

東証スタンダード市場・福証
証券コード：6998

決算補足説明資料

2025年3月期（2024年度） 決算概要

2025年5月14日



はじめに

当社商品の概要

2025年3月期（2024年度）業績概要

1. 今回発表のポイント
2. 連結業績の概要
3. 主な経営指標
4. セグメント別の状況
5. 財務の状況（連結）
6. キャッシュ・フローの状況（連結）
7. 期末配当
8. 次期（2026年3月期）の見通し及び配当予想
9. 「2024中期経営計画」
10. サステナビリティの取り組み

参考資料

1. 業績の推移（連結）
2. 配当金の推移

当社商品の概要

「粉末冶金技術」を駆使し、タングステン製品を軸に多様な特性を持つ商品を展開

1930年代

1950年代

1970年代

2000年～

粉末冶金技術

多様な特性を持つ商品を展開

タングステンに銅や銀を組み合わせ、
通電性や耐アーク性を備えた
合金を開発

熱に強いタングステンの特徴を用いた
電球フィラメントが、当社の出発点

電気・電子製品

(タングステン製品)



ブレーカー用電気接点

金属材料製品

(タングステン製品)



電球用タングステンワイヤー製品

タングステンカーバイドと
コバルト等を組み合わせ、
耐摩耗性や耐腐食性に
優れた合金を開発

超硬合金製品

(タングステンカーバイド合金)

セラミックス製品

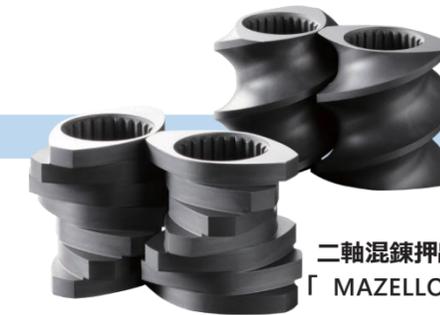
(セラミックス材料)



ハードディスクドライブ(HDD)用
磁気ヘッド基板



NTダイカッター



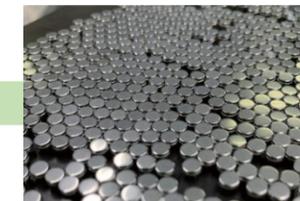
二軸混練押出機用部材
「MAZELLOY®」



抵抗溶接用電極



プラズマ電極



EVリレー用接点



医療関連カテーテル用タングステンワイヤー製品

機械部品事業 (他の商品)

耐摩耐食部品
セラミックス精密加工品
ウルトラファインバブル関連製品

産業用設備向け耐摩耗部材 液晶塗付
用超硬長尺製品 超硬精密加工品

電機部品事業 (他の商品)

放射線遮蔽材料
 balancer用錘
その他電極製品

コピー機や空気清浄機の放電線
自動車のホーン用接点

暮らしを支える様々な場面で使用される当社の製品

■ 半導体・電子部品市場

サーバーなどのハードディスクドライブの読み取り装置を支える基板や、「産業のコメ」といわれ、電子デバイスの基本材料となる半導体にも、その製造過程で当社の製品が使われています。



■ 衛生用品機器・医療用部品市場

カテーテル用のブレードチューブや電気手術用電極など、医療分野でも当社の製品が使われています。



皆様の健やかな生活を支える衛生用品の製造工程でも、当社の製品が使われています。



■ 自動車部品市場

先端技術を駆使した自動車の部品や、製造工程にも当社の製品が使われています。

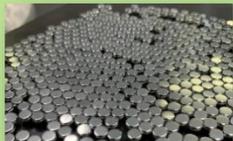
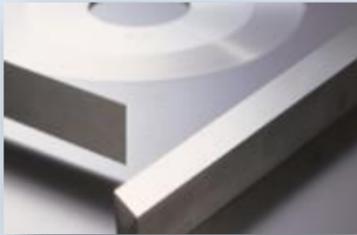


■ 産業用機器・部品市場

より効率的な生産への改善や、安全面、環境面への管理に対し、信頼性の高い部品が求められています。高品質な材料を活かし、当社の様々な製品が この分野でも活躍しています。



4つのターゲット市場に、粉末冶金技術を生かした素材・商品群を提供

ターゲット市場	事業セグメント	
	機械部品事業	電機部品事業
半導体・電子部品市場	 <p>ハードディスクドライブ(HDD)用磁気ヘッド基板</p> <p>世界 No.1シェア(当社調べ)</p>	 <p>プラズマ電極</p>
自動車部品市場	 <p>二軸押出機用部材 新商品 「MAZELLOY®」 (コンパウンド混錬機用)</p>	 <p>抵抗溶接用電極 (電装部品溶接用)</p> <p>EVリレー用接点 </p>
産業用機器・部品市場	 <p>産業用設備向け耐摩耗部材 液晶塗付用超硬長尺製品</p>	 <p>ブレーカー用電気接点</p>
衛生用品機器 ・医療用部品市場	 <p>NTダイカッター 国内No.1・世界No.2シェア(当社調べ)</p> <p>新素材を開発</p>	 <p>医療関連カテーテル用 タングステンワイヤー製品</p>



2025年3月期（2024年度） 業績概要

1. 今回発表のポイント

2025年3月期（2024年度）決算の総括

・2025年3月期は、連結業績、個別業績ともに2期ぶりの増収増益

連結売上高：123億9千2百万円（前年度比8.1%増） 営業利益：6億8千9百万円（前年度比44.7%増）
経常利益：9億5千2百万円（前年度比21.2%増） 親会社株主に帰属する当期純利益：6億7千6百万円（前年度比28.4%増）

経済環境

- ・企業の設備投資が堅調であり、雇用・所得環境の改善により個人消費が増加したこと等から、景気は緩やかな回復基調で推移
- ・関税を巡る金融市場の混乱や、インフレーション加速の懸念、地政学リスクの継続等により、先行きは依然として不透明な状況が継続する中で推移

ターゲット市場の概況

- ・半導体・電子部品市場：ビッグデータなど大量のデータ保存需要が伸びており、データセンター向けが好調に推移し、増収
- ・衛生用品機器・医療用部品市場：拡販活動が進むなど好調に伴い、在庫調整の終息等で回復基調で推移したことにより、増収
- ・産業用機器・部品市場：企業の設備投資が増加傾向にある中で、当社商品の需要も堅調に推移したことにより、増収
- ・自動車部品市場：北米及び中国向けの需要減少の影響により、低調に推移し減収

次期（2026年3月期）の見通し

・2026年3月期は、2期連続の増収増益を見込む

連結売上高 128億円（前年度比3.3%増） 営業利益 7億円（前年度比1.6%増）
経常利益 9億6千万円（前年度比0.8%増） 親会社株主に帰属する当期純利益 7億円（前年度比3.4%増）

