



# 新社名に込めた思い

1966年～（創業は1948年）



極東産機株式会社



2023年10月～



KLASS株式会社

KLASSのコーポレートロゴマークは、あらゆるパートナーとKLASSとの「絆」を象徴

STATEMENT「つなぐ。ツクル。」を表す2本の水平線・上昇線は、あらゆるパートナーを、KLASSが支える「手」を表現

# KLASS

**K** Kyokuto

Key  
Knowledge  
King  
Keep

**L** Life

Love  
Lead  
Link  
Legit

**A** Advanced

Action  
Awesome  
Achieve  
Automatic

**S S** Solution Service

Supreme  
Sincerity  
Surprising  
Sustainable

**K** 現社名のKを引き継ぎ、これまでの歴史や価値を大切にしてい  
キーとなる知識や技術で、一番を目指していく

**L** コンシューマをはじめとする各事業を通じ、生活空間だけでなく生  
活そのものを豊かにする  
“人を想う技術”で業界をリードしていく

**A** “高度”で“進歩した”技術を有する企業を目指す、技術開発型  
企業としての誇り・こだわりを表す  
果敢に挑戦し、素晴らしい成果を出していく

**SS** 従来の「産業機械メーカー」から進化した、問題解決のためのモノ  
とサービスを提供する存在になる  
超越した技術と誠実な対応で驚きをもたらす

■ 2023/9期は前期比増収増益。売上高は100億円に肉薄し、営業利益は5割強の大幅増に

■ ただし、特別損失に2021/9期に買収のROSSECに関するのれん及び固定資産の減損を計上。EPSは減少へ

■ 2024/3期は、売上110億円と2ケタ拡大により過去最高更新を想定。営業利益も2ケタ増が継続し、EPSは特別損失消失も加わり大幅拡大へ

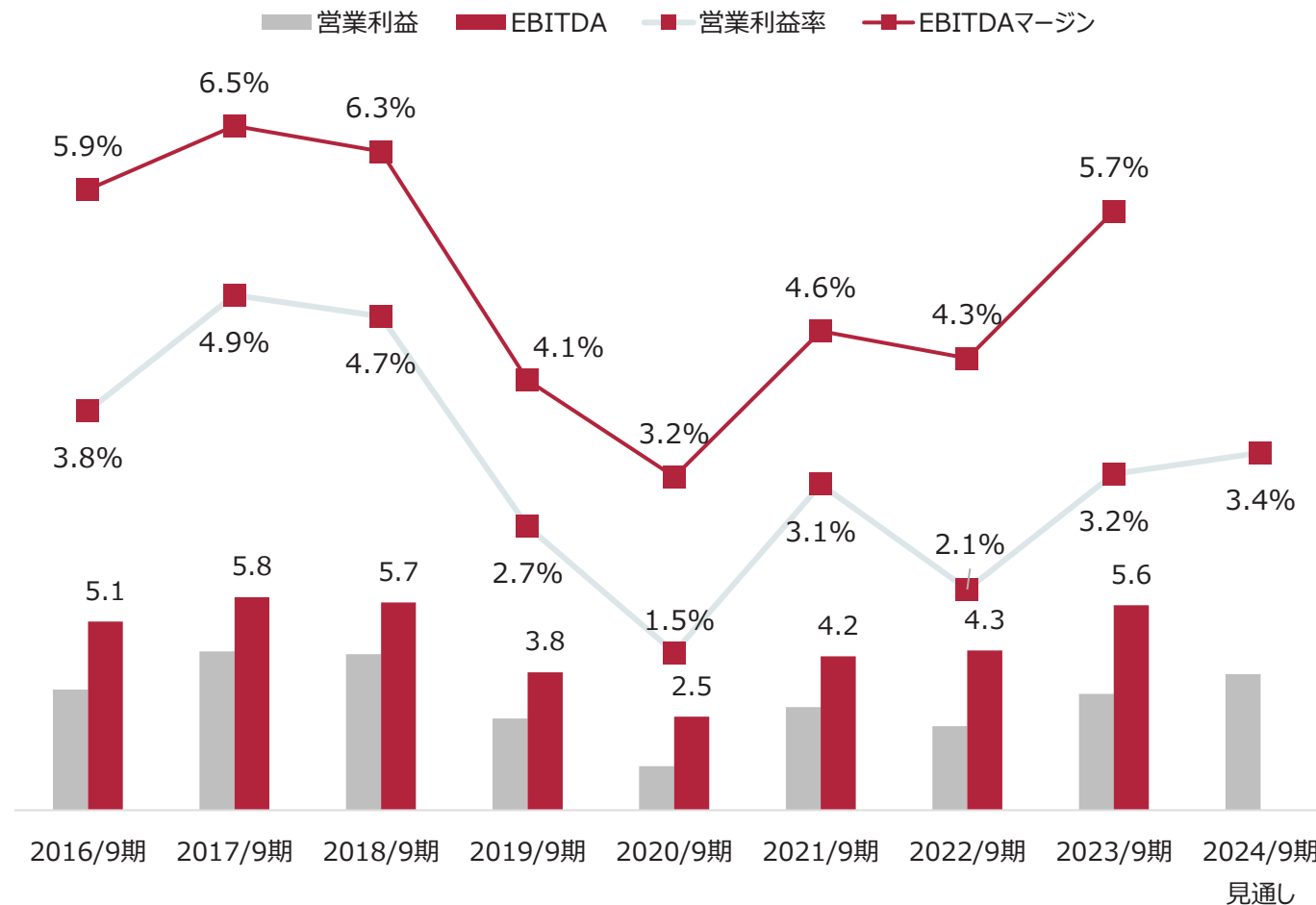
■ 「100億企業」としての事業推進体制、社内体制を整えて、「100年企業」を目指す！

	2023/9期	2024/9期見通し
売上高	<b>98.8</b> 億円 前期比 + <b>2.4</b> %	<b>110</b> 億円 前期比 + <b>11.2</b> %
営業利益	<b>3.1</b> 億円 前期比 + <b>52.1</b> %	<b>3.7</b> 億円 前期比 + <b>17.8</b> %
営業利益率	<b>3.2</b> % 前期比 + <b>1.0</b> pp	<b>3.4</b> % 前期比 + <b>0.2</b> pp
EBITDA*	<b>5.6</b> 億円 前期比 + <b>37.0</b> %	-
EBITDAマージン	<b>5.7</b> % 前期比 + <b>1.4</b> pp	-
EPS	<b>18.98</b> 円 前期比 <b>▲28.7</b> %	<b>46.37</b> 円 前期比 <b>2.4</b> 倍

\*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

■ コロナ禍の直撃を受けた2020/9期をボトムに業績は回復基調で推移。営業利益率、EBITDAマージンはいずれもボトムからおよそ2倍の水準に到達

■ 2024/9期も改善トレンドは継続の見通し。ただし、営業利益率、EBITDAマージンの過去最高水準にはまだ距離。今後はさらなる収益性改善が課題に



# 2023/9期決算概要

極東産機は、



■ 2023/9期は前期比増収増益。売上高は100億円に肉薄し、営業利益は5割強の大幅増に

■ セグメント別には、インダストリーが極めて好調に推移。前期比5割増収となり、全社売上を牽引。ニュー・インダストリーも2桁増収となり、2021/9期上期以来の営業黒字を回復

■ 業績は大幅伸長ながら、従来予想に対しては、売上・利益とも若干の未達。これはほぼ想定範囲内と認識

■ なお、特別損失に2021/9期に買収のROSSECに関するのれん及び固定資産の減損を計上

(百万円)	2022/9期	2023/9期				
		従来予想 (2022/11/15)	実績	予想比 増減額	前期比	
					増減額	増減率
売上高	9,660	10,300	<b>9,888</b>	▲411	+227	+2.4%
プロフェッショナル	7,444	7,315	7,142	▲172	▲301	▲4.1%
コンシューマ	741	910	734	▲175	▲7	▲1.0%
インダストリー	978	1,400	1,462	+62	+483	+49.5%
ニュー・インダストリー	495	675	549	▲125	+53	+10.8%
営業利益	206	350	<b>314</b>	▲35	+107	+52.1%
プロフェッショナル	164	-	132	-	▲31	▲19.1%
コンシューマ	▲12	-	▲12	-	▲0	±0%
インダストリー	80	-	175	-	+94	2.2倍
ニュー・インダストリー	▲25	-	18	-	+44	黒字転換
EBITDA	412	-	<b>565</b>	-	+152	+37.0%
経常利益	194	305	<b>283</b>	▲21	+88	+45.7%
親会社株主帰属当期純利益	143	200	<b>102</b>	▲97	▲41	▲28.7%
営業利益率	2.1%	3.4%	<b>3.2%</b>	▲0.2pp	+1.0pp	-
EBITDAマージン	4.3%	-	<b>5.7%</b>	-	+1.4pp	-

