

2025-2027年度

中期経営計画 進捗状況

証券コード6306

代表取締役社長

中山 知巳

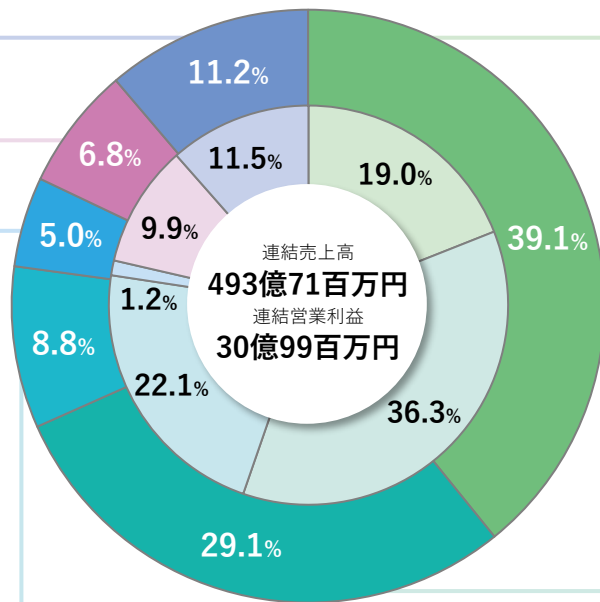
はじめに～社長就任1年目の振り返りと企業価値向上で取り組むこと

FY25は、概ね目標を達成！ 成長の兆しを感じられる中計初年度となった

- 社長就任1年目を振り返ると、様々な取り組みを積極的に行ってきました。具体的に、ビジネスモデルで強みとなるメンテナンスサービス事業の变革、自社製造依存から外部委託製造拡大、プラントの標準化と社員の意識改革、お客様へ納入したプラントを確認する「品質トップパトロール」の実施、製造の匠技を披露する「ものづくりコンテスト（ものコン）」、30歳前後の技術社員リーダー層を中心とする「座談会」などです。
- 2年目以降も1年目の取り組みを進化・深化させる方針です。更に、資本配分ポリシーとバランスシート最適化方針に沿って、グループ会社のパフォーマンスを最大化させる為の施策、日工のビジネスモデルに適したROICの方向性に基づくポートフォリオ整理を行うとともに、ステークホルダーに向けた発信や機関投資家へのIR強化を考えています。
- これらは中期経営計画（2025－2027）で基本方針である、①品質の向上、②技術の向上、③サービスの向上、④人財パフォーマンスの最大化となり、メインテーマである「収益力の向上」に結実すると見えています。ここで、私が目指すのは社員自らが考えて、行動する「自走型組織」の確立です。株価と資本コストを意識した経営、改定CGCへ対応を含めて、引き続き企業価値向上をはかるべくリーダーシップを発揮してまいります。

日エグループの事業（2025年度）

事業セグメント別売上高及び営業利益構成比
(2025年度)



その他事業：

パイプ枠組足場やアルミ製仮設昇降階段、水門や防水板などの製造・販売を中心に、不動産賃貸なども手掛ける。

営業利益率 **11.5%**

製造請負関連事業：

グループ化した宇部興機と松田機工を中核に、各種プラントや産業機械などの設計から製造、製缶加工や組立、据付工事などを手掛ける。

営業利益率 **16.3%**

破碎機関連事業：

移動式モバイルプラントなどの輸入販売を手掛け、自社開発の土質改良機を製品化。自走式破碎機&スクリーンの国内市場シェアは15.5%。

営業利益率 **2.8%**

環境及び搬送関連事業：

各種リサイクルプラントやベルトコンベヤなどの製造・販売を手掛ける。

営業利益率 **27.8%**

AP（アスファルトプラント）関連事業：

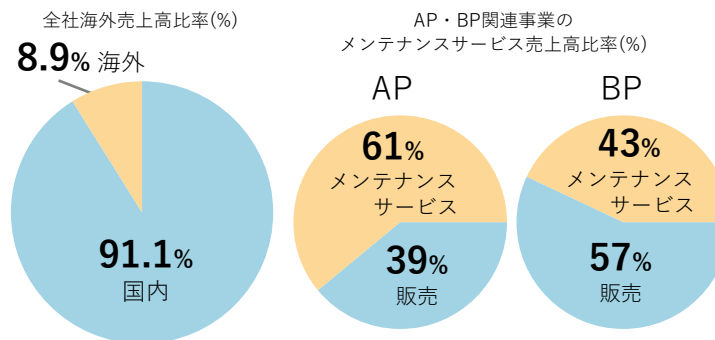
アスファルトプラントを中心とした製造・販売を行い、国内静態シェアは77.3%。アジア市場を中心に海外展開を強化。

営業利益率 **5.4%**

BP（コンクリートプラント）関連事業：

国内市場向けにコンクリートプラントを中心とした製造・販売を行い、国内静態シェアは33.9%。

営業利益率 **13.9%**



中期経営計画（2025-2027）の位置付けと進捗（2025年度）

2030年ビジョンの達成に向けて、グループ一体となり、
新たな価値創出と事業拡大を目指す

2021年度
連結388億円
営業利益率5.3%
時価総額243億円
(株価607円)

内部投資フェーズ
2025.04.01-2028.03.31

2024年度
連結売上高492億円
営業利益率5.6%
時価総額274億円
(株価686円)

力強いビジネス拡大フェーズ
2025.04.01-2028.03.31

- 国内では新サービス、システムをリリースし、海外市場での新たな収益基盤を確立
- テクノロジー導入、生産体制再構築
- グループ企業の成長
- 次期中計を見据えた、M&A 提携