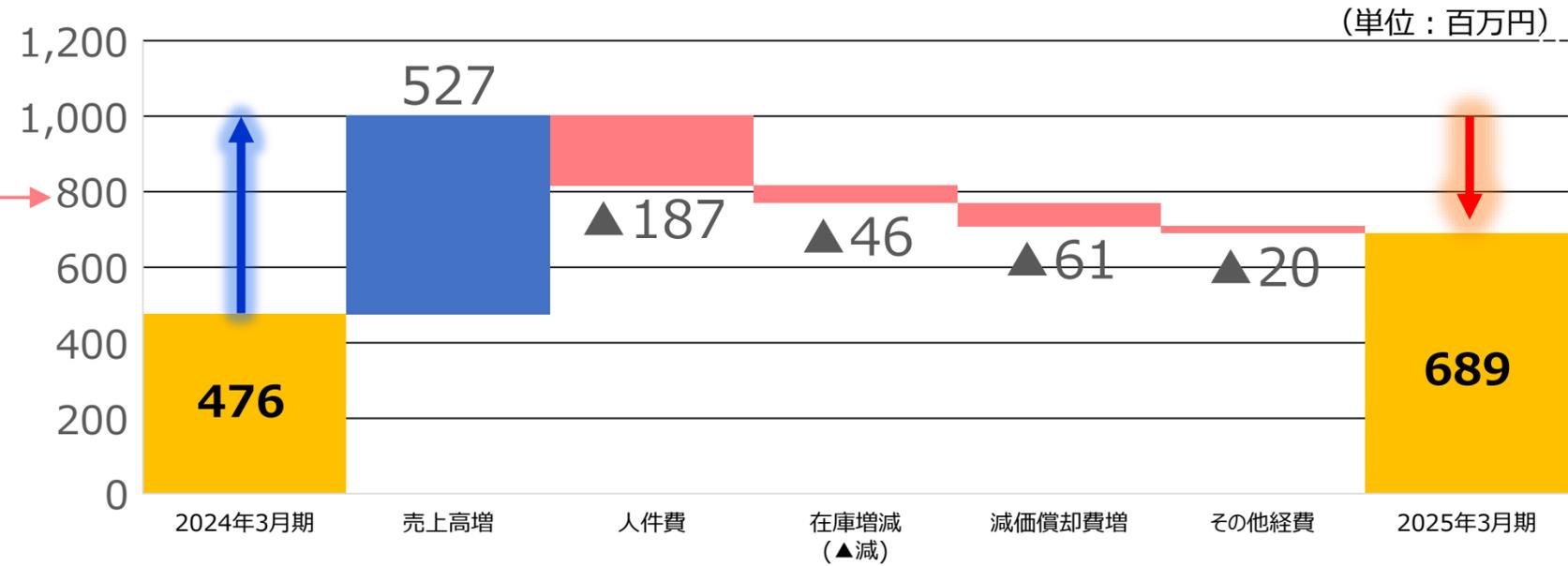
米国関税措置に関連する事業への影響

- ・米国を含む各国の対応など不透明な要素が多いことから、現段階で影響額を見積もることは困難
- ・次期の見通しについては、米国関税措置に関する影響を織り込まずに算出

2. 連結業績の概要

	2024年3月期	2025年3月期	(単位：百万円)	
			対前年比 増減額	増減率
売上高	11,464	12,392	927	8.1
営業利益	476	689	212	44.7
経常利益	786	952	166	21.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	527	676	149	28.4

営業利益増減要因



売上高	123億9千2百万円 (前年比8.1%増)	<ul style="list-style-type: none"> 機械部品事業において、注力商品であるハードディスクドライブ（HDD）用磁気ヘッド基板や、NTダイカッターが好調に推移したことで増収となり、電機部品事業においても、EVリレー用接点や抵抗溶接用電極が低調だったものの、ブレーカー用電気接点の需要が回復したこと等により増収
営業利益	6億8千9百万円 (同44.7%増)	<ul style="list-style-type: none"> 賃上げや、一部の主材料価格の上昇等によるコスト増加の要因はあったものの、特に機械部品事業の注力商品であるHDD用磁気ヘッド基板や、NTダイカッターが増収となったこと等により原価率が改善し、増益
経常利益	9億5千2百万円 (同21.2%増)	<ul style="list-style-type: none"> 為替差損を計上したことや、持分法投資利益が減少したものの、営業利益が増加したこと等により、増益
親会社株主に帰属する当期純利益	6億7千6百万円 (同28.4%増)	<ul style="list-style-type: none"> 前連結会計年度では特別損失を計上したが、当連結会計年度での特別損失の計上はなく、増益

3. 主な経営指標

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高営業利益率	2.8	7.6	7.3	4.2	↑ 5.6
自己資本当期純利益率 (ROE)	△0.6	8.4	7.0	4.5	↑ 5.5
総資産経常利益率 (ROA)	4.1	7.9	7.4	4.6	↑ 5.5
1株当り当期純利益	△13.01	180.51	158.78	108.87	↑ 139.58

- 2025年3月期の連結業績が、増収増益となったことにより、経営指標は改善傾向。

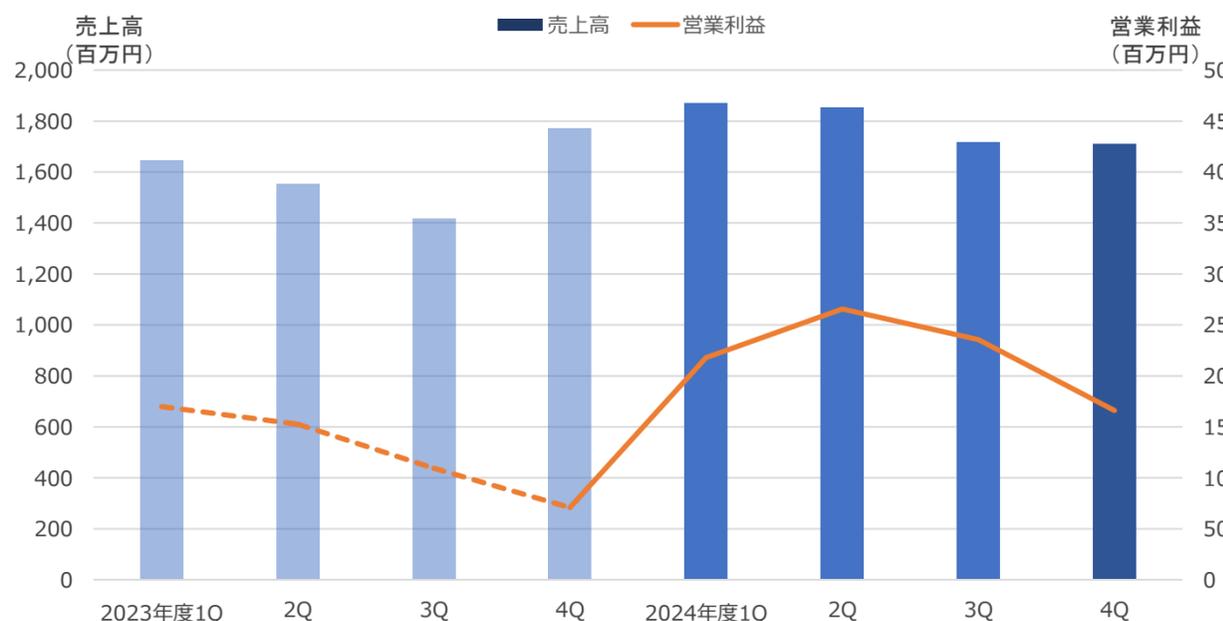
(注) 2024年1月1日付けで普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。
2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。

