



各 位

会社名 北川精機株式会社
代表者名 代表取締役社長 内田雅敏
(コード: 6327、東証スタンダード)
問合せ先 執行役員財務部長 西田圭司
(TEL: 0847-40-1200)

中期経営計画「KITAGAWA 2030」策定に関するお知らせ

当社グループは、2025年6月期から2030年6月期までの6年間を対象とする中期経営計画を策定しましたのでお知らせいたします。本計画の詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

記

1. 策定の経緯

前中期経営計画は期間を3年として一定の成果を収めました。更に飛躍的な成長を遂げるためには成長分野への事業領域拡大が必須であり、その実現には飛躍の土台を作る準備期間が必要であると考え、新計画は期間を6年とし、準備段階の前半3年を「Phase 1」、実現段階の後半3年を「Phase 2」と設定しました。

2. 2030年の目指す姿 「世界のDXを支える唯一無二の企業」

3. 対象期間：2025年6月期～2030年6月期（6年間）

〔Phase 1〕（2025年6月期～2027年6月期）：準備期間

- ・前中計で築いた経営基盤を更に盤石にする
- ・Phase 2に向けた投資を積極的に行う

〔Phase 2〕（2028年6月期～2030年6月期）：実現期間

- ・Phase 1で蒔いた種を育て刈り取る
- ・次の中計に向けた準備を開始する

4. 数値目標

	2024年6月期 実績	2030年6月期 目標
売上高	5,933 百万円	10,000 百万円
営業利益	815 百万円	1,500 百万円
売上高営業利益率	13.8%	15%以上
自己資本利益率(ROE)	15.3%	12%以上

5. 重点課題

- ①売上高100億円に向けた成長戦略の遂行
- ②生産能力拡大と収益性向上の両立
- ③既存技術の深化と製品・サービスの品質向上
- ④技術力を支える人的資本経営の推進

