



中期経営計画2027

第116期～第118期（2025年度～2027年度）

2024年11月8日

株式会社北川鉄工所

証券コード：6317（東証スタンダード）



長期経営計画Plus Decade 2031ビジョン

世界基準の成長を実現する

その橋渡しとして中期経営計画2027を策定致しました。

キタガワが培ってきたもの

開発力 技術力 品質 = コアコンピタンス

これらを磨き上げ、更なる成長へ繋げます。

世界基準の成長へ向けた土台作り

キタガワの

コアコンピタンス = 開発力・技術力・品質

を事業の枠を越え、深く、交わらせ

“新領域への挑戦” × “低採算からの脱却”



“チャレンジする人財の育成”

中期経営計画2027の位置付け

世界基準の成長に向けた土台作り

中期経営計画2027期間中に、**基盤事業の収益力改善・強化**を図り、
稼いだキャッシュ等の効率的活用により「**世界基準の成長**」を
可能とする**事業・収益構造の転換**に向けた土台を作る

Plus Decade 2031
ビジョン
「世界基準の成長」

新領域への**挑戦**

- ・半導体分野への挑戦
- ・自動化ソリューション・技術の開発
- ・省エネ、環境負荷の低減に向けたソリューション
- ・再エネ・社会インフラ市場の開拓

低採算からの**脱却**

オペレーション・生産拠点合理化
付加価値の高い製品開発 など

チャレンジする 人財の**育成**

能力開発・成長支援
働きやすい環境
評価・報酬制度の見直し
女性・シニア活躍 など

キタガワ
グローバルハンド
カンパニー
(KGh)

キタガワ
サンテックカンパニー
(KST)

キタガワ
マテリアルテクノロジー
カンパニー
(KMT)

半導体関連事業
その他事業

工作機器事業

ワークホールディングの
開発・製造・販売



P5

産業機械事業

コンクリートプラント、建設機械、
環境関連機器、立体駐車場の
開発・製造・販売



P6

金属素形材事業

金属素材・鋳造技術の開発、
鋳造製品の製造・販売



P7

半導体関連事業他

Kitagawaの技術力を活かした
新商品開発・新領域への参入



P8



工作機器事業方針

成長産業及び海外市場の攻略

KPI 海外売上高比率 60%

事業環境、マーケット環境の変化

- 技術革新や新興国市場の成長を背景に、工作機械市場は拡大の見通し
- 自動車メーカーの設備投資意欲減少に伴い国内需要は縮小、半導体等の市場拡大に伴い海外需要は拡大の傾向
- 海外企業の技術的キャッチアップにより中位機種での競争激化
- 航空・宇宙・医療・半導体産業での精密、複雑加工、難削材加工ニーズの高まり
- 人手不足を背景とした自動化設備、工程集約機の開発加速

	2023年度	2027年度目標
売上高	92.3億円	120億円
営業利益	7.6億円	15億円

成長戦略

□ 成長産業への事業拡大

- ・ ニーズの発見と新製品開発
- ・ ユーザー営業の強化
- ・ 他社、社内半導体事業（北川グレステック）との連携
- ・ 開発スピードの向上

□ 海外市場の攻略

- ・ 既存製品の競争力強化
- ・ サービス網、販売網の拡大
- ・ パーツビジネスの強化
- ・ インド生産拠点の稼働開始
- ・ 人員のシフト

KSTカンパニー事業戦略：産業機械事業

コンクリートプラント事業	生産能力の向上によるシェア拡大
荷役機械事業	特殊クレーンを新たな事業の柱へ育成
立体駐車場事業	スーパーロングスパン（SLS）の訴求力を高め競争優位性を獲得
KPI	新製品の売上高 40億円

