

2026 年 6 月 30 日

第 101 期定時株主総会の開催にあたり頂戴したご意見ご質問へのご回答

2026 年 6 月 16 日（火）の当社第 101 期定時株主総会の開催にあたり頂戴した主なご意見ご質問につきまして、下記のとおりご案内いたします。

Q 1：配当方針として、累進配当や DOE（株主資本配当率）指標導入の検討について

現時点においては、今後も継続的な安定配当の方針とする考えです。

近年、多くの上場会社さまにて累進配当を実施していることは認識しております。一方の当社は、歴史的にも安定配当を非常に重視してきました。株主さまに配当するための積立金を毎年計上しておりますが、外部環境に左右されない同じ水準の配当を実施する体制を整えることを方針としております。例えば、かりに利益が大きくない年があっても、同じ水準の配当をお出しするということで、金融商品としてみた際の安定性をご評価いただき、投資家さまのポートフォリオに当社株式をぜひお選びいただきたいという趣旨もあります。

加えて、業績が好調であった場合、例えば 2025 年度については、増配に関する適時開示を 2 回おこない、年 13 円の配当を実施しました。これは 25 年ぶりの最高水準です。ほか、本総会当日に付加価値を分配する経営の推進についてご紹介しましたが、株主さまへの還元を、2025 年度は 8 億 7500 万円であったものを 2030 年度には 15 億 9700 万円と、約 1.8 倍に増加させることを目指しております。これらのことは株主さまがお求めの累進配当とは異なるかもしれませんが、当社の株主さまへの還元の考え方についてご理解いただけますようお願いいたします。

ご参考：

配当方針および実績については、有価証券報告書「配当政策」のページにてご確認ください

https://www.mitani.co.jp/ir/ir_library/security_reports

付加価値の公正・公平な分配について（DS：Distribution Statement）

<https://www.mitani.co.jp/company/ds>

DOE：Dividend on equity ratio。当期純利益ではなく、利益の蓄積も含む株主資本を基準に配当額・率を決定する考え

Q 2：スタンダード市場に市場変更した三谷産業の、プライム市場への再上場について

2023 年 10 月、当社株式の上場市場をプライム市場からスタンダード市場に変更しましたが、その背景には流通株式時価総額 100 億円という基準を満たしていなかったことがありました。2026 年の 3 月末時点における流通株式時価総額は 168 億 4000 万円ということで、昨今の株価上昇によって基準を大きく上回っております。株価上昇は、多くの証券アナリストさまや機関投資家にご注目いただきました。

ただ、この事実だけをもってプライム市場へ再上場するということは現時点では考えておりません。東京証券取引所が求めるコーポレートガバナンスの水準が年々高くなってきており、この動きに当社を合わせていくための対応や体制づくりなど、さまざまな課題があります。もちろん、プライム市場への再上場を目指すべきとは考えており、今後も検討を進めてまいります。

Q 3：各社、人材獲得競争が激しいが、三谷産業はどのように自社をアピールしているのか

学生さまと接点を増やす機会に取り組んでおります。例えば、大学の就職課と協働して OB・OG の懇談会を開催しております。大学の先輩がいる会社、入ってすぐに先輩を頼れる会社というのは心強いのではないかと考えております。また、模擬面接をオンラインで実施することにも取り組んでおります。

他の施策としては、社員に友人や知人、元同僚やご親戚を紹介していただく「リファラル採用」にも取り組んでおり、これが最も採用確度の高い施策であると考えております。

その他、当社は「MITANI カムバックパスポート」という制度を設けております。これは、例えば家庭の事情などでどうしても退職を余儀なくしてしまった社員について、退職時にパスポートを交付し、以降、当時抱えていた退職しなければならない理由が解消された際にこのパスポートを提示いただければ、通常とは異なる採用プロセスを経て会社にまた再入社できる仕組みです。

給与面でも見直しをしております。2026年6月3日に、2027年4月に入社予定の大卒社員の初任給を23万から28万に引き上げる発表を行いました。

当社グループは、毎年3～40名が入社しており、計画した人数・人材の獲得ができる会社になってきております。人材獲得競争が激しいことは承知しておりますが、採用活動に対する苦勞の度合いとしては、数年前に比べるとだいぶ緩和されてきている認識です。また、当社では定年制度を事実上廃止しており、ベテランが有しているノウハウやネットワークを活かしていただく機会を設けております。これは、「社員が三谷産業といつまでもご縁がつながったままであってほしい」という思いが導入当時の思想でしたが、結果として人材不足への対策にもつながっていると考えます。

