



2025年5月21日

各 位

会 社 名 東京コスモス電機株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 岩崎 美樹
(コード番号：6772 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役管理本部長 久保田 純
(TEL 046-253-2111)

Global ESG Strategyからの株主提案に対する当社取締役会の意見に関するお知らせ

当社は、当社株主であるGlobal ESG Strategy（以下「GES」又は「提案者」といいます。）より、2025年6月24日開催予定の当社第68回 定時株主総会につき、2つの議題に関する株主提案（以下「本株主提案」といいます。）を受領しておりましたが、本日開催の当社取締役会において、本株主提案について反対することを決議しましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

株主提案 議題 1 取締役（監査等委員である取締役を除く）5名の選任の件

議案 1 ないし議案 5 に共通する提案の理由

当社は、取締役（監査等委員である取締役を除く）を刷新し、当社の成長戦略を確実に策定・実施することのできる新たな取締役の下、企業価値・株主価値の向上を目指すべきである

我々は、当社の企業価値を高め、長期的な成長を促進するため、当社取締役（監査等委員である取締役を除く）として、若林勇人氏、西立野竜史氏、門田泰人氏、伊勢谷直樹氏及び大木真氏を提案します。

我々は、当社の課題として、成長性・収益性の悪化、余剰資金の未活用、後継者の不在があると考えています。この点、今回我々が提案する取締役（監査等委員である取締役を除く）候補者は、製造業を含む国内外の企業経営、投資戦略、財務会計等の専門家であり、上記の課題に関して、当社のあらゆるステークホルダーのために、当社の成長戦略を改めて策定し、確実に実行することができる候補者です。特に、若林氏、西立野氏及び門田氏は当社の常勤取締役として他の社外取締役、当社の役職員と共に当社の課題解決に取り組む予定です。当社を成長に導くためには、我々の提案する5名の取締役（監査等委員である取締役を除く）を新たに選任し取締役会を再編することが不可欠です。各候補者が当社の成長にどのように貢献するかについては、各候補者の略歴に記載の「取締役候補者とした理由及び期待される役割の概要等」をご参照ください。

なお、門田氏は提案株主の運用者であるSwiss-Asia Financial Services Pte. Ltd. の最高投資責任者であることから、株主と取締役間の実質的な利益相反を避けるため、当社取締役（監査等委員である取締役を除く）に選任された場合であっても、当社からの役員報酬は一切辞退致します。

現在の当社取締役（監査等委員である取締役を除く）である岩崎美樹氏、中島秀雄氏、宮田一智氏及び久保田純氏は再任されるべきではない

現在の当社取締役（監査等委員である取締役を除く）である岩崎美樹氏、中島秀雄氏、宮田一智氏及び久保田純氏は、以下のような当社の課題について業務執行取締役として何ら具体的な対策を示すことができていません。したがって上場企業である当社の経営を取締役として委任するに足る経営能力を有していないと言わざるを得ず、再任されるべきではありません。同氏らにおかれては、取締役ではない役職員として、個々人の強みがある分野で引き続き当社のために力を発揮して頂くことが望ましいと考えます。

(a) 成長性・収益性の悪化を改善する具体的な施策を示すことができておらず、株価を意識した経営を行っていない

当社は2023年3月期に過去最高となる連結売上高107億円を達成したものの、2024年3月期は104億円、2025年3月期通期見通しは100億円と縮小均衡に陥っています。また、営業利益は、従業員数を削減するなどのコスト削減の結果、2023年3月期において13.5億円（営業利益率12.6%）を達成したものの、2024年3月期は12.6億円（営業利益率12.1%）、2025年3月期の連結業績予想（通期）は営業利益8.5億円（営業利益率8.5%）まで低下する見通しを示しており、成長性、収益性共に悪化しています。

このような環境の下、当社は2024年4月に第2次中期経営計画（2024～2026）を発表したものの、その数値目標は2026年度に売上高105億円、営業利益10.5億円（営業利益率10%）と現状から成長しない3ヵ年計画を設定しています。既に2期連続で成長が鈍化しているにもかかわらず、2027年3月期までの3年間で「成長投資」期間とするのは、当社の成長が鈍化していることに対し現経営陣の危機感がないことを示しています。また、岩崎社長は、我々が同氏に対し当社の株価に対する見解を求めた際に、市場が決めるものなので分からない等と説明し、経営陣また当社代表者としての見解を述べることはありませんでした。このような回答

からは、岩崎社長が経営陣として、株価を意識した経営を行っていないと判断せざるを得ません。

(b) 余剰資金を成長投資や株主還元の有効活用できていない

2025年3月期を初年度とする第2次中期経営計画において、「設備投資/研究開発費目標合計20億円」と掲げているにも関わらず、2025年9月期において上期6ヶ月の有形固定資産の取得は1,586万円しか計上されていません。また、第2次中期経営計画公表から1年が経過した現在に至るまで、成長投資や株主還元についての具体的な施策について経営陣は株主に対し何ら示していません。その間にも当社の株主資本とネットキャッシュは増加を続けており（2024年12月末時点において約19億円）、当社取締役が経営資源を有効に活用できていないのは明らかです。現在の経営陣の体制では、とても3年間で20億円の成長投資を実現することを期待できません。

(c) 後継者育成ができていない

岩崎代表取締役社長は今年70歳を迎えられましたが、現経営体制において有力な後継者候補が見られません。有効なサクセッションプランが示されていないことは、当社の経営計画執行に疑義を生じさせます。

(1) 議案 1

ア 議案の要綱

若林 勇人(わかばやし はやと)を取締役（監査等委員である取締役を除く）として選任する。

イ 提案の理由

上記共通の提案理由の通り。

ウ 候補者の略歴等

若林 勇人（わかばやし はやと） 1961年8月31日生	
■ 略歴、地位、担当及び担当並びに重要な兼職の状況	
1985年4月	松下電器産業株式会社（現パナソニック株式会社）入社
1998年4月	パナソニックファイナンスセンターマレーシア株式会社社長
2007年4月	松下電器（中国）財務有限公司董事 総経理
2009年2月	パナソニック株式会社 本社財務・IRグループ財務企画チームリーダー
2013年7月	パナソニック株式会社コーポレート戦略本部 財務・IRグループゼネラルマネジャー 兼 財務戦略チームリーダー（理事）
2015年5月	J. フロントリテイリング株式会社 入社 同社 業務統括部付財務政策担当
2015年9月	同社 執行役員 同社 業務統括部財務戦略・政策担当
2016年3月	同社 財務戦略統括部長 兼 財務政策担当
2016年5月	同社 取締役（現任）

