

極東貿易株式会社

CORPORATE REPORT
2025

極東貿易株式会社

本社 〒100-0004 東京都千代田区大手町2丁目2番1号(新大手町ビル7階)
Tel. 03-3244-3511(代表) Fax. 03-3246-2148

KYOKUTO BOEKI KAISHA, LTD.

7F, Shin-Otemachi Building, 2-1, Otemachi 2-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0004, Japan
Tel. 81-3-3244-3511 Fax 81-3-3246-2148



ホームページ
<https://www.kbk.co.jp/ja>



表紙

 Paralym Art®
障がい者アートを応援しています

作品名: 生命の色彩
作者名: キクチユミ

 UD
FONT
by MORISAWA

 ミックス
紙 | 責任ある森林
管理を支えています
FSC® C022915

 Paralym Art®
障がい者アートを応援しています

SILVER
PARTNERS

証券コード 8093

目次

01 イントロダクション

- 01 目次／レポートのポイント
- 03 マテリアリティ
- 04 経営理念/Mission・Vision・Value
- 05 極東貿易のあゆみ
- 07 強み・ビジネスモデル
- 09 At a Glance



11 極東貿易のありたい姿

- 11 価値創造プロセス
- 13 トップメッセージ
- 17 マテリアリティ(重要課題)



19 事業活動

- 19 中期経営計画の概要
(KBKプラスワン2025)
- 21 コーポレート統括本部長メッセージ
- 23 産業設備関連部門
- 25 産業素材関連部門
- 27 機械部品関連部門



29 サステナビリティ

- 29 社外取締役座談会
- 31 サステナビリティ
- 33 コーポレート・ガバナンス
- 35 脱炭素社会
- 37 環境経営
- 38 ダイバーシティ&インクルージョン
- 39 ウェルビーイング
- 39 サークュラービジネス
- 40 情報開示



41 コーポレート・データ

- 41 財務・非財務サマリー
- 43 会社概要/株式情報(大株主の状況)
/ネットワーク

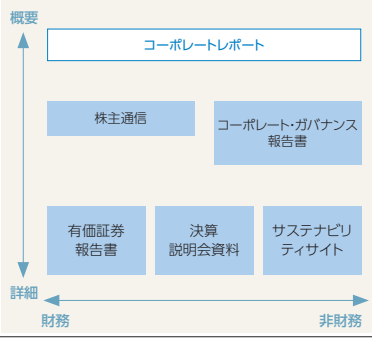


編集方針

全てのステークホルダーの皆様に対して、当社の事業内容及び中長期的な価値創造についてより一層の理解を深めていただくことを目的として統合的に編集しています。

- 報告対象範囲
極東貿易グループ
- 報告対象期間
2024年4月1日～2025年3月31日
- 発行時期
2025年12月
- 参考にしたガイドライン
IIRC「国際統合フレームワーク」
経済産業省「価値協創のための総合的開示・対話ガイダンス」
GRIサステナビリティ・レポート・ガイドライン

極東貿易のコミュニケーション



● コーポレートレポート2025のポイント ●

2024年度は、中期経営計画「KBK プラスワン 2025」の4年目として、掲げた目的に向けた事業ポートフォリオの最適化、及び新規事業分野への積極的な投資を実行しました。特に下半期は、今後の事業基盤強化に貢献するM&A案件を2件成立させ、エンジニアリングプラスチック・樹脂材料事業の(株)三幸商会と、船舶補修部品事業の(株)ウエルストンを新たにグループに加えました。これらの取り組みにより、各事業セグメントは堅調に収益を伸ばし、中期経営計画で掲げた目標達成に大きく貢献しました。

2025年度は、中期経営計画の最終年度となります。本レポートでは、5年間にわたる成果を取り纏めるとともに、次期中期経営計画の策定に向け、当グループのサステナビリティに関する考え方を整理しています。また、様々な社会課題と事業との関連性や影響度合いを分析し、経営における最重要課題であるマテリアリティの特定に向けた取り組みについて詳述しております。

当社は、株主の皆様への継続的な成果の還元と企業価値の持続的な向上を実現するため、適正な資本政策を推進しています。将来の事業展開や財務状況、収益動向などを総合的に勘案した結果、株主価値を高めるために、自己株式の取得・消却を実施しました。また、2026年3月期からは累進配当を採用することを決定しました。高水準の株主還元を引き続き維持していく方針です。

技術系商社の強みとビジネスモデル

マテリアリティの特定と今後の方向性

中期経営計画最終年度の進捗

持続可能な成長を実現するために

WEBサイトのご案内

本レポートは、当社の企業価値向上のために重要性の高い情報を厳選して掲載していますので、技術や製品、財務などについての詳細な情報は、当社のWEBサイトをご覧ください。



トップページはこちらから
<https://www.kbk.co.jp/ja>



IR情報ははこちらから
<https://www.kbk.co.jp/ja/ir>



サステナビリティはこちらから
<https://www.kbk.co.jp/ja/sustainability>



人と技術と信頼と

技術商社として皆様のベストパートナーを目指す

極東貿易株式会社は、1947年の設立以来、社是である「人」を重んじ、「技術」に長じ、「信頼」を全ての関係の基本とする『人と技術と信頼と』の不変の精神を持ち、全てのステークホルダーの皆様とともに歩んでまいりました。我々は、この不変の精神の下で、皆様の「ニーズ」と先端技術の「シーズ」をKBKスタッフ(人)が皆様との信頼をベースに「橋」となっております。

我々の果たすべき使命とは、技術商社として社会と企業のベストパートナーとなること。そのために、我々役職員一人一人が、常に「経営感覚」「起業家精神」「コンプライアンス」という3つの精神を価値行動規準としながら、社会に+1(プラスワン)を提供する企業集団へと進化を続けてまいります。

当グループのマテリアリティ

ESG(環境・社会・ガバナンス)に基づくマテリアリティ(重要課題)の特定は、経営理念と密接に結びついています。当グループは、社会や企業のニーズに応え、信頼される技術商社として持続的な成長を目指しており、以下の5つのマテリアリティを特定しました。

マテリアリティ

1. 脱炭素社会の実現に向けた取り組み



2. 産業の発展と技術革新への貢献



3. 人権尊重と多様な人材の育成・活躍推進



4. 顧客の信頼向上と責任あるサービスの提供



5. ガバナンスの強化と透明性の向上



経営理念

「ニーズとシーズの橋になる」

Mission

(果たすべき使命)

技術商社として社会と企業の
ベストパートナーを目指す

Vision

(目指すべき姿)

「社会に+1(プラスワン)を提供する企業集団へ」

Value

(KBKの行動指針)

経営感覚

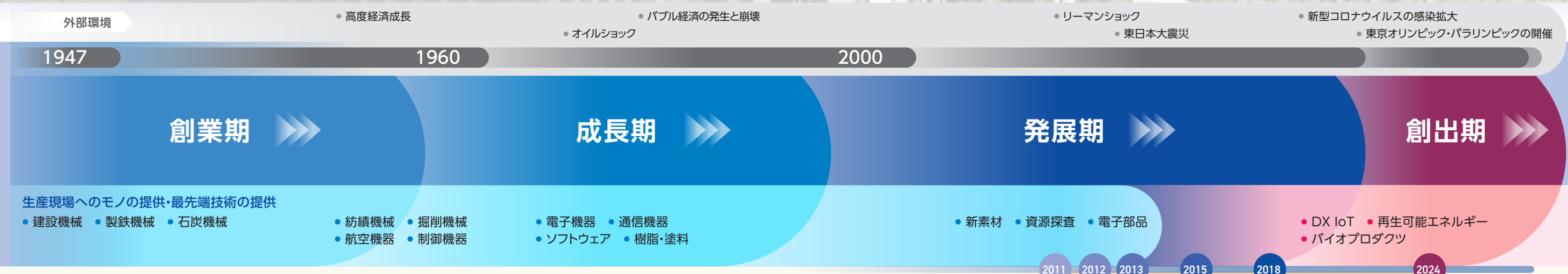
起業家精神

コンプライアンス

3つの精神を持ちながら
未開拓な分野に積極的にチャレンジ

極東貿易のあゆみ

1947年の設立以来、機械関連を主体とする技術商社として、常に国内外のニーズに対応し、先進技術や製品の取り扱いに努めてまいりました。
「人」を重んじ、「技術」に長じ、「信頼」を全ての関係の基本とする極東貿易の社是である『人と技術と信頼と』のもと、全てのステークホルダーの皆様とともに歩んでまいります。



M&Aの実績

2011年より、さらなる成長を実現し、事業環境の変化に対応するためM&Aと事業投資を中心に、収益基盤の拡大と企業価値の向上を目指す

▶ (株)ゼットオールシー・ジャパン 完全子会社化



▶ サンコースプリング(株) 完全子会社化



2011

2012

2013

2015

2018

2024

▶ ファーレ(株) 完全子会社化
※2025年4月より
当社へ吸収合併



▶ オートマックス(株) 完全子会社化



▶ エトー(株) 完全子会社化



▶ プラント・メンテナンス(株) 完全子会社化



▶ (株)三幸商会 完全子会社化



▶ エトー(株)にて(株)ウエルストン 完全子会社化



1947年 極東貿易株式会社(千代田区丸の内)の商号をもって設立

1948年 札幌支店を設置
この後、国内主要都市に支店を設ける

1956年 アメリカに海外現地法人を設立

1958年 ドイツに海外現地法人を設立



極東貿易株式会社設立
(丸の内ビルディング内に本社設立)



ニューヨーク現地法人設立
(42nd Street, New Yorkに
事務所開設)

1965年 本店を千代田区大手町に移転

1970年 子会社として「日本システム工業株式会社」を設立



1987年 東京証券取引所市場第2部へ株式上場

1997年 中国に海外現地法人を設立



東京証券取引所市場上場

2000年 東京証券取引所市場第1部銘柄に指定

2008年 インドに現地法人を設立

2009年 子会社として「KBKスチールプロダクツ株式会社」を設立



2015年 メキシコに現地法人を設立

2022年 東京証券取引所の市場区分見直しによりプライム市場へ移行

子会社として「株式会社TWD Japan」を設立



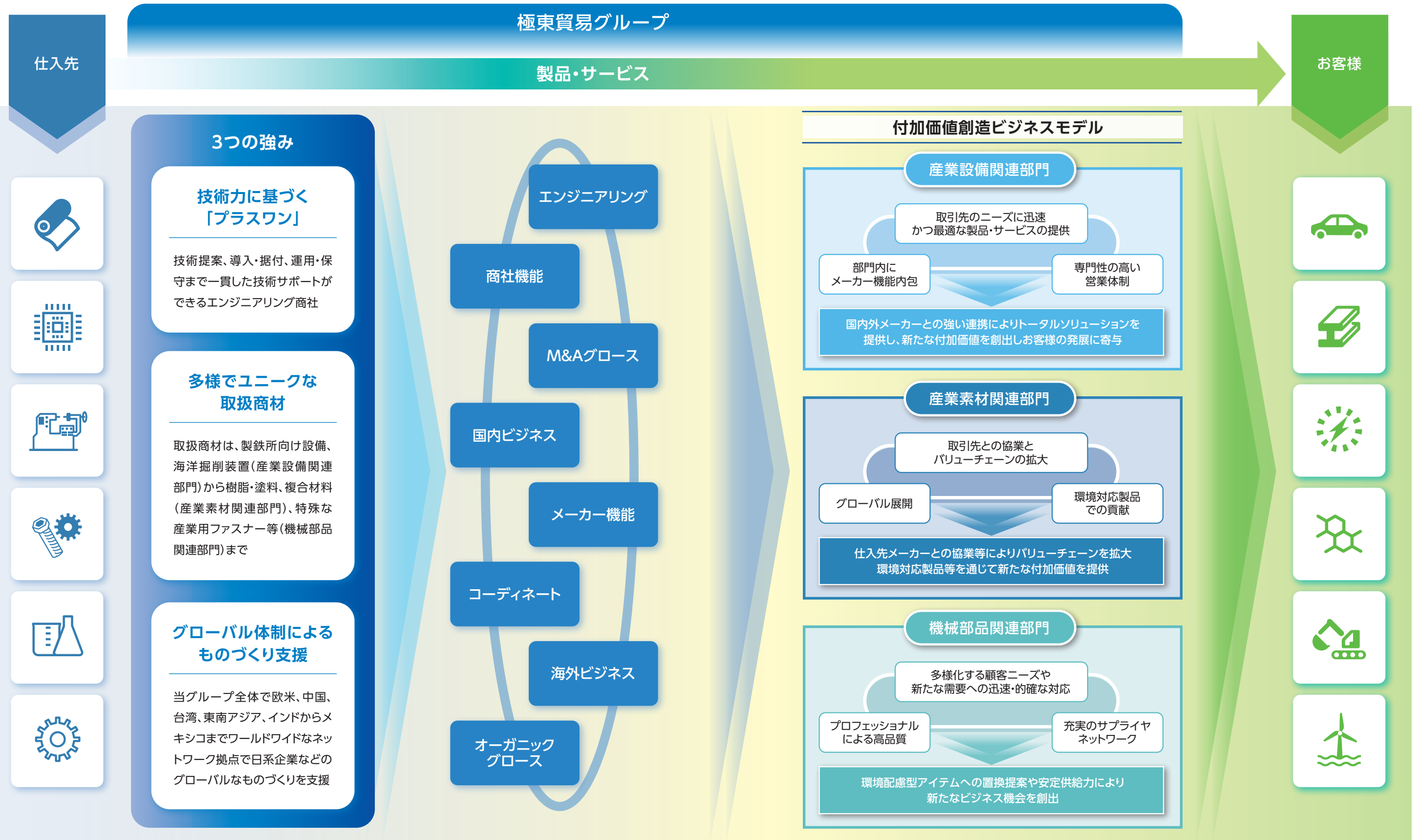
環境保全事業への取り組み



● 経常利益の推移

強み・ビジネスモデル

設立以来75年の積み重ねで得た信頼と経験
技術商社だからこそできる付加価値提供の形





At a Glance

財務情報

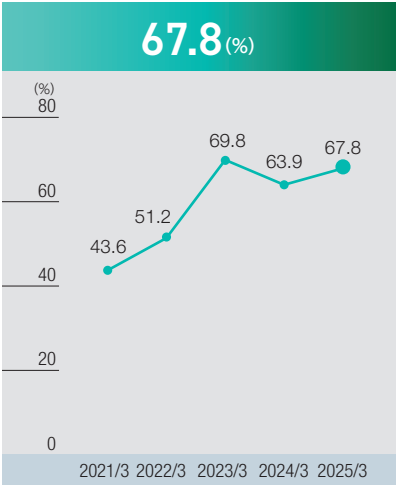


非財務情報

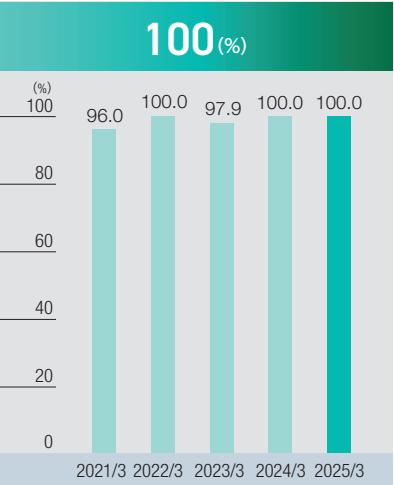
女性管理職に占める上級管理職
(部長職相当)の割合



有給休暇取得率



健診受診率



株主総利回り



※1 2022年3月期期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)を適用したことにより、代理人取引と判断される一部の取引について、その売上高計上額をこれまで取引総額であったものから、純額へと変更しております。

