2030年頃に実現したい将来像ですが、この中期経営計画は、その第2ステージという位置づけになります。

長期ビジョン「IK Vision 2030」

■ 2030年頃のありたい姿

連結売上高

1兆円以上

商社機能を基本としつつも

製造・物流・ファイナンス等の複合的な機能の一層の高度化

情報電子・合成樹脂以外の事業比率を

1/3以上に海外比率 **70%**以上

[2017年5月策定]

6

まず、長期ビジョン「IK Vision 2030」について、簡単にご説明申し上げます。

連結売上高として1兆円以上、企業の姿として商社機能を基本としつつ、製造・物流・ファイナンスなどの複合的な機能を、一層高度化する、商社としての機能を考えています。それから、情報電子・合成樹脂以外の事業比率を3分の1以上にしたい、こういう姿を描いています。海外比率としては70%以上を、基本的にありたい姿のイメージとして捉えております。

「NC2023」 重点施策

■ 6つの主要重点施策は以下の通り

【主要重点施策】

1.	主力ビジネスのさらなる深掘りと成長分野への横展開
2.	将来の成長が見込める市場への多面的な取り組みと確実な収益化
3.	将来の成長に向けた投資の積極化
4.	グローバルな経営情報インフラの一層の高度化
5.	保有資産の継続的見直しと資金・資産のさらなる効率化
6.	人的資本活用に向けた取り組みの強化

7

次に、「NC2023」で掲げている六つの重点施策でございます。一つ一つはご説明申し上げますませんが、それぞれ、こういう項目に、特に力を入れてまいりたいということを掲げております。

主要事業の環境（23/3期） 情報電子事業

■ フラットパネルディスプレイ（FPD）市場動向

- 末端需要低迷による在庫過多、パネル価格下落による大幅な生産調整が発生
- TV用は生産調整も、下期は稼働率改善。スマホ用は、末端需要低迷と買換えサイクル長期化により低調に推移。PC・モニター・タブレットは在宅特需の終息により、大幅需要減
- 有機ELパネルは、スマートフォン向け拡大も面積ベースでは未だ限定的。FPD全体では、液晶の面積シェア優位が継続する見通し
- 当社のFPD部材は、偏光板原料などの販売が大幅に落ち込む。配向膜など一部商材は4Qにかけてやや需要回復

【FPDにおける液晶・有機ELの面積割合実績・予測】

面積割合	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
液晶パネル	96%	96%	95%	94%	94%	93%	93%
有機ELパネル	4%	4%	5%	6%	6%	7%	7%

※ 予測は、各種資料より当社推計

9

2年目の進捗状況ということで、まずは数字からご説明申し上げます。

数字の説明に先立ちまして、事業環境についての説明をさせていただきます。当社の2大セグメントの片方の、まず一つの情報電子事業ですが、その中でも、特に主力を占めているフラットパネルディスプレイ事業がございます。この事業を左右する、非常に影響のあるフラットパネルディスプレイ市場の動向について、簡単に触れさせていただきます。

昨年度は、末端需要の低迷が非常に顕著に出た年で、在庫過多や、それに伴うパネル価格の下落により、パネルメーカーにとっては、大幅な生産調整を余儀なくされた年でした。テレビのほうは、上期の生産調整が、下期には多少は改善しましたが、スマートフォン関連につきましては、通年で非常に需要が低迷しました。これは、一つには、買い替えのサイクルが長期化していると見られております。

パソコン、モニター、タブレット関連、この辺ですけれども、一昨年は在宅特需が非常に堅調でしたが、その特需も一巡といえますか、収束したことによる反動減がありました。

一方で、有機 EL パネルにつきましては、スマートフォン向けでは、有機 EL パネルの割合は拡大が続いているわけですが、全体として見た場合には、いまだに限定的です。当面の間は、やはり、これは繰り返し述べておりますように、液晶の面積シェアの優位が継続するという見通しをしております。

当社のフラットパネルディスプレイの部材につきましては、主に偏光板原料を中心に、終わった期は、販売が大幅に落ち込みました。配向膜などの一部の商材につきましては、特に第 4 クォーターにかけて、やや回復の傾向が見られております。下に掲げている表は、液晶パネルと有機 EL パネルの面積比を、需要の予測も踏まえて示したものです。23 年は 94%対 6%ということで、あまり昨年度とは、大きく比率は変わらない見通しをしています。

主要事業の環境（23/3期） 合成樹脂事業

- 国産ナフサ価格は、上昇一服も高値を維持。これに伴い、汎用樹脂の販売単価も高水準で推移
- 当社の汎用樹脂販売は、価格上昇もあり、食品包材など総じて堅調
- 当社の高機能樹脂販売は、OA・家電関連は横ばい、自動車関連は電子部品不足の影響により伸び悩み



10

次は、最大の事業セグメントである合成樹脂事業です。

こちらに関しましては、ナフサ価格の影響を多分に受ける傾向があります。国産のナフサ価格につきましては、上昇傾向が一服しました。しかしながら、依然として、全体としては比較的、高値圏が続いている状況かと思えます。