6. 株主還元方針

配当性向25%以上を目標とする。

中期経営計画

KITAGAWA 2030

2024年8月19日

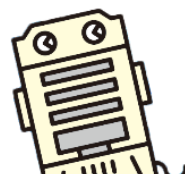


北川精機株式会社

1. 前中期経営計画の振り返り

2. 新中期経営計画

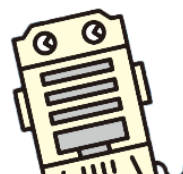
KITAGAWA 2030



1. 前中期経営計画の振り返り

2. 新中期経営計画

KITAGAWA 2030



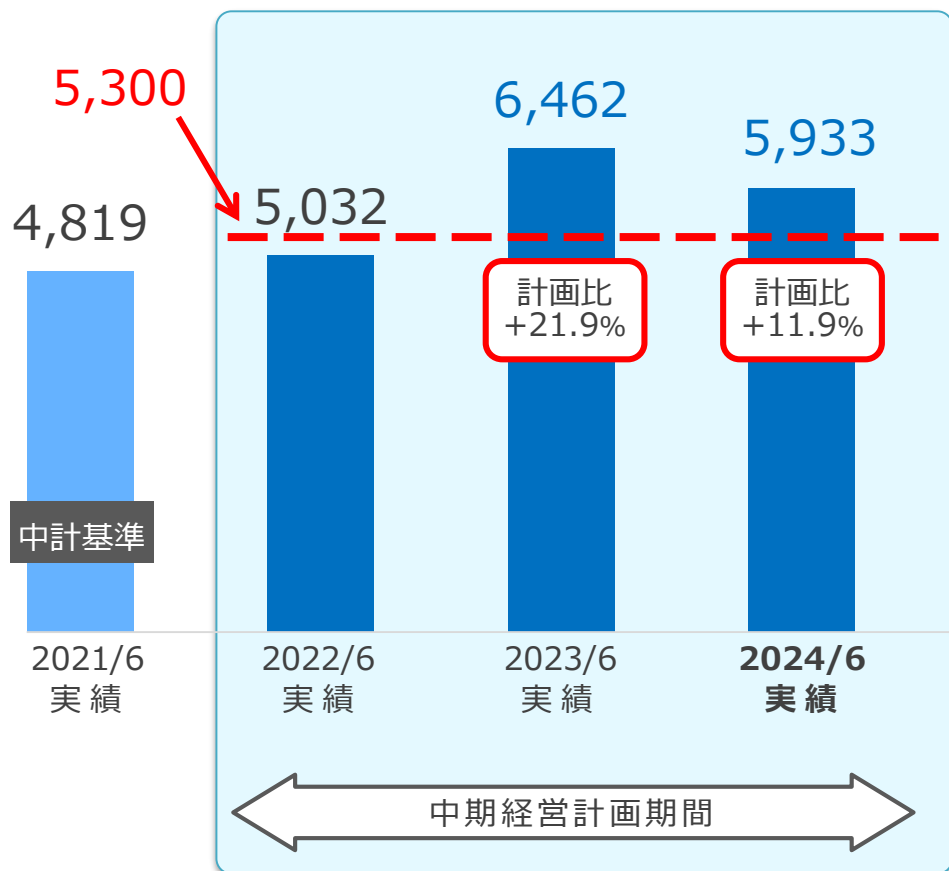
1-1 目標比実績



- 2023/6実績にて売上高・営業利益共に目標を達成
- 営業利益率も中計期間内で着実に向上

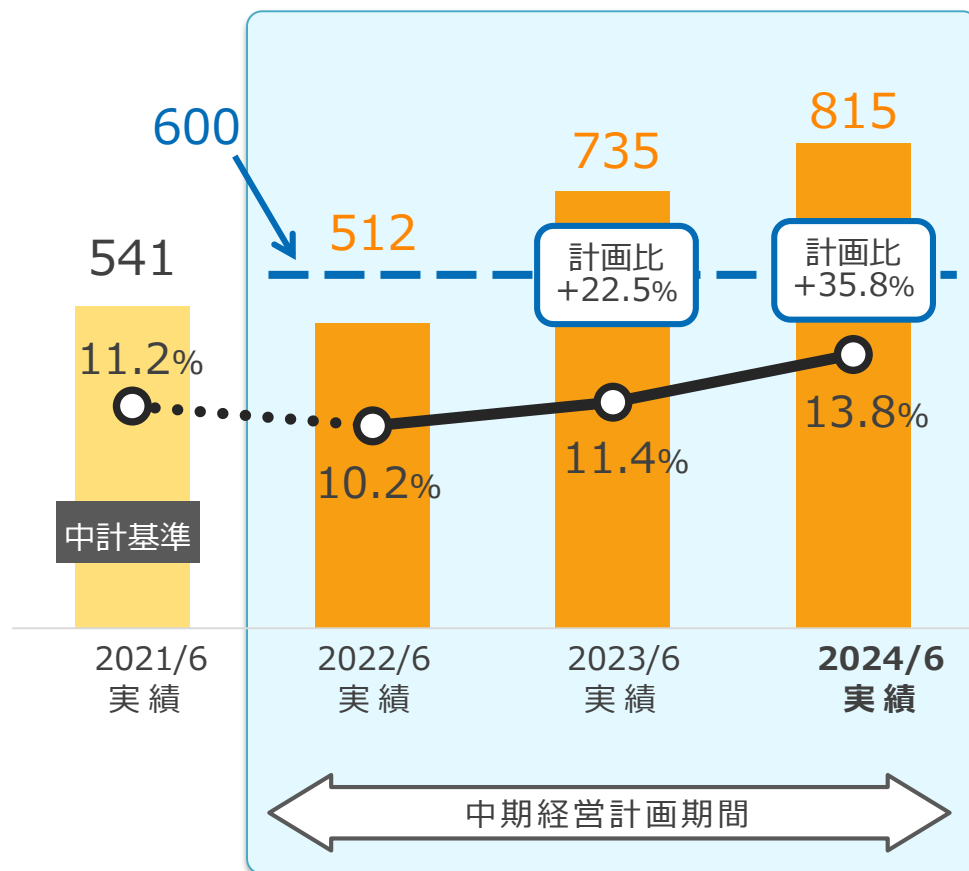
【単位：百万円】

【売上高】



--- 中計 売上高目標値

