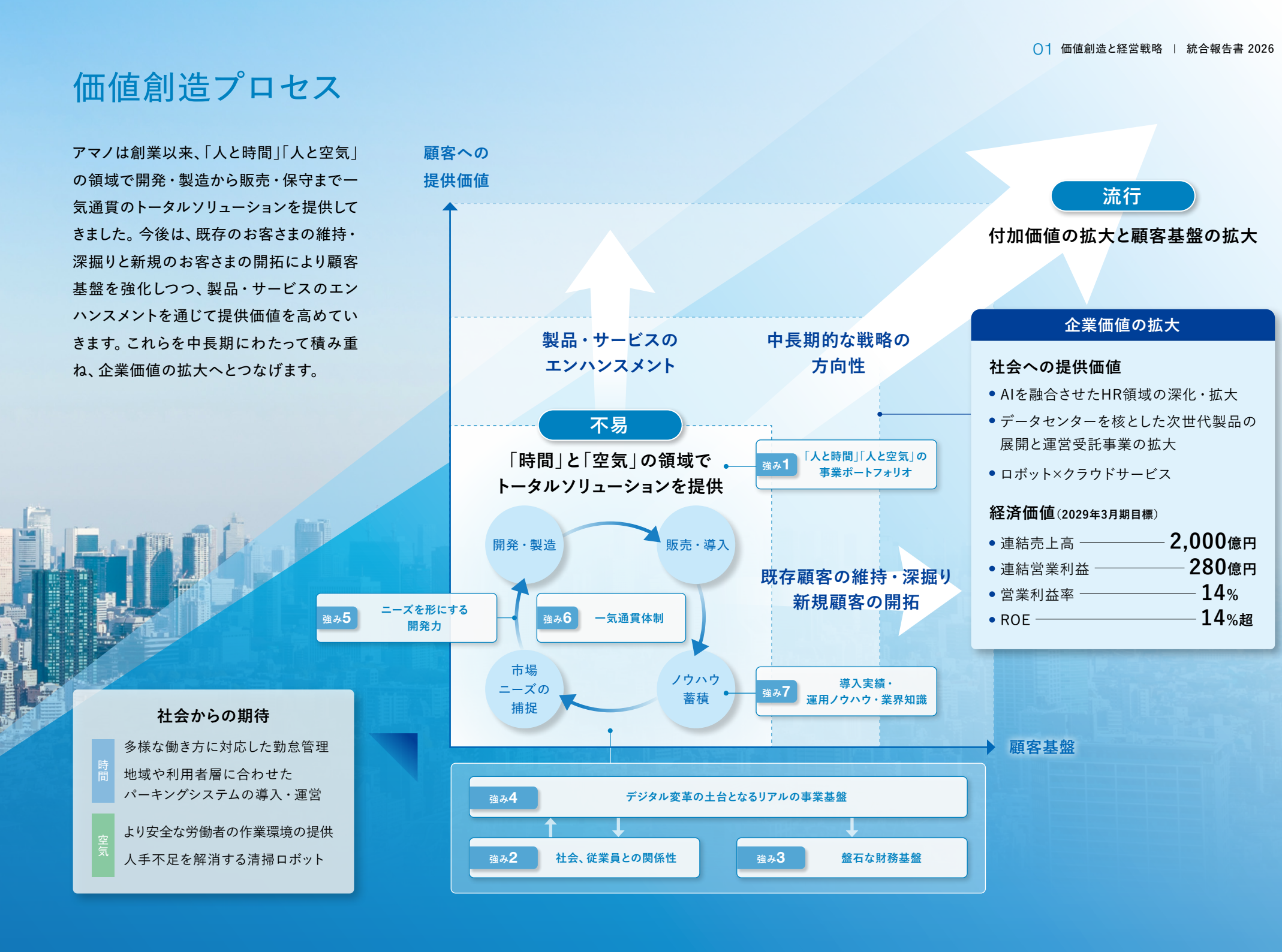
01

価値創造と経営戦略

P.11 価値創造プロセス
P.13 アマノの強み
P.15 強みを持続的な成長につなげるための課題と変革
P.16 マテリアリティ
P.19 第10次中期経営計画
P.21 財務資本戦略

価値創造プロセス

アマノは創業以来、「人と時間」「人と空気」の領域で開発・製造から販売・保守まで一気通貫のトータルソリューションを提供してきました。今後は、既存のお客さまの維持・深掘りと新規のお客さまの開拓により顧客基盤を強化しつつ、製品・サービスのエンハンスメントを通じて提供価値を高めていきます。これらを中長期にわたって積み重ね、企業価値の拡大へとつなげます。