これに伴いまして、汎用樹脂の販売価格も、比較的ですが、高水準で推移しました。当社の汎用樹脂の販売そのものは、価格の上昇もありましたけれども、食品包装材など、総じて堅調に推移したと言えます。

一方で、高機能樹脂の販売、こちらはOA および家電関連は、ほぼ横ばいだったと言えます。自動車関連は、電子不足の影響を多分に受けており、伸び悩んだと言える年となりました。

下のグラフですが、これは国産ナフサ価格の推移を図で示したものです。22年の第1クォーターにつきましては、一時、最高値の8万5,000円超というところまでいったわけですが、これが下がってきまして、6万6,500円が、22年の第4クォーターの実績数値です。現在も、これに若干マイナス傾向で動いているというのが、今のナフサ価格の推移の状況です。

「NC2023」2年目の進捗状況

- 売上高は、販売価格上昇や円安の追い風もあり、計画達成（過去最高）
- 営業利益は、販管費増を吸収し、計画達成（過去最高）
- 経常利益、当期純利益は、急激な調達金利上昇により、計画未達
- ROEは目標水準を達成、ネットD/Eレシオは目標水準を維持

(億円)

	「NC2023」 23/3期 実績 (A)	「NC2023」 2年目 23/3期 計画 (B)	差異	達成率 (A)/(B)	「NC2023」 24/3期 目標 ※
売上高	7,356	7,300	+56	101%	8,000
営業利益	203	195	+8	104%	205
営業利益率	2.8%	2.7%	+0.1%	-	2.6%
経常利益	191	205	▲14	93%	215
当期純利益	194	205	▲11	95%	225
ROE	11.0%	10%以上		達成	10%以上
ネットD/Eレシオ	0.16倍	0.5倍以下	-	達成	0.5倍以下
自己資本比率	47.2%	概ね40~50%	-	達成	概ね40~50%
為替レート (US\$/ ¥)	135.50円	120.00円	-	-	120.00円

※ ネットD/Eレシオ=(有利子負債-現預金)/自己資本

※ 2022年5月公表

11

次は、2年目の進捗状況です。

先ほどの説明とも一部重なりますが、2年目の計画数値に対して、進捗はどうであったかという観点で数字を示しております。売上高につきましては、2年目の計画数値は7,300億でしたので、こちらは円安の助けもありましたが、クリアしたと言えます。

一方で、営業利益につきましては、195億に対して203億ということで、こちらもクリアしました。経常利益、それから当期純利益は、先ほどのご説明にもありましたように、主に海外での金利の上昇の影響を受けまして、金利コストの上昇により191億と、当初の計画には及びませんでした。当期純利益も、経常利益のマイナスに応じた形で、その分が少し及ばなかったというのが実績でございます。

ROEにつきましては11%で、10%という目標はクリアしております。それから、ネットDebt/Equityレシオが0.5倍以下ということにつきましては、比較的、低い数値である0.16倍で推移したのが終わった期でございます。

ちなみに、為替レートは、先ほどのご説明のとおり、135円50銭でございました。

「NC2023」2年目の進捗状況 ～セグメント別

- 事業環境悪化等により、情報電子、生活産業が売上高、営業利益とも計画未達
- 化学品、合成樹脂は売上高、営業利益とも計画超過

(億円)

セグメント	「NC2023」 23/3期実績(A)		「NC2023」2年目 23/3期計画(B)		差異 (A)-(B)	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報電子	2,380	52	2,730	62	▲350	▲10
化学品	898	27	830	20	+68	+7
生活産業	436	19	470	23	▲34	▲4
合成樹脂	3,639	102	3,268	89	+371	+13
その他	1	1	2	1	▲1	0
合計	7,356	203	7,300	195	+56	+8

12

今の実績を、セグメント別に簡単に申し上げます。既にご説明のとおりです。

情報電子につきましては、終わった期は、フラットパネルを中心に非常に苦戦し、売上高、営業利益ともに計画数値に及びませんでした。

生活産業事業につきましても、特に昨年度は一過性の要因で好調であった、アメリカの食品加工関連の事業ですが、食品事業のシーフード関連の売上が、今年は普通の状態に戻りましたので、その部分が昨年に比べてマイナスとなったこともあり、当初の計画から比べても、この部分はまだ及んでいないというところで、生活産業、それから情報電子については、全体として計画に対して未達となりました。

一方で、それを補ったのが合成樹脂、それから化学品という二つになります。全体として、計画に対しては、売上高、営業利益も達成という結果で終わることができました。

「NC2023」最終年度の見通し

- 営業利益は目標超過も、急激な金利上昇に伴う支払利息増により、経常利益以下は目標未達となる見通し
- ROEは目標達成、ネットD/Eレシオは目標水準維持の見通し

(億円)