■ 取締役候補者とした理由及び期待される役割の概要等

若林勇人氏は、国内大手総合電機メーカーにおいて国内及びアジアでの勤務経験を有し、現在はグループ会社が国内大手百貨店業及び物品小売業等を営む持株会社であるJ. フロントリテイリング株式会社の取締役等を務めており、大手上場企業のCFOとしての財務・IRに関する豊富な知見も有しています。現状、当社は明確な経営戦略を打ち出せていない、既存事業の限定的な成長性、新規事業・新規製品の創出の不確実性、成長投資の不足、未成熟な財務方針といった課題を抱えているところ、若林氏は、当社取締役会において、特に国内大手総合電機メーカー及び大手小売企業で経営に携わった長年の経験を当社の経営に生かすことで、より高度に洗練された事業戦略・財務戦略の知見を当社にもたらし、当社の企業価値が向上することが期待できます。以上の理由で、我々は、若林氏の取締役としての選任を提案します。なお、若林氏は常勤取締役となることを予定しています。

■ 特別利害関係の有無

若林勇人氏と当社との間に、特別の利害関係はありません。

ア 議案の要綱

イ 提案の理由

上記共通の提案理由の通り。

西立野 竜史（にしたての りゆうじ） 1974年10月8日生

■ 略歴、地位、担当及び担当並びに重要な兼職の状況

2001年4月	株式会社ポストン・コンサルティング・グループ 入社
2006年10月	ベインキャピタル・プライベート・エクイティ・アジア・LLC 入社
2008年5月	TPCキャピタル株式会社 入社

2010年1月	アクソンホールディングス株式会社（現 株式会社NEUTRON） 設立 代表取締役社長（現任）
2010年11月	イオン株式会社 顧問
2013年4月	東京理科大学 理事長特別補佐・特任教授
2017年7月	アルー株式会社 取締役（現任）
	<重要な兼職の状況>
	株式会社NEUTRON 代表取締役社長 アルー株式会社 取締役（現任）
所有する当社の株式の数：0株	
■ 取締役候補者とした理由及び期待される役割の概要等 西立野竜史氏は、米系大手戦略コンサルティング・ファームや米系大手プライベート・エクイティファームでの経験を有し、現在は戦略コンサルタントとして活動をしており、国内外での企業の事業戦略や経営戦略に知見を有します。現状、当社は既存事業の限定的な成長性、新規事業・新規製品の創出の不確実性、成長投資の不足といった課題を有しているところ、西立野氏が、当社取締役会に対し、事業戦略や経営戦略に精通する立場から経営に貢献することで、当社の企業価値が向上することが期待できます。以上の理由で、我々は、西立野氏の取締役としての選任を提案します。なお、西立野氏は常勤取締役となることを予定しています。	
■ 特別利害関係の有無 西立野竜史氏と当社との間に、特別の利害関係はありません。	

(3) 議案3

ア 議案の要綱

門田 泰人（もんでん やすと）を取締役（監査等委員である取締役を除く）として選任する。

イ 提案の理由

上記共通の提案理由の通り。

ウ 候補者の略歴等

門田 泰人（もんでん やすと） 1975年1月7日生	
■ 略歴、地位、担当及び担当並びに重要な兼職の状況	
2000年7月	UBSウォーバーク証券会社（現UBS証券株式会社） 企業金融本部 入社
2004年1月	UBS Limited, Investment Banking, EMEA (Europe, Middle East & Africa) （在ロンドン）

2006年10月	UBS証券会社（現UBS証券株式会社）投資銀行本部
2010年1月	ドイツ証券株式会社 投資銀行法人本部 入社
2011年1月	同社 投資銀行統括本部 資本財・化学セクターカバレッジ統括
2012年6月	株式会社アスリード・アドバイザー 代表取締役社長
2015年9月	株式会社ローン・スター・シャパン・アクイジションズ 入社 マネージング・ディレクター
2017年5月	同社 取締役事業投資菅掌
2019年11月	Aslead Capital Pte. Ltd. Co-Founder兼Managing Director
2022年12月	Swiss-Asia Financial Services Pte. Ltd. 最高投資責任者（現任）
	<重要な兼職の状況> Swiss-Asia Financial Services Pte. Ltd. 最高投資責任者
所有する当社の株式の数：0株	
■ 取締役候補者とした理由及び期待される役割の概要等 門田泰人氏は、複数の外資系投資銀行での国内外での勤務経験、米系大手投資会社の日本における事業投資をリードした経験を有し、現在はシンガポールを拠点とする投資運用会社の最高投資責任者として、国内外の企業に対する投資をリードしています。門田氏は上場株投資、プライベート・エクイティ投資、M&Aアドバイザー、資金資本調達、ハンズオン経営支援などに長年従事しており、経営や財務に関する豊富な知見、グローバル資本市場やESGに関する幅広い知見を有しており、これらの経験を踏まえ、当社の経営全般に関して貢献することで、当社の企業価値が向上することが期待できます。以上の理由で、我々は、門田氏の取締役としての選任を提案します。なお、門田氏は常勤取締役となることを予定しています。	
■ 特別利害関係の有無 門田泰人氏と当社との間に、特別の利害関係はありません。	

(4) 議案4

ア 議案の要綱

伊勢谷 直樹（いせたに なおき）を取締役（監査等委員である取締役を除く）として選任する。

イ 提案の理由

上記共通の提案理由の通り。

ウ 候補者の略歴等

伊勢谷 直樹（いせたに なおき） 1962年4月2日生	
■ 略歴、地位、担当及び担当並びに重要な兼職の状況	
1987年4月	東京銀行（現 三菱UFJ銀行）入行
1996年4月	東京三菱銀行（現 三菱UFJ銀行）中国東アジア部調査役