中期経営計画（2025-2027）

2027年度
連結売上高600億円
営業利益率8.0%
時価総額400億円
(株価1,000円)

2030年度
連結売上高700億円
営業利益率10.0%
時価総額500億円
(株価1,250円)

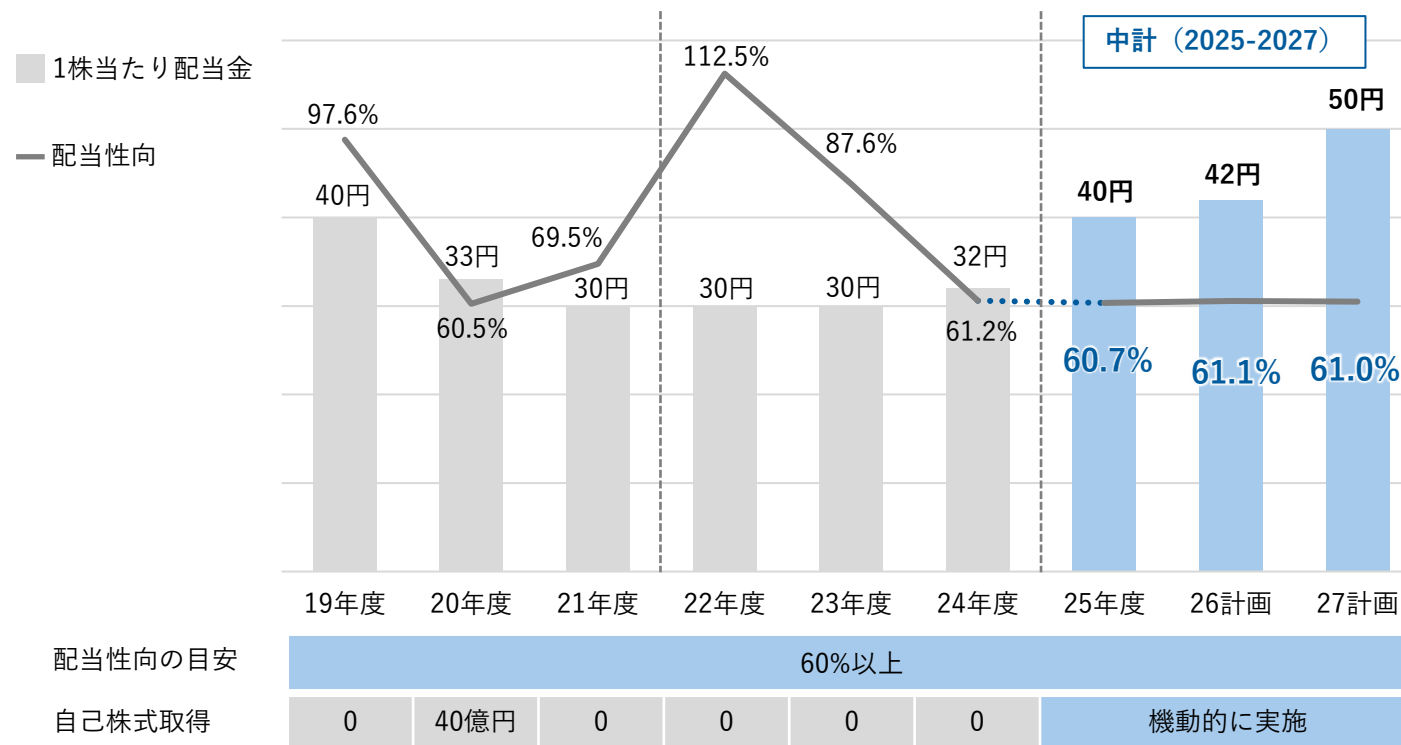
- 国内事業での高い収益力
- ASEAN市場での基盤構築
- グローバル生産体制
- 次世代技術の取得・育成

定性面では、2025年度は途上であり、
2026年度以降で実施を目指す

2026年度は売上高550億円、営業利益率6.9%、
時価総額340億円（5/28現在）であり、
定量面では計画線と判断

株主還元方針：2027年度の1株当たり配当金50円を計画

- ・ 配当性向60%以上を継続
- ・ 資本効率の改善を見据えた自社株買いも視野に株主還元を努める
- ・ 中計3ヵ年累計配当総額を49億円（前中計3ヵ年累計35億円）
- ・ 中計策定時の1株当たり配当金計画は、2025年度34円、2026年度40円、2027年度50円。これに対し、2025年度は40円へ増配、2026年度は42円へ引き上げ、2027年度は50円を計画。



