



2024年度～2026年度
中期経営計画2026
2024年度進捗報告

新家工業株式会社

(証券コード7305)

2025年5月13日

- 1. 中期経営計画2026 2024年度進捗報告**
- 2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応**

財務指標

- 鉄鋼需要の低迷により販売価格が下落、製造コストの上昇も重なり減収減益となった。
- 政策保有株式売却益の計上等により、当期純利益およびROEは目標を上回った。

(億円)

	2024年3月期		2025年3月期		前年対比	目標対比
	実績	目標	実績	目標		
売上高	445	427	428		▲17	+1
営業利益	20	22	16		▲4	▲5
経常利益	25	24	19		▲6	▲4
当期純利益	16	17	21		+4	+4
ROE	5.0%	5.1%	6.4%		+1.4pt	+1.3pt
PBR	0.52倍	0.7倍	0.68倍		+0.16pt	▲0.02pt

セグメント別利益

- 鋼管関連：建築関連需要の低迷による販売数量の減少等により減収。
- 自転車関連：完成車の需要低迷と供給過多の状況が継続し、販売価格が下落。
在庫の評価損の計上もあり減収減益。
- 不動産等賃貸：前年同水準で推移。

(億円)

		2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	増減	増減率
鋼管関連	売上高	436	419	▲17	▲3.9%
	営業利益	14	14	+0	+1.0%
自転車関連	売上高	3	3	▲0	▲2.0%
	営業利益	▲0.6	▲3	▲2	-
不動産等賃貸	売上高	6	6	+0	+0.1%
	営業利益	5	5	▲0	▲1.6%

経営基盤強化・成長戦略の基盤構築の取組

	初年度進捗・成果	次年度の方針
鋼管関連	<ul style="list-style-type: none">千葉工場で、生産能力や生産性向上に向けた新倉庫の建設計画に着手。ステンレス鋼における生産工場のすみわけ、合理化を実施。	<ul style="list-style-type: none">商社及び特約店と連携した営業を強化。適正価格での販売や仕入コスト削減により粗利益率を改善する。開発ニーズのリサーチ強化、積極的な外部連携による開発力を強化する。千葉工場新ライン増設の検討。
自転車関連	<ul style="list-style-type: none">販売数量が落ち込む中、在庫削減を優先。販売価格下落を受け、在庫の評価損計上。経費や保管料の削減を実施。	<ul style="list-style-type: none">引き続き在庫削減を優先、人員等の合理化による収益改善を図る。今後の自転車セグメントのあり方を検討。
不動産等 賃貸	<ul style="list-style-type: none">不動産戦略室を設置し、グループが所有する不動産情報の一元管理を開始。賃料値上げ交渉を実施、一部不動産で2025年度以降の賃料増加を見込む。	<ul style="list-style-type: none">物件毎の方針を明確化、CRE戦略を推進。継続した賃料値上げ交渉を実施。
海外戦略	<ul style="list-style-type: none">調達先の多様化により、仕入価格削減。インドネシア現地企業への営業強化、需要やターゲットプライス等を調査。	<ul style="list-style-type: none">日系商社などと連携し、インドネシア現地企業への営業を更に強化。グループ内で技術移転・ノウハウ共有を目的に現法子会社の技能実習生の受入。

