



2026年7月30日

各 位

会 社 名 フォスター電機株式会社
代表者名 代表取締役社長 CEO 岸 和 宏
 (コード 6794、東証プライム市場)
問合せ先 IR・ガバナンス統括部長 久米 清隆
 (TEL: 042-546-2305)

新・中期事業計画の策定開始について

当社は、当社の主要株主（議決権所有割合：約 25%）である Axium Capital Pte. Ltd（以下「アクシウム」）との協業に基づき、2024 年 11 月に公表いたしました「2025-2027 年度中期事業計画」に代わる、当社の更なる企業価値・株主価値の向上を目指した「新・中期事業計画」の策定を開始しており、本年 11 月頃に発表予定であることを下記のとおりお知らせいたします。取締役会のもとで全ての株主の利益を重視し、策定してまいります。

記

1. 新中期事業計画の策定開始の背景と目的

当社グループでは主要株主であるアクシウムとの間で、これまで継続的な株主エンゲージメント活動を通じ、中長期的な企業価値・株主価値の向上に向けた建設的な対話および意見交換を重ねてまいりました。その中でアクシウムより指摘を受けた「収益性の改善」、「資本効率の向上」、「ネットキャッシュ状態からの脱却」といった経営課題を共有し、更なる企業価値の成長の加速に向けた基本認識を一致させてまいりました。こうした背景のもと、2026 年 6 月 25 日に行われた第 92 期定時株主総会におけるご承認を経て、アクシウムの CEO 兼 CIO である門田 泰人氏を社外取締役として招聘いたしました。今般、門田氏の取締役就任に伴い、アクシウムが有する高度な専門性や資本市場の視点を当社の経営に積極的に取り入れることで、2024 年 11 月に公表いたしました現行の「2025 年-2027 年度中期事業計画」を大幅に上回る企業価値・株主価値の創出を目指し、新たな「新・中期事業計画」（プロジェクト名：「North Star」）の策定を進めることといたしました。

新・中期事業計画においては、事業面・財務面双方における抜本的な改革を想定しております。事業面では現行計画の着実な実行をベースとしつつ、徹底した現状分析に基づいた成長の加速化と収益性改善策の見直し、財務面においては成長戦略の実現に向けた投資活動の精査や現行の株主還元施策の更なる拡充を通じた資本効率の改善を進めます。合わせて、上場会社としての資本コストや適正な市場評価の観点から、様々な戦略的選択肢について継続的な検証を行う仕組みも作っていきます。

2. アクシウムとの協業内容

アクシウムはシンガポール拠点を持つアクティビストファンドの投資運用会社であり、プライベートエクイティや投資銀行・コンサルティングファームや上場企業における経営の経験を有し、投資・運用、M&A、コーポレートガバナンス、経営戦略、事業再構築などに精通したプロフェッショナル人材を擁しています。新中期事業計画の策定にあたってはアクシウムからは以下の各事項を含む支援を受ける予定です。

1. 現行事業計画の再精査を含む戦略策定や事業計画策定に関するノウハウ
2. 株主の視点に基づいた資本政策の最適化
3. 資本市場とコーポレートファイナンスに関する高い知見
4. M&A 実施ノウハウやネットワーク

3. 今後の日程

2026 年 7 月 1 日よりプロジェクトチームを発足し、社外取締役の視点を取り入れた具体的な数値目標および戦略の策定を進めております。なお、新・中期事業計画につきましては、2026 年 11 月頃に発表を予定しています。

4. 今後の見通し

アクシウムとの協業により新たに策定を開始した中期事業計画が 2027 年 3 月期の当社業績へ与える影響については現在精査中です。今後、事実関係を踏まえ、公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

詳細につきましては、以下の説明資料をご覧ください。

以上

なお、本件に関する紹介動画を当社コーポレートサイトにて公開しております。

https://www.foster.co.jp/investors/library/video/Project_North_Star_TeaserMovie.mp4

アクシウム・キャピタルとの 新中期事業計画の策定開始について

2026年7月30日

背景と目的

フォスター電機（以下「当社」）と議決権ベースで25%を保有する当社の大株主であるアクシウム・キャピタル（以下「アクシウム」）は協働し、更なる企業価値・株式価値の向上を目指した新中期事業計画の策定を開始。取締役会のもとで全ての株主の利益を重視し策定してまいります

