



各 位

2025年2月13日

会 社 名 **株式会社 キッツ**
代表者名 代表執行役社長
河野 誠
コード番号 6498 (東証プライム)
問合せ先 経営企画本部 広報・IR 室長
小口 陽輔
Tel (050) 3649 - 2180

第2期中期経営計画「SHIN Global 2027 (2025～2027 年度)」の策定について

当社は、この度、第2期中期経営計画「SHIN Global 2027 (2025～2027 年度)」を策定しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

当社は、長期経営ビジョン『Beyond New Heights 2030「流れ」を変える』の実現に向け、第1期中期経営計画2024(2022～2024 年度)では、建築設備や石油・一般化学分野である「コア市場」向けのビジネス基盤を強化する一方で、半導体や水素・脱炭素分野である「グロース市場」向けへの投資を積極的に行いました。その結果、同中期計画期間の3か年は増収増益で推移し、最終年度である2024年12月期には売上高及び各段階の利益において過去最高を更新することができました。

2023年11月には、首都圏に分散していた国内グループ会社の拠点を東京汐留ビルディングのワンフロアに集約することで、グループシナジーを強化しながら One-Team で戦う環境を整えました。また、DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)の推進や人財育成などを通じて、社員一人ひとりが、いきいきと働くことのできる職場環境の実現に向けた取り組みを進めています。2025年からは、市場やお客様のニーズを的確かつ迅速に汲み上げ、そのご期待に応えるために社内組織をターゲット市場別のビジネスユニット制に再編しました。

当社では、これらの流れをさらに加速させるべく、第2期中期経営計画「SHIN Global 2027(2025～2027 年度)」の実行により、グループシナジーの最大化を図るとともに、成長市場向けへのさらなる投資を進め「収益性と成長性の両立」を図ってまいります。

第2期中期経営計画「SHIN Global 2027(2025～2027 年度)」の詳細につきましては、別紙をご参照ください。

以 上

株式会社キッツ

キッツグループ 第2期中期経営計画2027

2025年2月

目次

1. 第1期中期経営計画(FY2022~2024)の振り返り
2. エグゼクティブ・サマリ
3. セグメント別中期計画
4. DX・技術・イノベーション戦略
5. ESG戦略
6. 財務戦略
7. 長期経営ビジョンへの道すじ

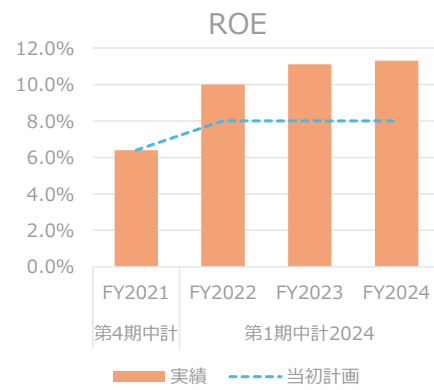
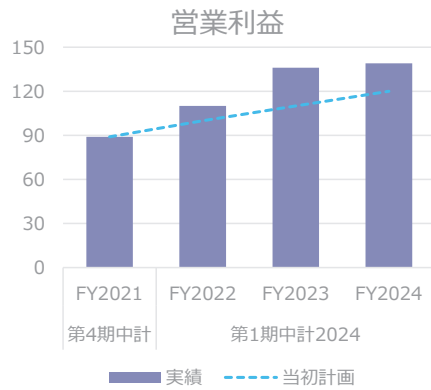
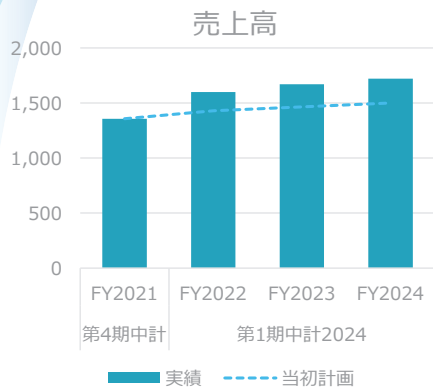
1. 第1期中期経営計画 (FY2022~2024)の振り返り

総括

- 数値計画を達成 売上(計画1,500億円⇒実績1,720億円)、営業利益(計画120億円⇒実績142億円)
- 年平均売上成長率Growth 8.7%、Core市場 12.8%(FY2021-FY2024)
- ROE6.4%⇒11.3%(FY2021-FY2024)

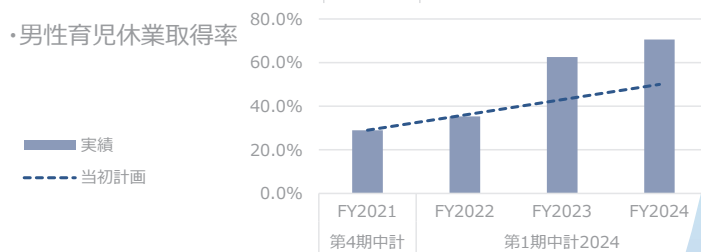
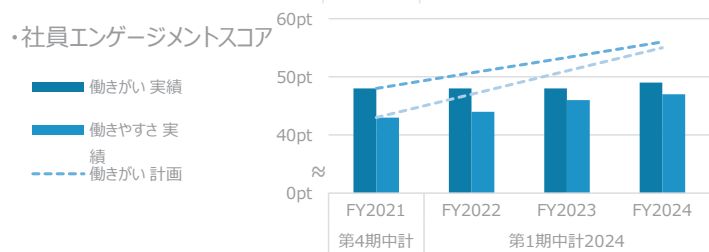
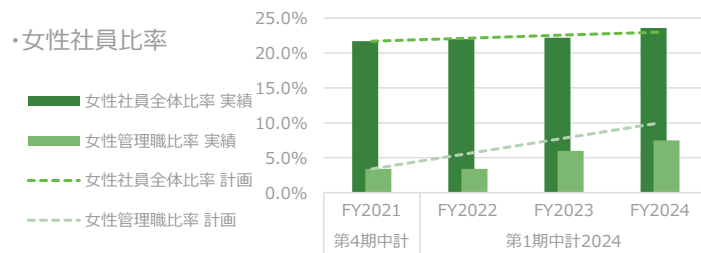
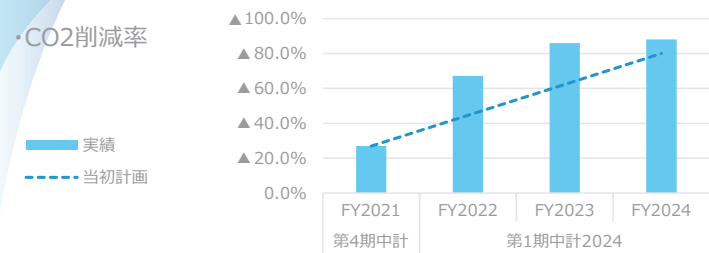
視点	第1期中期経営計画の成果	継続課題	評価
財務目標	■ 財務KPIはいずれも達成。	■ 棚卸資産の最適化	◎
非財務目標	■ 非財務KPIは一部未達。 ■ CO2排出量削減目標の2013年度実績比▲80%を1年前倒しで達成 (2024年実績▲88%)	■ エンゲージメントスコア向上 ■ 女性社員のさらなる活躍	△
市場別・ エリア戦略	■ Core/Growth両市場とも成長(FY2021-FY2024の年平均売上成長率 建築設備12%、石油化学10%、水素/脱炭素26%、半導体装置11%) ■ 半導体装置向け 部品生産をグループ会社間で内製化 ■ 伸銅品 鍛造品OEM拡大、黄銅/青銅滓のリサイクル ■ 販売会社設立によるインド市場のマーケティング強化 ■ アメリカ市場でのコマース弁の売上拡大 (データセンター向けなど)	■ 半導体市場向け投資効果 の刈り取り ■ 製品開発・生産・販売の 地域完結推進	○
成長投資	■ ベトナム工場設立(ステンレス鋼製バルブ・半導体向け高純度ガス用バルブ) ■ 半導体関連市場向けの生産増強投資実行 ■ NEDO事業推進 (水素・CO2分離膜)	■ M&Aの実行	○
ESG / DX	■ CDPスコア「B」獲得、PRIDE指標GOLD取得 ■ 指名委員会等設置会社への移行 ■ DX認定の取得、CRM導入による顧客ニーズの収集と活用、DX施策による人工削減	■ 労災ゼロに向けた安全衛生強化 ■ 資源循環対応	○
株主還元	■ 過去最高の配当金額 (1株当たり46円)、累計30億円の自己株式取得	■ 低PBRからの脱却	○