鋼管関連・ステンレス戦略のアップデート

- グループ会社の拠点網や強みを生かし、ステンレス事業を強化。
- 既存事業の競争力強化に加え、新商品投入や新市場開拓に向けた取り組みを検討。

既存事業の競争力強化

マーケットシェア拡大

- 東日本（関東）エリア営業強化。
- 加工協力会社の拡充。
- 少人数型営業拠点の増設。

調達多様化

- 仕入ルートが多様化。
- グループ調達見直し。

業務プロセス合理化

- 共同配送、運送協力会社の拡充。
- EC構築等、ビジネスプロセス見直し。

新商品・海外市場開拓

新製品投入

- ステンレス鋼以外の商材取扱によるビジネスモデルの検討。

新市場開拓

- グループの海外拠点活用した海外の新興市場開拓。

M&A・アライアンス

- M&Aによる水平・垂直統合、アライアンスによる収益機会増強、販売チャネル獲得、コスト削減。

マテリアリティのKPI

- マテリアリティのKPIは順調に進捗している。今後、新設するサステナビリティ委員会を中心にグループのサステナビリティへの取り組みを更に強化していく。

	2024年3月期実績	2025年3月期実績・見込	目標	
二酸化炭素排出量 (Scope1、2)	—	28%減	2030年度	46%減 (国内)
女性管理職	4.9%	5.9%	2026年度	5%
男性育児休暇取得率	71.4%	66.7%	2026年度	80%
DXロードマップ策定	—	—	2026年度	策定
取締役会出席率	100%	100%	2026年度	90%
コンプライアンス 研修実施率	—	42.0%	2026年度	90%

非財務戦略に基づく経営基盤強化の取組

初年度進捗・成果

次年度の方針

E (環境)

- サステナビリティ推進部を新設し、国内CO₂排出量のモニタリング開始。
- 国内CO₂排出量（Scope1・2）の2026年度削減目標（2013年度比△30%）は、順調に推移。

- 各事業所照明のLED化の継続。
- グリーン電力購入の推進。
- 各工場高周波溶接機の更新の推進。
- 名古屋工場受電設備の更新。

S (社会)

- 女性リーダー・幹部育成研修の実施。
- 育児・介護支援制度充実や男性育休取得を推進。
- 健康経営優良法人認定に向けた取り組み着手。
- 中途採用強化。

- 女性リーダー・幹部育成研修の継続。
- 従業員向けの株式報酬制度導入検討。
- 職場環境改善に向けた取り組み強化。
- 積極的中途採用の取り組み継続。

G (ガバナンス)

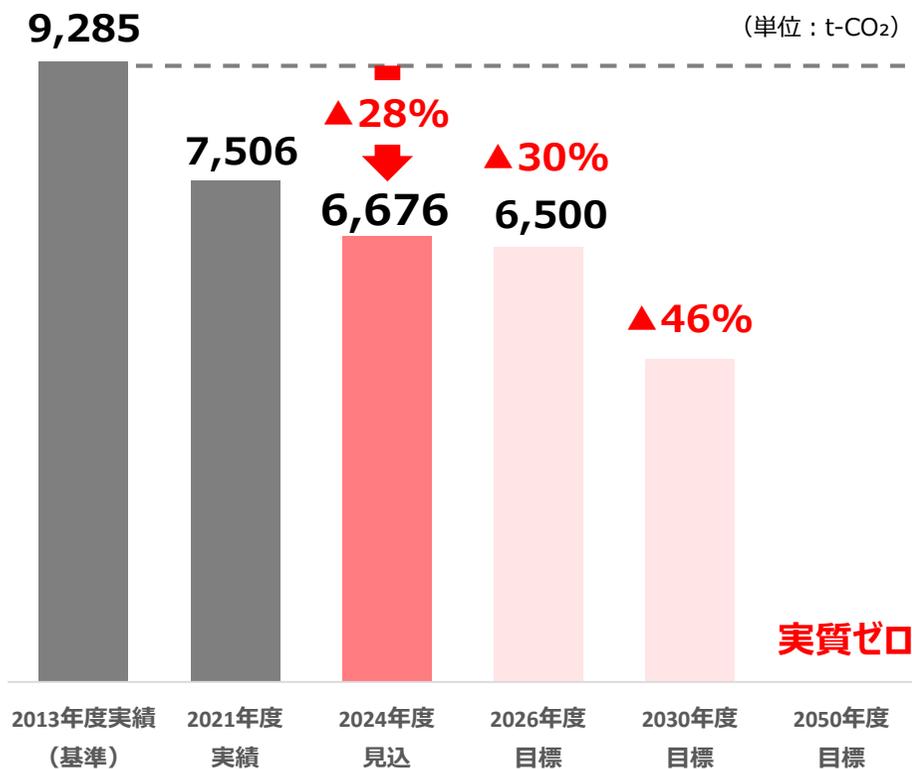
- グループ経営企画会議開催。
- 取締役に対する業績連動型株式報酬制度拡充。
- 女性取締役の就任。