	「NC2023」 23/3期 実績	「NC2023」 24/3期 見通し(A)	増減	「NC2023」 24/3期 目標(B) ※	差異 (A)-(B)
売上高	7,356	8,000	+644	8,000	-
営業利益	203	210	+7	205	+5
営業利益率	2.8%	2.6%	▲0.2%	2.6%	-
経常利益	191	200	+9	215	▲15
当期純利益	194	210	+16	225	▲15
ROE	11.0%	10%以上	-	10%以上	-
ネットD/Eレシオ	0.16倍	0.5倍以下	-	0.5倍以下	-
自己資本比率	47.2%	概ね40～50%	-	概ね40～50%	-
為替レート (US\$/¥)	135.50円	130.00円	▲5.50円	120.00円	+10.00円

※ ネットD/Eレシオ=(有利子負債-現預金)/自己資本

※ 2022年5月公表

13

次のページですが、これは「NC2023」の最終年度の見通しです。

最終年度ということで、当初掲げておりましたのが、売上高 8,000 億、営業利益 205 億、経常利益は 215 億、純利益 225 億という数字でした。今出している見通しとしては、営業利益は、少し上回る 210 億という見通しを立てております。

一方で、経常利益、それから純利益につきましては、やはり金利上昇面を吸収しきることは困難なこともあり、当初計画からは、少し下方修正した数字になっております。ちなみに、為替は 130 円の見通しで、この数値を立てております。

「NC2023」最終年度の見通し ～セグメント別

- 情報電子は事業環境により目標未達、合成樹脂は円安や樹脂販売価格上昇の効果もあり、目標超過の見通し

(億円)

セグメント	「NC2023」 23/3期実績		「NC2023」 24/3期 見通し(A)		増減		「NC2023」 24/3期 目標(B) ※		差異 (A)-(B)	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報電子	2,380	52.6	2,460	52.0	+80	▲0.6	2,840	63.0	▲380	▲11.0
化学品	898	27.7	1,190	30.5	+292	+2.8	1,190	26.0	-	+4.5
生活産業	436	19.3	520	26.5	+84	+7.2	520	25.0	-	+1.5
合成樹脂	3,639	102.0	3,828	100.0	+189	▲2.0	3,448	90.0	+380	+10.0
その他	1	1.3	2	1.0	+1	▲0.3	2	1.0	-	-
合計	7,356	203.1	8,000	210.0	+644	+6.9	8,000	205.0	-	+5.0

※ 2022年5月公表

14

今の数字を、セグメント別に分解したのが次の表でございます。24年の3月期の見通しが、この真ん中のブルーでスポットした部分で、当初の目標数値が、この右のほうに書いてある

「NC2023」目標(B)というところです。

AとBの対比でいきますと、やはり情報電子事業につきましては、フラットパネルディスプレイの状況が、この期も大きく改善するのは難しいこともあり、全体としては、こちらが未達となります。その部分を、数字の上では合成樹脂事業が、売上、それから利益でもカバーしようというのが、この計画の内訳です。

「NC2023」投資の状況

- 情報電子の再生可能エネルギー関連、合成樹脂のコンパウンド関連など、今後の成長に向け、24/3期以降、投資を加速

(億円)	22/3期 実績	23/3期 実績	23/3期の 主な成長投資	「NC2023」 実績 (22/3～累計)
成長投資	12.0	28.6	情報電子：バイオマス発電 3.4 電子部品関連投資 4.3 化学品：丸石化学品の子会社化 9.1 合成樹脂：コンパウンド関連 2.5 インフレ関連 2.7	40.7
定常投資	20.1	27.8	合成樹脂：コンパウンド関連 3.6 インフレ関連 4.1	47.8
合計	32.1	56.4		88.5

※ DX関連投資は定常投資に含む

15

次に、この中期経営計画の中で、一つの大事な点として挙げている投資の状況です。

この期に、情報電子の再生可能エネルギー関連、それから合成樹脂のコンパウンド関連など、今後の成長に向けた投資を、24年3月期以降、さらに加速していくことを考えております。

23年3月期の主な成長投資の実績を小さく内訳で書いています。全体で成長投資としては28億余りでしたが、これは情報電子のバイオマス関連、電子部品の関連と書いていますけれども、これは半導体関連です。

それから、化学品の丸石化学品、こちらを子会社化しました。合成樹脂関連では、コンパウンド関連につきましては、今のところ少し投資がございます。インフレーション事業でも増設を多少ですが実施しました。

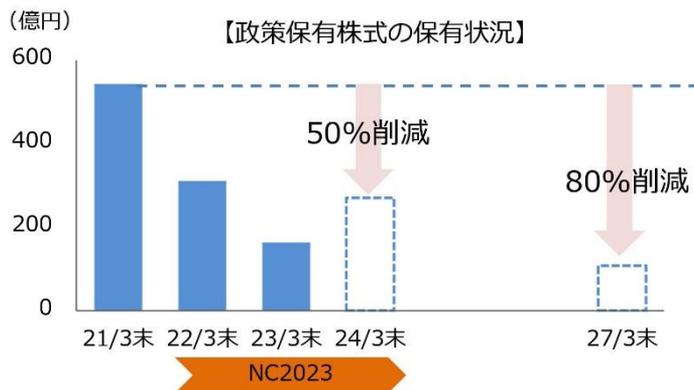
「NC2023」保有資産の継続的見直しと資金・資産のさらなる効率化

■ 政策保有株式の縮減は、時価下落もあり、計画を上回って進捗

【政策保有株式縮減の方針】

- 「NC2023」期間中の3年間で、政策保有株式の残高を2021年3月末残高に対して50%削減
- 中長期的に政策保有株式の縮減を更に進め、2027年3月末までに2021年3月末残高に対して概ね80%削減