財務KPI



経営指標 (金額単位：億円)			第4期中計		第1期中計2024		
			FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	
数値目標	中計当初計画 (2022.2発表)	売上高		1,430		1,500	
		営業利益		100		120	
		ROE		8%以上		8%以上	
	中計修正計画 (2023.2発表)	売上高			1,670	1,700	
		営業利益			119	130	
		ROE			9%以上	9%以上	
	実績	売上高		1,357	1,599	1,669	1,720
		営業利益		89	110	136	142
		ROE		6.4%	10.0%	11.1%	11.3%

非財務KPI



経営指標			第4期中計		第1期中計2024		
			FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	
非財務KPI	中計当初計画 (2022.2発表)	CO2削減率				▲80%	
		社員エンゲージメントスコア	働きがい			56 pt	
		働きやすさ				55 pt	
		女性社員全体比率				23%	
		女性管理職比率				10%	
	実績	CO2削減率		▲28.1%	▲67.2%	▲85.9%	▲88%※
		社員エンゲージメントスコア	働きがい	48 pt	48 pt	48 pt	49 pt
		働きやすさ		43 pt	44 pt	46 pt	47 pt
		女性社員全体比率		21.7%	22.0%	22.2%	23.6%
	女性管理職比率		3.4%	3.4%	6.0%	7.5%	
	男性育児休業取得率		29.0%	35.3%	62.5%	70.6%	

2. エグゼクティブ・サマリ

第2期中期経営計画 “SHIN Global 2027”

KITZ GROUP

SHIN Global 2027

3つの「SHIN」で真のグローバル企業を目指す

- 信頼 (SHIN-rai) をベースに社員・グループ一丸となって
Trust
- 新規 (SHIN-ki) の市場・商品・商流を拡大し
New
- 進化 (SHIN-ka) を続ける
Evolution

S	Strong will	強い意思
H	Harmony	調和
I	Innovation	イノベーション
N	Network	ネットワーク

リスクと機会

中期経営計画（実行戦略）

	中期的な事業環境（リスクと機会）	戦略と対策
経済動向	<ul style="list-style-type: none"> ・アフリカ、インド、中東などで人口増加が継続、中国・日本・欧州などでは人口減少が予想 - 中国・日本・欧州などでの労働力確保が困難に - 日本、欧州での建築設備市場縮小 	<ul style="list-style-type: none"> ・アメリカ、ASEAN、インド、中東での事業拡大と成熟市場(日本)の守り ・エンジニアリング機能強化 ・イニシャル販売情報を活用したアフタービジネス・ソリューション提供の強化
デジタル(DX)	<ul style="list-style-type: none"> ・社会のデジタル化による半導体関連産業の活況 - データドリブン経営により企業変革が加速 - AIの普及と進化 - 情報関連リスクへの対策コスト増加 - IT人材の不足 	<ul style="list-style-type: none"> ・半導体需要に対応した製品供給 ・デジタルマーケティング・販売戦略 ・需給予測、生産・在庫・リードタイム最適化 ・製品統廃合(不採算製品やロングテール製品の見直し) ・AI活用・データドリブン経営による課題の抽出・可視化・具体化 ・情報リスク対策の徹底
グリーン(GX)	<ul style="list-style-type: none"> ・環境規制強化、CO2排出量削減・資源循環要請 - 鉛レス銅合金の需要拡大 - 石油化学分野の市場縮小 	<ul style="list-style-type: none"> ・環境規制強化に対応した製品拡充 - 鉛レス銅合金、環境対応製品・他材質シフト - 資源循環の強化 ・水素事業・環境ソリューション事業への積極投資による事業拡大
国際情勢	<ul style="list-style-type: none"> ・地政学リスクの高まり - 自国第一主義の台頭 - 高関税による採算悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域内戦略の推進、地開発・地産・地消 ・グローバル調達ネットワーク構築 ・ステンレス鋼製バルブ生産拠点の再編
気候変動	<ul style="list-style-type: none"> ・気候変動による自然災害の激甚化 - 自社拠点及び取引先の被災・休業 	<ul style="list-style-type: none"> ・BCP対策による他社との差別化 ・持続可能なサプライチェーン構築(グローバルベンダー、CSR調達) ・省エネ・CO2削減・生物多様性の積極推進・開示による差別化
ステークホルダーの要請	<ul style="list-style-type: none"> ・企業価値の向上(収益性・効率性、成長性・情報開示) ・企業の持続可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ・人材と会社の成長 - 人的資本経営・健康経営/労働安全衛生・エンゲージメント向上 - 人材の多様性確保 ・コーポレートガバナンス、製品安全性・品質保証強化