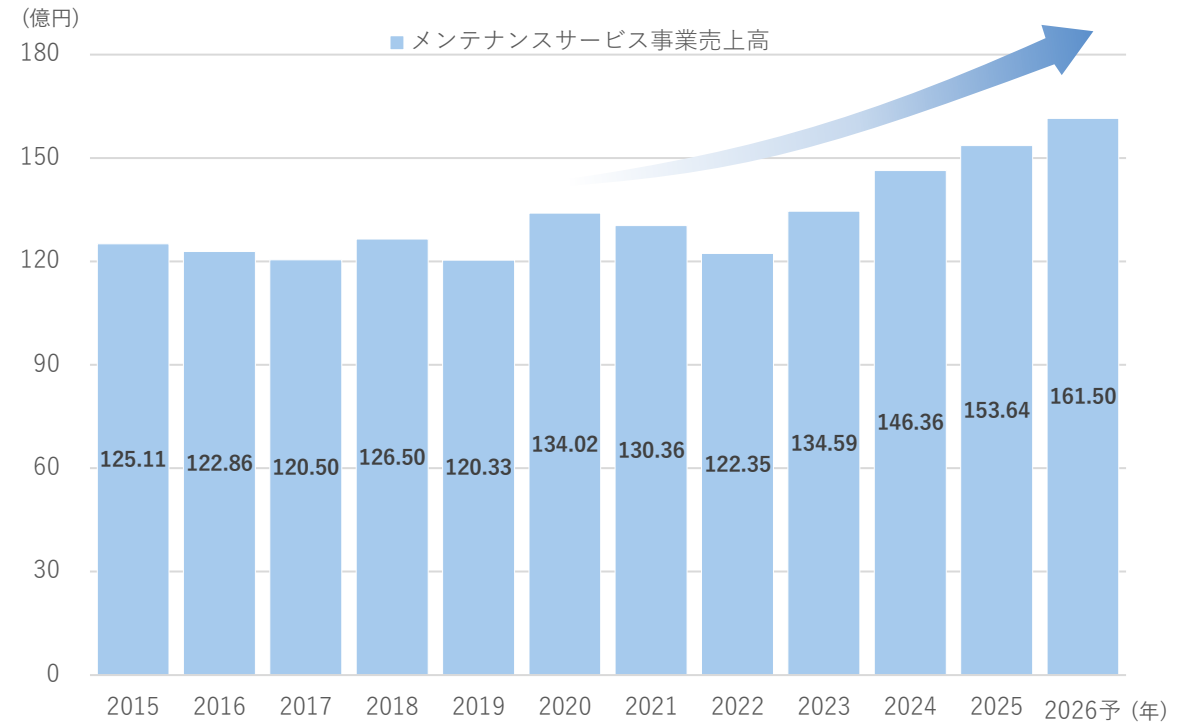
中計1年目の進捗と今後に向けた手応え

- ・ 中計（2025-2027）1年目は売上高が未達も、営業利益以下は超過達成
- ・ 2025年度末の受注残高334億円（前年同期比46%増）、中計2年目に向けて確かな手応え
- ・ 当社の強みでもあるメンテナンスサービス事業は、売上増だけではなく利益貢献も大きい

■ 受注残高の推移













■ メンテナンスサービス事業の売上高



※「旧その他」の区分は破砕機関連事業、製造請負関連事業及びその他事業を含んでおります。

中期経営計画で掲げる6つの骨子と進捗（2025年度）

6つの骨子を掲げ、各セグメントにおける事業戦略と財務・非財務インパクトと結びついた戦略を実行へ。

6つの骨子	実行に向けた戦略	関連セグメント	期待される財務・非財務インパクト	進捗マーク
1. 持続的な収益体質の確立	<ul style="list-style-type: none"> ・価格政策と高付加価値提案の強化による利益率向上 ・サブスクリプション型サービスの拡大による予防保全の推進と安定収益の確保 ・製造・販売の効率化を通じた全社的な原価改善 	AP関連、BP関連	売上高の拡大、収益性の向上	AP  進行中 BP  順調
2. 環境・リサイクル社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・AI選別機やリチウム電池除去装置など革新的環境製品の開発 ・廃棄物の再資源化に向けた搬送・破砕・分別システムの高度化 ・自治体・民間企業と連携した環境事業の社会実装 	環境及び搬送関連、製造請負関連	売上高の拡大	 順調
3. ASEANを中心としたグローバル展開の加速	<ul style="list-style-type: none"> ・ASEAN・中国・台湾を中心としたグローバル拠点の充実 ・各国市場ニーズに応じた製品供給・技術サポート・サービス体制の構築 ・グローバル企業としての責任ある調達・品質基準の確立 	AP関連	売上高の拡大	進行中  要加速
4. 製品の進化と品質向上	<ul style="list-style-type: none"> ・自動化・省人化・遠隔対応を軸にした製品開発 ・品質マニュアルやトラブルデータベースの活用による品質改善 ・お客様の安全・安心・満足を支える製品・サービスの提供 	全社	収益性の向上	 順調  進行中
5. 人材育成・パートナーとの共創によるサービス品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・若手人材の採用・育成と技能伝承プログラムの強化 ・協力会社との共育・安全支援を通じたサプライチェーンの安定化 ・多様な働き方を支援する職場環境の整備 	全社	働きやすさ、働きがいの向上	 順調  進行中
6. 経営の透明性とガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ERP等の活用による情報の可視化と迅速な経営判断 ・グループ会社との連携による全体最適の追求 ・サステナビリティを重視した経営基盤の構築 	全社	サステナビリティの向上	 順調  進行中

AP関連事業・BP関連事業・環境及び搬送関連事業

各事業の強みを活かし、持続的な成長と企業価値の向上を実現

AP関連事業

業績評価 ☁️

- 26/3期は中計営業利益計画をクリアしたものの、**27/3期は若干下回る見通し**。
- 国内受注高は26/3期中計目標対比で約50億の上振れ。今中計期間中は、省エネ補助金関連などをけん引役に好調な事業環境が見込まれる。また、メンテナンス事業は底堅く推移し、26/3期売上高は中計目標対比で12億円上振れ。
- 海外事業は苦戦が継続した。

戦略評価 ☁️

- 国内：混焼バーナ技術、VP製品を生かしながら省エネ補助金の波に乗り、好調を維持。
- 海外：タイは、ライフサイクルコスト提案で中国メーカーの価格攻勢に対抗し、引合件数が増加中。上海は、台湾市場への導入計画もあり、収益基盤を堅持。ベトナムは積極的な営業活動を通じて、引合件数が増加傾向。

課題と追加施策

- 国内：省エネ補助金終息後の次世代製品の確立が課題。遠隔化・省人化製品も開発途上。
- 海外：メンテナンス需要が発生しにくく、収益性向上が課題。長期的目線も付加した戦略の再構築を検討中。