⇒ **売却により得た資金は、基本的に株主還元と成長投資へ**



【政策保有株式の売却額】

18/3期	9,017百万円
19/3期	5,298百万円
20/3期	3,026百万円
21/3期	2,944百万円
22/3期	9,367百万円
23/3期	10,076百万円

※ 日本の上場株式で集計

「NC2023」の中でも重点施策として挙げている、保有資産の継続的な見直しと実績のご報告です。特にその中でも主要課題であった、政策保有株式の縮減というものです。

こちらは、全体として時価の下落もありましたが、計画を上回る進捗を達成できました。ちなみに、政策保有株の縮減の方針として掲げているのは、次の2点です。

まず、「NC2023」の期間中の3年間で、21年の3月末日に対して50%削減することを宣言しております。

それから、そのさらに先ということになりますけれども、中期的には、さらにこの縮減を進めて、27年3月期までに、先ほどの21年3月期末残高に対して、おおむね80%縮減したいという方針を、下の表に示しております。

政策保有株式の売却の実績を、一番右下の表で出しております。23年3月期は、昨年を若干上回る、およそ100億の売却を実施しました。

「NC2023」株主への利益還元方針

利益還元の方針

中期経営計画NC2023の期間中、

■ 累進配当

一株当たりの配当額については前年度実績を下限とし、減配は行わず、継続的に増加させていくことを基本とする。

■ 総還元性向の目安としては概ね50%程度

ただし、政策保有株式を売却し、相当程度のキャッシュインが発生した事業年度においては、今後の資金需要や会社の財務状況、株価、マーケットの状況などを総合的に勘案し、上記の総還元性向の目安には必ずしもとらわれずに、株主還元を実施する。

※ 総還元性向(%)=(配当金額+自己株式取得額)÷連結純利益×100

次は、株主への利益還元について説明させていただきます。

当社は利益還元の方針としまして、中期経営計画「NC2023」の期間中、まず累進配当、これは1株当たりの配当額につきまして、前年実績を下限として継続的に増加させていくことを基本とする方針です。

総還元性向の目安としましては、おおむね50%程度を目安とすると表現しております。ただし、政策保有株の売却を今現在、実施しておりますけれども、相当程度のキャッシュインが発生した事業年度におきましては、今後の資金需要、それから会社の財務状況、株価、マーケットの状況などを総合的に勘案した上で、上記の総還元性向の目安には必ずしもとらわれずに、株主還元を実施するとして、おおむね50%という表現をさせていただいております。

「NC2023」株主への利益還元方針

- 2024年3月期の配当は120円（中間55円、期末65円）を計画
- さらなる資本効率向上のため、自己株式取得を継続実施

【1株当たりの年間配当金と株主還元指標の推移】



自己株式	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	
取得額	604	707	891	679	936	425	-	7,499	2,635	百万円
取得株数	600	600	600	400	600	300	-	3,085	1,035	千株
消却数	1,660	-	-	-	-	-	-	2,700	3,685	千株

※ 実施中の自己株式取得の概要（2023年2月8日公表）
 > 実施期間：2023年2月10日～7月31日
 > 1,200千株または4,000百万円上限
 > 取得後、全株式を消却する方針

次のグラフは、株主への利益還元の方針と実績の推移を表したものでございます。

終わった23年3月期につきましては、配当性向として、この図にあるように33.5%。総還元性向としましては、47.1%ということで、50%という目安におおむね沿った形であると言えます。

ちなみに、この自己株式の取得に関して、株数および金額を下の表に書いています。終わった23年3月期につきましては、取得株数としては103万5,000株、取得額としては26億3,500万株の所得を行いました。そして、368万5,000株の消却を実施しました。

コーポレート・ガバナンスの体制

- コーポレート・ガバナンスのさらなる充実・強化のため、2022年6月に監査等委員会設置会社へ移行
- 独立社外取締役が過半を占めるモニタリング型の取締役会へ

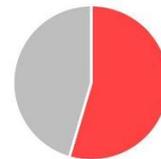
取締役（監査等委員を除く）
7名



取締役（監査等委員）
4名



独立社外取締役割合
55% (11名中6名)



次に、ESG について簡単に説明させていただきます。

まずは、ESG のガバナンスからまいります。コーポレート・ガバナンスの体制については、昨年度もご説明しましたが、当社は昨年度より、監査等委員会設置会社に移行しました。これにより、独立社外取締役が過半数を占める、モニタリング型の取締役会へと変化しております。現在の社外取締役の割合は、この図で書いているように、11 名中 6 名が社外取締役でございます。