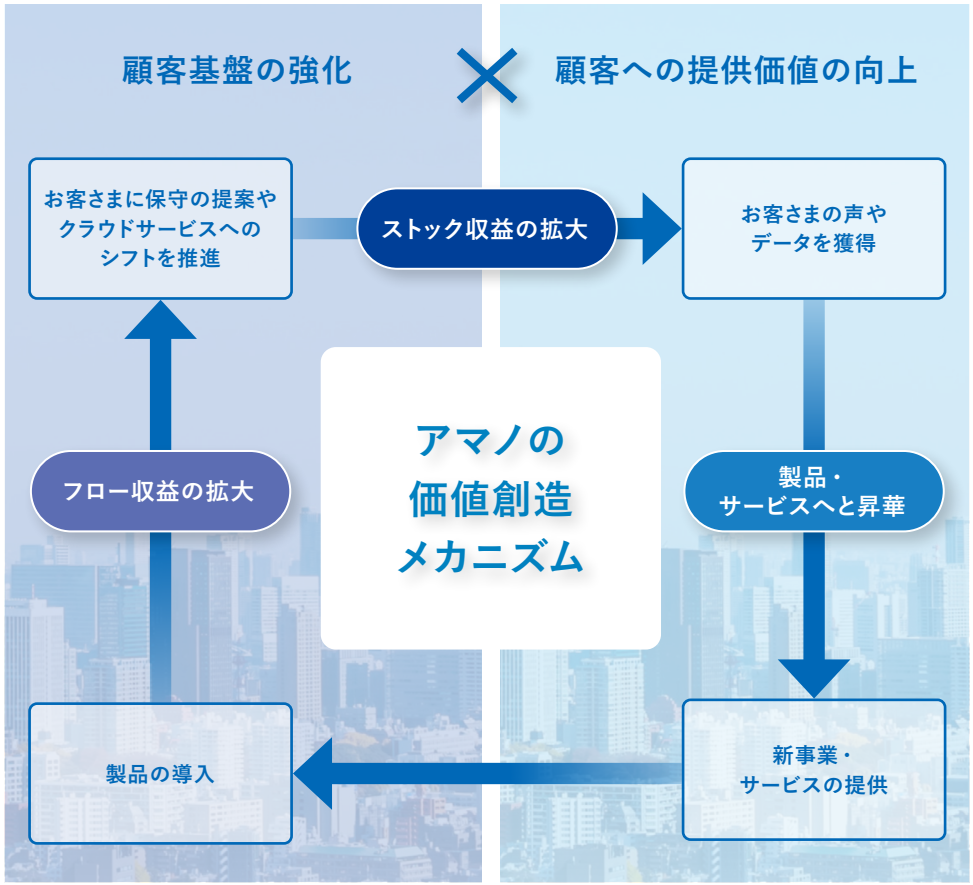


価値創造プロセス

ビジネスモデル

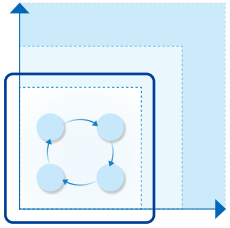
価値創造メカニズム

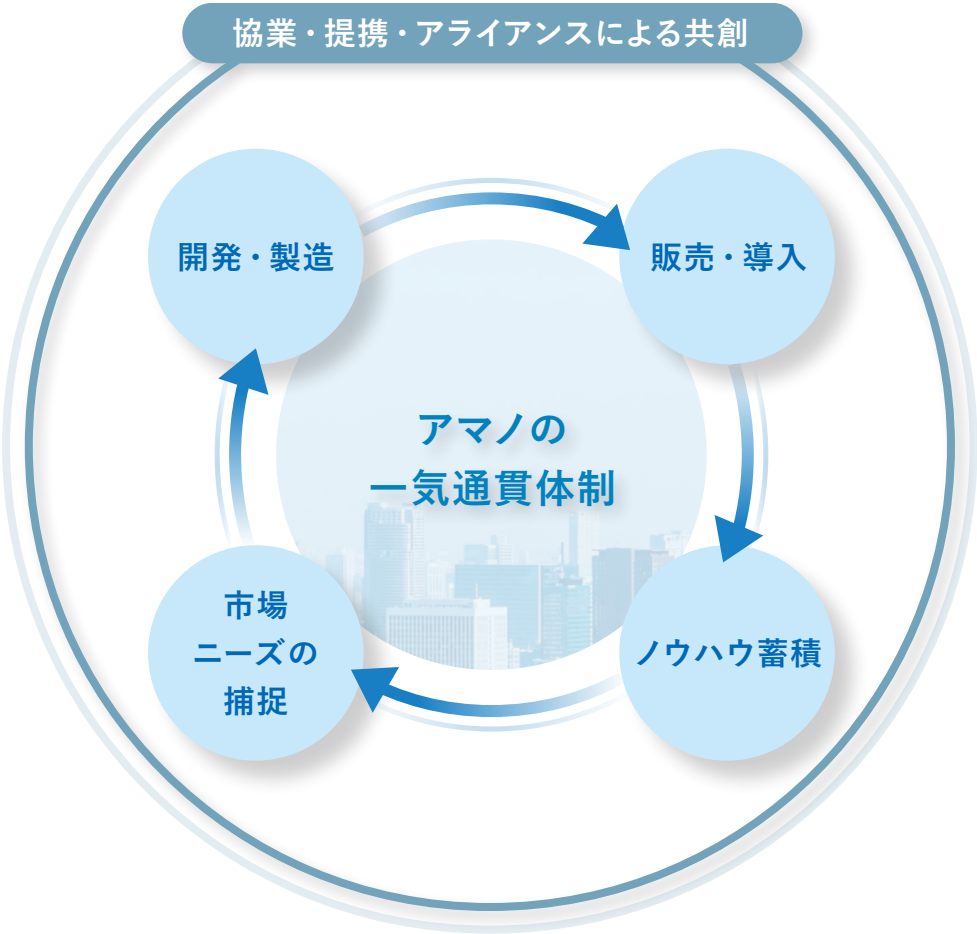
製品を導入したお客さまに保守の提案やクラウド等のサービスへの移行を促し、顧客基盤を強化しながら、フロー型からストック型へと収益構造の転換を図ります。お客さまとの接点で得た声やデータをニーズとして捉えて製品・サービスに反映させ、新たなお客さまの獲得につなげます。



