

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## 株式会社カナデン（8081）

開催日：2024年7月28日（日）

場所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

説明者：代表取締役社長 本橋 伸幸 氏

### 1. 会社概要

- ・ 当社は、神奈川県で電灯用電力の供給事業を行っていた神奈川電灯株式会社の商事部門が独立し、1907年に神奈川電気合資会社として誕生しました。その後、三菱電機株式会社と代理店契約を締結し、同社の総合代理店としての地位を確立、1990年に現在の株式会社カナデンに商号変更しました。2024年、創立117年をむかえました。
- ・ 現在も多くの優良なお客様に支えられ、特に三菱電機の総合代理店として幅広い商品を取り扱っています。当社は、エレクトロニクスソリューションズカンパニーとしてソリューション事業を展開しています。三菱電機を含む三菱電機グループからの仕入れ割合は全体の約7割です。顧客数は約2,800社、仕入れ先数は約1,500社です。
- ・ 当社の特徴の1つ目は、「歴史と信頼」です。創立117年、戦前・戦後・バブル景気など様々な時代に即応して数多くのステークホルダーに支えられてきました。長い歴史の中で得た豊富な顧客基盤や専門分野の知見、営業力が当社の強みです。
- ・ 2つ目の特徴は、「株主還元」です。配当方針の見直しを行い、基準指標である配当性向を35%から40%へと引き上げました。当期の年間配当は62円を予想しています。
- ・ 3つ目の特徴は、「事業ポートフォリオ」です。当社はFAシステム、ビル設備、インフラ、情通・デバイスの4つの事業領域でバランスの良いビジネスを展開しています。特にインフラ事業の中の鉄道事業者向け、官公庁向けビジネスは同業他社にない事業領域であり、様々なビジネスチャンスを持っています。
- ・ 4つ目の特徴は、「強固な財務基盤」です。当社は自己資本比率50%超を確保し、無借金経営を継続しています。健全な財務体質を維持しながら、成長に向けた投資を積極的に実行し、さらなる企業価値の向上に努めます。
- ・ 2024年3月末時点の売上高は1,162億円、経常利益は49億円、ROEは7.5%です。
- ・ 当社は2023年5月に新たな企業理念「技術と創意で一步先の未来へ導く」を策定しました。これまでのグループ理念の根幹となる精神を受け継ぎつつ、社会や企業を取り巻く環境が劇的に変化し続けている中で、カナデングループの存在意義、そしてありたい姿を再定義しました。社員一人ひとりが企業理念を心に刻み、その上で自らがどう行動すべきか、主体的に考え行動を起こしてほしいという思いを込めています。当社は、お客様やパートナー会社、また社会全体のために常に新しい価値を創造し続ける集団になることを目指しています。