1997年8月	同行 企画部 調査役
2003年5月	同行 ロンドン支店 日系課長
2006年8月	三菱UFJフィナンシャル・グループ 投融資企画部次長
2011年2月	三菱東京UFJ銀行（現 三菱UFJ銀行） ニューデリー支店長
2013年5月	同行 理事 アジア・オセアニア営業部長（在シンガポール）
2017年6月	三菱UFJフィナンシャル・グループ 執行役員 兼 三菱UFJ証券ホールディングス 執行役員（海外業務を所管）
2019年6月	三菱UFJフィナンシャル・グループ 常務執行役員 グループDeputy CSO 兼 三菱UFJモルガン・スタンレー証券取締役 常務執行役員兼 三菱UFJ証券ホールディングス 取締役常務執行役員（企画、アライアンス、広報CSR、デジタル等を所管）
2021年6月	三菱UFJ証券ホールディングス株式会社 顧問
2021年9月	ジ・オフィス・オブ伊勢谷株式会社 代表取締役CEO（現任）
2021年10月	オリバー・ワイマン・グループ株式会社 シニア・アドバイザー（現任）
2022年7月	フィッチ・レーティングス・ジャパン株式会社 シニア・ディレクター（現任）
	<重要な兼職の状況> ジ・オフィス・オブ伊勢谷株式会社 代表取締役CEO オリバー・ワイマン・グループ株式会社 シニア・アドバイザー フィッチ・レーティングス・ジャパン株式会社 シニア・ディレクター
所有する当社の株式の数：0株	
■ 取締役候補者とした理由及び期待される役割の概要等 伊勢谷直樹氏は、国内大手金融機関で企画、リスク管理、国内海外企業取引等に従事し、銀行部門から証券部門まで幅広い経験を有するほか、現在は米系経営コンサルティング・ファームやグローバル格付会社での役職を務めるなど、グローバル資本市場における企業のあり方や国内外企業での資本政策や資本市場に関する豊富な知見を有します。現状、当社は、余剰資金の適切なアロケーションを含む財務戦略が未成熟であるという課題を有しているところ、伊勢谷氏は、当社取締役会に対し、経営全般に関する助言を行うと共に、資本政策や資本市場にも精通する立場から助言を行い、経営の監督を行うことができます。これにより、取締役会においてより高度に洗練された財務戦略の議論が行われ、当社の企業価値が向上することが期待できます。以上の理由で、我々は、伊勢谷氏の社外取締役としての選任を提案します。	

(注) 伊勢谷直樹氏は社外取締役候補です。

(5) 議案5

ア 議案の要綱

大木 真（おおき まこと）を取締役（監査等委員である取締役を除く）として選任する。

イ 提案の理由

上記共通の提案理由の通り。

ウ 候補者の略歴等

大木 真（おおき まこと） 1970年11月16日生	
■ 略歴、地位、担当及び担当並びに重要な兼職の状況	
1994年10月	センチュリー監査法人（現、EY新日本有限責任監査法人）入社
1998年4月	公認会計士 登録
2001年2月	UBSウォーバーク証券会社（現UBS証券株式会社）企業金融本部 入社
2013年3月	UBS証券株式会社 投資銀行本部 財務戦略部長 マネージング・ディレクター
2016年9月	Evolution Japan証券株式会社 入社 シニア・マネージング・ディレクター
2019年5月	株式会社キャピタリンク・パートナーズ 代表取締役（現任）
	<重要な兼職の状況> 株式会社キャピタリンク・パートナーズ 代表取締役
所有する当社の株式の数：0株	
■ 取締役候補者とした理由及び期待される役割の概要等 大木真氏は、国内大手監査法人での本邦上場企業に対する会計監査を中心とした公認会計士としての職務経験及び外資系金融機関における投資銀行部門で長年の経験を有し、現在は財務及び投資に関するアドバイスを行う会社の代表を務めています。大木氏は本邦金融機関・事業会社へのM&Aアドバイザーや資金資本調達案件に数多く携わった経験に基づく資本市場に関する深い知見を有しています。これらの知見に基づき、当社取締役会に対し、経営全般に対する助言、特に財務・会計・資本戦略・M&Aにかかる助言を行い、経営の監督をすることができます。これにより、取締役会においてより高度に洗練された財務・投資戦略の議論が行われ、当社の企業価値が向上することが期待できます。以上の理由で、我々は、大木氏の社外取締役としての選任を提案します。	
■ 特別利害関係の有無 大木真氏と当社との間に、特別の利害関係はありません。	

(注) 大木真氏は社外取締役候補です。

株主提案 議題 2：取締役（監査等委員である取締役を除く）報酬等の額設定の件

(1) 議案6

ア 議案の要領

現在の取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬枠を廃止し、取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額を、年額200百万円以内（使用人兼務取締役の使用人分給与を含まない）と定めることとする。

イ 提案の理由

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額は、平成28年6月24日開催の第59回定時株主総会において、年額120百万円以内と決議されており、現在に至っていますが、本株主提案第1号議案が提案どおり承認可決された場合、取締役（監査等委員である取締役を除く）は5名ないし8名となり、現状の4名から増加することから、取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額の増額が必要と考え提案します。当社の企業価値及び株式価値の最大化に貢献し得る有能な取締役に適切な報酬を設定し、当社の経営に注力してもらうことが不可欠と考えます。

【GESの株主提案内容おわり】

議題1（取締役（監査等委員である取締役を除く）5名選任の件）に対する当社取締役会の意見

当社取締役会としては、本議案に反対いたします。

1 当社意見の概要

当社といたしましては、GESによる本株主提案のうち、議題1（取締役（監査等委員である取締役を除く）5名選任の件）に係る議案1から5（以下「本役員選任議案」といいます）に対しては、いずれも当社ビジネスの実情はもとより、製造業者の仕組み、当社の位置する自動車関連部品業界の現実的状況を一切踏まえていない提案であり、自動車の安全性確保などの顧客の課題を解決する付加価値製品を長期的・安定的に供給することによる当社の中長期的な成長、企業価値の向上を阻害するものと考えます。

当社の意見の理由は、次項「2 意見の理由」に詳細に述べますが、その概要は次のとおりです。

① 提案者による批判が的を射ていない

提案者は、当社の経営指標を恣意的に抜粋し、あたかも当社に成長性・収益性の悪化が見られるかのように述べますが、的を射た批判とは言えません。

当社は、直近の10年間において、売上高及び営業利益率を大きく成長させ、安定的な収益構造を獲得するに至りました。特に営業利益率は直近3期（第65期から第67期）に加え、2025年3月期についても、いずれも8%以上を確保しております。

当社は、激動する事業環境においてさらなる成長・拡大を図るべく、2024年から2026年の3か年を「成長投資」の段階と位置付け、2027年以降の「成長・拡大」に向けた助走期間として開発・投資を行っております。

提案者はこのような成長投資の期間を成長鈍化と決めつけ批判するものですが、中長期的観点からの経営資源の戦略的配分の観点を欠く意見と言わざるを得ません。

② 事業に対する理解に欠けている

提案者は成長投資の期間を成長鈍化としてこれを否定するものですが、それ自体が当社の事業に対する理解を欠く提案と言わざるを得ません。

提案者はこれまで、当社にIR面談と称する面談を求めてきましたが、その際の提案者の興味関心は、専ら当社のネットキャッシュその他の財務面に関する内容に尽きており、製造業としての当社の事業に対する関心を窺うことはできませんでした。