一気通貫のバリューチェーン

全国に営業所を構える当社は、まずお客さまの声を伺い、そのニーズに合う製品を開発・製造して、導入へとつなげています。こうした導入を通じて得たノウハウは、新たなお客さまへの営業に活用され、さらなる提案力の強化につながっています。





アマノの強み

私たちは創業から今日までの経営活動で培ってきた強みを下記のように整理しました。「人と時間」「人と空気」の領域からぶれない経営を積み重ね磨き上げたこれらの強みは、一朝一夕で模倣されるものではありません。これらはアマノグループ独自の価値創造プロセスを推進する力となっており、当社グループが持続的に価値を創造する源泉です。強みを活かして課題を乗り越えながら、社会に新しい価値を届け続けていきます。

	強みの具体化	強みの説明	関連する経営資本
1 「人と時間」「人と空気」の事業ポートフォリオ	▶「人と時間」「人と空気」の事業領域 ▶社会の要請に対応した事業群 ▶クロスセルにつながる事業群	創業以来「人と時間」「人と空気」の領域からぶれずに事業を広げ、社会課題に応える多様な事業群を築いてきました。各事業はリスク要因が異なるため景気変動に強く、事業間のクロスセルも見込めます。これに保守・サービスを組み合わせたストック型ビジネスが相まって、グループ全体で安定的なキャッシュ・フローを生み出しています。	社会関係資本
2 社会、従業員との関係性	▶ステークホルダーからの信頼 ▶リテンション率の高さ	良質な製品を真摯に提供し、きめ細かなアフターサポートを重ねる中で、お客さまや取引先、株主、従業員、地域社会といったステークホルダーから厚い信頼を築いてきました。製品やサービスの性質上、一度導入いただくと長くご利用いただけるため、この関係性は強固な顧客基盤と参入障壁を生み、協業やM&Aの成立、海外展開の加速にもつながっています。	社会関係資本 人的資本
3 盤石な財務基盤	▶安定的なキャッシュ・フローの創出 ▶確固としたキャッシュマネジメント	社会課題に応える事業群が各地で安定した需要を生み、堅実なキャッシュマネジメントのもと、フリーキャッシュ・フローの範囲で成長投資を続けてきました。この盤石な財務基盤は、新興企業を上回る資金力として、製品の高度化や海外展開、周辺領域への投資を、意思決定のスピードを保ちながら機動的に実行する原動力となっています。	財務資本

アマノの強み

	強みの具体化	強みの説明	関連する経営資本
4 デジタル変革の土台となるリアルの事業基盤	▶ ハードを起点にした顧客基盤 ▶ 各地に存在する事業所 ▶ 蓄積されたデータ	タイムレコーダーや駐車場機器、清掃機器等ハードを起点にお客さまとの接点を創出し、ソフトウェアや保守へと展開できる事業基盤を、国内と海外の拠点網とともに築いてきました。お客さまとの距離の近さはニーズの把握と迅速なサポートを可能にし、ソフトウェア専業には難しい強固な顧客基盤と、クラウド接続によるデータ蓄積という新たな価値を生んでいます。	製造資本 人的資本 社会関係資本
5 ニーズを形にする開発力	▶ ニーズに合わせたカスタマイズ実績 ▶ 他事業に応用可能なソフトウェアの開発ノウハウ ▶ 海外展開可能な技術力	創業以来、機械技術からソフトウェア、クラウド・AIへと自社開発を積み重ね、お客さまごとのカスタマイズ実績を知的資本として蓄積してきました。標準化と個別対応を両立する開発体制により効率と収益性を高めるとともに、時間情報システム事業で培った技術を他事業へ横展開でき、各事業のクラウド化や海外展開の加速にも活かしています。	知的資本
6 一気通貫体制	▶ 開発、製造、販売、保守まで一気通貫の体制	当社は創業以来、開発から製造、販売、保守までを自社グループで一気通貫に担う直販・直サポート体制を築いてきました。全国およそ70カ所の営業とエンジニアのネットワークでお客さまの最も近くに立ち、満足も不満も含めた生の声を運用提案や製品開発のノウハウとして蓄積しています。この好循環は模倣の難しい競争優位の源泉であり、ストックビジネスの拡大も支えています。	製造資本 人的資本
7 導入実績・運用ノウハウ・業界知識	▶ 導入実績 ▶ 運用ノウハウ ▶ 業界知識・ローカルルール	「人と時間」「人と空気」の分野で事業領域を変えずに続け、豊富な導入実績と運用ノウハウ、業界知識やローカルルールを蓄積してきました。導入実績は新規のお客さまの信頼につながり、運用ノウハウは効率化と保守強化に活き、海外で積んだ実績と知見は他国への横展開を後押しする等、顧客基盤の維持拡大と事業エリアの拡大を支えています。	知的資本 人的資本

強みを持続的な成長につなげるための課題と変革

当社グループがこれまで築いてきた強みは、持続的な価値創造の源泉である一方、デジタル化や技術革新、競争環境の変化、国内市場の成熟などを背景に、その競争優位性が相対的に低下する可能性もあります。
強みを守るだけでなく、環境変化に合わせて磨き直し、新たな価値へと進化させることが、次の成長に向けた重要な課題です。「人と時間」「人と空気」の領域で培ってきた顧客基盤、技術、ノウハウ、財務基盤を活かしながら、カスタマーオリエンテッドを起点とした企業変革を進めていきます。