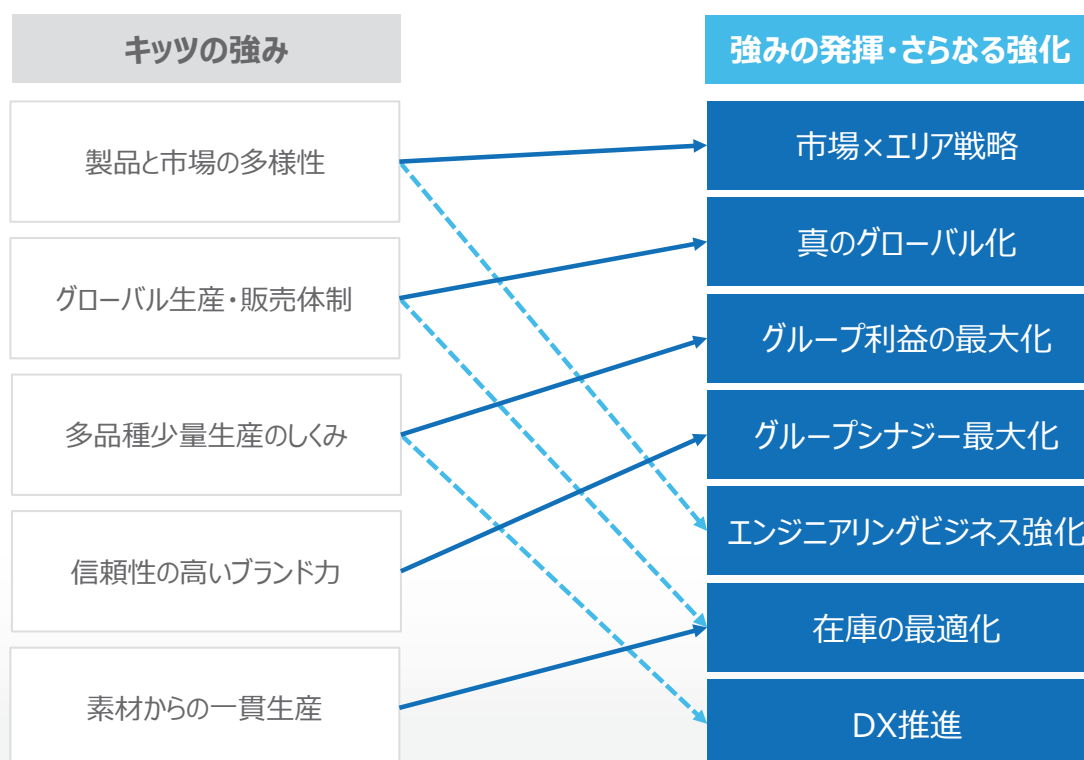
©KITZ CORPORATION All Rights Reserved

9

キッツグループのビジネスモデル・実行戦略

ビジネスモデル

中期経営計画（実行戦略）



強みの発揮 →
さらなる強化 →

©KITZ CORPORATION All Rights Reserved

10

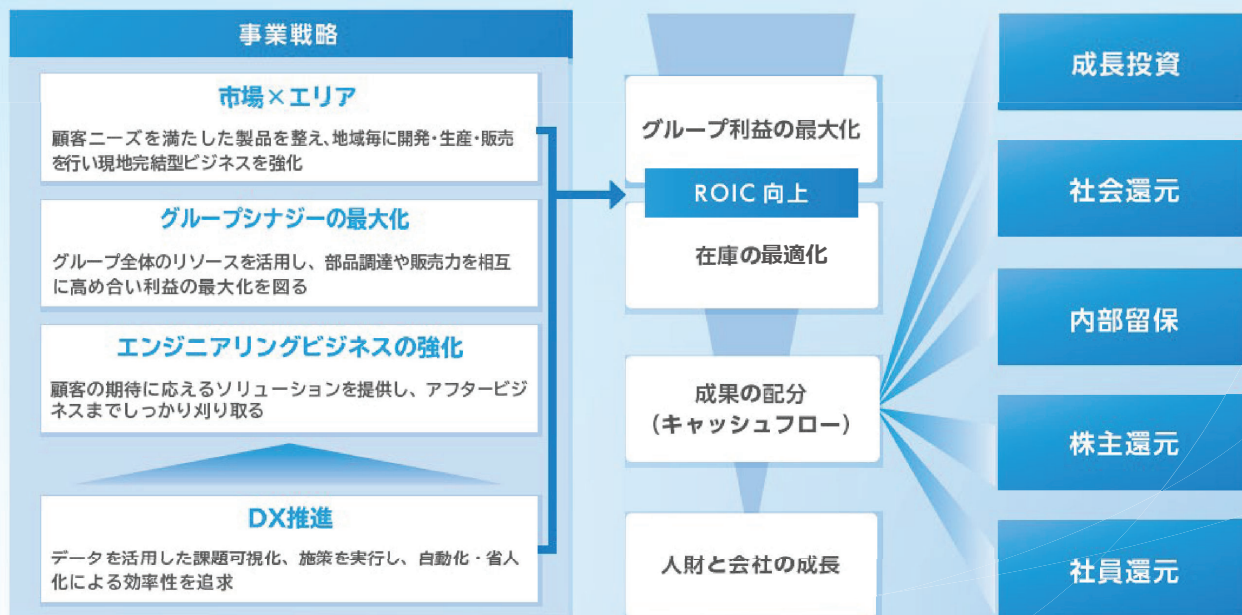
SHIN Global 2027

3つの“SHIN”で真のグローバル企業を目指す

1. 信頼 (SHIN-rai) をベースに、社員・グループ丸となって
2. 新規 (SHIN-ki) の市場・商品・商流を拡大し
3. 進化 (SHIN-ka) を続ける

2027年度連結

売上高：2,000 億円
 営業利益：200 億円
 ROE：11%以上



©KITZ CORPORATION All Rights Reserved

11

定量目標(財務・非財務KPI)

(単位：億円)

財務KPI	FY2024(実績)	FY2025(目標)	FY2027(目標)
売上高	1,720	1,800	2,000
営業利益	142	150	200
ROE	11.3%	10.2%	11%以上
連結配当性向	34.7%	35%前後	35%前後

非財務KPI※1	FY2024(実績)	FY2025(目標)	FY2027(目標)
CO2削減率※2 (2013年比、国内グループ)	▲88%※3	▲90%	▲90%
社員エンゲージメント スコア	働きがい	49 pt	56 pt
	働きやすさ	47 Pt	55 pt
女性社員全体比率	23.6%	24%	24%
女性管理職※4比率	7.5%	10%	12%
男性育児休業取得率	70.6%	80%	100%

※1 CO2削減率を除きキッツ単体
 ※2 Scope 1, 2
 ※3 暫定値
 ※4 管理職：部門長職に就いている社員

©KITZ CORPORATION All Rights Reserved

12

(単位：億円)

売上高	FY2024(実績)	FY2025(目標)	FY2027(目標)
バルブ事業	1,396	1,473	1,672
伸銅品事業	298	300	300
その他	26	27	28

営業利益	FY2024(実績)	FY2025(目標)	FY2027(目標)
バルブ事業	174	188	231
伸銅品事業	9	9	15
その他	1	1	1
調整額	▲42	▲48	▲47