	2023年度	2027年度目標
売上高	197.3億円	245億円
営業利益	11.4億円	26億円

事業環境、マーケット環境の変化

- 建設投資の中期的な推移は好調を維持し、堅調な市況が継続する見通し
- 老朽化したインフラ設備のメンテナンス需要の増加
- 既存生コンプラントの老朽化、生コン単価上昇等により、生コンプラント建替えニーズの高まり
- カーボンニュートラル実現に向けた再生エネルギー投資、環境負荷軽減に関わる需要の拡大
- 労働力不足に起因する納期長期化、現場管理人材の獲得競争激化
- 賃金を含めた物価上昇による製造コストの増加

成長戦略

- | | |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| コンクリートプラント事業 | <ul style="list-style-type: none"> リードタイム短縮による競争力の強化 カーボンニュートラル関連の製品開発強化 |
| 荷役機械事業 | <ul style="list-style-type: none"> 環境インフラに向けた特殊クレーンの販売拡大 無人運転クレーン等の新製品開発 高速道路リニューアル工事市場の開拓 |
| 立体駐車場事業 | <ul style="list-style-type: none"> SLSの機能的優位性に基づくブランド力向上 ウェブマーケティングなどプル型営業の展開 業務フローの改善による原価管理の強化 |
| 共通戦略 | <ul style="list-style-type: none"> 生産能力増強に向けた新工場建設、及びサプライチェーンの強化 都市部におけるサテライトオフィス活用による人材確保と育成 |

KMTカンパニー事業戦略：金属素形材事業

金属素形材事業方針

既存事業の再構築、及び事業領域の拡張による低採算からの脱却

KPI 損益分岐点生産重量 6.1万トン

	2023年度	2027年度目標
売上高	298.0億円	265億円
営業利益	1.0億円	7.5億円

事業環境、マーケット環境の変化

- 温室効果ガス排出量削減、カーボンニュートラルを背景としたEV市場の拡大、ガソリン車販売の減少
 - ・自動車部品の鉄鋳物からアルミニウムなど軽量素材へのニーズのシフト
 - ・自動車部品向け鉄鋳物の需要減少に伴い、系列企業での内製化が促進
- 世界的な建設機械、農業機械関連の需要拡大
- 労働資源減少を背景とした自動化への加速とロボット需要の拡大
- 原材料、労務費を中心とした製造コストの増加

成長戦略

- 既存事業の再構築
 - ・顧客との長期的共益関係の再構築
 - ・固定費最適化によるコスト構造改革
 - ・オペレーション改善による競争力の強化
 - ・海外市場の新規顧客開拓
- 高付加価値ビジネスモデルの構築
 - ・材料、製法、BtoCを含めた新ビジネスの探索
 - ・市場探索、新規顧客へのアプローチ
 - ・外部との提携による製品開発、販路開拓

半導体関連事業・その他事業

半導体関連事業方針

半導体業界に向けた製造装置開発とソリューション提案

KPI 半導体事業売上高 25億円

事業環境、マーケット環境の変化

- 半導体市場全体は人工知能分野の発展、車載需要の増加により右肩上がりで成長する見通し
- 国策として半導体業界へ積極的な支援を展開
- HDD市場はPC向けからデータセンター向けへシフトし、堅調に推移する見通し
- 労働人口減少による自動化ニーズ、機能向上に向けた素材の多様化・精密化ニーズによる新しい機械加工に対する期待の高まり

	2023年度	2027年度目標
売上高	27.9億円	45億円
営業利益	3.7億円	5億円

成長戦略

- 半導体製造装置の開発
 - ・ ウエハ研磨領域での新型半導体製造装置の開発
 - ・ 製造・研究開発の拠点投資
 - ・ 受託加工、製造装置開発、消耗品納入の事業サイクル
- ソリューション提案
 - ・ HDD向け事業のノウハウを基盤とした自動化ソリューションの提案
 - ・ 高付加価値市場へ向けた新しい加工方法の提案

“働きやすさ” × “働きがい”