大和インベスター・リレーションズ株式会社（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

大和インベスター・リレーションズ

Daiva Investor Relations

---

## 2. 事業紹介

- ・ 当社は商社として製品の安定供給と専門性の高い提案を軸としたコンポーネントビジネスを収益基盤とし、その上で製品と技術を組み合わせた課題解決型のソリューションビジネスを強化しています。
- ・ 当社が目指すエレクトロニクスソリューションズ・カンパニーは、エレクトロニクスを通してお客様の企業価値向上と社会課題の解決につながる提案ができる存在です。商社機能にとどまらず、お客様の課題やニーズを引き出し、仕入先やエンジニアリング会社などのパートナー企業と当社の技術を連携し新たな価値を提供することで、持続的な成長を実現します。
- ・ 当社は FA システム、ビル設備、インフラ、情通・デバイスの 4 つの事業でビジネスを展開しています。
- ・ 1 つ目の FA システム事業は、FA、産業システム、産業メカトロニクスの 3 分野で構成しています。この事業は売上高構成比が最も高く、当社グループの得意とする分野です。工場の自動化や AI、IoT 技術を活用した生産設備の監視制御等のソリューションを提供し、お客様のものづくりの進化に貢献しています。
- ・ FA 分野では、製造メーカー等の設備投資関係、機械メーカー等でお客様が生産する製造装置への組み込み、さらに商社・販売店経由で製品を納入する等、3 つのパターンでビジネスを展開しています。生産設備の投資関係では、工場の生産設備の新設・増設・改修時に駆動機器やコントローラー、制御盤、ロボットなどを納入しています。機械メーカー製品への組み込みでは、半導体製造装置や食品加工機械などに FA 機器を部品として組み込むことで、機械自体の自動化や省エネなど間接的な生産性向上に貢献しています。商社等の販売店経由のビジネスでは、幅が広い領域に対応する形で部品を納入しています。
- ・ 産業システム分野では、飲料・化学・素材メーカーなどを主体にプロセス制御、センサーや制御装置を組み合わせた IoT システムとして総合生産設備を納入し、生産の効率化や品質向上に向けた提案を行っています。
- ・ 産業メカトロニクス分野では、製造メーカーや機械商社、販売店に対して放電加工機やレーザー加工機等の工作機械を納入しています。
- ・ 2 つ目のビル設備事業は、設備機器、空調・冷熱機器の 2 分野で構成しています。ビル全体の設備管理で省エネを図るソリューションを推進しています。
- ・ 設備機器分野は、ビルの非常用電源や通信事業者が運営するデータセンター向けに発電機等の電源装置を納入しています。また、総合建設業者いわゆるゼネコンやビル設備事業者などに、エレベーターや LED 照明等のビルの運用に必要な機器とソリューションを提供しています。
- ・ 空調・冷熱機器分野では総合建設業者（ゼネコン）と専門設備関連事業者（サブコン）向けに空調機器や冷熱機器を納入しています。ショーケースや冷凍・冷蔵機器を商社や

---

販売店へ納入し、食と住の安全に貢献しています。

- ・ 3 つ目のインフラ事業は、交通分野と社会システム分野で構成しています。この領域は同業他社にもあまり例がなく、当社の特徴的な事業領域です。インフラ事業では安心・安全で便利な暮らしを支える社会システムの構築に貢献しています。
- ・ 交通分野では、鉄道事業者に安全運行を支える受変電設備、車両用機器、交通無線を納入しています。駅のホームや車両基地、トンネル内で使用する LED 照明を納入するビジネスも展開し、環境に優しい安全安心な鉄道インフラの構築をサポートしています。
- ・ 社会システム分野は、防衛省、地方自治体、航空局などの官公庁に防災行政無線や映像システム、航空管制システムを納入しています。自然災害対策や安全な公共システムに対するソリューションで、社会の基盤強化に貢献しています。
- ・ 4 つ目の情通・デバイス事業は、半導体・デバイスと情報通信の 2 分野で構成しています。半導体・デバイス分野は、産業機器、OA 機器、家電メーカー向けに半導体や電子デバイス品を販売しています。また、海外メーカーの商材開拓や部品単体ではないモジュールビジネスも強化しています。産業機器の機能強化、ネットワーク社会へ貢献するソリューションを提供しています。
- ・ 情報通信分野は、当社が得意とする画像・映像を活用したソリューションを提供しています。ビル・金融・流通など様々なシーンで防犯カメラを主体としたセキュリティビジネスを展開するとともに、工場向けに生産設備と画像解析技術を連動させた生産性向上に貢献するソリューションも展開しています。また、医療・介護分野向けに電子医療装置を提供しています。こうした成長分野への取り組みを強化していきます。
- ・ 今後の見通しは、年度後半に半導体をはじめとする在庫調整は回復に向かい、製造業だけでなく様々な分野で自動化や脱炭素化を中心とした企業の設備投資が回復すると予想しています。
- ・ 2025 年 3 月期は、情通・デバイスの半導体・デバイス分野が、半導体の在庫調整の影響を受けて低調な推移となるため減益予想です。しかし、それ以外のセグメントでは増収増益を見込んでおり、2024 年 3 月期に続き過去最高益の更新を目指しています。
- ・ 当社の業績の特徴として、第 2 四半期と第 4 四半期に売上高、利益が変動する傾向があります。ビル設備やインフラ事業の案件は、第 2 四半期と第 4 四半期に納入が集中することが主な要因です。当社は半導体・デバイスや FA 機器などの量販系ビジネスだけでなく、ビル設備やインフラ事業の個販系ビジネスの構成比も一定数あることから、このような特徴になっています。