サステナビリティの取り組み

■ 23/3期は、サステナビリティの取り組みを加速

- 2021年10月 サステナビリティ委員会発足。社長を委員長とし、社外を含む全取締役が委員またはオブザーバーとして参加
- 2021年11月 サステナビリティ基本方針、行動指針制定
- 2022年3月 「稲畑産業グループ 人権方針」を策定
- **2022年4月 「国連グローバル・コンパクト」に署名**
- **2022年6月 「2050年カーボンニュートラル宣言」発表
マテリアリティ特定
TCFD提言に沿った開示を開始**
- **2022年8月 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に選定**
- **2023年3月 「健康経営優良法人2023」に認定**
- **2023年4月 TCFD提言への賛同を表明**

22

次に、いわゆるサステナビリティ関連の取り組みについてです。薄字で書いているのは、既に昨年度もご説明申し上げたので、経緯を順番で示していますが、終わった期から始めたことについて、太字で示しております。

国連のグローバル・コンパクトに署名したり、あとは、TCFD 提言に沿った開示の開始を始めております。また、この FTSE Blossom Japan Sector Relative Index の構成銘柄に選定されました。また、今年の 3 月には、健康経営優良法人 2023 の認定も受けることができました。そして、これは 2023 年、今年の 4 月ですが、TCFD 提言への賛同も表明しました。

環境負荷低減商材 分野別売上高

- エネルギー・電力分野、資源・環境分野への取り組み強化等により、環境負荷低減商材売上は順調に拡大
- 24/3期以降は、環境対応型樹脂・リサイクル樹脂などの拡販にも注力

(億円)

分野	主な内容	売上高		
		22/3期実績	23/3期実績	24/3期見通し
エネルギー・電力	再生可能エネルギー関連、電池関連など	134	175	274
資源・環境	持続可能な原材料、リサイクル、水関連など	42	75	99
素材・化学	低炭素部材、環境汚染物質削減など	7	15	42
環境認証	森林認証 FSC・PEFC、水産認証 MSC・ASCなど	3	3	9
合計*		187	269	426

* 合計は単純合算値

* 23/3期より分野の一部を組み換え（太陽電池部材、EV・バッテリー部材を「素材・化学」から「エネルギー・電力」へ）。22/3期数値も遡及して組み換え

23

次は、環境負荷低減商材について、簡単に実績を説明させていただきます。

当社はこの環境負荷低減を、事業分野ごとということでは必ずしもありませんが、このように、四つに分けて実績の推移をフォローしようとしています。

エネルギー・電力関連は、再生可能エネルギー関連、これは電池、例えばリチウムイオン電池のようなものを含むものですが、そういったものを、この分野で、実績としてフォローしております。これが一番大きく、金額にするとおよそ 175 億円です。

次に、資源・環境としておりますのが、持続可能な原材料、これはリサイクル関連の樹脂ですとか、水関連といったものも、この分野の中に含めています。さらに、素材・化学としましたが、これは低炭素関連の部材、それから環境汚染物質の削減に役立つような素材を、ここに分類しています。

環境認証は、ややわかりにくいのですが、森林認証を受けるようなもの、それから水産認証を受けるようなもの、こういったものが、ビジネスの規模としてどれぐらいあるかということも、フォローしていこうと挙げています。

22年度の3月期、187億の実績に対しまして、昨年度、終わった23年3月期は269億で、この分野も拡大しました。来年度の24年度3月期は、426億円まで拡大する見通しをしております。

IK INABATA & CO., LTD.

人的資本活用に向けた取り組みの強化

- グローバル人事部を新設し、グローバル人材の一元管理・育成にさらに注力
- ダイバーシティ向上（女性活躍、シニア活躍）のための制度整備が進捗
- 従業員エンゲージメントサーベイを継続実施。回答率、主要スコアとも改善
- 「健康経営優良法人2023」に認定
- 従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度を導入

【海外の商社部門人員と海外赴任者数の推移】



【稲畑社長と稲畑ベトナムの社員】

次は、人的資本の活用に向けた取り組みの強化です。

一つずつ全部説明はしませんが、グローバル人事部を新設し、グローバル人材の一元管理、育成に対して、さらに注力してまいります。また、ダイバーシティの向上に向けて、女性活躍だけでなく、シニアの活躍も含めたさまざまな制度の整備も、この期に進捗しました。

そして、以前から続けている、従業員エンゲージメントサーベイを継続して実施しています。これは、回答率や主要スコアなども見っていますが、こちらも徐々に改善しております。

健康優良法人につきましては、先ほどご報告申し上げました。最後に書いている従業員の持株会向けの譲渡制限付株式インセンティブ制度、いわゆるRSと言われるものですが、こちらも最近導入したことを公表しました。

実績の振り返り ～当社の取り組み

「NC2023」2年目までの実績	
収益の拡大	<ul style="list-style-type: none"> • 22年3月期は売上高、利益水準が大きく向上し、過去最高を記録 • 23年3月期も売上高、営業利益は過去最高を更新
資本（資産）のコントロール	<ul style="list-style-type: none"> • 22年3月期から株主還元を大幅拡充 • 自己株式取得（2期累計で101億円・412万株、消却638万株） • 政策保有株式を計画通り縮減 • 普通社債の発行
投資	<ul style="list-style-type: none"> • 「NC2023」2年間の累計で約90億円実施 • 今後の成長のため、加速させていく方針