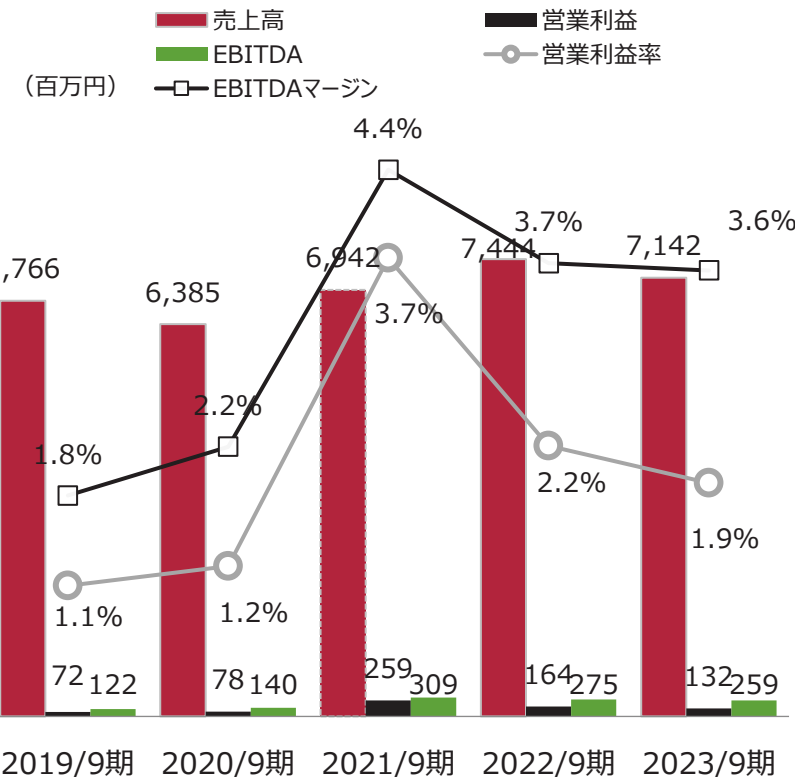


■ 前期比減収減益。値上げ効果はあったものの、値上げ前の駆け込み需要の反動が影響

■ 営業方法に関しては、コロナ禍沈静化を受けて、大規模展示会が復活。一方、リモート型の営業スタイルも定着化しており、顧客ニーズの多様化が鮮明に

■ 損益的には、人件費などの諸経費増加や減価償却費増などが収益を圧迫。値上げ効果や前期の総合カタログ費用の消失といったプラス要因では吸収できず、減益

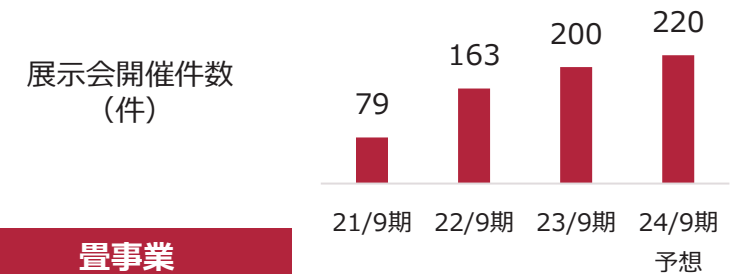
2023/9期	実績	前期比	予想比
売上高	7,142	▲4.1%	▲2.7%
営業利益	132	▲19.1%	—
EBITDA	259	▲5.6%	—
EBITDAマージン	3.6%	▲0.1pp	—



売上内訳	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期
インテリア	5,771	5,343	5,829	6,223	6,158
畳	983	1,002	1,101	1,206	979

## インテリア事業

- 2022/9期に発生した値上げ前の駆け込み需要の反動が発生。全体で112%の値上げ効果あるも、数量面では減少となり、減収
- コロナ禍沈静化に伴うリアルの大規模展示会にも復活の兆し。着実に顧客訴求ルートは増加



## 畳事業

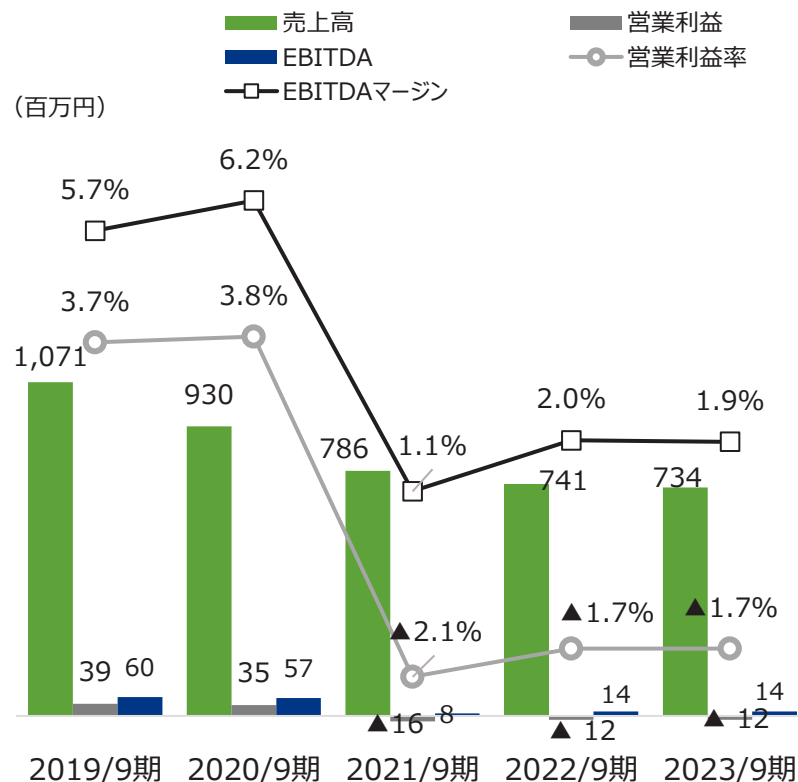
- 補助金案件が徐々に減少。2023/9期の価格見直し効果でもカバーできず、減収
- 大型案件が中心でもあり、コロナ禍で定着したリモート営業スタイルは引続き十分機能

■ 前期比減収、赤字継続。

■ ただし、コンシューマではスポーツジム向け床材販売が好調に推移。「コンビニジム」など向けのヒット商品に。その他のコンシューマ商品の伸び悩みをカバーし、この事業では増収を確保

■ 一方、ソーラー・エネルギー関連は4期連続の減収。

2023/9期	実績	前期比	予想比
売上高	734	▲1.0%	▲19.3%
営業利益	▲12	±0%	—
EBITDA	14	▲2.2%	—
EBITDAマージン	1.9%	±0pp	—



売上内訳	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期
コンシューマ	675	524	574	574	583
ソーラー・エネルギー	342	351	158	111	97
売電	52	53	53	55	53

## コンシューマ

- スポーツジム向け床材販売が好調。前期比では5割を超えるヒット商品に。短時間で手軽に通える「コンビニジム」などへの導入が増加
- 一方、葬祭向けや畳替え仲介ビジネスは伸び悩みが継続

## ソーラー・エネルギー

- 太陽光発電システム需要一巡の影響が顕著

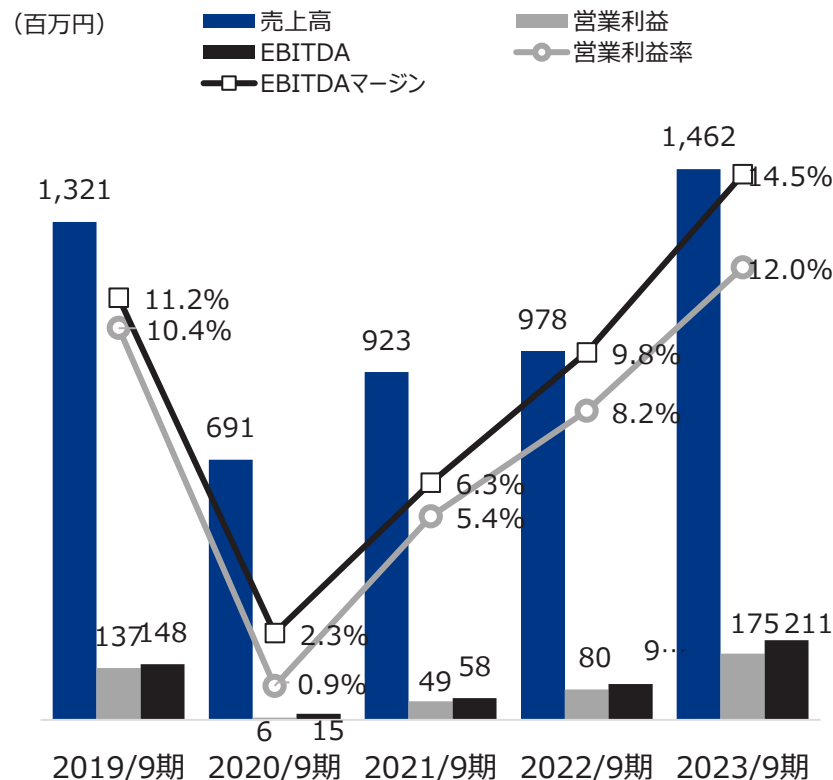


■ 前期比大幅増収。営業利益は2倍を達成

■ 産業機器では二次電池製造装置やカーペット整列・梱包装置等のリピートが好調。電池関連ではスリッターのみならず、ターゲットとしていた前後工程にも一部製品の提供を開始

■ 産業機器の2023年9月末時点の受注残は10億円弱。2023/9期の当初売上予算に匹敵する水準は既に確保済

	実績	前期比	予想比
売上高	1,462	+49.5%	+4.4%
営業利益	175	2.2倍	-
EBITDA	211	2.2倍	-
EBITDAマージン	14.5%	+4.7pp	-