	26/3期実績	26/3期予想	27/3期予想	中計計画(28/3期)
売上高	19,327	19,500	21,600	23,000
営業利益	1,045	1,000	1,530	2,350
営業利益率	5.4%	5.1%	7.1%	10.2%

BP関連事業

業績評価 ☀️

- 26/3期は受注および売上高、営業利益ともに中計数値目標をクリア。設備・メンテナンスともに旺盛な需要環境が継続し、期末受注残高は計画比約30億増額。
- 27/3期の予想売上高は、26/3期からの期ズレ分7億円を上積み、**営業利益は中計最終年度目標を前倒しで達成する見通し**。

戦略評価 ☀️

- プラントの標準化を進め、生産能力増強と納期対応も可能な施策を策定。
- 省人/無人化に向けたDX戦略と社会実装を加速（設備管理・運転支援など）。
- CN取組み、CCU材料製造装置の事業化促進、CO2削減量の見える化と社会実装を実現。

課題と追加施策

- シェア奪取とMS人員増によるメンテ機会拡大と顧客満足度向上に取り組む。
- 基礎工事遅れによる工期遅延（期ズレ）に対する社内情報共有、適切な製作順序の徹底（製作したものを適切な時期に納入）を図る。

	26/3期実績	26/3期予想	27/3期予想	中計計画(28/3期)
売上高	14,361	14,800	16,000	15,300
営業利益	2,003	1,900	2,300	2,000
営業利益率	13.9%	12.8%	14.4%	13.1%

環境及び搬送関連事業

業績評価 ☀️

- 26/3期は売上高、営業利益ともに中計数値目標をクリアして着地。
- 環境・リサイクル需要の高まりを背景に、搬送単体から破碎・選別を含むシステム提案へ展開することで、売上高および営業利益ともに堅調を維持。
- 27/3期は、好調な事業環境を反映し、売上高・営業利益ともに**中計数値目標を増額修正**。ただし、予想営業利益は保守的に想定。
- 環境事業の引合状況は活発であり、的確な技術提案で中計数値目標の上積みを目指す。

戦略評価 ☀️

- AI選別、リチウム電池除去、破碎・分別・搬送の一括提案できないか検討中。
- 環境展などのイベントを通じた、製品認知と案件創出の強化を続ける方針。
- 再資源化事業高度化法施行により、選別機の需要は高まると予想される。選別シーンにマッチした装置システムの提案に向けて、各種リソースの整備を進める。

課題と追加施策

- 案件大型化に伴い、生産拠点、完成品置き場の確保が課題。人材育成と協力会社の確保、活用により収益基盤を固める方針。
- 日工の有する技術だけでは対応できず、協力会社との協業も視野に入れた施策を展開。
- 今後の事業拡大に向けて人的リソースの獲得は大きな課題。キャリア採用なども積極的に取り組む。

	26/3期実績	26/3期予想	27/3期予想	中計計画(28/3期)
売上高	4,371	4,100	4,600	3,500
営業利益	1,216	850	1,040	800
営業利益率	27.8%	20.7%	22.6%	22.9%

破碎機関連事業・製造請負関連事業・その他事業

各事業の強みを活かし、持続的な成長と企業価値の向上を実現

破碎機関連事業

業績評価

- 26/3期は定置式破碎機を手掛ける前川工業所は順調に業績を伸ばしたが、競争環境が厳しく、中計数値目標は未達成。
- 各事業との販売連携営業効果、新規領域（産廃リサイクル関連）において引合件数が増加傾向。
- 定置式破碎機を手掛ける前川工業所は、設備一式案件による製品出荷台数増、および部品売上も好調に推移。
- 27/3期は中計で掲げた営業利益計画を確保する見通し。

戦略評価

- 環境配慮型モデル（新型MR100）の提案強化に加え、需要が旺盛な改良リサイクル（Mobix Eco）は引合件数が増加傾向。
- メンテ支援ツール（NM-Link）をアップデートし、能動的な保守管理へと事業発展を図る。
- 国内メンテナンス収益は、納入台数の拡大とともに、着実に増加傾向にある。

課題と追加施策

- 価格競争になりにくい新規領域顧客（製鉄会社関連など）へPRを強化し、収益の向上を目指す。

	26/3期実績	26/3期予想	27/3期予想	中計計画(28/3期)
売上高	2,448	3,000	2,700	4,300
営業利益	69	150	220	300
営業利益率	2.8%	5.0%	8.1%	7.0%

製造請負関連事業

業績評価

- 受注環境は引き続き厳しいが、第二工場建設などの積極的な設備投資を通じた効率性改善を進めるとともに、材料価格などを受注価格に反映させることで採算が改善、中計数値目標をクリア。**27/3期は中計数値目標を増額修正。**

戦略評価

宇部興機

- 化学工業、半導体、水処理、製鉄、環境リサイクルなど幅広い業界向けに請負事業の拡大余地は大きい。3社の製造連携を通じた生産の平準化を推進し、生産性向上と利益率の改善を実現。

松田機工

- 新たな設備投資とシステムDX化の推進による生産性向上を図るとともに、設備投資効果と新規顧客開拓によって事業の拡大を実現。

課題と追加施策

- 新規顧客の掘り起こしによる顧客数の増加と幅広い業界から受注することで、安定的な業容拡大を目指す。
- 営業力強化、技能伝承や事業拡大に向けた人材確保と育成を強化。

	26/3期実績	26/3期予想	27/3期予想	中計計画(28/3期)
売上高	3,339	3,600	3,450	4,200
営業利益	543	400	490	500
営業利益率	16.3%	11.1%	14.2%	11.9%

