2026年11月9日

各　位

上場会社名　兼房株式会社
代表者　代表取締役 社長執行役員　磯谷 岳摩
（コード番号　5984）
問合せ先責任者　取締役 常務執行役員　佐築 賢治
（TEL　0587-95-2821）

中期経営計画（2026年度～2028年度）における数値目標の公表について

当社は、2026年5月12日付プレスリリース【「2035年のありたい姿」と中期経営計画（2026年度～2028年度）について】において、2026年度よりスタートする3ヶ年の中期経営計画の基本方針と目標・重点戦略等の計画の骨子を発表しましたが、具体的な計数目標については2026年度の連結業績予想のみを公表し、2027年度以降の計数目標と主なKPIなどの数値については、年初来の超硬合金素材をはじめとする主要な原材料の価格高騰や、中東情勢など外部環境の大きな変化を踏まえ見直すこととし、公表を見送っておりました。現在においても依然不透明な状況ではありますが、計数目標と主なKPIを見直しましたので、その内容を下記のとおりお知らせいたします。

【主な数値目標（業績目標は連結ベース）】

年度	売上高	営業利益	売上高 営業利益率	主なKPI
2026	２２０億円	１１億円	5.0%	➢ ＲＯＥ⇒2028年度3.3%以上 ➢ 新製品売上比率⇒2028年度10%以上 ➢ エンゲージメントスコア ⇒2025年度サーベイ結果から毎年改善 ➢ GHG排出量（Scope1･2） ⇒2028年度に2021年度比25%削減
2027	２３０億円	１２億円	5.2%	
2028	２４０億円	１４億円	5.8%	

以下は、2026年5月12日に公表した中期経営計画（2026年度～2028年度）の骨子。
※２．目標（連結ベース）以外は変更ありません。

中期ビジョン：「変化への対応スピードとやりきる力で持続的成長を実現」

１．基本方針

【第一の柱】	【第二の柱】	【第三の柱】
市場価値を高める 事業展開と選択集中	競争力を支える ものづくり革新とDX実装	人財力を引き出す 成長支援型組織づくり
【土台】利益創出を軸とした経営管理と基盤強化 ■ PDCA/OODAサイクルの短縮による経営スピードの向上 ■ 役割と責任の明確化によるタスク成功率の向上 ■ 受注変化に効率よく迅速に対応かつ余裕時に徹底的な教育が実施できる体制づくり ■ 市場変動や需給変化への代替策(Plan B)を常に準備		

２．目標（連結ベース）※今回、具体的数値目標を公表

計数目標	■ 売上高３ヶ年平均成長率：５％以上　■ 売上高営業利益率：５％以上 ■ 2026 年度：売上 220 億円、営業利益 11 億円（売上高営業利益率 5%）
主なＫＰＩ	ROE、新製品売上比率、エンゲージメントスコア、CO2 排出量

３．重点分野

戦略製品	■ グローバル戦略製品 ： 市場の大きい自動車・住宅関連の金属切断・木工用丸鋸製品 競合の少ない合板・紙工関連の平刃製品 ■ 新市場攻略製品 ： EV・半導体関連の高精度刃具、新素材切断刃
重点市場	北中南米、インド
重点技術	希少素材の微小化、コーティング、接合、レーザクラッド、熱処理

４．重点投資・活動

投資対象 重点活動	システム、モノづくり、人的資本、作業環境、カーボンニュートラル 変化対応力・調達能力アップ
主要投資 および活動	■ 高人依存からの脱却・付加価値創出型の生産体制へ（自動化・省人化） ■ 製造・業務に「変化対応部門（プール） 」を設置（業務の平準化） ■ 採用から再雇用（シニア層）まで幅広く人財へ投資（人事制度見直し） ■ 調達先の多様化、レアメタル由来の重要原材料の安定確保

５．サステナビリティ戦略

優先的に取り組む課題	主な取組テーマ・アクションプラン
当社独自の切削技術による付加価値創造 （SDGs 9）	・EV 用電池やリサイクル素材、バイオマス市場への取り組み ・半導体産業向け特殊素材加工用工具の開発 ・各種展示会等の技術賞へ積極的に参加し、加工技術発展へ貢献
資源の有効活用、 廃棄物削減・再利用 （SDGs 12）	・廃棄物や端材からリサイクル・アップサイクル製品を開発 ・超硬接合新技術確立と刃金寸法統一による超硬材料量の最適化 ・樹脂製梱包材の削減、工場排熱利用による空調電力削減
環境に配慮した刃物開発、 切削方法の提案 （SDGs 13）	・開発テーマ全件で GHG・レアメタル使用量の削減効果を創出 ・製品開発：フライスカッターの用途開発、接着刃先製品開発 ・製造技術：炭化水素 PVD 洗浄機導入、薄鋸化とメッキレス化
生産性向上、 ワーク･ライフ・バランス （SDGs 8）	【生成 AI 活用による生産性向上】 ・全部門利用率 100%、アクティブユーザー率 50%以上 【エンゲージメント向上と生産性向上】 ・ 1on1 ミーティング 定着化、タレントマネジメント高度化
パートナーと協力し、 SDG s への取り組み促進 （SDGs 17）	・各種企業団体参加企業や大学との情報交換活発化 ・各国ビジネスパートナーとの協業による CN 貢献刃物の拡販 ・外国人やキャリア採用の積極化、子会社ローカル社員教育強化