提案者が提案する取締役候補者が、その略歴からいずれも製造業の製造や研究開発の現場を理解しているとはいえず、かつそのうち4名は企業経営という点でも未経験者であると見受けられることから、提案者の提案は当社を取り巻く事業環境が大幅な変動期にあり、高度な経営判断が求められる状況にあることを全く理解することのない提案であることが見て取れます。

当社と致しましては、提案者の提案は当社の事業に対する理解を欠くものであると共に、中長期的な成長ではなく、短期的な利益獲得を目的とする提案に外ならないと料します。

③ 候補者が当社取締役としての適格性を欠いている

提案者であるGESは投資ファンドであるところ、その運用委託先であると思われる Swiss-Asia Financial Services Pte. Ltd. の投資傾向及び投資資金の傾向からすると、提案者による中長期的な株式保有は期待することができません。そもそも、短期的な利

益獲得を目的とした株主が提案する取締役候補者には中長期的目線による経営改善は望みようがありません。

また既に述べた通り、提案にかかる候補者は、いずれも当社を取り巻く事業環境の変動に対して、製造業としての経営を理解したうえでこれに対応するに足りるとは言えません。

加えて、候補者のうち門田泰人氏は、提案株主である投資ファンドのGESの運用の責任者としての立場にあると思われるところ、利益相反の観点から著しく不適任であると考えられます。すなわち、門田氏が当社の経営に参画することで短期的な株価の上昇に強く依拠した経営戦略が取られることが強く懸念されます（その理由の詳細は、後記2（3）（イ）に記載のとおりです。）。また、同時に、当社の機密情報が当然に投資家株主に流出することになり、門田氏が当社取締役候補として推薦されることは、インサイダー取引防止を含む利益相反の観点から著しく不適切と判断いたします。

詳細は後述しますが、当社としては以上の理由から、本役員選任議案に反対致します。

2 意見の理由

（1）提案者による現体制の批判が的を射たものでないこと

ア 提案者の指摘

提案者による本役員選任議案は、前提として当社に成長性・収益性の悪化が見られること、当社が公表した第2次中期経営計画による3か年計画が保守的な内容にとどまっていることなどを挙げます。

しかしながら、提案者によるこれらの指摘は次のとおりいずれも的を射た指摘とは言えません。

イ 恣意的な解釈に基づく経営批判

提案者は、本役員選任議案にあたり、あたかも当社に成長性・収益性の悪化が見られ、それを改善する具体的な施策が示されていないかのように述べています。

しかしながら、提案者は当社の経営指標の中から恣意的に数値を取り上げているに過ぎません。

当社の直近10年の売上と営業利益の推移は、以下のとおりです。

	58期	59期	60期	61期	62期	63期	64期	65期	66期	67期
	3/2015	3/2016	3/2017	3/2018	3/2019	3/2020	3/2021	3/2022	3/2023	3/2024
PL										
売上	7,670	7,159	8,340	10,239	10,237	8,933	7,865	9,511	10,712	10,434
営業利益	100	-100	431	373	417	187	48	795	1,349	1,261
（営業利益率）	1.30%	-1.40%	5.17%	3.64%	4.07%	2.09%	0.61%	8.36%	12.59%	12.09%

当社は第58期（2015年3月期）において売上高7,670百万円に対し営業利益100百万円（利益率1.3%）であったところ、第67期（2024年3月期）には売上高10,434百万円に対し営業利益1,261百万円（営業利益率12.09%）と、売上高及び営業利益率共に大きく成長させて参りました。特に営業利益率は直近3期（第65期から第67期）に加え、2025年3月期の予測はいずれも8%以上を確保しており、安定的な収益構造を維持しています。

提案者は2024年3月の売上高104億円に対して2025年3月の売上見込みが100億円であることなどをもって”縮小均衡”などと決めつけ、「成長性、収益性共に悪化している」などと表現しています。しかしながら、当社の過去10年における大幅な成長に加え、近年における安定した収益構造の維持をみると、そのような批判は的を射たものではないことは明らかです。

なお、提案者は営業利益率について2024年3月の実数12.6億円に対し当社2025年3月

の予測数値8.5億円をとらえ収益性の悪化などと短絡しておりますが、予測はあくまでも保守的に見込んでいる数値であることに加え、その1期の推移のみを取り上げるのは、当社の経営指標を恣意的に解釈し、あたかも収益性・成長性が悪化しているような印象を与えるものであり、甚だ不当な意見と言わざるを得ません。

ウ 中長期的な視点に欠けた経営計画批判

提案者は当社が2024年4月に開示した第2次中期経営計画に、2026年度の目標値として売上高105億円、営業利益10.5億円とされていることをもって「現状から成長しない3か年計画」と批判します。この点は恣意的な解釈に基づくと共に、中長期的な視点に欠ける極めて近視眼的な批判です。

第2次中期経営計画に記載したとおり、当社は、2021年から2023年までの第1次中期経営計画において営業利益率の向上が達成されたことを踏まえ、続く6か年を2段階に分け、2024年から2026年の3か年を「成長投資」をテーマとした段階に、2027年から2029年の3か年を「成長・拡大」をテーマとした段階と位置付けております。第2次中期経営計画は、2027年からの「成長・拡大」の段階につなげるための「成長投資」の時期として策定したものです。そして、当社は、2029年度において売上高135億円、営業利益率12%、ROA11%、DOE4.5%を達成することを目標に掲げるものです。

提案者は当社の段階的な成長戦略を理解することなく、成長投資のための期間を成長鈍化と決めつけるものですが、中長期的な視点に欠ける極めて近視眼的な意見と言わざるを得ません。

企業であれば成長を考えない経営はありません。成長のためには、現在の事業を運営しつつ、これと並行し将来戦略を考え、それに合わせて投資を行うことが必要不可欠です。

当社も高い利益率を持つ従来からの可変抵抗器事業を保ちながら、より一層将来性の高い車載用電装部品事業へシフトして参りました。

参考までに、過去10年の当社のセグメント別の売上とセグメント利益率をご覧いただくと、可変抵抗器分野では、第58期（2015年3月期）において、売上高3,783百万円に対しセグメント利益は579百万円（セグメント利益率15.3%）である一方、第67期（2024年3月期）では売上高4,085百万円に対しセグメント利益1,113百万円（セグメント利益率28%）となっております。

他方で、車載用電装部品は第58期（2015年3月期）で売上高3,403百万円に対しセグメント利益は-50百万円と赤字であったものが第67期（2024年3月期）では売上高6,120百万円となりセグメント利益は857百万円（セグメント利益率14%）となっております。