その他事業

業績評価

- 26/3期は中計数値目標に対して未達、**27/3期は中計目標数値を下回る見通し。**
- **日エマシナリー**
- 豪雨災害の減少に伴う防水板販売の減少、水門関係の大型案件の失注、中東情勢の悪化に伴う資材価格の高騰などから数値目標未達成。TP関連は増収傾向、建機関連は利益率が改善。
- **日エセック**
- 26/3期は建設工事の遅れや延期を背景に、仮設レンタル業者の稼働率低迷による買い控えが発生、プラント定修工事向けにMS受注が拡大したものの、中期数値目標を下回った。

戦略評価

日エマシナリー

- 防水板 新規販売チャンネル開拓に向けて27年度よりコンサル導入し活動中。
- 今期中にアクションプラン策定～実行に向けて推進
- TP関連の拡販（ニーダ車、メルター、プラント関連）は概ね順調に推移

日エセック

- レンタル部門と連携し、現場ニーズを把握した新製品を開発。
- 機材センター向け整備・検収合理化機械の拡販、開発を強化。

課題と追加施策

日エマシナリー

- 水門関係：経験者の採用、若手教育が課題。防水板：設計部門のチームを再編。
- 中東情勢を見極めながら各製品の販売価格への転嫁を検討。

日エセック

- 安全機材開発のスピードアップを図るとともに、ECサイトでの販売をスタート。

	26/3期実績	26/3期予想	27/3期予想	中計計画(28/3期)
売上高	5,522	6,000	6,650	9,700
営業利益	637	900	870	1,650
営業利益率	11.5%	15.0%	13.1%	17.0%

環境・リサイクル社会への挑戦

業績評価

AP事業

- 液体バイオマスパーナ、フォームド装置関連の売上高は、引き続き好調を維持。
- その他中温化関連装置、予備乾燥装置の売上高も増加傾向。
- 26/3期売上高は、中計目標対比159%で進捗。

環境及び搬送関連事業

- プラスチック再資源化、空缶選別圧縮、省人化設備の需要が拡大。単体販売もシステム提案も案件数増。システム案件増に繋げるべく対応できる人材を強化中

戦略評価

AP事業

- 次世代燃料を活用した燃焼テスト及び燃焼技術開発に加え、中温化・低温化に向けた更なる開発及び共同テスト等も継続的に実施。
- 2030年に向けて、次期中計では関連売上高の増加が見込まれる。

環境及び搬送関連事業

- AI選別機については、画像解析技術を活用した高度選別への取り組みを継続しており、リチウムイオン電池混入対策や再資源化精度向上ニーズへの対応を推進中。
- 破碎・搬送・分別設備を組み合わせた再資源化プラント提案や、省スペース型水平傾斜コンベヤなど、現場課題解決型新製品の展開中。

課題と追加施策

AP事業

- 脱炭素関連製品の売上は好調に推移しているが、固体バイオマスパーナに関しては製品化は完了しているものの、商談数も少なく、売上実績も無し。
- 個体燃料供給スキームの確立や、個体燃料を使用した合材製品品質が課題として挙げられるが、スキームも含めた納入後の成功実績が必要。
- 脱炭素関連の開発を行う上での研究施設の充実が課題として挙げられる。

環境及び搬送関連事業

- 技術開発スピードと競争激化への対応が必要。AI・DX活用、保守サービス、グループ連携を強化する方針。



環境貢献製品の売上高推移

25年度実績	4.4億円
26年度予想	5.5億円
30年度目標	27億円

ASEANを中心としたグローバル展開の加速

業績評価

- 海外事業全般としては苦戦が継続した。
- 台湾では、大型案件が一服し、戦略の見直しを検討中
- 上海では、楽観視できないが収益基盤を堅持。
- ベトナムでは、積極営業活動による種まき中

戦略評価

- タイは、ライフサイクルコスト提案で中国メーカーの価格攻勢に対抗し、引合件数が増加中。
- 上海製を台湾市場への導入計画推進中
- ベトナムは積極的な営業活動を通じて、引合件数が増加傾向。

課題と追加施策

- メンテナンス需要が発生しにくく、収益性向上が課題であり、長期的目線も付加した戦略の再構築を検討中。

追補：APの補助金活用の現状と今後の売上高見通し

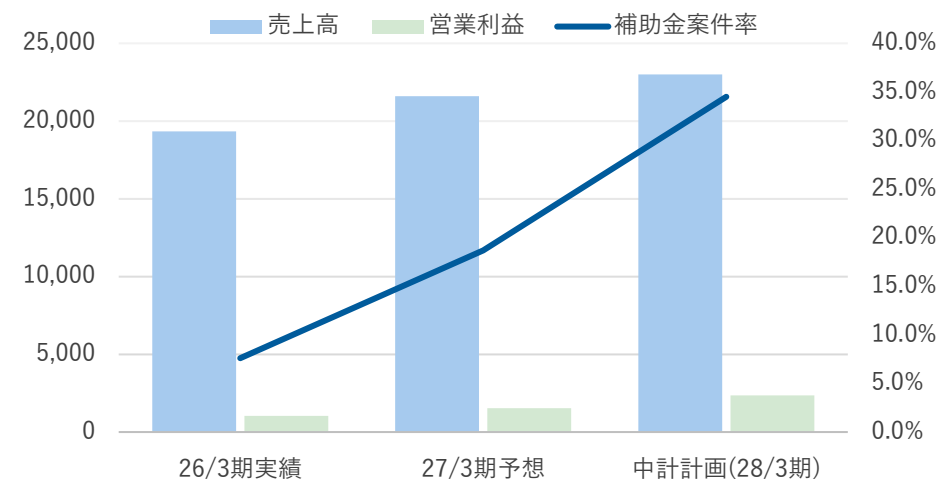
アスファルトプラント更新時 補助金活用 — 省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業補助金 —