### 3. 中期経営計画「ES・C2025」

- ・ 中期経営計画「ES・C2025」(Electronics Solutions・Company2025)の基本方針は、SDGs への取り組みを通じて、社会課題の解決に貢献し持続的な成長を実現する「エレクトロニクスソリューションズ・カンパニー」となることです。信頼と信用、事業基盤と成長

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

力、収益力と事業の持続性の向上を図るため、6項目の基本戦略を掲げています。

- 基本戦略の1つ目は、「深化・進化による競争力の強化」です。深化として既存事業の収益力強化に取り組んでいます。セグメントを横断した部門間連携、クロスセル・アップセルによる複合商材の提案を加速させています。進化ではソリューションビジネスの推進のため、ソリューション営業部・ソリューション技術本部を設置し、製品と技術を組み合わせたソリューション提案を強化します。IoT技術を活用したシステム構成など、新たな価値提供に向けた取り組みを加速しています。お客様とのつながりの幅を広げる深化と、新たな価値の創造を行う進化を追求するために積極的な成長投資を行い、競争力を強化します。
- 基本戦略の2つ目に、「社会課題の解決を図るため、今後も成長性の高い分野への取り組みを強化」することを掲げています。SDGs、環境ビジネスへの取り組みとして当社が共同開発した有機物低温炭化装置（KANARecircular）を活用したソリューションがあります。これは食品残渣や汚泥から炭化触媒を利用して熱分解を行い、カーボンを生成する装置です。生成されたカーボンは、プラスチック代替材や土壌改良材としてサーキュラーエコノミーへ貢献するシステムになっています。2024年5月に東京ビッグサイトで開催された「2024NEW 環境展」に、この製品を出展しました。展示会での反響も良く、商談件数は既に60件ほど発生しています。食品業界をはじめとしたSDGsへの貢献を目指し、新たな価値創造への取り組みを加速させていきます。
- 基本戦略の3つ目は、「カナデンDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進」です。DXの取り組みとして2021年より開始しているインサイドセールスは、コロナ禍で営業活動が制限される中でも地道に強化してきたビジネスモデルで、当社独自の製品サイトを軸に活動を強化しています。製品サイトの掲載製品数は1,100点、企業数は350社と年々増加傾向で、インサイドセールスにおける見込み顧客数も増加しています。
- インサイドセールスをさらに加速させるため、2024年3月より補助金サポートサービスを開始しました。このサービスは、設備投資を検討しているお客様に対して補助金の紹介や補助金活用のサポートを行い、受注率向上を図る取り組みです。具体的には補助金ヘルプデスクの設置と補助金検索システムを設けてお客様が相談しやすい支援体制を構築しています。当社製品サイトに掲載されている製品と補助金情報はリンクしています。これにより見込み顧客の獲得と受注率を向上させ、さらなる規模拡大を図ります。
- 商社としてこのような取り組みは珍しく、お客様の反応も良い状況です。現在、月に約100件の問い合わせが発生しています。お客様が補助金の活用を検討されているということは、設備投資を検討されていることでもあり、投資に直結すると考えています。特に環境関連やDX関連での設備投資案件に効果的なアプローチが可能であると考えています。インサイドセールスできっかけをつかみ、フィールドセールスで着実な取り組みを図るハイブリッド型のビジネスモデルを強化していきます。
- 基本戦略の4つ目は、「多様な人材が能力を十分に発揮できる風土・仕組みづくり」で



---

す。2024年4月に人事制度を刷新し、人事ポリシー「自ら考え行動する自立した個人」にそって個々人の成長を後押しする評価制度に転換しました。当社の持続的な成長の源泉は人材であると認識しています。処遇改善や教育体系の充実を図り環境を再整備し、適正な評価とキャリア採用を含む積極的な採用により人材の育成・確保に努めます。

