

神鋼鋼線

KOBELCO WIRE COMPANY, LTD.

2025年11月期決算説明会

2025年11月20日
神鋼鋼線工業株式会社
証券コード：5660



Index

- **事業概要**
- **業績総括**
- **各セグメント業績・中計重点実施事項進捗・トピックス**
- **キャッシュフロー・ROIC・経営指標・配当方針**



Index

- **事業概要**
- **業績総括**
- **各セグメント業績・中計重点実施事項進捗・トピックス**
- **キャッシュフロー・ROIC・経営指標・配当方針**

特殊鋼線関連事業、鋼索関連事業、エンジニアリング関連事業の3つの主要事業セグメントにて事業運営。

神鋼鋼線

3つの主要事業セグメント



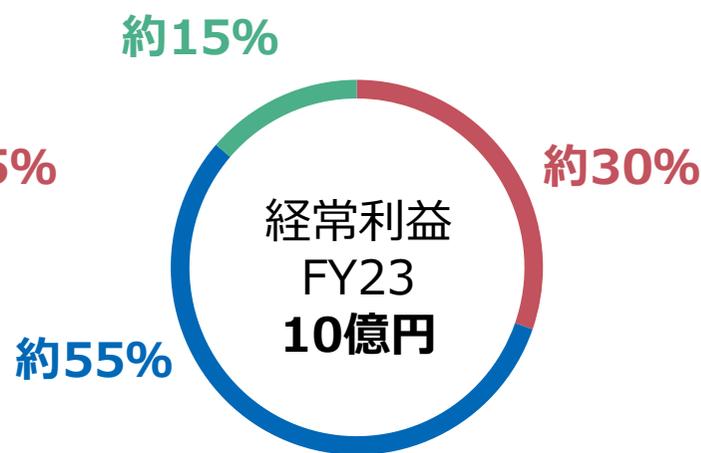
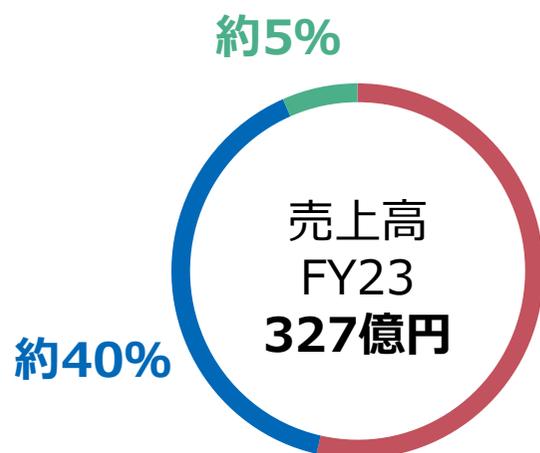
特殊鋼線関連事業



鋼索関連事業



エンジニアリング関連事業





道路・橋梁に用いられるプレストレストコンクリート用鋼材や、自動車・産業機械等に利用されるばね用の特殊鋼線を製造・販売。

公共事業 (国内)



道路・橋梁の補強材であるPC鋼材を供給。さらに、被覆等の加工技術の付加により耐久性や現場での生産性を向上。

<主な用途>

- 高速道路等床版
- PC橋梁
- アンカー等

自動車 (国内・海外)



自動車の軽量化(燃費向上)を実現する高強度かつ加工しやすいOT線を供給。

<主な用途>

- エンジン・クラッチ用ばね
- 内装部品用ばね等

建設関連 (国内)



高い耐久性や、大スパン構造が要求される建築構造物用に、様々なPC鋼材を供給。

<主な用途>

- マンション
- 倉庫・学校
- コンクリート二次製品等

その他



多様な分野へ加工難度の高い特殊鋼・特殊合金線を供給。

<主な用途>

- 化学プラント用ボルト(チタン線)
- ディスプレイボトル用ばね(ステンレス鋼線)
- プリンター用ばね(ニッケルめっき線)等



超高層用エレベーターロープなどの高機能品から、幅広い分野で利用される一般品まで、多種多様なワイヤロープを製造・販売。

エレベータ (国内・海外)



常時荷重がかかる環境下でも安定した稼働ができる、高耐久性と柔軟性を兼ね備えたロープを供給。

<主な用途>

- 高層建築用
エレベータ
- 実績:Burj Khalifa
東京スカイツリー等

クレーン (国内・海外)



高い技術力により、使用環境や用途に合わせた様々な特性のロープを供給 (非自転性・柔軟性・耐摩耗性等)。

<主な用途>

- ジブクレーン
- クローラークレーン
- タワークレーン等

土木 (国内)



土木分野で広く利用される耐衝撃性や加工性に優れた高機能ロープを供給。

<主な用途>

- 起重機
- 杭打機
- ガードケーブル等

その他



ステンレスを利用した高耐食性ロープ等、特殊ロープを供給。

<主な用途>

- 水門
- 水処理施設等



橋梁用ケーブルの設計から製造、点検、メンテナンスまで総合サービスを提供するほか、耐震・防災関連製品の新製品開発・製造・販売を実施。

橋梁 (国内)



耐久性と空力特性等の優れたケーブル加工技術により、日本各地の橋梁で採用。

<主な用途>

- 吊橋・斜張橋・アーチ橋
- 実績: 気仙沼湾横断橋
安仁屋橋等

メンテナンス (国内)



ケーブル製造のノウハウを生かし、質の高い橋梁ケーブルの点検・メンテナンスサービスを提供。

<主な用途>

- 吊橋・斜張橋のケーブルの点検・補修・補強等

耐震 (国内)



独自製品の耐震CB(ケーブルブレース)等、耐震補強材の開発・供給。

※ 耐震CBは大掛かりな足場不要・重機不要・火器不使用等、非常に施工性が高い

<主な用途>

- S造の工場・倉庫等の壁・屋根の耐震補強

防災 (国内)



道路・橋梁や洋上構造物等に利用される防災製品の開発・供給。

<主な用途>

- 道路の標識・照明・遮音壁・吸音板・トンネル内装板等の落下対策
- 落橋(橋桁の落下)防止
- GPS波浪計等の浮体式構造物の係留等

環境変化に適応し、持続的に成長できる企業基盤の構築

サステナビリティ経営の実践

社会課題の解決に向けて
5つのマテリアリティに注力し、
社会貢献×事業成長を両立



安定収益 ~ROIC 5%以上~

ROIC 5%以上を確保し、
持続的に成長する
安定収益基盤を確立



神鋼鋼線ミッション“社会が前に進むために「なくてはならない価値」を提供し続ける”を実現し、長期的な企業価値向上のため、サステナビリティ経営を中心に据えた経営戦略を推進。設定した5つのマテリアリティに注力することで、引き続き社会貢献×事業成長の両立を目指す。

【5つのマテリアリティ(重要テーマ)】



サステナ

5 materialities

今、取り組むべき重要テーマ

サステナビリティ経営
推進の基盤

【事業の目的】

Output / Outcome

神鋼鋼線ミッションの達成



カーボン
ニュートラル
への挑戦



防災・減災
と強靱化
への貢献



品質・
提供価値
の向上

【事業継続の手段】

Transformation

価値創造の源泉・資本の強化



人的資本
の拡充・
高度化



DX
(デジタル変革)
の推進

Governance

ガバナンスの強化

安全／コーポレート・ガバナンス

【コンプライアンス／人権／CSR調達など】



Index

- 事業概要
- **業績総括**
- 各セグメント業績・中計重点実施事項進捗・トピックス
- キャッシュフロー・ROIC・経営指標・配当方針

売上高

上期は、工事遅れや案件の時期ズレ等の影響により、販売価格の改定に注力するも、**販売数量減少影響が大きく前年同期比減収**となった。通期においても、厳しい需要環境が継続する見通しであるが、**各分野での拡販により販売数量の増加を図り前年度比増収**を計画。