										(百万)
	58期	59期	60期	61期	62期	63期	64期	65期	66期	67期
【セグメント】	3/2015	3/2016	3/2017	3/2018	3/2019	3/2020	3/2021	3/2022	3/2023	3/2024
可変抵抗器	産業機器用、民生機器用の可変抵抗器及び半固定抵抗器									
売上高	3,783	3,630	3,901	3,894	4,108	3,244	3,425	4,431	4,794	4,085
セグメント利益	579	365	748	563	572	442	518	1,026	1,440	1,133
減価償却	126		137	132	177	148	145	220	192	134
車載電装品	自動車用ポジションセンサ、角度センサ及び車載用フィルムヒーター									
売上高	3,403	3,105	3,919	5,968	5,832	5,487	4,211	4,777	5,520	6,120
セグメント利益	-50	-15	181	326	347	250	48	357	508	857
減価償却	166	187	248	361	603	401	484	433	425	315

このように、当社はこれまで、市場が成熟している可変抵抗器分野では利益率を高める戦略が功を奏したために高い利益率を確保し、他方、車載用電装部品分野においても、着実に売上高、営業利益を伸ばして参りました。

もっとも、今後10年、20年を見据えた場合、当社としてはこれまでの成長戦略を転換し、投資、開発のための期間を設けることが不可欠だと考えております。

車載用電装部品事業は、ご存知の通り自動車業界の100年に1度と言われる大構造変化の真ただ中にあり、既存商材の競争や新陳代謝が激しいのみならず、ある日、新しい基軸が台頭すると、一気に既存事業が急速に落ち込むという厳しい環境に晒されています。

その環境においてメーカーである当社が常に新しい基軸に付いて行く、取り込んで行くには、投資、開発のための期間が必要です。しかしながら、当社規模の企業では、全方位に注力することは出来ないため、戦略的な観点からの経営資源の配分が必要となります。

当社の第2次中期経営計画は、成長・拡大のための期間に向けた、いわば助走期間として、一部収益の低い事業の比重を見直し、あるいは当該事業を打ち切り、既存の高収益事業を継続・発展させつつ、新規事業・技術開発のため、人的、物的資源を開発にシフト・集中させるもので、並行して、新規事業・技術開発を加速させるための高度人材の確保も進めています。

当社が、事業環境の急激な変動に耐え、大きく成長・拡大を遂げるため不可欠な「成長投資」のための期間が第2次中期経営計画期間であり、「成長投資」は、おのずから一定の期間・コストを必要とします。

提案者はそのような意図を理解しようとせず、成長投資期間を成長鈍化と決めつけ、それを『経営陣に危機感が無い』と批判するものですが、中長期的観点からの経営資源の戦略的配分の観点を欠く意見であると言わざるを得ません。

換言すると提案者の意見は、短期的な利益獲得のために成長投資をないがしろにする見地に立つものという他なく、到底受け入れがたいものといえます。

エ 当社の成長における現経営体制の貢献

当社が過去10年で大幅な成長を遂げ、現時点で安定的な収益構造を維持するに至ったのは、当社取締役会が現在の体制になった2017年以降において不断に実施してきた経営改革の結果と言えます。

特に2020年度から経営体制刷新・構造改革を実行し、それまでの「売上ありき」の姿勢から収益性重視の経営へ方針転換を行いました。具体的には赤字事業・製品からの撤退、既存製品のデザイン見直し含めた生産性向上によるCD、部材・エネルギー・人件費等のコスト増加分の市場価格への反映も行い、収益改善を伴った事業拡大を基本の方針とした経営を進めて参りました。

このような当社規模に合致した「選択と集中」を旨とする経営の結果として、2022年3月期の営業利益では8%以上、直近2025年3月期の決算数値でも営業利益率は9.94%を達成しております。この数値は、国内の2次下請けや3次下請けを主とする部品製造業、一部OEM（生産受託）を業としている製造業としては、遜色のない利益率であると言えます。

(2) 事業に対する理解を欠いた提案であること

ア 提案の性質

提案者は本件役員選任議案において、直近の経営指標が停滞していることをもって、現経営陣が取締役として適任を欠いていると述べます。

しかしながら、提案者の提案内容は大きく変動する事業環境の中において、当社が持続的な成長を遂げることを目的とするものではなく、専ら短期的な利益の獲得に向けた提案に他なりません。この点、提案者は、昨年度の当社定時株主総会に際する株主提案において、2024年度から2026年度までの期間、配当性向100%又は株主資本配当率(DOE)10%のどちらか高い方を満たす年間配当額とする配当方針を採用し、法令上許容される限り、当該配当方針に従って配当するという内容の過大な配当要求を

行っているとおり¹、当社の中長期的な企業価値向上よりも提案者自身の固有の短期的利益を追求しているものと言います。

また、このことは、次に述べる提案者の当社事業に対する理解度の低さや、具体的な提案内容である候補者の略歴からも明らかです。

イ 提案者の事業の理解度が低いこと

提案者は、当社の株式の保有を開始したとする2023年6月以降、当社に対して複数回にわたりIR面談と称する接触を図ってきました。当社は、株主とのコミュニケーションを図るべく、ほぼ四半期ベースの決算開示に合わせて提案者との面談を相当回にわたり行って参りました。

IR面談での提案者の興味関心は、専ら当社のネットキャッシュに関してであり、質疑応答も財務面に関する内容に尽きていました。その反面、当社事業の構造、当社の置かれる業界への知見を基にした事業内容、事業戦略に係る質疑応答はほぼ一貫してありませんでした。

昨今の報道などでは、いわゆるアクティビスト株主の投資先企業に対する提案の中には、不採算事業の切り離しや事業ポートフォリオに関する提案など、企業価値向上に資する側面もある提案も散見しますが、提案者がそのような当社事業の理解に基づく経営体質の改善に向けた提案をしたことは全くありませんでした。

これらのことから、当社としては、提案者には、当社事業を理解しようとするスタンスを見出すことが難しいのが実情であり、今回の提案もそのような提案者の姿勢が如実に表われていると考えております。

実際に、本件株主提案は提案者の指定する取締役候補者の選任であり、経営戦略に向けた具体的な提案ではありません。また、提案者は、従前どおり、具体的な事業計画や戦略等を一切開示しておりません。

ウ 候補者の面でも当社事業を踏まえた提案ではないこと

本件株主提案にかかる5名の取締役候補者において、いずれも実際に製造業の製造現場や研究開発を承知している方は皆無であり、かつ4名は企業経営という点でも未経験者と見受けられます。