4. セグメント別の状況

■ セグメント業績の概要

		2024年3月期	2025年3月期	対前年比	
				増減額	増減率
機械部品事業	売上高	6,383	7,146	763	12.0
	営業利益	502	885	382	76.2
電機部品事業	売上高	5,107	5,271	164	3.2
	営業利益	534	398	△135	△25.4
調整額	売上高	△26	△25	0	-
	営業利益	△560	△594	△33	-
全社	売上高	11,464	12,392	927	8.1
	営業利益	476	689	212	44.7

機械部品事業



	2024年3月期	2025年3月期
売上構成比	55.6%	57.6%
営業利益率	7.9%	12.4%

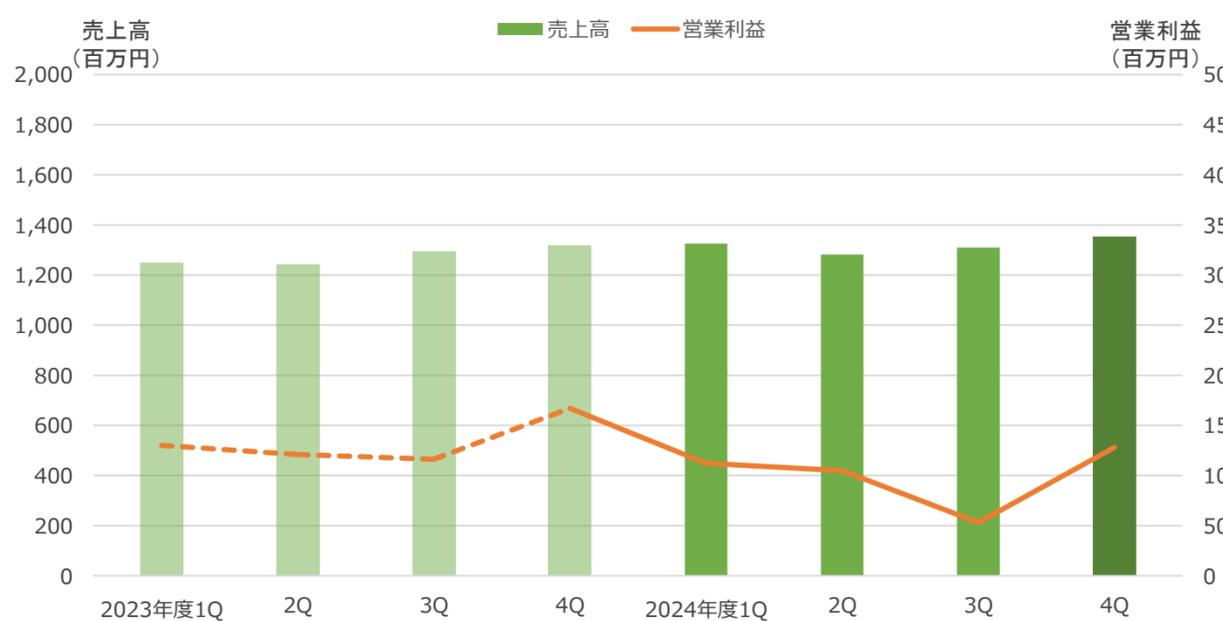
前年比

- 売上高は、12.0%の増収
- 営業利益は、76.2%の増益

四半期推移

- 売上高は第3四半期の水準を維持しながら推移。
- 営業利益は減益基調で推移。

電機部品事業



	2024年3月期	2025年3月期
売上構成比	44.4%	42.4%
営業利益率	10.5%	7.6%

前年比

- 売上高は、3.2%の増収
- 営業利益は、25.4%の減益

四半期推移

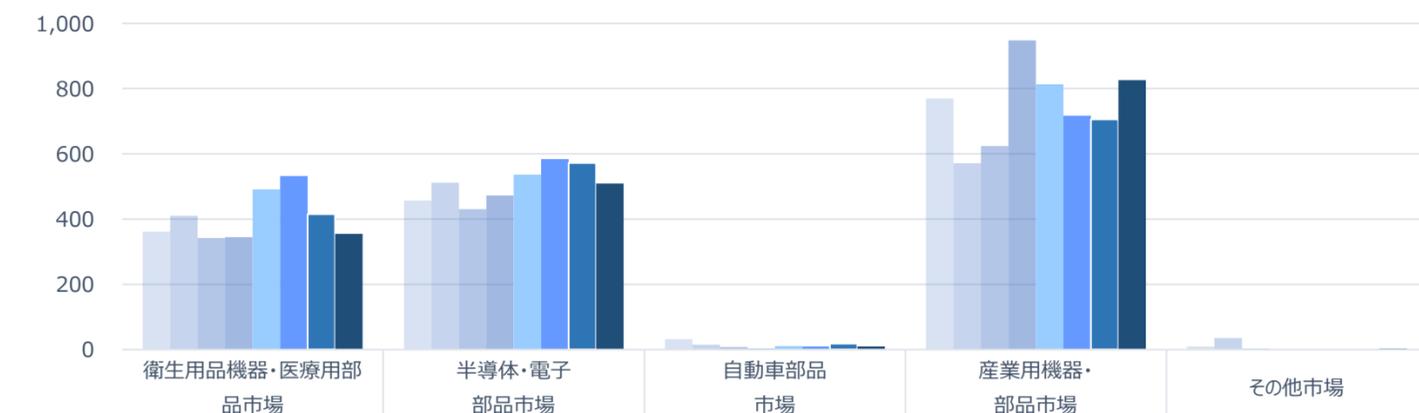
- 売上高は、緩やかながらも上昇基調で推移
- 営業利益は第1・2四半期の水準まで持ち直しながら推移

4. セグメント別の状況

■ ターゲット市場別業績・主要商品の状況

ターゲット市場の主要な商品の状況

売上高 (百万円)



期間	衛生用品機器・医療用部品市場	半導体・電子部品市場	自動車部品市場	産業用機器・部品市場	その他市場
2023.1Q	362	457	32	770	10
2023.2Q	410	512	15	571	35
2023.3Q	342	431	8	624	3
2023.4Q	345	472	4	948	0
2024.1Q	491	536	11	813	1
2024.2Q	532	584	10	717	1
2024.3Q	415	572	18	706	0
2024.4Q	355	509	10	826	3