自らチャレンジできる人財を育成

最優先
取組事項

チャレンジする人財を評価

- ・目標管理制度の拡大
- ・平均年収100万円UP
- ・自己学習、資格取得の支援
- ・年齢別キャリア研修の継続

多様な人財と多様な働き方

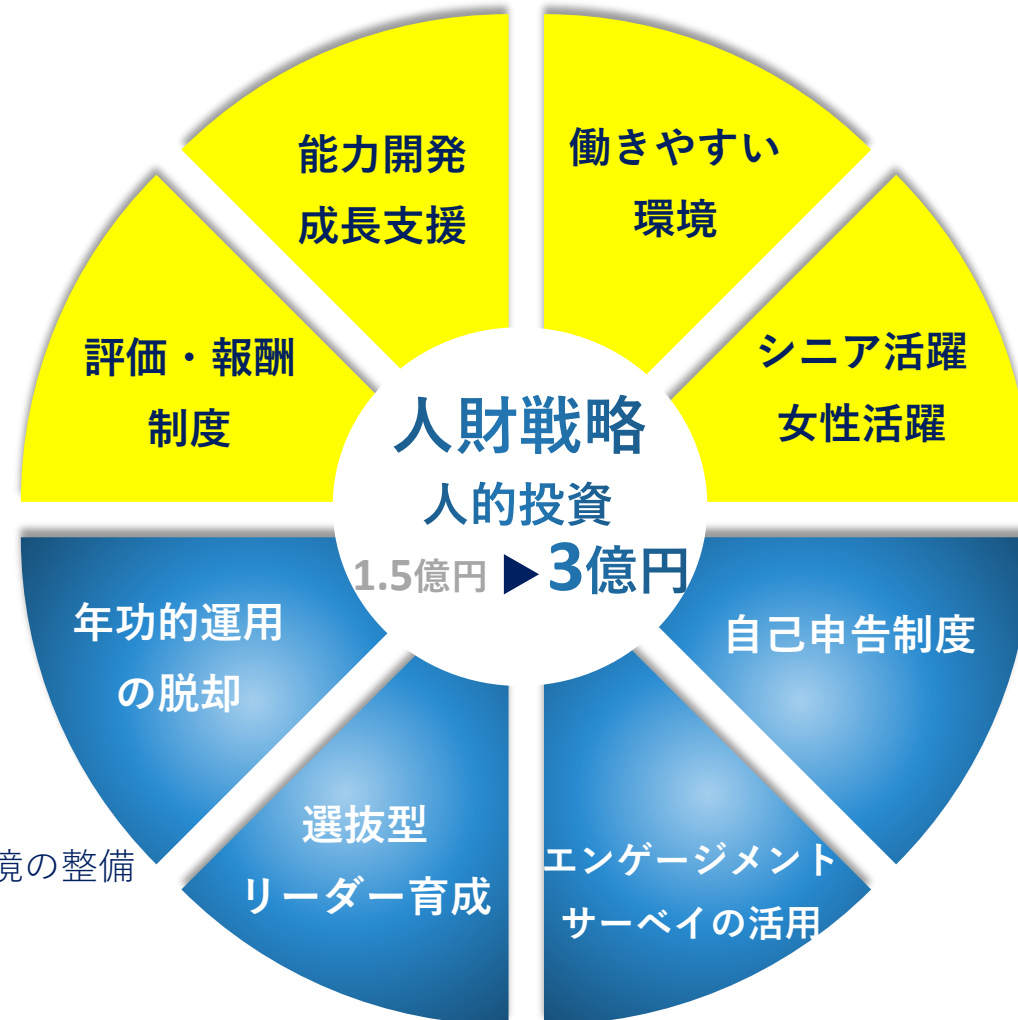
- ・サテライトオフィスの拡大
- ・女性活躍研修の継続
- ・1on1対話の継続
- ・フレックスタイムの導入