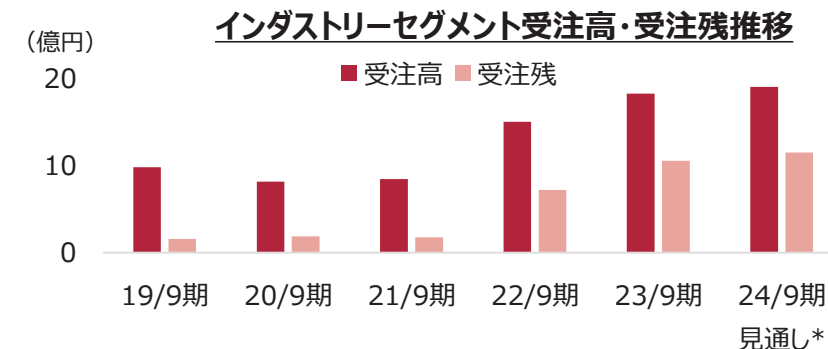
売上内訳	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期
産業機器	1,049	471	704	676	1,172
食品機器	272	219	219	301	289

### 産業機器事業

- 新工場稼働を受け、生産能力を拡充。受注獲得の物理的制限をほぼ解消
- 需要面では、二次電池関連案件やカーペット整列・梱包装置等のリピートオーダーが好調
- 期末受注残は当初売上予算に相当する水準まで積み上がり

### 食品機器事業

- 受注は回復基調ながら、加速には至らず



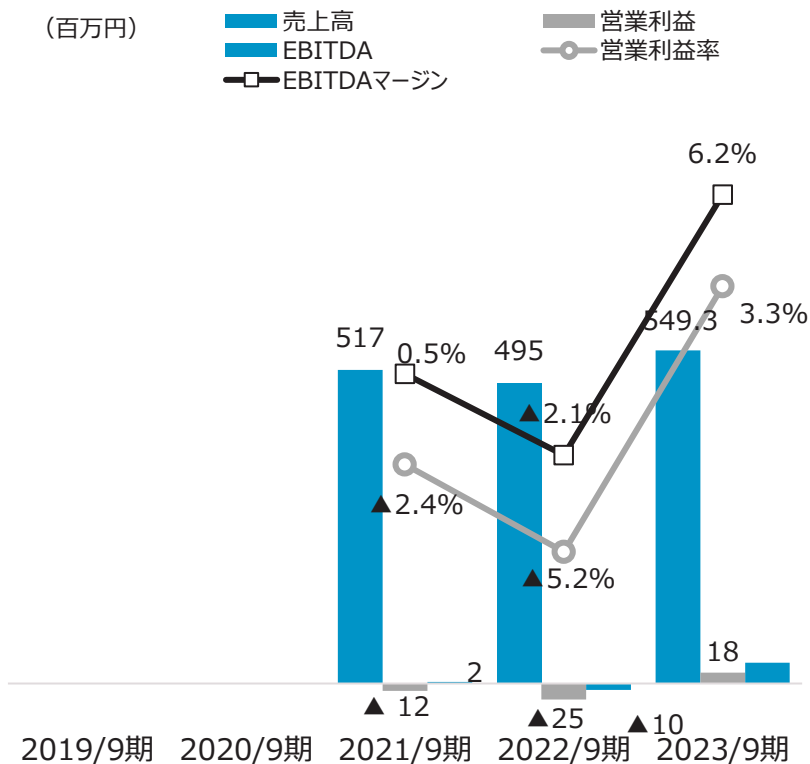
\*24/9期受注高見通しは売上高と同じと想定

## ROSECC買収以来、通期の黒字確保は初

自動車生産回復が黒字転換を牽引。主力の大型機械の需要回復はまだながら、消耗品需要が拡大。これらは需要本格化の先行指標と位置づけ

住設関連機器など、自動車関連以外の需要分野にも展開

2023/9期	実績	前期比	予想比
売上高	549	+10.8%	▲18.6%
営業利益	18	黒字転換	-
EBITDA	34	黒字転換	-
EBITDAマージン	6.2%	+8.3pp	-



売上内訳	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期
機器	-	-	346	356	338
消耗品	-	-	171	138	211

### 状況

- 買収以来、初の通期営業黒字を確保
- 黒字転換の牽引役は、自動車生産の回復に伴う消耗部品売上の拡大
- 主力は大型機械ながら、消耗品需要の増加は需要本格化の先行指標と認識
- 自動車関連以外の需要掘り起こしにも注力中。まだ規模は小さいが、住設機器関連分野に展開中

### 減損処理

- 2021/9期の買収時業績想定未達を踏まえ、今後の業績について保守的なスタンスを採用
- それに伴い、ROSECC社に係るのれん及び固定資産の一部の減損処理を断行し、95百万円を特別損失に計上

■ 2023/9期の自己資本比率は約28%。自己資本比率の低下傾向には歯止め

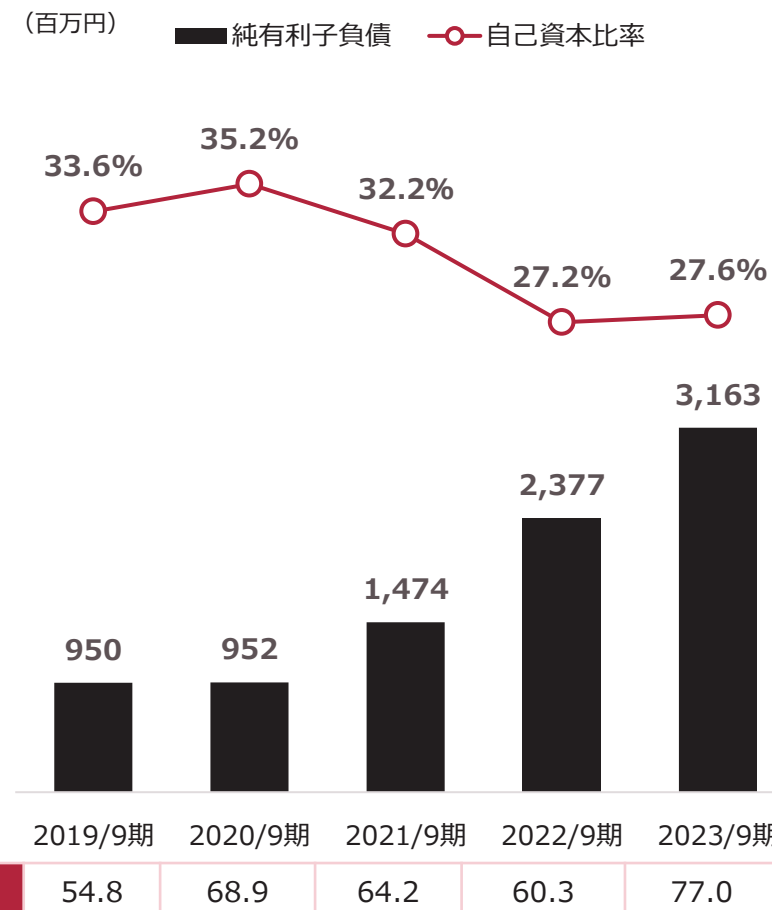
■ 一方、純有利子負債は3期連続の増加。新工場建設費用の調達に加え、運転資本の増加が影響

■ 運転資本の増加は売上債権増と買入債務減が同時進行したため。債権増はインダストリー/ニューインダストリーで売上が急増した影響、債務減は下請法対応による支払サイト短縮化の影響

■ なお、CCC\*は長期化の傾向。回収遅延はないものの、運転資本が重い状況を示唆

(百万円)	21/9期	22/9期	23/9期	前期末比増減
流動資産	5,271	5,943	6,119	+175
現預金	1,561	1,497	1,195	▲301
売掛債権	2,553	2,924	3,307	+382
棚卸資産	1,107	1,341	1,454	+113
固定資産	3,353	4,487	4,456	▲31
負債	5,844	7,589	7,660	+71
買入債務	1,774	2,262	1,952	▲310
有利子負債	3,036	3,874	4,359	+484
純資産	2,780	2,841	2,915	+73
総資産	8,625	10,430	10,575	+144

純有利子負債と自己資本比率の推移



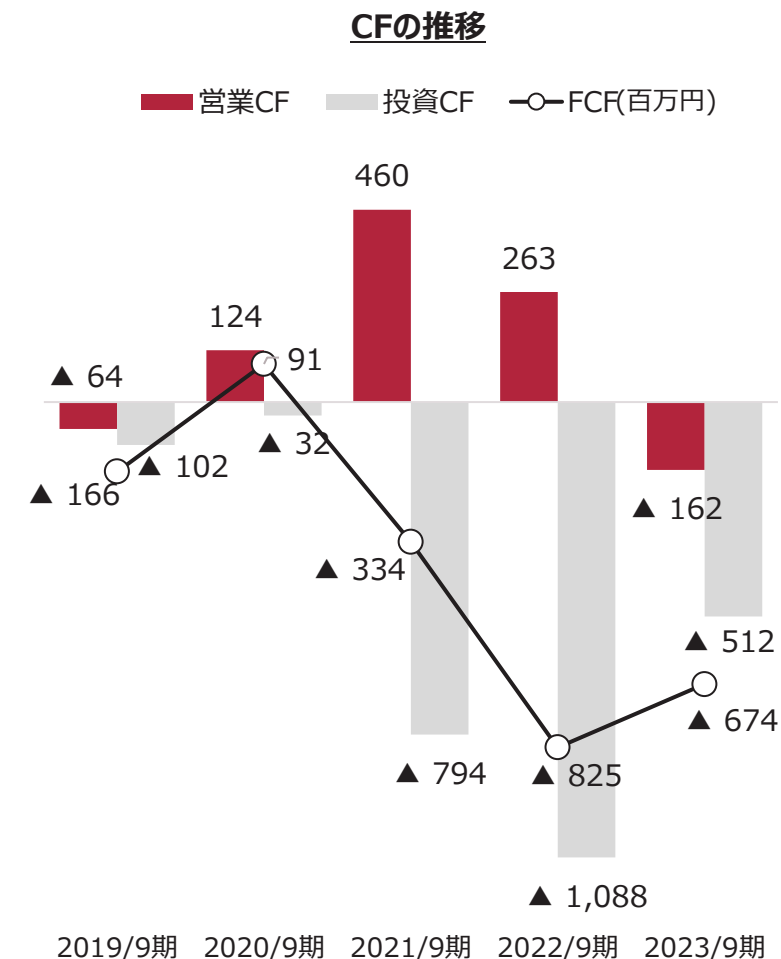
\*CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル) = 売上債権回転期間 + 棚卸資産回転期間 - 買入債務回転期間