営業利益

販売価格改定に注力し、一定の成果は得られたものの、**前年度並みの在庫評価益が発生しないことから、前年度比減益**を計画。

上期実績

売上高 **16,539** 百万円

前年同期比 Δ 403百万円

営業利益 **319** 百万円

前年同期比 Δ 322百万円

通期予想

売上高 **35,000** 百万円

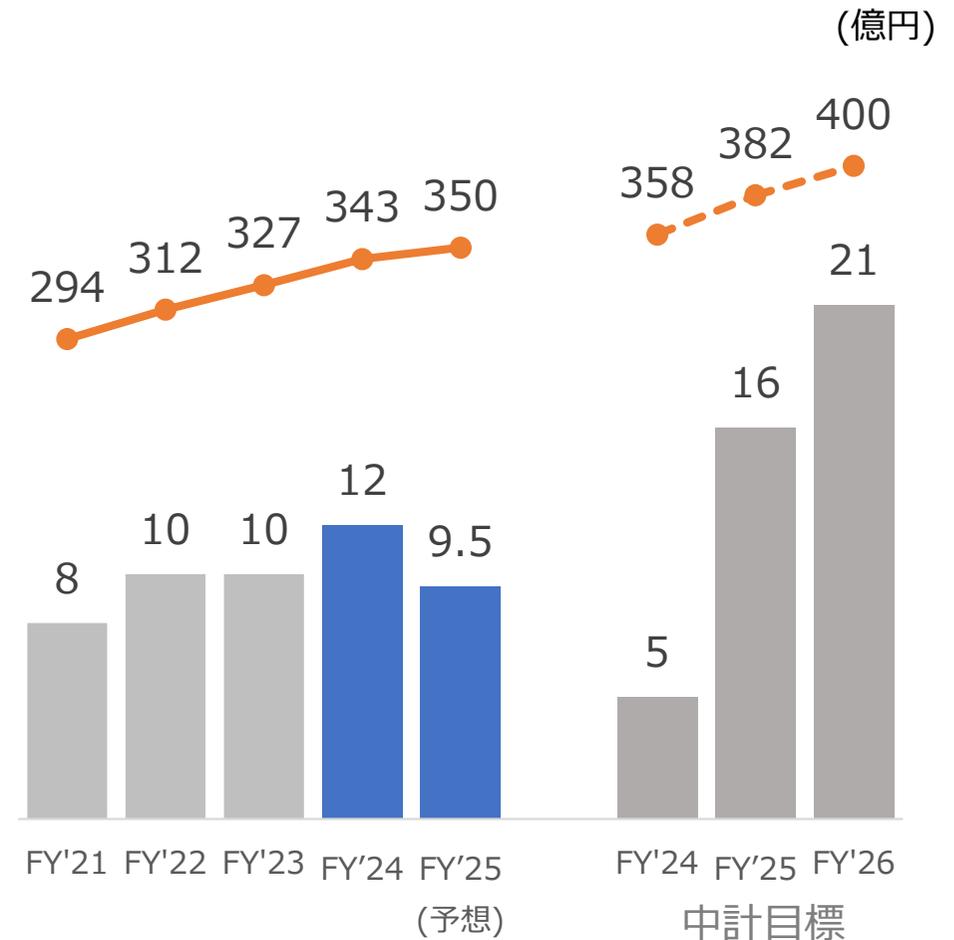
前年度比 +706百万円

営業利益 **950** 百万円

前年度比 Δ 217百万円

25年度は、中計想定よりも事業環境が厳しく、**販売数量減に加えて、工事遅れや大型案件ズレ、固定費の増加により、中計目標経常利益は未達となる見込み**であるが、25年5月に開示した水準の経常利益計画は達成となる見通し。

	FY'25 予想	FY'26 中計目標
ROIC	2.1%	5%
ROE	3.3%	—
経常利益	9.5億	21億
D/Eレシオ	0.43	0.5以下
配当性向	33%	—



2.2026年3月期業績予想

単位：百万円

	FY'24		FY'25		前年同期比		当初開示 通期予想	当初開示比 通期
	第2四半期	通期	第2四半期	通期予想	第2四半期	通期		
売上高	16,942	34,293	16,539	35,000	△ 403	+ 706	36,600	△ 1,600
特殊鋼線	9,122	18,044	8,977	18,840	△ 144	+ 795	19,940	△ 1,100
鋼索	6,814	13,936	6,925	14,250	+ 111	+ 313	14,200	+ 50
エンジニアリング	975	2,251	606	1,850	△ 369	△ 401	2,400	△ 550
その他	30	61	30	60	± 0	△ 1	60	± 0
営業利益	642	1,167	319	950	△ 322	△ 217	950	± 0
特殊鋼線	305	485	117	350	△ 187	△ 135	440	△ 90
鋼索	290	549	340	700	+ 50	+ 150	430	+ 270
エンジニアリング	21	81	△ 164	△ 150	△ 186	△ 231	20	△ 170
その他	25	50	25	50	± 0	± 0	60	△ 10
経常利益	686	1,235	347	950	△ 338	△ 285	950	± 0
親会社株主に帰属する 当期純利益(中間純利益)	512	1,034	430	800	△ 82	△ 234	800	± 0

3.2026年3月期第2四半期業績

単位：百万円

		FY'24 第2四半期	FY'25 第2四半期	前年同期比
売上高		16,942	16,539	△ 403
	特殊鋼線	9,122	8,977	△ 144
	鋼索	6,814	6,925	+ 111
	エンジニアリング	975	606	△ 369
	その他	30	30	± 0
営業利益		642	319	△ 322
	特殊鋼線	305	117	△ 187
	鋼索	290	340	+ 50
	エンジニアリング	21	△ 164	△ 186
	その他	25	25	± 0
経常利益		686	347	△ 338
親会社株主に帰属する 中間純利益		512	430	△ 82

売上高

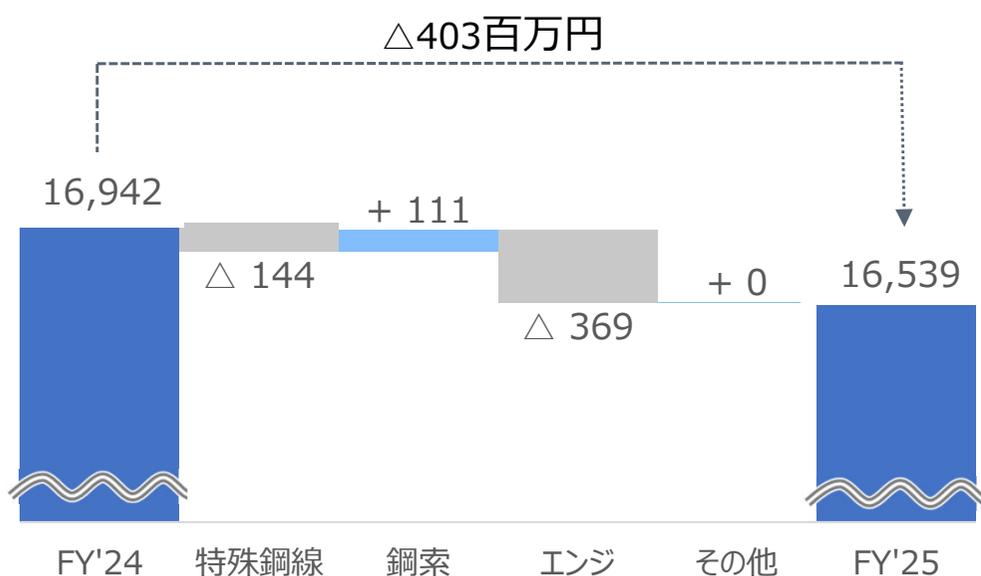
鋼索関連事業は増収となるも、特殊鋼線関連事業、エンジニアリング関連事業での減収が大きく、前年同期比△403百万円の16,539百万円となった。