強み	強みに対する今後の課題
1 「人と時間」「人と空気」の事業ポートフォリオ	**成熟市場における成長力と収益性の向上** 国内市場の成熟や競争激化が進む中、既存事業の安定性を維持しながら、新たな市場・領域を開拓し、事業ポートフォリオ全体の成長性と収益性を高める必要があります。
2 社会、従業員との関係性	**ステークホルダーとの信頼を支える提供価値と組織力の向上** 顧客や社会からの信頼を将来にわたり維持するためには、変化するニーズに応える価値を継続的に提供するとともに、従業員が意欲と能力を発揮できる組織・職場づくりを進める必要があります。
3 盤石な財務基盤	**投資規律と意思決定スピードの両立** 財務健全性を維持しながら、成長機会を的確に見極め、研究開発、デジタル、人材、設備、M&Aなどへ機動的に資金を配分し、投資成果につなげることが課題です。
4 デジタル変革の土台となるリアルの事業基盤	**リアルの事業基盤の生産性向上とデジタルへの転換** 全国の拠点、人材、製造・保守体制は競争優位の源泉である一方、固定費や人手への依存も伴います。リアルの価値を維持しながら、デジタル活用により生産性と顧客提供価値を高める必要があります。
5 ニーズを形にする開発力	**技術変化を先取りする開発力と新技術の獲得** AI、データ、クラウド、ロボットなどの技術革新が加速する中、既存技術の延長だけでなく、顧客ニーズを先取りした開発と、外部の技術・アイデアを取り込む仕組みを強化する必要があります。
6 一気通貫体制	**一気通貫体制の付加価値向上と効率化** 開発、製造、販売、保守をつなぐ体制を活かしながら、業務の標準化・効率化と外部リソースの活用を進め、価格だけではない顧客価値をより明確にする必要があります。
7 導入実績・運用ノウハウ・業界知識	**蓄積したノウハウとデータの共有・事業化** 個人や拠点に蓄積された導入実績、運用ノウハウ、顧客データを組織横断で共有・活用し、新たな製品・サービスや継続収益につなげる仕組みを構築する必要があります。

これからの成長に向けたアクションプラン

顧客起点で提供価値を高める
カスタマーオリエンテッドを徹底し、営業、開発、製造、保守が捉えた顧客の声や課題を共有します。顕在ニーズへの対応にとどまらず、その一歩先を見据えた提案、製品・サービス開発、カスタマーサクセスを通じて、顧客基盤の維持・拡大と選ばれ続ける関係づくりを進めます。

リアルとデジタルを融合し、収益構造を転換する
機器、拠点、人材、保守網などのリアルの事業基盤に、AI、データ、クラウド、ロボットを組み合わせます。製品販売に加え、ソフトウェア、サービス、利用料、手数料、運営受託などの継続収益を拡大し、顧客価値と収益性をともに高めます。

成長領域へ積極的かつ規律ある投資を行う
盤石な財務基盤を活かし、AI・データ基盤、ソフトウェア、研究開発、設備、人材など、将来の競争力を高める領域へ重点的に資本を配分します。戦略適合性、成長性、収益性、資本効率、リスクを見極め、投資後の成果も継続的に検証します。

アライアンス・M&Aで技術・事業・地域を広げる
自前主義にとらわれず、事業提携、販売提携、共同開発、出資、M&Aなどを柔軟に活用します。自社に不足する技術・人材・顧客接点を補完し、既存事業の周辺領域や海外の未展開地域・事業へ迅速に展開します。

人と組織を変革し、実行スピードを高める
変化に対応できる人材の採用・育成・配置を進めるとともに、部門や国内外の組織を超えた連携を強化します。意思決定プロセスや業務を見直し、現場への権限委譲と適切なガバナンスを両立することで、挑戦から事業化までのスピードを高めます。

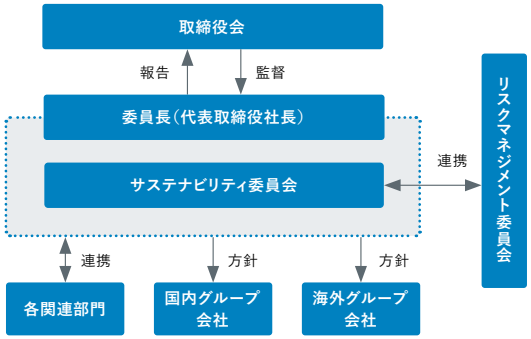
マテリアリティ

サステナビリティの基本的な考えと推進体制

アマノグループでは、経営理念の実践を通じて持続可能な社会の実現と企業価値の向上に努めています。企業を含む社会全体でのサステナブルな取り組みが求められている中、対応すべき課題に対し積極的に取り組むとともに、すべてのステークホルダーに信頼され、評価される企業を目指しています。

当社サステナビリティ委員会は、グループのサステナビリティ経営に関する対応、マテリアリティ策定ならびに社内教育、情報開示の機能等を担っており、また当委員会での検討内容は取締役会へ報告しています。

サステナビリティ推進体制



「サステナビリティ基本方針と推進体制」の詳細はこちら
https://www.amano.co.jp/sustainability/policy/

マテリアリティの策定

当社グループは「人と時間」「人と空気」の分野で事業展開を行っており、これらの事業を通じて社会課題の解決に貢献し、あらゆるステークホルダーとの共存を図ることが重要であると考えます。