FCFは3期連続の支払超。背景は、新工場建設と運転資本増。新工場費用の支払いはピークを越えたものの、運転資本増が足枷に

営業CFは赤字を計上。税前利益は増加となったものの、運転資本の増加はカバーできず。投資CFも引続き設備投資負担が影響し、赤字

(▲：流出、百万円)	21/9期	22/9期	23/9期
営業CF	460	263	▲162
税引前当期純利益	273	193	175
運転資本増減	160	▲168	▲841
売上債権増減	181	▲421	▲416
棚卸資産増減	▲12	▲233	▲113
仕入債務増減	▲8	486	▲311
投資CF	▲794	▲1,088	▲512
固定資産取得	▲585	▲1,082	▲499
子会社株式取得	▲214	—	—
FCF	▲334	▲825	▲674
財務CF	442	757	390
借入金増減	551	825	472
配当金支払額	▲53	▲53	▲53

\* FCF=営業CF+投資CF で算出



■ 23/9期4Q発生の上高は、  
四半期ベースでは過去最高を  
更新

■ セグメント別には、インダスト  
リー/ニュー・インダストリーが四  
半期ベースで過去最高となり、  
全社を牽引。一方、プロフェッ  
ショナル/コンシューマは伸び悩  
みの傾向

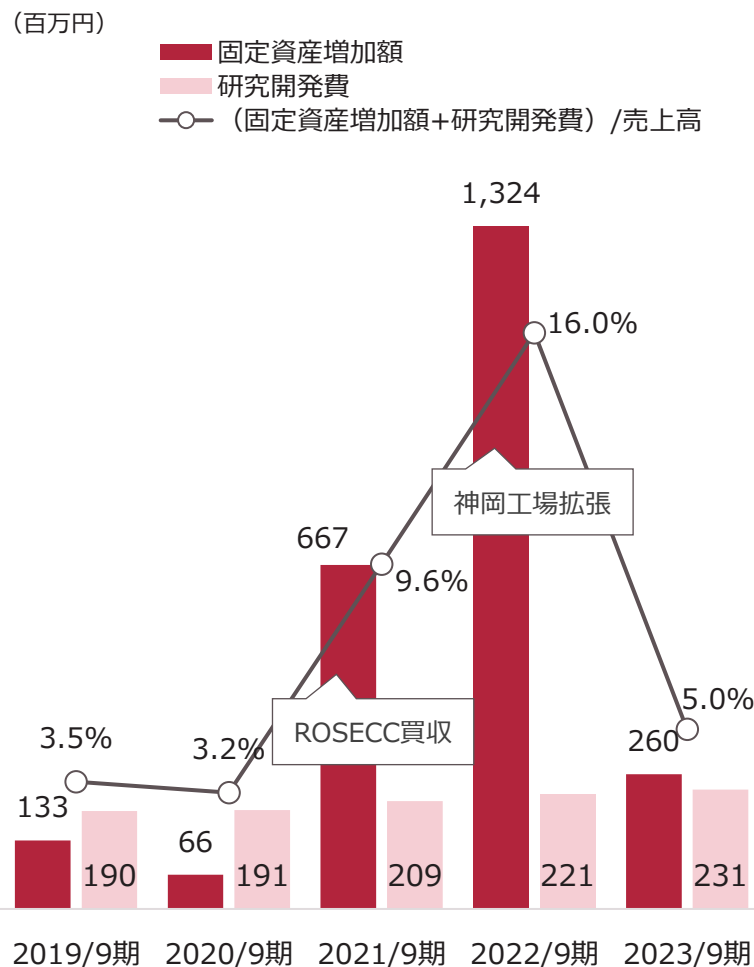
(百万円)	2022/9期				2023/9期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	2,233	2,453	2,352	2,643	2,170	2,649	2,254	<b>2,813</b>
プロフェッショナル	1,739	1,910	1,772	2,021	1,593	1,963	1,661	<b>1,923</b>
コンシューマ	196	162	197	184	198	181	173	<b>180</b>
インダストリー	141	267	279	290	300	398	295	<b>467</b>
ニュー・インダストリー	155	112	102	124	76	106	124	<b>241</b>
営業利益	43	120	35	28	30	201	▲50	<b>132</b>
プロフェッショナル	48	104	22	▲11	29	139	▲47	<b>11</b>
コンシューマ	▲0	▲5	0	▲5	▲2	0	▲4	<b>▲6</b>
インダストリー	▲5	24	29	32	27	53	2	<b>92</b>
ニュー・インダストリー	1	▲2	▲16	▲8	▲23	8	▲1	<b>34</b>
経常利益	30	119	26	17	20	169	▲29	<b>123</b>
親会社株主帰属当期純利益	14	83	15	30	1	126	▲21	<b>▲4</b>
営業利益率	1.9%	4.9%	1.5%	0.2%	1.4%	7.6%	▲2.2%	<b>4.7%</b>
経常利益率	1.4%	4.9%	1.1%	0.7%	0.9%	6.4%	▲1.3%	<b>4.4%</b>

■ 技術力での差別化は当社の生命線。研究開発費は漸増トレンドを継続

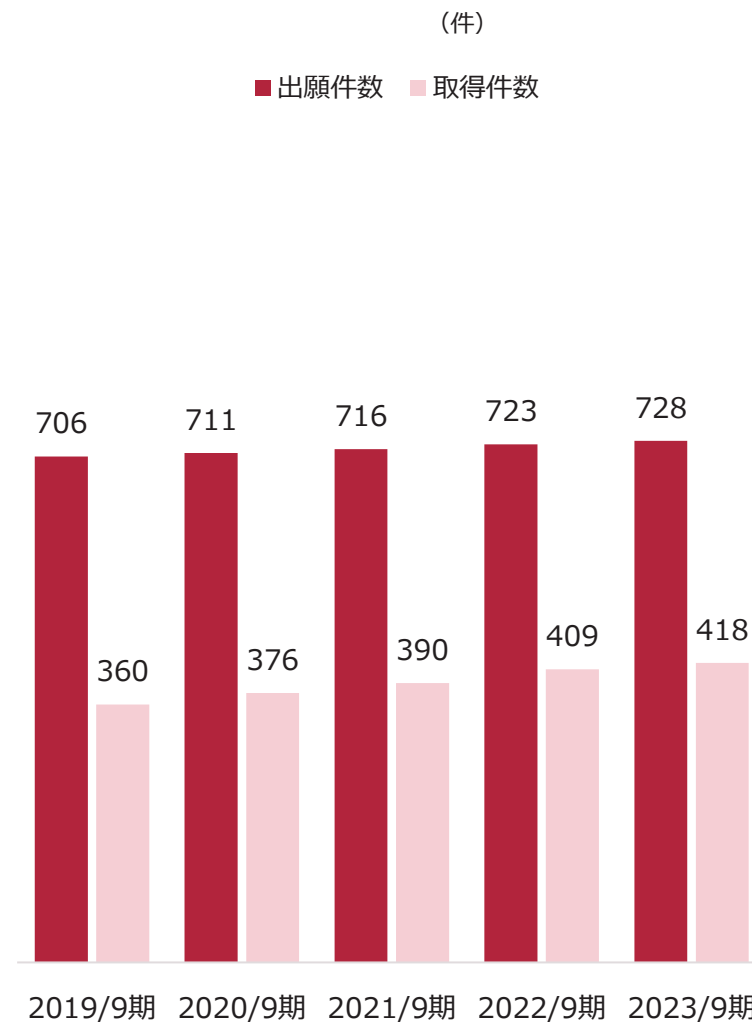
■ 設備投資に関しては、大規模なものはほぼ一巡。今後も機動的に判断してはいくものの、当面はこれまでの投資の成果を確認するフェーズに