3. セグメント別中期計画

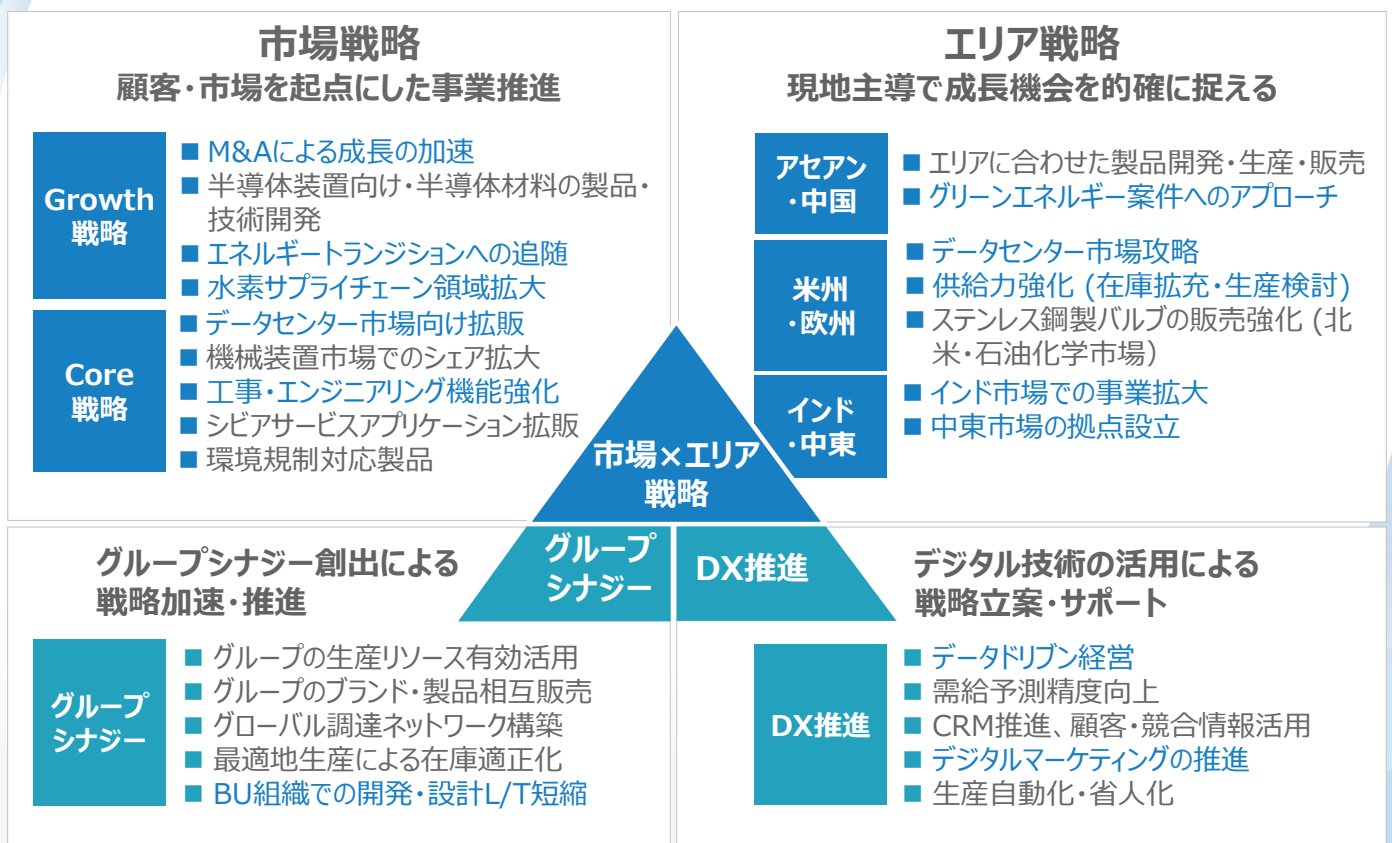
- 1) バルブ事業
- 2) 伸銅品事業

第2期中計のスタートに合わせ、8つの市場を軸とした市場別ビジネス・ユニット(BU)制に社内組織を再編。BU長への権限移譲により、BU毎のマーケティング・製品開発を推進。各市場におけるお客様のニーズに素早く応えていける体制に。

*BU=ビジネスユニット
●主力市場、○対象市場

バルブ事業		建築設備・機械装置BU	インダストリアルBU	半導体BU	環境ソリューションBU	水素BU	伸銅品BU
Core	建築設備	●	-	-	-	-	○
	石油化学	-	●	-	-	-	-
	水処理	○	-	-	●	-	○
	機械装置	●	-	-	-	-	-
Growth	半導体装置	-	-	●	-	-	-
	半導体材料(フィルター)	-	-	●	-	-	-
	機能性化学	-	●	-	-	-	-
	水素/脱炭素	-	○	-	-	●	-
伸銅品事業		-	-	-	-	-	●

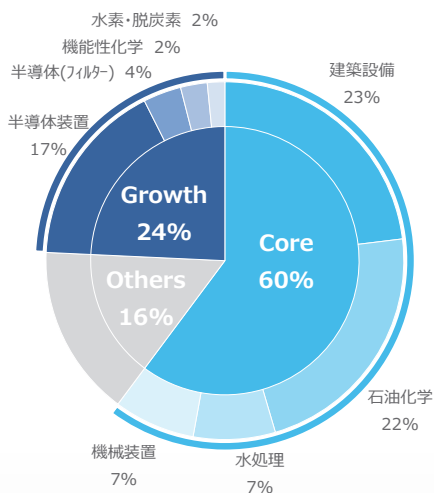
バルブ事業 市場×エリア戦略



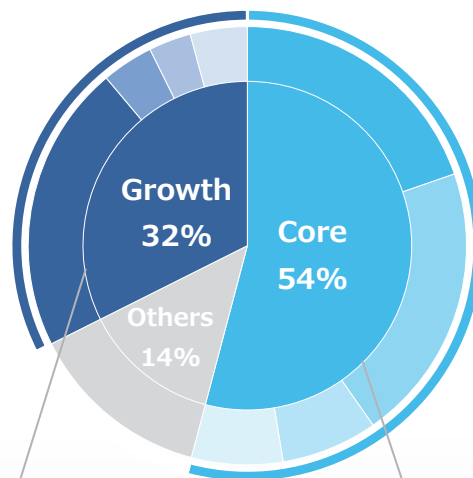
バルブ事業 市場分野別 売上計画

2024年度 売上実績 1,396億円

2027年度 売上計画 1,672億円



Growth市場売上計画
CAGR 16.9%



Core市場売上計画
CAGR 2.5%

バルブ事業 市場別成果と今後の戦略 - コア市場

第1期中期経営計画の成果

- 建築設備
 - ・戦略在庫の活用によるデータセンター市場の需要取込み
 - ・簡易施工に対応した接続方式の製品開発
- 石油化学
 - ・クリーンエネルギー化や環境対策などのユーザー動向に追従した製品開発
 - ・日系を中心としたキーアカウントユーザーに対するアプローチ強化
- 水処理
 - ・水処理用バタフライ弁（アルミ製PFAライニング等）、清水合金製作所の水道用製品を拡販
 - ・国内の水処理装置関わる2024売上は計画をほぼ達成、海外展開の拡大は推進中
- 機械装置
 - ・機械装置の小型軽量化と自動化に対応した製品を開発 → 受注に向け製品評価を受検中

FY2027売上目標	CAGR
905億円	2.5%

2025-2027年市場環境

- 建築設備
 - ・データセンター：国内、海外各エリアで引き続き堅調
 - ・一般ビル建設：国内は首都圏再開案件継続、海外は停滞する中国に対し、人口増加により中東・インドで市場が拡大中
 - ・配管工法の変更、環境規制による新たな需要
- 石油化学
 - ・エネルギー転換関連投資は旺盛
 - ・環境規制強化
 - ・化学製品生産プロセスの変革
 - ・顧客製品の変化(汎用製品から高付加価値化学製品へ)
- 水処理
 - ・水道施設の更新需要、インフラ整備への投資（国土強靭化政策）
 - ・水資源の循環再利用の需要
 - ・国内水道事業の堅調なメンテナンス需要
- 機械装置
 - ・チラー等、半導体装置に組み込まれる装置の需要継続
 - ・水処理装置、ろ過装置、二次電池向けの需要
 - ・中国市場の低迷、日本市場での競合過多

