



2026年5月15日

各位

会社名 日本山村硝子株式会社  
代表者名 代表取締役 社長執行役員 山村 昇  
(コード番号 5210 東証スタンダード市場)  
問合せ先 執行役員 コーポレート本部長 金原 正晃  
(TEL 06-4300-6000)

## 株主提案に関する書面受領及び当社取締役会意見に関するお知らせ

当社は、当社株主である株式会社MI2より、2026年6月開催予定の当社第97期定時株主総会における議題について、株主提案（以下「本株主提案」といいます。）を行う旨の書面を受領していましたが、本日の取締役会において、本株主提案について反対することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 株主提案の内容

##### (1) 議題

定款一部変更の件（価格適正化及び収益安定化に向けた特別委員会の設置）

##### (2) 議案の内容及び提案理由

別紙「本株主提案の内容」に記載のとおりであり、本株主提案に係る書面の該当箇所を、体裁等の形式的な調整を除き、原文のまま掲載しております。

#### 2. 株主提案に対する当社取締役会の意見

当社取締役会としては、本株主提案に反対いたします。

##### (反対の理由)

当社は、中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）において、不採算事業からの撤退等の事業構造改革を強力で推進することで、2024年3月期には黒字に転換いたしましたが、その後も事業収益力の向上に継続的に取り組む中、2024年3月期・2025年3月期の損益の見通しをそれぞれ2度にわたって上方修正してきたことに加え、最終年度である2026年3月期についても、目標を上回る利益を達成しております。

また、業績の改善に加えて、株主還元の強化に努めるとともに、ROEは2025年3月期に目標の5%を達成し、2026年3月期も着実に上昇傾向にあります。

本日公表いたしました新中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）では、持続的な成長に向けた飛躍の期間と位置づけ、事業収益力の向上と株主資本コスト低減に向けた取り組みを継続し、中長期の視点で将来成長ならびにROE8%の実現を目指してまいります。

本株主提案にある事業収益力の向上、経営の安定化を図るためには、販売価格の引き上げを含めた年度計画の策定ならびに、コスト変動を適切に反映させるための価格改定が重要となりますが、当社グループにおいては、各カンパニー及び子会社が、顧客ごとの販売価格の従前の推移、市場の価格動向、需給バランス等を踏まえた販売価格の全体的な引き上げ幅も考慮して年度計画を策定しております。当社の経営会議体においては、各カンパニー及び子会社の策定した当該計画を集約した全社的な利益目標が審議されております。そして、利益目標決定後においては、目標値を前提とした全体的な引き上げ幅を勘案しつつ、各カンパニー及び子会社の主導のもと、変化する事業環境の中で顧客ごとに異なるアプローチで対話を重ね、その理解を得ながら販売価格の改定を実現しております。そもそも販売価格の引き上げにあたっては顧客との対話が重要であり、このような対話に関しては、日常的に顧客と接し、当該顧客の状況を最もよく把握している各カンパニー及び子会社が主導的に対応するのが適切と考えております。

そうした取り組みを継続する中、定期的に経営会議体において価格改定の進捗状況の報告ならびに、モニタリングがなされる仕組みの下で、2026年3月期に関しても年間目標の達成を確認しております。

なお、本株主提案においてはフォーミュラ型契約（原料価格等の変動に連動して、あらかじめ定められた計算式で製品価格が自動的に決定されるタイプの契約）への言及がなされているところ、前述の価格決定プロセスにあるように、販売価格は複合的な要素で決定されるものであり、顧客側の事情を顧みないフォーミュラ型契約の導入は、長期安定的な取引を重要視する日本の商習慣にはそぐわず、顧客からの理解を得づらいのが実態であり、そのような契約の導入を一方向的に推し進めることは、かえって顧客離反、ひいては売上減につながるおそれがあるものと考えております。

したがって、現行の当社の取り組みを今後も継続することこそが事業収益力の向上および経営の安定化という観点からは有益であり、本株主提案に記載されている「価格適正化及び収益安定化に向けた特別委員会」を設置する必要は無いものと判断いたします。また、販売価格の見直し・引き上げ、価格の決定方法は業務執行に関する事項であり、本株主提案にある規定は、会社の根本規範である定款には馴染まないと考えます。よって、当社取締役会としては、本株主提案に反対いたします。

以上

(別紙 「本株主提案の内容」)

[提案の内容]

定款に、「第8章 価格適正化及び収益安定化に向けた特別委員会」を新たに設け、第43条として、下記の条文を追加する。

記

1. 当社は、取締役会の諮問機関として、担当取締役及び当社が東京証券取引所に独立役員として届け出た社外取締役（監査等委員である取締役を含む。）2名以上を含む、3名以上の委員で構成される特別委員会を置くものとする。
2. 取締役会は、前項の特別委員会に対し、その職務遂行に必要かつ相当な範囲で、外部専門家を自ら選任する権限並びに相当な予算を付与する。
3. 特別委員会は、販売価格の継続的な見直し・引き上げの推進に加え、フォーミュラ型契約の導入等による諸元変動に対する収益のボラティリティ抑制策を検討し、事業収益力の向上及び経営の安定化を図るための施策を検討し、その結果を取締役会へ答申するものとする。
4. 取締役会は、前項の答申の内容を、法令及び守秘義務に反しない範囲で公表するものとする。

附則（価格適正化及び収益安定化に向けた特別委員会に関する経過措置）

第1条 第43条3項に定める初回の答申は、同条に係る定款変更の効力発生日から9カ月以内に行うものとする。

第2条 取締役会は、第43条4項に定める公表を、前条の答申を受領した日から起算して7日以内に行うものとする。

第3条 本附則は、前条に定める公表がされた日にこれを削除する。

[提案の理由]

貴社は価格改定により足元利益を改善され、高く評価しております。

一方、ROEは株主資本コストの目安たる8%に未だ距離があり、継続的な利益改善が必要な状況の中、昨今も諸物価高が続き、断続的な取組みだけでは利益確保が困難になりつつあります。一例としてイラン情勢後は主燃源である天然ガスの先物指標は3月平均が2月比で2倍水準に急騰し、このコスト増を自社で背負えば深刻な利益・株主価値毀損となります。

従来通りの価格改定は当然必要ですが、都度の交渉では顧客離反による減収リスクに常に晒されます。フォーミュラ型契約導入を推し進める等で、そもそも諸元変動によるボラティリティを抑制し、諸コスト高から利益を守れる事業形態への移行が不可欠であり、ひいては貴社の経営安定性、及び株主価値の維持・向上に寄与すると考えます。

価格転嫁の継続的推進の他、諸元感応度を抑制する事業形態への転換に向け、特別委員会の設置を改めて提案します。

以上