



2023年12月19日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 鳥 羽 洋 行
代 表 者 名 取 締 役 社 長 遠 藤 稔
(コード：7472 東証スタンダード)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 島 津 政 則
(電話番号 03-3944-4031)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関するお知らせ

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関して、取締役会において現状分析及び今後の取組みについて検討を行いました。別紙の通り策定いたしましたのでお知らせします。

以上

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

2023年12月

株式会社鳥羽洋行

当社では、ROE(自己資本利益率)の数値目標を継続的に達成し、企業価値を高めることで株式市場から適正な評価を受け、PBR(株価純資産倍率)1倍以上を達成することが必要であると考えております。

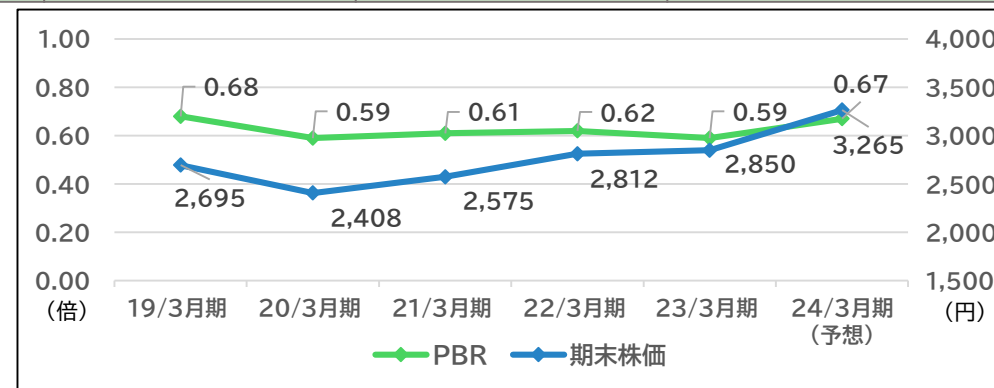
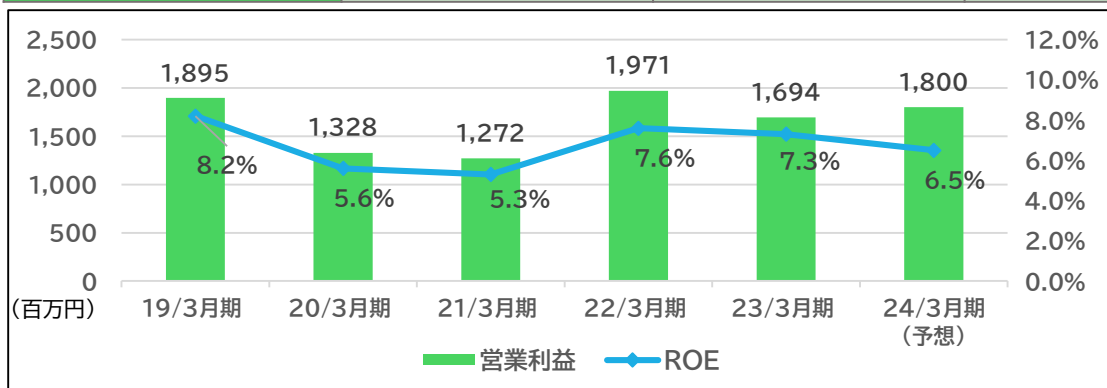
この状況について当社取締役会において現状分析を実施し、今後の対策を策定いたしました。

現状評価

- 直近2期の業績は半導体メモリーの需要バランス調整、中国の景気低迷等の影響を受けたが過去最高の水準を維持している。
- ROE(自己資本利益率)は目標の8.0%を下回っているが、継続的に当社資本コストを上回る水準で推移。
※当社資本コストは一般的な計算方法で算出し、複数の第三者(主に金融機関)による算出数値と照合し、概ね妥当性を担保している。
- PBR(株価純資産倍率)は0.6倍程度で推移しており、1倍を下回っている。
- 株価については、PBR及びPERの指標から勘案しても当社株式は株式市場において低い評価を受けていると考えられる。