2025-2027年主要戦略

- 建築設備
 - ・データセンター市場の攻略
 - ・ローカライズモデルの上市
 - ・海外での販売網の整備、エリアごとの認証取得
- 石油化学
 - ・エネルギー転換案件の獲得
 - ・シビアサービス向け（耐腐食・耐摩耗等）の拡販
 - ・計装バルブ（調節バルブ・On-off自動バルブ）の拡販
- 水処理
 - ・水処理装置の拡販：国内、海外
 - ・工事・エンジニアリングの強化（特殊バルブ・水処理装置・地下水利用システム）
- 機械装置
 - ・小型自動弁、環境規制対応製品の拡充・シェア拡大
 - ・海外主要エリアでのグループ会社連携

バルブ事業 市場別成果と今後の戦略 - グロース市場

第1期中期経営計画の成果

- 半導体装置
 - ・キットグループ売上拡大をけん引
 - ・生産能力増強と生産性向上（新棟建設・自動化・省力化投資）、研究開発体制の強化
- 半導体材料（フィルター）
 - ・個客認証を獲得し、新工場（茅野）での量産開始
 - ・精密フィルターの医療用途分野への拡販、要素技術開発・商品設計体制を強化
- 機能性化学
 - ・ダイヤフラムバルブの販売開始：高クリーン性・易メンテナンス性の要求に応える製品ラインナップの拡充
 - ・ファインケミカル領域の営業組織拡充
- 水素／脱炭素
 - ・パッケージユニットによる水素ステーション市場攻略
 - ・水素バルブ（液化水素/高圧水素）開発・上市
 - ・研究開発・大型実証への参画（液化水素/NEDO/JAXA）

FY2027売上目標	CAGR
542億円	16.9%

2025-2027年市場環境

- 半導体装置
 - ・半導体市場の回復は2025年後半と予想-再び大きな需要増加を見込む
 - ・省電力、耐環境への要求高まりにより、新たな製品需要が生まれる
 - ・GPUの進化など、半導体の微細化・集積化が進む
- 半導体材料（フィルター）
 - ・排ガス規制、環境負荷物質規制の強化、CO2回収市場の拡大
 - ・防災意識の高まり、健康志向の高まり
- 機能性化学
 - ・半導体（シリコンウエハ関連）・機能性化学材料・医薬・製薬向けの旺盛なニーズ
 - ・インド市場での成長期待
- 水素／脱炭素
 - ・エネルギートランジション関連投資は旺盛
 - ・大規模グリーン水素製造・供給プロジェクトが活発化

2025-2027年主要戦略

- 半導体装置
 - ・ガス・真空系製品の高付加価値化とユニット製品強化
 - ・次世代原料向け高付加価値製品の開発・拡販
 - ・工場設備プロジェクトの受注獲得
 - ・ガス会社との協力強化、インテグレータのシェア拡大
- 半導体材料（フィルター）
 - ・半導体フォトリソグラフィ材料、装置市場への拡販
 - ・生産能力のさらなる増強
 - ・キットエスシーティとの協業を強化
- 機能性化学
 - ・ダイヤフラムバルブ・PFA製品ラインナップ追加
 - ・キーアカウントユーザーに対する重点的販促活動
 - ・医薬・製薬市場への営業活動強化
- 水素／脱炭素
 - ・メンテナンス需要の取り込み
 - ・工事、エンジニアリング機能の構築
 - ・海外グループ会社との連携強化、市場にマッチした商品開発

伸銅品事業 成果と今後の戦略

事業価値

- ・ 資源循環：スクラップ材を再利用することで、環境負荷の軽減と資源の持続性を実現
- ・ バルブ事業とのシナジー：バルブ材料、技術の開発・蓄積（材料開発、鍛造・加工技術）
- ・ 脱炭素・鉛レス等、規制強化による置き換え需要に対応できる十分な技術・生産力を保有

FY2027目標

売上	営業利益
300億円	15億円 (利益率：5%)

第1期中期経営計画の成果

- 製造コストダウン/リサイクル推進によるPLの良化
 - 製造コストダウン：材料選別・配合と工程標準化による歩留まりの向上
 - リサイクル推進
- 成長分野（自動車/半導体分野）からの受注獲得

2025-2027年市場環境

- 脱炭素社会やRoHS2等の物質規制対応が進む
 - 2025年1月、RoHS指令の鉛適用に向けた欧州委員会の動きがスタート（2026年適用除外満了予定をWTO通報）

2025-2027年主要戦略

材料相場変動の影響を最小化し、高付加価値製品による安定的高収益体質へ

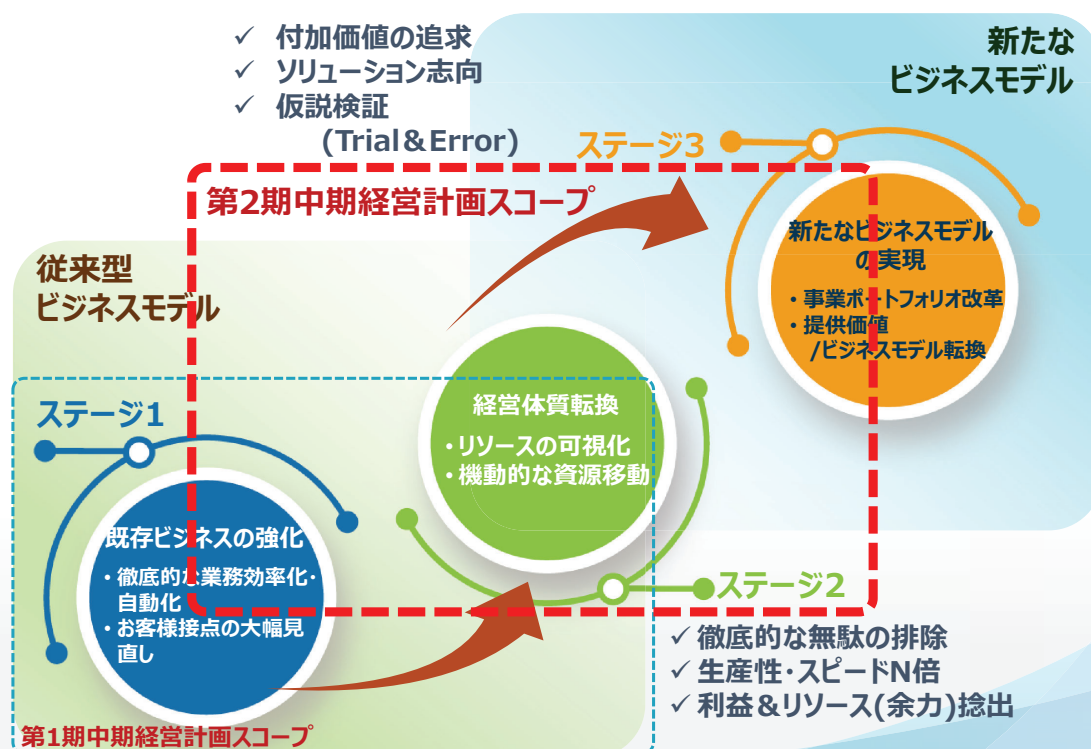
- 高付加価値品（新材料・素材×加工）の拡販
 - 加工品（鍛造・切削）や半導体産業向け新材料拡大
 - グループシナジー追求（キット・キットエスシーティ ↔ キットメタルワークス・北東技研工業）
- RoHS規制対応
- 製造コストダウン：歩留まりの向上、金型内製化、新型設備の導入、材料リサイクルのさらなる推進
- 受発注のコントロール強化による売りと買いのバランス管理の徹底
- グループ会社製品を販売する商社機能の強化：構築してきた販売ネットワークの活用