■ 特許取得件数も順調に拡大。その先行指標となる特許出願数も高水準を維持

### 投資&研究開発費の推移



### 特許取得件数（累計）の推移





# 2024/9期決算見通し

極東産機は、



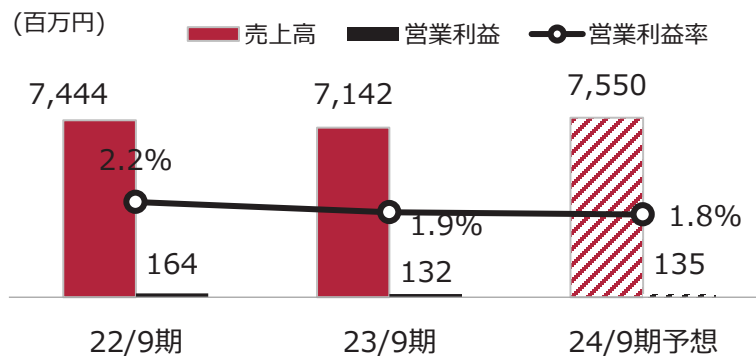
■ 2024/9期は11%増収、17%営業増益を想定。売上高は遂に100億円を突破し、二期連続で過去最高を更新する見通し

■ セグメント別には、インダストリー/ニューインダストリーで引続き高水準の成長を見込むうえ、コンシューマでも大幅な改善となる見通し

(百万円)	2022/9期	2023/9期	2024/9期		
			見通し	前期比	
				増減額	増減率
売上高	9,660	9,888	<b>11,000</b>	+1,111	+11.2%
プロフェッショナル	7,444	7,142	<b>7,550</b>	+407	+5.7%
コンシューマ	741	734	<b>1,000</b>	+265	+36.2%
インダストリー	978	1,462	<b>1,800</b>	+337	+23.1%
ニュー・インダストリー	495	549	<b>650</b>	+100	+18.3%
営業利益	206	314	<b>370</b>	+55	+17.8%
プロフェッショナル	164	132	<b>135</b>	+2	+1.5%
コンシューマ	▲12	▲12	<b>50</b>	+62	黒字転換
インダストリー	80	175	<b>180</b>	+4	+2.6%
ニュー・インダストリー	▲25	18	<b>5</b>	▲13	▲72.3%
EBITDA	431	565	—	—	—
経常利益	194	283	<b>365</b>	+81	+28.6%
親会社株主帰属当期純利益	143	102	<b>250</b>	+147	2.4倍
営業利益率	2.1%	3.2%	<b>3.4%</b>	+0.2pp	

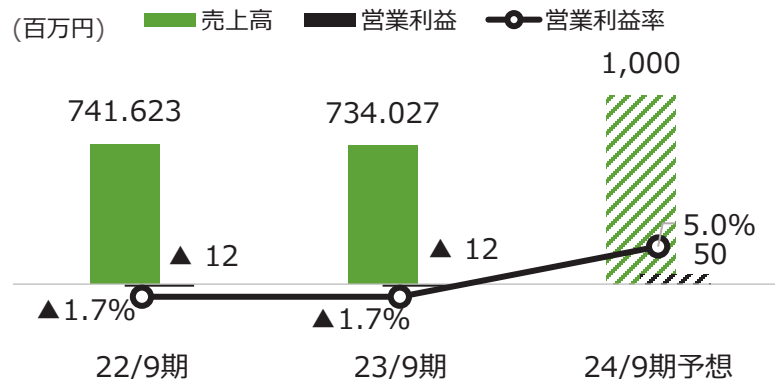
## プロフェッショナル

- 増収増益へ。リモート営業に加え、展示会復活で売上機会拡大。駆け込み需要反動も一巡
- ただし、減価償却負担増で利益率はがやや低下



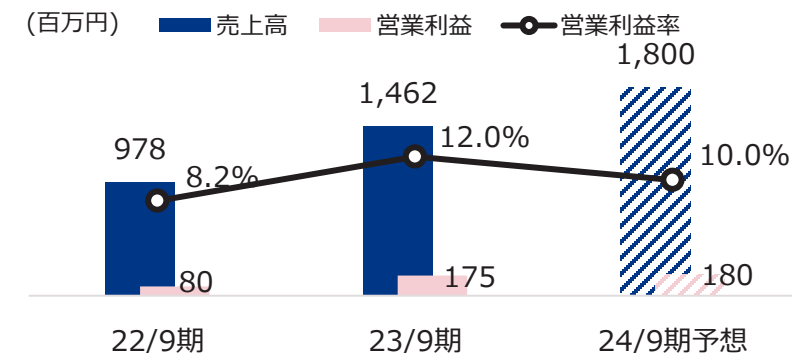
## コンシューマ

- 増収増益を想定。4期ぶりの営業黒字回復へ
- スポーツジム向け床材の好調持続に加え、防災関連等の増販やソーラー・システムの工事獲得を見込む



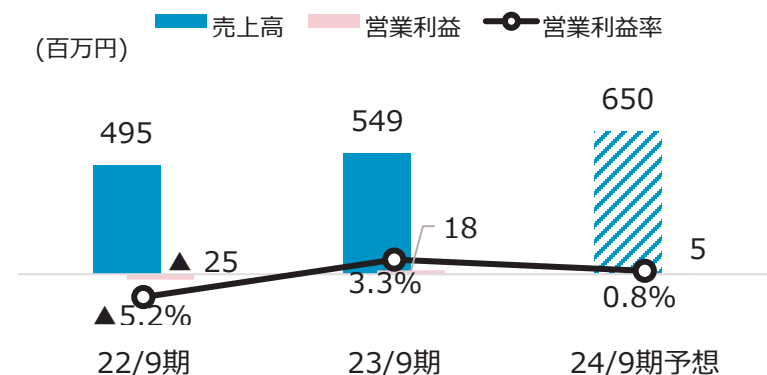
## インダストリー

- 増収増益。新設工場稼働で引合増加。高水準の受注残もあり、売上高は過去最高更新へ
- 利益面では新工場償却負担増などで利益率は低下を想定



## ニューインダストリー

- 増収減益。
- 自動車関連需要の堅調に加え、新領域展開も追求。ただし、新領域展開に伴うコスト上昇から利益率低下を想定



主要4セグメントは総じて堅調な業績推移を想定。ただし、新領域展開が課題となるニューインダストリーは若干の営業減益を想定

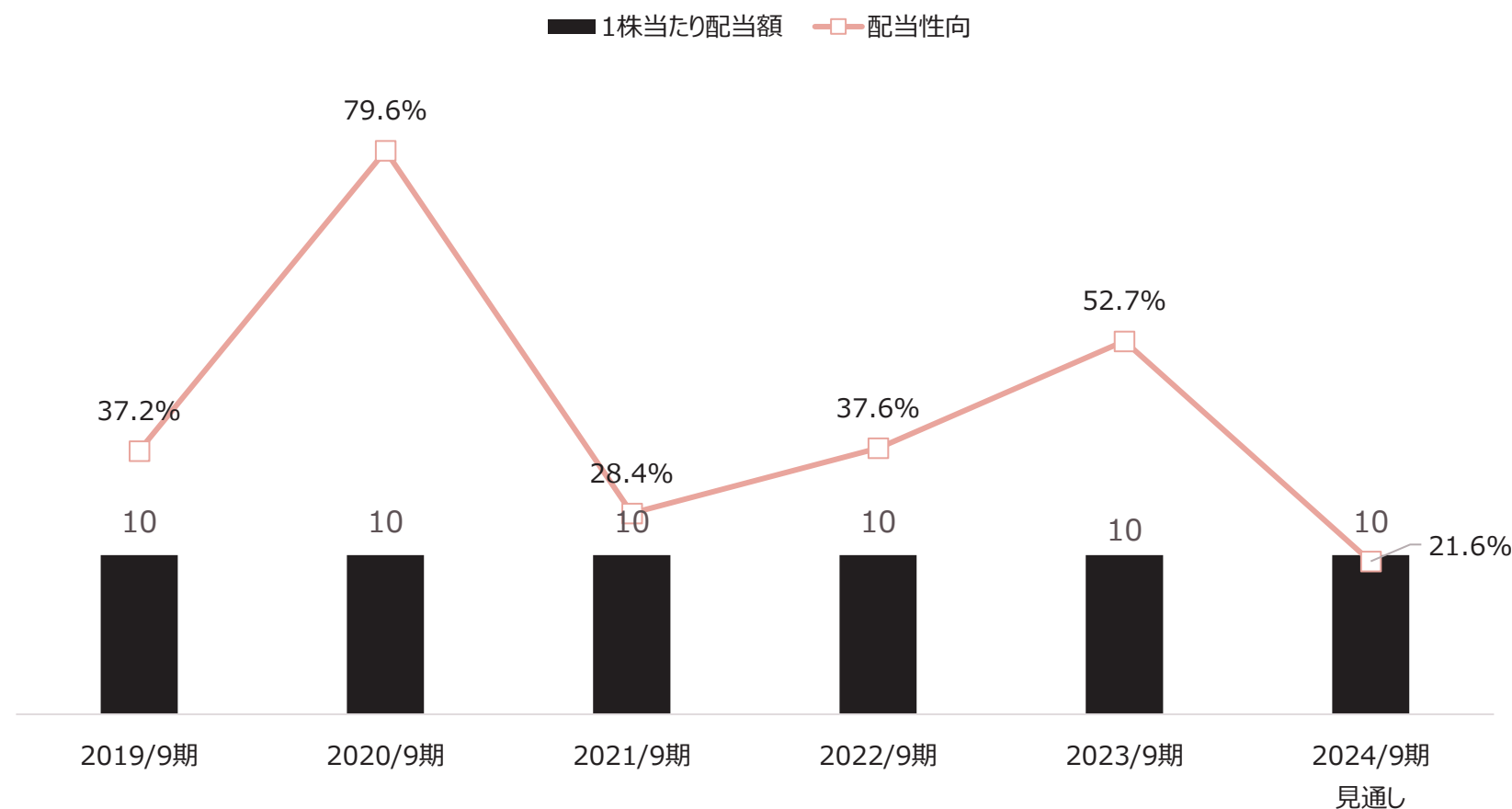
最大の増益インパクトを担うのはコンシューマセグメント。ヒット商品の伸長継続に加え、ソーラーシステム関連でも大型案件受注による巻き返しとなる見通し