NTダイカッター



HDD用
磁気ヘッド基板



二軸混練押出
機用の金属部品

■ 半導体・電子部品市場

情報関連機器のハードディスクドライブ (HDD) 用磁気ヘッド基板

情報機器関連のHDD用磁気ヘッド基板は、データセンター等で使用される大容量HDDの在庫調整が解消し、安定した需要まで回復したこと等により、増収

■ 衛生用品機器・医療用部品市場

NTダイカッター

おむつなどの衛生用品製造設備の部品であるNTダイカッターは、中国市場向けで勢いを欠くものの、新材料及び新構造のロータリーカッターユニットの拡販により、中東やアフリカ等の新興国向けでは継続的な受注を獲得するなど好調に推移したことにより、増収

■ 産業用機器・部品市場

二軸混練押出機用の金属部品

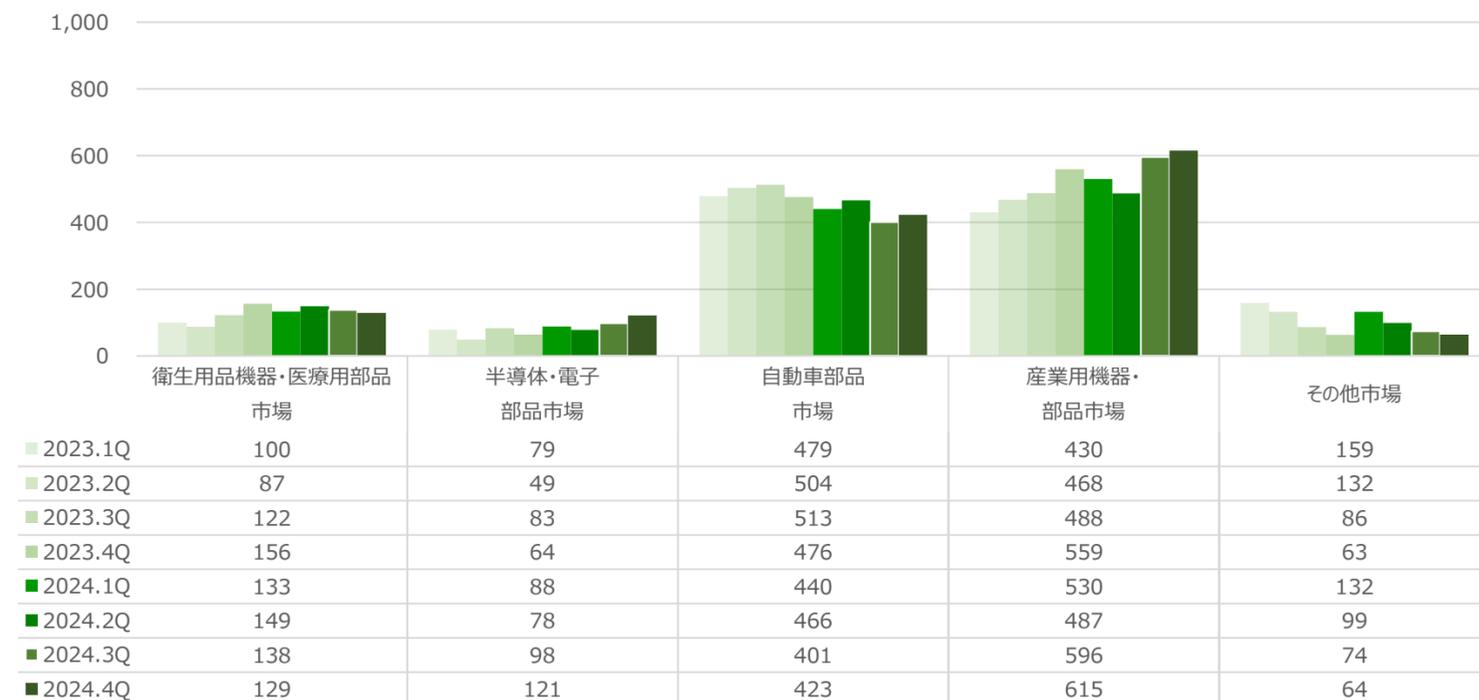
当連結会計年度第1四半期及び第4四半期にまとまった需要があり、増収

※売上高はセグメント間の取引を含んでおりません。

4. セグメント別の状況

電機部品事業

売上高 (百万円)



医療関連カテーテル用
タングステンワイヤー製品



抵抗溶接用電極



ブレーカー用
電気接点



EVリレー用接点

※売上高はセグメント間の取引を含んでおりません。

ターゲット市場の主要な商品の状況

■ 自動車部品市場

EVリレー用接点

米国市場の需要低迷や、顧客の他材種への仕様変更の動き等もあり、減収

電装部品溶接用の抵抗溶接用電極

中国市場の低迷によるエンドユーザーの電極需要の減少等もあり、減収

■ 産業用機器・部品市場

産業用設備向けのブレーカー用電気接点

前期の在庫調整を経て回復基調にあるなかで、原材料価格の上昇に伴う売価への転嫁も進んだこと等により、増収

■ 衛生用品機器・医療用部品市場

医療関連部材のカテーテル用タングステンワイヤー製品

北米地域向けでの新規顧客の獲得や、東南アジア向けでは在庫調整が終息し、増収

5. 財務の状況（連結）

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	対前年比 増減額
総資産	17,137	17,633	495
負債	5,024	5,070	45
純資産	12,113	12,563	450

主な経営指標

	2024年3月期	2025年3月期
総資本回転率（回）※1	0.67	0.70
自己資本比率（%）	70.6	71.2
1株当たり純資産（円）	2,498.79	2,588.46

※ 総資本回転率の計算に用いる総資本は期末値を用いています。

	主な増加要因 (単位:百万円)	主な減少要因 (単位:百万円)
総資産 176億3千3百万円 (前連結会計年度末比 4億9千5百万円増)	棚卸資産 +237 有形固定資産 +301 投資有価証券 +110	現金及び預金 △188
負債 50億7千万円 (同 4千5百万円増)	未払法人税等 +82 賞与引当金 +75 設備関係未払金 +22	仕入債務 △129
純資産 125億6千3百万円 (同 4億5千万円増)	利益剰余金 +434 為替換算調整勘定 +83	—

6. キャッシュ・フローの状況（連結）

	2024年3月期	2025年3月期	(単位：百万円) 対前年比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	289	1,020	730 (収入増)
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,071	△942	128 (支出減)
財務活動によるキャッシュ・フロー	△302	△261	40 (支出減)
現金及び現金同等物に係る換算差額	50	△4	△55
現金及び現金同等物の期末残高	3,479	3,290	△188

