



2024年2月9日

各 位

会 社 名 スター精密株式会社
代 表 者 名 取締役社長 佐藤 衛
コ ー ド 番 号 7718 東証プライム
問 い 合 わ せ 先 上席執行役員 コーポレート本部長
佐藤 誠悟
TEL. 054-263-1111

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、2024年2月9日開催の取締役会において、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関する東京証券取引所の要請を踏まえ、現状分析・評価、改善に向けた方針を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 現状分析・評価

当社グループは、2022年2月9日に公表した中期経営計画において、当社グループの「2030年の目指す姿」に向けたロードマップを示しており、その実現に向け、第1次中期経営計画として2022年12月期から2024年12月期の3年間で「変革の土台作り」の期間と位置づけ、着実に推進しております。

そうした中、2023年12月期の資本効率性(ROE)に関しては、設定したKPIを達成したものの、PBRは1倍を下回る水準で推移しております。この要因として、当社グループの成長性や資本政策に対する説明が不足しており、市場からの評価が十分に得られていないものと分析しております。

2. 対応方針

「2030年の目指す姿」とそれに向けた第1次中期経営計画の達成に向けては、中長期でのさらなるROE向上を図るとともに、成長戦略や事業リスク、戦略実行状況等の明瞭な説明によるPERの改善および資本コストの低減が必要と考え、以下の対応方針を策定しております。

- (1) 中期経営計画の確実な遂行（成長戦略の実行）
- (2) 資本構成の変革を含む規律ある資本政策の推進
- (3) 情報開示の拡充を含むIR活動の強化

内容の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

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

スター精密株式会社

<https://www.star-m.jp>

証券コード 7718

2024年2月9日

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

現状 評価

PBRの向上は経営上の重要課題

- PBR(期末日基準)は2021年12月期以降、1倍を下回る状況が継続（過去5期平均：0.98倍）
- ROEの第1次中期経営計画目標は業績のシクリカル性を考慮し3期平均10%以上を設定
- エクイティスプレッド創出に向けては資本コストの低減が最重要な課題と認識

▶ 中長期でのさらなるROE向上を図るとともに、成長戦略や事業リスク、戦略実行状況等の明瞭な説明によるPERおよび資本コストの改善が必要

対応 方針

- ① 中期経営計画の確実な遂行（**成長戦略の実行**）
- ② 資本構成の変革を含む**規律ある資本政策の推進**
- ③ 情報開示の拡充を含む**IR活動の強化**

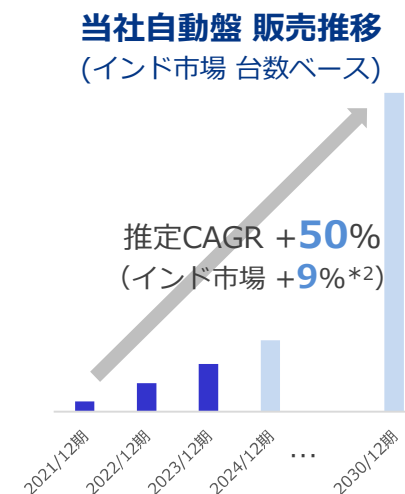
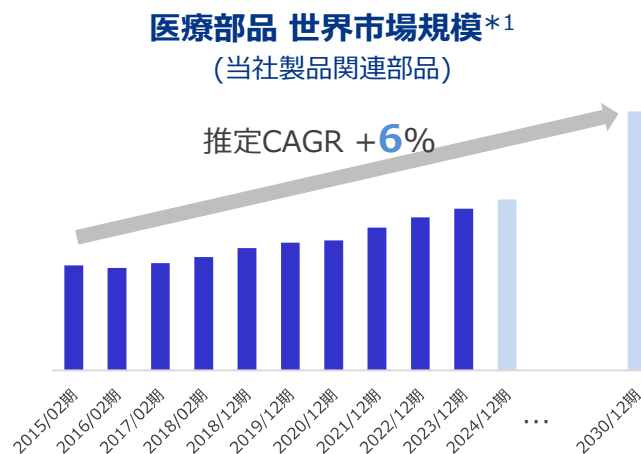
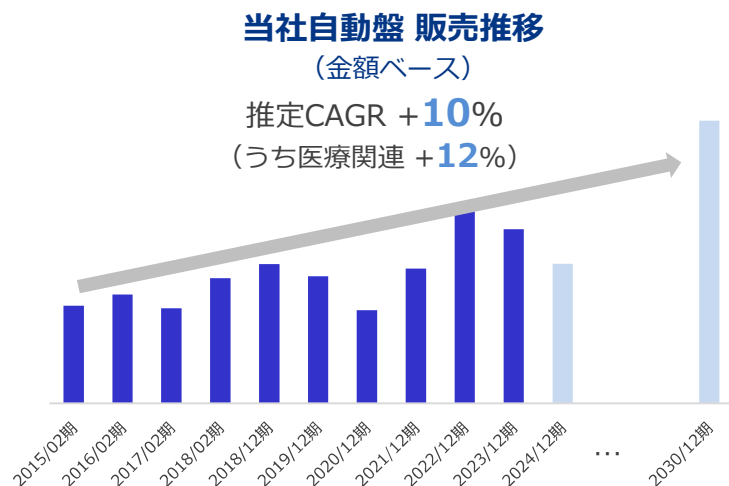
① 成長戦略の実行