■ 当社株主還元方針に基づき、23/9期は10円配当継続を計画。配当性向は52.7%

■ 24/9期配当は据置きの10円を予定。配当性向は21.6%の見通し

## 株主還元方針

安定配当の維持を基本としつつ  
今後の事業展開等を勘案して配当を実施します

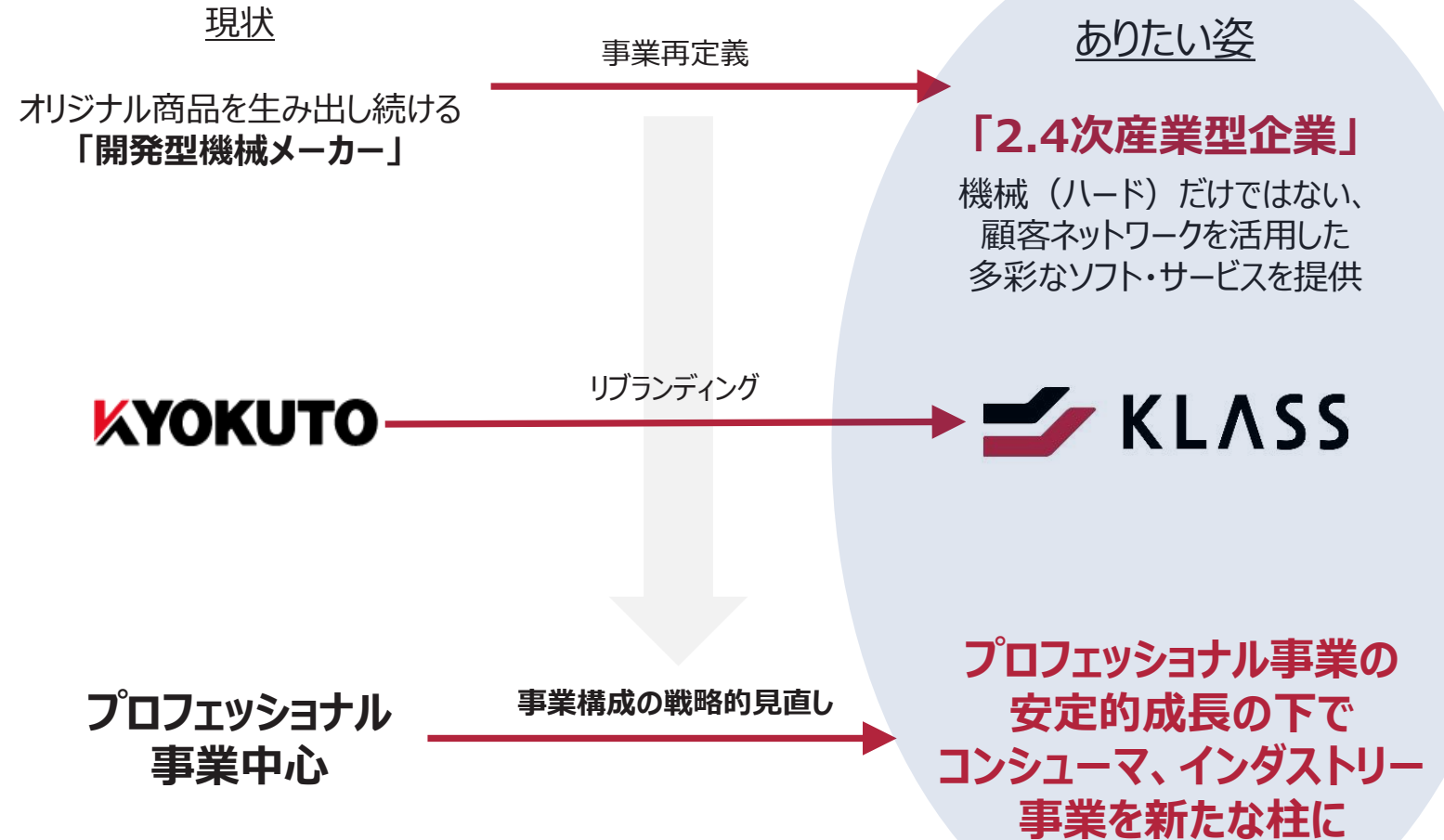


# ビジョン80と経営計画

極東産機は、

 **KLASS**へ。

■ 製造業の枠を超えた「2.4次産業型企業」を目指し、コンシューマとインダストリーを戦略的に強化





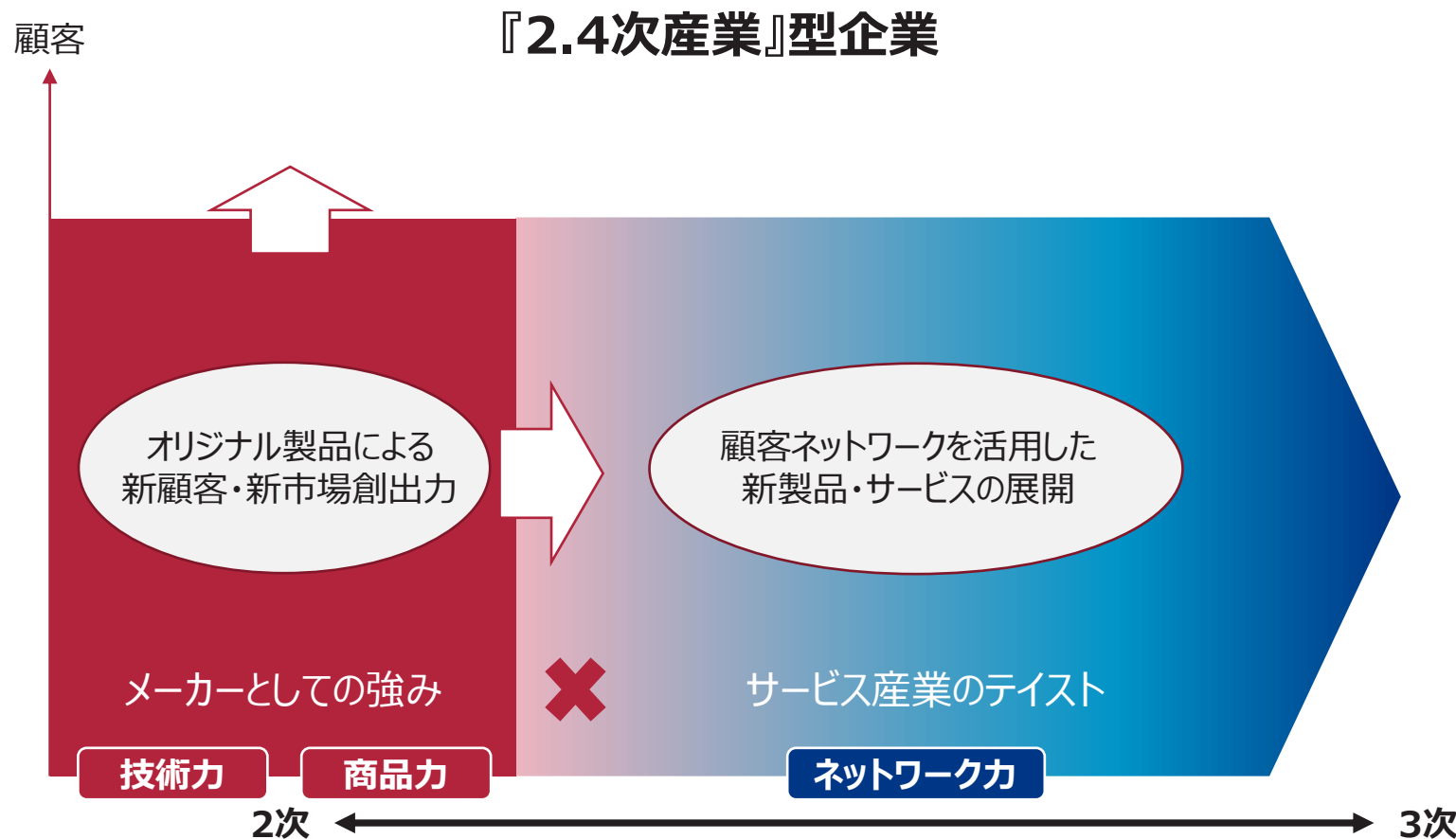
『2.4次産業』型企业：メーカー以上、サービス産業未満の立ち位置を追求

### <メーカーとして>

「オリジナル製品を生み出して新たな顧客と新たな市場を生み出し続けるメーカーとしての強みを十二分に発揮

### <サービス産業のテイスト>

これまで築いてきたお客様のネットワークを活用した新たな製品・サービスを提供



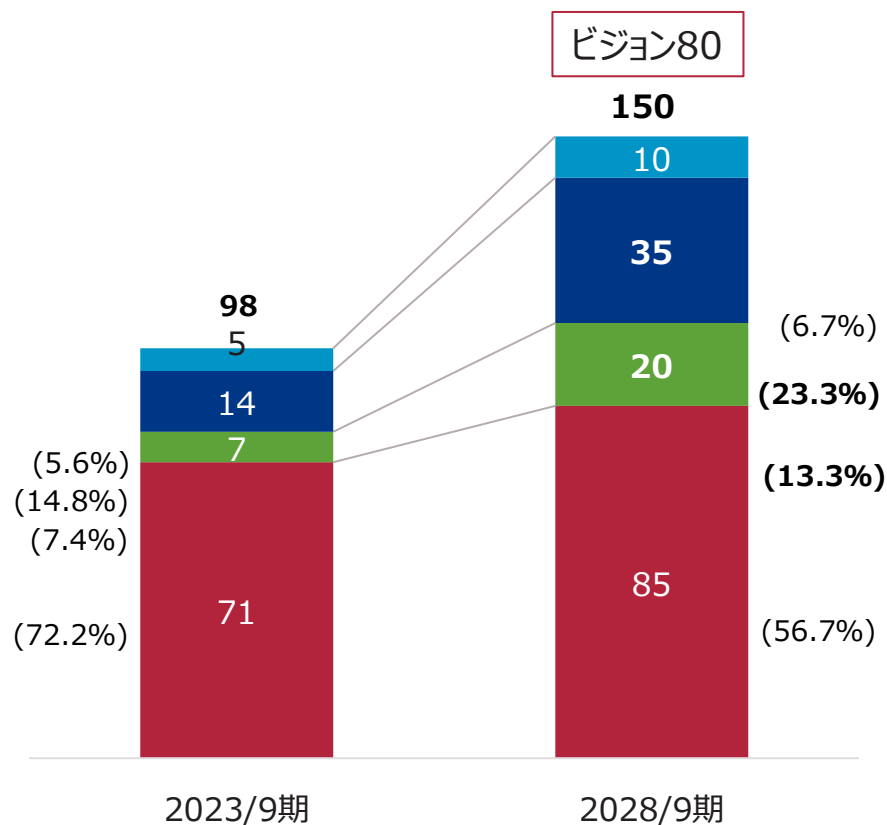
2028/9期に売上150億円、営業利益10億円の達成を目指す

収益拡大を牽引するのは、コンシューマ、インダストリーの2事業。両事業の売上構成比は現状より倍増させる計画

事業ポートフォリオの変革により、利益率改善に注力。営業利益率は6%超の実現を目指し、営業利益は現状の3倍とする計画

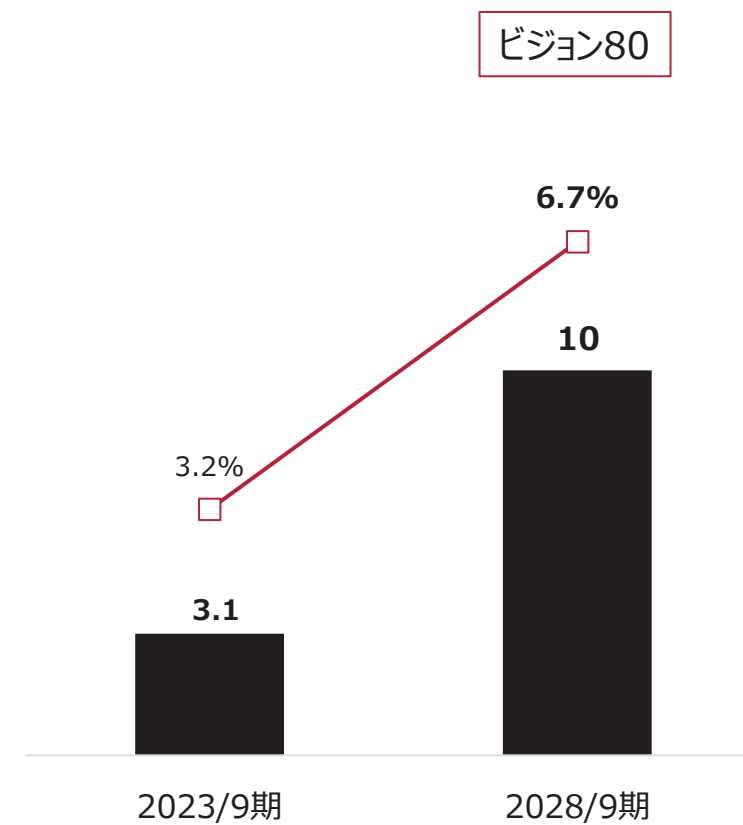
### セグメント別売上高目標 (億円)

■ プロフェッショナル ■ コンシューマ ■ インダストリー ■ ニューインダストリー



### 営業利益目標 (億円)

■ 営業利益 ■ 同利益率



プロフェッショナルセグメントで培われた「商品力」を生かして、とりわけなじみのある畳商品から派生した各種生活関連商品を開発・販売することにより、生活空間にくつろぎと癒し、安全と安心を提供

畳機械の販売で築いた畳店ネットワークを活用した 畳替え仲介サービス事業の窓口・取扱畳店・商品・サービスの拡大

蓄電池も活用した発電電力の自家消費等の提案と併せて、クリーンエネルギーの確保と、アグリビジネス・バイオマス発電等への進出によるSDGsへの貢献

## 基本方針

## 具体的方策

① 住環境の整備に関連する商品開発・提供

- ✓ 少子・高齢化対応商品
- ✓ 健康の増進と福祉に関連する商品
- ✓ ゆとりと潤いを与える商品 他

② ネットビジネスの拡大

- ✓ 大手事業実施会社の開拓
- ✓ 対象工事の拡大
- ✓ ITのさらなる活用による効率化の推進 他

③ 新エネルギーや食料の確保に関連する事業の推進