- 基本戦略の5つ目は「戦略的投資政策の実行」です。2023年12月、技術力強化を目的に株式会社日本制御エンジニアリングをM&Aで子会社化しました。日本制御エンジニアリングが得意とする電力系統制御で培った高い技術力と、当社の強みである豊富な顧客基盤や営業力のシナジー効果を発揮させることで、当社グループの技術力強化を図ります。そして、今後も成長性が見込まれるIoT分野で遠隔監視・制御や脱炭素といった製造業のスマート化に貢献していきます。当社グループの技術力強化や当社が攻めきれないエリア・業界に対して、戦略的な投資を行いたいと考えています。
- 基本戦略の6つ目は、「公明正大な経営」です。外部規律や社会的要請にかなうガバナンス体制を構築し、より健全で透明性の高い経営を実践するとともに、全員が高い倫理観を持ち、健全で誠実な事業活動を実現していきます。また、本年度よりサクセッションプラン委員会を設置するなど、常に必要に応じたガバナンス体制を築いていきます。
- 中期経営計画最終年度の数値目標は、営業利益57億円、営業利益率4.5%以上、ROE8.0%以上です。部材不足の影響は改善しています。コロナ禍で低迷していたROEの改善も含めて、目標達成に向け引き続き各種施策を確実に実行していきます。

#### 4. 持続的な企業価値向上に向けて

- 中長期目線での持続的な企業価値向上に向けた取り組みとして、当社グループは「SDGsへの取り組みを通じ、社会・環境問題の解決に貢献し、持続的な成長を実現」することを目指しています。SDGsへの取り組みは、当社グループの事業機会の拡大につながるものと考えており、次なる成長の方向性を示すものです。社会課題である労働人口の減少に対しては、製造業を中心にIoTソリューションの需要が今後も拡大していくことが確実であると考えています。IoTソリューションの提供でお客様の生産効率の向上とコスト削減、さらにはリアルタイムデータ解析の実現により、新たなビジネスモデルの創出に貢献します。
- 気候変動への対応には、省エネを目的とした商材提案やエネルギー監視システムの提案を強化していくことはもちろん、サーキュラーエコノミーソリューションをはじめ、太陽光発電システム、蓄エネ、急速充電器の販売を強化するなど、環境ソリューションメニューへの拡充に注力します。
- 安心・安全な社会インフラの維持については、長期にわたり取引のある鉄道事業者や、防衛省、警察、地方自治体などの社会インフラ関係のお客様に対して、コンポーネントと合わせてソリューション提案による高付加価値ビジネスを追求していきます。当社グループの総合力で提案領域をさらに拡大させ、様々なシーンで安心・安全をキーワード

---

としたソリューションを提供します。

- ・ 少子高齢化や QOL 向上への貢献では、医療分野の放射線医療装置の提案を軸に、周辺の医療診断や遠隔医療ソリューション等、提案メニューの拡充を図り、医療・介護ヘルスケア分野への事業拡大に注力します。
- ・ 需要が拡大する海外への取り組みとして、FA、ビル、情通デバイス分野で市場拡大を続ける ASEAN 地域に対して、国内で実績のあるソリューションビジネスを軸とした事業展開を行います。
- ・ 「成長戦略を実行するための投資」として、基盤整備に向け積極的に投資を実行していきます。財務資本は健全性維持を基本として、人的資本・知的資本・社会関係資本へ効果的な資本投下を行うことで、事業基盤を強化していきます。積極的な投資を実施することで当社グループの成長基盤を強化、新たな価値を生み出し成長することで、資本をさらに拡充していく好循環へつなげていきます。
- ・ 中期経営計画の期間、人的資本に 10 億円の投資を行います。ビジネスの源泉である人材の育成・確保を行うためにキャリア採用を強化しており、技術力の強化を担うプロフェッショナル人材の獲得を図ります。また、2024 年 4 月に刷新した人事制度のもと、待遇改善や体系的な教育、育成環境の強化と、多様な人材を生かす仕組みづくりを行います。
- ・ 知的資本へは 30 億円を投資していきます。基幹システムの刷新をはじめ、当社の重要な資産である営業情報・技術情報を蓄積して、共有化や効果的な活用を図る仕組みづくりを行うために、DX 投資を積極的に行っています。
- ・ 社会関係資本へは 50 億円を投資します。技術力強化による高付加価値ビジネスの拡大を目指し、M&A 等の戦略的投資政策を実行します。