(I) 工場・事業場型

	①先進枠	②一般枠	③中小企業投資促進枠	
要件	事前に「先進設備・システム」への審査・採択された事業 ・新型アスファルトプラント「Value・Pack」 ・アスファルトプラントにおけるヒーテックシステム		オーダーメイド型設備または省エネ効果が高い電効率な設備 ・事業者の使用目的や用途に合わせて設計製造する設備 ※規定設備と組み合わせることも可能	
省エネルギー 効果要件	○ 省エネ率 +非化石割合増加率	30%以上	10%以上	7%以上
	○ 省エネ量 +非化石量	1,000kl以上	700kl以上	500kl以上
	○ エネルギー消費原単価 改善率	15%以上	7%以上	5%以上
補助対象 経費	設計費・設備費・工事費			
補助率	中小企業：2/3 以内	1/2 以内	1/2 以内	
	大企業：1/2 以内	1/3 以内	対象外	
補助金限 度額 ※0内は非 化石申請時	【上限額】15億円/年度（20億円/年度） 【下限額】100万円/年度（初年度を除く）	【上限額】15億円/年度 （20億円/年度） 【下限額】100万円/年度 （初年度を除く）	【上限額】15億円/年度 （20億円/年度） 【下限額】100万円/年度 （初年度を除く）	

- ・補助金対象売上高比率は地場舗装会社中心に
2025年度：7.6%から、2027年度に34.5%へ大
きく伸びる見込み
- ・カーボンニュートラル、省エネ率など技術優位
性から日工の業界シェアは今後7～8割へ

AP関連事業の業績と補助金案件率



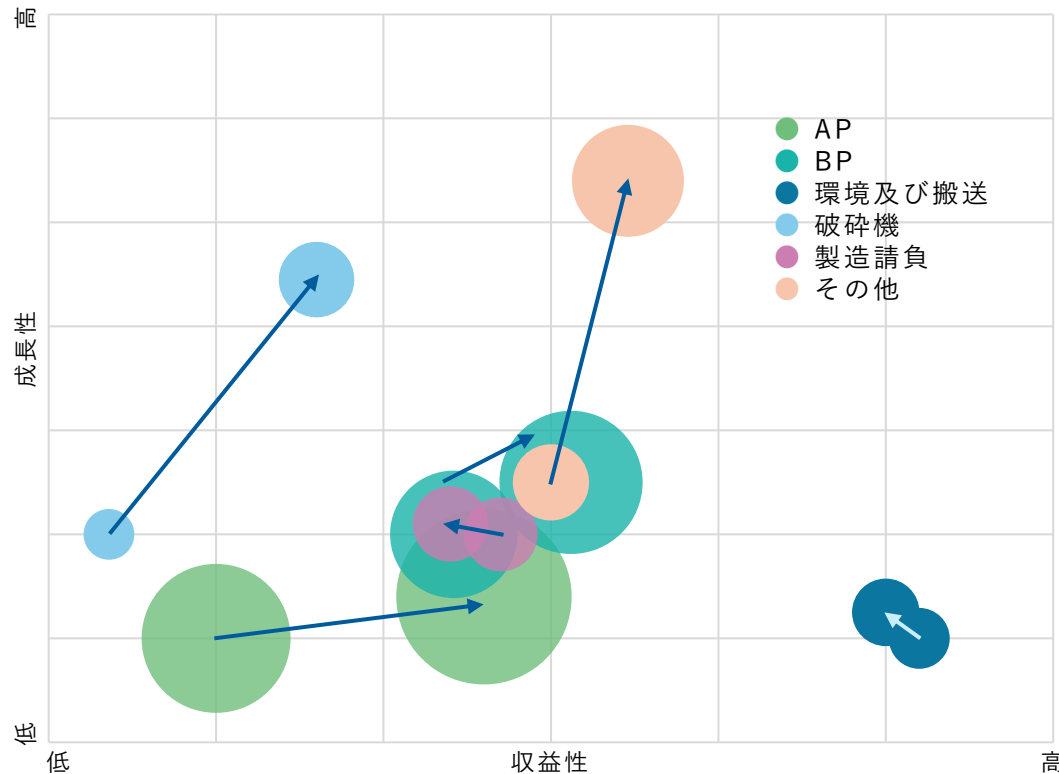
資料出所：一般社団法人環境共創イニシアチブ 「令和6年度補正予算 省エネ・非化石転換補助金」

※プラント本体のほか、補助金採択による改造案件等を含む。

2030年に目指す事業ポートフォリオと進捗（2025年度）

- ・ AP関連の収益性改善はタイ事業の赤字が継続も製品粗利率やメンテナンスサービス事業は着実に改善
- ・ BP関連も動態シェア拡大継続、現在約2割の製品「標準化」率が上昇することで超過達成の公算
- ・ 全体として、2030年に目指す事業ポートフォリオ改革は現時点で順調な推移

■ 2030年における目指す事業ポートフォリオ



■ セグメント別の課題/目標と方向性

セグメント	課題/目標	目指す方向性
AP関連事業	収益性	国内需要の回復が見込まれる中、営業利益率2024年度比2倍を目指す
	事業の変容	
BP関連事業	売上成長	好調な事業環境が続く中、差別化を進めシェア拡大と収益性の向上を図る
	事業の変容	
環境及び搬送関連事業	売上成長・収益性	業務効率の改善を通じた高収益体制の維持を目指す
	事業の変容	
破碎機関連事業	売上成長	収益性の向上を伴うトップラインの成長戦略を強化
	製品市場の横展開	
製造請負関連事業	売上成長	安定成長と2桁営業利益率の確保を目指す
	製品市場の横展開	
その他事業	売上成長	高い収益性の維持を伴う売上成長を図る
	製品市場の横展開	
メンテナンスサービス	運用保全サービス	遠隔管理・省人化サービスの提供による顧客満足度の更なる向上を図る
	事業の変容	
新たな成長領域	M&A	新たな成長領域の模索
	提携	