- ✓ ソーラーとアグリビジネスの連携
- ✓ バイオマス関連装置の提供（インダストリーとの連携） 他

■ プロフェッショナルセグメントで長年に亘って蓄積された得意技（＝コア技術\*）を駆使して、産業機器事業・食品機器事業の成長を期待

\*コア技術：p.27参照

■ 展開を期待する分野

- ・ 新エネルギー
- ・ 半導体・電子機器
- ・ 医療・食品
- ・ 介護・福祉
- ・ 防災
- ・ 自動車
- ・ 鉄鋼・金属
- ・ 建築・住宅
- ・ 繊維・アパレル
- ・ 樹脂加工・各種製品製造

## 基本方針

## 具体的方策

① ニュー・インダストリーと既存セグメントとのシナジー発現により、新領域の創出を目指す

- ✓ 住設機器関連メーカーにおける自動化の推進
- ✓ ロボット等の活用による各種搬送システムの提案 他

② 自社ブランド製品の創出営業活動領域の拡大

- ✓ 定量供給（流体、粉体）
- ✓ ふるい・混合・攪拌
- ✓ 切る・巻き取る 他

③ 営業活動領域の拡大

- ✓ 首都圏における引合い対応体制の強化
- ✓ 首都圏における設計・試作対応体制の整備 他

■ 人的資本投資、DX投資、設備投資、多様な財務活動等の方向性を持って、成長投資に取り組む

■ とりわけ人的資本投資、DX投資は、開発型企业としての成長、2.4次産業への展開のための重点分野と位置づけている

■ このため2022年10月に総務部から独立させて新たに人事部を発足させたほか、2023年10月にはシステム開発室をITシステム部に改編して、IT関連分野をより明確にするなど、組織整備を進めている

## 基本方針

● 多様な人材の採用と育成

● 人事部門の強化・充実

● IT人材のレベルアップ

● 2.4次産業へのシフトを踏まえた一層のシステム投資

● 「新しい営業方式」の一層の強化

## 具体的方策

- ✓ 研究開発人員の採用地域拡大と教育充実
- ✓ ダイバーシティの推進
- ✓ 健康経営の実現に向けた職場環境づくり
  
- ✓ 人事制度改革
- ✓ 人事関連業務のDX
- ✓ 教育関連予算の十分な手当
  
- ✓ 全社員のITリテラシーの向上
- ✓ DX推進の中核人材の育成
  
- ✓ クラウドシステムによる新しい事業スタイルや「2.4次産業」型企业に対応する企画、営業部門の強化
  
- ✓ WEB活用による営業手法の高度化
- ✓ 社内スタジオを活用した情報発信強化

# Appendix

極東産機は、





■ 畳製造装置や自動壁紙糊付機等の住宅に関わる製品や、地元産業との異業種交流から始まった食品機器の開発を通じ、長年培ってきた7つのコア技術を活用した産業機器の開発・製造やFactory Automation化の提案で、ものづくり現場に貢献