さらなる市場拡大が期待される工作機械事業を主軸に 特機事業の需要開拓を促進し、第三の柱となる新規事業創出を図る

工作機械事業

- モノの小型化・精密化に向けた高精度の加工技術がスイス型CNC自動旋盤の強み
- 好不調はあるもののスイス型CNC自動旋盤の需要は中長期的な伸長が見込まれ変動に応じた供給体制構築が必要
- 欧米市場を中心に充実したサービス体制により高いシェアを実現
- 注力業界である医療関連の需要は先進国・新興国ともに今後も着実な成長が継続する見込み
- インドを中心とした新興国市場は内需拡大や輸出強化政策などにより中長期での需要が増加

▶ 欧米での強固な顧客基盤を維持しながら新興国市場開拓を進めるため、さらなるサービス機能強化を図ることで自動盤のトップメーカーとしての地位確立を目指す



*1 複数の調査レポートを基に当社製品で加工可能な部品の市場規模等を推計
*2 出所「IMARC (The International Market Analysis Research and Consulting Group)」

① 成長戦略の実行

特機事業

- 店舗においてHWとクラウドサービスを含むSWの複合ソリューションのニーズが拡大
- 新商材(ラベルプリンター等)のタイムリーな投入など店舗ニーズの変化を捉えた製品ラインナップを拡充
- 独自SDKによりシステムベンダーが周辺機器を含めたワンストップ開発できる支援体制を整備
- 競合に先駆けてmPOS市場やフードデリバリー市場を開拓してきたマーケティング力の高さを有する