当社の置かれている業界は、上述のとおり自動車業界の大変革期にあることに加え、直近では、アメリカからの関税問題が生じるという状況にあり、これに応じた商材の価格改定やサプライチェーン、ロジスティクスの再考など、日々の経営においても迅速かつ高度な経営判断を迫られています。

この状況で既存経営陣を排し、自動車業界はもとより製造業や企業経営自体の経験もない取締役に交替したとして、激動する事業環境の変化に耐えることは不可能です。

本件株主提案は、いわばこれまで経営に無関心であった提案者が指定する候補者に、当社の経営を白紙委任することを求めるものですが、そのような提案が当社事業に対する理解に基づくものでないことは明らかであり、当該候補者が実際に経営に当たった場合に、上記のような迅速かつ高度な判断が求められる局面で、適切な判断・執行に苦慮することが容易に想像されます。

エ 短期的な利益獲得を目的とする提案に他ならないこと

以上のとおり、提案者による提案は、大きく変動する事業環境下において当社が持続的に成長するための戦略的視点が欠けているものと言わざるを得ません。

仮に、当社が第2次中期経営計画に基づき実施してきた成長戦略を放棄し、提案者挙げる取締役候補者に交代した場合、当社が持続的な企業価値の向上を実現することは

¹ 東京コスモス電機株式会社：株主提案に対する当社取締役会の意見に関するお知らせ

<https://www.tocos-j.co.jp/tocos-j-wp/wp-content/uploads/2024/05/ir20240520.pdf>

不可能です。

本提案は、前述のような当社の経営指標の恣意的な解釈によって株主の皆様の危機感を煽ることで、経営陣の交代を求めるものといえますが、このような提案が実現した場合、仮に短期的な株価の上昇が見込まれるとしても、当社が今後成長することは不可能であると思料します。

(3) 提案に係る候補者が当社取締役としての適格性を欠くこと

ア 製造業・自動車関連業界の経験者が皆無であること

当社が、大きく変動する現在の事業環境下で持続的な成長を遂げるためには、柔軟・迅速かつ的確な状況への対応が必要であり、そのためには自動車関連業界における技術・研究開発・製造・営業・物流等、各種の高度な知識・経験が必要不可欠です。

しかしながら、本件役員選任議案に係る候補者はいずれも、自動車関連業界はもとより、製造業の経験も皆無です。

そのうち、西立野竜史氏、門田泰人氏、伊勢谷直樹氏、大木真氏は、いずれもコンサルティング・ファームや投資機関又は金融機関の出身者であり、当社が属する自動車関連業界や製造業の経験はありません。また、これらの候補者は、コンサルティング・ファームや金融機関の役員経験はあっても、事業会社の役員経験はなく、当社のような事業会社における経営の経験は皆無であると思料します。

また、若林勇人氏については、製造業の勤務経験があるものの、専ら資金・財務関連の業務に従事している者です。また、現在役員を務めているJ. フロントリテイリング株式会社の業種は、百貨店業、物品小売業、飲食店業などであり、当社が属する自動車関連業界とは大きく業態が異なっております。

よって、本件役員選任議案に係る候補者には、いずれも当社の持続的成長に必要な柔軟・迅速かつ的確な状況への対応、また、これに必要とされる知見・経験を期待することができません。

イ 門田泰人氏について

(ア) 強い利益相反のおそれ

提案者は株主提案書で門田泰人氏（以下「門田氏」といいます。）を取締役候補（監査等委員である取締役を除く）として推薦しております。また門田氏は常勤取締役として記載されております。

しかしながら、門田氏は提案者であるGESの委託を受け、投資運用を行っている Swiss-Asia Financial Services Pte. Ltd.（以下「SAFS」といいます。）の最高投資責任者とされています。すなわち当社株式の売買に関わる提案者であるGESにおいて株式の売り買いを現実に判断する人物が当社の取締役就任することになります。

このことは、当社の持続的な成長ではなく専ら短期的な株価の上昇に依拠した経営戦略が取られる懸念が高まると同時に、当社における経営上重要な機密情報が当然に投資家たる株主に流出することを意味します。門田氏が当社取締役候補として推薦されることは、インサイダー取引防止を含む利益相反の観点から著しく不適切と判断いたします。

なお、提案者は「株主と取締役間の実質的な利益相反を避けるため、当社取締役（監査等委員である取締役を除く）に選任された場合であっても、役員報酬は一切辞退致します。」としております。しかし、かように報酬を辞退したとしても、上記利益相反の懸念を到底払拭できるものではないことは言うまでもありません。

(イ) 過去在籍していたファンドの投機的行動

また、門田氏は、過去在籍していた投資ファンドにて、以下のような取引等を行った経緯があります。

2021年4月28日、石油製品の供給を主業務とする東証スタンダード市場に上場している富士興産株式会社（以下「富士興産」といいます。）は、会社側の同意のない公開買付け（以下「TOB」といいます。）を受けました。当該公開買付における公開買付者は、Aslead Strategic Value Fund及びAslead Growth Impact Fund（以下「ASら」といいます。）であり、これらファンドとの間で投資一任契約を締結し、その資産運用を委託されていたASLEAD CAPITAL PTE. LTD.（以下「アスリード」といいます。）の代表者が門田泰人氏でした。

アスリードは、2020年11月、ENEOSホールディングス株式会社に対して同社の所有する富士興産株式をアスリードに譲渡するよう求める提案を行い、また、富士興産に対してMB0による非公開化の提案を行ったものの、同12月にいずれの提案も拒否され、その後も市場内取引にて対象者株式の買い増しつつ、2021年3月～4月に実施した富士興産経営陣との面談によってもアスリードが十分納得できるような方策の提示がなかったことから、ASらが2021年4月28日に富士興産の株式に関してTOBを開始しました。なお、公開買付届出書でも、富士興産の利益の伸長がないことを指摘しつつ、その対応策としての非公開化に言及し、富士興産の今後の事業展開、企業運営に対しては、詳細な記載がありませんでした。