事業ステージとROICに基づくポートフォリオ管理

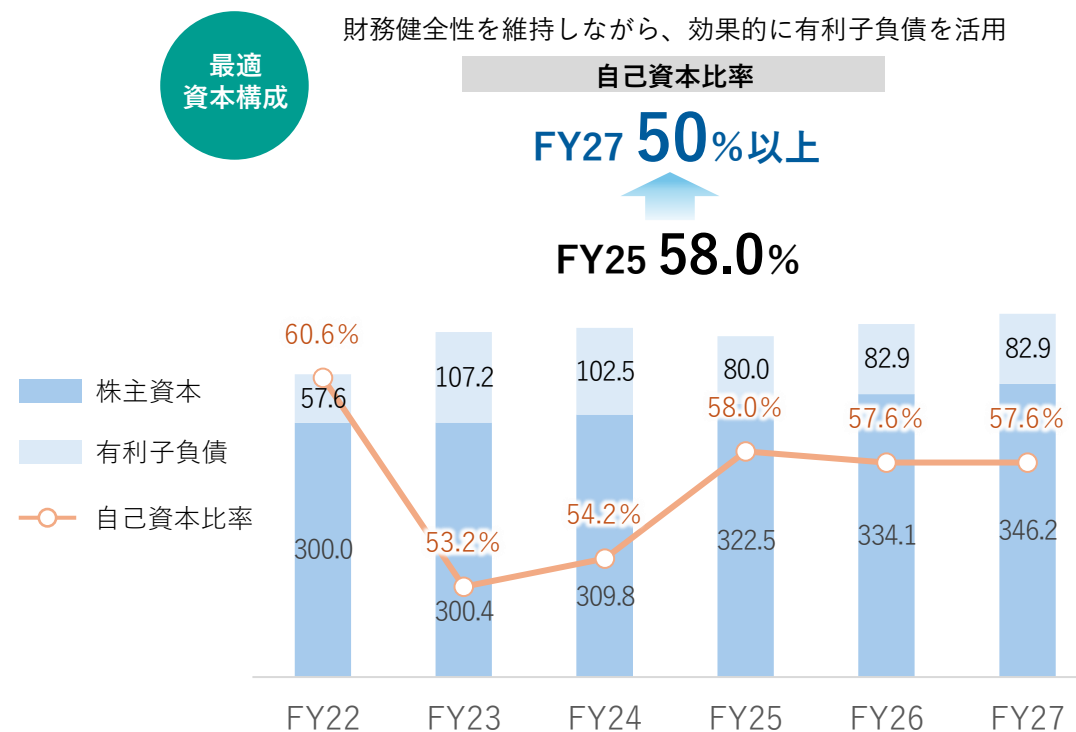
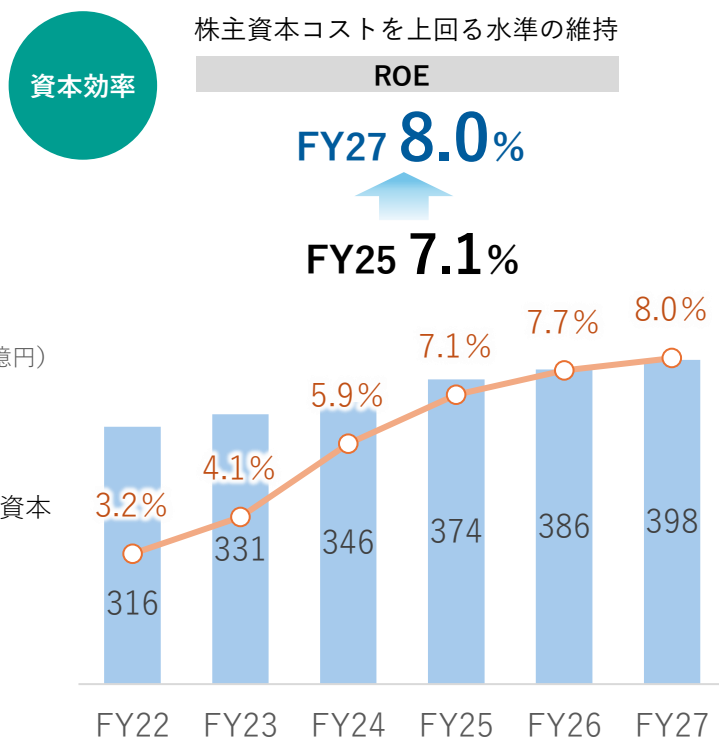
- ・当社は、事業特性や事業ステージが大きく異なる複数の事業を保有しており、ROICの絶対値のみで事業の方向性を判断することは適切ではありません
- ・そのため「事業ステージ」と「ROICの改善方向性」を軸に事業ポートフォリオを再整理しました
- ・ROICは経営管理の実態に合わせて、中核事業であるAP関連とBP関連事業を一つの単位として扱い、全体を5つの事業セグメントに区分し、管理を行います