営業活動によるC F	投資活動によるC F	財務活動によるC F	現金及び現金同等物の期末残高
営業活動により獲得した資金 10億2千万円 (前年度比7億3千万円の収入増) 【主な要因】 ・棚卸資産が増加 ・売上債権の増減額が減少 ・税金等調整前当期純利益が増加	投資活動により支出した資金 △9億4千2百万円 (前年度比1億2千8百万円の支出減) 【主な要因】 ・有形固定資産の取得による支出 が減少	財務活動により支出した資金 △2億6千1百万円 (前年度比4千万円の支出減) 【主な要因】 配当金の支払が減少	32億9千万円 (前連結会計年度末比1億8千8百万円減) 現金及び現金同等物に係る換算差額 5千5百万円を含む

7. 期末配当

- 期末配当は、2024年5月9日に公表した期末配当予想の通り、1株当たり25円（普通配当）
- 年間配当金は1株当たり50円（中間配当25円、期末配当25円）
- ※ 2024年3月期の配当金より、年間の1株あたり配当額50円を下限とする配当方針に変更

【配当方針】

当社は株主の皆様への利益還元について、新製品開発を推進するための設備・人財・研究などへの戦略的投資、中長期的な企業財務体質の強化等を総合的に勘案しつつ、原則として、年間の1株あたり配当額50円を下限として、親会社株主に帰属する当期純利益の30%を目安とした安定的・継続的な配当を実施するよう努めます。

また、1株当たりの株主価値を向上させるとともに、資本効率の向上を図るため、適宜自己株式の取得に努めます。なお、著しい経営環境の変化などの特殊要因により、親会社株主に帰属する当期純利益が大きく変動する場合は、配当金の見直しを検討するものとします。

	2024年3月期	2025年3月期
親会社株主に帰属する 当期純利益	百万円 527	百万円 676
中間配当金	円 銭 25.00	円 銭 25.00
期末配当金	円 銭 25.00	円 銭 25.00
配当性向（連結）	% 45.9	% 35.8

※2024年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2024年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、配当金額等を表示しております。

8. 次期（2026年3月期）の見通し及び配当予想

今後の見通し

- 米国の関税政策により、世界的に貿易・投資・供給網が混乱するリスクや、日本の経済成長の下振れも懸念されており、先行きは不確実性がより高まる中で推移するものと思われる

事業 機械部品	半導体・電子部品市場	データセンター向けの投資拡大やA I 機能を搭載したデバイスの需要拡大等、好調に推移することを見込む
	衛生用品機器市場	緩やかながらも回復傾向で推移することを見込む
	産業用機器・部品市場	けん引してきた二軸混錬押出機用の金属部品の需要が一服することを見込む
事業 電機部品	自動車部品市場	コロナ禍前の水準に向けた回復基調にあるものの、米国の関税引き上げ等の影響も懸念され不透明な状況を見込む
	産業用機器・部品市場	産業用設備向けのブレーカー用電気接点など引き続き堅調に推移することを見込む
	医療用部品市場	緩やかながらも回復傾向で推移することを見込む

次期の見通しと
米国関税措置に関連する
事業への影響

- 2026年3月期の業績予想は、連結・個別ともに増収増益を見込む
- 米国を含む各国の対応など不透明な要素が多いことから、現段階で影響額を見積もることは困難
- 業績予想については、米国関税措置に関する影響を織り込まずに算出