リーダーの継続的輩出

- ・働きやすく成長できる企業へ
各人が自由にチャレンジできる環境の整備

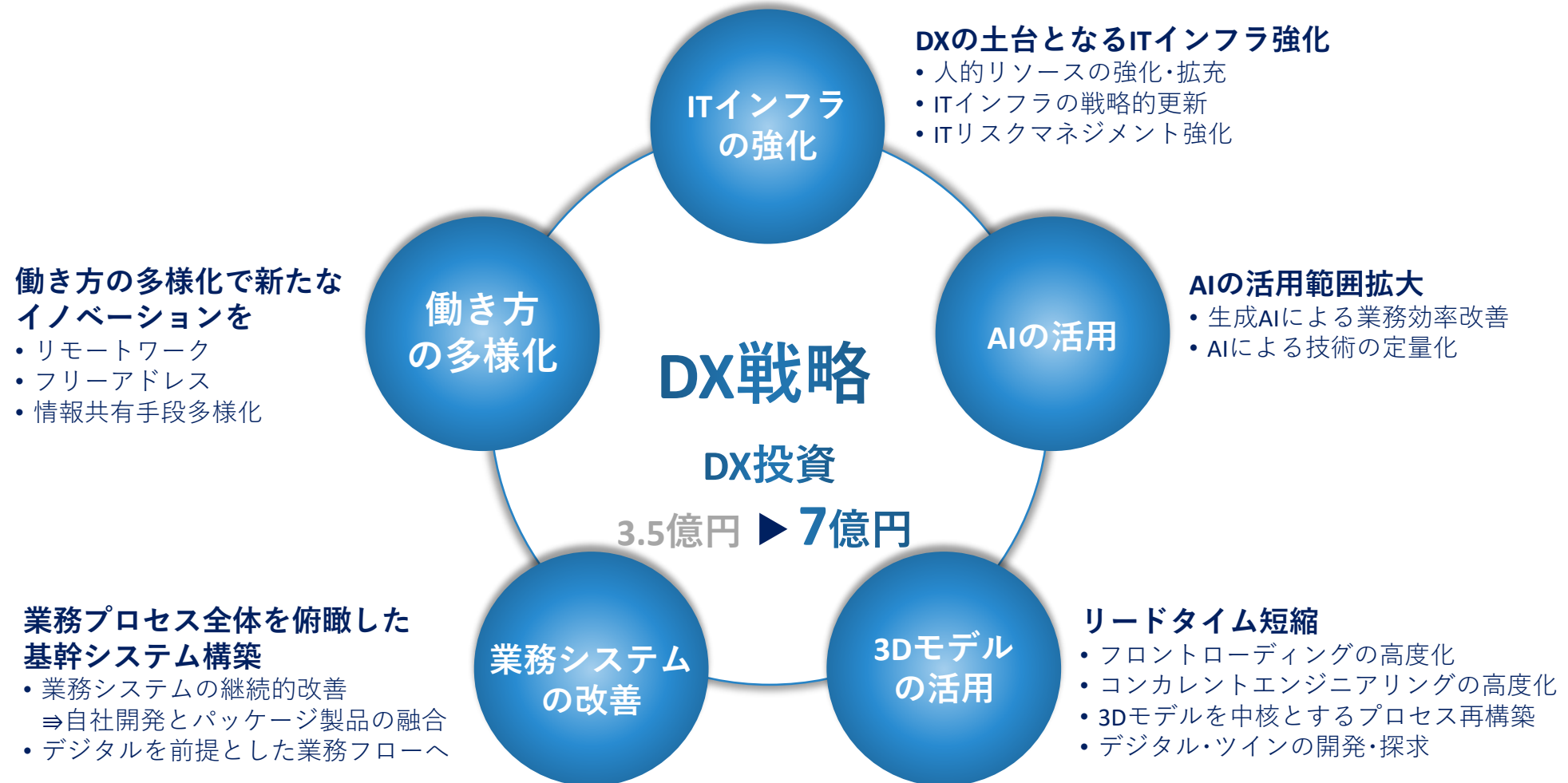
社員のエンゲージメント向上

- ・社員の希望を考慮した
人員配置、キャリア形成



“技術力” × “DX”

