

アマテイグループ 中期経営計画

2025～2027年度

New Stage 2027 ～さらなる成長～

2024年12月12日

アマテイ株式会社

1. 現行中期経営計画(2022～2024年度)の総括
2. 中期VISION
3. 「中期経営計画 2025～2027年度」の基本方針
4. 重点施策(くぎ事業)
5. 重点施策(ねじ・ファスナー事業)
6. サステナビリティ
7. 資本・財務方針
8. 数値目標

1. 現行中期経営計画(2022～2024年度)の総括

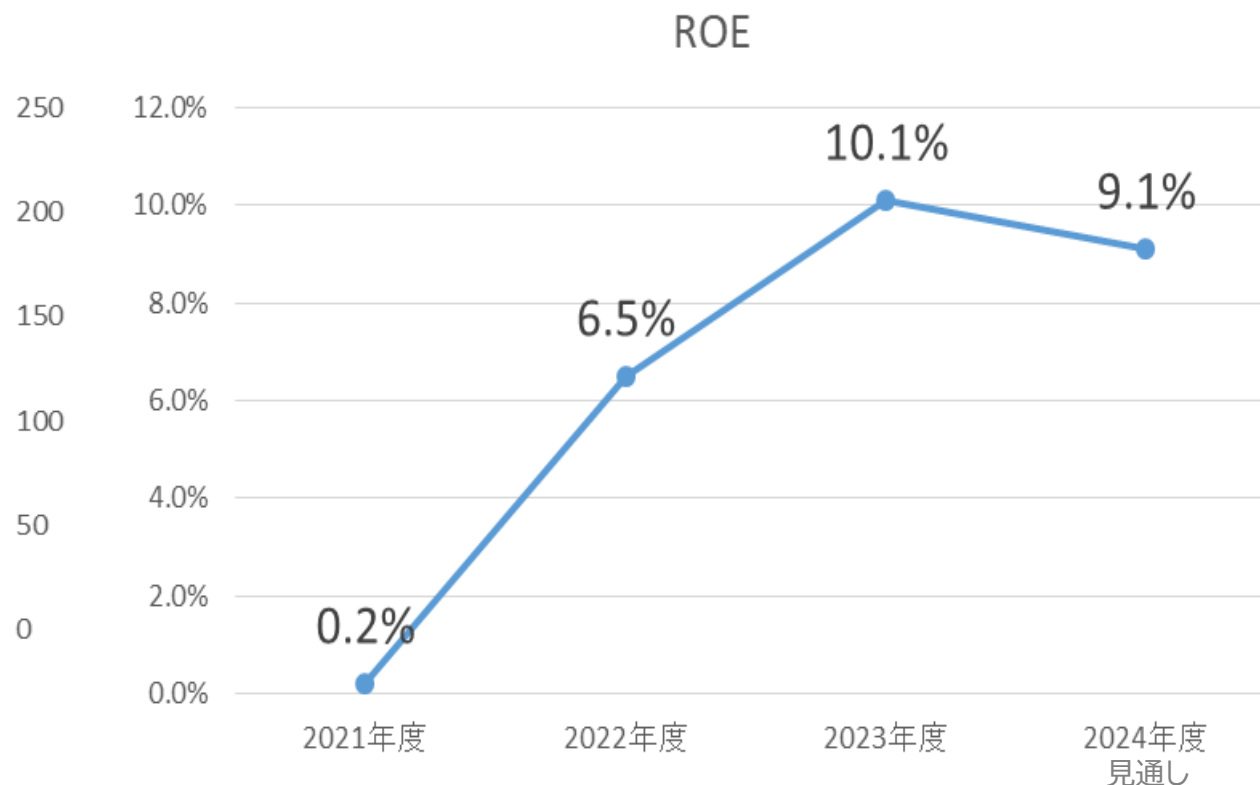
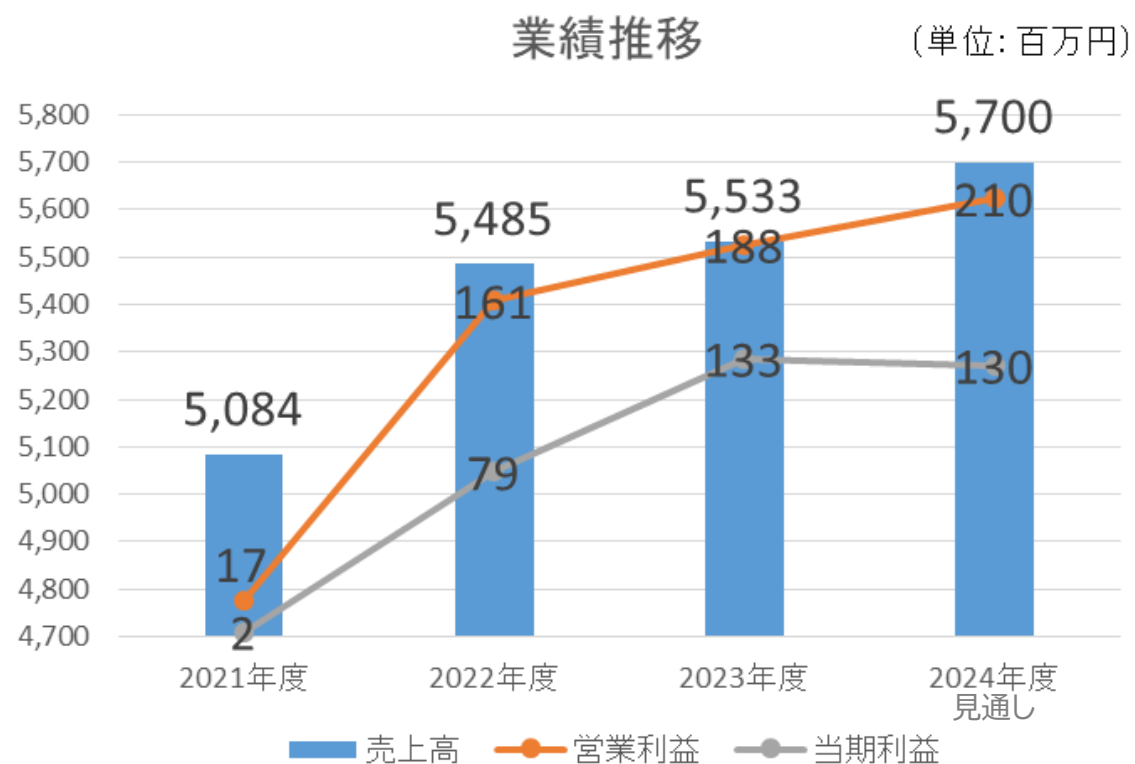
①数値目標・実績及び見通し