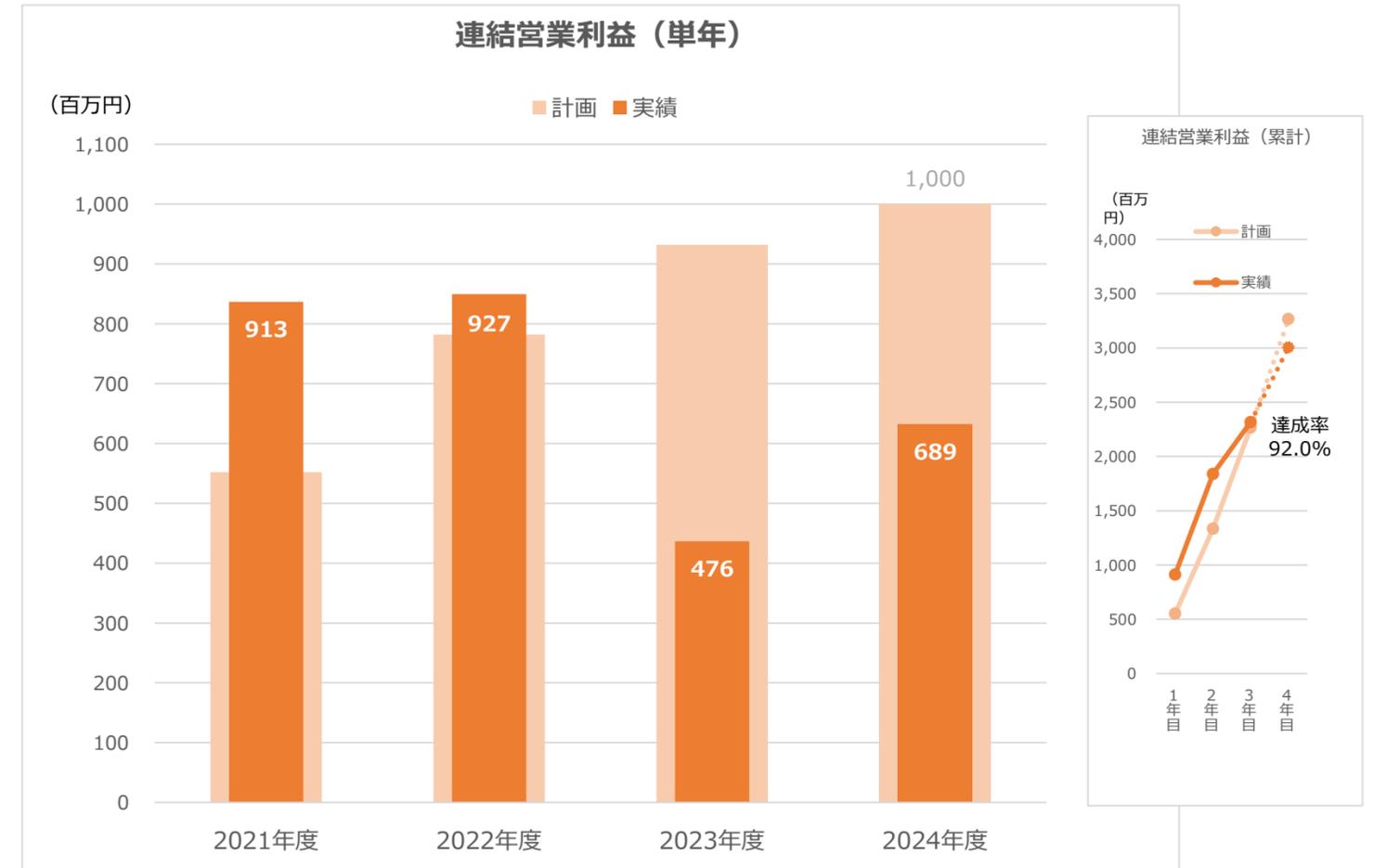
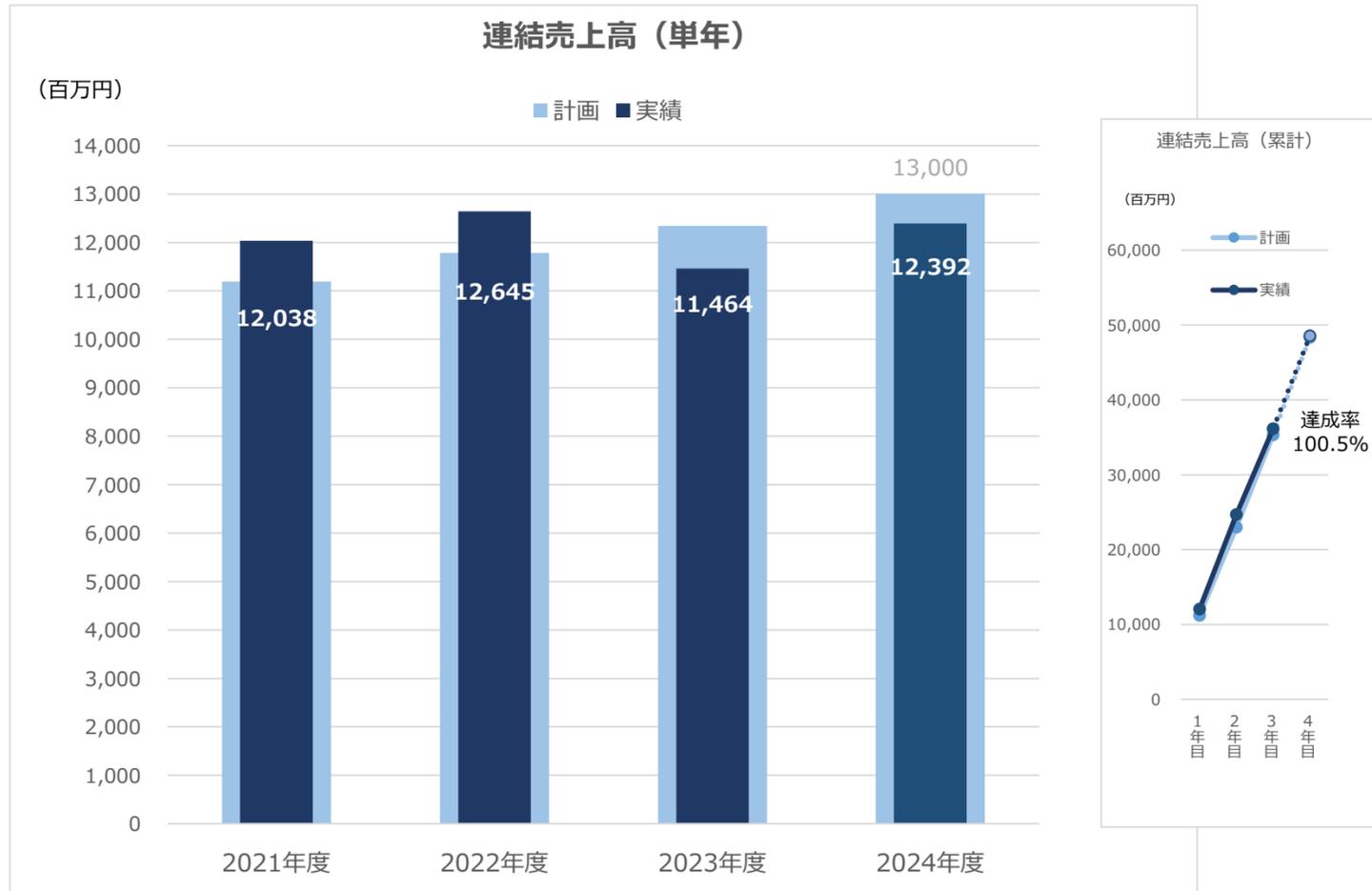
2026年3月期の連結業績予想（2025年4月1日～2026年3月31日）及び次期（2026年3月期）配当予想

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

連結業績予想	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり 当期純利益	年間配当金			配当性向 (連結)	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%		第2四半期末	期末	合計		
第2四半期(累計)	6,200	△1.7	340	△14.4	460	△12.1	320	△9.8	65.98	2026年3月期 (予想)	25円	25円	50円	34.6%
通期	12,800	3.3	700	1.6	960	0.8	700	3.4	144.33					

9. 「2024中期経営計画」振り返り

中期経営計画4か年の実績



1stステージ
(2021・2022年度)

コロナ禍において好調だった「半導体・電子部品市場」「産業用機器・部品市場」及び「自動車部品市場」が堅調だったこと等により、最終年度目標に近づく勢いで推移

2ndステージ
(2023・2024年度)

顧客の在庫調整の長期化や原材料・エネルギー価格の高騰等により、最終年度目標から乖離する中で推移

9. 「2024中期経営計画」次期計画に向けて

- 当社の経営課題を踏まえ、全社戦略方針と6つの柱からなる次期中期経営計画の骨子を策定
- 2025年度は全社戦略の実行を可能とする新たな組織の下で、組織機能を強化
- ドメイン・コアコンピタンスに基づく事業戦略を軸とした「次期中期経営計画」を2026年度にスタート

全社戦略 方針

- 多様化するお客様のニーズを深く理解し、当社の強みを最大限に活かして、価値ある製品・サービスを提供することで持続的な成長を実現する。
- 既存事業の根幹を成す粉末冶金技術の強化を企業の成長基盤とする。
- 収益改善に向けて全社視点で事業を分析しポートフォリオ再編の仕組みを強化する。

次期中期 経営計画 骨子

- ① 全社ビジョンの見直し（2030 Vision）
- ② 事業ドメインの再定義（粉末冶金技術×グローバル市場）
- ③ コアコンピタンスの強化
- ④ 付加価値創造サイクルの構築・組織機能の強化
- ⑤ 事業ポートフォリオの再編
- ⑥ サステナビリティ経営との融合

10. サステナビリティの取り組み

限りある資源をもとに“ものづくり”を支える私たちだからこそ持続可能な社会に貢献していくことを使命ととらえ、パーパス「より少なく、よりよく。」のもと、長期ビジョンとなるサステイナブルビジョン2050の達成に向けて、5つの「成功の柱（マテリアリティ）」を設定し、環境・社会課題への対応や社会貢献活動に取り組んでおります。