<当社の業績及び経営指標の推移>

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期(予想)
売上高(百万円)	29,066	26,197	25,040	29,730	29,482	30,000
営業利益(百万円)	1,895	1,328	1,272	1,971	1,694	1,800
当期純利益(百万円)	1,370	972	949	1,424	1,429	1,290
ROE(%)	8.2	5.6	5.3	7.6	7.3	6.5
株価(円)	2,695	2,408	2,575	2,812	2,850	3,265
PBR(倍)	0.68	0.59	0.61	0.62	0.59	0.67
PER(%)	8.5	10.7	11.7	8.5	8.4	10.4



※2024年3月期の予想数値は開示数値および2023年9月30日時点の株価に基づいて算出しております。

経営指標目標：「ROE 8.0%以上、PBR 1倍以上」

【対策①】 中期経営計画に基づく収益性と経営基盤の強化

< 中期経営計画 「Next Stage 2026」 >

[数値目標]

単位:百万円	第75期 (2024年3月期)	第76期 (2025年3月期)	第77期 (2026年3月期)
売上高	30,000	33,000	36,000
営業利益	1,800	2,060	2,280
経常利益	1,900	2,160	2,380
当期純利益	1,290	1,480	1,630

※参照:中期経営計画「Next Stage 2026」の策定に関するお知らせ

https://www.toba.co.jp/ir/upload/file/m002-m002_02/NextStage2026.pdf

中期経営計画達成のための「5つの柱」

1. 次世代の柱となるユーザー新規開拓、育成
2. 新商材発掘 (SDGs/環境や人にやさしい商品)
3. 装置ビジネスの更なる販売強化
4. 技術商社としての存在価値強化
5. 海外拠点との連携強化



当社は、毎年3カ年の中期経営計画を策定し公開しております。上記の「5つの柱」を基本施策とし、次の2つの事項に対して適切な経営資源の配分を行いながら、上記数値目標と経営指標目標達成の実現に向けて取り組んでまいります。

1. 収益性の強化 ～営業効率の向上～

- ・大型展示会への積極出展を行い、展示会後の営業フォローによる新規顧客及び新規案件の開拓
- ・環境負荷低減商品の拡充、労働力不足を補うロボット及び自動化装置ビジネスの拡大
- ・社内基幹システムの改良による業務効率とCS(カスタマーサービス)の向上
- ・「適材適所」顧客需要に対応した営業所及びサテライト営業所の設置による効率化の推進

2. 経営基盤の強化 ～人的資本への投資～

- ・営業人材強化による収益の拡大
 - 社員研修の実施による人材育成
 - 営業の人材補強と各種技能資格及びメーカーSE(セールスエンジニア)資格等の取得推進
- ・社内環境整備による社員エンゲージメント向上
 - 本社及び営業所の改築及び新設によるCS(カスタマーサービス)向上と社員の働きやすい環境の整備
 - 育児休暇取得率100%の継続による女性社員の平均勤続年数の増加 8.7年 ⇒ 目標:2027年 9.5年
 - 健康経営の推進 ※2023年8月 健康保険組合より 健康優良企業「銀の認定証」を受領