## 5. 株主還元

- ・ 2024 年 5 月に配当方針の見直しを行い、株主の皆様へより一層の利益還元を図るべく、基準指標である配当性向を 35%から 40%へ引き上げました。2025 年 3 月期の年間配当予想は、前年比 9 円増配の 62 円です。
- ・ 株主価値向上を図るため、2015 年から 2023 年にわたり自己株式の取得を実施し、当初の発行済みの株式数の約 32%にあたる 1,130 万株の自己株式消却を行いました。今後も株主の皆様へ、適切な利益還元と安定した配当の維持継続に努めます。
- ・ 株価は、部材不足の影響が解消に向かって業績が改善し、前期は過去最高益となったこともあり上昇傾向です。一方、PBR は未だ 1 倍を下回る状況で推移し、直近は 0.82 倍程度です。当社の株価は ROE と一定の相関関係があると考えており、収益力の強化と資本効率の向上を図ることが PBR 改善につながると認識しています。PBR を 1 倍以上にするためには業績を拡大して資本コストを上回る ROE を達成することが必要であり、現在進めている中期経営計画の目標 ROE8.0%以上の達成が重要だと考えています。

- 
- ・ 中期経営計画の基本戦略を着実に実行することで収益力の向上を図るとともに、資本コストを意識した戦略的な投資と事業ポートフォリオの見直しを行います。また、当社の企業価値向上に向けた取り組みを適切に認知していただく活動も強化し、開示の充実を図りたいと思います。
  - ・ 当社は株主優待制度を導入しています。毎年3月末と9月末を基準日として年2回の株主優待を実施しています。当社株式を100株以上保有の株主様に500円分、さらに1年以上保有される株主様には1,000円分のクオカードを年2回進呈しています。1,000株以上保有する株主様には1,000円分、1年以上保有で3,000円分のクオカードを年2回進呈しています。
  - ・ 1株当たり年間配当額は62円（2025年3月予想）です。株価1,568円（2024/7/26終値）の予想配当利回りは3.95%、株主優待を含めた利回りは4.59%です。

## 6. 質疑応答

Q1. 事業内容が広範囲にわたっていますが、各分野の事務的な経験やノウハウのある人材の確保、育成についてどのような方針や工夫をされていらっしゃいますか。

A1. 当社では各分野の専門知識が必要となります。どうしても事務的な経験やノウハウは属人的になる傾向があります。当社は3年前に営業支援システムのSFA（Sales Force Automation）を導入して営業の見える化を行っています。属人化しないように、営業のプロセスを皆が見える仕組みをつくりました。また、人材が固定化すると、そこで属人化し、コミュニケーションが取れなくなりますので、事業部を超えた積極的なローテーションを行うようにして人材の活性化を図っています。採用は一般的な4月の定期採用と、その他にキャリア採用を積極的に行っています。よく言われるようにバブル期世代の50～55歳代は、当社もかなり人数が多いです。その反面、30～40代の働き盛りで期待されている年齢層の人材が非常に不足しており、毎年数十名のキャリアを採用しています。これは継続的に行いたいと考えています。人事制度の改定も社員が働きやすい環境において重要となります。人材が会社の力の源泉になりますので、しっかりと仕組みづくりをしていきたいと考えています。

Q2. 製造業向け制御機器、データ集約、一元管理、工程監視構築ツールの予想売上計画額を教えてください。

A2. 製造業向けの工程監視システムとしては分散制御システムといういわゆるDCS（Distributed Control System）と、SCADAを活用したプロセス制御システムがあり、当社は両方とも手がけています。当社のグループ会社であるテクノクリエイト株式会社は飲料会社向けのDCSを得意としています。ソリューション技術本部は、SCADAを得意とした事業を展開しています。それから2023年12月にM&Aで子会社化した日本制御エンジニアリングは、電力会社向けのシステムを得意としています。この3つを