他社との技術提携・協業推進

4. DX・技術・イノベーション戦略

「DX:業務革新活動」との連携によるビジネス変革 **KITZ**

市場×エリア攻略に向けた機動力を最大化するDXの実践 (経営リソースと採算性の可視化 × 個客接点強化 × 自動化・生産性向上)



人がデジタルの力を最大に活かす事で
グループシナジーを高め、事業全体の機動力を最大化する



技術戦略マップ

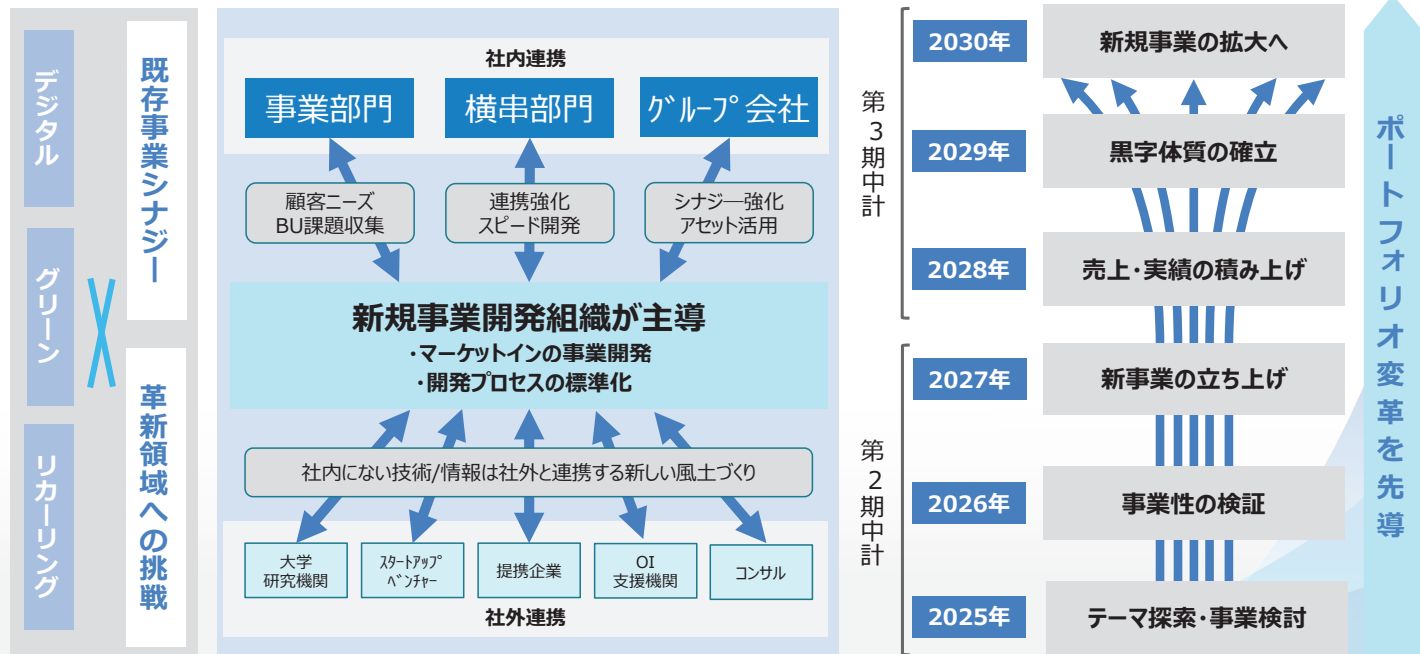
技術ビジョン2030	技術戦略2027 技術の「進化」と「深化」	重点市場							
		Core				Growth			
		建築設備	石油化学	水処理	機械装置	半導体装置	半導体材料	機能性化学	水素脱炭素
流体を「流す・止める・絞る」に必要なシール技術の「深化」によるカーボンニュートラルへの貢献	シール技術 ・ゼロエミッション技術(気密性向上) ・シビアサービス下でのシール技術	●	●	●	●	●	●	●	●
IoTやAIを活用した故障予知技術などによる持続的な社会の実現	・バルブの故障予知・モニタリング技術 ・水処理と浄水装置関連技術	●	●	●	●	●	●	●	●
資源の有効活用によるサーキュラーエコノミーの実現	・排水再利用技術 ・リサイクル率向上・廃棄物削減	●	●	●	●	●	●	●	●
流体制御技術や流体処理技術の「進化」による社会課題の解決	・CO2分離膜技術 ・微細化に対応した成膜技術	●	●	●	●	●	●	●	●
ソリューション提案型ビジネスの拡大による貢献	・配管設計・エンジニアリング技術 ・機能性銅合金技術 ・各種材料のライニング成型技術	●	●	●	●	●	●	●	●

「成長分野への種まき」を標準化/スピードを武器に先導する

【活動領域】
グロース市場

【事業創出の仕組み】
オープンイノベーション

【新規事業開発組織の活動】
コミットメント



5. ESG戦略

環境長期ビジョン 3ZERO(トリプルゼロ)

①CO2ゼロ

脱炭素の推進

2030年 ▲90%※
2050年 ▲100%
カーボンニュートラル

※2013年比
※対象：国内グループ

②環境負荷ゼロ

資源循環の推進

-ウォーターニュートラル
-ゼロエミッション
-汚染防止

※対象：キッツグループ

③リスクゼロ

3防止(公害・労災・火災)

-環境事故ゼロ
-労働災害ゼロ
-火災事故ゼロ

※対象：キッツグループ

第1期中期経営計画の成果

第2期中期経営計画の主要施策

1. 気候変動への対応

- 再生可能エネルギーの主要拠点導入
 - CO2フリー電気(信州Greenでんき等)の導入
 - 太陽光発電システムの設置
- LNGへ燃料転換・CO2フリー化
- 省エネ設備導入(生産・空調設備)
- グリーンファクトリー認定制度の導入(環境長期ビジョン3ZERO浸透施策)
- 海外グループ会社含め、スコープ1・2のCO2排出量集計体制を確立

- CO2排出量開示の充実
 - 国内グループ会社のスコープ3排出量開示
 - 海外グループ会社のスコープ3集計の仕組みづくり
- バルブ業界におけるカーボンフットプリント算定標準化の推進

2. 資源循環・生物多様性への対応

- 水性塗料代替 量産準備の完了
- 鋳物砂再生利用、茅野工場における検査水循環化
- 梱包資材の環境配慮 技術課題の解決
- ウォーターニュートラルに向けた社有緑地帯の涵養調査完了

- 水性塗料代替製品の量産開始によるVOC削減
- 検査水循環化の他工場への横展開
- 環境配慮型梱包資材の実用化検討
- 生物多様性の推進のための目標設定
 - タスクフォース組成・活動の開始
 - 活動計画の策定、社内への情報発信
 - 山梨・長野を中心にグループ会社へ展開