により企業価値向上を加速



“ 地域との共生 ” × “ 世界との共生 ”

により持続的な成長を実現

		重点指標	2023年度実績	2027年度目標
事業を通じて 解決する課題	・温室効果ガス排出量の削減	温室効果ガス排出量 Scope1+2 (2013年度比)	27.8% 削減	33.0% 削減
	・太陽光発電設備 (PPA) 設置の推進	太陽光発電設備設置容量	1,209kw	2,284kw
	・脱炭素社会に貢献する製品の提供	脱炭素社会に貢献する 製品販売額	9.9億円	34億円
経営を通じて 解決する課題	・女性管理職比率の拡大	女性管理職比率	3.3%	5.0%
	・ライフステージに応じた働きやすい環境の整備			
	・個人のキャリア形成、成長投資の支援	男性育児休暇取得率	41.0%	75.0%
	・多様な人財の受け入れ	エンゲージメントスコア (業種平均48.7)	48.2	50.0
	・地域の雇用維持・拡大			
	・地域との共生を意識した本社地区の再構築			

“新領域への挑戦” × “低採算からの脱却”

により事業規模 & 収益拡大



2023年度
実績



2027年度
計画



施策効果

成り行き

計数計画詳細

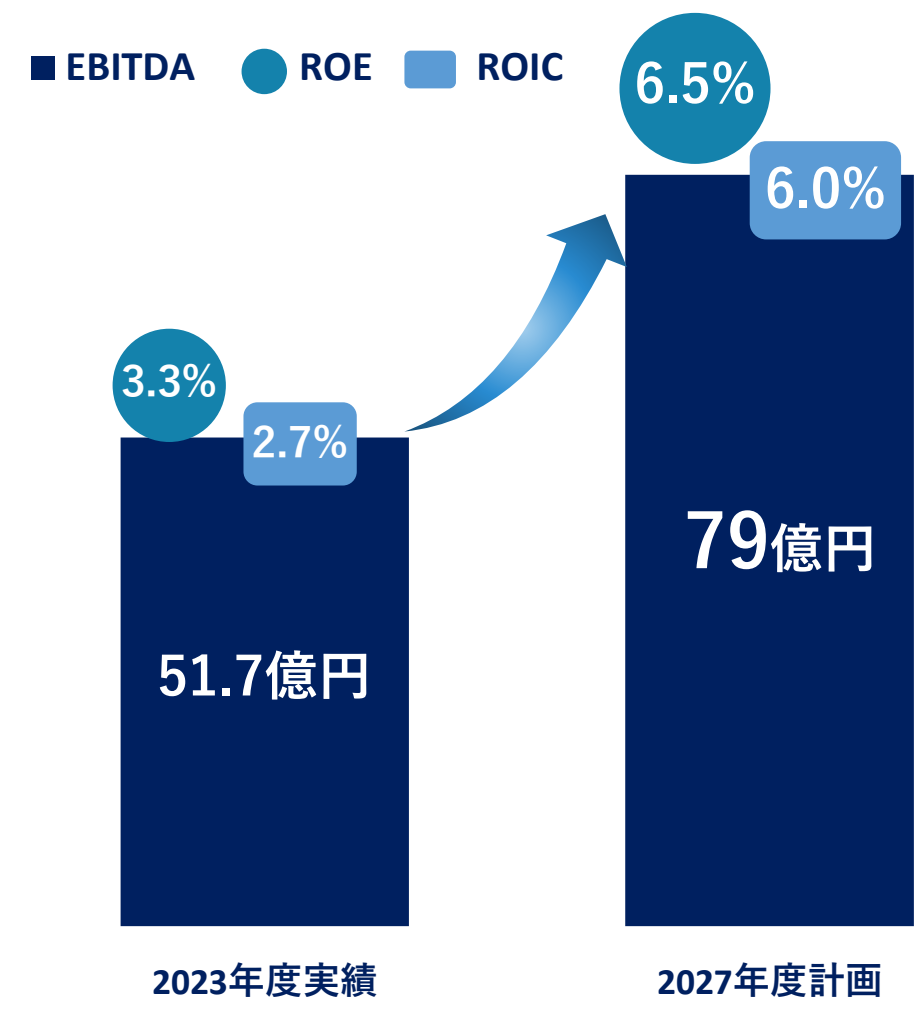
単位：百万円