【営業利益/売上高営業利益率】



--- 中計 営業利益目標値

1-2 売上高実績



- CCL成形用プレス装置を中心とした売上増加により、2023/6で目標を達成
- 2024/6は、大型投資が一巡した影響で、売上の中計目標は上回ったものの前期比減少

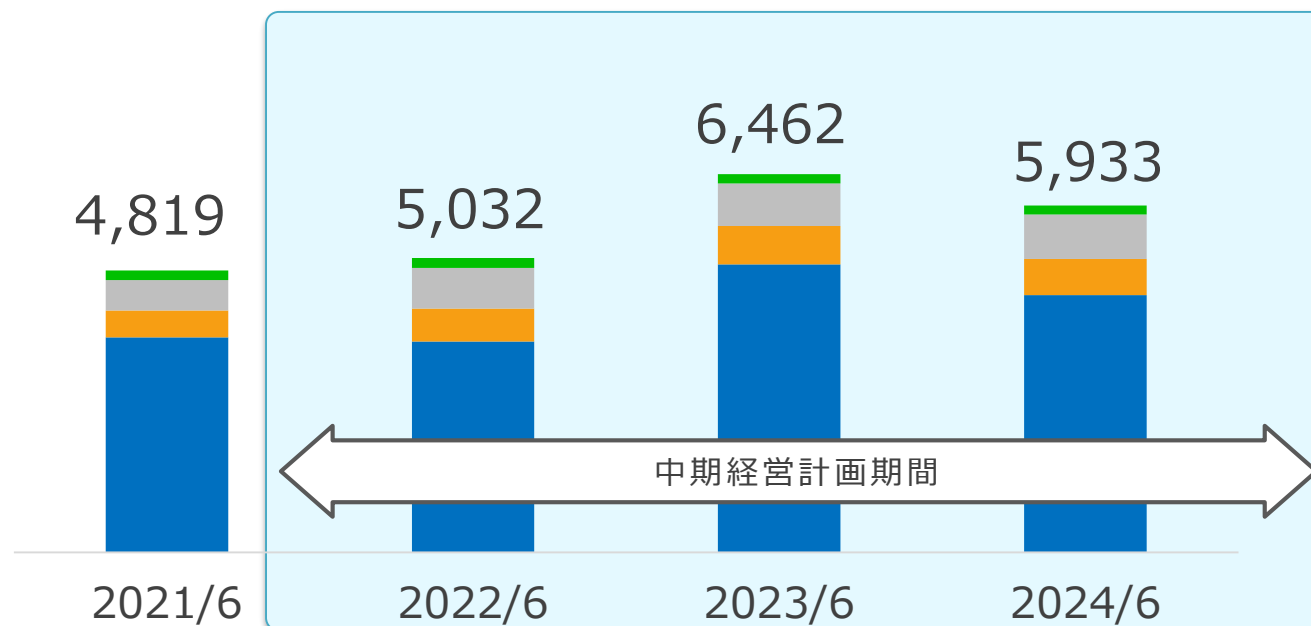
プレス関連装置

台湾・中国向けCCL成形用プレス装置などが好調で、売上は大幅増加

搬送関連装置

新たな市場の開拓が遅れ、中計期間中の売上回復に寄与できず

(百万円)



	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6
プレス関連装置	3,676	3,604	4,921	4,395
搬送関連装置	455	564	656	617
部品・工事など	523	691	725	769
その他の事業	165	173	160	152