※2 2022年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。1株当たり純資産、1株当たり当期純利益及び配当実績では当該株式分割に伴う影響を加味し遡及修正を行っております。

※3 負ののれん発生益を含めた値は13.5%

価値創造プロセス

当グループは「人と技術と信頼と」の社是のもと75年にわたり
貴重な経営資源を積み上げてまいりました。

確かな技術力と世界をまたぐバリューチェーンを通して社員の創造性を育み、
サステナブルな社会を実現するための事業を展開していくことで企業価値の向上に努めてまいります。

マーケットニーズや社会課題(機会とリスク)

- 気候変動や新たな病原体蔓延のリスク
- 地政学リスクを含めた世界情勢の不確実性
- DXの加速
- ESGに対する意識向上
- カーボンニュートラルに向けた脱炭素化の動き
- 価値観・意識の多様化

全てのステークホルダーとの
「経済価値」と「社会価値」の共創により、
企業価値の向上を実現

アウトプット・アウトカム

経済価値

中期経営計画
「KBKプラスワン2025」
経営目標の実現

- 経常利益 19億円
- ROE 5.4%

社会価値

長期的な企業の成長を通じた
社会価値の創造

- 国土強靱化の推進
- 再生可能エネルギー社会の実現
- サーキュラー型社会の加速
- 海と陸の豊かさを守る
- グローバルパートナーシップの実現
- 社会との共存
- 持続可能な組織体制

インプット

人的資本

社員の個性と創造性を
尊重した人材・組織作り

従業員数 648名(連結)
141名(単体)

ネットワーク資本

国内外に広がる収益の源泉

47拠点 (国内拠点)
27拠点 (海外拠点)
16社 (国内関係会社)
9か国22社 (海外関係会社)

財務資本

健全な財務体質

総資産 580億円
純資産 293億円
自己資本比率 50.6%

ブランド資本

「人と技術と信頼と」の
社是のもと75年にわたり産業や
社会の発展へ貢献してきた
当グループへの信頼/信用

事業活動

3つの強み

- 技術力に基づく「プラスワン」
- 多様でユニークな取扱商材
- グローバル体制によるものづくり支援



5つのマテリアリティ

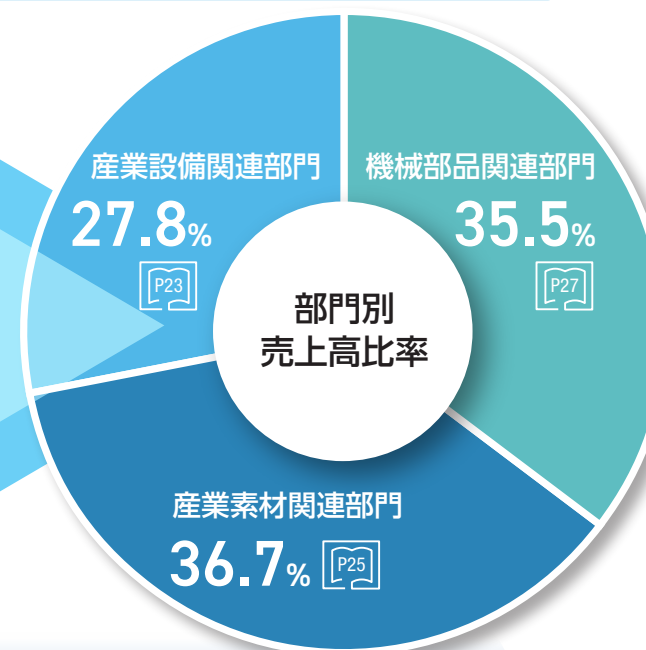
リスクマネジメントを重視した
サステナブル経営

経営基盤強化のための
コーポレート・ガバナンス

既存事業における
収益構造の
抜本的な改革

新規事業 投資の促進

- 再生可能エネルギー
- 水素・電池
- 環境再生
- バイオプロダクツ
- 産業向けDX・IoT



事業の創出

人材の創造

トップメッセージ



変化の時代に、 最先端の技術で応えて サステナブルな社会を切り拓く力になる

代表取締役社長
社長執行役員 **岡田 義也**

コングロマリットの優位性が活きる

2021年にスタートした中期経営計画「KBKプラスワン2025」が最終年度に入りました。これまでの5年間を振り返ると、当社を取り巻く事業環境はもとより、日本社会全体を覆う大きな変化の波を感じざるを得ません。

中期経営計画スタート当初は、新型コロナウイルスの影響が色濃く残り、設備関連の投資が下落。厳しい状況が続きました。さらに2022年にはウクライナ紛争の勃発により、ロシア事業が消失。近年は中国経済の落ち込みが続き、同時にトランプ大統領の関税政策についても一定の直接的・間接的な影響が予想されます。

そのような状況の中、当グループは「KBKプラスワン2025」の計画の中で掲げた戦略を着実に実行してまいりました。

まず事業ポートフォリオの最適化、新規事業分野へのリソースの投入を実施。総額50億円を予定していたM&Aについては、汎用プラスチックや特殊エンジニアリングプラスチックなど素材分野の専門商社である「(株)三幸商会」、船舶補修部品の輸出・国内卸を手がける専門商社の「(株)ウエルストーン」を買収しました。

業績を見ると、新たにグループ入りした2社の売上に加え、海外向けプラント機器事業、資源・計測機関連事業なども好調に推移しました。最終年度となる2026年3月期は、当初の目標値(連結経常利益19億円、ROE5.4%)を上回る、連結経常利益23億50百万円、ROE5.7%の達成を見込んでいます。

これらの結果を振り返ると、当グループの多様性の力を改めて感じます。当グループは、極東貿易(株)と子会社28社及び関連会社10社で構成され、産業設備関連部門、産業素材関連部門、機械部品関連部門という3つの領域で事業を行っています。

取扱商材はユニークかつ多様です。産業設備関連部門においては、製鉄所向け設備、海洋探査・掘削機器、地震計、電子機器、航空機用機材などを販売。産業素材関連部門では自動車部品用コーティング剤、炭素繊維・複合材料、食品業界向け資材・設備、バイオプロダクツ関連などを扱っています。また機械部品関連部門では精密ファスナー(特殊ねじ類)、船舶補修部品、ぜんまい、ステンレス製各種ばね類などを販売しています。

欧米、メキシコ、中国、台湾、ASEAN、インドなど海外に27拠点を擁し、グローバル体制でものづくり支援を行う

のも当グループの特徴です。現在、国内売上高52.8%に対して、海外売上高47.2%で、国外での活動の場が年々広がっています。

2025年春、個人投資家向け会社説明会を初めて開催しましたが、「当グループがいったいどんな事業を行っているのか簡単には理解できない」というご感想をいただきました。それほどの幅と奥行きがあるのです。この多様性は、社会の環境変化に対してリスク分散になると考えております。

当事業は世界各地に展開しているので、地政学的な問題が発生しても、その影響は限定的になります。また米国の関税問題で自動車関連産業が厳しくなっても、他の産業分野で利益が伸びる場合もあります。商材や商流、地域性なども含めて、自然とリスク回避に繋がっているのです。

一般にコングロマリット・ディスカウントが懸念されることもありますが、当グループにおいては、この多様性がコングロマリット・プレミアムとして機能しています。変化の大きい社会環境に無理なく適応できるのが、当グループの大きな強みなのです。

独自のビジネスモデルと自律の精神

当社のグループ会社はそれぞれに個性的な存在ですが、その多様性の土台として、全社が大切にしている経営ビジョンが「技術力に基づく『プラスワン』」です。

BtoBの技術商社として卸売が事業の中心ですが、私たちは販売するだけではありません。ものを買って、売る。その間に多様な付加価値をつけるというのが当社のビジネスモデルです。

当社の営業人材は理系大学・大学院出身者が多く、産業設備関連部門においては、技術営業、導入・据付、運用・保守という一連の流れを、顧客の希望に応える形で技術サポートしています。

たとえば鉄鋼・化学プラント向けの設備などを納入する際、顧客毎に要求仕様が異なり、現場へスムーズに導入するために、契約の段階から仕入先での製造ステージ、現場での据え付け、試運転など様々なサポートが必要です。専門知識を持つ営業人材が担当することで、顧客の技術的な問い合わせやソリューション対応はもちろん、アフターサービスも迅速です。

産業素材関連部門、機械部品関連部門についても同様



トップメッセージ



に、ただ販売するだけではありません。顧客のニーズを聞き、最新技術情報をご提供しながら、最適な製品や素材を提案していく。商材とお客様との間の橋渡しという部分に「プラスワン」の価値が加わるのです。

この大切な付加価値を生み出す人材の強化は重要と考えており、中期経営計画「KBKプラスワン2025」では「パラダイムシフトの中で『想像』し『創造』できる人材の育成」を重点施策の一つに掲げています。

性別や国籍に関わらず、一人ひとりの個性を見極め、適材適所の配置を行うこと。若手社員に対しては、子会社、親会社も含めた交流を通じて能力開発を進めています。海外現地法人で実務を経験し、めざましく成長して戻る社員も多いのです。各種研修やセミナーなどを開催して教育の機会も作っていますが、やはりOJTで現場を経験しながら学びを深めると、次世代リーダーにふさわしい人材が育っていきます。極東貿易単体では、女性管理職に占め

る上級管理職(部長職相当)の割合も50%(2024年度)となり、今後も女性活躍推進を進めます。

また昨今の人材流動化に伴い、経験豊富で優秀な外部人材を積極的に上層部へ登用することも行っています。生え抜きの社員だけでは埋め切れなかったポストに新たな発想を持つ人を入れることで、これまで気がつかなかった経営課題が浮き彫りになり、改善への取り組みが進んでいます。

また自主自律の気風も当グループの特徴です。一事が万事、指揮命令系統で固めてしまうのではなく、支店も出張所もそれぞれの判断で行動するという企業文化があります。当グループがM&Aを行った会社にしても、まずは各社の文化を尊重しながら、時間をかけて当グループに近付いて欲しいと考えています。すなわち当社のPMIは、まずはガバナンスや連結決算などコーポレートに関わることは時間を経ずして統制されることは必然ですが、事業面においては、自律的なアプローチを経ることで、結果的に結束力の強い仲間となり、自発的にシナジーも生まれてくると考えています。

社会の変容とともに、当グループも変化を続けていますが、「人と技術と信頼」という社是は創業から70年以上経っても、変わることのない当グループの大切な基本です。多数の子会社、関連会社も含めて、自律的な発想で

イントロダクション	極東貿易のありたい姿	事業活動	サステナビリティ	コーポレート・データ
-----------	------------	------	----------	------------

行動することが、結果的に社是の存在を強めることになると考えています。

サステナビリティ経営をより強化する

現中計では「サステナブルな社会を実現するための新分野における事業展開と投資実行」を重要施策としています。特に環境に配慮した製品技術を提供することについては、創業当初から心血を注いできました。

高度成長期、当社は火力発電事業を手がけていましたが、カーボンニュートラルなどという言葉が生まれるずっと以前から、熱効率を高め、CO₂の排出量を減らすべく、徹底して技術を高めてきました。現在でも基幹産業のプラント事業などでは、同様の営業努力を続けています。

さらに、①再生可能エネルギー、②水素・電池、③環境衛生、④バイオプロダクツ、⑤産業向けDX-IoTを重点5分野として注力しています。

①再生可能エネルギーについては、洋上風力発電関連が重要な事業です。

日本国内において、風力発電事業は緒に就いたばかりですが、経産省は2040年までに30～45ギガワットの洋上風力プロジェクトの形成を目標として設定しています。当社は長年にわたる海洋資源の開発事業で培った経験、知見があり、海外仕入れ先を保有しています。また2022年に設立した子会社「(株)TWD Japan」が、オランダTWD社と提携し、洋上風車等を建設するために必要な特殊大型治具の設計・製作・メンテナンスを一貫して手がけます。国内ではまだ実績の少ない分野での先進的な取り組みですが、その将来性を鑑み、引き続き注力してまいります。

⑤産業向けDX-IOTについては、当グループがかねてから取り組んできた分野です。たとえば当社が1950年代から扱っていたボイラーの制御装置が1980年代にアナログからデジタルへと変わり、IT化が大きく進みました。すなわち、産業設備などのデジタル化は今に始まったことではありませんが、当社は当時から大きく貢献をしてまいりました。現在においても加速度的に進化を遂げており、工場構内自動運転システム事業など、今後成長が期待される分野も多く、さらなる拡大を目指しています。

一方で、当社自身のDX環境についても、現在、大きな改革を進めています。これまでもAIを活用して業務の効率化を図り、捻出したリソースを成長事業に振り向ける等、トップラインを上げるための取り組みを進めていました。さらに今回は組織的な取り組みとして、最終的にはデジタルイノベーションに繋がるような計画を立て、十分な投資も行います。この取り組みを通して、新たなビジネス構築も視野に入れています。

現役世代がつくる新たな成長の図

現在、2026年度からスタートする新中期経営計画の策定を進めています。2020年に現中計「KBKプラスワン2025」を作成した際は、経営陣が主導して内容を固めたのですが、今回は現場の執行側の考えを中心に進めています。

まず子会社を含めて、グループ全社から若手・中堅社員を集めて、「10年後のありたい姿」を議論してもらいました。実に様々な意見が出て、非常に興味深い展開になっています。

また当グループは商社という業態からP/L重視の経営が続いていました。しかし、この10年来、ROEやROICを重視する流れが生まれ、当社もこれらを重要な経営指標として加えて、資本効率の改善に努めています。これには、分子にあたる収益を高めるのはもちろん、分母にあたる株主資本のあり方なども見直すなど、総合的にバランスをとる必要があります。