6．資本コストや株価を意識した経営実現に向けた対応について

① 経営管理の基本ポリシー

- 利益管理の強化（売上→利益追求型への転換）
- 短期だけでなく中長期的利益を重視
- 研究開発費は新市場創出を意識しつつ、創造性も重視

② 安定的な財務運営（株主還元、キャピタルアロケーション）

- 上記の中期重点テーマとサステナビリティ戦略への取り組みにより、持続的なキャッシュ創出力の向上と資本コストを上回る収益性の確保を目指す。
- 創出されたキャッシュについては、成長分野への再投資を通じた競争力強化を優先しつつ、財務健全性と株主価値の向上に資する形で活用していく。
- これらの取り組みを着実に実行することで、事業成長と資本効率の両立を図り、中長期的な企業価値の持続的な向上を目指す。

③ ガバナンス・ＥＳＧ対応の強化と IR 活動の充実

- 役員構成のさらなる多様化と次世代リーダー育成強化
- GHG 排出量（Scope 1・2）を 2030 年度に 2021 年度比 35%削減目標への取組強化
- サステナビリティへの取り組みとともに人的資本投資に関する開示を充実
- グローバルカンパニーとして英文開示への取り組みを開始

以上

中期経営計画（2026年度～2028年度）

2026年11月9日

兼房株式会社

ホームページ　URL https://www.kanefusa.co.jp
お問い合せ先　経営管理室長　服部　政信
電　話 番 号　0587－95－2821

目 次

1 中期経営計画の振り返り（2023～25年度） 6－9

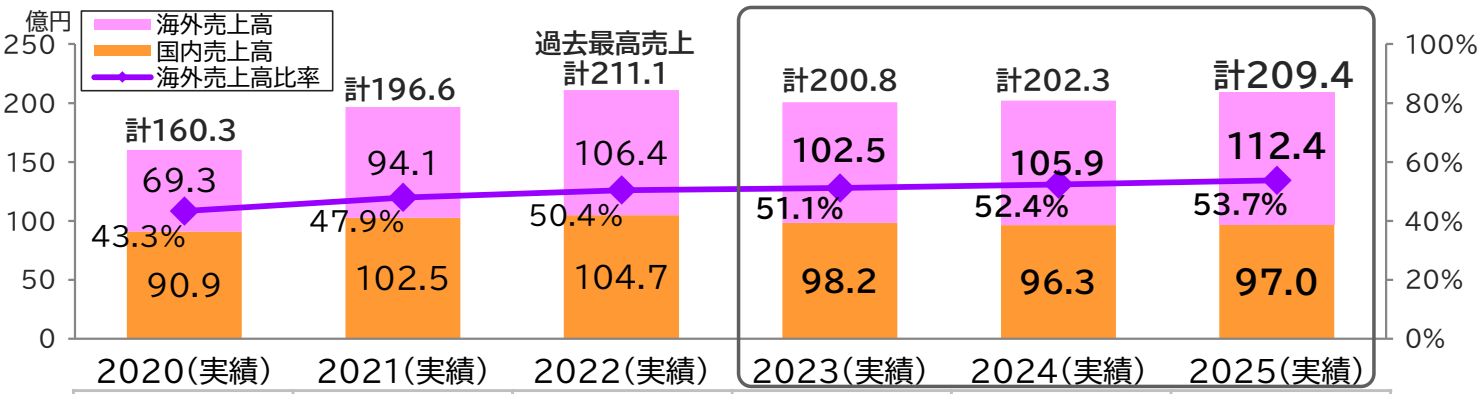
2 2035年のありたい姿について 10－13

3 中期経営計画（2026～28年度） 14－23

❶ 中期経営計画(2023～25年度)の振り返り

❶ 前中期経営計画の振り返り

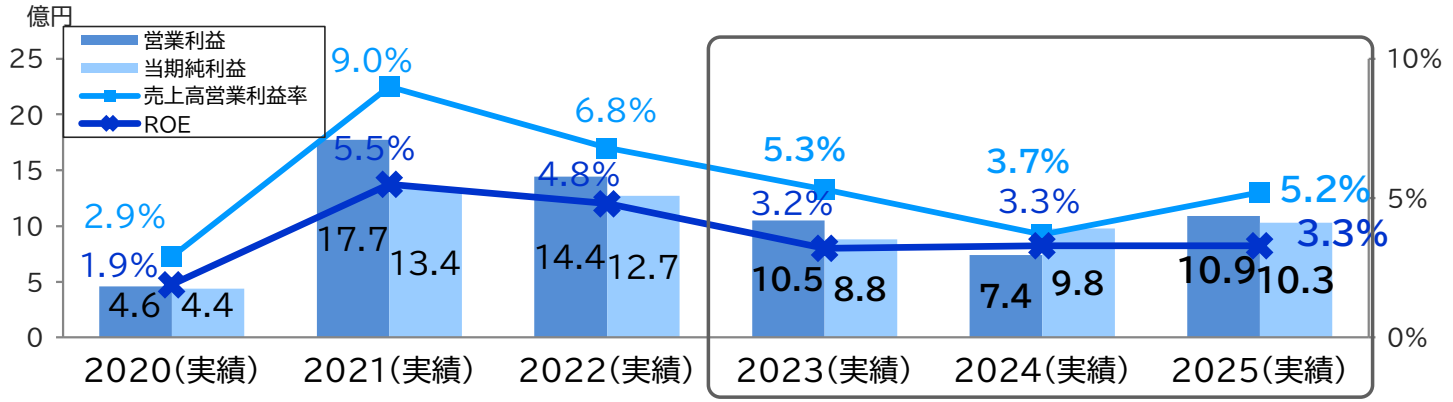
売上高



為替レート

	2020(実績)	2021(実績)	2022(実績)	2023(実績)	2024(実績)	2025(実績)
ドル	103.50	115.02	132.70	141.83	158.18	156.56
ユーロ	126.95	130.51	141.47	157.12	164.92	184.33
元	15.88	18.06	19.01	19.93	21.67	22.36

営業利益
当期純利益
売上高営業利益率
ROE



・3年間の売上高は、国内は低位横ばい。海外は米国が堅調だったほか、新興国のインド・ブラジルが好調に推移した。一方、中国経済の低迷、それに伴い東南アジアも低調、さらに欧州市場も低調に推移した。全体では、円安の追い風もあり、増収傾向となったが、2022年度実績は越えられず。