1-3 受注高実績



■ 2022/6は大型投資の受注が集中して急激に増加したが、以後低調に終わる

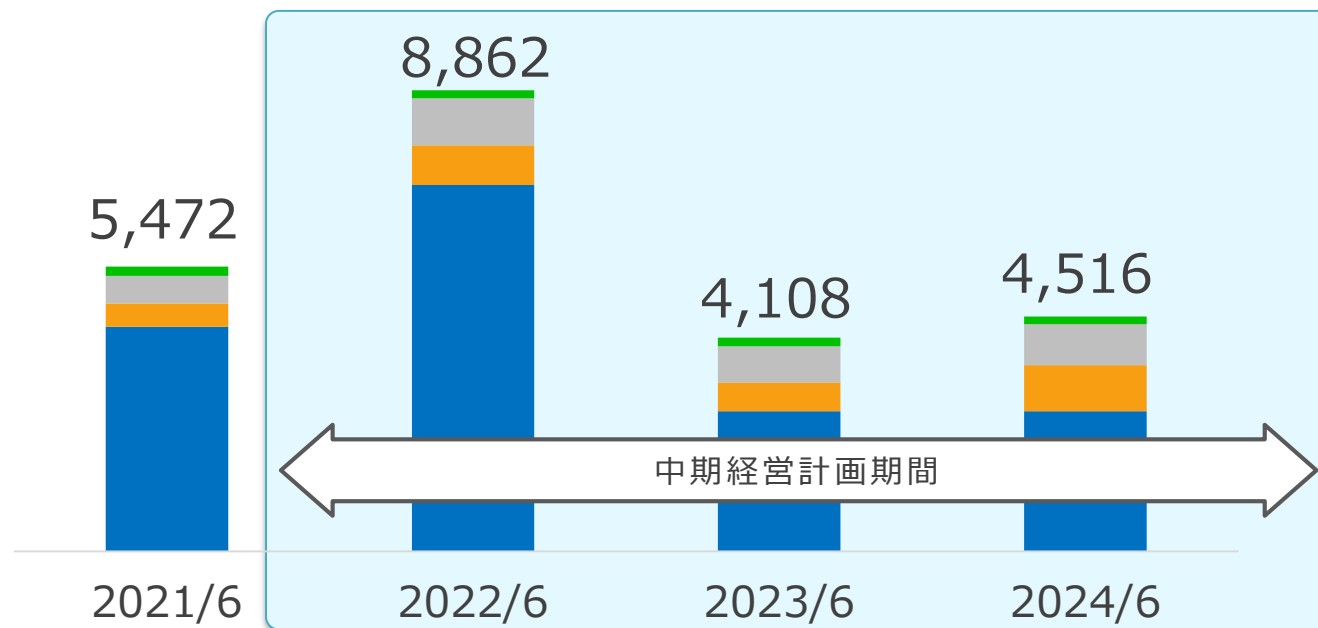
プレス関連装置

2022/6は台湾・中国CCLメーカーなどの大型設備投資が連続し、CCL成形用プレス装置などの受注が急増したが、2023/6以降は投資一巡して停滞

搬送関連装置

新たな市場開拓により、2024/6は受注が大幅回復

(百万円)



プレス関連装置	4,317	7,041	2,695	2,691
搬送関連装置	451	765	553	887
部品・工事など	525	907	697	786
その他の事業	179	149	163	152

1-4 前中期経営計画 重点項目の振り返り



重点項目 1 : 既存事業での技術的深化と新規事業への経営資源集中による持続的成長の岩盤造り

ハイエンド基板向け高性能プレス装置の分野で主導的地位を維持 →	新規先獲得・売上大幅増加
新たな成長市場（炭素繊維関連など）の開拓は期待通りに進まず →	今後の課題
長崎技術センターの開設準備完了 →	設計2拠点体制による開発力強化