採用のあり方、退職や復歸のあり方、そして入社後のあり方など、三谷産業グループは多方面から施策を展開していることをご理解ください。

ご参考：

日経マーケティングポータル「三谷産業 退職で終わらない『ご縁』を 社長の手紙広告に込めた思い」

<https://marketing.nikkei.com/case/002138.html>

2026年6月10日付プレスリリース「三谷産業、大卒初任給を23万円から28万円にアップ」

<https://www.mitani.co.jp/news/260610>

2021年2月2日付プレスリリース「60歳以上の働き方改革を実現！無期限の継続雇用制度を新構築」

<https://www.mitani.co.jp/application/files/1416/1223/7757/20210202.pdf>

Q4：三谷産業グループの技術を結集して、新たな技術開発に取り組んでほしい

三谷産業グループがもつ6つの事業セグメントには、さまざまな技術をもつ社員がおります。本総会の事業報告では、全社グループを横断した「推し活」（自部門の顧客に対し、他部門の商品やサービスを紹介・提案する活動）を通じて新たなビジネスを模索する取り組みをご紹介しましたが、この取り組みを推進しているなかで、技術面が課題となって部門間での連携が上手くいかないということが時々発生しております。技術者たちは「推し活」をサポートし、活動の方向性を示すことにも注力しております。

当社には技術執行役員という技術面を統括し推進する人材がおりますが、この技術執行役員や6つの事業セグメントの技術者などから構成される「技術委員会」を設けて、社内やお客さま、そして社会にどのような価値提供ができるか、我々の技術が活かせないかを議論しております。

技術という観点では、当社は「三谷プロトタイピングポートフォリオ」というホームページを公開しております。これは、AIを活用したプロトタイプ（試作品）を公開しているもので、「すぐにはビジネスにつながらないかもしれないが、要素技術として面白いね。発展の可能性を感じるよね」といった事例を取りまとめているものです。ホームページに「画像検索ができるAIを作りました。このような機能があります」と掲載していたところ、これまで当社と接点がなかった企業さまより「これができるのであれば、このようなものを作ってほしい」とご依頼を受け、受注に至った例もありました。今後も、ホームページの更新を進めるとともに、多く見られているページの分析、反応や要望度が高そうなプロトタイプをビジネスに発展させられないか、順次検討してまいります。

ご質問では、特殊詐欺の発見や認知症の発見、ぶつからない車の開発などありました。認知症については、エーザイさまのグループ会社であるテオリア・テクノロジーズというベンチャー企業さまと協業し、認知機能の低下リスクを早期発見するためのアプリケーション開発と運用にご協力しております。また、ぶつからない車については、当社グループは自動車そのものは作っておりませんが、自動車に必要な部品の製造や設計には関わっております。

今後も、まだ世の中にないものを新しい技術の組み合わせで生み出していけるよう、また株主さまのご期待にもお応えできるよう努めてまいります。

ご参考：

三谷プロトタイプینگポートフォリオ <https://www.mitani.co.jp/jyosys/ai-portfolio/>

2025 年 3 月 25 日付プレスリリース「三谷産業、エーザイグループ『Theoria technologies』とパートナーシップ契約締結」
<https://www.mitani.co.jp/news/250325>

Q 5：日本は食料自給率が低い。人工的に食料を生育するビジネスに挑戦してはどうか

当社化学品セグメントでは現在、養殖プロジェクトに取り組んでおります。これは、工場の排水処理など環境ビジネスのコーディネートを展開する部署が、ノウハウを活かし、水を完全に循環させる陸上養殖にチャレンジしているというものです。陸上養殖は、小さなスペースかつどの場所でも養殖することが可能という強みがあります。養殖のテーマとしてはオニテナガエビというエビを扱っています。これは東南アジアを中心に捕れるエビで、小さな水槽から生育実験を開始し、現在は子ども向けのプール程の大きさで実験しております。実験を通して、例えばエビ同士で共食いしてしまう課題も見えてきており、課題解決に向けた対応を進めている状況です。

オニテナガエビだけでなく、ご質問にありました植物の生育のことや高付加価値な品種や品目についても検討を深め、発表に至れればと思います。今後とも、ニュースなどに是非着目してください。

ご参考：

2025 年 9 月 29 日付プレスリリース「オニテナガエビの陸上養殖プロジェクト、淡路島にてジオノーツと実証実験を開始」
<https://www.mitani.co.jp/news/20250929>

その他当社では、通年して収穫・出荷される「えのき茸」を使ったエキス・だしを開発し、食品関係のイベント出展や食料品メーカーさまへのサンプル提供などを進めております。<https://www.mitani.co.jp/news/250116>