次は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応ということで、少しお時間をいただきたいと思います。昨今、PBR 1割れに対する対策をどうするかについて、表明を求められていることがあり、従来から当社が取り組んでいたことの進捗状況を、この観点からご説明させていただくものです。

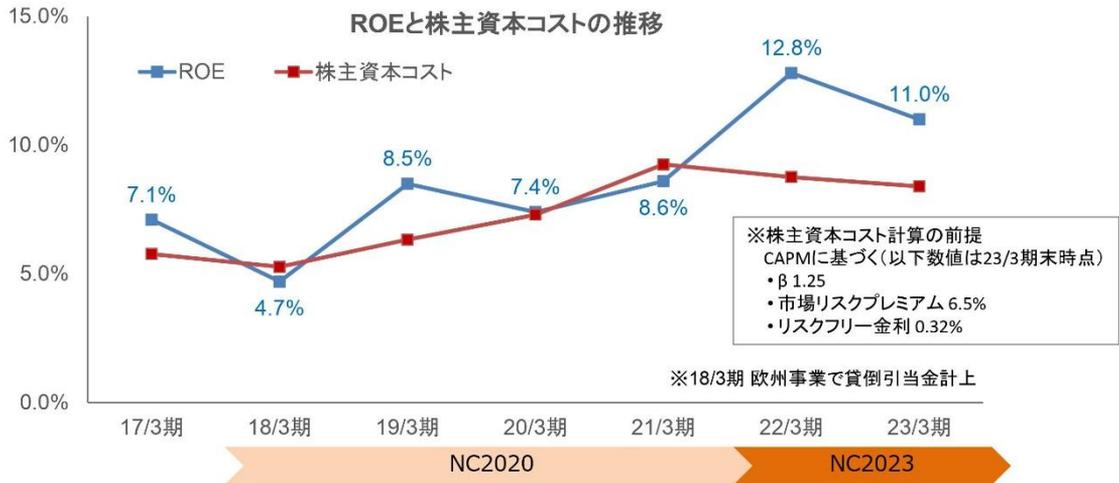
「NC2023」の2年目までの実績ということで申し上げますと、まず収益の拡大です。22年3月期は、売上高、利益水準とも大きく向上しました。23年3月期も、円安の追い風もあり、何とかこの水準を維持することができました。営業水準につきましては、円で申し上げますと過去最高を更新しました。

2番目の資本および資産のコントロールでございますが、これは22年の3月から、株主還元を大幅に拡充しました。そして、自己株式の取得も、2期累計で101億、412万株を進め、消却も638万株消却しております。中心である政策保有株の削減も、計画どおりに進行しております。資本のコントロールという面で申し上げますと、普通社債の発行も一つのトピックだと考えています。

投資に関しましては、「LC2023」2年間の累計で90億円の投資を実行しました。今後の成長に向け、さらに加速させてまいります。

現状分析 ～資本コストと資本収益性の比較

- 「NC2023」に入ってから、ROEは株主資本コストを上回る水準まで向上
- 「NC2023」目標のROE10%以上を維持できれば、持続的に株主資本コストを上回ることが可能