重点項目 2 : 市場拡大に合わせた生産能力増強と収益性・競争力・製品／サービスの品質向上の両立

外注先開拓・新規加工設備導入により大型プレスの生産能力を大幅増強 →	受注急増に対応
原価管理の徹底により原材料価格高騰へ機敏に対応 →	収益率の向上
顧客視点で継続的に製品／サービスの改良を実施 →	製品品質の向上・クレーム費用の削減

重点項目 3 : 活力溢れる強い組織作りとそれを支えるデジタル化の推進

計画的な若手育成教育の実施 →	技能継承による持続的な成長基盤構築
労働条件・職場環境の改善、福利厚生の充実 →	人材採用の強化・従業員エンゲージメントの向上
情報発信力の強化（ホームページ更新など） →	各ステークホルダーとの関係強化
管理業務のデジタル化を推進 →	業務効率化・管理コストの低減



今後も取り組むべき課題

既存製品の販売力強化（国内外市場の見直し・他社との協業）

成長市場における新製品の早期投入と収益化

売上増加を見据えた生産体制再構築（生産能力拡大・生産効率改善）

独自コア技術（温度・圧力・真空の制御）の更なる深化

顧客視点での製品の機能改善・品質向上

持続的な企業価値向上を実現する人材戦略の実践

業務のデジタル化の加速

株主還元の実現

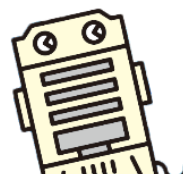


**新中期経営計画により
課題の解決、更なる成長を目指す**

1. 前中期経営計画の振り返り

2. 新中期経営計画

KITAGAWA 2030



2-1 新中期経営計画

2030年の目指す姿

「世界のDXを支える唯一無二の企業」

実現に向け重点課題に取り組む

(百万円)

2024/6 実績	
売上高	5,933
営業利益	814
売上高営業利益率	13.8%
ROE	15.3%

KITAGAWA 2030 2027/6 目処値	
売上高	7,500
営業利益	900
売上高営業利益率	12%以上
ROE	10%以上

KITAGAWA 2030 2030/6 目標	
売上高	10,000
営業利益	1,500
売上高営業利益率	15%以上
ROE	12%以上

2024

2027

2030

Phase 1

「播種・育成」期間

- ・前中計で築いた経営基盤を更に盤石に
- ・Phase 2に向けた積極的な投資

Phase 2

「育成・収穫」期間

- ・Phase 1で蒔いた種を育て刈り取る
- ・次の中計へ向けた準備を開始

2-2 重点課題

重点課題1

売上高100億に向けた成長戦略の遂行

- 成長市場における新製品の早期投入と収益化
- 既存の技術・製品の周辺分野への積極展開
(FRP・GX関連・他社協業など)
- 顧客・市場動向に即した国内外の販売戦略再構築