新中期経営計画では具体的な数値目標と同時に、10年以上先の将来に極東貿易グループをどのような姿へ変貌させていくのかというビジョンを突き合わせ、さらには、マテリアリティの選定や温室効果ガス排出量算定への対応を含めて、これらをシームレスに繋いでサステナブルな成長の絵を描く試みを行っています。

新中期経営計画の発表は2026年春になると思います。創業来、当グループは時間をかけて、安定的に成長するというスタイルを続けていますが、そこに将来の極東貿易を創る世代の思考が加わります。新たな中期経営計画をぜひご期待ください。

今後とも、当グループへのご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



マテリアリティ(重要課題)

当グループは、持続的な企業価値向上を目指すため、サステナビリティに関する基本的な考え方を定めております。


この考え方を軸とし、当社は多様なステークホルダーとの対話を通じて、社会と企業双方にとっての重要課題、すなわちマテリアリティを特定するプロセスを進めてまいりました。

このプロセスでは、国際的なガイドラインを参照しつつ、当社事業との関連性やリスク・機会を多角的に分析し、以下のマテリアリティを特定いたしました。


これらのマテリアリティは、当社の経営戦略と密接に結びついており、中長期的な成長を支える基盤となります。今後は、この特定した重要課題に対する具体的な戦略とKPIを設定し、事業活動を通じてこれらの課題解決に貢献してまいります。

当グループのマテリアリティ

■ ESG:重要課題



社会
産業の発展と技術革新への貢献



ガバナンス
顧客の信頼向上と責任あるサービスの提供



環境
脱炭素社会の実現に向けた取り組み



社会
人権尊重と多様な人材の育成・活躍推進



ガバナンス
ガバナンスの強化と透明性の向上

マテリアリティ特定のプロセス

■ 1. 社会課題の抽出・リスト化

SDGs、GRIスタンダード、国連グローバル・コンパクトといった国際的なガイドラインを参照し、バリューチェーン全体を網羅する視点で広範な社会課題を抽出しました。この段階では、環境、社会、ガバナンス、業種特性などの観点から課題を洗い出し、それぞれをリスクと機会に分けて整理しました。

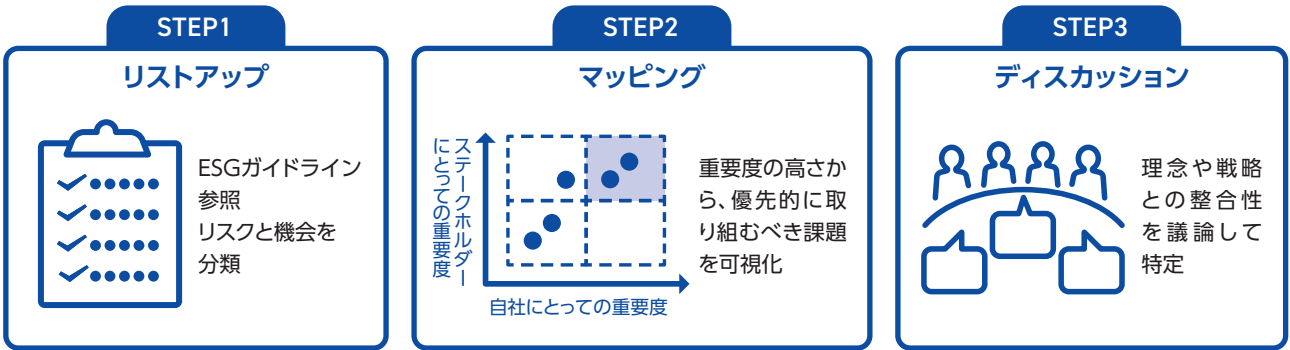
■ 2. 重要度の評価・優先順位付け

抽出した課題について、自社とステークホルダー双方の視点から、事業への影響度や課題の発生頻度を考慮して

重要度を評価しました。この評価結果を、自社目線及びステークホルダー目線の2軸でマッピングすることで、優先的に取り組むべき課題を可視化しました。専門家の助言も得るなど、客観的なプロセスを通じて、議論を深めました。

■ 3. 重要課題の特定

マッピング結果に基づき、社是・経営理念や中期経営計画との整合性を確認しながら、解決すべき「重要課題」を絞り込みました。このプロセスを経て、5つのマテリアリティ(重要課題)を特定しました。



リスクと機会

特定されたマテリアリティは、脱炭素社会の実現に向けた気候変動対応、産業基盤の強化・技術革新への貢献、責任あるサプライチェーンの構築など多岐にわたります。これらのマテリアリティに取り組むことは、異常気象による事業継続リスクや原材料費の高騰といったリスクを低減する

一方で、再生可能エネルギー導入によるコスト削減や新技術導入による競争力向上といった新たな収益機会を創出します。当社は、これらのマテリアリティを経営戦略と一体のものと捉え、具体的な施策とKPIを設定し、事業活動を通じて課題解決と企業価値向上を両立させていきます。

マテリアリティ	リスク	機会
脱炭素社会の実現に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none">異常気象や自然災害による拠点・物流への影響と事業継続の困難サプライチェーン全体の供給途絶や輸送コスト増加による信頼性低下高炭素エネルギー依存や技術革新の遅れによるコスト増大と競争力低下	<ul style="list-style-type: none">早期の対策による商品供給の安定と事業継続リスクの低減再生可能エネルギー・低炭素技術による長期的なコスト削減と規制対応力の強化新技術導入による競争力向上と新たな収益機会の創出
産業の発展と技術革新への貢献	<ul style="list-style-type: none">技術革新に投資しないことにより競争力を失い市場から取り残される	<ul style="list-style-type: none">産業の基盤を強化し新たな製品やサービスを開発することにより企業の成長が加速する得意先ニーズ先取りによる競争優位性確保と持続的成長
人権尊重と多様な人材の育成・活躍推進	<ul style="list-style-type: none">倫理問題等への関与による顧客・取引先との関係破綻と社会的信頼の喪失従業員の健康・安全軽視による労働災害・法的制裁・生産性低下と企業パフォーマンス悪化	<ul style="list-style-type: none">ジェンダー平等推進と能力ベースの登用による優秀人材の確保・定着と組織競争力強化公正な待遇と国際規範尊重によるブランドイメージ向上・投資家信頼獲得と海外市場での競争力強化健康経営推進による従業員満足度向上・生産性改善と企業パフォーマンス向上
顧客の信頼向上と責任あるサービスの提供	<ul style="list-style-type: none">製品不具合・安全性問題による訴訟・リコールと信頼喪失規制違反製品の提供による法的制裁・罰金とブランド毀損高価格・供給制約・不適切営業やコンプライアンス不徹底による市場機会逸失、顧客離反、及び信用の低下	<ul style="list-style-type: none">高品質・安全な製品提供による顧客ロイヤリティ強化と市場シェア拡大安全・コンプライアンス遵守徹底による法的リスク低減とブランドへの信頼獲得
ガバナンスの強化と透明性の向上	<ul style="list-style-type: none">反競争的行為による社会的信頼喪失とブランド価値毀損データセキュリティ不備・サイバー攻撃による情報漏洩・経済的損失と信頼の大幅低下	<ul style="list-style-type: none">透明性・説明責任・データセキュリティ徹底による従業員エンゲージメント向上と顧客信頼・競争力強化法令遵守・財務及びESG開示の充実による投資家信頼獲得と持続的成長の実現法の支配尊重と贈収賄排除による法的リスク回避と長期的な事業安定性の確立

中期経営計画の概要

—KBK プラスワン 2025—

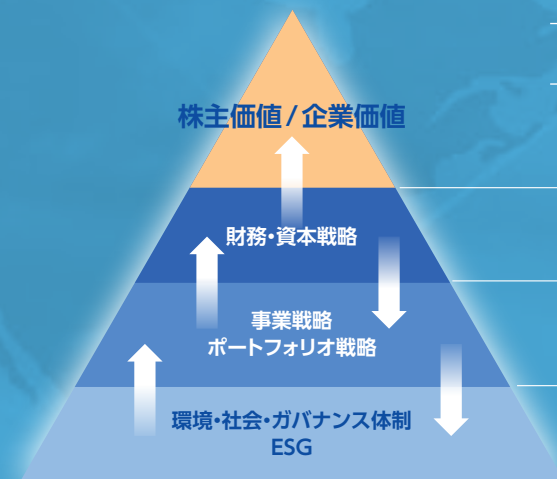
「KBKプラスワン2025」は、前中期経営計画「KBKブレイクスルー2023」における経営ビジョン「社会に+1（プラスワン）を提供できる企業集団へ」を受け継ぐと同時に、企業価値を向上させるための新たな施策を加える、という意味を込めております。

即ち、機動的な資本政策を実行することで資本市場からの信頼を獲得し、東証新市場区分変更後にプライム市場における上場維持を確実なものにすると同時に、サステナブルな社会を実現するための事業を展開して行く計画としています。

中長期目標

■ 資本市場からの信頼を獲得

東証市場区分変更後にプライム市場における上場維持を確実なものにするとともに、サステナブルな社会を実現するための事業を展開していくことで企業価値の向上を実現



- ・流通時価総額100億円以上を安定的に確保
- ・資本コストを上回るリターン確保

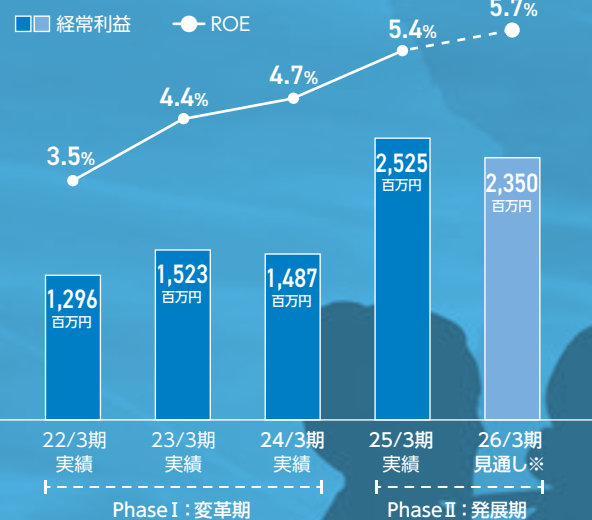
- ・ROEの向上を目指し資本効率性の向上に努める
- ・必要な成長投資を実施する一方で積極的な株主還元を実施

- ・次世代事業を育てるための成長投資へ経営資源を重点配分
- ・資本効率性を意識した事業ポートフォリオ・新規投資を管理
- ・5年間で総額50億円の投資枠を設定

- ・環境・社会に配慮した事業展開
- ・事業戦略・財務戦略を支える強固なガバナンス体制

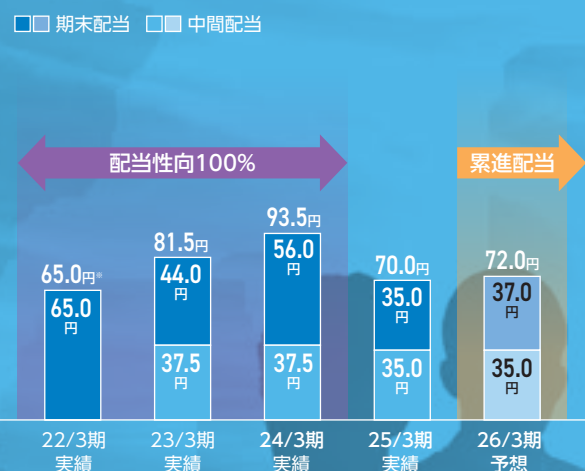
数値目標

■ 財務指標の目標



※自己資本の算定に用いる「その他の包括利益累計額」は、中間期末(2025年9月30日)の貸借対照表の数値に基づいています。

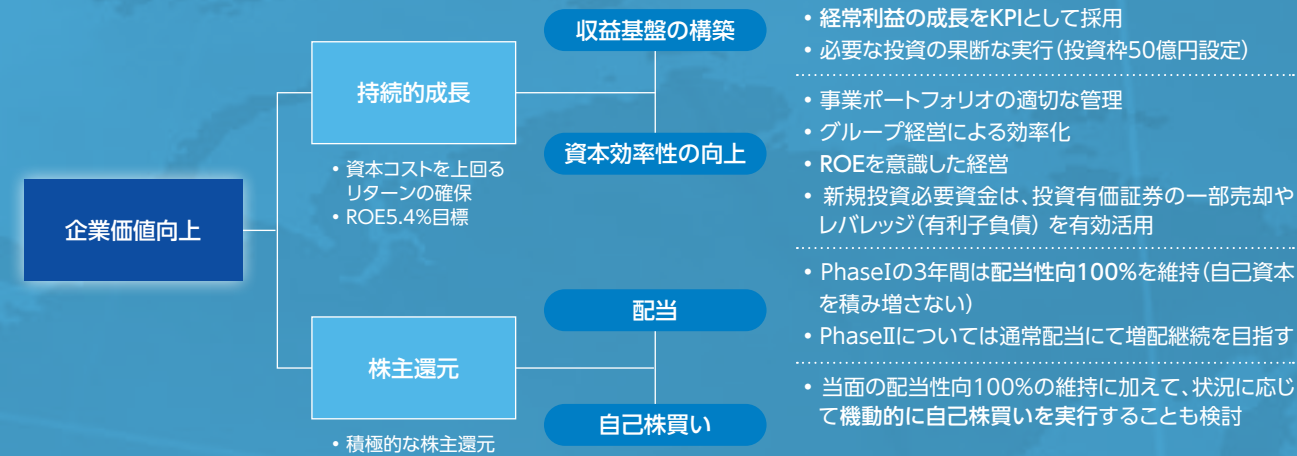
■ 株主還元



※2022年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、上記グラフの年間配当金については、当該株式分割に伴う影響を加味し、適宜修正を行っております。

資本戦略

事業活動に必要な資産は確保しつつ資本コストを意識し、企業価値向上に資するような資本政策を機動的に実行



Phase1:変革期の主な取り組み

■ 再生可能エネルギー分野

再生可能エネルギー分野として期待を集める洋上風力発電関連事業において、2022年に(株)TWD Japanを設立しました。オランダTWD B.V.社の協力を得て、洋上風力発電用の大型風車を建設する際に必要な特殊大型設備の設計・製作を行っています。

■ 産業向けDX・IoT分野

自動運転試験システムトップサプライヤーの「AB Dynamicsグループ」(イギリス)と協業し、大規模製造現場の構内や、鉱山などでの搬送・物流用に使う既存の特殊大型車両に追加設置することで自動運転が可能になる機器を開発しています。人手不足対策として、又、初期投資を抑えることができるソリューションとして大変ニーズが高く、デモ運転を複数回実施しています。

Phase2:発展期の主な取り組み

■ M&A

「KBKプラスワン2025」の計画期間5年で総額50億円の投資枠について、当初の目標通り進め、汎用プラスチック・エンジニアリングプラスチック及び溶射材などを取り扱う専門商社の「(株)三幸商会」と、船舶補修部品の輸出事業を主体とする専門商社「(株)ウエルストン」を子会社化しました。