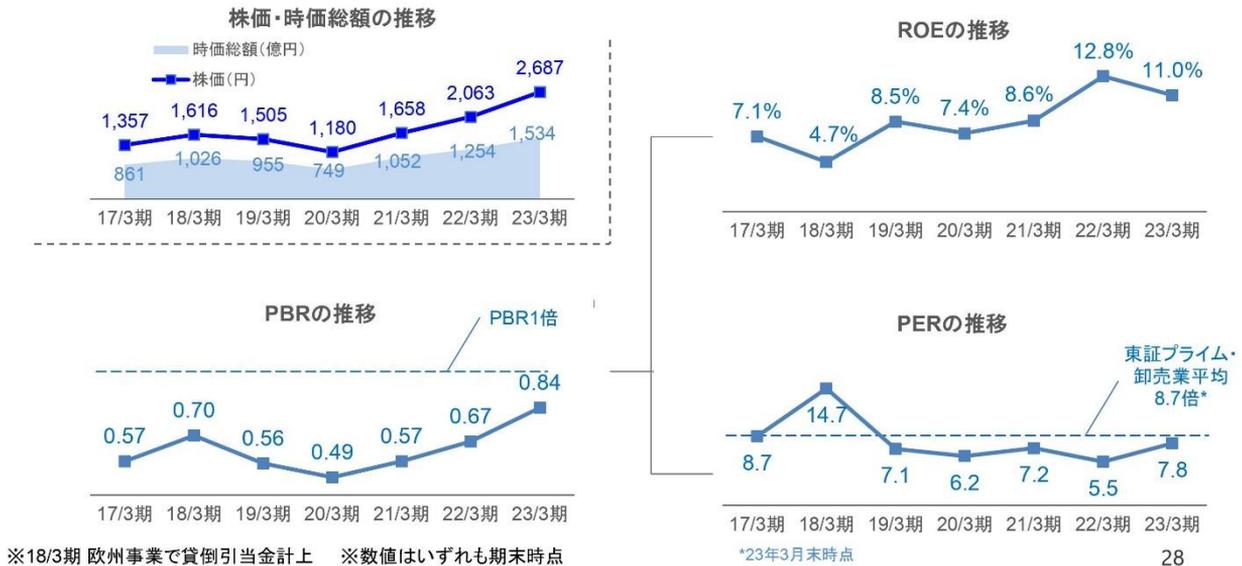
次は、現状分析の一つ、資本コストと資本収益性の比較をグラフでお示ししています。

特に「NC2023」の中期計画の期間に入ってから、ROEは、株主資本コストを上回る水準まで向上していることが、この図から、また、「NC2023」の目標であるROE10%を維持できれば、持続的に株主資本コストを上回ることが可能であることが、このグラフからご覧いただけるかと思えます。

現状分析 ～株価・市場評価について

- 業績の伸長、株主還元的大幅拡充等を反映して、株価は順調に上昇
- PBRは目安の1倍には未達も、主にROEの向上が寄与し上昇（23年5月末では0.90倍*）
- PERは低位の水準でほぼ横ばい。現状は、投資家から見て、当社の将来の利益成長への期待値が低い状態であると推測される

*23年5月末株価終値÷23/3期末一株当たり純資産



次に、株価および市場の評価の分析として、四つほどグラフをお示ししています。

株価、それから時価総額の推移が一番左上のグラフです。こちら、株価の上昇に伴い、時価総額が当然ですが、順調に右肩上がりになっていることをご覧いただけるかと思います。

PBRは、目安の1倍にまだ届いておりませんが、主にROEの向上が寄与し、PBRとしても、このグラフでは0.84までですが、この直近、5月末の時点でいきますと、0.9倍までPBRは来ている。しかし、残念ながら、まだ1までは届いてない状況です。

一方で、PERは低位の水準で、ほぼ横ばいといったところですが、残念ながら現状では、投資家から見た当社の将来の利益成長への期待値が、まだ低い状態であると推測しております。

現状分析 ～サマリー

- 「NC2023」の期間中に、資本コストを上回る収益性水準に到達することができている
- 市場評価については、向上してきているものの、PBRは1倍未満で未だ充分ではないと認識している。今後は成長に向けた投資を加速し、成長性に対する評価を高める必要がある
- 現在の資本収益性の水準を維持しながら、成長施策を加速し、将来の事業価値を高める努力をするとともに、投資家への訴求を強化する必要がある

29

以上の分析結果を要約しますと、「NC2023」の期間中に、資本コストを上回る収益水準に到達することができていることは、既にご説明申し上げたとおりです。市場評価につきましては、向上してきてはいるものの、PBR 1倍にまだ少し達していない状況ですので、いまだ充分ではないと認識しております。

今後は、成長に向けた投資を加速するとともに、成長性に対する評価を高める努力をする必要があると考えます。それから、現在の資本収益性の水準を維持しながら、成長の施策を加速し、将来の事業価値を高める努力をする。それと同時に、投資家の皆様に対して、この内容についての説明の訴求を強化する必要がある、さらにあるだろうというのがサマリーでございます。

対応方針・目標と計画期間

- 2023年5月の取締役会での議論を経て、以下の方針を決定

□ 方針

①～④を通じて、なるべく早期に、PBR1倍を常態的に超える株価水準を達成する

- ① 成長施策の着実な実行により、事業価値を継続的に向上させ、将来の利益成長への期待を醸成する
- ② ROE10%以上を維持する
- ③ 財務レバレッジの活用含め、資本コストを抑制・低減する
- ④ 自己株式取得の継続実施

対応方針、それから目標と計画期間としてまとめさせていただきました。

先月5月の取締役会でも、このテーマについては社外取締役の方と議論を行いました。その中で、以下の方針を決定しました。①から④を通じて、なるべく早期にPBR1倍を常態的に超える水準を達成したいということで、4点掲げています。

成長施策の着実な実行により、事業価値の継続的な向上、そして将来の利益成長への期待を醸成するということ。2番目に、ROEの10%以上を維持する。3番目に、財務レバレッジの活用を含め、資本コストの抑制と低減を図ってまいります。それから4番目、自己株式の取得を継続的に実施していく、この4点を確認しました。

具体的な取り組み ～事業価値を高め、成長期待を醸成する

- 「NC2023」主要重点施策に沿って、以下の取り組みを実施中。早期の収益化を進める

「NC2023」主要重点施策	実施中の具体的な取り組み
1. 主力ビジネスのさらなる深掘りと成長分野への横展開	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車分野（特にEV車）向けへの注力 ・丸石化学品の子会社化
2. 将来の成長が見込める市場への多面的な取り組みと確実な収益化	<ul style="list-style-type: none"> ・バイオマス発電事業への参画（福山市、境港市） ・環境負荷低減商材の拡販 ・半導体関連企業への出資
3. 将来の成長に向けた投資の積極化	<ul style="list-style-type: none"> ・大五通商の子会社化 ・米国におけるリチウムイオン電池関連材料新会社設立 ・事業企画室の機能強化
5. 保有資産の継続的見直しと資金・資産のさらなる効率化	<ul style="list-style-type: none"> ・政策保有株式売却による成長投資資金の確保 ・普通社債の発行
6. 人的資本活用に向けた取り組みの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブの導入 ・従業員エンゲージメント調査の活用 ・ダイバーシティ推進に向けた人事制度の整備 ・グローバル人材育成に向けた研修制度の充実化