重点課題2

生産能力拡大と生産効率改善の両立

- 受注拡大に応じた自社生産能力の拡大
- 製品の種類・サイズに合わせた外注先の確保・拡充
- 生産工程（設計・製造）のデジタル化・自動化の推進

重点課題3

既存技術の深化と製品・サービスの品質向上

- 設計2拠点体制（広島・長崎）による技術開発力強化
- 設計・製造の標準化による製品品質の安定化
- アフターサービス充実による顧客満足度向上

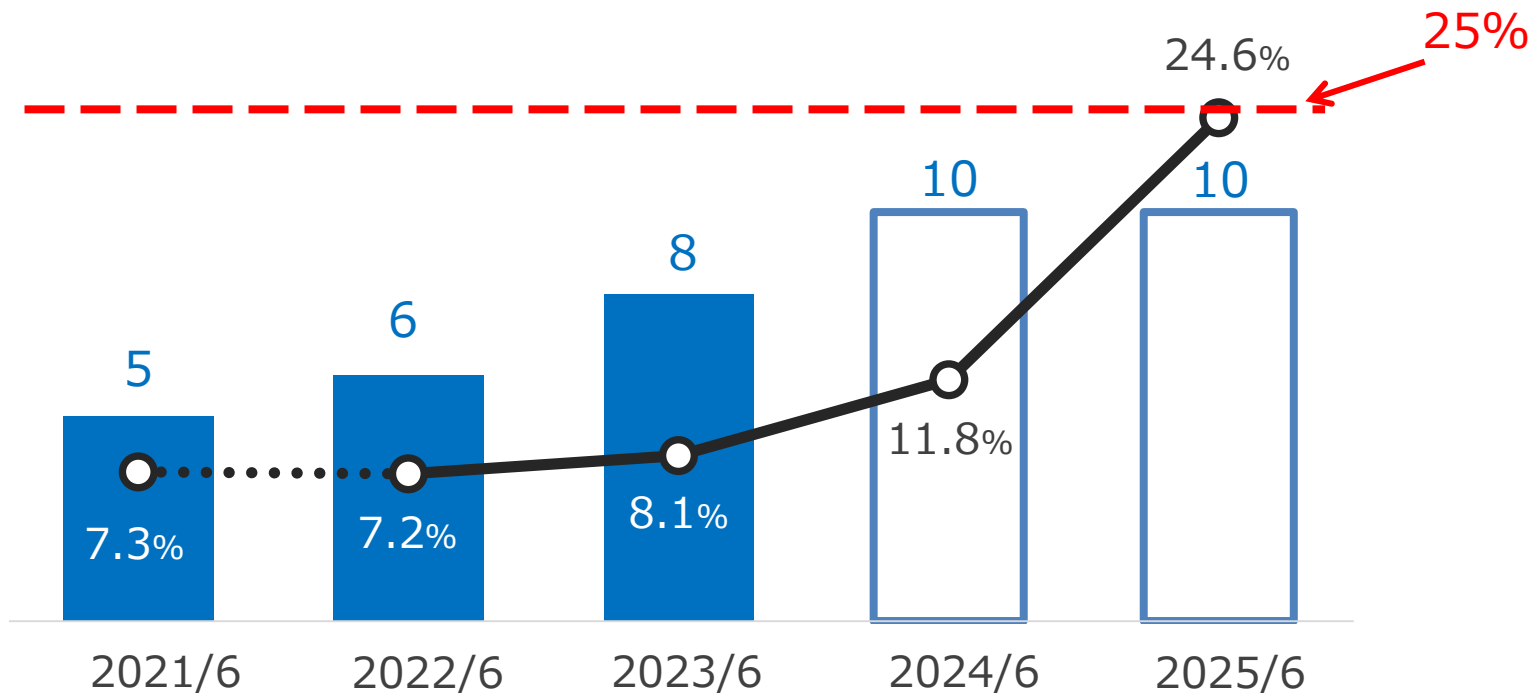
重点課題4

技術力を支える人的資本経営の推進

- 従業員エンゲージメント向上施策の実行
- 安全衛生管理の徹底による職場環境改善
- 管理業務のデジタル化による業務効率化の推進

2-4 株主還元

■ 配当性向 **25%** 以上を目標とし株主還元の充実を図る



	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6
	実績	実績	実績	実績	予想
当期純利益 (単位：百万円)	492	588	702	632	330
1株当たり配当金	5円	6円	8円	(予定) 10円	10円
配当性向	7.3%	7.2%	8.1%	(予定) 11.8%	24.6%

【IR窓口】

北川精機株式会社 人事総務部

TEL : 0847-40-1200

FAX : 0847-40-1202

URL : <https://kitagawaseiki.co.jp>

E-mail : ir-info@kitagawaseiki.co.jp

－ 注意事項 －

本資料には将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績の保証をするものではなく、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。

将来の業績は、製品に対する需要動向、為替変動などのさまざまな環境の変化等により実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