		2023年度実績	2027年度計画
全社合計	売上高	61,567	67,500
	営業利益	1,680	4,350
	営業利益率	2.7%	6.4%
	親会社株主に 帰属する当期純利益	1,267	3,300
キタガワ グローバルハンド カンパニー (KGh)	売上高	9,233	12,000
	営業利益	761	1,500
	営業利益率	8.2%	12.5%
キタガワ サンテックカンパニー (KST)	売上高	19,738	24,500
	営業利益	1,141	2,600
	営業利益率	5.8%	10.6%
キタガワ マテリアルテクノロジー カンパニー (KMT)	売上高	29,804	26,500
	営業利益	102	750
	営業利益率	0.3%	2.8%
その他事業	売上高	2,791	4,500
	営業利益	378	500
	営業利益率	13.5%	11.1%
共通部門	営業利益	▲702	▲1,000

“財務健全性” × “収益性確保”

の両輪経営

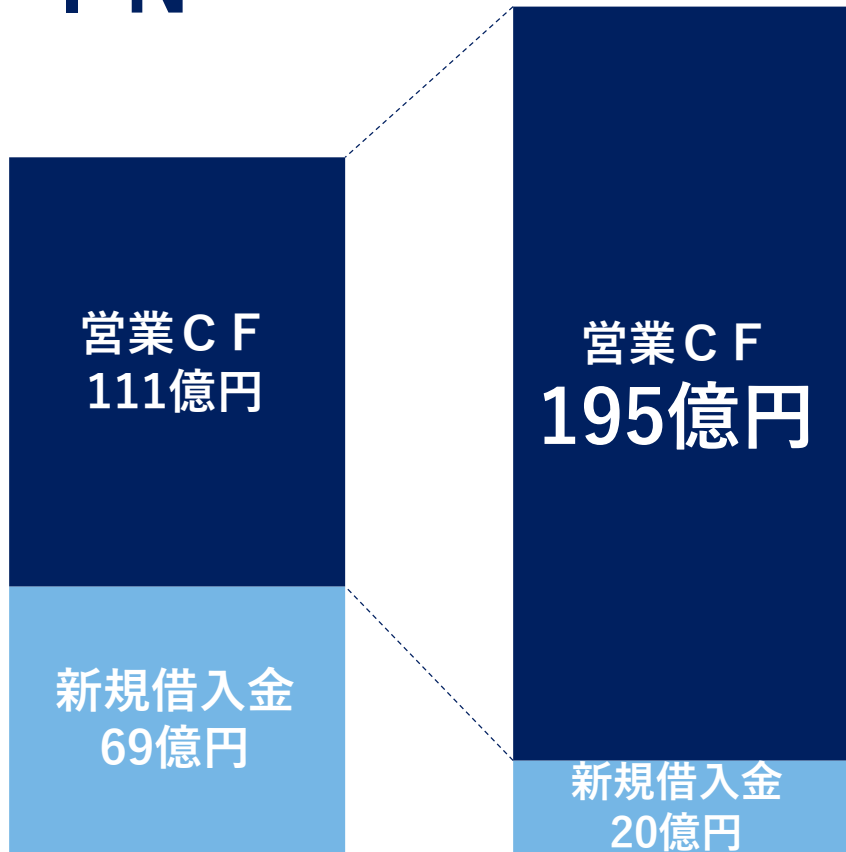
	2023年度 実績	2027年度 計画
ROE	3.3%	6.5%
ROIC	2.7%	6.0%
キャピタリゼーション 比率	28.9%	25~ 30%
EBITDA	5,176 百万円	7,900 百万円