具体的な取り組みの中で、事業価値を高めて成長期待を醸成するという一方で、それらの当社の重点施策に関して、どういう具体的な施策を実施してきたかを次の表に掲げております。一つ一つは全部、説明申し上げませんが、それぞれに関して、具体的な施策を実行していることをご説明しています。後で目を通していただければと思います。

具体的な取り組み ～ROE10%以上を維持する

- 主に、利益の拡大、利益率の向上と株主資本のコントロール継続により、ROE10%以上を維持する

□ 利益の拡大、売上高利益率の向上

- ・ 主力ビジネスの拡大
- ・ 利益率が高いビジネスの構成比向上
- ・ M&Aを含む積極的な投資と早期の収益化
- ・ 政策保有株式売却の着実な実施

□ 株主資本のコントロール

- | | | |
|---|---|-------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 機動的な自己株式取得・消却の継続 ・ 累進配当の継続 | } | 総還元性向（概ね50%程度目安）
の維持 |
|---|---|-------------------------|

PBR 1 以上の実現にあたり、もう片方のファクターである ROE10%以上を維持する上で、どうい
うことが必要かについて、次にまとめております。

まず 1 番目、利益の拡大、それから売上高利益率の向上です。それを実現するためには、当然のこと
ですが、改めて再確認ということで挙げさせていただきました。主力ビジネスを拡大すること
が、まず第 1 点。また、ビジネスの構成上、利益率の高いビジネスの比率をもっと上げていくとい
うこと。それから、M&A を含む積極的な投資、またその投資に関する収益化を早期実現するこ
と。そして片方では、政策保有株式の売却の実施を確実に図っていくということ。この 4 点を掲げ
ています。

一方で、株主資本のコントロールにつきましては、総還元性向である、おおむね 50%程度を維持
する上で、機動的な自己株式の取得、それから消却を今後も継続していく必要があるということ。
さらに、累進配当を継続する、この 2 点がファクターと考えております。

具体的な取り組み ～資本コストを抑制・低減する

- 直接的な取り組みのほか、間接的な取り組みを進めることで、リスクや市場との情報格差を低減し、資本コストを抑制・低減する

□ 直接的な取り組み

- ・負債の活用（社債など調達手段の多様化）
- ・自己株式取得・消却

□ 間接的な取り組み

- ・情報開示の充実
- ・投資家との対話の拡大（説明強化）
- ・取締役会のモニタリング機能強化による継続的なウォッチング
- ・ESGスコアの向上による各種インデックスへの採用拡大

33

具体的な取り組みで、資本コストを抑制・低減することです。これは直接的な取り組みの他に、間接的な取り組みも必要であると考えています。リスクおよび市場との情報格差を低減し、結果として資本コストの抑制、低減に結び付けたいというものです。

直接的な取り組みとしましては、まず負債の活用で、先ほどの実績の中でも説明しましたが、社債の発行や、そういう調達手段を多様化していくことを図ってまいりたいと考えます。それから、自己株式の取得および消却も、継続的に行っていく必要があるということです。

一方で、間接的な取り組みとしましては、情報開示をさらに充実させること、さらに投資家の皆様との対話の拡大を図ること。また、取締役会のモニタリング機能強化による、継続的なウォッチングを明らかにしていくこと。

ESG スコアに関しましては、スコアを上げ、各種のインデックスへの採用拡大を図っていくなかで、より透明性を高めたいと考えています。

開示の形式と対話の方針

■ 開示の形式

- 来期以降も、期末の決算説明会で、継続的に進捗を説明します

■ 対話の方針

- 開示内容にもとづいて、担当役員を中心に、投資家との個別面談による対話を合理的な範囲で積極的に実施します
- 対話の内容は、ウェブサイト、コーポレート・ガバナンス報告書等で開示します
- 対話の内容も参考に、改善策を適宜アップデートしていきます

34

開示の形式、それから対話の方針ですけれども、当然ながら来期以降も、期末の決算説明会等で継続的に進捗について説明させていただきたいと考えております。

対話の方針につきましては、開示内容に基づいて、担当役員を中心とした投資家との個別面談による対話、こういったことも合理的な範囲で、積極的に実施してまいりたいと考えています。対話の内容につきましては、Web サイトおよびコーポレート・ガバナンス報告書などで、開示を図っていきます。さらに、対話の内容を参考にした改善策も、適宜アップデートしてまいりたいと考えています。

以下は参考資料ですので、お時間がある時にお目通しいただければと思います。

私からの説明は以上です。どうもありがとうございました。