【対策②】 企業価値向上への取組み

<IR活動の強化>

- ・決算説明会及び個人投資家向け説明会の定期開催、機関投資家との対話、財務諸表等の英文開示

<サステナビリティ経営>

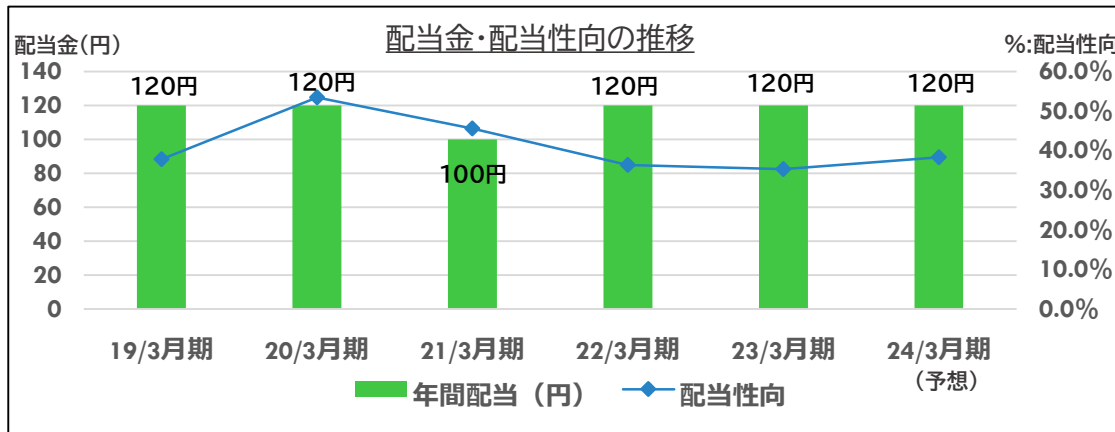
- ・<E> 気候変動への対応、CO2排出量削減 <S> 人的資本経営、社会貢献 <G> 非財務情報の積極開示

※ 参照:サステナビリティの取組み <https://www.toba.co.jp/company/sustainability.html>

【対策③】 株主還元について

<配当方針>

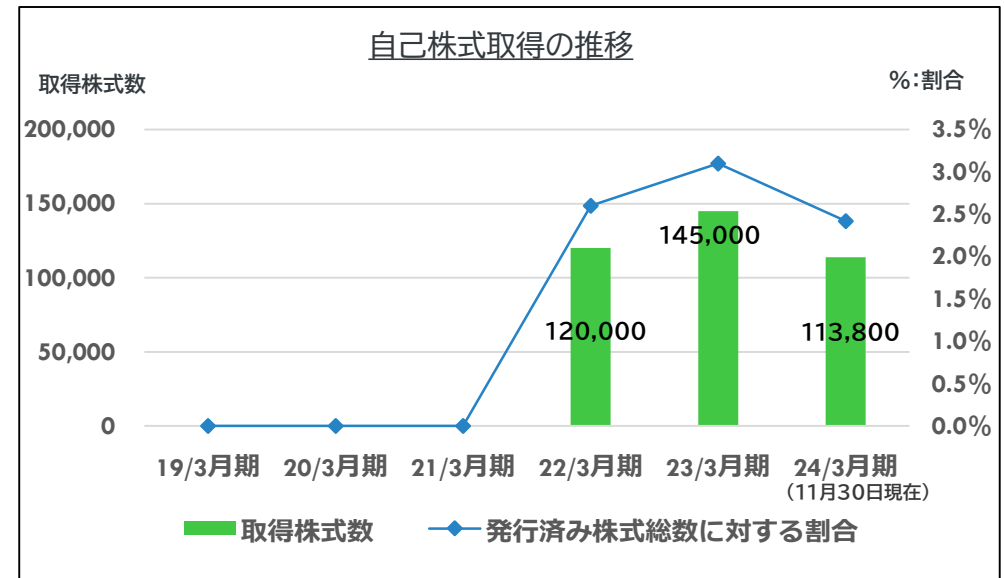
- ・配当金 1株40円を下限とし、配当性向35%以上を継続する



配当利回り	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 (予想)
	4.5%	5.0%	3.9%	4.3%	4.2%	-

<自己株式の取得>

- ・機動的に適切な自己株式の取得を実施する



今後については、当社の中長期的な収益安定性、成長性に対して株式市場から広く評価を得られる様、中期経営計画で掲げた施策を着実に実行し、世の中の変化に柔軟かつ敏速に対応しながら達成に向けて取り組んでまいります。