■ ROIC経営の導入

持続的成長の実現に向けて、当グループの重要な経営管理指標の1つに、ROICを本格的に導入しました。

■ マテリアリティ

自社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、マテリアリティ(重要課題)の特定を行いました。特定した「重要課題」については、具体的な戦略やKPIを設定し、次期中期経営計画へ反映させていきます。

■ 累進配当の採用

当社は、株主の皆様への継続的な成果の還元と、企業価値の持続的向上を実現するため、適正な資本政策の下、将来の事業展開と財務状況、収益動向などを総合的に勘案した

配当を実施することを利益配分の基本方針としております。

この方針に基づき、2026年3月期からの配当につきましては、原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う「累進配当」を採用し、その配当性向は50%を目安といたしました。

■ 自社株式の取得・消却

当社は、中長期の成長を支える資本戦略として、資本コストを意識し、企業価値向上に資する事業投資や資本政策を機動的に実行することとしております。

その施策の一環として、2025年2月に自己株式の取得及び消却を決議致しました。これに基づき、同年7月までに取得を完了、3月及び9月に消却を実行しました。

■ 個人投資家向け会社説明会

当社は、個人投資家の皆様との対話を重視し、IR活動を強化しております。

具体的な取り組みとして、2025年2月に東京、同年3月に大阪にて、会社説明会を実施いたしました。

コーポレート統括本部長メッセージ

ROIC経営の着実な浸透と グループ全体の組織力強化を通じて 中長期的な成長の実現を目指します

取締役常務執行役員 **八田 忠道**



常に進化を続けるROIC経営を目指して

コーポレート部門は、当グループのバックオフィスとして6つの機能を持っています。

業務管理グループとして「人事総務部」「物流・保険部」「法務・審査室」を、財務企画グループとして「経理部」「情報システム室」「経営企画室」を設置。経営に資する様々な情報を提供し、施策を提案するほか、営業部門に対する様々なサポートを通じて、企業価値向上に貢献しています。

私がコーポレート統括本部長に就任し、1年が過ぎました。この間、当グループにとって必要な変革に着手できたという意味で、一定の成果は上げられたと認識しています。

経営の視点では、これまでPLを重視してきた体質から、バランスシートを重視する方向へ、着実に一步を踏み出しているという実感があります。特にROICを中心とした経営指標を見ていくことで、経営効率、資産効率を上げ、結果としてROEを上げていく。この大きな流れを作るのがコーポレート部門の重要な仕事であり、その実践に日々取り組んでいます。

現在、中期経営計画「KBKプラスワン2025」の最終年度を迎え、当グループの売上高、売上総利益は右肩上がりで拡大しています。2026年3月期の連結経常利益、ROEの数値目標も十分に達成できる見込みとなりました。(2025/11/12開示時点)

業績が厳しい時はPLを強く意識せざるを得ませんが、業績が改善している今こそ、ROIC経営に取り組む好機であり、経営効率を上げることで株主、お取引先、従業員など多くのステークホルダーの皆様には様々な貢献ができます。

資産、負債、純資産の最適化を目指して、当グループがまず手がけるべきは資産の圧縮です。在庫の圧縮や非営

業性資産の処分など、これまで十分ではなかったことを進める必要があります。また負債の構成も検討項目となります。これらの取り組みは少しずつ社内にも浸透し、月次のモニタリングなどでもROICという言葉が頻繁に現れ、資産圧縮などが話題に上がっています。

ROIC経営は、その基本的なところは業種業態を問わないものの、事業の成長ステージによって取り組む内容も変化します。また、同業他社との比較や、お取引先様から見て、当グループの財務健全性の確保は必須です。エクイティが厚ければ安心していただけますが、一方で株主還元とのバランスも重要です。

これら様々な項目を勘案しながら、その時々で最適なあり方を考えていきます。常に形を変えながら進歩していくのがROIC経営であり、当社にとって最適な姿を目指してまいります。

個人の力と組織の能力を最大限に活かす

現在、コーポレート部門の働きかけで、もう一点の変化が生まれています。それはグループ全体で施策に取り組むという姿勢です。

研修やセミナーなどは、これまで各社が独自に取り組んでいましたが、グループ全体で実施する機会を作りました。すると全参加者が同じ内容を体系的に学べますし、普段、顔を合わせる機会の少ないグループ社員同士で交流を深めることができ、シナジーを生み出す土壌作りに繋がっています。

また、現在、次期中期経営計画の策定に取り組まっていますが、新たな取り組みとして、海外も含めたグループ各

社の若手・中堅社員が集結し、今後の当グループのあるべき姿を議論しました。さらに事業部門や経営の視点を重ね合わせて中期経営計画の策定へと進んでいます。

これまでにはなかった発想からのスタートなので、変化は大きいと思います。実際、グループ各社の従業員の皆さんからも「こういう機会は初めてです。KBKグループが変わってきたということがよくわかります」という声をいただいています。まだ始めたばかりの取り組みなので、今後、このような機会を重ねていくことで、良い方向への変化が起こってくるのではないかと考えています。

人材育成も重要課題です。新卒採用の社員には当社の遺伝子とも言うべき企業文化を身につけ、育てていきたい一方で、経験者採用の社員には、各自が持つバックボーンを当社に融合していただき、よい意味での化学反応が起きることを期待しています。

私自身、入社3年目になりますが、外部の視点を持って当グループを見ると、お取引先様からの信頼度は非常に高いものがあると感じます。諸先輩方や、営業部門を中心とする社員がこれまで積み重ねてきた努力の賜物だと思います。

過去を振り返ると、業績が右肩下がりの時代もあり、有力な商圈を突然失うという事態が生じたこともあります。そのような中でも、お客様は引き続き、当グループをお引き立てくださっているというところに大きな意味があります。真摯にお客様に向き合い、何があっても決して逃げないという当グループ全体の姿勢が現在に繋がっているのでしょう。

今後ともこの流れを大切にしながら、当グループに在籍している全社員が会社の成長と個人の成長の両方を自発的に追求し、かつその成果を実感していただけるような組織づくりに努めたいと思っています。



社会の期待に応える企業グループへ

今後の目標を考えると、ROIC経営の浸透はまだまだ緒に就いたばかりで、事業責任者レベルに留まっているのが現状です。

ROICは「 $ROIC = (\text{営業利益} \times (1 - \text{実効税率})) \div (\text{株主資本} + \text{有利子負債})$ 」という数式で算出します。分母は様々な経営資源の投入量として考え、分子は単なる営業利益ではなく社員一人ひとりのパフォーマンスやアウトプットであると理解し、ROICを単なる財務指標ではなく、社員自身のアウトプットを効率よく最大化することとして捉えていくことが必要です。

経営戦略会議メンバーや部課長層において勉強会を開催するなど、浸透への取り組みは引き続き実施していきますが、全社的にROICの理解が進むには3年、4年という時間が必要でしょう。急いで進めるというより、日々の事業活動に少しずつ取り込んでいくことが大切です。

また当グループは絶対値として規模が大きいというわけではありません。やはり規模拡大は成長プロセスの中で必要なことであり、オーガニックグロースに加えて、M&Aや新規事業投資など、様々な成長機会を追求していきたいと考えています。

株主還元については、原則として減配は行わず、配当の維持もしくは増配を行う累進配当を2026年3月期から採用します。配当性向の目安は50%としています。累進配当の仕組みを通じて、利益の半分を成長投資へ、半分を株主の皆様へ配当するというイメージです。

昨年度より個人投資家向けの説明会を実施するなど、IR/SRIについても力を入れています。結果、機関投資家の皆様からの個別meetingの申し込みも着実に増加いたしました。そうした中、機関投資家の皆様からは、キャッシュアロケーションや最適財務バランスの考え方などを開示してほしいといったご要望を受け、次期中期経営計画では投資家の皆様にはわかりやすくご説明できるように計画しています。

当グループは様々な事業活動を通じて、当社であるがゆえの価値を提供し、成長を果たし、中長期的に全てのステークホルダーの皆様の期待に応える会社になっていきたいと思っています。今後ともぜひご期待ください。

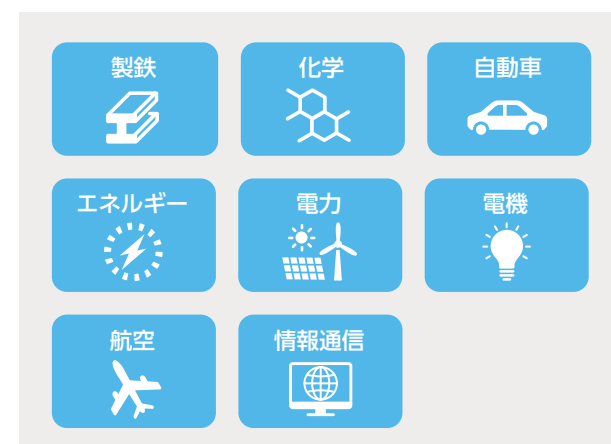
事業活動

産業設備関連部門

地球規模の課題に対する解決とサステナブルな社会実現に向けた最適なソリューションを基幹産業・エネルギー開発・センシング技術の分野で提供します。



事業領域



事業概要

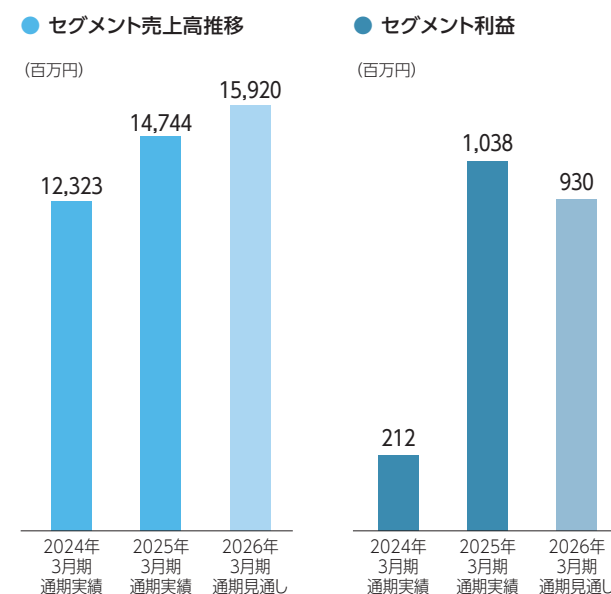
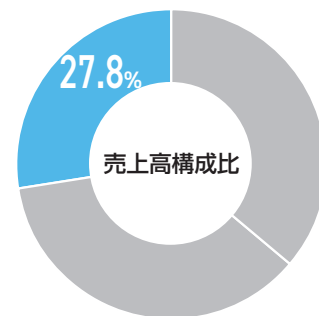
産業設備関連部門は主に3つの分野において事業を展開しています。

基幹産業の分野においては国内外のグローバルネットワークと豊富なスタッフの確かな知見やエンジニアリングで、鉄鋼、化学、自動車、電力など基幹産業の持続的な発展をお手伝いしています。

エネルギー開発の分野では輸入に頼らない鉱物・石油資源の探査・掘削や、洋上風力、地熱などのクリーンエネルギー発電に必要な技術・サービスを包括的に提供しています。

またセンシング技術の分野ではあらゆる業界のセンシング技術に対する長年の実績と確かな知見は航空宇宙業界、自動車業界、エレクトロニクス業界や環境・防災の分野に活かされています。

当部門は大規模なモノづくりから最先端のエレクトロニクスまであらゆる規模の変化し続けるニーズに応え支援しています。地球規模の課題に対する解決とサステナブルな社会実現に向けた最適なソリューションを提供します。



2025年3月期 事業の概況

産業インフラ関連事業では、国内鉄鋼・電力・化学プラント向け設備等の事業、地震・振動計測機器事業が好調に推移し、海外向けプラント機器事業も引き続き好調を維持しました。また、航空宇宙・防衛関連事業が好調に推移するとともに、資源開発関連事業では掘削等の事業が好調に推移いたしました。

この結果、産業設備関連部門全体は、前年度に比べ増収増益となりました。

イントロダクション

極東貿易のありたい姿

事業活動

サステナビリティ

コーポレート・データ

部門長インタビュー



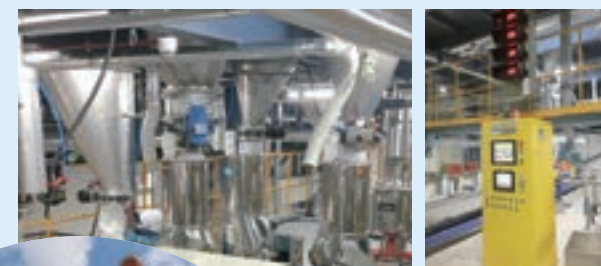
産業設備関連部門
部門長 上席執行役員
久次米 克則

主な取り扱い製品・サービス

- 鉄鋼、非鉄、自動車、化学、造船、プラントエンジニアリングなどの関連機械装置、電気機械設備、検査装置
- 石油掘削関連機器、石油・天然ガス探鉱技術サービスなどの資源開発機器
- 電子機器、画像処理装置、電子部品及びソフトウェア
- 航空機搭載電子機器、地上支援電子機器、航空機用機材、航法装置
- 地震・振動計、計装制御システムなど

中期経営計画の進捗と最終年度に向けた総括

当社の中期経営計画もいよいよ最終年度を迎え、この3年間、私たちは「変化への適応と成長」を掲げ、全社一丸となって事業変革を推進してまいりました。近年は安全保障に対する世界的な需要の高まりを受け、航空防衛分野において最先端の技術と製品を提供することで社会に貢献しました。また、エネルギー分野においては、長年培ってきた資源探査・掘削のノウハウを活かし、脱炭素社会の実現に不可欠な再生可能エネルギー業界への参入を加速させました。洋上浮力、地熱、CCS、太陽光といった再生可能エネルギー発電設備の導入支援や日本のGX政策はもちろんのこと、災害時に強靱なインフラを構築するための防災・減災に貢献するソリューションも積極的に提案しています。これらは、お客様との信頼関係を深化させ、社会全体の課題解決に資する事業を追求した結果であり、最終年度に向けてさらに確固たるものにしていきます。



各部門が果たしてきた役割と強み

当部門の強みは、多岐にわたる産業分野で培ってきた専門知識と、お客様の課題を解決する総合的な提案力にあります。部門が果たしてきた役割は大きく二つあります。

一つは、長年にわたり日本の基幹産業を支えてきた製鉄・化学・電力業界への地道な貢献です。これらの業界が直面する脱炭素や資源循環といった課題に対し、最新の技術動向を捉え、省エネルギーや生産効率の向上に資する設備を提案し続けています。これは、当部門の安定性を支える重要な基盤であり、サステナブルな未来に向けた当社の責任を果たすことにも繋がっています。