営業利益

鋼索関連事業は増益となるも、特殊鋼線関連事業、エンジニアリング関連事業での減益が大きく、前年同期比△322百万円の319百万円となった。

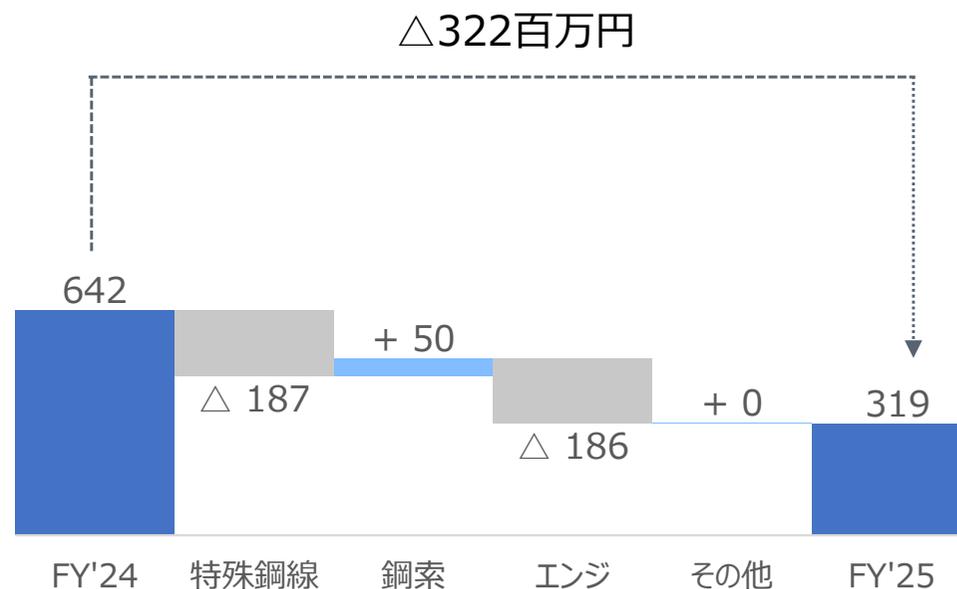
売上高

単位：百万円



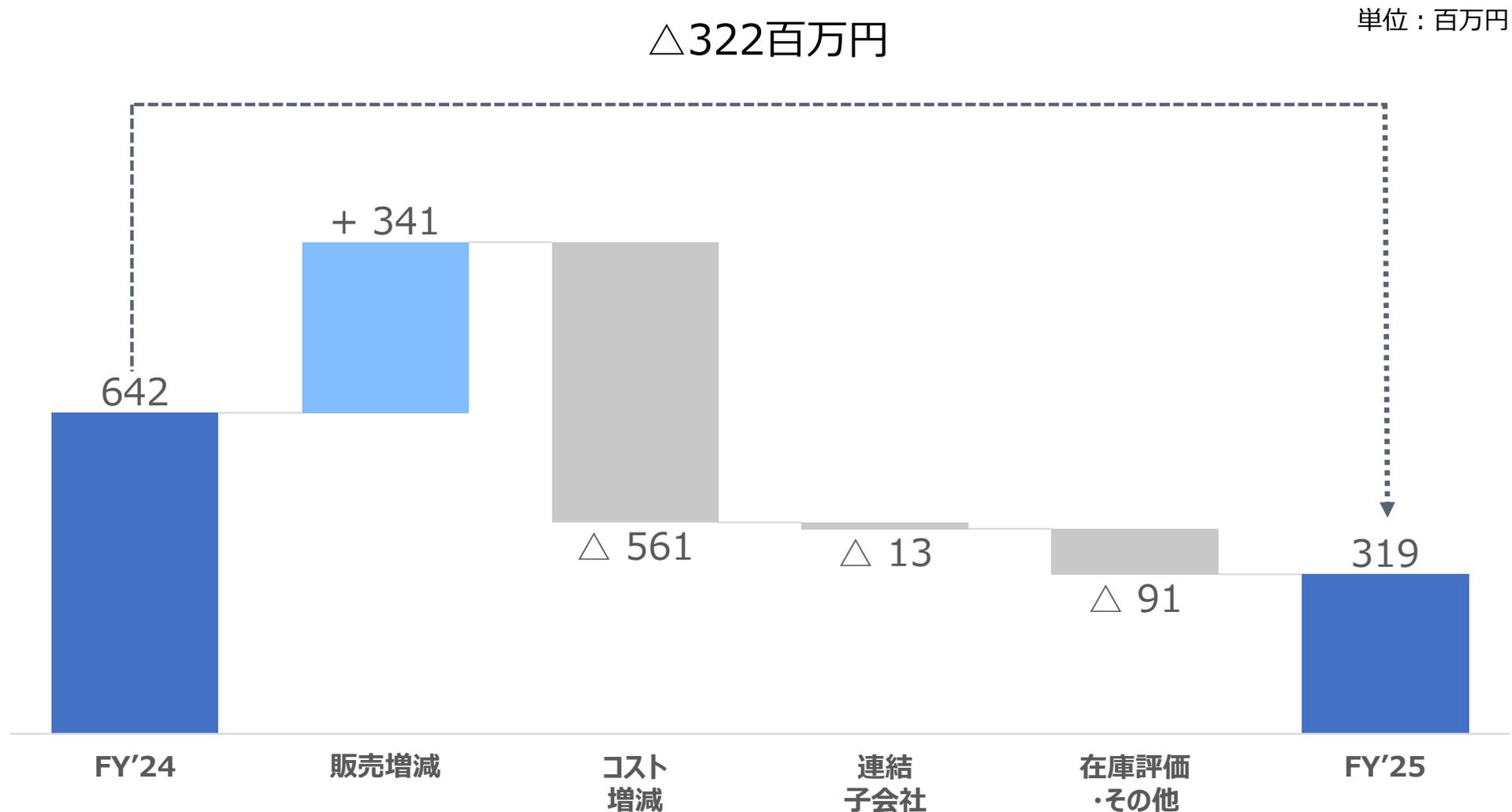
営業利益

単位：百万円



4-2.差異分析_第2四半期前年同期比(営業利益分析) 16

上期は、諸コストの上昇に対する販売価格の改定に注力するも、**販売数量減少影響が大きく、加えて、前年度並の在庫評価益は発生しなかったことから、営業利益は前年同期比△322百万円の319百万円となった。**



5.2026年3月期通期予想

17

単位：百万円

		FY'24 通期	FY'25 通期予想	前年同期比
売上高		34,293	35,000	+ 706
	特殊鋼線	18,044	18,840	+ 795
	鋼索	13,936	14,250	+ 313
	エンジニアリング	2,251	1,850	△ 401
	その他	61	60	△ 1
営業利益		1,167	950	△ 217
	特殊鋼線	485	350	△ 135
	鋼索	549	700	+ 150
	エンジニアリング	81	△ 150	△ 231
	その他	50	50	± 0
経常利益		1,235	950	△ 285
親会社株主に帰属する 当期純利益		1,034	800	△ 234

6-1.差異分析_通期前年度比

売上高

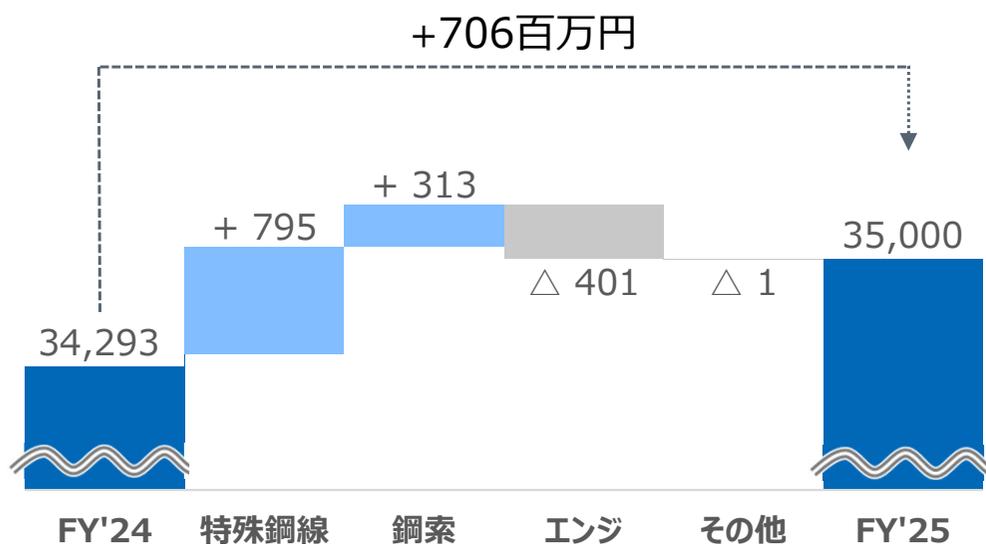
エンジニアリング関連事業は減収を見込むが、特殊鋼線関連事業、鋼索関連事業での増収が大きく、前年度比+706百万円の35,000百万円となる計画。