FOSTER



**AXIUM
CAPITAL**

- ・ 第95回定時株主総会での承認を受け、大株主であるアクシウム・キャピタルのCEO兼CIOである門田泰人氏を社外取締役として招聘。アクシウムのその他のメンバーにも、取締役会へのオブザーバ参加、経営情報へアクセス等を付与
- ・ アクシウムとはエンゲージメント活動を通して、中長期的な企業価値の向上に向け協力的な関係を構築。建設的な対話・意見交換（エンゲージメント活動）を通じて企業価値の向上に向けた取り組みに関するスタンスは当社と一致
- ・ 当社の持っていない知見を経営に生かしていくことで、より株主および株式市場に寄り添った視点での事業計画の策定が可能に。既存中計で掲げているものから、スピード感を持って更なる企業価値・株式価値の向上を目指した新中計策定を開始

アクシウム・キャピタルについて

- ・ シンガポールに本拠地を置きながら、上場株式への投資を行うアクティビストファンドの投資運用会社
- ・ 外資系のプライベートエクイティ・投資銀行・戦略コンサルティングファームでのバックグラウンドや上場企業でのトップ経営経験を有し、投資・運用、M&A、コーポレートガバナンス、経営戦略、事業再構築などに精通した多様なプロフェッショナル人材を擁する
- ・ 自動車部品および電子部品に関する豊富な投資経験・経営支援経験を有する

当社にとっての機会と課題

高い音響技術力・生産体制・顧客基盤に裏打ちされた競争優位性により、当社は成長著しい車載向けスピーカー市場において市場シェア1位を有する。一方で更なる成長加速に加えて、収益性・資本効率には改善余地が存在

当社にとっての機会と強み

グローバルな生産体制と
高い生産技術力

高い音響技術に基づく
製品開発力

グローバルなOEM・Tier1を
中心とした強固な顧客基盤

魅力的な車載向け
スピーカー市場

~10%¹

(数量ベース；'20~'25年平均成長率)

No.1 市場シェア

25~30%¹

(数量ベース)

アクシウムにより指摘を受けた課題

収益性の改善余地

営業利益率

5.7%

(2025年度)

依然として低い資本効率

ROE

7.7%

(2025年度)

ネットキャッシュからの脱却

ネットキャッシュ

117億円

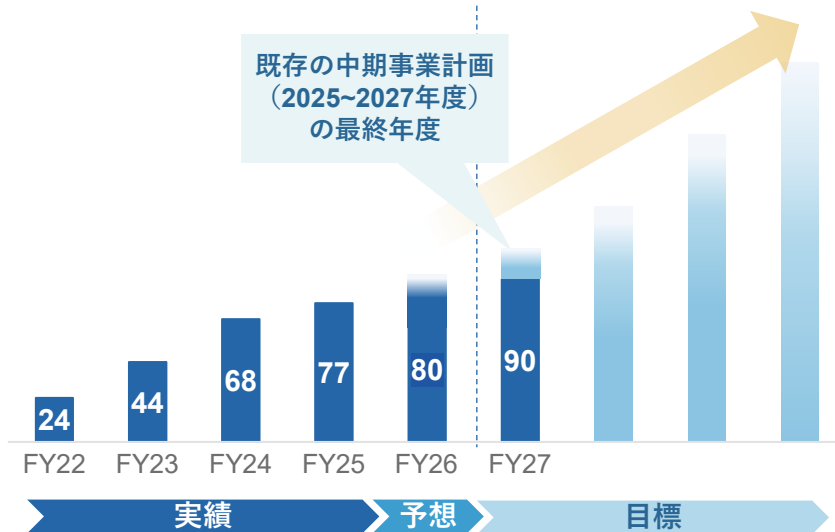
(2025年度)