Q 6：社内取締役 1 名が退任する一方で、社外取締役 1 名を選任した背景について

まず取締役の退任については、当該取締役が日本国内 4 部門・海外 2 部門と広範囲にわたる化学品セグメントを管掌していること、当社グループ会社のうち 150 億円以上の売上をもつ会社の代表を務めているというのが大きな背景でした。同社について日々発生するさまざまな課題の解決ために、セグメント全体を監督する時間を確保するのが困難ということで、苦渋の選択でございましたが、同社の代表に専念させるのが望ましいだろうという判断をいたしました。

一方の社外取締役候補である岩本涼さんですが（本総会にて承認・可決、就任しております）、茶道を極めた方で、我々のような産業・商社に文化的な視点で助言をいただきたいと考え、招聘をお願いしたものです。当社創業者の三谷進三は「ロマンと算盤（そろばん）」という言葉伝えております。これは、「我々は商社なので『ビジネスとしての採算（算盤）を意識して欲しい』」というものと、「一人ひとりが、理想を持ち、ありたい姿に向かってロマンを持って欲しい」という意味です。算盤はイメージが湧きやすいですが、ロマンは「バランスのいい経営をなさい。地元に根付いた社会貢献活動も意識した仕事をなさい」というメッセージであると思っております。

先代が伝えてきた「ロマンと算盤」がきちんと実践できる企業であり続けたいという思いが、今回の人事に表れているとご理解ください。

以上から、取締役の退任と社外取締役の選任は別々の背景であることもご理解ください。

Q 7：福祉事業への参入可能性について

福祉事業への参入は検討しておりません。ただ、福祉事業に携わる企業さまや施設を運営されている会社さまが必要としている製品・ソリューションをご提供する取り組みは加速させております。

例えば、住宅設備機器セグメントでは、車椅子でも使いやすい洗面化粧台といった製品群の開発、また空調設備工事セグメントでは、情報システムセグメントの知見を活かしながら、老健施設内における空気の流れを可視化するようなソリューションを提供しております。私どもが福祉事業に当事者として参入しなくとも、サプライヤーや技術協力者として参画をしていくといったようなことを、引き続き推し進めていきたいと考えております。

Q 8：持株会社制（ホールディングス制）へ移行することは検討しているか

持株会社制に移行する上場会社さまやお取引先さまが増加するたびに、「こうした形も選択肢としてはあるんだな、移行することもありかもしれない」と検討しつつも、「事業会社が親会社として存在する一方、グループ会社も類似の業種や業域でも活動しながらお互いに切磋琢磨をする構図もいいよね」という判断で、現時点においては今の姿を維持している状況です。

このことは、「今後も持株会社制には絶対に移行しません」という意味ではなく、現時点における検討の結果であるとお理解ください。

Q 9：公共向けビジネスを北陸地域だけでなく全国に展開することの戦略について

当社はこれまで、GIGA スクール（文部科学省が推進する、教育現場における ICT 活用のこと）の第 2 フェーズの件では、石川県・富山県の 26 自治体からお仕事をいただいております。また、本件を契機にアプリケーションの開発といったお仕事もいただいております。

当社は、お話しいただいた「neconome」だけでなく、公共向け・文教向けのソリューションを次々と生み出す会社になってまいりました。一つの学校の課題に着目して作ったものが、ひいては全国で販売ができる、お使いいただけるという可能性を感じております。これらソリューションはかならず公立学校に限定するものではなく、私立学校にも展開していきたいと考えております。

ビジネスを全国に展開する際、その体制面やお仕事を獲得していくスキームは当然に意識されなければなりません。もしそのビジネスが入札形式によるもので、しかしその地域に当社の拠点がない場合には、入札条件の情報が得にくいという課題があります。この課題解決の一助として、その地域に強いパートナーさまとの協業というものがあります。当社は本年 4 月から公共向けビジネスに関する「公共・教育ソリューション事業本部」を立ち上げました。当本部は現在、全国のパートナーさまと協業のスキームを作っている最中です。今後、北陸地域で得られた実績や事例を、パートナーさまと分業しながら付加価値をしっかりと伝えし、全国に広げていくということを力強く進めてまいります。

ご参考：

2025 年 4 月 3 日付プレスリリース「金沢大学附属高校と共同で、生徒の出欠管理システム『neconome（ねこのめ）』を開発、本格稼働開始」<https://www.mitani.co.jp/news/250403>

※ほか、株主総会への役員の臨み方についてご意見を頂戴しました。ご意見をありがとうございました。

以上