“株主還元” × “成長投資”

営業キャッシュフローを原資に安定的還元と成長投資を実施

IN



約 2 倍

OUT



約 1.5 倍

約 2 倍

180億円

21 - 23年度合計

215億円

25 - 27年度合計

175億円

21 - 23年度合計

225億円

25 - 27年度合計

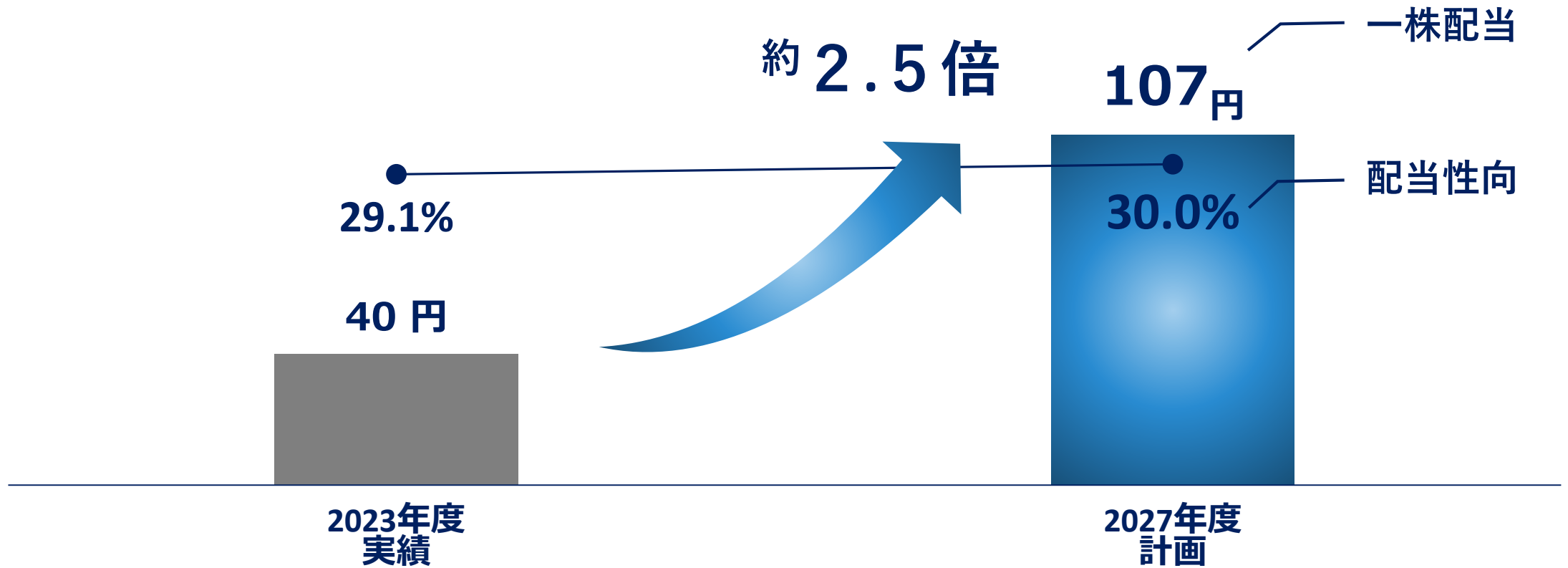
“成長” × “足場固め”

に向けたチャレンジングな設備投資



“ 配当性向30% ”

を目標として還元





- 本資料に記載する業績予想などの将来に関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
- このため、様々な要因の変化により、実際の業績とは大きく異なる結果となることをご承知おきください。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず無断の複製・転載をお断りします。

問合せ先 総務部総務課 IR担当
電話番号 0847(40)0501
企業サイト <https://www.kiw.co.jp/>