▶ **市場機会や需要の変化を見逃さず、ユーザー利便性とベンダー利便性の追求により店舗運営におけるトータル・ソリューション・プロバイダーとなることを目指す**

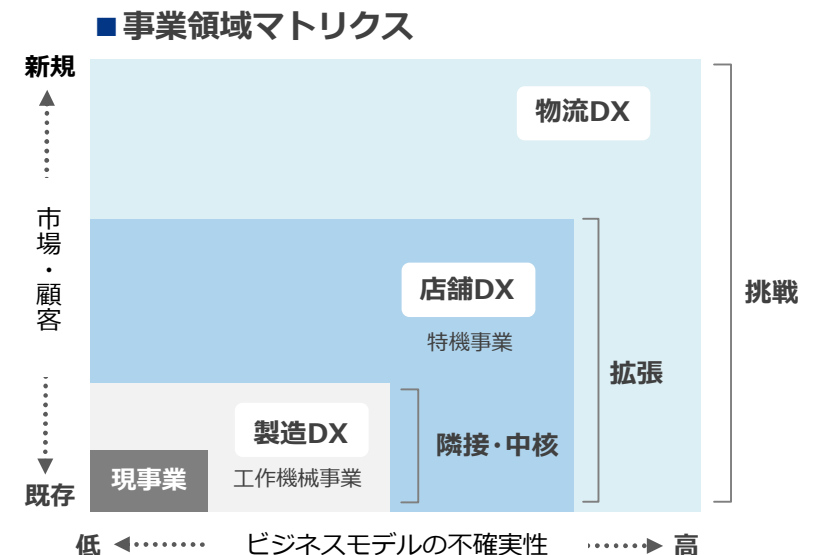
*HW: Hardware, SW: Software

新規事業

既存事業の隣接領域 + 飛び地戦略で顧客の業務効率化に貢献する事業開発を推進する

(具体的な取組み)

- 製造DX：製造現場の業務効率化に貢献するサービス等の開発
- 店舗DX：飲食・小売店舗運営のお困り事を解決するサービス等の開発
- 物流DX：小売店舗などの流通管理に関わる課題に向けたサービス等の開発



株主還元は実態に基づき方針を再定義した上で規律をもって推進し 成長投資に合わせた負債活用を進めることで資本構成の変革を図る

株主還元方針の再定義

安定配当として1株当たり年間60円以上を基本に
自己株式の取得を含めた連結総還元性向50%以上を目標とする



累進的な安定配当として1株当たり年間60円以上を**継続し**
自己株式の取得を含めた連結総還元性向50%以上を**方針**とする

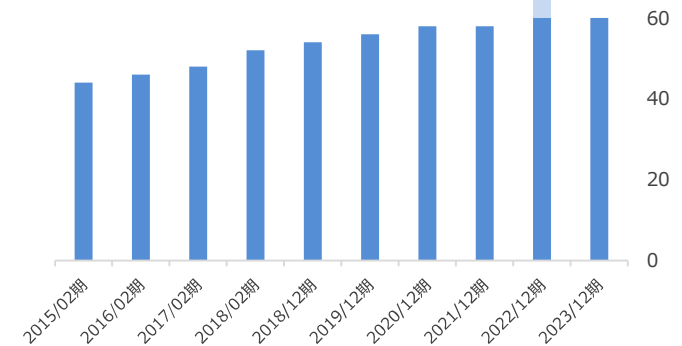
資本構成の変革

財務健全性の確保を前提に、株主還元方針に沿った還元を機動的に実施し、
成長投資において積極的に負債活用を図ることで中長期的に資本構成を変革する

(具体的な取組み)

- 業績のシクリカル性や今後の成長投資などを考慮した自己資本水準や資本構成の見直し
- 工作機械事業の国内工場 大規模リニューアル投資にはサステナブル・ファイナンス活用を検討

DPS推移 (過去10年間)



*2022年12月期は通常配当とは別に特別配当10円を含んでおります

投資家との対話をさらに深化させ、経営の意思決定に活かす

2023年の面談実施状況

※主な対象者：機関投資家、アナリスト

1 on 1 ミーティング **145**回

決算説明会 **2**回（参加者 **74**人）

主な対応者

代表取締役社長（1 on 1、決算説明会）

上席執行役員コーポレート本部長（1 on 1）

執行役員コーポレート本部経理部長（1 on 1）

主な対話テーマ・関心

- 取り巻く事業環境の動き
- 中期経営計画の進捗状況
- 既存事業の今後の方向性
- PBR1倍割れに対する考え方
- 株主還元に対する考え方

具体的な取組み

● 投資家との面談・説明の拡充

投資家の成長戦略などに対する理解を促進するために能動的な面談の実施に加え、個人投資家に向けた積極的な情報発信機会や海外投資家との面談機会の創出に向けた活動を推進

● 情報開示の拡充および高度化

対話の質向上に向け、投資家の業績評価に貢献するファクトブックやサステナビリティに関する情報開示などを拡充し情報の非対称性を解消

● 投資家意見の定期的なフィードバック

投資家の意見について、IR担当部門より取締役会などの意思決定機関に対して適時にフィードバックを実施し経営意思決定に活用

▶ **積極的にIR活動を推進し対話の質を高めていく**