当社グループの重要な課題を特定するため、サステナビリティ委員会および経営企画部門を中心に検討を重ね、2023年7月に4つのテーマに基づく8つのマテリアリティを特定しました。各部門において、マテリアリティに沿った課題ならびにKPIを設定し取り組みを進めています。

マテリアリティ特定プロセス

STEP 01 課題の抽出／候補の選定
- 社会課題の抽出
- マテリアリティ候補の選定

STEP 02 重要性評価※
- アマノグループにおける重要性評価
- ステークホルダー視点における重要性評価

STEP 03 ヒアリング／素案作成
- 各部門における課題認識ヒアリング
- サステナビリティ委員会事務局および経営企画部門にて素案作成

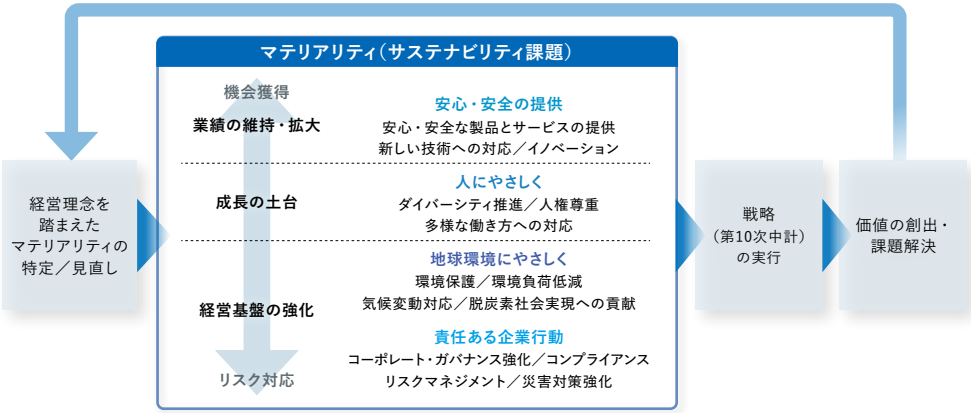
STEP 04 議論／決定
- サステナビリティ委員会(委員長：代表取締役社長)にて決定
- 取締役会に報告され了承

STEP02の評価の仕方

※ STEP02においては、上記のとおり2軸で重要性評価を実施し、両軸で重要度が高いと考えられる事項をマテリアリティとして特定しております。

マテリアリティを組み込んだ経営のマネジメントサイクル

当社グループは、経営理念を踏まえてマテリアリティを特定・見直しし、そのマテリアリティを踏まえて戦略を計画・実行しています。こうして、当社が重要課題とするテーマに基づいて企業活動を行うことで、社会に対してもサステナビリティの価値を提供しています。



「マテリアリティを組み込んだ経営のマネジメントサイクル」の詳細はこちら
https://www.amano.co.jp/sustainability/materiality/index.html#03

マテリアリティ

テーマ	マテリアリティ	アマノグループが目指すもの	リスク・機会	2025年度実績 自社評価	2025年度取り組み	2026年度に取り組むこと
1. 地球環境にやさしく	① 環境保護／環境負荷低減	● CO_2排出量削減・有害化学物質使用量削減に資する製品の開発・製造・販売 ● 製品のユーザー使用時・製造過程双方におけるエネルギー効率向上・廃棄物削減	リスク	**開発・製造部門**		
				○	エネルギー使用量：エネルギー原単位で年1%削減	継続実施
				◎	水使用量：年1%削減	継続実施
				◎	廃棄物総排出量原単位：年1%削減	継続実施
				◎	一般廃棄物含む再資源化率100%（相模原事業所）	継続実施
				◎	塗料の適正量購入による塗料廃棄量5期平均比年5%削減（細江事業所）	継続実施
			機会	**クリーンシステム事業**		
				○	鉛フリー：清掃ロボットのリチウムイオンバッテリー搭載率100%	継続実施
				環境システム事業		
				◎	省エネ対応製品14機種の販売拡大	省エネ対応製品15機種の販売拡大
	② 気候変動対応／脱炭素社会実現への貢献	● CO_2排出量削減に関する取り組み／TCFD開示	リスク	**全社**		
				◎	CO_2排出量削減：年1%削減	2050年カーボンニュートラルに向けた取り組み継続
				◎	Scope3算出に向けた作業開始	算定データ収集体制の整備
2. 人にやさしく	① ダイバーシティ推進／人権尊重	● ダイバーシティとインクルージョンの推進 ● 女性差別の解消／人権保護（性別・国籍・障がい等に基づく差別の禁止）	リスク	**全社**		
				◎	多様な人材の登用：新卒採用（大卒）2026年4月採用計画に対し100%	2027年4月採用計画に対し100%
				◎	海外IT人材活用：開発部門にて従事継続	2026年4月に改定した新人事制度にて包括して継続実施
				◎	中長期的な変化への対応力強化：リスキリング研修実施	2026年4月に改定した新人事制度にて包括して継続実施
				◎	多様性を活かす職場づくり：ウェルビーイング経営／健康診断受診率目標100%	継続実施
				○	女性雇用比率（2026年3月目標：20.0%）	2029年3月目標：20.0%
				◎	女性管理職比率（2026年3月目標：5.0%）	2029年3月目標：6.0%
				○	女性従業員に占める管理職比率（2026年3月目標：10.0%）	2029年3月目標：10.0%
				◎	男性育児休業取得率（2026年3月目標：50.0%）	2026年4月～2029年3月 3年間平均取得率65%以上
	② 多様な働き方への対応	● 多様化する働き方に対して製品・ソリューションの提供による、法令遵守・健康被害防止ならびに業務効率化の実現	機会	**情報システム事業**		
				○	新就業ソフトウェア開発：開発投資額10億円超 （働き方・働くロケーションの多様化に対して、セキュリティ強化・マルチデバイス対応）	AI勤怠管理システムTimePro-eXの拡販、利便性向上に向けた機能強化