もう一つは、成長市場への積極的な参入と新興国市場への貢献です。特に、世界最大の人口を誇るインド経済の急速な成長を捉え、インフラ整備や産業発展に不可欠な高品質の産業設備やソリューションを提供してきました。今後、インドは勿論東南アジアやアフリカ等の新興国での事業を新たな収益の柱とすべく、引き続き注力してまいります。



事業活動

産業素材関連部門

持続可能な循環型社会の実現に向けて、お客様の発展に寄与する最先端素材から地球の未来を考えた機能素材まで、広範囲なソリューションを提供します。



事業領域



事業概要

産業素材関連部門は自動車産業、航空宇宙、環境配慮、環境保全の分野に注力しています。

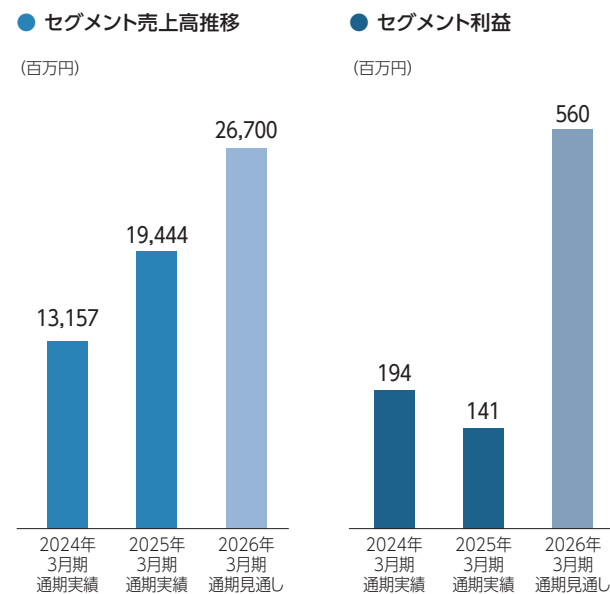
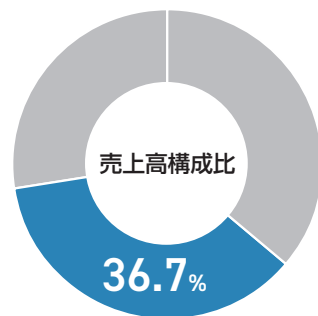
自動車産業の分野では、国内外の業界向けに樹脂、塗料、部品や加工機器など幅広い商品を提供し、現在では地球環境にやさしい素材の取り扱いにも取り組んでいます。

航空宇宙の分野においては、炭素繊維・ガラス繊維強化複合材料を中心に、素材から副資材、成形品、加工設備までワンストップで提供しています。

環境配慮の分野では省エネルギー・低環境負荷など省資源型で循環型の未来を創るため、炭素繊維やバイオプラスチックなど最先端素材と成型技術を通じて、お客様の多様なニーズにお応えしています。

環境保全の分野では排水に含有した油脂を回収して再利用したり、石油由来だけに頼らない自然に戻る素材の提供といった環境と健康をサポートするビジネスを展開しています。

また当部門は米国、メキシコ、中国、インドなどの拠点を活用し、進化するニーズを的確に捉え、グローバルなモノづくりを支援しています。持続可能な循環型社会の実現に向けて、お客様の発展に寄与する最先端素材から地球の未来を考えた機能素材まで、広範囲なソリューションを提供します。



2025年3月期 事業の概況

生活・環境関連事業において、食品用副資材等の輸入商材が為替の影響により低調に推移したものの、機能素材関連事業は、自動車部品用樹脂などが堅調な米国経済を背景に北米向けに好調に推移いたしました。また、連結子会社化した(株)三幸商会の業績も寄与しました。しかしながら、上記の子会社株式取得に伴うアドバイザー費用などを計上したことから、前年度に比べ増収減益となりました。

部門長インタビュー



産業素材関連部門
部門長 執行役員
下村 隆

主な取り扱い製品・サービス

- 樹脂、塗料、樹脂加工機械、塗装設備、自動車用部品
- 炭素繊維、合成複合材料、複合材料製造設備、繊維加工機械、溶射材
- 食肉加工機、食品用副資材
- 測定・分析装置、建設用資材、鋳鍛造品、不織布製品など

中期経営計画の進捗と最終年度に向けた総括

産業素材関連部門は、現在推進中の中期経営計画において着実な成果を上げており、最終年度に向けてさらなる飛躍を目指しています。本計画の重点施策の一つであるM&Aについては、2024年10月に汎用プラスチック・エン



ジニアリングプラスチック及び溶射材まで幅広く取り扱う(株)三幸商会を新たにグループに迎え入れました。これにより、従来の自

動車関連分野に加え、電化製品から半導体関連に至るまで、樹脂材料のサプライチェーンを拡大させることに成功し、部門全体の売上高に貢献しました。最終年度となる本年は、当部門の「強み」である量産品取り扱い(物流・在庫、輸出入)のノウハウ、サプライチェーンマネジメントを一層強化するとともに、調達・供給機能の強靱化と差別化を推し進め、さらなる収益性向上を実現し、ステークホルダーの皆様のご期待に応えてまいります。



各部門が果たしてきた役割と強み

私たち産業素材関連部門は、単にモノを動かす商流機能に留まらず、社会の変化を捉え、新たな価値を創造する役割を担っています。その原動力となっているのが、長年培ってきた私たちの「強み」です。近年では、持続可能な社会の実現に向けた環境配慮型商材の提案に注力しています。合成樹脂の生分解関連ビジネスが実を結び始めたほか、工場排水の油分や汚れを分離・回収し、燃料化する装置の提案や、食品添加物を回収しメタン発酵させる燃料化ビジネスの創出など、事業を通じた環境課題の解決に挑戦しています。こうした新たなビジネスは、産業素材における事業知見を基盤とした「提案型営業」、仕入先や販売先との揺るぎない「信頼関係」、そしてグループの総合力を活かしたグローバルネットワーク・各拠点と連携したビジネスの展開といった、当部門ならではの強みがあってこそ実現できるものです。これからもこれらの強みを最大限に活かし、社会に貢献する新たなビジネスを創出してまいります。



事業活動

機械部品関連部門

当グループは、世界中のお客様に向けて環境に十分配慮した「精密ファスナー（ねじ類）」や「特殊スプリング」に関連する製品を確かなサプライチェーンを活用し安全・安心とともに提供します。



事業領域

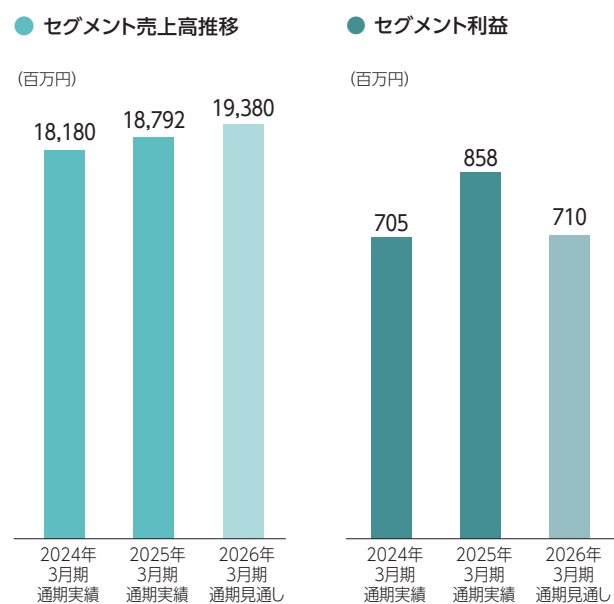
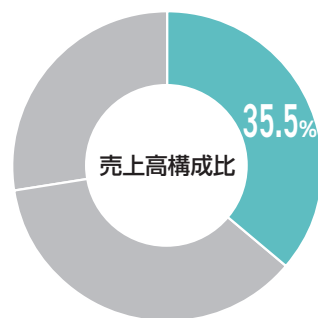


事業概要

機械部品関連部門は、連結子会社であるエトー（株）の精密ファスナー（ねじ類）関連事業、サンコースプリング（株）の特殊スプリング関連事業、そして（株）ウエルストンの船舶補修部品販売事業の三つの柱で構成されています。

大型機械から日々の暮らしで使用されている器具まで、精密ファスナー（ねじ類）や特殊スプリングといったパーツは、あらゆる製品に欠かせない重要な要素です。私たちは、単なるテクニカルパーツではなく、プロフェッショナルな品質力に裏打ちされた安心のソリューションをお客様に提供いたします。お届けするのはお客様にとって唯一無二のものであり、確かな技術と創意に溢れたプラスワンの提案力で、お客様の「欲しい」を形にしたものです。

さらに、グローバルな多岐にわたる産業の生産現場を支えるため、充実したサプライヤーネットワークを活用し、遅延のない安定供給力を確立しています。これを軸に、新たなビジネス機会の創出に繋がる多様な機能群を提供します。世界中のお客様の多様なニーズに応えるため、環境に十分配慮した精密ファスナー（ねじ類）や特殊スプリン



グ、また船舶補修部品を、信頼性の高いサプライチェーンを通じて、安全・安心とともに提供してまいります。

2025年3月期 事業の概況

精密ファスナー（ねじ類）関連事業は、主に産業機械および建設機械向けが若干減速したものの、全体ではほぼ前年並みを確保しました。また、特殊スプリング関連事業の収益性が構造改革により改善するとともに、連結子会社化した（株）ウエルストンの業績が寄与しました。

部門長インタビュー



機械部品関連部門
部門長 取締役副社長
副社長執行役員
兼 エトー株式会社
代表取締役社長
佐久間 慎治

主な取り扱い製品・サービス

- ・産業用精密ファスナー（ねじ類）
- ・定荷重ばね、ぜんまい、ステンレス製各種ばね類
- ・船舶補修部品

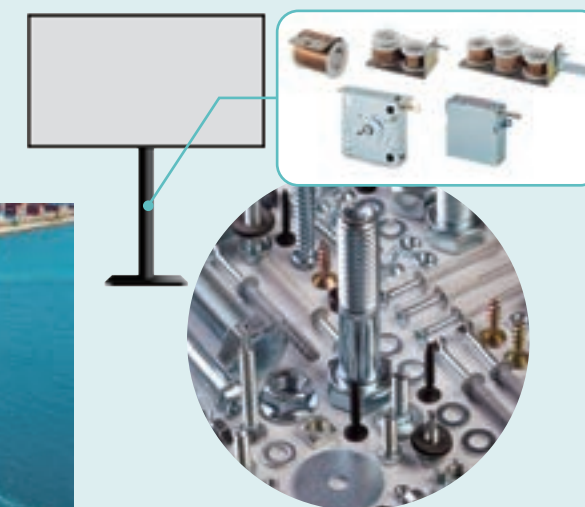
中期経営計画の進捗と最終年度に向けた総括

中期経営計画「KBKプラスワン2025」の最終年度にあたる2025年度は、当部門においても中計仕上げの年であり、サステナブルな社会を実現するために当社が掲げる重点施策に対する実行成果が問われる年となります。事業展開における投資としては、船舶補修部品市場への進出を目的としたM&Aを実行しました。商材の拡充や東南アジア・アセアン地区への足掛かりに厚みを持たせるとともに、ダイバーシティに富んだ人材の確保に成功しました。また、精密ファスナー関連における新たな市場開拓のため、ベトナムに現地法人を設立しました。さらに、顧客の要望に応えるため同国内へ第二の拠点開設を予定しています。インド市場への参入に向けた調査も進めています。一方で、事業ポートフォリオの最適化も喫緊の課題であることから、グループ内の既存拠点・子会社の運営効率化のため、事業統合・移転、拠点統合といった構造改革を実施しました。これらの施策を着実に実行・継続することにより、盤石な収益基盤をより強固なものとしていきます。



各部門が果たしてきた役割と強み

当部門の中核を成すエトー（株）は、1913年の創業以来、精密ファスナー（ねじ類）、各種締結部品、金属部品など多岐にわたる高品質な製品を適切な価格で安定的に提供する技術商社です。創業以来100年以上の業界経験を通じて蓄積されたデータを最大限に活用し、幅広いニーズ・課題に対して多様な選択肢を提案することが可能です。顧客からの信頼は厚く、長期にわたる継続的な取引が主体となり安定成長を続けています。また、品質保証を最重要課題と認識し、各種国際認証に加えて独自の管理手法により「確かな品質とサービス」を提供しています。昨年M&Aにより子会社化した（株）ウエルストンは、内外洋船舶の船齢の上昇とともに拡大する船舶補修部品市場の需要を着実に取り込み、成長軌道に乗っている商社です。当グループ海外拠点との連携によるシナジー効果が期待されています。サンコースプリング（株）は、コンストンばね（定荷重ばね）やぜんまいを製造する部門内唯一のメーカーとして、ニッチな分野ながら他社の追従を許さない高品質な製品を提供し、高収益体質を誇っています。



社外取締役座談会



取締役 監査等委員
貝塚 光啓

取締役 監査等委員
日高 真理子

取締役
藤野 隆

多様性を力に変え、持続可能な成長へ 社外取締役が見つめる極東貿易グループの進化の形

多様性の強みをさらに磨いていく

貝塚 当グループの強みは、やはりその多様性だと思います。中堅商社としてKBK本体が取り扱う商材が豊富で、子会社も多く、中にはメーカーも含まれます。「ものづくり商社」として独自の存在感を示しています。さらに昨年、M&Aを2件実施しました。規模としても大きな投資でしたから期待もしていますが、今後、KBKがどのようなシナジーを生みだし、グループ全体の土壌をいかに豊かにするかという点については、注意して見ていきたいです。

藤野 一般的にPMI(M&A後の統合プロセス)は難しいと言われますが、幸い当グループはいずれも成功していますね。総合商社ではなく、機械を中心とした商社という特性が功を奏していると思います。いわゆるメーカーだとセントラリゼーションが中心で、厳しい統制が行われる場合もあるとは思いますが、商社の場合は対応の幅が広いのです。とりわけ当社のような機械商社の分野ですと、どのような技術を持っているのが重要です。M&Aで新たにグループ内に入った会社の技術力が非常に高ければ、当然、それを尊重した形で進めるのが一番効率がよいと考えられます。当グループは技術力の高い子会社ばかりですから、自ずと現在のようなPMI(M&A後の統合プロセス)の形になったのだと思います。