- グループ経営企画会議の継続開催。
- サステナビリティ委員会の開催。
- 子会社管理部門の段階的な親会社への集約開始。

二酸化炭素排出量削減への取り組み

- 二酸化炭素排出量（Scope1・2）は、順調に削減されている。
- 2030年度の46%削減（2013年度比）に向け、引き続き取り組みを継続する。

CO₂排出量の実績と目標



取組・成果

- 塗装ラインパイプ加熱炉LPGを都市ガス化。
- ロール機DCモータをベクトルモータへ更新。

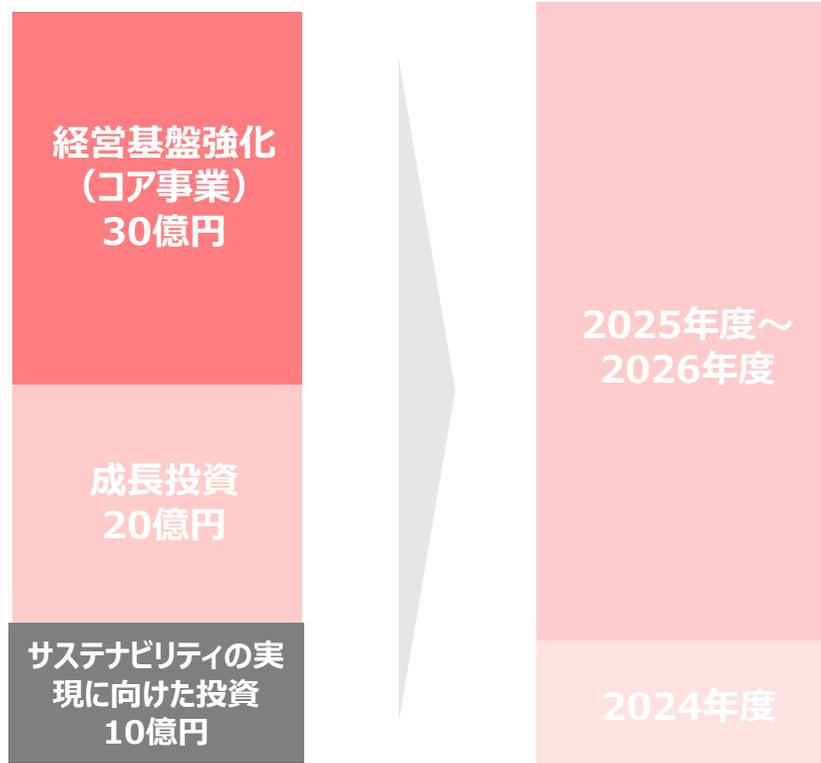
次年度の方針

- 各事業所照明のLED化の継続。
- グリーン電力購入の推進。
- 各工場高周波溶接機の更新の推進。
- 名古屋工場受電設備の更新。