このアスリードによる公開買付けに対し、富士興産は、2021年5月24日、同月取締役会にて買収防衛策（有事導入型）の導入を決議し、独立委員会の勧告も踏まえ、同月28日、当該公開買付けに対する反対意見を表明するとともに、こうした買収防衛策の導入、これに基づく対抗措置の発動について、株主の意思を確認するため、買収防衛策の導入および対抗措置の発動の承認に係る議案を定時株主総会に上程する旨を決議した上で、ASらに対して公開買付期間の延長を要請しました。しかし、ASらはかかる要請を拒否したため、富士興産は、同年6月11日、取締役会限りで対抗措置の発動（新株予約権の無償割当て）を決議したところ、ASらは、新株予約権無償割当ての差止請求に係る仮処分命令申立てを行いました。これに対し、東京地方裁判所（原審）は、同年6月23日、これを却下する決定を出し（同月24日の富士興産株主総会にて、当該対抗措置の発動が可決承認されました）、これに対して、アスリードは東京高裁に即時抗告を行ったものの、同高裁（抗告審）は、対抗措置の発動が適法であるとして、当該抗告を棄却したため、アスリードは公開買付けを撤回しました。かかる原審・抗告審の判断の理由の一つとして、「買収の目的等に関するASらの説明が不十分であり、公開買付期間の延長要請も拒否したこと」が挙げられております。この判示は、一般株主が公開買付けに応じるか否かを判断するために必要となる十分な情報及び時間を、ASらが提供しなかったと判断されたことを意味しており、株主共同の利益、すなわち企業価値の向上を顧みず、ファンド固有の短期的な利益追求を図っていたことを端的に示すものといえます。かかる一連の取引等を主導していたのが門田氏です。

（ウ）不正確な開示を行った可能性

また、門田氏は、上記事案に関連して、法令に基づく要請に反して、不正確な開示を行った可能性があります。

ASらが2021年4月28日付で提出した公開買付届出書によれば、これら両ファンドを運用しているアスリードは、2020年11月26日に富士興産株式会社に対して、アスリード・キャピタルの運用するファンドをスポンサーとしたマネジメント・バイアウト（MB0）による非公開化の提案を行ったとされております（同公開買付届出書第1【公開買付要領】の3【買付け等の目的】（1）参照）。なお、門田氏は、当時、アスリードのマネージング・ディレクターの地位にありました。

上記のMB0による非公開化の提案は、有価証券の上場廃止を伴うものであり、その提案は重要提案行為等に該当する可能性が高いと考えられます。したがって、そのような重要提案行為等を行うことを目的とした時点で、法令上、大量保有報告書の所定の欄に、その保有目的を記載しなければなりません。

しかしながら、アスリード・キャピタルは、2020年11月26日にMBOによる非公開化の提案を行ったとしておきながら、2021年5月10日付大量保有変更報告書で変更するまでの間、保有目的を単に「純投資」とのみ記載していることが、大量保有変更報告書の履歴上認められます。なお、同報告書の履歴からすれば、門田氏は、上記のMBOによる非公開化の提案の時点から2021年5月10日付の提出に至るまでの間、アスリードのマネージング・ディレクターの地位に居続けていることから、一貫して、法令遵守の責任を負うべき立場にいたものと推測されます。

以上のように、門田氏は、各種公表資料からして、過去に、法令に基づく要請に反して、不正確な開示を行った可能性があります。

先に述べましたSAFSの最高投資責任者でありつつ当社取締役となることの利益相反性に加え、門田氏が過去代表を務めていた投資ファンドの一般株主の利益（企業価値向上）を顧みない投機的行動、及びGESが当社の筆頭株主であること等から、仮に門田氏が取締役就任した場合には、自己が関与するファンド（株主）のため短期的利益の追及を図る可能性が否定できず、当社としては、門田氏は当社の取締役としては著しく不適格であると判断しております。

（４）提案者株主が安定的な株主とは言えないこと

ア 株式取得に係る信用取引

提案者であるGESは、SAFSが投資運用を行っていると思われる投資ファンドであり、本件役員選任議案の提案もSAFSの投資方針に基づくものであると考えられます。

また、SAFS自身も当社株式の買い増しを進めており、2025年4月17日付大量保有報告書によれば、SAFSは当社株式を合計355,800株保有し、当社発行済株式数に占める割合は22.5%に上っています。

他方で、SAFSによる当社株式の買い進めは不安定な信用取引によりなされており、短期投資目的による保有であることが強く窺われます。そして、SAFSが運用する投資ファンドであるGESも安定的な株式保有が期待できる株主とは言い難いと考えられますが、そのような株主が提案する取締役候補者についても、中長期的な視点から経営に携わって頂くことは期待できません。

SAFSによる同年4月17日付大量保有報告書項目（６）【当該株券等に関する担保契約等重要な契約】によりますと、SAFSは「信用取引による取得」（注１）として国内の2つの証券会社から当社株式合計119,900株を信用取引で取得しています。加えて同項目によると「信用取引保証金代用有価証券」（注２）としてこれも信用取引を行っている2つの証券会社へ合計224,000株を担保として差し入れていることが分かります。つまり、SAFSは、

① 355,800株の119,900株（約33.7%）は信用取引で取得し、また、

② 355,800株のうち224,000株（約63%）は証拠金（担保）になっていることを示しております。（①②で重複があるかは不明）

また、同大量保有報告書項目（７）【保有株券等の取得資金】によると、SAFSによる取得資金は顧客資金（1,595,867千円）とされており、更にこの顧客資金の記載として「うち信用取引における取得」として合計680,644千円となっております。すなわち、SAFSの当社株式の取得資金である顧客資金約15億円のうち約6.8億円は信用取引で取得しているということが読み取れます。

なお、当社は2025年2月26日、当社取締役会名でSAFSの最高投資責任者である門田氏にSAFSの資金の背景等を書面で問い合わせておりますが、現時点でも無回答のままです。

当社は金融業界関係者およびファンド事業に詳しい有識者に確認したところ、一般論としながらも以下の意見を受け取りました。

- ・通常 PE ファンドや機関投資家は安定的な資金を用いるため信用取引を使う事はほぼない。一方でヘッジファンドなどは短期での市場取引を目的とし資金効率を重視し信用取引を用いる場合がある。ただしファンドが「買建て」目的で信用取引を用い、かつ信用取引保証金代用有価証券まで用いるケースは一般的にはややリスクの高い投資行動と見なされ長期安定保有との整合性には疑問がある。
- ・信用取引は金利が発生することに加え、信用取引保証金代用有価証券については証券会社に担保として有価証券を預けており、仮に市場の混乱等で株価が一定水準を下回ると追加担保の請求（追証）が発生する。もし投資家が追加担保を用意出来ない場合、証券会社は担保株式を市場で売却して資金を回収する（強制決済）ことがある。
- ・ファンドが信用取引を使う背景としては運用資産残高が少ない可能性がある。
- ・また投資家が中期的な保有や経営関与を掲げている一方で信用取引や代用有価証券によってそのポジションを維持している場合整合性がないように見受けられる。