日高 親会社の規模の割に子会社の規模が大きく、それぞれ異なる事業を行っているという特性もあります

ね。またオーナー企業を買収しているという点もポイントです。ガバナンスが明文化されていなくても、オーナーの力で経営をコントロールしていた部分がありますから、各社の自由度と独自性を守ることが、無理のない移行になります。その一方で上場企業としてのガバナンスも必要です。今後、各社の持つ独自色をグループ全体でいかにインテグレーションしていくということも重要だと認識し、注視しています。

藤野 いずれの取り組みにしても、やはりそれぞれの子会社に対するリスペクトは非常に重要です。それがPMIで成功を続けてきた秘訣であり、この良き社風を今後も引き継いで欲しいと思います。

グループ全体で進めるサステナビリティ経営

貝塚 KBK本体のガバナンスについても、この1年で様々な進展がありました。商社ですから営業部、事業部の役割があり、一方で本社として管理部門があります。業務上、営業活動がもっとも重要なのは当然ですが、近年は管理も緻密になり、両者が適度なバランスを取り始めているように感じます。まだ道半ばですが、資本効率の向上という話も、より具体的に議論されています。客観的データや数値なども出てくるので、社外取締役としても状況が分かりやすいです。

日高 金利のある世界が戻ってきたことで、バランスシート経営の必要にも迫られています。また、企業買収などで資金が必要でしたから、色々な面で取り組みを進める好機だったと思います。取締役会でもROICという言葉がよく出るようになり、よい方向性だと感じています。ただ、当グループは商社、メーカー、各種部品事業など、各社でかなり業態が違うの



イントロダクション	極東貿易のありたい姿	事業活動	サステナビリティ	コーポレート・データ
-----------	------------	------	----------	------------

で、ROICで目指すべき数字も異なると思います。その点については気をつけて進める必要があります。

藤野 全ての子会社に細かな部分までガバナンスが行き届いているかという、まだ課題はあると考えています。子会社の独自性、自主性を踏まえた上で、全てをカバーする最大公約数的なルールとの兼ね合いをどうするかという課題があります。すでに取り組んではいますが、体系的にまとめる余地は今後もあると考えています。そのきっかけになるのが、現在進めているマテリアリティの特定ではないでしょうか。サステナビリティ経営は社会からの強い要請がありますから、そういったことも追い風にしながらガバナンスの向上を図ってまいります。

日高 そうですね。マテリアリティ選定については社内でも時間をかけて検討しているようだし、明示された目標があれば子会社の方も共感しやすいでしょう。サステナビリティ経営に向けて全社的に同じ価値観を持ち、目標達成に向かって進んでいくということは大きな意味があると考えます。

貝塚 サステナビリティ経営の課題の中で、サプライチェーンにおける人権問題についても意識を持ち、働きかけができるとさらによくなると感じます。各社それぞれで具体的な取り組みをするというのは難しい部分もありますが、世界的にも非常に求められている分野なので、まずは取締役会での意識付けを進めることができればと考えています。

知名度を上げて価値を高める取り組み

貝塚 この2年間ほど、個人投資家の存在感が着実に高まっています。とはいえ当グループはB to Bの事業を行っていますから、事業内容について、一般の方々への理解がなかなか広がりません。だからこそ、個人投資家向けに会社説明会を実施したことは非常に有意義なIR活動でした。ただし、伝え方は難しい部分もあり、今後、回数を重ねることでより充実化できるのではないかと感じています。

日高 社長が事業の説明を丁寧にされていたのですが、一般に馴染みのない商材も多く、イメージしていただくことが難しい部分もあります。幅広に説明するのみならず、グループ全体の中から、一般にもわかりやすい事業をアピールするという取り組みがあってもよいと思います。

藤野 たとえば精密ファスナー(ねじ類)を扱う連結子会社のエトー(株)は非常に業績がよいです。車両やエレクトロニクスなど特殊用途のねじを取り扱っており、様々な業界の顧客ニーズに合わせて多種多様な商材を的確に供給できる対応力が強みです。こういったKBKグループの優れた部分をしっかりと伝えていくことが重要です。

日高 洋上風力発電の子会社にも注目しています。もともと当社はマリコンや運輸に強いという部分もあり、事業自体は非常にマッチしていると思います。時間はかかりますが成果が期待できる分野です。

藤野 極東貿易は知人ぞ知人という企業で、知名度という点ではこれからです。株主をはじめとするステークホルダーは、知名度が高まらないと増えにくいわけで、説明会をはじめ、いろいろな場面で当社を知ってもらうことがこれまで以上に必要になってきます。幸い、近年は業績も良く、注目度も上がっていますから、それらの機会をうまく捉えてステークホルダーを増やす、そしてステークホルダーを多様化するということが大切です。

貝塚 その際、当社が特定するマテリアリティを説明会などでわかりやすく開示し、個人投資家の方々へも当社の考えをしっかりとご理解いただけるような活動を目指します。

グループ発展に向けて期待すること

貝塚 現在、新中期経営計画を策定していますが、検討の様子を見ると、社員同士で話し、社内全体から意見を集めているので非常に良いことだと思っています。私は前回の中期経営計画の策定に関わりましたが、当時はROEや投資家向けの利益配分など、株主の皆様のご期待に応えるための資本効率を重視する点が大きな柱でした。今回はその視点も引き継ぎつつ、さらに幅広い議論がされていて、どのような形にまとめるのが楽しみです。

日高 当グループ社員の方々の多様な意見を取り込みながら進めるというのはとても大切です。その際、ぜひデジタルの力をもっと活用して欲しいです。また当社の場合、社員の年齢層が高めということもあり、この課題をうまく調整するような人事制度も必要でしょう。女性活躍については現状、中間管理職は増えていますが、役員など上級管理職が不在ということが問題です。また若手の女性社員が営業職で活躍することを期待しています。人事面での進展は多少時間がかかると思いますが、ぜひコツコツと前へ進めていただきたいです。

藤野 商社というと、日本独自の業態である総合商社が頭に浮かびがちですが、むしろ世界的には当グループのような専門商社のほうが一般的ですから、海外でもアピールできればいいと考えています。プライム企業として、様々な資料は英語でも作成しているので、これらをもっと活用し、外国での知名度を上げていくことも重要でしょう。昨年、経済成長が期待できるインドに事務所を設立するなど、当社は引き続きグローバルな展開を進めています。技術オリエンテッドな機械商社としての個性を活かしながら、世界への発展を期待しています。

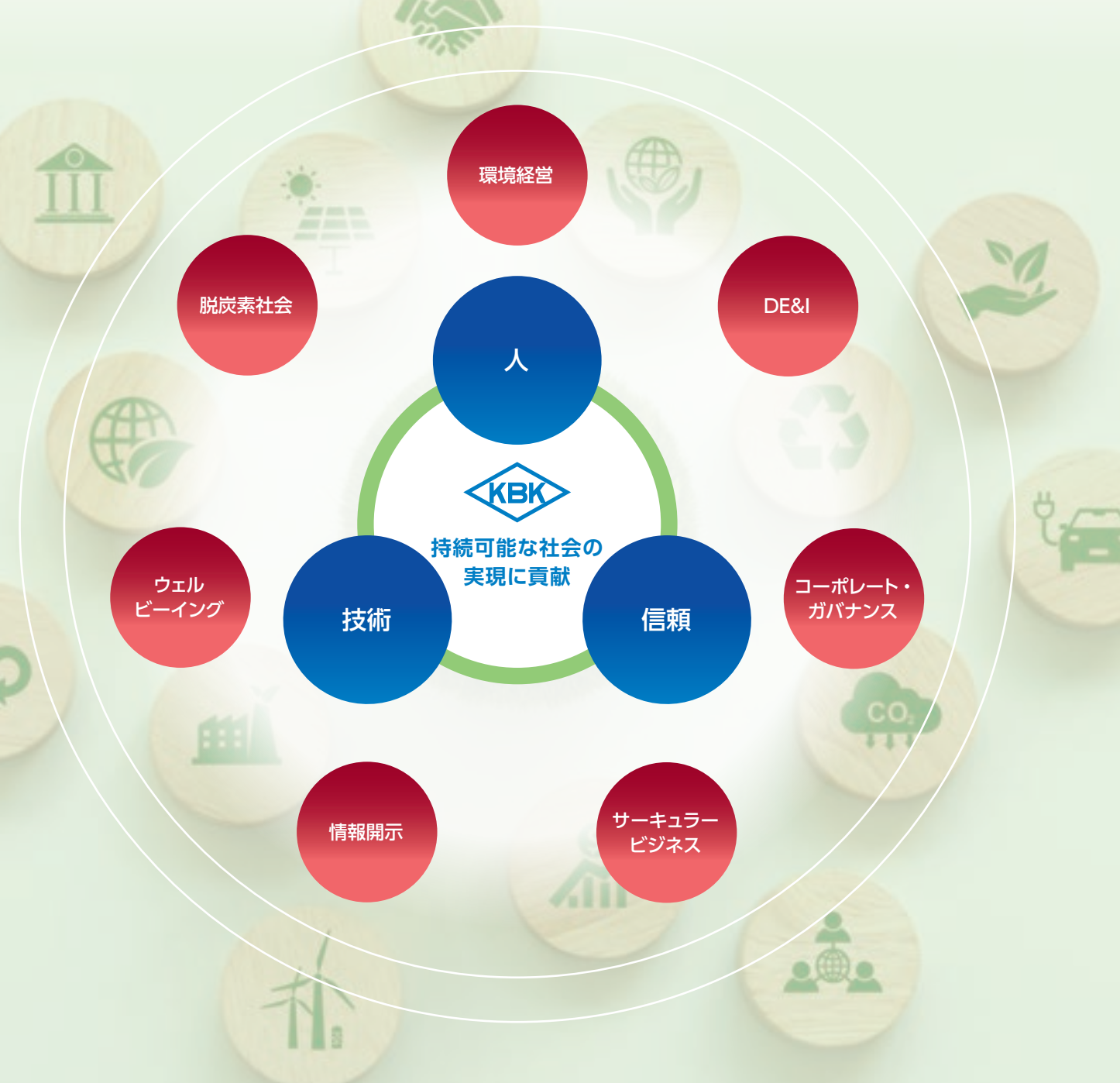


サステナビリティ

社会課題が溢れる世界情勢の中で、企業が持続的に成長し発展していくためには、社会課題の解決を事業へと繋げ全てのステークホルダーに貢献することが重要だと考えています。
全てのステークホルダーの皆様と当グループの双方が新たな価値を共創し、持続的に発展できるよう当グループはサステナビリティ経営を7つのテーマとともに進めてまいります。



サステナビリティ経営7つのテーマ



社是「人と技術と信頼と」に意味するもの

当社は、1947年の創立以来の基本理念である「人と技術と信頼と」を社是とし、70年を超える時を歩んできました。
その精神は、商社最大の経営資源である「人」を尊重し、発展と変化を続ける産業界、そして社会全体が必要とする最先端「技術」・商材・サービスを提供することにより、取引先をはじめとするステークホルダーの皆様との「信頼」を永続的に育んでいくというものです。これは、サステナビリティの柱である〈環境〉(Environment)、〈社会〉(Social)、〈ガバナンス〉(Governance)の考え方に共通するものでもあります。
当社は設立以来、日本の産業復興と発展に必要な資材・機材を提供することで成長してきました。特に高度成長期以降、オイルショックや低成長期を迎えてからは、お客様の「省エネ」や「高効率」というニーズに応える商材や商流に係る事業を展開しており、これは現在も続いています。つまり、当社に取っては直接、間接を問わず環境へ配慮する姿勢は従来からの基本方針であり、改めての取り組みではありません。
商社である当社の最大の経営資源は人材であることは全役職員の共通認識であり、差別や偏見なく、チームワークを最大限発揮しながら、個々の責務を全うする文化・社風が根付いています。
当社は、このような基本姿勢を貫きつつ、社是である「人と技術と信頼と」の下、地球環境や社会課題への対応を経営の最重要課題の一つと捉え、サステナビリティ推進基本方針に則った7つのテーマとともに持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

サステナビリティ推進基本方針

1. 事業活動を通じたサステナビリティ

地球環境の保全や人権と労働における基本的人権に配慮した事業活動を推進します。
また、取引先に対して当社のサステナビリティに対する理解を求め、持続可能なバリューチェーンの構築を目指します。

2. 人権の尊重

性別・国籍など個人の属性にとらわれず、社会的に弱い立場にある人々を含むすべての個人の人権を尊重するとともに、多様な従業員が生き活きと業務に取り組むことができる働きがいのある職場環境を推進します。

3. 社会との相互信頼の形成

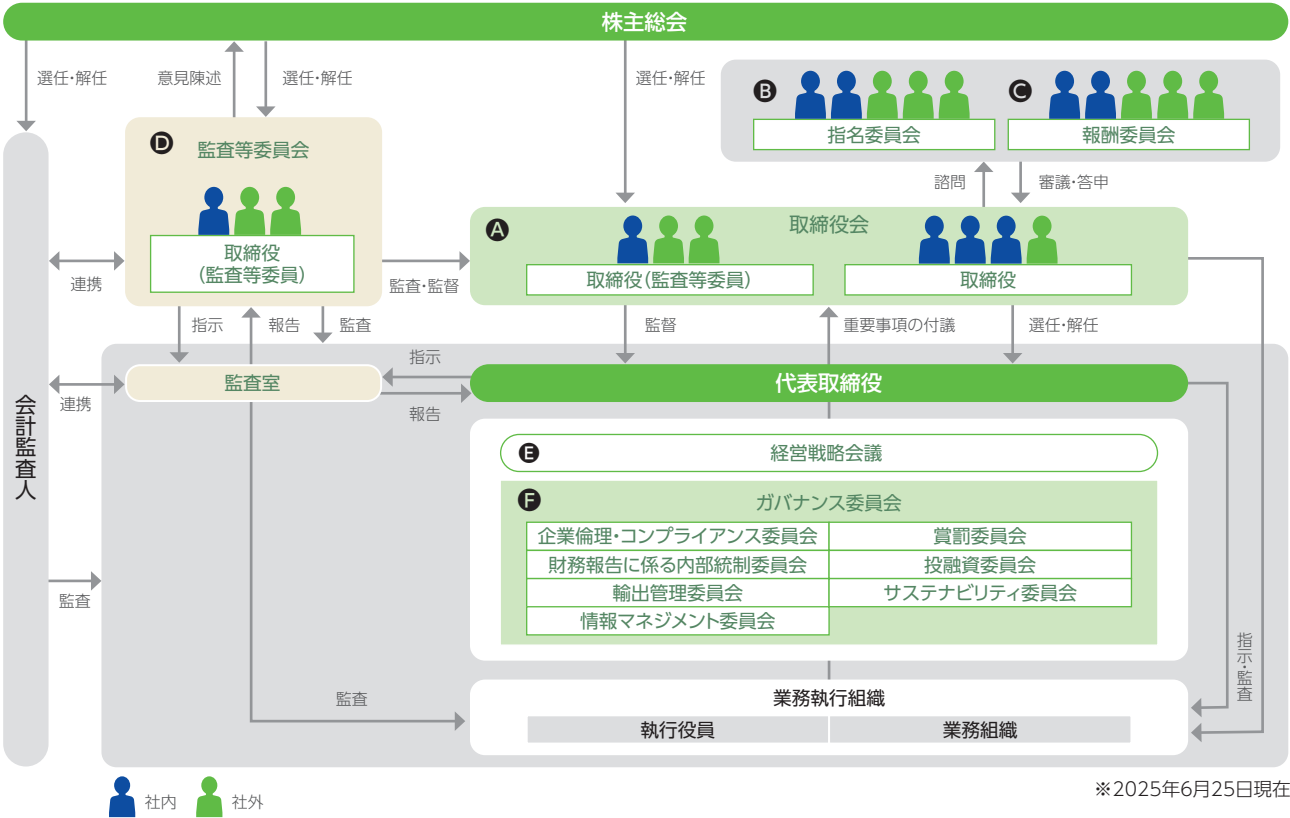
正確で迅速な情報開示に努め、ステークホルダーとの双方向の対話を通じて、社会からの期待や要請を受け止め、それらを実践していくことで信頼される企業を目指します。