・利益については、グループ全社を挙げての生産性の向上、DXや不採算製品削減による効率化、2024年度には中国子会社の構造改革などに取り組んだものの、世界的なインフレによる人件費および原材料価格等のコスト上昇により営業利益率は低位で推移した。

① 前中期経営計画の振り返り

主な成果 ①

テーマ	主な実績
グローバル市場におけるプレゼンス強化 	■海外主要展示会への継続出展（LIGNA、EMO、AMB、IMTSなど） ■高度外国人材４名採用 ■社内制度のグローバルテクニカルエンジニア：GTE（海外派遣技術者要員）の増員 ■ ベトナムの製造子会社４４名増員 ■中国子会社の構造改革実施 ■CLT加工用刃物が大阪・関西万博の大屋根リング建設にも貢献。ヨーロッパにおいても拡大中。
モノづくり力とDX強化 	■２０２３年：LC角のみ、２０２５年：ポリゴノビットが日本木工機械展技術優秀賞を受賞 ■ レーザクラッド技術を応用したモノづくり革新 ■ベトナム製造子会社工場の３・４期工事完了および生産品目のラインナップ拡充 ■インドネシア子会社で新熱処理設備導入 ■本社物流センター新設とWMS（※）の導入 ■AIを活用した自動検査による省人化に向けたデータ収集実施 ■本社基幹システムサーバーの更新 ※WMS…物流センターで行われる、入荷から出庫までの一連の業務を効率的に管理するための倉庫管理システム。

① 前中期経営計画の振り返り

主な成果 ②

テーマ	主な実績
経営基盤強化 	■ 新市場開発室の新設 ■ 管理および営業部門に本部制導入 ■ 企業型確定拠出年金導入 ■ 複線型職能資格制度導入 ■ ３年連続ベースアップの実施 ■ 大卒初任給の引き上げ （２０２３年度 ２１万５千円→２０２６年度 ２６万円※学部卒）
サステナビリティ戦略 	■ ＣＤＰ（※）２０２４年気候変動スコアリング「Ｂ－」取得 ■ ＧＨＧフリーエネルギー比率：２０２５年度実績４０％まで引き上げ ■ 欧州向け一部製品にカーボンフットプリントの数値開示 ■ 刃先カバーの小型化により、プラスチック使用量削減 ■ ロー付方法の見直しにより、ロー材使用量の削減 ※ＣＤＰ･･･イギリスで設立された国際環境ＮＧＯ。活動目的は「人々と地球にとって、健全で豊かな経済を保つ」ことであり、投資家や企業等に働きかけ、環境に与える影響に関する情報開示を促している。
資本コストや株価を意識した経営の実現対応 	■ 連結配当性向３０％から３５％に変更 ■ 環境配慮型製品拡販（Ｎｏｖａ Ｅ’ｚ Ｄｉｓｃ、ステイブルソー、エコエンシン など） ■ 社外女性役員登用 ■ 福岡営業所とスラバヤ拠点を売却 ■ 不採算製品のスクラップ