キャピタルアロケーション

- 2024年度は経営基盤強化に向け、千葉工場増設などに着手。
- 2025年度以降も、成長に向けた投資を順次行っていく方針。

2024年度～2026年度計画



2024年度の主な投資実績

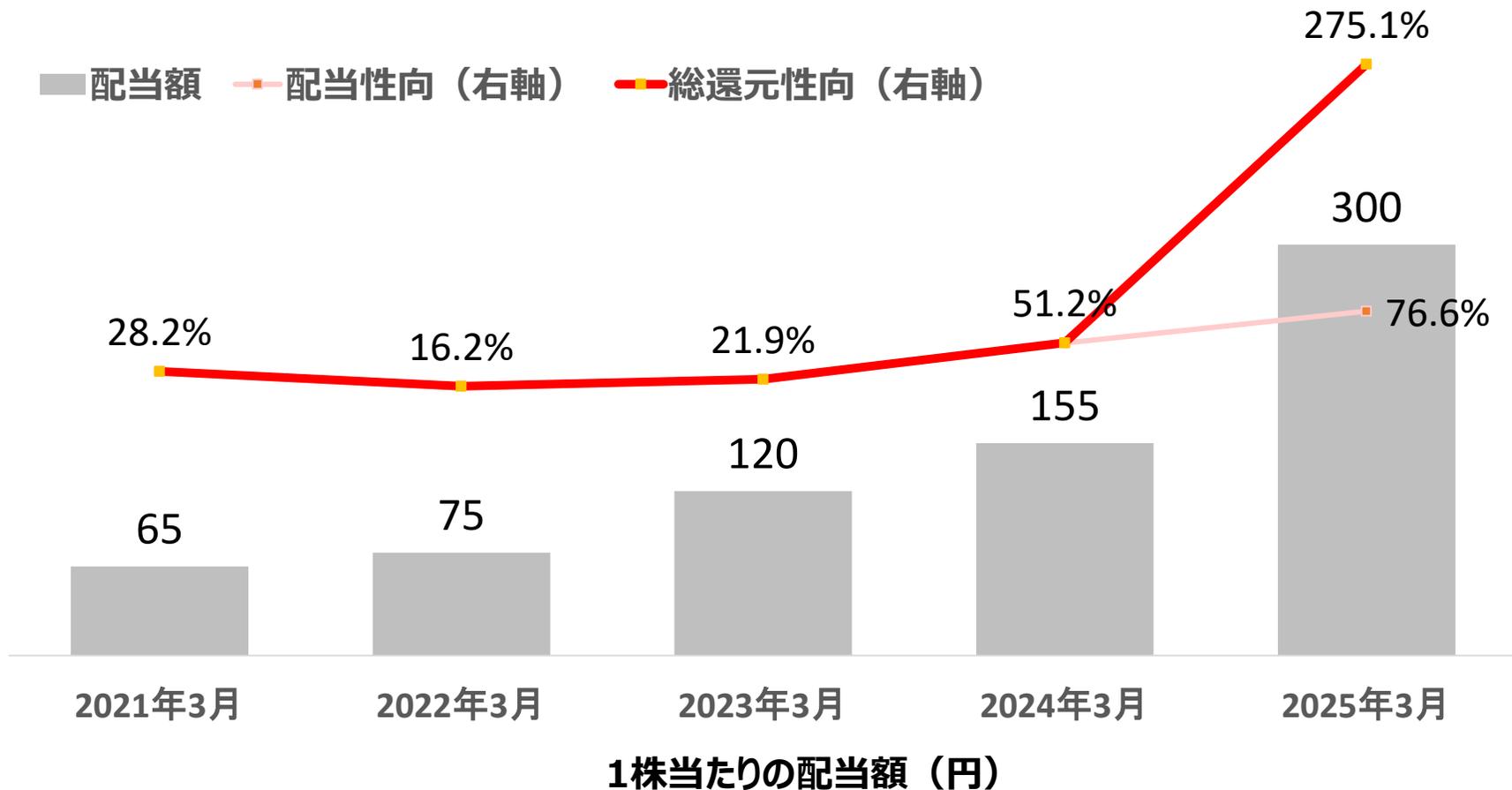
- 千葉工場倉庫増設。
- 既存設備更新。
- 株主還元。

2025年度以降の投資予定

- 千葉工場新ライン増設。
- 海外事業強化。
- 研究開発への積極投資。

株主還元

- 2024年度は145円増配し、配当性向は76.6%。本業利益は、配当で還元する一方、政策保有株式の売却益など特別利益は自社株買いで還元。
- 自社株買い43億円実施により総還元性向は275.1%となった。