4. 人材の教育・育成

従業員の能力を最大限発揮できるための人事制度や教育研修体系を整備することで、従業員一人一人のサステナビリティに対する課題意識を醸成します。

当グループは、株主、投資家の皆様をはじめ、全てのステークホルダーの皆様からの信頼をより高め、企業価値の向上を常に目指す経営に取り組んでいます。

法律を遵守し経営の健全性を高め、公平で透明性の高い企業活動を進めることが、企業の社会的責任を全うし、企業の社会的信頼を高めることであると認識しています。そのため、コーポレート・ガバナンスの確立を経営上の重要課題と位置付け、取締役会及び監査等委員会の機能向上をはじめ、リスク管理体制の強化、コンプライアンス意識の向上等に努めています。



体制図	名称	概要	2024年度開催回数
A	取締役会	迅速かつ合理的な経営上の意思決定と、実効性の高い業務執行の監督を行うため監査等委員である取締役を除く取締役を10名以内、監査等委員である取締役を4名以内としています。社外取締役より、経営判断を含め、独立した見地・視点からの客観的な意見具申を受けています。また一部の取締役を執行役員と兼務させることにより、機動的かつ効率的な業務の遂行・管理が行える体制としています。	15回
B	指名委員会	取締役会の取締役選解任に係る機能の独立性・客観性と説明責任を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的としています。独立社外取締役を委員長とし、取締役会の諮問に応じて、取締役の選任及び解任や経営体制案の審議などを行います。	5回
C	報酬委員会	取締役会の役員報酬決定に係る機能の独立性・客観性と説明責任を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的としています。独立社外取締役を委員長とし、取締役会の諮問に応じて、取締役(監査等委員を除く)の役員報酬に関する基本構成の再確認や各人別の報酬等の内容の審議などを行います。	5回
D	監査等委員会	社外取締役である監査等委員2名と取締役である常勤監査等委員1名により、取締役の職務に対する監査機能を実現しています。監査等委員は、取締役会等重要な会議に出席し取締役の職務執行を常時監督する体制を取っているほか、各種会議体の審議状況の確認や、当社のコーポレート・ガバナンス体制やリスク管理システムが適法かつ適正に機能しているか否か等、当社の経営監査等を行っています。また、会計監査人とも定期的に意見交換を行っています。	13回
E	経営戦略会議	代表取締役社長が議長となり、代表取締役及び議長が指名した取締役・執行役員等から構成され、取締役会で決議された経営目標を達成し、企業価値の最大化を実現するために、経営目標・戦略に関する事項、全社事業計画に関する事項等必要な重要経営事項について審議・決定します。	12回
F	ガバナンス委員会	代表取締役直轄の会議体で、代表取締役社長を委員長とし、委員は全ての常勤取締役及び執行役員で構成され、リスクの評価・管理を含む、重要なコーポレート・ガバナンスに於ける課題の審議、決定等を行うほか、各種機能委員会の統括及び運営監理等を行います。	2回



役員一覧

※ 2025年6月現在

岡田 義也
代表取締役社長 社長執行役員

佐久間 慎治
取締役副社長 副社長執行役員

八田 忠道
取締役 常務執行役員

藤野 隆
取締役

前田 英彦
取締役 常勤監査等委員

貝塚 光啓
取締役 監査等委員

日高 真理子
取締役 監査等委員

スキルマトリックス

氏 名	役 位	独立社外	企業経営	ファイナンス	法務・リスク マネジメント	技術・ イノベーション	営業・ マーケティング	グローバル 経験	ESG・ サステナ ビリティ
岡田 義也	代表取締役社長 社長執行役員		○			○	○	○	○
佐久間 慎治	取締役副社長 副社長執行役員		○			○	○	○	○
八田 忠道	取締役 常務執行役員		○	○	○			○	○
藤野 隆	取締役	●	○	○	○			○	○
前田 英彦	取締役 常勤監査等委員		○	○	○				○
貝塚 光啓	取締役 監査等委員	●			○				○
日高 真理子	取締役 監査等委員	●		○					○

(注) 上記一覧表は、各取締役の有するスキル及び役割を表しております。

当社は製造業ではないながら、温室効果ガス排出の制限・抑制・低減を行うことを経営の最重要課題としつつ、グリーン成長戦略を目指し、洋上風力発電関連、バイオマス関連事業等に注力し、経営資源を積極的に投入しています。

TCFD提言に基づく気候変動関連の情報開示

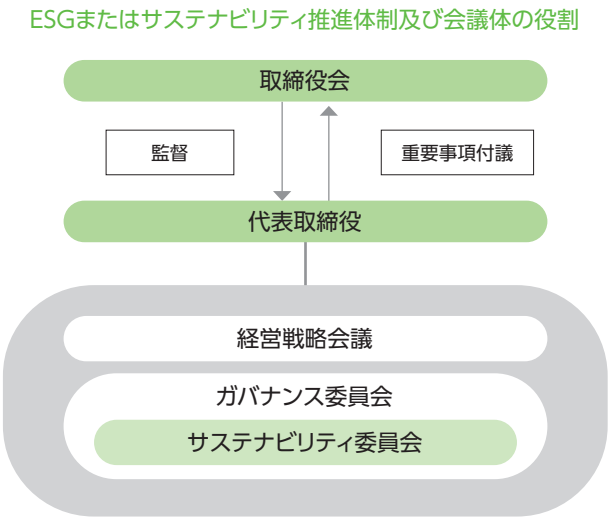
当社は2023年5月に気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への賛同を表明いたしました。経営理念である「ニーズとシーズの橋になる」の考えを基に、気候変動に真摯に向き合い、事業に影響する機会・リスクへの理解を深化させ、TCFD提言に基づく気候変動関連の情報開示に努めてまいります。

■ ガバナンス

当グループは、ESGを意識した取り組みを中期経営計画の戦略の一つとして位置付け、気候変動などの地球環境問題への配慮、人権の尊重、従業員の健康・労働環境などへの配慮や公正・適切な処遇といったサステナビリティを巡る課題への対応を経営上の重要課題と認識しています。

ガバナンス委員会は、代表取締役直轄の会議体で、代表取締役社長を委員長とし、リスクの評価・管理を含む、重要なコーポレート・ガバナンスに於ける課題の審議、決定等を行うほか、当社のガバナンス委員会の下部組織である各種委員会等の統括及び運営監理等を行うこととしております。各種委員会等で認識し報告されたリスクはガバナンス委員会が全社的な管理を行います。サステナビリティに関するリスクについては、サステナビリティ委員会に委託され、管理・推進を行います。サステナビリティ委員会及びガバナンス委員会で協議されたサステナビリティ

に関するリスクや対応等については、ガバナンス委員会を通して取締役会に報告されます。



組織・会議体	役割
1.取締役会	代表取締役社長より少なくとも年に2回、ガバナンス委員会の定例報告の一環として、気候変動をはじめとする様々なリスク管理の状況と対応について報告を受け、全社的な経営に係る施策について決議・監督を行う。
2.経営戦略会議	取締役会で決議された経営目標を達成し、企業価値の最大化を実現するために、経営目標・戦略に関する事項、全社事業計画に関する事項等必要な重要経営事項について審議、決定を行う。
3.ガバナンス委員会	グループ全体の統制が機能しているかを確認することに加え、各種委員会の運営管理を行う。また、サステナビリティに関するリスクや機会等、各種委員会で認識されたリスクの全社的な管理を行う。
4.サステナビリティ委員会	ガバナンス委員会の下部組織として、サステナビリティ推進活動を担う。環境、人権、従業員の健康に関するリスク等の課題の評価と対策に責任を有し、それら課題に関しては、活動方針の策定や各種取り組みの目標や進捗状況を、ガバナンス委員会を通して最低年に2回、取締役会に報告を行う。



■ 戦略

気候変動に関する経営戦略

当グループでは、TCFD提言に基づき、気候変動関連のリスク・機会の把握を目的にシナリオ分析を行いました。シナリオ分析では、国際エネルギー機関(IEA)等の科学的根拠等に基づき1.5℃シナリオと4℃シナリオを定義し、2030・2050年時点で事業に影響を及ぼす可能性がある気候変動関連のリスクと機会の重要性を評価しました。

分析対象範囲：極東貿易(株)、エトー(株)

リスク・機会一覧

当グループは気候変動に関連する様々なリスク・機会を検討した上で認識したリスク・機会を記載しております。

【時間軸の目安】 短期:0～3年間、中期:4～9年間、長期:10～30年間
【影響度】 大:当グループの事業及び財務への影響が大きくなることが想定される
中:当グループの事業及び財務への影響がある程度大きくなることが想定される
小:当グループの事業及び財務への影響が軽微であることが想定される

● リスク

リスクの種類		リスクの内容	時間軸	事業及び財務への影響(財務的影響)	
				1.5℃	4℃
移行リスク(2030年)	政策・法規制	炭素税導入により、運用コスト(施設電気使用料など)が増加する	中期	小	—
		炭素税導入により、CO ₂ 排出量削減のための省エネ化が求められ、設備導入などの対応費が増加する	中期	小	—
		プラスチック規制により代替素材(代替プラスチック等)を使用することで、素材のコストが増加する	短期	大	中
物理リスク(2050年)	急性	異常気象により、自社事業拠点が被災し、売上機会を喪失する	長期	小	小

● 機会

機会の種類	機会の内容	時間軸	事業及び財務への影響(財務的影響)	
			1.5℃	4℃
製品・サービス	プラスチック規制により、バイオプラスチックの需要が拡大する	短期～中期	大	中
	クリーンエネルギーの推進により、エネルギー開発分野における包括的なサービスの需要が促進され、売上機会が増加する	短期～中期	中	小
市場	環境負荷低減やエネルギー効率性への意識の高まりから、風力発電用ブレードや輸送機器のフレーム等の軽量化が求められ炭素繊維複合材料関連の売上機会が増える	中期～長期	大	—

気候変動リスクに関する指標

当グループは、気候変動関連のリスクと機会の評価指標として、温室効果ガス排出量の算定を行っております。2025年3月期はScope1にあたる「燃料の使用(CO₂)」、Scope2にあたる「他人から供給された電気の使用(CO₂)」を算定しました。

今後も温室効果ガス排出量の把握を継続し、対象範囲

の拡大や、排出量を削減していくことができるよう体制づくりを進めてまいります。

(単位:t-CO₂)

項目	マーケット基準	ロケーション基準
Scope1	147	
Scope2	548	463
合計	695	610

開示範囲:極東貿易(株)、エトー(株)



当グループは、経営理念である「ニーズとシーズの橋になる」の実現に向けて、経営ビジョンに「社会に+1（プラスワン）を提供する企業集団へ」を掲げ、社会課題、環境課題の解決と企業価値の向上の両立を図ることを目指したサステナビリティ経営、環境経営を目指し、実践しております。

当グループの目指す環境経営は、事業活動の中で想定される環境負荷を可能な限り低減し、環境保全に通じる製品・サービスを提供することで収益を生み出していくものです。

地球規模での環境課題を解決するには、自社だけの取り組みには限界があり、お取引先やお客様、地域社会といったステークホルダーの皆様とともに取り組むことで、環境への貢献を拡大していくことが重要であると考えています。

当グループでは、お取引先、お客様を中心とするステークホルダーとの連携によって社会全体のCO₂削減により積極的に関わり、ともに事業成長していくことを目指しています。



経営理念

サステナビリティ
推進基本方針

環境経営の実践



当グループにおいて、人種、国籍、宗教の多様性はもちろんのこと、「ジェンダー・ダイバーシティ」（性別の多様性）、「エイジ・ダイバーシティ」（世代の多様性）、「ワーク・ダイバーシティ」（働き方の多様性）を意識した企業でなければ、今後の事業環境の中で永続的に企業活動を継続していくことは困難であると考えています。

ただし、私たちは「ダイバーシティ」を企業価値に結びつけていくためには、これらの多様性を企業内で受け入れ、活用するプロセス・制度・システムである「インクルージョン」（包括・受容）が不可欠であると考えます。

労働人口の減少、価値観の多様化、ビジネスのグローバル化が進む中、「ダイバーシティ&インクルージョン」が今後の企業成長のキーとなる戦略と捉え実践してまいります。



海外現地法人を任せることのできる人材

当グループの現地法人では、その当該国・当該地域の商慣習、法規制、文化などに精通し多言語対応などの観点から当該国でのローカル人材採用を積極的に実施しています。中国現地法人にて採用後、総経理を経験した優秀な人材が董事に選任されました。今後もローカル人材の責任者への登用を積極的に推し進めていく予定です。



女性の上級管理職就任

当グループでは、長期的な視野に立った女性管理職の育成に長年取り組んでいます。一般職から総合職へ職群変更した女性社員の中には、6年間海外駐在員として現地法人の管理運営を経験、現在は本社コーポレート部門の業務管理グループ長として、これまでの経験を活かし、人事総務、物流保険、法務審査など、多岐にわたる業務を統括している人材もいます。上級管理職に多様性が出ることで、組織の透明性が高まり、リスク対応への柔軟性が上がると考えており、今後もこの流れをさらに推し進めていく予定です。



障がい者雇用の拡大へ

障がい者雇用については、障がい者が働きやすい環境で可能な限りストレスなく働いてもらうことが重要だと当社は考えます。その一環として、障がい者雇用拡大のため農園を運営しております。農園の名称を社内公募し「かけはしファーム」と命名。障がいを持つ社員が意欲的に働くことができ、そのご家族にも安心と満足をお届けできるよう、今後も着実に運営を行ってまいります。