営業利益

鋼索関連事業は増益を予想するも、特殊鋼線関連事業、エンジニアリング関連事業での減益が大きく、前年度比△217百万円の950百万円となる計画。

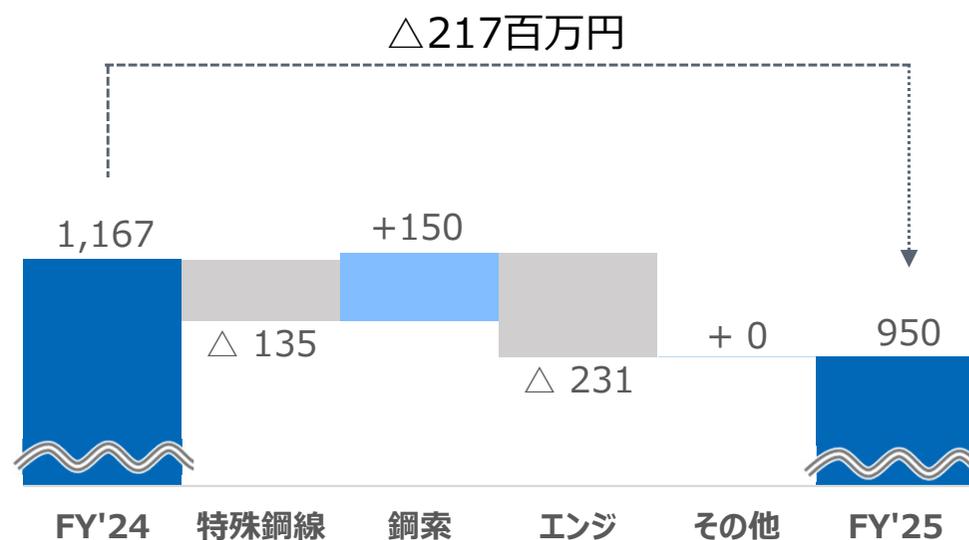
売上高

単位：百万円



営業利益

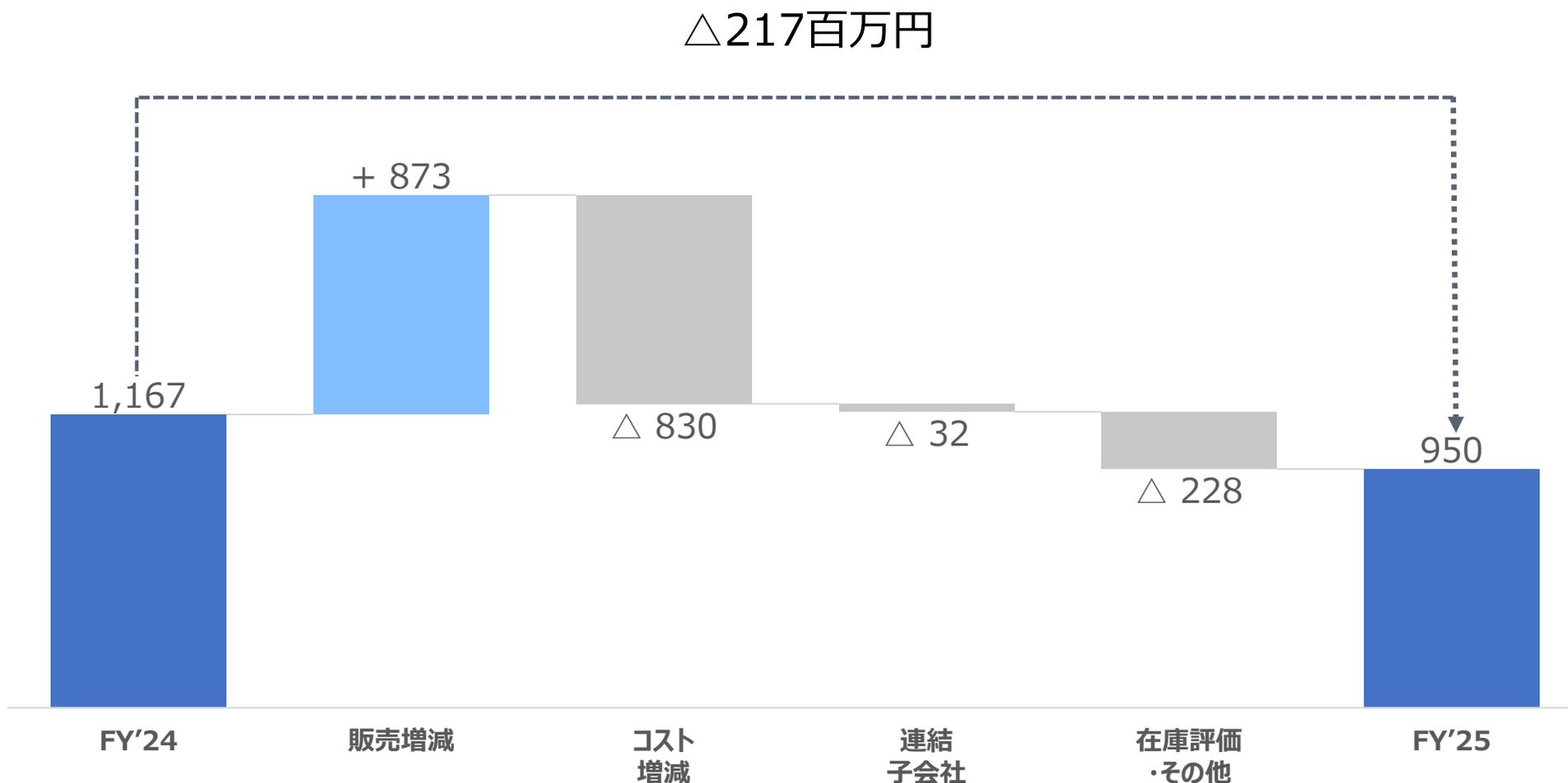
単位：百万円



6-2.差異分析_通期前年度比(営業利益分析)

25年度通期は、販売価格改定に注力し、諸コストの増加は概ねカバーできると見込むも、**案件の時期ズレ等により減益を計画**。さらに**前年度並みの在庫評価益も発生しない**ことから、営業利益は前年度比△217百万円の950百万円となる計画。今後は全分野での拡販をさらに強化し、収益改善を図る。

単位：百万円





Index

- 事業概要
- 業績総括
- **各セグメント業績・中計重点実施事項進捗・トピックス**
- キャッシュフロー・ROIC・経営指標・配当方針

売上高

上期は、公共・建築分野の市場縮小や民間工事の遅れ、自動車分野の景況悪化等により前年同期比減収となるが、通期は輸出案件の獲得により前年度比増収となる計画。

営業利益

25年度は、上期・通期ともに販売価格改定によって利益増となるものの、在庫評価益が前年度並に発生せず、前年度比減益となる見込み。

上期

売上高

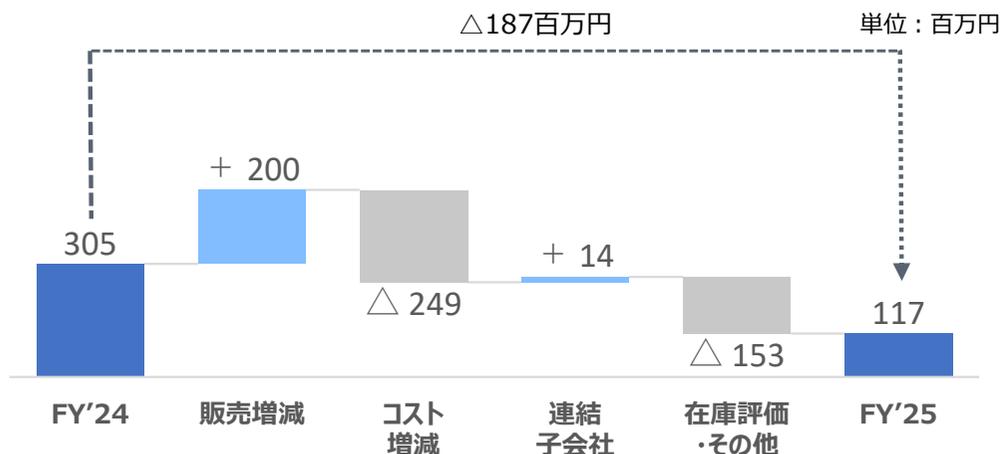
8,977 百万円

前年同期比 Δ 144百万円

営業利益

117 百万円

前年同期比 Δ 187百万円



通期予想

売上高

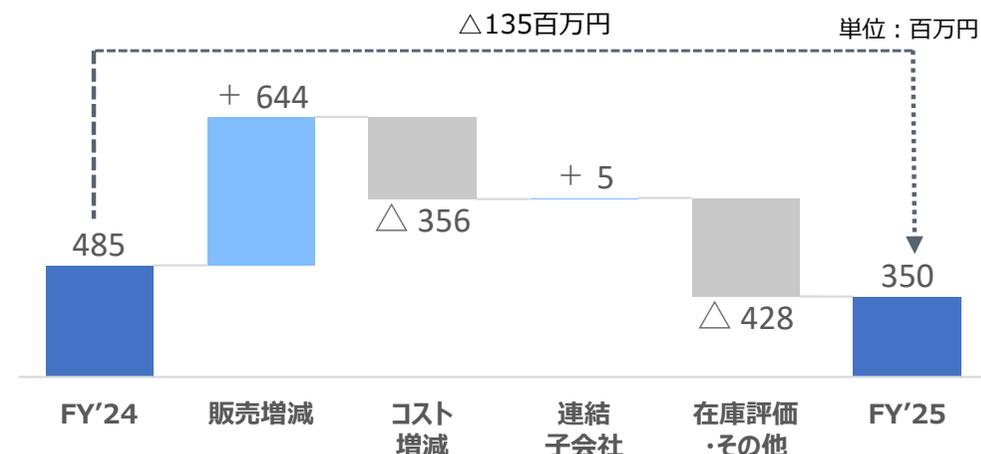
18,840 百万円

前年度比 +795百万円

営業利益

350 百万円

前年度比 Δ 135百万円



	重点実施事項	25・26年度方針	進捗
収益改善	生産性向上およびロスコスト低減	<ul style="list-style-type: none"> ・設備稼働の最適化と人員配置の効率化に向け、26年度中にめっき工程の集約を推進し、省人化を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・めっき集約に向けて人員採用と技能教習を開始。 ・26年度中に集約完了を予定。
	公共事業分野 補修・補強向けメンテナンスメニュー 拡充及び独自製品採用拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・橋梁補修に対応する独自製品「RE-SET ケーブル」のラインナップ拡充による新たな市場機会の創出を図る。 ・完全子会社化したファイバックス社を活用し、補修・補強分野でアラミド繊維商品の拡販を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・橋梁補修分野では、NEXCO案件を中心に確実に受注を拡大。需要創出に向け、コンサルへのスペックイン活動も継続。 ・アラミドはユーザー向けPR強化とコンサルへの連携を進め、ファイバックス社との協業で受注獲得を図る。
拡大分野	自動車分野 OT線の更なる品質力向上 自動車内装部品用途での採用拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・OT線の加工時に発生する製品不良の低減を目指す。 ・今後拡大が期待されるインドマーケットにおいて、高品質・高強度材での拡販を図る。(必要に応じインド標準規格の取得を検討する) 	<ul style="list-style-type: none"> ・設備改善により製造工程の品質が向上し、折損不良が減少。 ・インドマーケットでの拡販に向け、試作材の加工検証を現地で完了。下期より受注獲得に向けた営業活動を開始。
	建設分野 ニーズに対応した製品・技術の開発 および展開	<ul style="list-style-type: none"> ・労務不足に対応した共同開発製品を市場に投入することで、建築・土木分野における新たな市場を開拓する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・施工省力化に向けて自動緊張システムの改良等を実施中。 ・施工用治具の共同開発に継続して取り組み、新製品の市場投入を図る。
	カーボンニュートラル化に貢献する製品の開発 および展開	<ul style="list-style-type: none"> ・多数、建設計画のある自然エネルギー関連の大型物件の受注数を拡大する。 ・カーボンニュートラルに貢献する製品開発のため、25年度中にグリーン鋼材の第三者認証を取得する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・アンモニアタンク等、自然エネルギー関連物件の情報収集を進め、受注内示につなげる活動を実施。 ・グリーンスチール認証は下期に取得予定。取得後、ユーザーへのPRを展開し、26年度以降の販売拡大を図る。
育成分野	新事業の市場開拓と技術・設備導入		

売上高

労働力不足や諸コスト上昇による需要低迷は継続し、販売数量は減少したが、販売価格改定の注力により前年同期比で増収となった。通期では、輸出案件における新規需要の開拓により販売数量の増加を見込んでおり、さらなる増収を計画。