1. 中期経営計画2026 2024年度進捗報告

2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状認識

- 株価・株主総利回りは上昇傾向、TOPIXを上回る水準で推移。
- 当社の株主資本コストは、6%～8%と想定。
- ROEは政策保有株式の縮減による売却益の計上や自己株取得による自己資本圧縮等により中期経営計画の目標数値を上回った。
- PBRは改善傾向にあるものの、1倍を下回る水準で推移。

方針

- 企業価値向上のため、長期ビジョン、中期経営計画にて掲げる経営基盤強化と成長戦略の基盤構築に向けた各種施策の実行が必要。
- 中期経営計画2026最終年度の財務目標（変更なし）
：ROE7.7%、PBR1.0倍。

取組み

- 主力事業である鋼管事業の利益率改善や成長戦略の実行により収益基盤を安定化。
- グループ一体経営の推進により、ビジネスチャンス拡大と生産性向上を図る。
- 事業ポートフォリオ管理、資本効率改善に向けた取り組み強化。
- 株主・投資家との建設的な対話の推進。

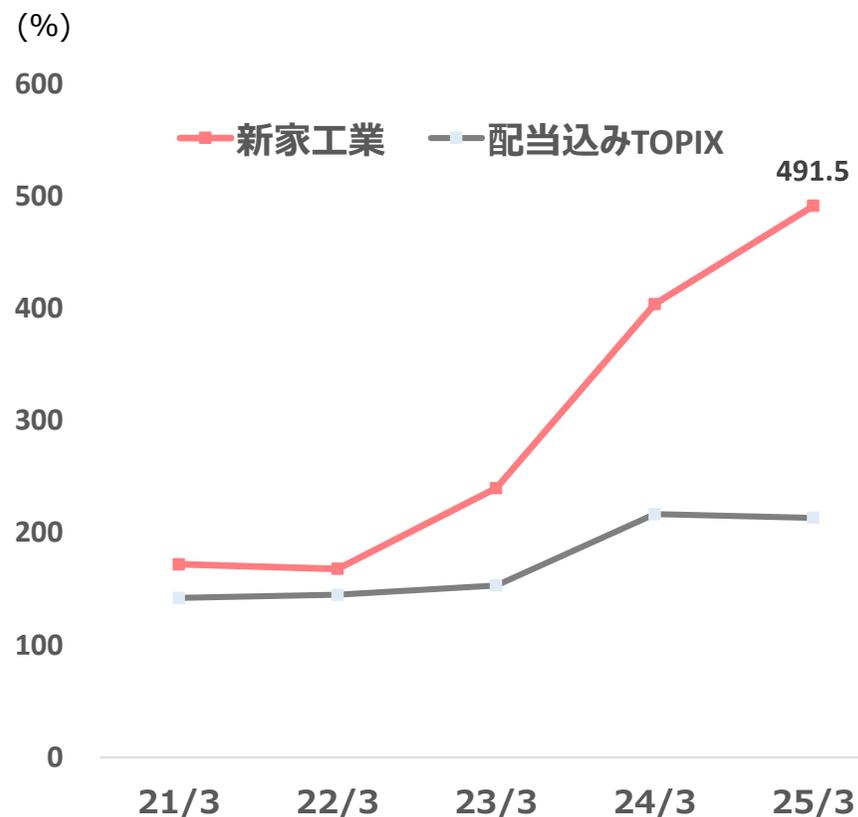
現状分析

- 長期ビジョン、中期経営計画2026の取り組みが評価され、株価、株主総利回りはTOPIXを上回る水準で推移している。

株価の推移



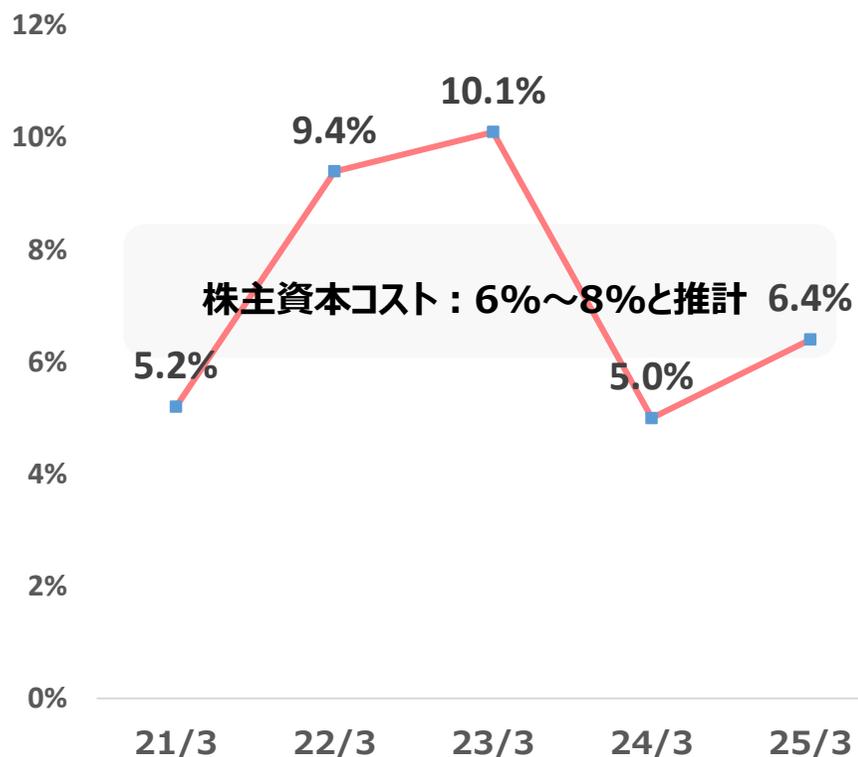
株主総利回りの推移



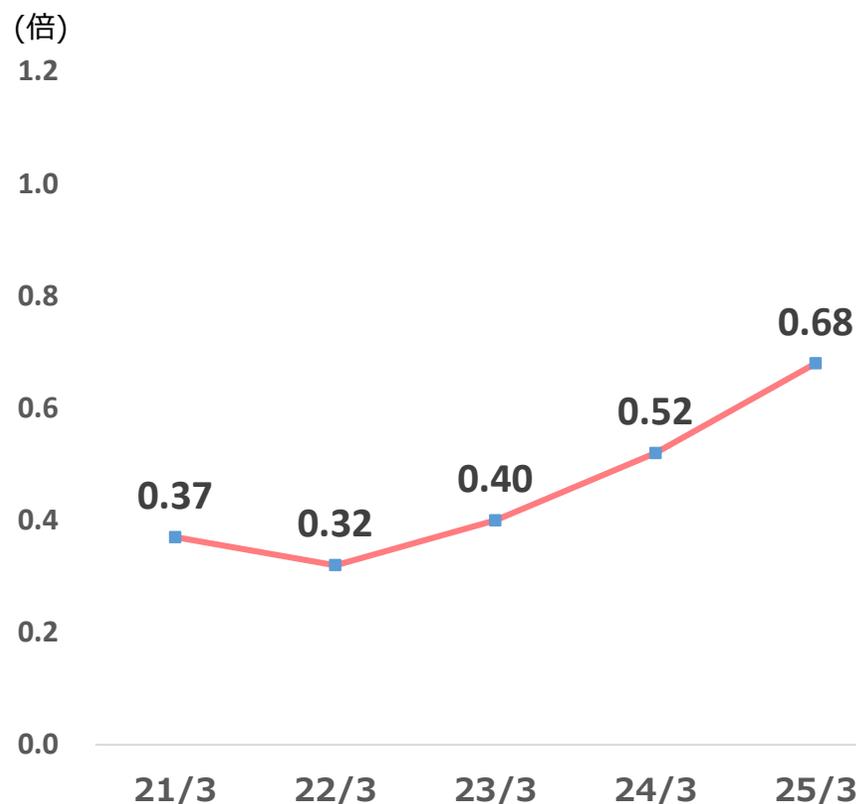
現状分析

- ROEは6.4%と当社が想定する株主資本コストのレンジ内になったものの、政策保有株式縮減や自己株取得による自己資本圧縮が主要因。本業利益の底上げが必要。
- PBRは上昇傾向にあるものの、依然として1倍を下回る水準で推移している。