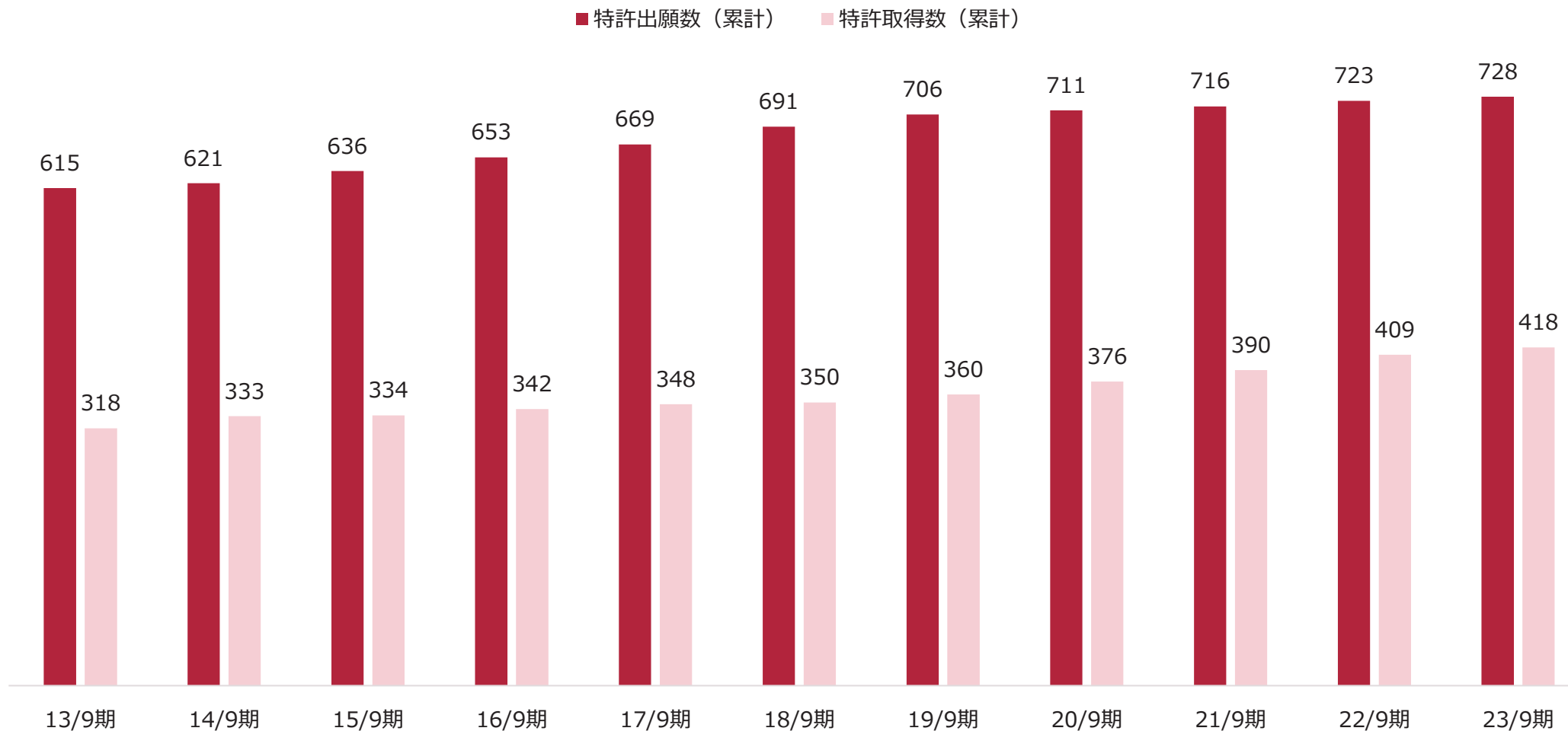


	当社のテリトリー 創業来この分野への挑戦を継続	通常の機械メーカーのテリトリー
対象物	形状が不均一 破れやすくシワになり易いモノ  機械化の困難なモノ	規格製品 変形せず掴み易いモノ  機械化の容易なモノ
Point	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 職人技術の世界への参入</li> <li>・ 全ての要素技術が同時に満たされなければ職人と対抗不可</li> <li>・ その結果、他社では実現困難な機能の提供が可能に</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 多数の企業が参入可能</li> <li>・ 要素技術は分業化傾向</li> </ul>

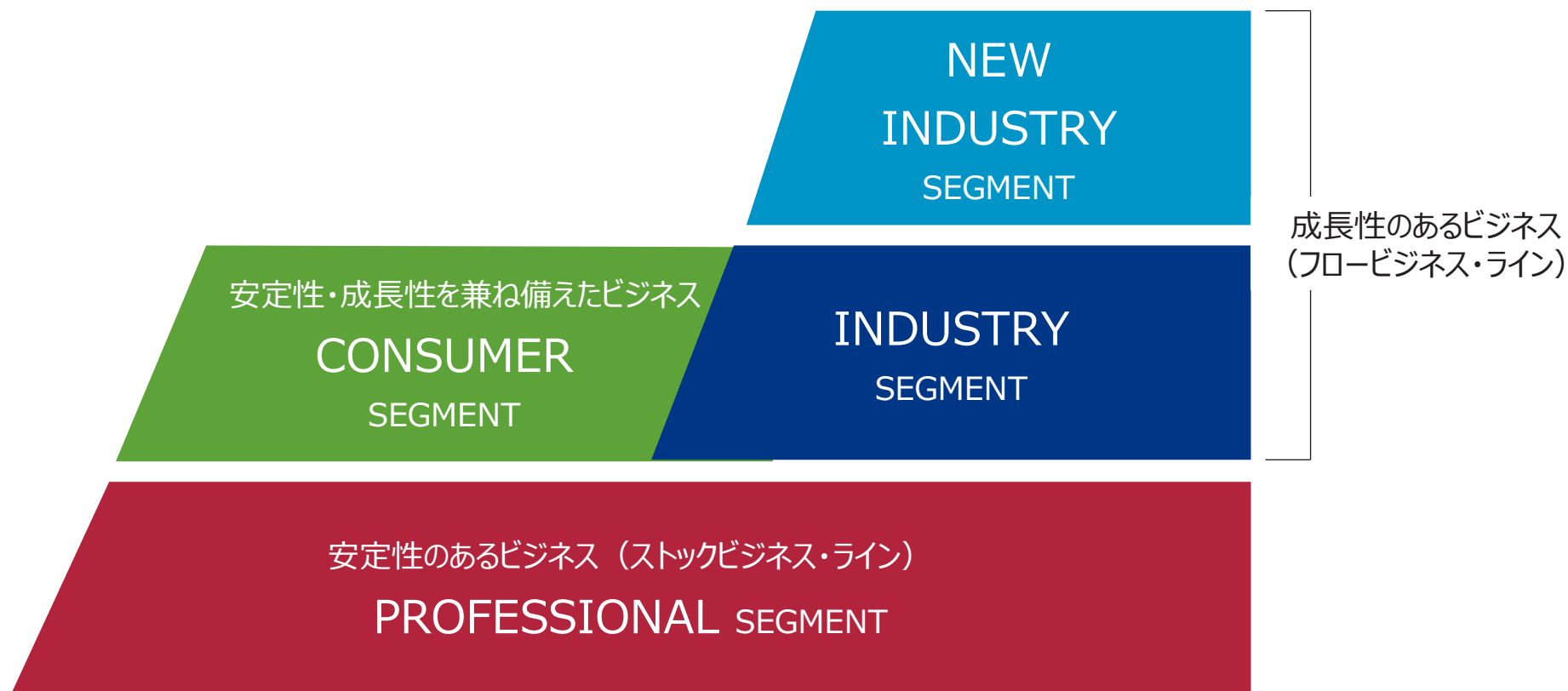
経験とノウハウの蓄積

機械化の実現

## 開発を通じて蓄積した技術については積極的に特許の取得を推進



- 当社はこれまで、創業以来の「プロフェッショナルセグメント」が、技術力と商品力を駆使して新商品を開発し、新市場を作り続けてきた
- 今後とも、「安定性」のある「プロフェッショナル」と「成長性」のあるその他3セグメントが、それぞれの強みの相乗効果を発揮してさらなる発展を遂げていく



		2019年9月	2020年9月	2021年9月	2022年9月	2023年9月
売上高	(千円)	9,159,561	8,006,367	9,169,425	9,660,671	<b>9,888,009</b>
経常利益	(千円)	212,791	81,586	273,578	194,796	<b>283,732</b>
当期純利益	(千円)	144,681	67,685	189,534	143,422	<b>102,307</b>
資本金	(千円)	631,112	631,112	631,112	631,112	<b>631,112</b>
発行済株式総数	(株)	5,391,000	5,391,000	5,391,000	5,391,000	<b>5,391,000</b>
純資産額	(千円)	2,696,681	2,673,643	2,780,993	2,841,288	<b>2,915,188</b>
総資産額	(千円)	8,023,664	7,591,862	8,625,240	10,430,851	<b>10,575,752</b>
1株当たり純資産額	(円)	500.22	495.95	515.86	527.05	<b>540.76</b>
1株当たり配当額	(円)	10.00	10.00	10.00	10.00	<b>10.00</b>
1株当たり当期純利益金額	(円)	26.90	12.56	35.16	26.60	<b>18.98</b>
自己資本比率	(%)	33.6	35.2	32.2	27.2	<b>27.6</b>
自己資本利益率	(%)	5.5	2.5	6.9	5.1	<b>3.6</b>
配当性向	(%)	37.2	79.6	28.4	37.6	<b>52.7</b>
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲64,289	124,059	460,771	263,057	<b>▲162,264</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲102,383	▲32,338	▲794,812	▲1,088,497	<b>▲512,18</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	2,356	▲70,960	442,782	757,699	<b>390,093</b>
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,025,591	1,046,348	1,155,091	1,087,351	<b>803,000</b>
従業員数	(人)	275	281	292	295	<b>298</b>
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(24)	(23)	(25)	(29)	(29)

## < 見通しに関する注意事項 >

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

問い合わせ先  
管理本部総務部 IR担当  
0791-62-1771 (代表)  
ir-info@klass-corp.co.jp