営業利益

諸コスト上昇に対する販売価格改定等の注力により前年度比増益の見込み。

上期

通期予想

売上高

6,925 百万円

営業利益

340 百万円

売上高

14,250 百万円

営業利益

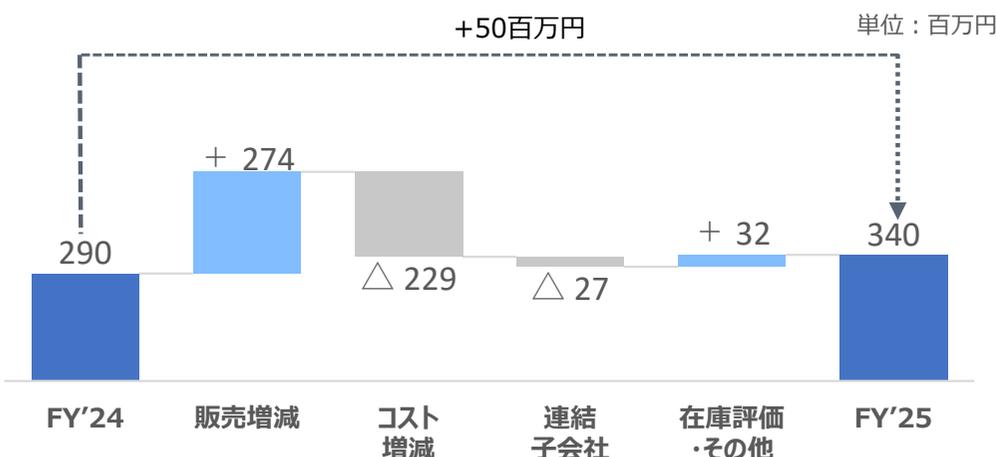
700 百万円

前年同期比 +111百万円

前年同期比 +50百万円

前年度比 +313百万円

前年度比 +150百万円



	重点実施事項	25・26年度方針	進捗
収益改善	短納期化および在庫量削減	<p><短納期化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資の検討や生産能力向上に取り組み、26年度末には目標達成を見込む。 <p><在庫></p> <ul style="list-style-type: none"> ・戦略商品の拡充を図りながら、その他品種の在庫を削減することで、中計で掲げた在庫水準の実現を目指す。 	<p><短納期化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産性向上・適正在庫量の精査により、一部の機械を除き短納期化。短納期化を武器に国内スポット案件などを獲得。 <p><在庫></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中計で掲げた削減を推進中。
	システム化、省力・省人化	<ul style="list-style-type: none"> ・販売管理システムを通じて営業データを戦略的に活用し、営業活動の高度化を目指す。 ・工場においては、機械設備の稼働最適化や、帳票類・製造プロセスデータのデジタル管理・活用を推進し、生産性向上を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売管理システムの始動により、事務作業時間を削減、省力化を実現。 ・新たなビジネス管理システムを導入し、更なる営業活動の高度化を推進。
拡大分野	高付加価値独自製品の販売拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・認定を取得した世界の主要エレベーターメーカーからの継続的な取引を実現させる。 ・高層ビル建設が続く地域で、製品採用の拡大を進める。 	<ul style="list-style-type: none"> ・世界の主要エレベーターメーカーより織込み案件を含む複数案件を獲得。 ・年度目標達成に向けて販売拡大を図る。 ・海外の高層ビル向けは前年度比1.7倍の販売拡大を見込む。
	輸出版売の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・設備稼働率を最大限引き上げ、輸出版売を中計より上方修正する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国景気足踏み状態の影響を受けつつも、他地域での新分野開拓や需要掘り起こし活動を推進中。中計比で販売数量を10%上方修正。
育成分野	サステナビリティ貢献製品の開発および展開	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客ニーズを的確に把握し、さらなる需要の創出と市場拡大を計画する。 <p>オメガソリッド：設備用クレーン以外の他分野への置き換え活動を推進中。</p> <p>タフデュアル：水門やエレベータ以外の用途開発を検討</p> <p>高強度製品：作業用玉かけ索需要への展開</p>	<p>オメガソリッド：設備用クレーンからの横展開により、新分野での受注件数が増加。</p> <p>タフデュアル：新分野・新用途に関する市場調査および製品仕様検討を継続。</p> <p>高強度製品：提案営業を強化し受注が拡大。高強度により省力化・省力化にも貢献。</p>
	長寿命・メンテナンスフリー等の製品販売の拡大		

売上高

大型橋梁等、土木分野での案件の時期ズレ影響が大きく、通期で前年度比減収の見込み。

営業利益

25年度は、案件の時期ズレや26年度以降の大型案件対応に向けた設備投資・人員増強に伴う固定費の増加により、前年度比減益を見込む。一方、案件の時期ズレ分は26年度の収益につながる。

上期

売上高

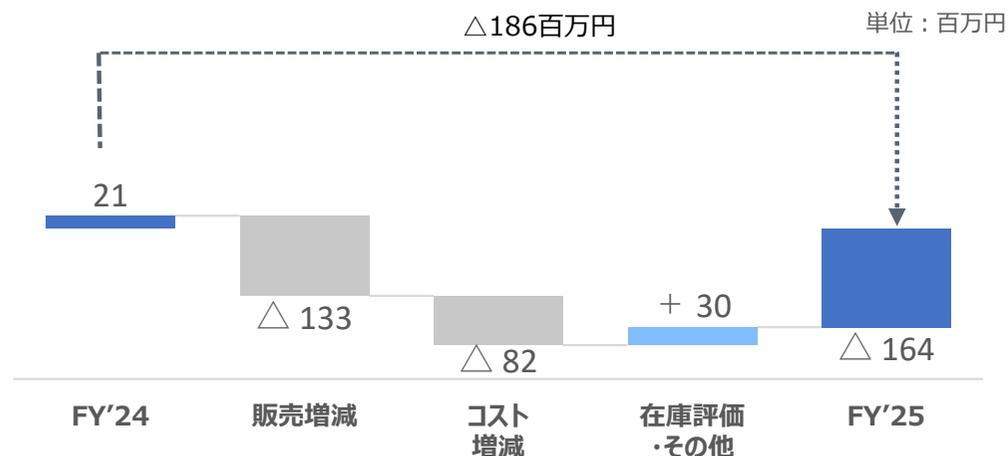
606 百万円

前年同期比 $\Delta 369$ 百万円

営業利益

$\Delta 164$ 百万円

前年同期比 $\Delta 186$ 百万円



通期予想

売上高

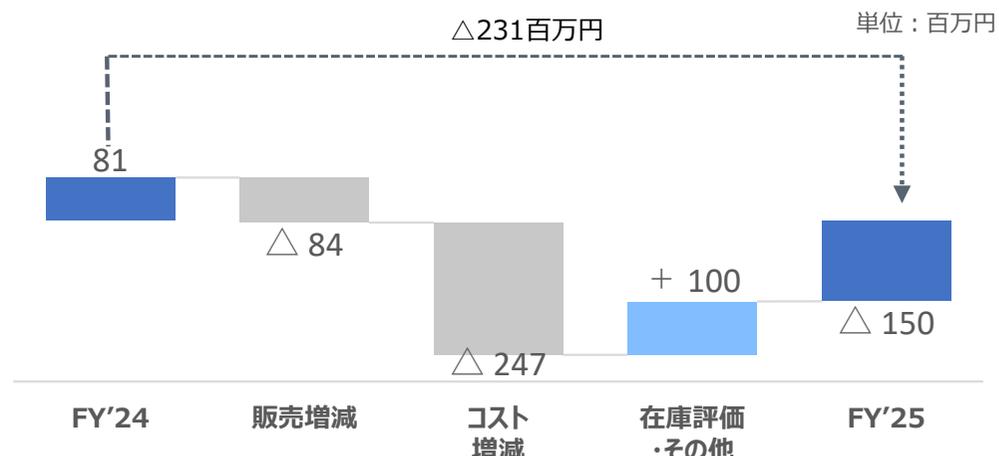
1,850 百万円

前年度比 $\Delta 401$ 百万円

営業利益

$\Delta 150$ 百万円

前年度比 $\Delta 231$ 百万円



9-2セグメント別_重点実施事項進捗 (エンジニアリング) 26

	重点実施事項	25・26年度方針	進捗
拡大分野	中長期的に計画されている大型橋梁案件に向け、設備投資・人員増強等、供給体制を構築	<ul style="list-style-type: none"> ・25年度は案件の進捗遅れにより中計目標を下方修正するが、26年度は計画通りを見込む。 ・川崎臨港斜張橋の生産開始に向け、設備改修・人員増強等供給体制の強化を進める。 	<ul style="list-style-type: none"> ・大型橋梁案件に備え、設備・人員体制の構築を着実に推進、25年度より川崎臨港斜張橋向けの生産を開始した。 ・阪神高速西伸斜張橋の獲得に向け、輸送方法等の供給体制の検討、整備を推進中。
	独自製品「耐震ケーブルブレース」の営業手法拡充および販売拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・スペックイン活動の推進策として設計事務所向けの広報・PR活動の強化。 さらに、拡販スピードの向上のため、協業する工事会社を従来比1.5倍に拡大し、共同営業体制を充実させる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・スペックイン活動を推進し、設計事務所向けPR活動を実施。 ・複数の新規工事会社との協業を視野に、候補先への営業活動を強化中。
育成分野	木造重要文化財建築物保護への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・定着金具の標準化や木造重要文化財向けのリーフレットの整備を進め、設計事務所向けに製品特性や工期短縮の利点を訴求していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・設計事務所への定期訪問を継続し、製品特性と工期短縮のメリットを直接訴求して採用拡大中。
	橋梁ケーブルメンテナンスの点検メニュー拡充および社内体制強化	<ul style="list-style-type: none"> ・新規のメンテナンスメニューの上市、前倒しを目指す。 ・M&Aも視野に、元請業務への進出に向けたサプライチェーンの強化を目指す。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たなメンテナンスメニューの確立に向け、精度向上を目指した技術的検討を継続。
	新エネルギー分野の市場開拓および製品開発	<ul style="list-style-type: none"> ・SPWC®製品販売への次ステップとして、製造法承認を取得する。 ・関係学会への参加や展示会への出展を通じて、認知度向上を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・SPWC®製造承認の取得に向け、申請に必要なドキュメントを整備中。 ・WIND EXPOに出展を通じて、潜在顧客へのPRを強化。



