



2026年6月23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 若林 勇人
(コード番号：6772 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役副社長 西立野 竜史
(TEL：046-253-2111)

(開示事項の訂正) 過去のリリースに関する訂正のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2024年4月2日付「第2次中期経営計画の策定と資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」（以下「本中計リリース」といいます。また本中計リリースの中で説明されている経営計画を「本中計」といいます。）及び2025年5月21日付「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」（以下「本反対意見リリース」といいます。）について、後述のとおり訂正することを決議いたしましたのでお知らせいたします。

本中計リリースについては、2025年11月27日付で受領した特別調査委員会の調査報告書（2025年12月4日付「特別調査委員会の調査報告書の公表に関するお知らせ」をご参照ください。）において、本中計の実現可能性について当時の経営陣がその実現可能性が十分でないか全く無いと認識していたことが明らかとなったため、修正するものです。2025年6月10日付「Bourns Japan Holdings LLC による当社株式に対する公開買付けの開始予定に関する賛同の意見表明及び応募推奨のお知らせ」（以下「Bourns 社予告 TOB リリース」といい、当時の公開買付け予定者を「Bourns 社」といいます。）を公表していましたが、調査報告書において、当時の経営陣が本中計期間の最後の2年間（2028年度及び2029年度）には、Bourns 社とのシナジーが既に織り込まれており、その実現可能性が不確実であると述べていたことが明らかになっています。本中計リリース公表時においては、Bourns 社から買収意向表明は未だ出されておらず、当然ながら Bourns 社の買収提案を検討するための特別委員会も設置されておらず、当社取締役会でも Bourns 社の買収提案に対してどのような意見表明を行うかも決定されていなかったにも関わらず、当時の経営陣は本中計の最後の2年間に Bourns 社に買収された場合のシナジーを独自に織り込み、当時の当社取締役会にてそのような前提の基に本中計が策定されていたことも議論されずに本中計公表に関する取締役会決議を行い、当社として本中計リリースを公表していたとのことです。加えて、Bourns 社の買収提案を当社が検討する過程で、価格算定機関に対してマネジメントインタビューとして本中計の説明を担当した当時の元専務は、「29年数字はシナジーを含んでいると説明しているが、達成の前提条件は現在のところ0%である」とも述べていたことが明らかとなっています。さらに当社は、本中計始めの3か年についても具体的な検証の伴わない計画であったと判断し、新中計を策定したものであり、本中計の詳細に関する開示内容

について修正するものです。

なお、当社は2025年11月に新中計を発表しており（2025年11月10日付「新中期経営計画の策定について」をご参照ください。）、現時点の当社経営陣の中期経営計画についてはそちらをご覧ください。

また、本反対意見リリースについても特別調査委員会の報告書において、反対意見の「事業に対する理解を欠いた提案であること」について、「事実として誤りであるか、少なくとも一般株主に誤解を与え得る内容であり、不適當であったとの評価は免れない。」とされており、提案株主について専らネットキャッシュにしか関心が無い、事業に対する理解が無い、短期利益獲得を目的としている等、不適切な決めつけによって反対意見を構成し、株主の皆様に対して提案株主の評価を貶める不適切な印象操作を行ったと判断される当該箇所を修正するに至ったものです。本中計リリース及び本反対意見リリースの訂正箇所は下記のとおりです。訂正箇所につきましては、下線で示しております。

記

I 本中計リリースの訂正箇所

1. 第2次中期経営計画（2024～2026）の内容 （変更前）

<前略>

基本方針 成長・拡大に向けた成長投資

取組骨子 ①技術開発力強化

②収益力強化

③財務体質改善

④株主還元強化

数値目標	2026年度	2029年度
売上高	105億円	135億円
営業利益率	10%	12%
ROA	9%	11%
DOE	3.5%	4.5%
（配当性向）	約40%	約45%

取組項目 ①技術開発力強化【成長ドライバーの構築】

新技術の創出・獲得

要素技術拡大による新領域の発掘

経営資源の投入(R&D・人財確保・育成)

②収益力強化【安定的収益体質の維持】

製品付加価値向上

生産体制・方式の再構築

DX、AI活用と生産性改善

③財務体質改善【資金調達方法の多様化】

有利子負債削減

- 資本効率の向上 (ROA 改善)
- ④株主還元強化【安定的配当の実現】
- 株主資本配当率 (DOE) の向上
- 中長期安定的な株主還元

詳細については、添付資料をご確認ください。

<中略>

TOCOS

第2次中期経営計画

(2024~2026)

東京コスモス電機株式会社

2024年4月

<後略>

(変更後)

<前略>

基本方針 成長・拡大に向けた成長投資

取組骨子 ①技術開発力強化

②収益力強化

③財務体質改善

④株主還元強化

数値目標	2026年度	2029年度
DOE	3.5%	4.5%
(配当性向)	約40%	約45%

取組項目 ①技術開発力強化【成長ドライバーの構築】

新技術の創出・獲得

要素技術拡大による新領域の発掘

経営資源の投入(R & D・人財確保・育成)

②収益力強化【安定的収益体質の維持】

製品付加価値向上

生産体制・方式の再構築

DX、AI活用と生産性改善

③財務体質改善【資金調達方法の多様化】

有利子負債削減

資本効率の向上 (ROA 改善)

④株主還元強化【安定的配当の実現】

株主資本配当率 (DOE) の向上

中長期安定的な株主還元

<中略>

II 本反対意見リリースの訂正箇所

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

1 当社意見の概要

（変更前）

<前略>

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言い難く、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思料します。

③ 候補者が当社取締役としての適格性を欠いている

<後略>

（変更後）

<前略>

② 候補者が当社取締役としての適格性を欠いている

<後略>

2 意見の理由

（変更前）

<前略>

(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制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、ロジスティクスなどの再考など、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

<中略>

(4) 提案者株主が安定的な株主とは言えないこと

<後略>

(変更後)

<前略>

(2) 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

<中略>

(3) 提案者株主が安定的な株主とは言えないこと

<後略>

以 上