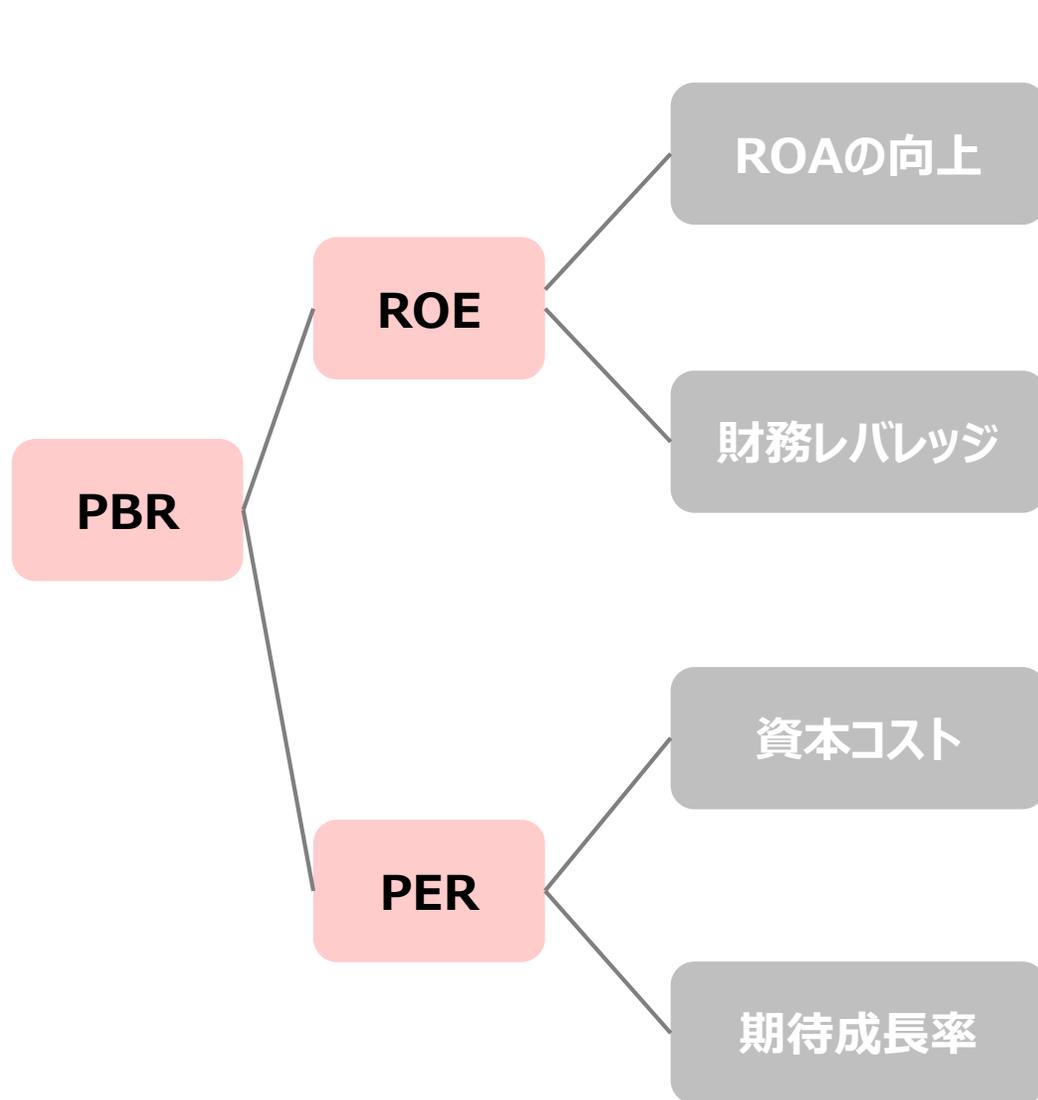
ROEの推移



PBRの推移



さらなるPBR向上に向けた取り組み



収益力向上

- 収益力向上の施策推進やコスト規律徹底。
- 賃貸不動産の利回り向上。

事業ポートフォリオ管理強化

- 全社・グループ視点で経営資源を最適化。

資本構成の最適化

- 資本政策に基づく株主還元実施。
(配当性向50%、総還元性向100%、
下限配当100円)