- 社内表彰制度の応募部門を見直し、マテリアリティとの接続強化（5月）
- 社内意識醸成施策として第2回サステナトップアセンブリー実施（9～11月）



- TCFD開示に向けたプロジェクトチーム発足（4月）
- 24年度の生産プロセスにおけるCO2排出量算定完了（7月）
→ 13年度比25%削減達成
- 「WIND EXPO2025 秋展」にて浮体式洋上風力向け製品の出展（9月）
- 社内新事業提案プログラムにて防災・減災と強靱化およびカーボンニュートラルにフォーカスしたテーマ設定（4月）



- 近隣企業と女性従業員交流会の実施（9月）
- 職場環境整備の一環として、一部本社機能を移転（12月）



- 部門横断販売DXチーム発足（4月）
- 役員向けDX勉強会&ディスカッションの開催（4～5月）
- 全従業員向け生成AI活用セミナーの実施（5月）
- スマートファクトリー化の本格始動（6月）
- Udemyの全従業員受講開始（7月）
- 「テクノフォーラム2025」にてIoTの取組紹介（7月）
- 部長向けDXマインドチェンジ研修の実施（8月）
- DX戦略の策定及び対外公表(11月)**
- 受発注システムDX化サービスの提供開始（12月予定）

KOBELCOグループで培った変革の知見やフレームワークを活用しながら、当社としての独自性と現場力を活かした3つの変革に取り組むため、DX戦略を策定。

【生産の革新】

スマートファクトリーの実現へ



3つの工場の知見とデータを繋ぎ、生産計画の自動化と全体最適化を実現。高品質・高効率なモノづくりを追求します。

ものづくり変革

【営業の深化】

お客様の真のパートナーへ



データとデジタル技術を駆使し、お客様のニーズを先読みした「価値ある提案」を、誰でも、どこでも、迅速かつ的確にお応えできる営業組織へと深化します。

お客様対応変革

【経営基盤の強化】

データが導く、人と組織の成長

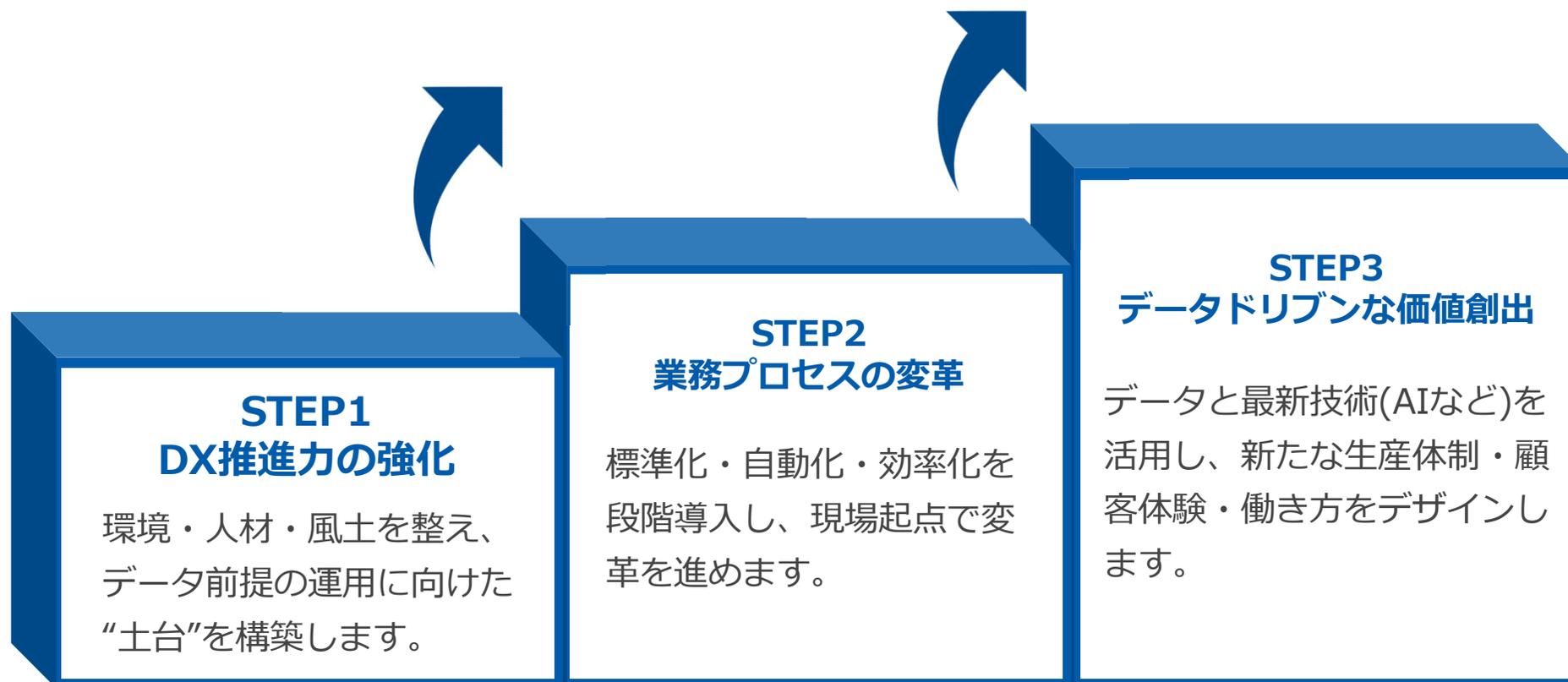


経営戦略と人事戦略を統合し、データに基づいた人材育成と配置を実現。社員一人ひとりの成長で、会社の成長を加速します。

従業員体験 / 業務変革

当社のDXは次の3層構造で推進。DXを推進するための「人材」「環境」「風土」を整備し、全員の「DX推進力」を強化し（step1）、製造現場およびオフィス業務のデジタル化を進め業務プロセスの変革を実現（step2）、そして、データと最新技術を活用した新たな価値を創造（step3）。

DX：デジタルと変革による社会課題の解決や新たな価値創出



3つの変革を実現するため、工場DX推進および販売DX推進のプロジェクトチームを本格始動。単なるデジタル化にとどまらず、生産、営業、そして組織のあり方そのものを見直し、「生産性」と「提供価値」の劇的な向上に向けて歩みを加速。

【生産の革新】



2024年

工場DX推進プロジェクトチームを発足

- ・スマートファクトリー化の一部導入が開始。IoTやAIを活用し、生産計画の自動化・最適化、予知保全の仕組みづくりを推進。
- ・現場のデータを集約し、課題抽出や改善サイクルの高速化を実現。今後、全工場への展開を目指す。

[工場DX推進プロジェクト概要 \(PDF\)](#)

【営業の深化】



2025年

販売DX推進プロジェクトチームを発足

- ・外部コンサルの知見を活かし、営業活動のデータ化・見える化、提案力強化、新規顧客開拓を推進。営業支援ツール（SFA）やAIなどのデジタルツールで属人化を排し、営業プロセスを標準化。
- ・受発注業務もDX化し、ペーパーレス・自動化で業務効率と顧客対応力を向上。

【経営基盤の強化】



2025年

動画教育を活用した全社員研修を開始

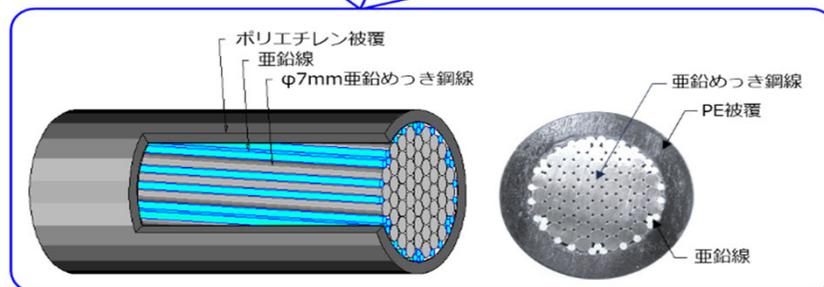
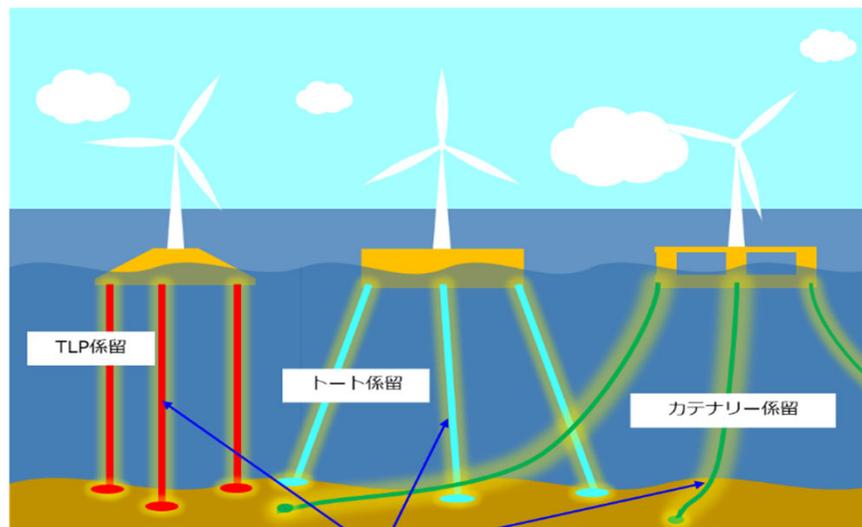
- ・DX人材育成のため、KOBELCOグループのITE・DS研修も積極的に活用。
- ・タレントマネジメントシステムの導入による、全社員のスキル・経験の可視化に着手。
- ・データに基づく人材配置/評価の高度化、キャリア自律支援を推進。