マテリアリティ

テーマ	マテリアリティ	アマノグループが目指すもの	リスク・機会	2025年度実績 自社評価	2025年度取り組み	2026年度に取り組むこと
3. 安心・安全の提供	① 安心・安全な製品とサービスの提供	● お客さまが安心して使用できる高品質な製品・サービスの開発	機会	**開発・製造部門**		
				○	安全性・品質向上：開発初期段階から開発・製造が連携しフロントローディング強化	継続実施
	② 新しい技術への対応／イノベーション	● ソフトウェア・クラウド・IoT・AI・ロボットビジネスの強化（利便性向上／新技術や多様化する運用への対応／お客さまの状況把握による適切なサポート／ストックビジネス拡大による収益性向上）	機会	**情報システム事業**		
				◎	就業管理の周辺サービス等のアライアンス拡大	AI勤怠管理システムTimePro-eXのAIソリューション機能強化
				パーキングシステム事業		
				△	ETCGO契約事業地拡大	継続実施
				◎	キャッシュレス事業地拡大	継続実施
				○	ストックビジネス強化・拡充（新規ソリューション提供：ETCGO・ミライロID等）	ストックビジネス強化・拡充（新規ソリューション提供：LINEデジタル駐車券・割引券、Web定期券、ETCGO等）
				クリーンシステム事業		
				○	クラウドサービス拡大	継続実施
				△	清掃ロボット販売拡大	継続実施
				開発・製造部門		
				◎	クラウド対応サービス拡充（パーキング：タブレットアプリ連携、LINEデジタル駐車券）	機能拡充（LINEデジタル駐車券・割引券）
4. 責任ある企業行動	① コーポレート・ガバナンス強化／コンプライアンス	● 強制労働・過重労働・不当労働の撲滅 ● 汚職・贈賄の未然防止	リスク	**調達部門**		
				◎	アマノ単体の国内取引金額の約80%網羅	調達先への人権アンケート調査結果をもとに改善を図る
				全社		
				◎	ステークホルダー向け外部通報窓口の適切な運営継続	継続実施
				◎	従業員向け内部通報制度・ステークホルダー向け外部通報窓口運営強化	継続実施
				◎	人権研修実施（役員向け・従業員向け）	継続実施
				◎	全従業員向けコンプライアンス研修実施	継続実施
				◎	汚職・贈賄の発生件数ゼロの継続	継続実施
	② リスクマネジメント／災害対策強化	● 災害対策の強化 ● サイバーセキュリティ対策の強化	リスク	**全社**		
				◎	各サイトにおけるBCP案策定	各サイトにおける簡易版BCPの整備・見直し
				○	地震・火災発生時を想定した防災訓練等の実施	継続実施
				○	災害時必要物資手配継続	継続実施
				システム部門		
				◎	IT-BCP訓練実施	継続実施
				◎	重大インシデント発生件数ゼロの継続	継続実施
				◎	情報セキュリティ研修実施、受講率100%	情報セキュリティ研修の継続実施
				◎	不審メール対応訓練実施	継続実施

第10次中期経営計画

第10次中期経営計画の位置づけ

第10次中期経営計画は、2031年の創業100周年、そして次の100年を見据えて、企業変革を行いながら、持続的な企業価値向上に取り組む3カ年計画としています。ハードウェアからソフトウェアへビジネス転換をさらに進め、ストックビジネスの拡大による安定収益基盤の構築を図ることで、2029年3月期に売上高2,000億円、営業利益280億円、営業利益率14%、ROE14%超の達成を目指していきます。

長期成長戦略

当社は、カスタマーオリエンテッドな経営を実践しています。その観点から、時間情報システム事業と環境関連システム事業を基盤に、「顧客への提供価値向上」と「顧客基盤強化」に注力していきます。加えて、「資本効率向上」にも取り組むことで、将来的に「時価総額5,000億円超」を目指します。そのためには、事業収益構造の転換による安定収益基盤の構築、M&A等積極的な成長投資が重要と考え、これらの取り組みを進めていきます。