新中期事業計画の策定にむけて

当社の企業価値・株式価値の最大化に向けて、事業面・財務面の改革に着手

事業面の更なる強化

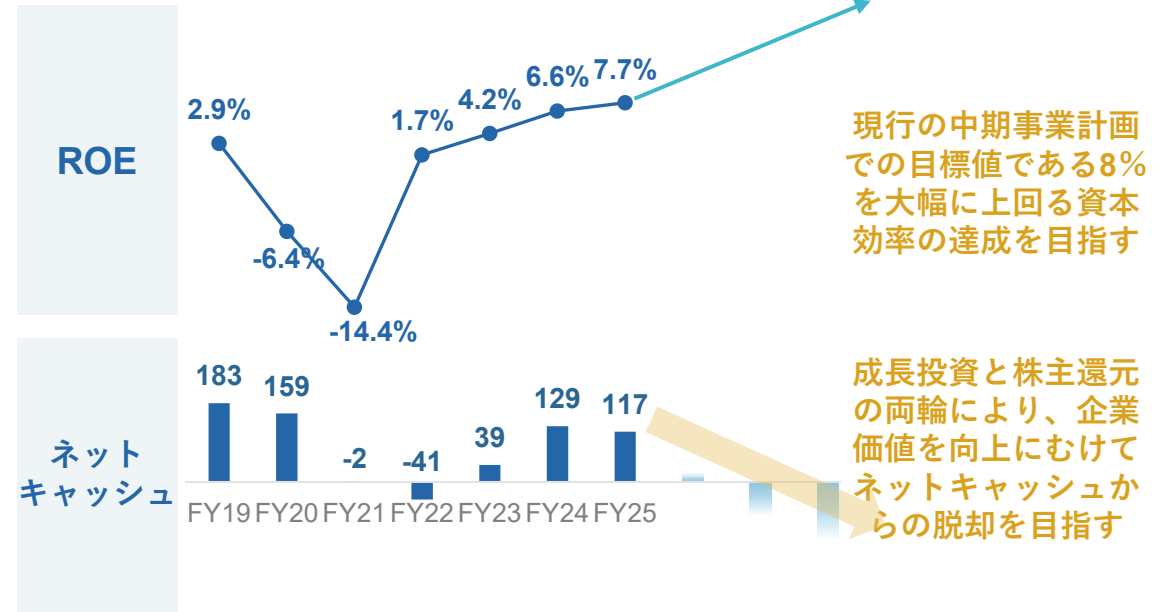
営業利益（億円）



現行の中期事業計画
期間の終了を待たず、
スピード感を持って
次の成長の実現に
舵を切っていく
現行計画の2027年度
についても更なる
高みを目指す

- 徹底した現状分析に基づいて、更なる成長性と収益性の改善策を見直し、既存の中期事業計画を上回る利益成長を目指す

資本コストと株価を意識した経営のテコ入れ



現行の中期事業計画
での目標値である8%
を大幅に上回る資本
効率の達成を目指す

成長投資と株主還元
の両輪により、企業
価値を向上にむけて
ネットキャッシュか
らの脱却を目指す

- 成長投資に加えて、現行の配当性向50%／DOE4%といった株主還元水準についても更なる拡充を検討
- 並行して、戦略的選択肢を常に検証する仕組みづくり

アクシウムの提供価値

戦略策定や事業計画策定ノウハウ

数多くのM&Aの実施経験とネットワーク

株式市場とコーポレートファイナンスに関する高い知見

株主の視点に基づいた抜本的な資本政策の最適化

わずか1ヶ月でアクシウムがもたらした社内変化の兆し

アクシウムとの協業で、当初の想定以上のペースで変化が表れ始めている

幹部社員全員が
自社を振り返る契機に

取締役含むリーダークラス（総勢24名）がアクシウムのプロフェッショナルとの面談で**自社・自己の担当領域の課題や戦略について議論を重ね、改めて自社や自身の持ち場について考える良い機会に**

業界リーダーとしての視点
×
客観的な視点

これまで当社内では不足していた**客観的なベンチマーキング、社内経営情報に基づく新たな視点での精緻な分析**などが提供され、**自社の課題や強みがより明確化しつつある**

- ・ 世界シェアNo.1であるもの、十分に認識できていなかった手薄な領域、狙うべき市場・顧客層の存在が明確化されてきており、進むべき方向性の解像度が向上しつつある
- ・ 「こうすべき」という感覚的な仮説にとどまらない、ファクトに基づいた効果的な打ち手の具体化への意識付けが芽生えはじめている

理由なき前例踏襲・
過度に余裕を持ったスケジュールはNGに

各部署の取り組みに対して、「なぜ？」を繰り返し聞かれ、「**なんとなく、昔の流れで**」といった**理由なき慣習**なども浮き彫りに

ある大きなプロジェクトについても、「本当にそれだけの時間が必要なのか」と指摘を受けバッファ見直しの検討を開始

当社の全社員の想い・
知見を十分に活用する
文化を維持したまま、
戦略の質や取り組みの
スピードが大きく向上

今後の予定

新中期事業計画を
2026年11月に発表予定