❷2035年のありたい姿について

❷ 2035年のありたい姿について

3つの視点から見る兼房のありたい姿

社会から見た兼房	刃物の先を見つめ、創り出している兼房
お客様から見た兼房	お客様の困りごとを解決し、信頼されている兼房
従業員とその家族から見た兼房	従業員のやりがいと幸せ、希望があふれている兼房

❷ 2035年のありたい姿について

ありたい姿のための4つの変革

付加価値創出の仕組みづくり

お客様と取引先様とともに価値を生み出しましょう
中長期視点で兼房の価値を生む力を高めましょう

視点・考え方

自分・自部署ではなく、兼房全体・刃物業界を刃物（製品）ではなく刃物を取巻く全てを広く見ましょう

投資方針

人の力を最大に活用するために教育・設備・システム・AIに時間とお金を使いましょう

組織・風土

人が力を発揮しやすくするために仕組みと風土をつくりましょう

❷ 2035年のありたい姿について

合言葉

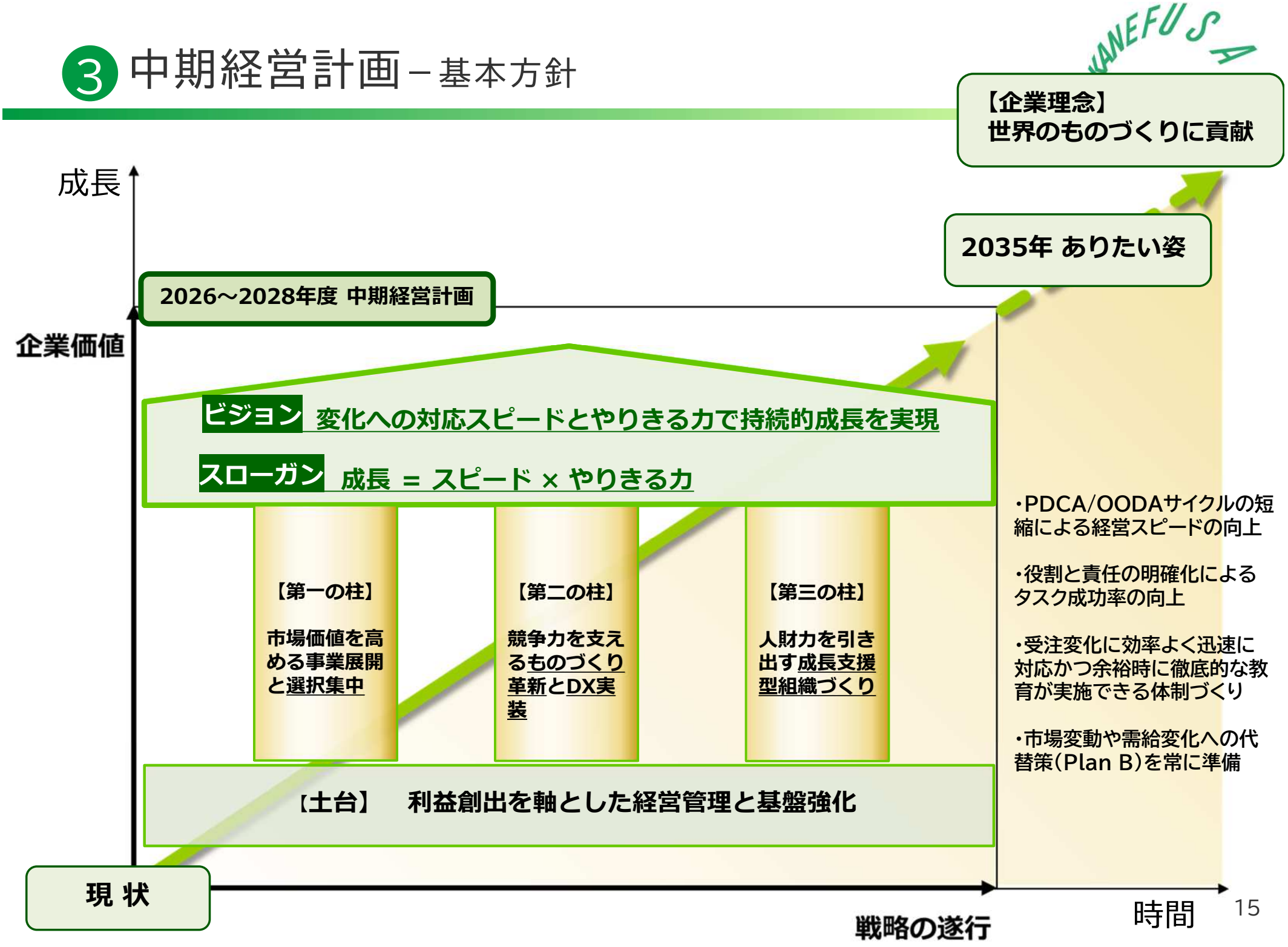
ともに、もっと刃物の先を見つめよう

「もっと」



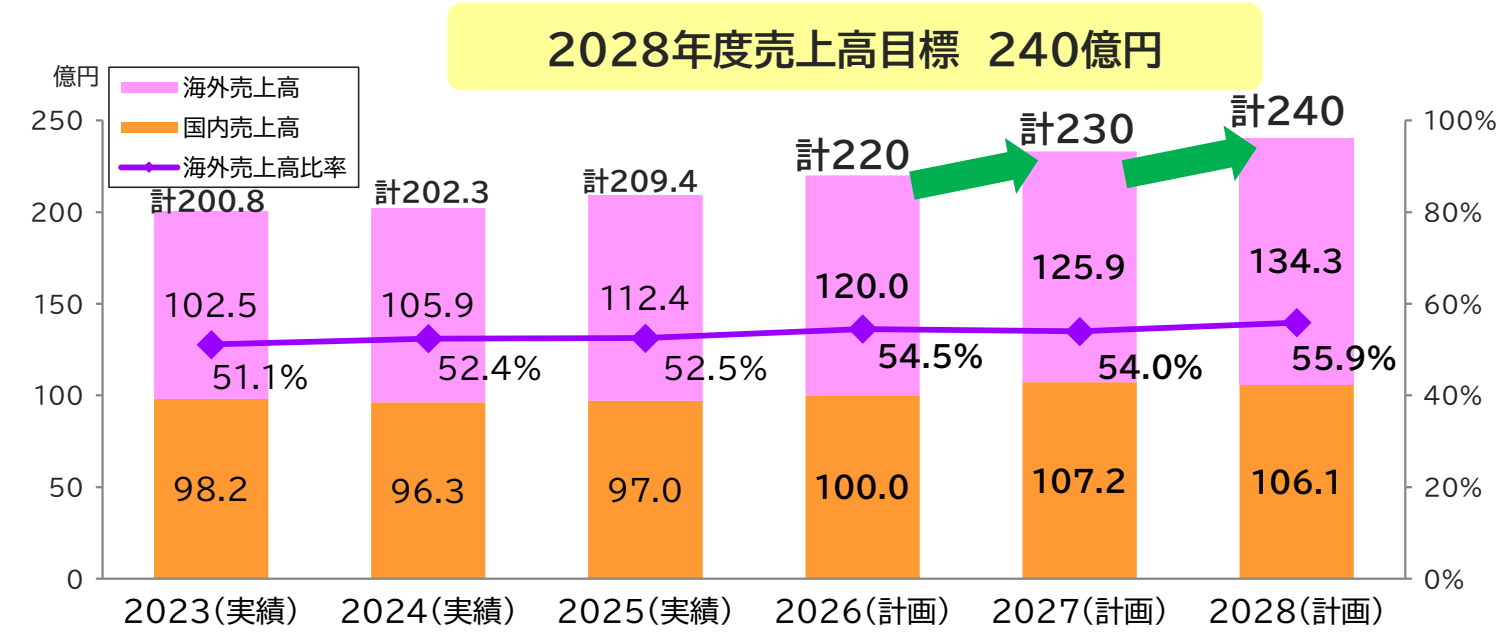
❸ 中期経営計画(2026～28年度)