セグメント	ROIC	事業ステージ	評価コメント
AP + BP 関連 (統合中核事業)	11.2%	中核領域	事業の根幹 資本投入が大きく、利益率改善によりROIC向上余地が大きい
環境・搬送関連	65.5%	高効率領域	高ROICを維持する成熟領域 全社の資本効率を牽引
破砕関連	2.09%	成長領域 (立ち上げ期)	立ち上げ期で売上拡大余地が大きい ROIC改善余地が最も大きい
製造請負関連	11.8%	安定領域	安定収益を確保 利益率改善・資産効率向上でROIC底上げ可能
その他	5.39%	改善余地領域	ROIC中位以下 収益性・資産効率の改善がテーマ

※分母は、2026.3月期決算短信の報告セグメント情報における事業資産（セグメント資産）を使用しています。

B/S戦略と進捗（2025年度）

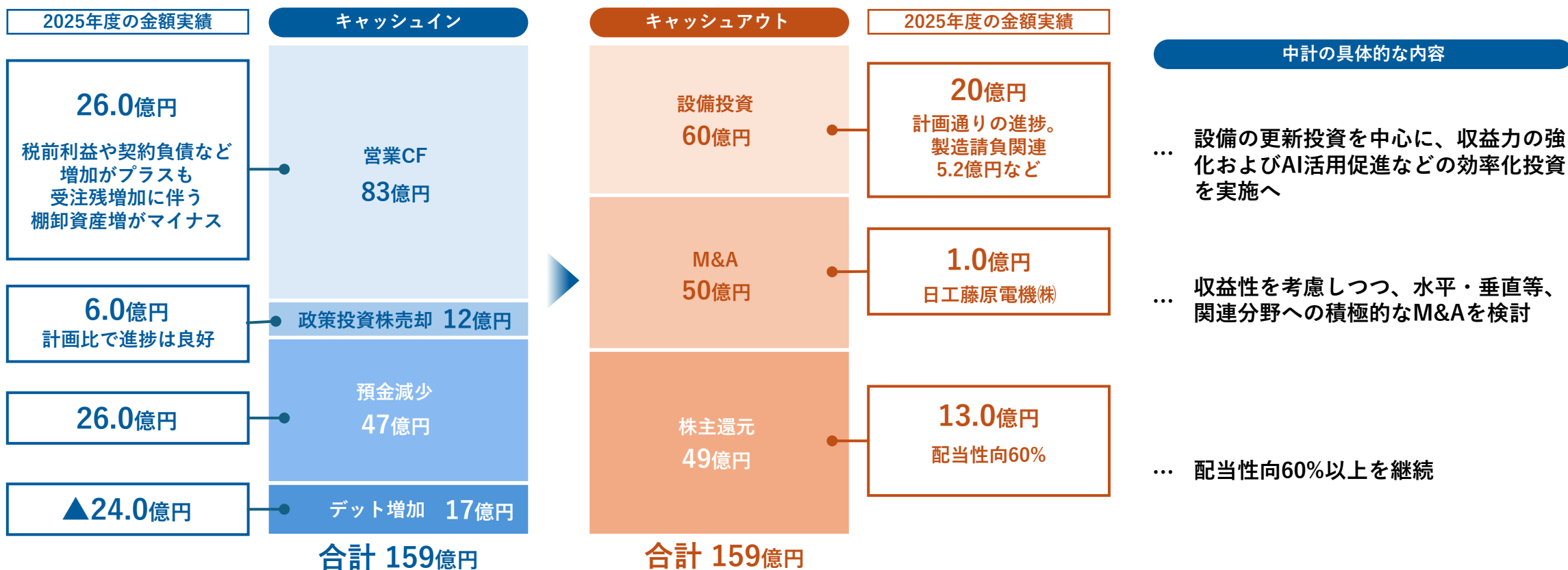
- ・ 資本配分ポリシーを明確化し、中計の最終年度（FY2027）に資本コストを上回る目標ROEを8%に設定
- ・ 政策保有株式は中期的に純資産比率10%以下へ圧縮を予定、現預金は2027年度末に月商2.5ヵ月の125億円程度を想定
- ・ 2025年度はその他有価証券差額金9.95億円や為替換等調整勘定などもあり、自己資本は計画よりも増えたが、ROEは7.1%（株式資本コスト5.89%）と1年目計画の6%を上回った



キャッシュアロケーションの進捗（2025年度）

・中計3カ年累計のキャッシュインを約160億円と想定、2025年度の営業CF、設備投資、株主還元は想定線

■中計3カ年累計キャッシュアロケーション



おわりに～企業価値向上に向けた取締役会による監督体制の強化

- ・ 資本配分ポリシーを重要方針として位置づけ、投資・還元・財務健全性のバランスを監督する役割を担います
- ・ これらの監督領域を通じて、資本効率の向上と企業価値の最大化に向けたガバナンスを強化します

取締役会の監督領域

監督領域	取締役会の役割	主な確認ポイント
資本配分ポリシーのレビュー	中計との整合性を每期確認	<ul style="list-style-type: none"> ・ 資本コストを上回るリターンの確保 ・ 投資・還元・財務健全性のバランス
投資案件の審議	大型投資の妥当性を審議	<ul style="list-style-type: none"> ・ ROIC基準の適合性 ・ 戦略整合性 ・ リスク評価
現預金・レバレッジのモニタリング	財務健全性の維持を監督	<ul style="list-style-type: none"> ・ 手元流動性の適正水準
事業ポートフォリオの定期レビュー	事業ステージに応じた方向性を監督	<ul style="list-style-type: none"> ・ 成長領域・中核領域・高効率領域の進捗 ・ 資本効率の改善状況
撤退・縮小の判断プロセス	非中核事業の最適化を監督	<ul style="list-style-type: none"> ・ 資本効率の観点からの見直し ・ 売却含む選択肢の妥当性
資本政策のモニタリング	株主還元方針の妥当性を監督	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安定配当方針、他