第1期中期経営計画の成果

人的資本経営の推進による多様な人財の活躍

- 社員の働きがいを高める仕組みづくり
 - ・バルブマイスターSE認定制度・Takumi(高度専門職)制度の導入
 - ・工場でのお客様・先輩紹介ポスターの掲示
- 社員が働きやすい環境整備
 - ・夕留エリアへ本社移転
 - ・職場におけるセクシャルマイノリティに関する取り組みの評価指標である「Pride指標2024」のゴールド認定取得

社内情報開示強化による企業風土向上

- 「KITZ Group Engagement Forum」の実施
 - ・社員の要望・課題への対応状況と会社の変化を可視化
- 社内ポータルを活用した定期的なビジョン・戦略・状況の発信

持続可能なサプライチェーンの構築

- サプライヤー・ガイドライン及びグリーン調達基準の浸透
- サプライヤーデューデリジェンスの継続的な実施
- グループ内におけるグローバルサプライチェーンの可視化

マテリアリティ(経営重点テーマ)

未来をひらく人財力の強化

●5つの戦略

人財ポートフォリオの策定と活用



社員エンゲージメントの向上

DE&I・ジェンダー平等の推進

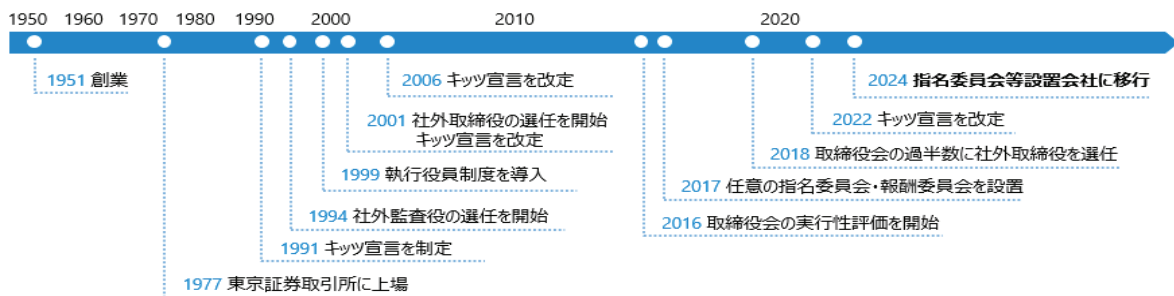
人権尊重への取り組み強化

労働安全衛生レベルの向上

第2期中期経営計画の取り組み

- BU制に合わせた人財ポートフォリオの策定と活用
- 社員エンゲージメントの向上
 - ・KITZ版ジョブ型人事制度の構築と運用
 - ・工場制服のリニューアル
- DE&I(ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン)4つの個別課題に関する施策の実施
 - ・キッツグループジェンダー平等ネットワークの創設
- 労働安全衛生レベルの向上
 - ・マネジメント体制の拡充・推進
 - ・積極的な職場環境改善の実施