なお、SAFSは当社以外の投資先である日邦産業株式会社（9913）、株式会社ウィザス（9696）でも下記のとおり信用取引に係わる取引形態でこれら企業の株式を保有しています。

・株式会社ウィザス

（報告義務発生日2025年3月13日、提出日3月21日の大量保有報告書による。）

信用取引保証金代用有価証券（証券会社 2 社合計）	1, 806, 500株
SAFS保有株式数	1, 806, 500株

・日邦産業株式会社

（報告義務発生日2025年4月9日、提出日4月16日の大量保有報告書による。）

信用取引保証金代用有価証券（証券会社 2 社合計）	1, 241, 500株
信用取引による取得（証券会社 1 社）	120, 000株
SAFS保有株式数	1, 361, 500株

SAFSが当社の質問に対し株式取得資金を明らかにしておらず、信用取引による買い進めを実施していることから、当社はSAFSが当社への中期的なかつ安定した投資家であろうとすることに大きな疑念を抱いております。

その株主が、今回、自らが運用するファンドを介して当社への株主提案では5名の取締役候補を提案してきております。これは当社定款における取締役枠8名の過半数を超えるもので実質経営支配を目的としております。本株主提案のとおり当社の経営を目指す株主でありながら、その資金源が不明瞭なだけではなく、信用取引の多様さから判断しますと、中長期的に当社経営にコミットする株主とは言えないだけではなく、その多くの株式が担保になっている状況から発行会社としても、非常に不安定な株主であるとの印象を禁じえません。

（注1）信用取引

信用取引とは、一定の保証金（委託保証金）を証券会社に担保として預け、保証金の3倍程度の取引ができる制度のこと。信用取引には金利がかかります。レバレッジが利いてますので投資株式の上昇時は利益が大きくなりますが下落時には大きな損失が出る場合があります。

（注2）信用取引保証金代用有価証券

信用取引の委託保証金で現金ではなく有価証券でこれを代用すること。この有価証券を「代用有価証券」といいます。代用有価証券は通常今の株価の80%など掛け目があります。その株式が下落した場合追加証拠金（追証）が発生します。

（注3）MBO

マネジメント・バイアウト(Management Buy-Out)の意味。上場企業の経営陣自ら

自社を買収することで対象企業を非公開化させる行為。経営陣自らの資金もしくは借入金、第3者であるファンドの資金を用いる場合があります。

イ SAFSのマネーロンダリング規制違反及びシンガポール通貨庁からの追徴金支払命令

以下、シンガポール通貨庁（Monetary Authority of Singapore）がSAFSのマネーロンダリングおよびテロ資金供与対策（AML/CFT）要件違反を理由にSAFSに対して追徴金支払を命じ、かつ、SAFSの最高経営責任者（CEO）であるオリビエ・パスカル・ミヴェラス氏と最高執行責任者（COO）スティーブ・クナーブル氏に対して戒告処分を下したことに、同庁ウェブサイトにて2024年5月7日付で掲載された記事（「[MAS Imposes Composition Penalty of S\\$2.5 million on Swiss-Asia Financial Services Pte. Ltd. for AML/CFT Breaches, Reprimands its CEO and COO](https://www.mas.gov.sg/regulation/enforcement/enforcement-actions/2024/mas-imposes-composition-penalty-on-swiss-asia-financial-services-for-aml-cft-breaches)」）の参考和訳を掲載します。あくまで参考和訳となりますので、正式には同記事の原文²をご確認ください。

【参考和訳】

SAFSは、2024年5月7日、シンガポール通貨庁（MAS）から、MASのマネーロンダリングおよびテロ資金供与対策（AML/CFT）要件違反を理由に、250万シンガポールドルの追徴金支払いを命じられ、また、SAFSの最高経営責任者（CEO）であるオリビエ・パスカル・ミヴェラス氏と最高執行責任者（COO）であるスティーブ・クナーブル氏が、SAFSがMASのAML/CFT要件を遵守していることを確認する義務と機能を果たさなかったとして、戒告処分を下されています。

MASは、その検査により、SAFSに以下のような違反が発覚したことを公表しています。

- (a) 全社的リスク評価（EWRA）において、同社の顧客および事業活動に関連する特定のリスク要因を考慮していなかったこと。
- (b) 全社的リスク評価（EWRA）において、同社の顧客および事業活動に関連する特定のリスク要因を考慮していなかったこと。
- (c) 顧客デューデリジェンス（CDD）措置を講じることなく取引関係を構築したこと。SAFSの慣行では、CDD措置が完了する前に顧客と取引関係を構築していた。
- (d) 顧客の口座における複数の第三者取引が、SAFSの顧客に関する知識と一致しないにもかかわらず、その取引を精査しなかったこと。
- (e) マネーロンダリングやテロ資金供与のリスクが高い顧客を多数特定できなかったこと（例えば、無記名株式を保有する法人顧客[1] など、疑わしい兆候があったにもかかわらず）。その結果、これらの顧客に対して強化型CDD措置を実施できなかった。また、SAFSは、マネーロンダリングやテロ資金供与のリスクが高いと特定したその他の顧客についても、顧客やその受益者の財産や資金の出所を十分に確認できていなかった。さらに、SAFSは、これらのリスクの高い顧客との取引関係を構築または継続するための上級管理職の承認を得られていなかった。
- (f) 疑わしい取引報告書を提出すべき十分な根拠があったにもかかわらず（例えば、

² www.mas.gov.sg/regulation/enforcement/enforcement-actions/2024/mas-imposes-composition-penalty-on-swiss-asia-financial-services-for-aml-cft-breaches

SAFSは、顧客が金融犯罪に関与したとされるニュース報道を知っていた）、複数の顧客に関する疑わしい取引報告書を提出しなかったこと。

- (g) 会社のマネーロンダリング防止およびテロ資金供与対策の有効性、および規制要件へのコンプライアンスを監視するための内部監査を実施しなかったこと。

【参考和訳おわり】

以上から、GES及びその投資の元手を提供していると考えられるSAFSの資金自体が、マネーロンダリングの疑われる不透明な資金であり、同時に、かかる資金の一部を用いた本邦の上場企業への投資は、当社のような上場企業の株主としての適格性だけに疑義を生じさせるだけでなく、株式市場の健全性にも悪影響を与えるものであるといえます。

3 結論

以上のとおり、当社としては、提案者による本件役員選任議案はいずれも当社の持続的な成長を妨げるものとして、反対致します。

議題2に対する当社取締役会の意見

当社取締役会としては、本議案に反対いたします。

当社は、本議案は、議題1に対する理由から反対するものです。

以上