③ 中期経営計画 – 基本方針

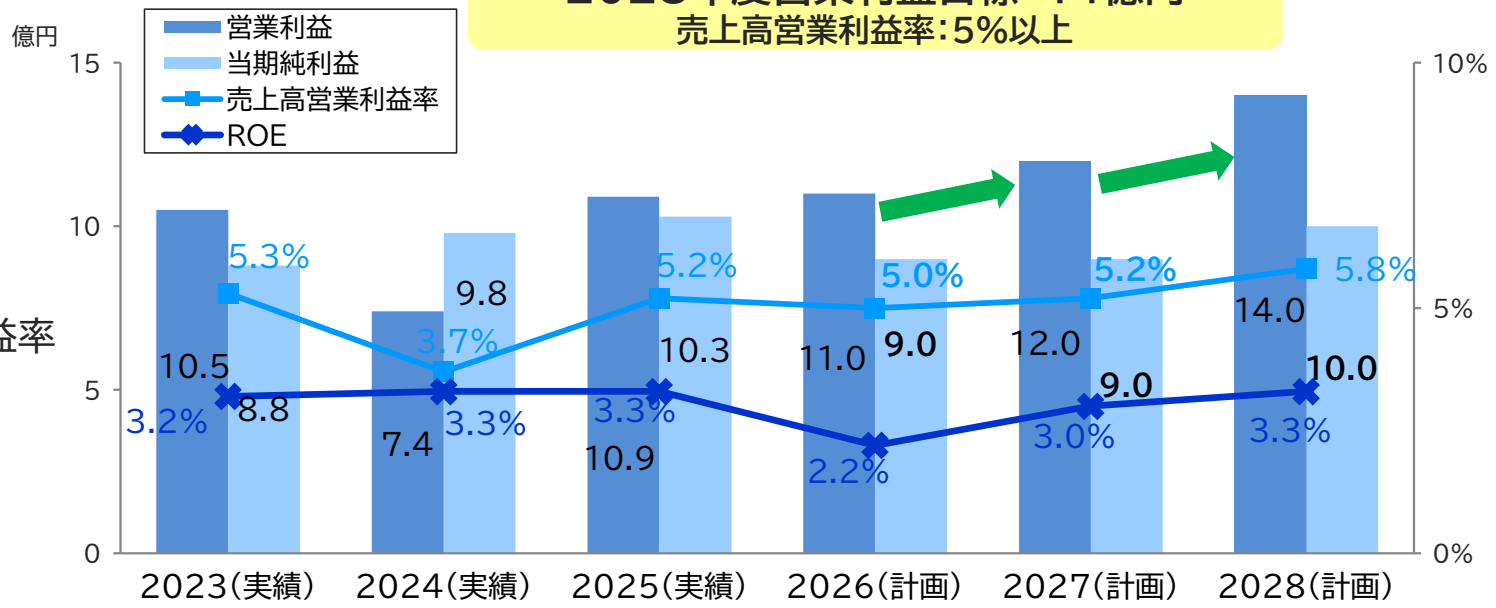


❸ 中期経営計画－目標

売上高



営業利益
当期純利益
売上高営業利益率
ROE



③ 中期経営計画 – 目標

収益成長戦略①

【戦略製品】

■ 金属用丸鋸

自動車産業を中心に世界各国へ高効率生産を実現する高付加価値製品の拡販。難削材の大型化に対応する大径丸鋸の生産対応、鋼管切断市場への拡販。

■ 木工用丸鋸

国内住宅市場縮小を補うべく、海外中心に薄鋸化などによる拡販。

■ 製紙関連刃物

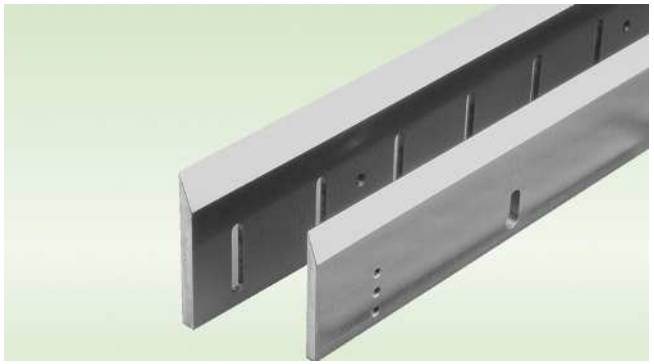
海外生産子会社を最大限活用した最適生産分業体制による安定供給および新規参入地域への大口販売ルート構築。

■ 合板関連刃物

北中南米及びインドにおける市場開拓に対応するラインナップの拡充。







③ 中期経営計画 – 目標

収益成長戦略②

【重点市場】

・北中南米

米国は引き続き世界の牽引役、メキシコは北米のニアショアリングとしての期待、ブラジルは資源大国としての強みなどを背景に、当社の販売拠点を最大限に活用し、住宅二次加工市場、製紙パルプ・バイオマス市場の開拓および、自動車関連市場、合板市場の拡大。

・インド

世界一の人口を背景とした高い成長率を見込み、機械メーカーとの関係強化、新たなBtoB販路構築による拡大。





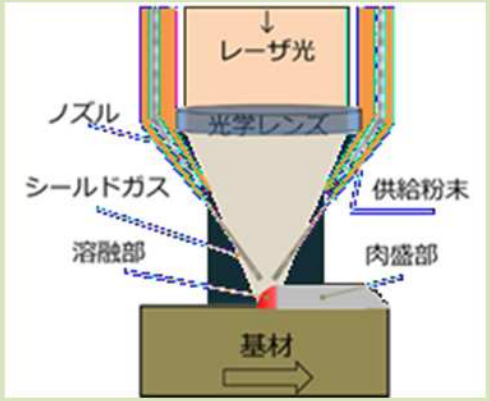
③ 中期経営計画－目標

収益成長戦略③

【重点技術】

- 希少素材の微小化
- コーティング
- **レーザクラッド**
- 接合
- 熱処理など

レーザクラッドとは、粉末金属素材を、レーザー光を熱源として溶融し肉盛りすることで、台金の上に刃金を一体化して形成し、耐摩耗性・耐食性・耐熱性などの特性を向上させる技術です。