※ITE(ITエバンジェリスト)：ITを使って業務改革を推進できる人材と定義

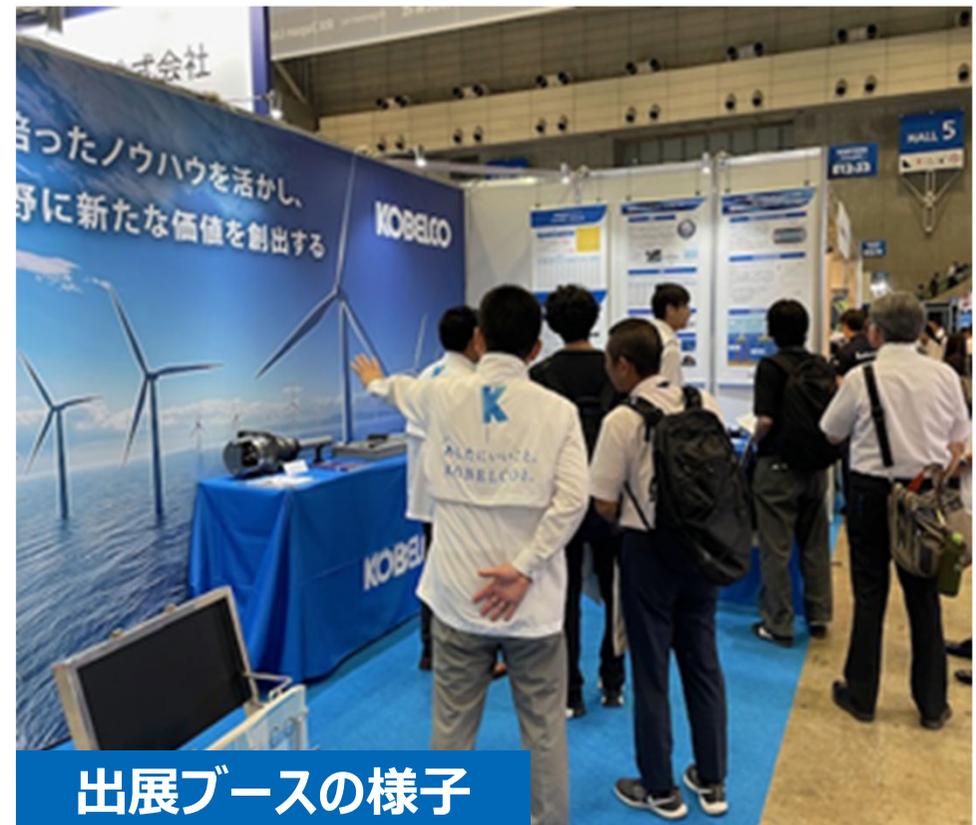
※DS(データサイエンティスト)：データ分析を業務やビジネスの課題解決に適用できる人材と定義

高耐食型セミパラレルワイヤケーブル「SPWC®」

洋上風力関連製品の高耐食型セミパラレルワイヤケーブル「SPWC®」の製造承認に向け推進中。2025年9月に開催された「**SMART ENERGY WEEK 2025 [秋]**」へ初出展し、約600名の来場と340件のリードを獲得。製品認知度を高め、新規案件獲得につながる接点を形成し、事業拡大に向けたプロモーションを継続。



今年2月に日本海事協会より浮体式洋上風力発電設備の浮体構造物用係留索として設計承認を取得した、**高耐食型セミパラレルワイヤケーブル「SPWC®」**

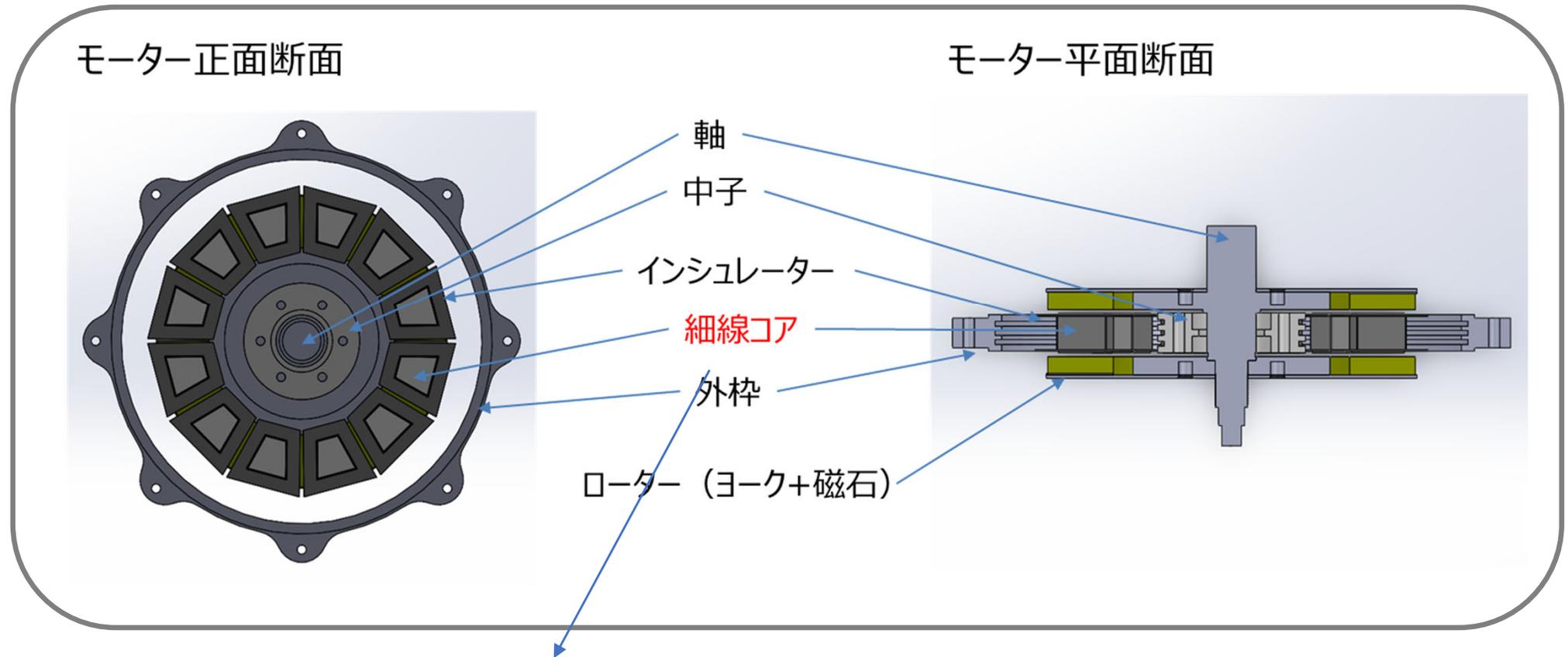


出展ブースの様子

係留索の他、コンクリート製浮体構造向けのPC鋼材や港湾・作業船で使用されるロープ製品など、幅広く洋上風力産業の発展に寄与できる製品を展示。

アキシャルギャップ型モーターの開発

磁性細線コアを搭載したアキシャルギャップ型モーターの開発中。従来のラジアルギャップモーターと比べ薄型であり、省スペース化と高トルク化が期待できる。



コアに磁性線材を用いることで、従来のアキシャルギャップモーターが抱えていた高コスト・歩留まりの低さといった課題の解決が期待される。

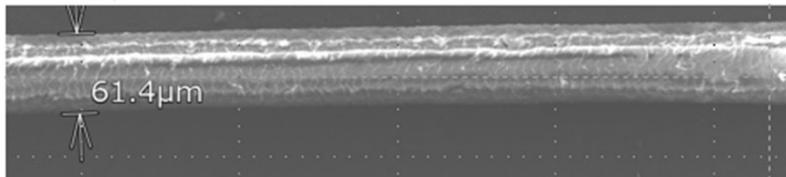
極細線・メッシュフィルターの開発

現在チタンを中心に、極細線開発に注力し、純チタンでは、φ50μmクラス製造開発に成功。今後、チタン合金も含め、様々な顧客ニーズに応じた極細線を提供していく。また、本技術を活用し、チタン製メッシュフィルターを他社と共同開発しており、航空機用途や半導体製造装置、グリーンエネルギー関連設備等への展開を目指す。