当グループでは、経営者、従業員間の相互信頼と協調のもと、個人の創意工夫とチームワークの強みが発揮できる環境を構築することを経営理念として掲げています。

また、性別・国籍など個人の属性にとらわれず、人権を尊重し、差別せず、従業員の人格・個性を尊重すること、多様な従業員が仕事と生活の調和を保ちつつ、ゆとりと豊かさを実現するために、働きがいがあり働きやすい職場環境を構築すること、さらに従業員の能力を最大限発揮できるための人事制度や教育研修体系を整備することを、基本的な方針としています。

このような方針の下、当グループでは、従業員が身体的・精神的・社会的に満たされ、生き活きと働ける職場環境の中で仕事の意欲やエンゲージメントを高め、生産性や創造性の向上を目指しています。

施策	指標	実績(当事業年度)	目標
(1)有給休暇取得率の向上	有給休暇取得率	67.8%	2027年度までに75%
(2)高い健康診断受診率維持	健康診断受診率	100%	2025年度100%
(3)女性管理職の拡大	女性管理職に占める上級管理職(部長職相当)の割合	50.0%	2025年度までに50%

※当社単体で指標及び目標を設定しています。



3R(リデュース、リユース、リサイクル)だけではもはや、環境汚染や環境破壊を抑えがたくなっている現状の中、製品や素材、有限な資源をできるだけ長く活用・循環させ、材料の消費や製品の廃棄を最小限に抑える経済活動を行っていくことこそ当グループが行っていくべき使命だと考えています。

循環型ビジネスは今後2030年までに急拡大していくことが予想される中、当グループもこれに貢献するビジネスモデルを構築し、収益を生み出していくことを目指しています。

■ バイオプロダクツ関連事業

当グループはサステナブルな社会実現に向け環境に配慮した材料・素材ビジネスの立ち上げを中長期戦略の一つとして掲げています。

廃プラスチックの問題は既に環境に大きな影響をもたらし、また社会的、経済的な喫緊の課題として認識され、この課題に対し、国内外において循環型社会の実現に向けて様々な取り組みが進められています。

当社は、事業の発展に不可欠な最先端の素材や資材、機材の情報を日々収集し、国内外のお客様へ提案・提供しています。近年は廃プラスチック問題の解決を支援する

ため、生分解促進添加剤と再生可能資源由来の原料を使用したマスバランス方式のバイオポリプロピレンを取り扱っております。

生分解促進添加剤「Eco-One[®]」はオーガニック100%の原料を使用した生分解促進添加剤です。樹脂にEco-Oneを重量比約1%添加することで、樹脂製品に土壌・海洋での生分解機能を付与します。従来の樹脂成形プロセスを変え、ることなく使用することができ、樹脂の物性・機能、リサイクル性に影響を与えません。海洋生分解性国産ビーチサンダルの素材に採用された他、現在は様々な用途(食品包装、防獣・漁網、シューズ、マットなど)で開発・実用化が進行中です。マスバランス方式バイオポリプロピレンの「M-VERA[®]」は廃食用油を原料としているためCO₂の削減に貢献でき、また従来の石油由来ポリプロピレンの加工プロセスを変更することなく使用することが可能です。こちらも化粧品容器向けや工業用フィルムなど様々な分野での活用に期待されています。

これらバイオプロダクツについては社会的意義と製品優位性の高い製品として供給を継続してまいります。



当グループでは、以上のテーマをはじめとする考え方に基づき、企業価値の持続的成長に向けた取り組みを進めています。

この取り組みを投資家の皆様をはじめとする全てのステークホルダーに理解していただき、期待と共感を深めていただくためには、情報開示を積極的に行うことが不可欠であると考えています。開示し共有する情報は、有価証券報告書をはじめとする従来の法定資料で開示する財務情報のみならず、ビジネスモデルや、当グループがどのような事業活動プロセスを経て価値創造を実現しているのかを示す価値創造プロセスなど非財務情報を積極的に開示することにより、全てのステークホルダーの皆様当グループの企業価値の持続的成長可能性を理解していただくことに努めています。

有価証券報告書



<https://www.kbk.co.jp/ja/ir/library/securities>

サステナビリティに関する情報開示



<https://www.kbk.co.jp/ja/sustainability>

決算短信



<https://www.kbk.co.jp/ja/ir/library/results>

中期経営計画



https://www.kbk.co.jp/ja/ir/about/management_plan

適時開示情報



<https://www.kbk.co.jp/ja/ir/library/disclose>

KBKレポート(株主通信)



<https://www.kbk.co.jp/ja/ir/library/shareholder>

コーポレートガバナンス



<https://www.kbk.co.jp/ja/sustainability/governance>

コーポレートレポート



<https://www.kbk.co.jp/ja/sustainability/report>

コーポレート・データ

財務・非財務サマリー

	単位	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3		2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
経営成績													
売上高	百万円	49,009	66,237	59,626	62,080		67,972	60,387	57,405	39,705	42,657	43,660	52,982
売上総利益	百万円	5,557	8,632	8,480	8,193		8,875	8,667	7,580	8,194	8,901	9,115	10,931
営業利益	百万円	521	1,203	1,190	812		1,080	877	362	759	1,000	1,112	2,038
経常利益	百万円	851	1,431	1,640	1,537		2,023	830	734	1,296	1,523	1,487	2,525
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	763	2,201	1,055	1,467		1,276	221	278	781	1,017	1,156	3,717
財政状態													
総資産	百万円	37,560	49,007	49,156	52,352		54,334	47,886	51,790	45,513	44,522	49,646	58,010
負債	百万円	22,046	28,727	27,465	29,097		31,070	25,746	29,532	22,889	20,969	23,956	28,653
純資産	百万円	15,513	20,280	21,690	23,254		23,264	22,139	22,258	22,623	23,553	25,690	29,356
キャッシュ・フロー													
基礎営業キャッシュ・フロー	百万円	1,158	1,418	1,910	738		1,976	866	491	2,082	944	1,349	2,016
営業キャッシュ・フロー	百万円	1,826	1,736	2,033	1,112		2,080	928	648	△510	1,589	△1,010	△798
投資キャッシュ・フロー	百万円	△338	930	144	377		88	△765	△7	951	△37	353	245
財務キャッシュ・フロー	百万円	△511	33	△1,694	△1,020		△2,061	△105	△1,449	△628	△1,673	△498	1,120
現金及び現金同等物期末残高	百万円	3,978	6,555	6,975	7,619		7,643	7,886	7,303	7,470	7,810	7,065	8,439
指標													
1株当たり当期純利益	円	71.40	184.98	81.68	113.83		100.17	17.66	22.69	63.55	82.63	93.86	301.69
1株当たり純資産額	円	1,450.05	1,525.63	1,628.70	1,818.96		1,824.61	1,804.96	1,810.91	1,838.89	1,911.80	2,083.59	2,401.99
配当実績	円	9.38	15.00	17.50	5.00		27.50	30.00	30.00	65.00	81.50	93.50	70.00
自己資本比率	%	41.3	40.2	42.8	44.2		42.8	46.2	43.0	49.7	52.9	51.7	50.6
その他情報													
従業員数(連結)	人	367	599	629	634		662	652	633	595	602	589	648
従業員数(単体)	人	186	184	189	187		178	170	162	160	149	140	141
平均勤続年数(単体)	年	19年1か月	19年1か月	19年1か月	19年6か月		19年6か月	20年4か月	20年7か月	21年0か月	21年3か月	21年1か月	20年5か月

※2018年10月1日付で普通株式5株につき、1株の割合で株式併合を行っております。
1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益及び配当実績では当該株式併合に伴う影響を加味し遡及修正を行っております。
※2022年3月期期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)を適用したことにより、代理人取引と判断される一部の取引について、その売上高計上額をこれまで取引総額であったものから、純額へと変更しております。

※2022年9月1日付で普通株式1株につき、2株の割合で株式分割を行っております。
1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益及び配当実績では当該株式分割に伴う影響を加味し遡及修正を行っております。
※2025年3月期の当期純利益には、負ののれん発生益2,137百万円が含まれます。

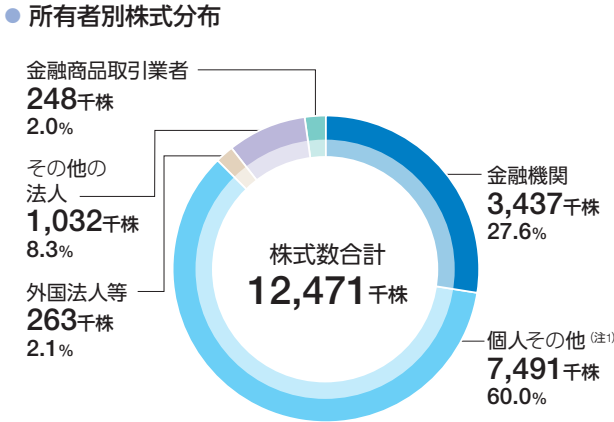
会社概要

商号	極東貿易株式会社
設立	1947年11月27日
資本金	54億9,630万円
従業員数	141名
(2025年3月31日現在)	(連結子会社総数648名)

● 役員	(2025年6月25日現在)
代表取締役社長 社長執行役員	岡田 義也
取締役副社長 副社長執行役員	佐久間 慎治
取締役 常務執行役員	八田 忠道
取締役	藤野 隆
取締役 常勤監査等委員	前田 英彦
取締役 監査等委員	貝塚 光啓
取締役 監査等委員	日高 真理子

株式情報 (2025年3月31日現在)

● 株式の状況	
発行可能株式総数	40,000,000株
発行済株式の総数	12,471,836株
株主数	18,289名
1単元の株式数	100株
上場金融商品取引所	東京証券取引所 プライム市場
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区 丸の内1丁目4番1号



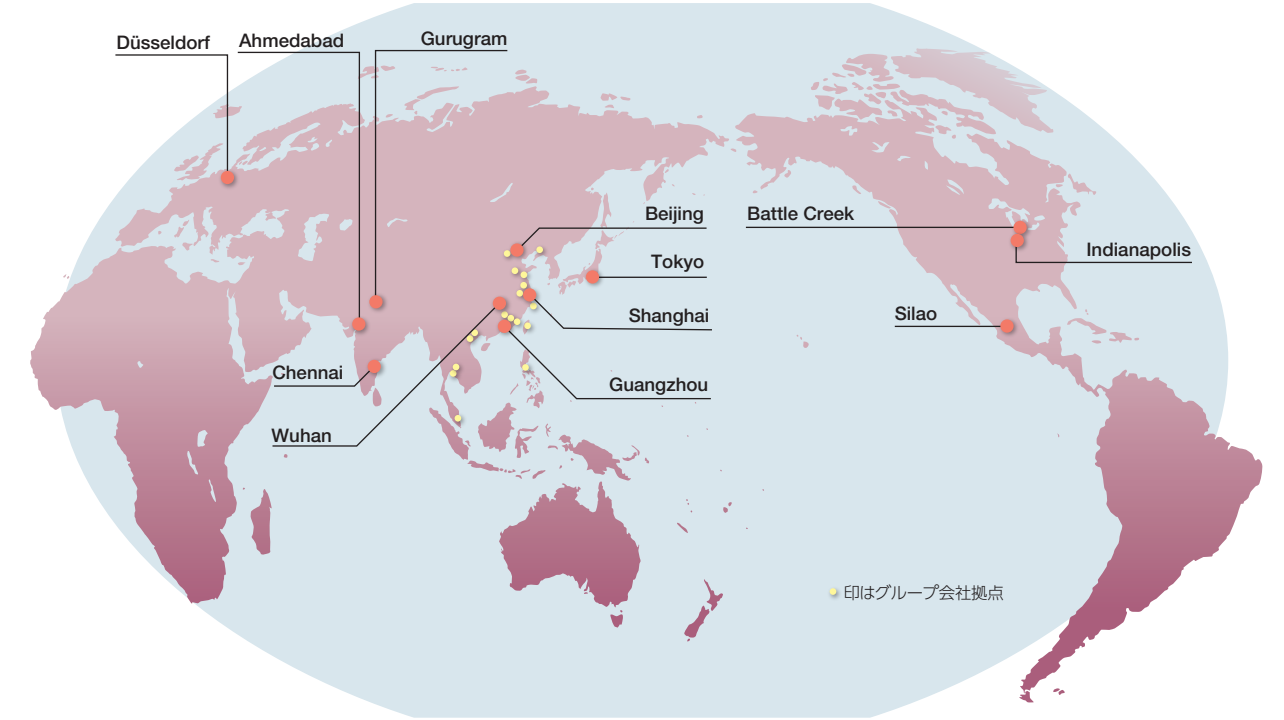
大株主の状況 (上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%) (注2)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,496	12.24
みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託IH口	771	6.30
株式会社三菱UFJ銀行	401	3.28
株式会社ニレコ	302	2.47
株式会社三井住友銀行	300	2.45
極東貿易取引先持株会	270	2.21
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	217	1.77
藤倉化成株式会社	191	1.57
三井住友信託銀行株式会社	120	0.98
黒田 孝井	117	0.96

(注1) 個人その他に自己株式250千株を含めております。
(注2) 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

ネットワーク (2025年3月31日現在)

● 海外拠点	
海外現地法人	Kyokuto Trading (Shanghai) Co., Ltd. Guangzhou Branch KBK Inc. KBK Inc. Michigan Representative Office Kyokuto Boeki Kaisha Mexico, S.A. de C.V. KBK Europe GmbH Kyokuto Trading (Shanghai) Co., Ltd. Pudong Branch
	Kyokuto Trading (Shanghai) Co., Ltd. Guangzhou Branch Kyokuto Trading (Shanghai) Co., Ltd. Beijing Branch Kyokuto Trading (Shanghai) Co., Ltd. Wuhan Branch Kyokuto Boeki India Private Limited Kyokuto Boeki India Private Limited Gurugram Office Kyokuto Boeki India Private Limited Ahmedabad Office



国内拠点

本社	〒100-0004 東京都千代田区大手町2-2-1 (新大手町ビル7F) Tel : (03) 3244-3511 / Fax : (03) 3246-2148
国内支店	国内出張所
札幌支店	室蘭出張所
名古屋支店	東関東出張所
大阪支店	知多出張所
福岡支店	広畑出張所
	水島出張所
	大分出張所

グループ会社
オートマックス株式会社
ファール株式会社*
プラント・メンテナンス株式会社
日本システム工業株式会社
株式会社TWD Japan
KBKスチールプロダクツ株式会社
株式会社ゼットアールシー・ジャパン
株式会社三幸商会
エトー株式会社
株式会社ウエルストン
サンコースプリング株式会社
※2025年4月1日付で吸収合併