レーザクラッド

収益成長戦略④

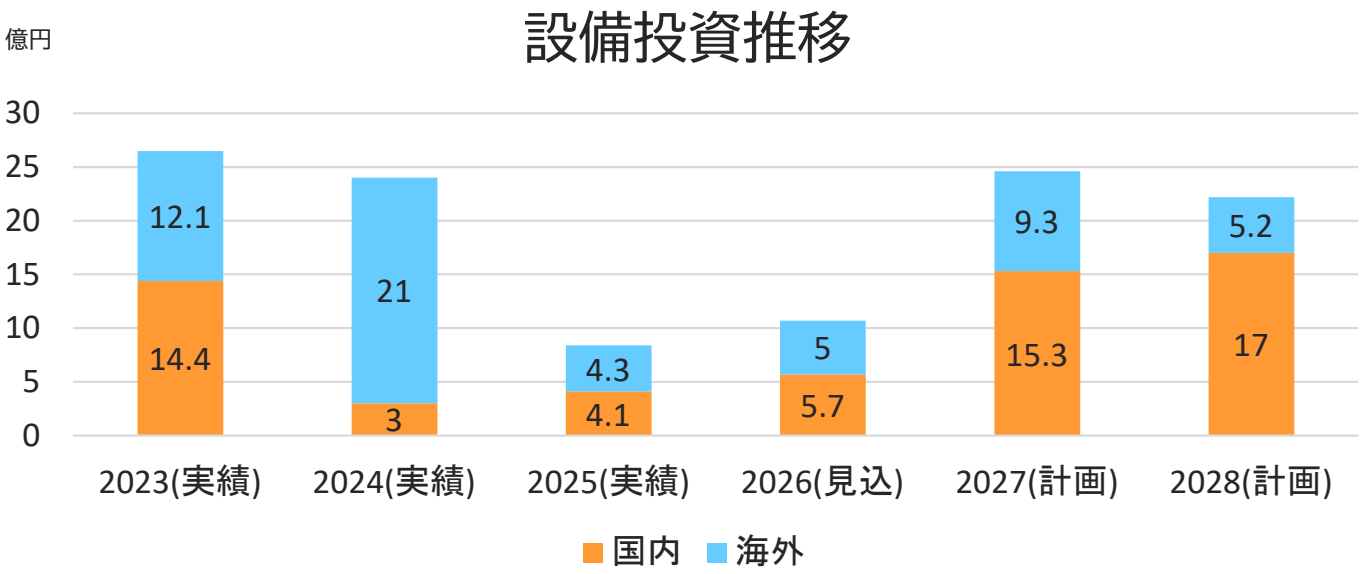
【重点投資】

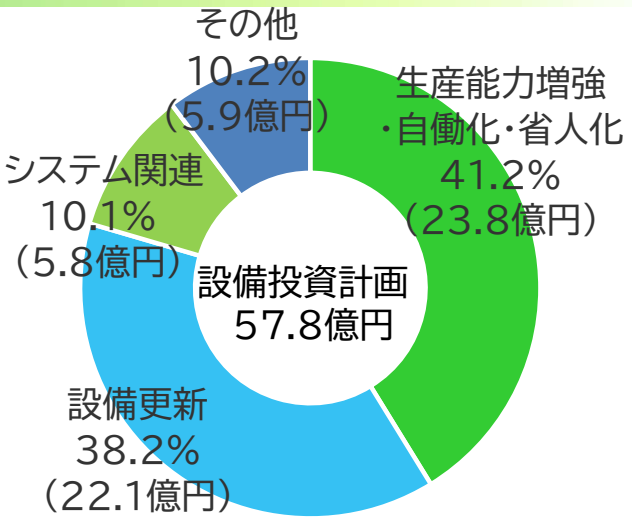
- システム⇒次期基幹システム構築、サイバーセキュリティ強化
- モノづくり⇒付加価値創出型の生産体制へ変革（自動化・省人化・複合化）
- 人的資本⇒心理的安全性の向上、成長支援型制度づくり
- 作業環境⇒本社工場再構築
- カーボンニュートラル
- 変化対応力⇒変化対応部門（プール）の設置
- 調達能力⇒調達先の多様化、重要材料安定確保