サステナビリティへの取り組み

- 人的資本経営の促進。
- グループガバナンスの強化。

IR活動等エンゲージメント強化

- 株主・投資家との建設的な対話。

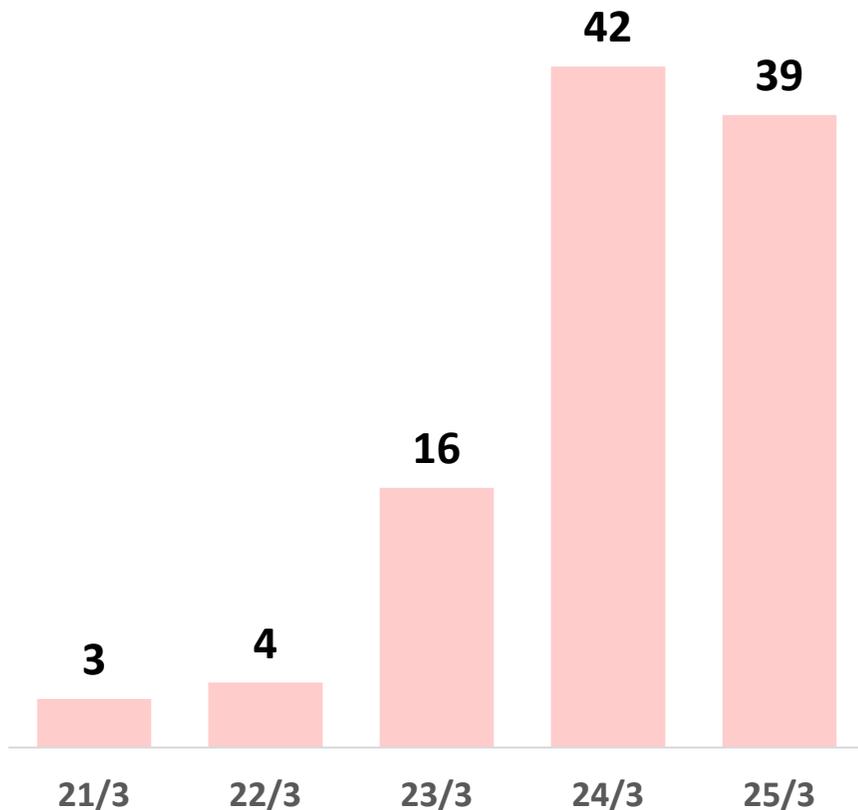
成長投資の加速

- 成長分野・新市場への投資。
- M&Aの実施。

株主・投資家との対話状況

- 株主・投資家と建設的な対話を推進。対話内容は取締役会に報告し、株主・投資家の意見も踏まえたうえで戦略を議論している。

投資家の皆様との面談回数推移



主なご要望事項

- 資本構成の最適化。
- 資本効率の改善。（政策保有株式縮減、賃貸用不動産の利回り改善等）

対話を受けての対応

- 中期経営計画2026 株主還元方針として総還元性向100%・下限配当を導入。
- 政策保有株式の縮減。
- 不動産戦略室を設置、CRE戦略検討、賃貸用不動産の値上げ交渉実施。

MEMO

MEMO



ディスクレーマー

本資料は投資家の参考に資するため、新家工業株式会社（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として作成したものです。本資料に記述されている業績予想ならびに将来予測は、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。よって、その完全性を保証するものではなく、様々な要因の変化で実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

以上を踏まえた上で、投資の決定はご自身の判断と責任でなされますようお願い申し上げます。