

2026年4月6日

株主各位

大阪市中央区城見一丁目3番7号
松下IMPビル25階
クリヤマホールディングス株式会社
代表取締役CEO 小貫 成彦

第86回定時株主総会における質疑応答の概要

3月25日開催の当社第86回定時株主総会における質疑応答につきまして、その概要をご報告いたします。

Q1 企業のグローバル化について、特に言語の観点でどのように推進されているのか。

A1 我々は日系企業になります。海外グループのガバナンスも含めまして、毎月のように、日本と海外とのTV会議、対面での会議を四半期に1回は必ず行っています。年間にかなりの日数をかけてコミュニケーションを図っていますが、その際の言語は英語です。スピーディな翻訳機等を併用しながら、会話しております。

また、日本から海外各拠点への出向という形で社員を派遣しており、特に中核事業会社においては日本人の副社長がおります。

さらに、若い世代の社員には、英語が話せる、話せないに関わらず海外で働きたいという人財も多く、当社ではクリヤマグローバルチャレンジという名のもと、2～3年の期間の海外研修を行い、英語力、コミュニケーション能力を高めております。

Q2 新卒採用、キャリア採用等の採用状況について、満足な状況であるのか。

A2 100周年を目指す、また、100周年を超えて200周年を目指してゆくという企業理念を我々は持っており、将来につなぐ人財を、毎年、目標人数を立てて、採用活動を行っております。新卒採用については、概ね、我々が満足できる形の採用ができております。キャリア採用については、株式会社ミトヨのグループ化に伴い、製造部門における技術者系の人財が主な対象ですが、他社同様に色々なネットワークを駆使して、採用活動を行っております。まだ満足できるものではありませんが、現在、活動の強化を行っており、満足ゆく形の人財採用につなげたいと考えます。

Q3 2025年に買収した株式会社ミトヨとのシナジーの状況はどうか。

A3 2025年に買収した株式会社ミトヨの収益力は十分に高くはない状態でしたが、当社は特に日本、アジアの製造部門の必要性を感じていたため、そういったシナジーを期待しておりました。また、人財のシナジーとして技術者の人財は、海外のホース事業においても不可欠です。

さらに顧客シナジーについても期待しております。子会社のクリヤマジャパンは、建機・農機・商用車に販売ネットワークを持っており、株式会社ミトヨは商用車と自動車に同様のネットワークを持っております。お互いのネットワークを使いながら、一気通貫で製造、販売できるという

シナジーが目標であります。

グループ化から約1年が経とうとしていますが、様々な精査をした上で、最も発揮できるシナジーについての優先順位を整理しております。2027年までが中期経営計画「KMP Action1」の基盤強化フェーズとなります。既に一部のシナジーは出ておりますが、おそらくAction2のフェーズでシナジーが発揮され、目に見えて成果が出てくるものと考えております。

以 上