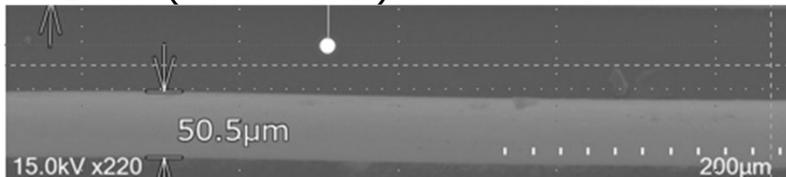
極細線

純チタンでは、毛髪より細い線径の製造開発に成功。さらなる細径化に取り組むとともに、チタン合金における開発も実施中。

■毛髪



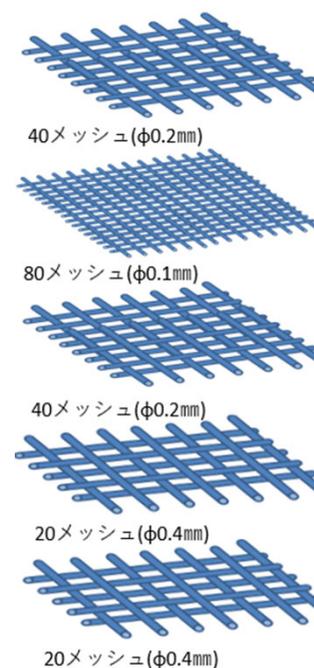
■純チタン(ニッケルコート)



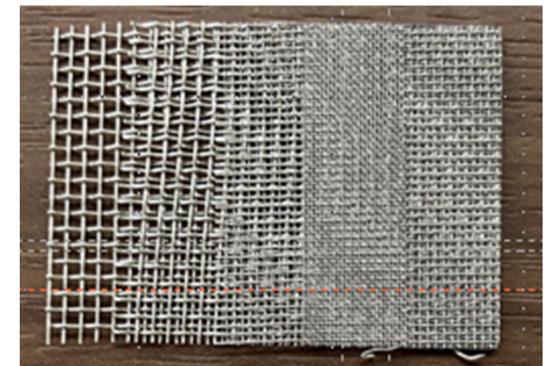
メッシュフィルター

チタンメッシュ焼結体の製作に成功。製造条件の確立に目途が立った。

5段メッシュ焼結



5段メッシュ焼結段付きサンプル



機械要素技術展への出展

事業化に向けて開発を進めている製品を展示会に出展。事前施策により、当社ブースには約270名が来場し、230件のリードを獲得。想定以上のリードを獲得し、新たな商談機会や有望な接点を獲得した。今後、複数展示会への出展を通じ、事業機会の拡大と認知度向上を図る。



出展ブースの様子

アキシアルギャップ型モーターや極細線、メッシュフィルタ等の開発製品を紹介。

エンドユーザーから製品検討の声や、技術者による熱心な見学など、商談化に期待できる反応も確認できた。

今後の展示会への出展予定

- サステナブルマテリアル展 (11/12-14 幕張メッセ)
- SEMICON Japan 2025 (12/17-19 東京ビッグサイト)
- オートモーティブワールド (1/21-23 東京ビッグサイト)



Index

- 事業概要
- 業績総括
- 各セグメント業績・中計重点実施事項進捗・トピックス
- **キャッシュフロー・ROIC・経営指標・配当方針**

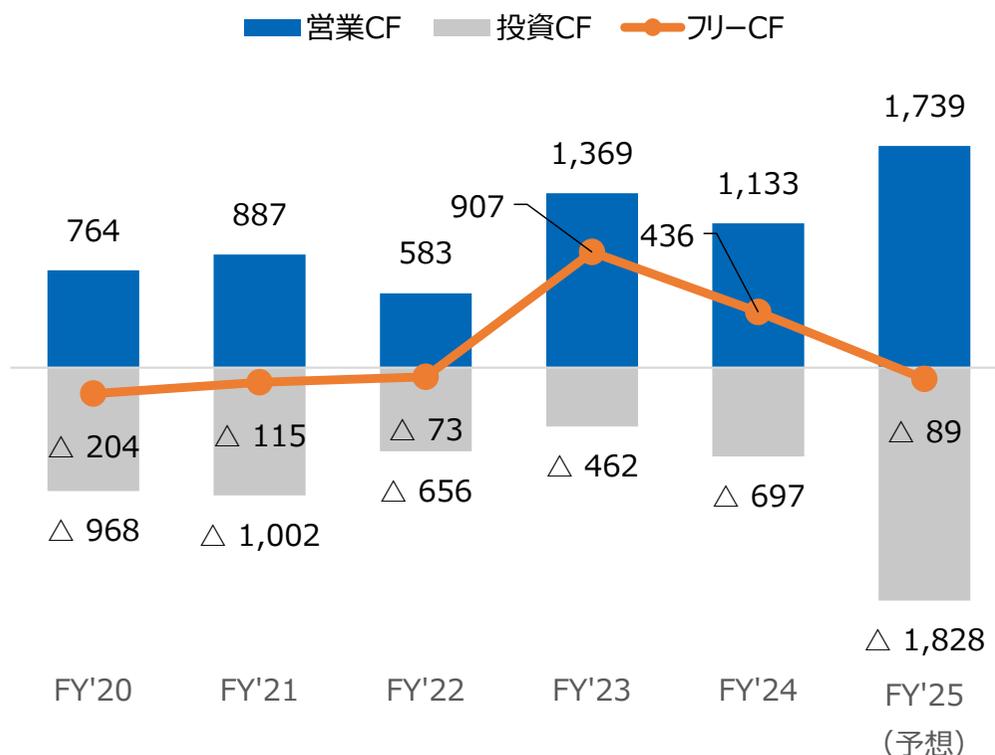
1. キャッシュフロー・D/Eレシオ

売上高拡大による売上債権の増加に加え、生産設備の更新を始めとする設備投資の増加により、フリーキャッシュフローは前年度比△525百万円の△89百万円となる。

D/Eレシオは経営目標0.5以下を安定して維持。

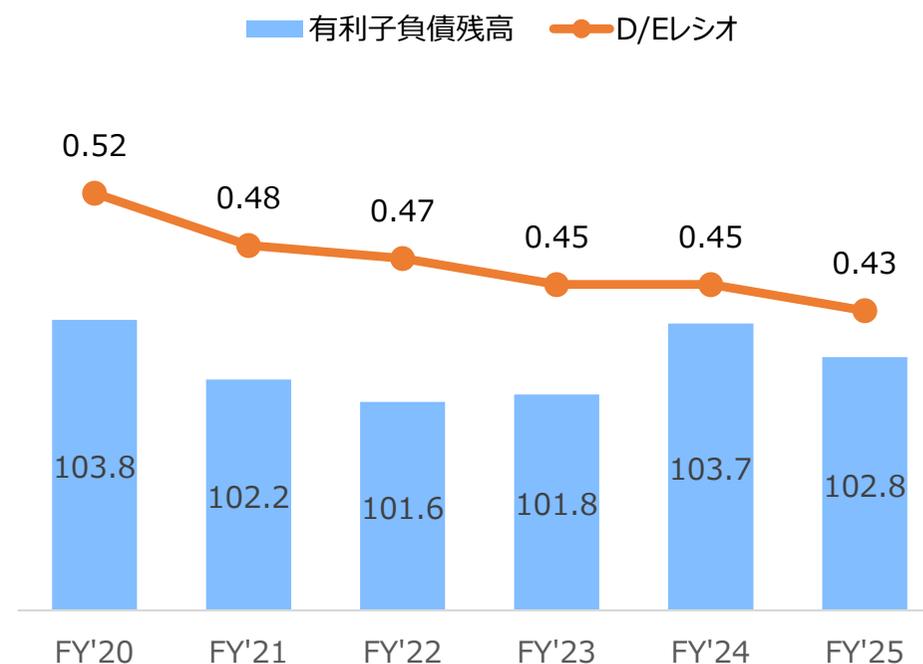
キャッシュフロー

単位：百万円



有利子負債・D/Eレシオ

単位：億円



2.経営指標

中期経営目標ROIC5.0%以上の達成に向け、利益改善のみならず、CCC改善・固定資産回転率改善など投下資本の効率化施策を推進する。

	FY'21	FY'22	FY'23	FY'24	FY'25 予想	FY'26 中計目標
営業利益 (百万円)	748	939	1,023	1,167	950	—
経常利益 (百万円)	875	1,045	1,066	1,235	950	2,100
当期純利益 (百万円)	599	833	906	1,034	800	—
設備投資 (億円)	9	8	9	11	20	—
有利子負債 (億円)	102	102	109	104	102	—
D/Eレシオ	0.48	0.47	0.45	0.45	0.43	0.5以下
ROE	2.8%	3.8%	4.0%	4.3%	3.3%	—
ROIC	1.6%	2.0%	2.1%	2.9%	2.1%	5%以上

25年度は、中計目標に加えて投下資本削減に向けた追加施策を織り込み、26年度ROIC5.0%以上の必達を目指す。



配当については、経営基盤の強化や将来の事業展開を勘案し、内部留保の充実を図りながら、連結配当性向30～40%(年間)程度の継続的な利益還元を目指すことを基本方針としております。

本方針に基づき、当期の中間配当は1株当たり**25円**とすることを11月10日に公表の方針の通り決定いたしました。また、期末配当につきましては、1株当たり45円を予想しております。

	FY'24	FY'25		
		中間	期末	
配当金額 (円/株)	60	25	20	45
配当性向	34%	-	-	33%

※上記の予想は、11月10日公表時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績等は今後様々な要因によって予想値と異なる場合があります。