---

合計した今年度の売上計画は約 30 億円弱です。

Q3. まず三菱電機系エレクトロニクス専門商社としての御社の強みと、今後の目指す姿について詳しく教えてください。

A3. 三菱系のエレクトロニクス専門商社としての強みと言えば、特に三菱製品における B to B の製品で非常に競争力があります。そこに当社オリジナルのソリューションを組み合わせることで提案できることが強みだと考えています。事業領域は、三菱電機では FA 部門が強いですが、それ以外に当社のインフラ事業が他の同業他社にない事業領域となります。例えば、鉄道事業者はコロナ禍でだいぶ設備投資が落ちましたが、ここへ来て乗客数も回復しています。オンレールへの設備投資の他にもオフレールビジネス、いわゆる「駅ナカ」なども設備投資がこれから活発化していくことが予想され、当社のビジネスにとっては追い風になると考えています。そして、もう 1 つは官公庁です。防衛省や海上保安庁、地方自治体もインフラに関しては老朽化している部分もありますので、安心・安全を含めた設備投資が出てくると予想しています。また、エレクトロニクスソリューションズカンパニーは、お客様の企業価値向上と社会課題の解決に貢献できる存在になることが根底にあります。お客様の課題、ニーズを汲み取り、仕入先及びパートナー企業であるエンジニア会社と一緒に色々考えて提案して、お客様の課題を解決します。お客様からの問い合わせに対して、その内容に答えるだけでは単なる製品の紹介であって、提案ではないと思います。問い合わせに対してお客様から「これ、いいね」とか「こんなものがあったんだ」と言っていただけの対応が提案だと考えています。それができる集団になることが、このエレクトロニクスソリューションズカンパニーのあるべき姿だと考えています。

Q4. 御社の注力している事業について詳しく教えてください。

A4. 当社の注力している事業で一番強いものは FA システムです。今後、日本に限らず東南アジアも含めて少子高齢化がさらに進むと考えています。そうすると自動化の需要は圧倒的に必要となってきますので、まず国内における自動化にしっかりと取り組んでいきます。東南アジアについては、当社はベトナムにも出店しています。ベトナムはまだまだ若手が多いですが、タイはかなり少子高齢化が進んでいて労働人口も減少に転じており、今までにはない状況になっています。そちらのほうも当社が国内で培った自動化のソリューションなどを展開していきたいと考えています。そして全事業に共通することですが、環境対策は喫緊の課題だと捉えています。どの事業においても環境対策に関連した省エネ、創エネ、蓄エネなど様々な商材を当社は多数取り扱っており、これらは全社で取り組んでいけるものだと考えています。

Q5. 人手不足は大丈夫でしょうか。

A5. 大変苦勞しています。先ほどキャリア採用にも触れましたが、入社しても辞めてしまう

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。



---

ことは多くあり、人手はなかなか増えない状況です。当然の事ながら人材の採用は積極的に進めていくわけですが、その中でも人の効率化が重要です。人間、それぞれ能力がありますので、いかに一人ひとりの能力を向上させて生産性を上げるかが、まずできることだと考えています。そうしたことに注力したいと考えています。

Q6. AI への取り組みは進んでおりますでしょうか。セキュリティの問題はいかがですか。  
A6. 当社の取扱商品の中で、皆様にご紹介ができるものに AI カメラがあります。例えば、AI カメラを設置して人間を探すことができます。人間ではなくて犬や物などを判断できる AI カメラが既に出ています。そちらを当社のビジネスであるセキュリティの分野で、既に展開を始めています。それ以外の AI は、なかなか今のところ見当たりませんが、これからいろいろな分野、FA 分野においてもおそらく出てくると予想しています。AI は避けて通れない分野ですので、当社も積極的に取り組みたいと考えています。

Q7. PBR を 1.0 倍以上にする見通しを教えてください。

A7. ROE と当社の株価は連携する形となっているため、まず中期経営計画の目標である ROE8.0%以上を目指します。その先は 2 桁を目指して利益率、資本構造の改善を図っていきたいと思っています。

以上