成功の柱

2050年の目指す姿

CN	カーボンマイナスへの挑戦 (Carbon Negative)	実質カーボンマイナスを達成します。
CE	枯渇リスクの高い資源の有効活用 (Circular Economy)	枯渇リスクの高い資源の最終廃棄をゼロにします。
CV	提供価値の転換と新たな価値の創出 (Creation of Value)	消費資源量あたりの価値を大きく飛躍させるビジネスモデルを構築します。省エネ、省資源、脱炭素などの社会課題解決につながるソリューションの提供を中核事業とします。
CW	働きがいと創造力のスパイラルアップ (Upward spiral of Creativity and Well-being)	多様な価値観を持った人々が、働きがいを感じ、積極的に力を合わせて価値創造に挑戦する企業文化を醸成します。
CX	リアルとデジタルの融合 (Creation with real & digital transformation)	データ活用とデジタル技術を基盤とし、価値創造サイクルを迅速に回して提供価値を高めます。

■ 外部評価「EcoVadis」について



当社は、ブロンズに認定。



当社は、サステナビリティへの取り組みが評価され、EcoVadis社※が評価した企業全体の上位35%に与えられる「ブロンズメダル」を2023年度及び2024年度の2年連続で獲得しています。

※EcoVadis社（本社：フランス）
12万社（180カ国、200業種以上）を超える企業に対して、サステナビリティ評価サービスを提供する国際的な評価機関です。

カーボンマイナスへの挑戦 (Carbon Negative)

実質カーボンマイナスを達成します。

取組みテーマ

- 事業活動から発生する温室効果ガスを減らします。
- 使用するエネルギーから発生する温室効果ガスを減らします。
- サプライチェーンの川上川下で発生する温室効果ガスを減らします。
- カーボンマイナスを実現するための商品開発を強化します。

成功の柱

CN	カーボンマイナスへの挑戦
CE	枯渇リスクの高い資源の有効活用
CV	提供価値の転換と新たな価値の創出
CW	働きがいと創造力のスパイラルアップ
CX	リアルとデジタルの融合

■ 温室効果ガス(GHG)排出量の算定

- カーボンマイナスへの取組みとして、事業活動や使用するエネルギーからの温室効果ガス(GHG)排出量 (Scope1、Scope2) を算定するとともに、サプライチェーンから発生する温室効果ガス(GHG)排出量 (Scope 3) の試算を行っております。今後ともスコープ3の算定精度の向上と、排出量削減に努めていきます。



枯渇リスクの高い資源の有効活用 (Circular Economy)

枯渇リスクの高い資源の最終廃棄をゼロにします。

取組みテーマ

- リサイクル原料の活用を推進し地球から採掘する資源を削減します。
- お客様からの回収を含めサプライチェーンにおけるリサイクルを推進します。
- 資源使用量削減だけでなく、省資源形状などを積極的に提案します。

成功の柱

CN	カーボンマイナスへの挑戦
CE	枯渇リスクの高い資源の有効活用
CV	提供価値の転換と新たな価値の創出
CW	働きがいと創造力のスパイラルアップ
CX	リアルとデジタルの融合

■ 希少金属の再利用・再資源化への取組み

- タングステンのほか、金、銀、銅、コバルト、ニッケルを対象に他社製品を含めて使用済製品を買い取り、金属リサイクルメーカーにおいて製錬した後、リサイクル原料として供給を受けて生産に再利用することで、原料の安定調達及び資源循環を進めています。なお、本取組みを実施するにあたり、古物営業法に基づく古物商の許可を得ております。

リサイクルを目指す商品群



タングステン・モリブデン製品



タングステン合金製品



超合金製品

提供価値の転換と新たな価値の創出 (Creation of Value)

省エネ、省資源、脱炭素などの社会課題解決につながるソリューションの提供を中核事業とします。

取組みテーマ

- 優れた商品を持続可能な製法とサプライチェーンで提供します。
- 市場の用事を探求し、デジタル技術活用等により付加価値を創出します。
- コア事業の進化と新規事業の創出を両立します。
- イノベーションを創出するための人材・組織能力とプロセスを強化します。

成功の柱

CN	カーボンマイナスへの挑戦
CE	枯渇リスクの高い資源の有効活用
CV	提供価値の転換と新たな価値の創出
CW	働きがいと創造力のスパイラルアップ
CX	リアルとデジタルの融合

■ 付加価値創造サイクルの構築に向けた取組み

- 当社事業の持つ強みを最大限に生かし、顧客価値の創出を主眼においた全社戦略を再構築するため、機能別組織への変更を実施し、体制整備を進めています。

営業本部の新設

・お客様ニーズを起点とした付加価値創造を全社で推進するため、各事業本部配下の営業機能を独立・一本化した「営業本部」を新設。
本部下に「営業企画部」「海外営業推進室」「東京/東海/大阪/九州支店」を新設。

技術開発本部の新設

・技術リソースの集中度を上げるため、これまで分散していた生産技術・研究開発・商品開発の機能を「技術開発本部」に新設・集約。本部下に「生産技術部」「要素技術開発部」「商品開発部」を新設。

製造本部の機動力強化

・機械部品事業本部・電機部品事業本部は、機械部品製造本部・電機部品製造本部へ変更。
・機械部品製造本部・電機部品製造本部下に製造技術部を設置し、製造技術の機動性・専門性を高める。

工場支援部の新設

・各工場の製造・技術開発を支える共通支援部門として「工場支援部」を新設。
・安全管理体制の抜本的な強化を目的として、当部下に「安全管理グループ」を新設。

働きがいと創造力のスパイラルアップ (Upward spiral of Creativity and Well-being)

多様な価値観を持った人々が、働きがいを感じ、積極的に力を合わせて価値創造に挑戦する企業文化を醸成します。

取組みテーマ

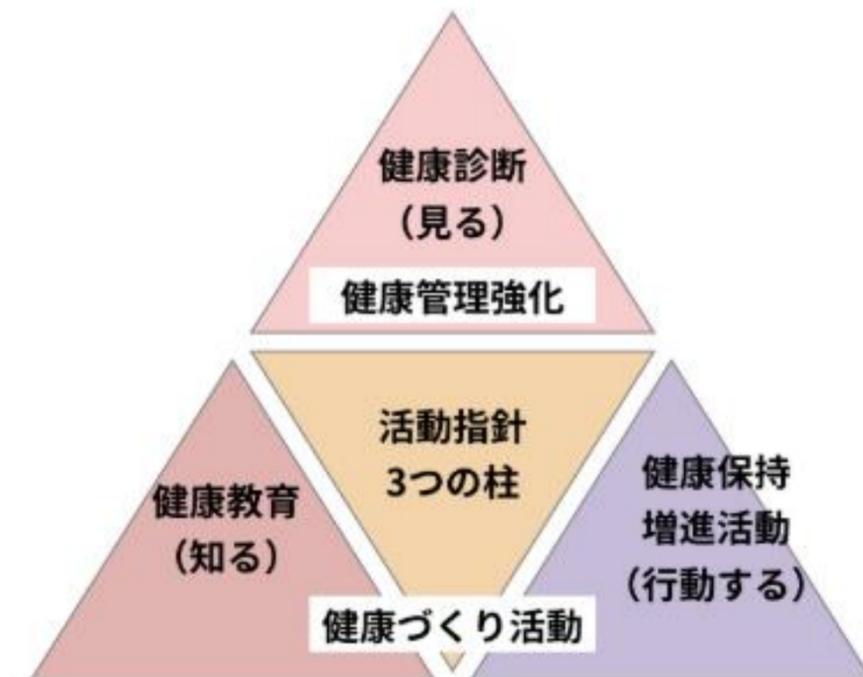
- すべての社員がイキイキと働けるように、健康経営を実践します。
- 会社の方針と社員の想いを融合させ、エンゲージメントを高めます。
- 多様な人々が認め合い共に成長する環境を整備します。
- 挑戦と学習を推奨、支援する制度や仕組みを整備します。