主なKPI

- ROE⇒2028年度3.3%以上
- 新製品売上比率⇒2028年度10%以上
- エンゲージメントスコア ⇒ 2025年度サーベイ結果から毎年改善
- GHG排出量（Scope1・2）⇒ 2028年度に2021年度比25%削減

③ 中期経営計画ー設備投資計画





中計設備投資計画内訳

前中期経営計画 主な設備投資実績



・ベトナム工場増産体制強化
・本社物流センター建設

主な設備投資計画

国内	投資額
自動化・省人化	約13億3千万円
設備更新	約17億4千万円
DX投資	約5億8千万円

海外	投資額
ベトナム生産能力増強	約3億4千万円
ブラジル再研磨拠点再編	約1億9千万円

③ 中期経営計画－資本コストや株価を意識した経営実現に向けた対応

経営管理の基本ポリシー

- 利益管理の強化(売上→利益追求型への転換)
- 短期だけでなく中長期的利益を重視
- 研究開発費は新市場創出を意識しつつ、創造性も重視

安定的な財務運営

- 中期重点テーマとサステナビリティ戦略への取り組みにより、持続的なキャッシュ創出力の向上と資本コストを上回る収益性の確保
- **創出されたキャッシュについては、成長分野への再投資を通じた競争力強化を優先しつつ、財務健全性と株主価値の向上に資する形で活用**
- これらの取り組みを着実に実行することで、事業成長と資本効率の両立を図り、中長期的な企業価値の持続的な向上

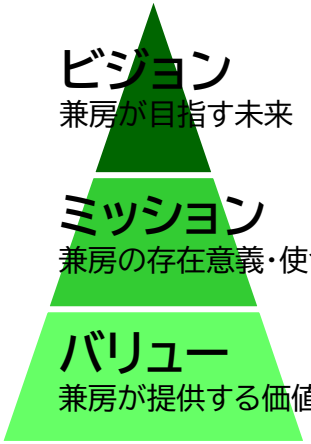
ガバナンス・ESG対応の強化とIR活動の充実

- 役員構成のさらなる多様化と次世代リーダー育成強化
- GHGの排出量を2030年度に2021年度比35%削減目標への取り組み強化
- サステナビリティへの取り組みとともに人的資本投資に関する開示を充実
- グローバルカンパニーとして有価証券報告書の英文開示への検討

③ 中期経営計画ーサステナビリティ（パーパス、SDGsドミノ）

Sharpen the future, Share the value

未来を研ぎ澄まし、喜びの輪を広げる



ビジョン
兼房が目指す未来
— 兼房に関わる全ての人へ新しい価値をもたらし、世界の人々を笑顔にする

ミッション
兼房の存在意義・使命
— 兼房の刃物で世界のモノづくりにイノベーションを起こし、世界中の人々の未来を輝かせる。
そして、そこから生まれる価値を世界中に共有する

バリュー
兼房が提供する価値
— ・「切る」「削る」を極め、環境に優しいモノづくりの技術・ノウハウを提供する。
・従業員、お客様、さらにその先のお客様に驚きと喜びと安心を提供する。

兼房SDGsドミノ ～兼房の強みから正の連鎖反応を起こし、**社会と企業の持続可能性**の両立を目指す～



③ 中期経営計画－サステナビリティ（優先的に取り組む課題）

わが社にしかできない切削技術で新しい価値を創造し、世界のものづくりに貢献する

	目指すべき成果	主なアクションプラン、目標
資源の有効活用、廃棄物削減・再利用	・サプライチェーン全体での省資源化	・廃棄物や端材からリサイクル・アップサイクル製品を開発 ・超硬接合新技術確立と刃金寸法統一による超硬材料量の最適化
地球環境に配慮した刃物の開発、切削方法の提案	・サプライチェーン全体におけるカーボンニュートラルへの貢献 ・エコ資材使用率の最大化	・開発テーマ全件でGHG・レアメタル使用量の削減効果を創出 ・フライスカッターの用途開発、接着刃先製品開発
生産性向上、ワーク・ライフ・バランス	・限りある人財で最大利益を生む ・多様な働き方への柔軟な対応	・生成AI活用による生産性向上 ・エンゲージメント向上 ・子育て世代の多様な働き方の拡充
パートナーと協力し、SDGsへの取り組み促進	・パートナーとの連携により、当社のSDGsの取り組みを促進する。	・各種企業団体参加企業や大学との情報交換活発化 ・各国ビジネスパートナーとの協業によるCN貢献刃物の拡販 ・外国人やキャリア採用の積極化、子会社ローカル社員教育強化

KANEFUSA CORPORATION

当資料には、将来に関する記述があります。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づく予測、計画等を基礎として作成しており、不確定要素を含んでおります。従いまして、実際の業績は、様々な要因によりこれらの記述と異なる結果となる可能性があります。