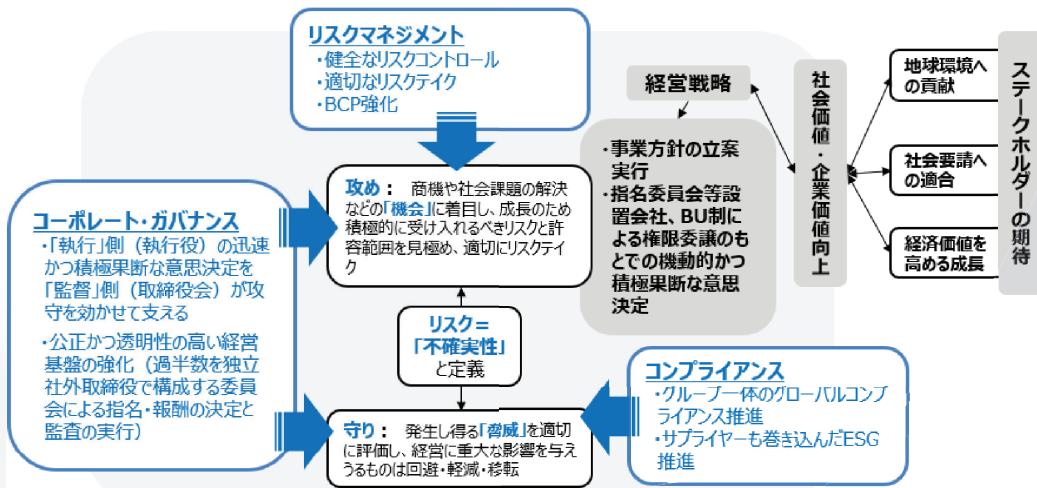
・コーポレート・ガバナンスの強化に向けた主な取り組み



持続可能な経営を実現する攻守の効いたガバナンス体制

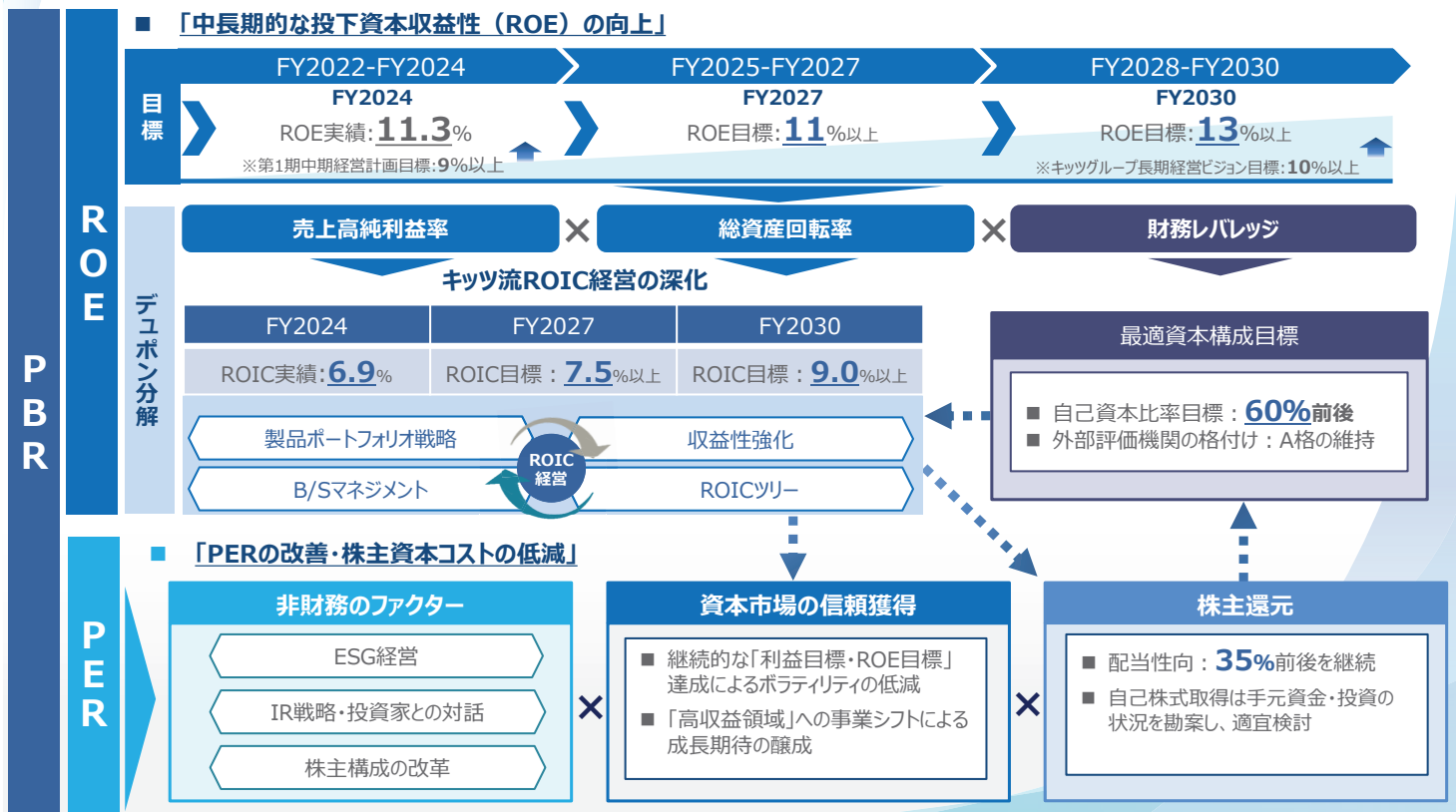
攻守の効いた ガバナンスの追求

Do it True（誠実・真実）を羅針盤とし、公正で透明性の高い「守り」を実現しながら、成長に向け健全に挑戦する「攻め」を支える、攻守の効いたガバナンスの追求



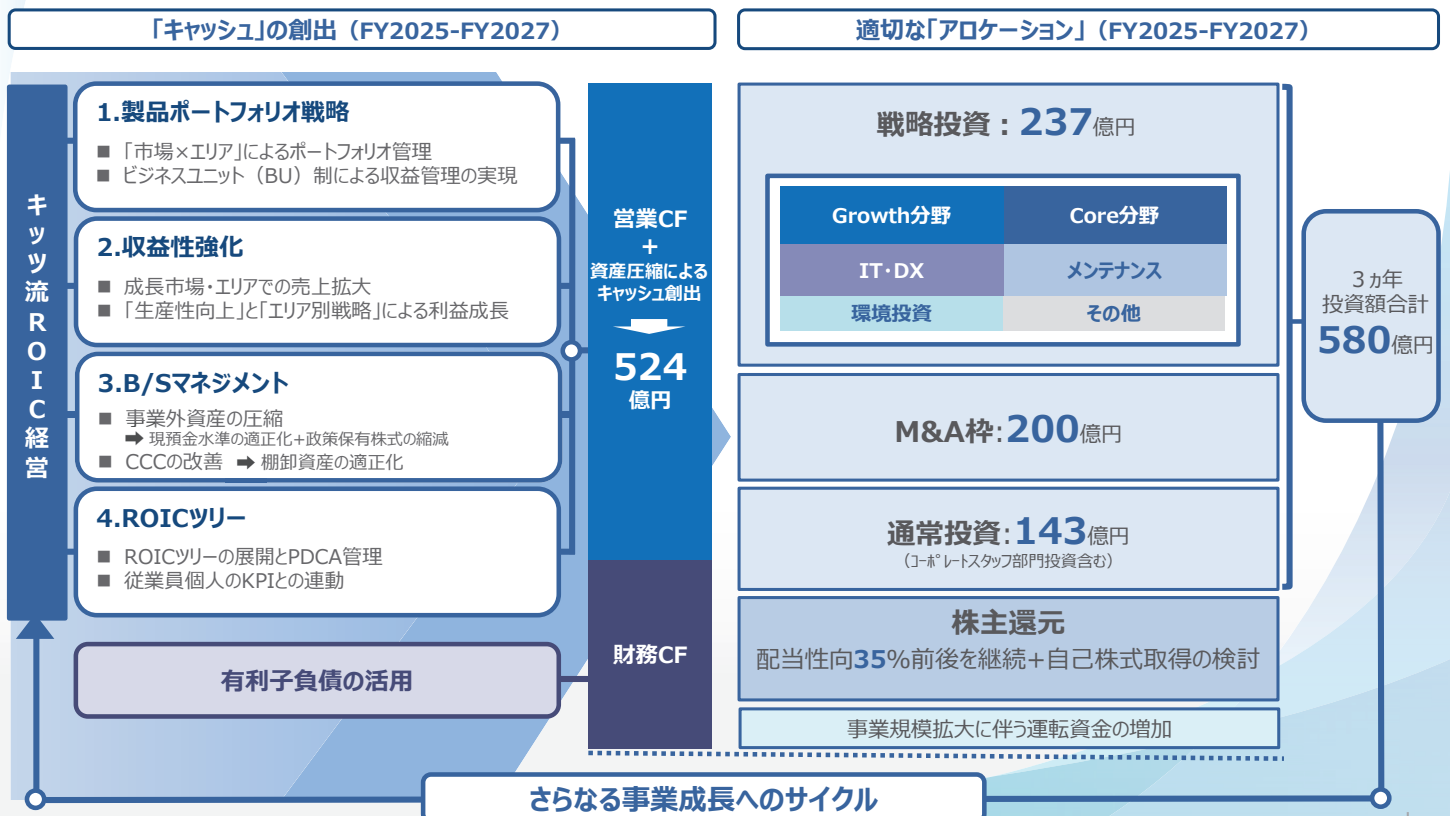
6. 財務戦略・資本政策

「ROE向上」 × 「PER改善」の両輪で継続的な株主価値（PBR）向上を目指す



財務戦略・資本政策② キャッシュ・アロケーション

さらなる事業成長実現のため、第2期中期経営計画3カ年で580億円の投資を計画 →投資原資はキッツ流ROIC経営により創出した営業CFを中心に、必要に応じて有利子負債を活用



7. 長期経営ビジョンへの道すじ

長期経営ビジョンへの道すじ

	第1期中計 (2022-24)			第2期中計 (2025-27)		第3期中計 (2028-30)
戦略	コア事業と成長分野の両利きの経営 ■ 成長に向けた仕込み ■ コア事業で稼いだ利益を成長分野に積極的に投資			SHIN Global 2027 ■ 成長投資の効果刈り取り ■ 市場・エリアごとにグローバルで戦える企業に進化		Beyond New Heights 2030 ■ 「流れ」を変えて新たな高みへ ■ ポートフォリオ変革・事業領域拡大
成果	■ 成長領域の売上拡大 ■ 物価上昇分の価格転嫁 ■ 銅材料費改善(歩留まりの向上)			■ 市場×エリア戦略 ■ 半導体市場向け収益拡大 ■ グループシナジー拡大		■ 事業ポートフォリオ変革 ・川上・川下事業の拡大 ・成長領域の取り込み ■ エリアごとの地開発・地産・地消確立 ・最適製品・最適コスト ・少数精鋭・効率経営
施策投資	■ 市場別管理開始/BU制準備 ■ 半導体市場向け生産投資 ■ グループ内相互生産拡大			■ エリアごとの地開発地産地消 ■ エンジニアリングビジネス強化 ■ データドリブン経営/自動化・省人化		■ 新たな成長領域の探索・投資
	2022	2023	2024	2025	2027	2030
売上	1,599	1,669	1,720	1,800	2,000	
利益	111	137	142	150	200	
ROE	10.0%	11.1%	11.3%	10.1%	11%以上	当初計画10%以上⇒13%以上