2015.3期–2017.3期
第6次中期経営計画

新たなステージへの挑戦
規模の拡大&
成長ドライブの構築

グループ会社との協業強化や海外拠点との連携を強化し、グループ規模を拡大。

2018.3期–2020.3期
第7次中期経営計画

100年企業への2nd Stage
さらなる飛躍
持続成長のための
革新的価値創造

日本・北米・欧州・アジアの4極でそれぞれの成長戦略を策定し、アマノブランド力をグローバルで向上。

2021.3期–2023.3期
第8次中期経営計画

100年企業への3rd Stage
持続成長につながる
盤石な経営基盤の確立

新型コロナウイルス感染症の影響もあったものの、各事業分野で成長ドライバーへ投資し、競争優位性を高めたことで、第9次中期経営計画につながる経営基盤を確立。

2024.3期–2026.3期
第9次中期経営計画

100年企業への4th Stage
サステナブル経営につながる
パラダイムシフトへの取り組み

円安効果と国内特需が重なり、当初計画を大きく上回る業績推移。営業利益、ROEともに計画目標を達成。強固な財務基盤を構築。

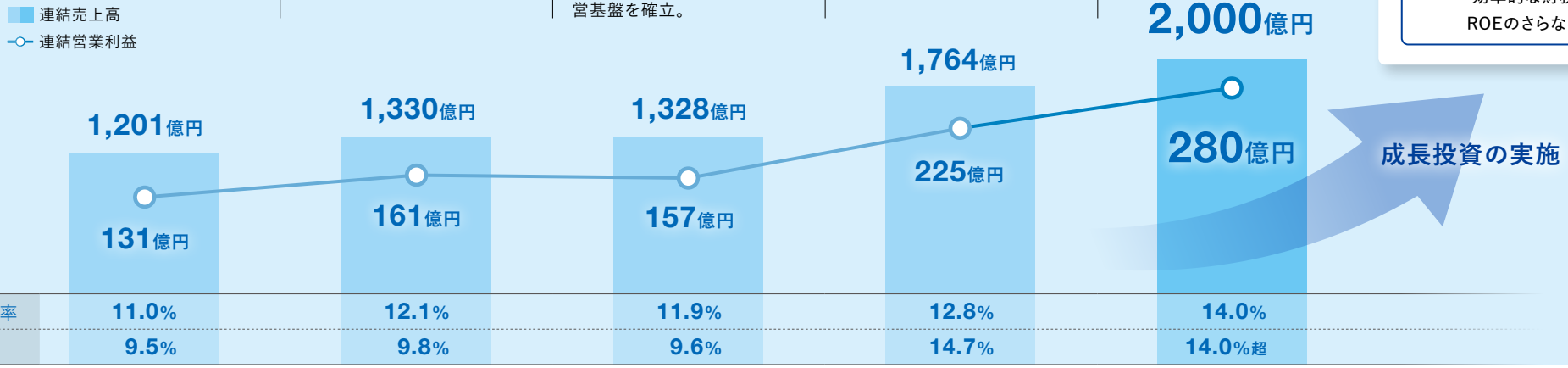
2027.3期–2029.3期
第10次中期経営計画

100年企業（2031年）への
5th Stage

サステナブル経営を
実現するコーポレート・
トランスフォーメーションの
加速

時価総額
5,000億円超へ

- **顧客への提供価値向上**
  事業収益構造転換
  安定収益基盤構築
- ×
- **顧客基盤強化**
  積極的なM&A
  事業深化の成長投資
- ×
- **資本効率向上**
  効率的な財務戦略
  ROEのさらなる向上



	2015.3期–2017.3期	2018.3期–2020.3期	2021.3期–2023.3期	2024.3期–2026.3期	2027.3期–2029.3期
営業利益率	11.0%	12.1%	11.9%	12.8%	14.0%
ROE	9.5%	9.8%	9.6%	14.7%	14.0%超

第10次中期経営計画

コンセプト

サステナブル経営を実現するコーポレート・トランスフォーメーションの加速

成長ドライバー3本柱（継続実施）＋Oneによる業績拡大

01 情報システム P.23

第10次中計 方針 AIを融合させたHR領域の深化・拡大

第9次中計の振り返り

- 業種特化型ソリューション提案強化等により販売領域拡大（医療法人、学校法人、公共市場、警察等）
- 「AI時代に最適化されたHRソリューション」新・勤怠管理システムTimePro-eXリリース（2025年12月）

02 パーキングシステム P.24

第10次中計 方針 データセンターを核とした次世代製品の展開と運営受託事業の拡大

第9次中計の振り返り

- データセンターと連携した新商材リリース（車番チケットレス、カメラ式フラップレス、ETCGO、スマホアプリ連携等）
- データセンターサービスParkingWeb拡販
- 国内外の運営受託事業規模拡大（国内、韓国、香港）

03 クリーンシステム P.26

第10次中計 方針 ロボット（ラインナップ拡充）×クラウドサービス

第9次中計の振り返り

- 清掃ロボットHAPiiBOT 提案強化（工場、交通系、食品スーパー等）（クラウドサービス：ストックビジネス拡大、リカーリングへの戦略転換）
- 清掃ロボット機能強化（リチウムイオンバッテリー化、警備連携等）
- 新型清掃ロボットの開発継続（2027年3月期リリース予定）

＋One P.27

第10次中計 方針 海外未展開事業・地域の開拓

経営基盤の強化

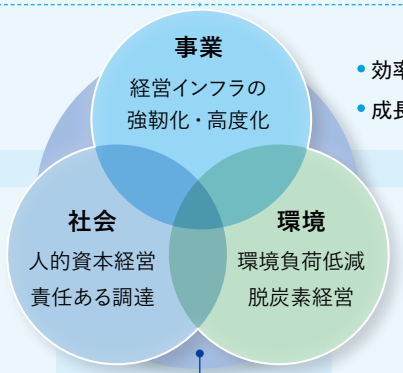
事業領域の深掘りと拡大を図るとともに、社会・環境に関わる課題に対する取り組みも進めることで、持続的成長を支える経営基盤を強化していきます。