成功の柱

CN	カーボンマイナスへの挑戦
CE	枯渇リスクの高い資源の有効活用
CV	提供価値の転換と新たな価値の創出
CW	働きがいと創造力のスパイラルアップ
CX	リアルとデジタルの融合

健康経営の推進

- 従業員が自ら積極的に心身の健康づくりに取り組めるよう、
 - ①自身の健康状態を見て（健康診断）
 - ②何をすべきかを知り（健康教育）
 - ③自ら行動する（健康保持増進活動）
 の3点を「健康経営活動指針」として定め、従業員の健康の保持増進に取り組んでいます。



リアルとデジタルの融合

(Creation with real & digital transformation)

データ活用とデジタル技術を基盤とし、価値創造サイクルを迅速に回して提供価値を高めます。

取組みテーマ

- スマートファクトリー実現により、生産活動を自動化します。
- 数値計算手法やMIを活用し、開発スピードを向上します。
- データドリブン営業の実現により、お客様へ高付加価値を提供します。
- デジタル技術に習熟し、変革を推進できる人材を育成します。

成功の柱

CN	カーボンマイナスへの挑戦
CE	枯渇リスクの高い資源の有効活用
CV	提供価値の転換と新たな価値の創出
CW	働きがいと創造力のスパイラルアップ
CX	リアルとデジタルの融合

デジタル技術を活用した業務変革

- 顧客管理システムデータと基幹システムデータの連携による高度なデータ分析により、質の高い営業活動や意思決定につなげる活動を継続するとともに、生成AIの活用による間接業務の生産性向上に取り組んでいます。

顧客管理システム



基幹システム



連携のメリット

- ・顧客情報の重複を無くす
- ・最新情報にアクセス可能



参考資料

1. 業績の推移（連結）

経営成績（連結）

（単位：百万円）

区分	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	9,894	12,038	12,645	11,464	12,392
営業利益	275	913	927	476	689
経常利益	643	1,239	1,227	786	952
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失（△）	△62	870	767	527	676
純資産	10,011	10,736	11,251	12,113	12,563
総資産	14,994	16,446	16,807	17,137	17,633

経営指標（連結）

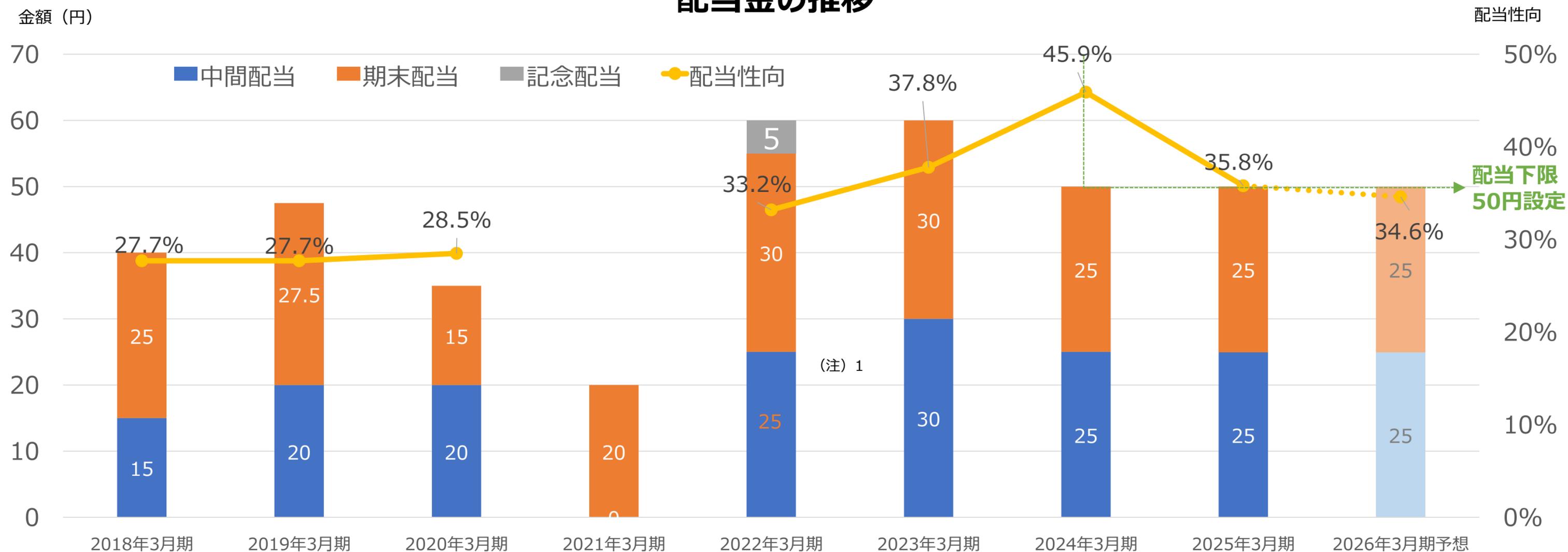
区分	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高営業利益率 (%)	2.8	7.6	7.3	4.2	5.6
自己資本当期純利益率（ROE） (%)	△ 0.6	8.4	7.0	4.5	5.5
自己資本比率 (%)	66.7	65.2	66.9	70.6	71.2
1株当たり純資産（BPS） (円)	2,075.94	2,223.75	2,324.13	2,498.79	2,588.46
1株当たり当期純利益又は当期純損失（△）（EPS） (円)	△ 13.01	180.51	158.78	108.87	139.58
総資産経常利益率（ROA） (%)	4.1	7.9	7.4	4.6	5.5

（注）2024年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「1株当たり純資産」及び「1株当たり当期純利益又は当期純損失」を算定しております。

2. 配当金の推移

■ 株主の皆様への当社の利益還元の方針をこれまで以上に明確にするため、2024年3月期より、年間の1株当たり配当金額に50円の下限を設定しました。今後も安定的・継続的な株主還元を努めてまいります。

配当金の推移



(注) 1 2021年3月期は当期純損失であったため配当性向は該当ありません。

2 2024年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2018年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、配当金額を算定しております。

本資料は情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

また、掲載されている情報は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。

従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。当社の内部要因や当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接または間接的に当社の業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おきください。

投資に関する最終的な決定は、利用者ご自身の判断でなさるようお願いいたします。