事業基盤
- 事業領域の深掘りと拡大：AI・ロボット
- パートナー企業との共創

業務基盤
- グループ会社も含めた業務フローの標準化・効率化

顧客基盤
- 顧客ベースの維持拡大
- 継続的な価値提供の強化

財務基盤
- 効率的なキャッシュマネジメント
- 成長ドライバーへの集中投資



- 多様な人材を活かす職場づくり
- 中長期的な変化への対応（人材、組織力強化）
- 人的資本可視化への対応
- サプライチェーンマネジメントの強化

- カーボンニュートラルの実現
- サーキュラーエコノミーへの取り組み
- 環境配慮型製品の推進

社会・環境に対する目標・取り組みの詳細はこちら
サステナビリティ ▶ https://www.amano.co.jp/sustainability/
マテリアリティ ▶ https://www.amano.co.jp/sustainability/materiality/

数値目標（連結）

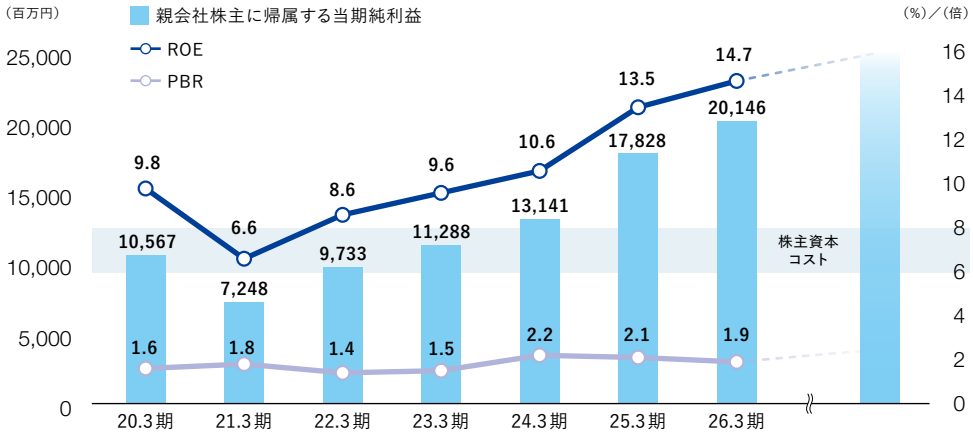
	2027.3期	2028.3期	2029.3期
売上高	1,840億円	1,920億円	2,000億円
営業利益	200億円	260億円	280億円
営業利益率	10.9%	13.5%	14.0%
ROE	11.0%	13.5%	14.0%

財務資本戦略

企業価値向上を目指した財務戦略

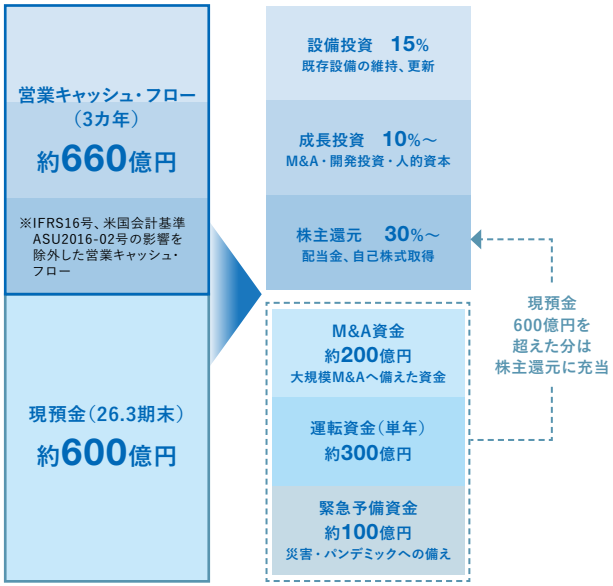
アマノグループは、第10次中期経営計画に掲げる持続的な成長と企業価値向上の実現に向け、資本コストや株価を意識した財務戦略を推進します。事業活動から創出するキャッシュを基盤に、AI・データ基盤、ソフトウェア、人的資本、設備およびM&A等、持続的な成長に資する分野へ経営資源を重点的に配分し、「成長ドライバー3本柱＋One」の収益力強化を図ります。また、投資判断においては、資本効率と採算性を重視するとともに、事業ポートフォリオおよび保有資産を継続的に検証し、経営資源の最適配分を進めます。財務健全性を維持しながら、成長投資と安定的な株主還元を両立させ、ROE14%超の達成と資本コストを上回る収益性の持続を目指します。あわせて、取り組みの進捗や成果を分かりやすく開示し、株主・投資家との建設的な対話を通じて、財務戦略の実効性を継続的に高めていきます。

ROE	2029年3月期（目標）14%超	長期成長戦略目標	時価総額 5,000億円超
株主資本コスト	6～8%		



キャッシュアロケーションの方針

保有している現預金と営業キャッシュ・フローを原資として、将来の利益成長につながる戦略的な成長投資へ重点的に配分します。あわせて、現預金残高600億円を適正な水準の目安とし、この水準を超えた資金については、成長投資機会や株価水準等を踏まえ、安定的かつ継続的な株主還元を実施していきます。成長投資と株主還元の最適なバランスを図ることで、ROE14%超の達成と持続的な企業価値向上を目指します。



※ 原則、現預金600億円は維持

株主還元の考え方

株主還元については、安定配当に加え、業績に応じた成果配分を基本とし、連結配当性向60.0%以上、総還元性向70.0%以上、純資産配当率2.5%を下限とする方針です。さらに、財務状況や成長投資機会、株価水準等を総合的に勘案し、自己株式取得を機動的に実施することで、安定的かつ継続的な株主還元を実現していきます。

配当方針

連結配当性向	総還元性向	純資産配当率
60.0%以上を目標	70.0%以上を目標	2.5%を下限