(単位:百万円)

	計画目標値	2022年度実績	2023年度実績	2024年度見通し	判定
連結売上高	5,500	5,485	5,533	5,700	○
連結営業利益	160	161	188	210	○
連結当期純利益	100	79	133	130	○
ROE(自己資本利益率)	7.0%	6.5%	10.1%	9.1%	○

1. 現行中期経営計画(2022～2024年度)の総括

②業績推移

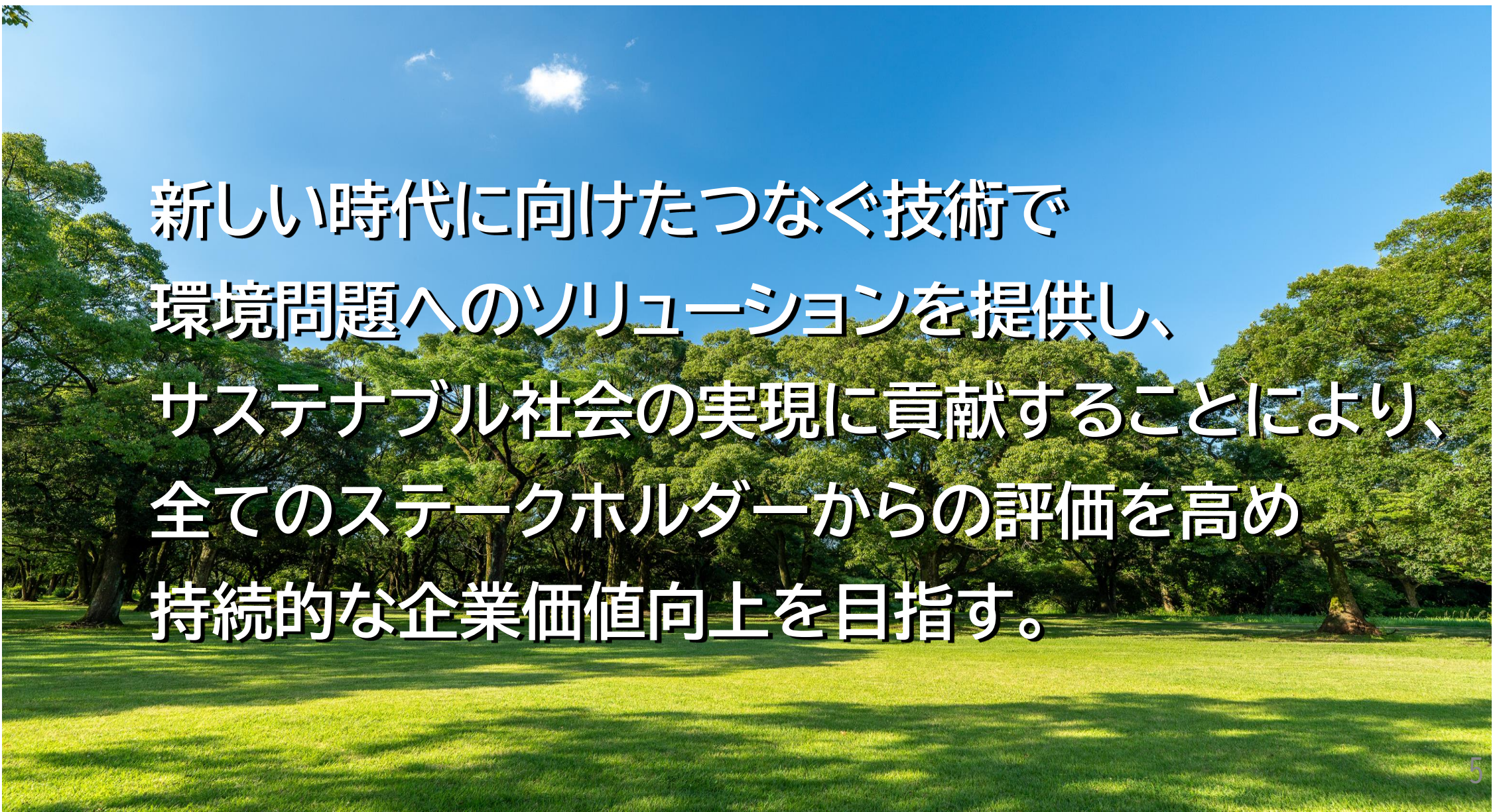


1. 現行中期経営計画(2022～2024年度)の総括

③基本方針:企業価値の最大化を目指した経営の実践

	判定
生産性向上	時間当たり生産量増加 ○
	自動化・無人稼働の推進 ○
	品種集約・統廃合の実施 △
コスト削減	有利子負債のコスト減少 ○
	固定費削減 ○
資産の有効活用	ブランド価値向上 ○
	遊休資産圧縮・設備の減失 ○
収益性向上	高機能新製品の市場浸透 ○
	適正プロダクトミックス ○

2. 中期VISION



新しい時代に向けたつなぐ技術で
環境問題へのソリューションを提供し、
サステナブル社会の実現に貢献することにより、
全てのステークホルダーからの評価を高め
持続的な企業価値向上を目指す。

基本方針：成長分野への経営資源重点配分、強靱な企業体質の完成

～さらなる成長へ～

収益性向上

「中層木造住宅・非住宅木造建築」需要の取り込み
EV・HEV等電動自動車向け「特殊締結品」の拡販

生産性向上

自動化・無人化・多能工化推進拡大
時間当たり生産量増加、ロス率改善

成長投資

新規需要獲得に向けた設備投資
成長分野における積極的な生産能力増強

財務強化

在庫適正化

4. 重点施策(くぎ事業)

① 事業環境(建設・梱包向)

- ・人口減少により新設住宅着工戸数は減少傾向
- ・人手不足を背景に2×4工法住宅の比率は上昇傾向
→コンポーネントメーカーでの釘使用量が増加
- ・環境二一ズの高まりから木材を活用した非住宅、中大規模木造建築等(公共施設・商業施設等)は急速に増加
→ 2030年度の非住宅木造市場は2024年度比+30%拡大する予測
→ 主要ハウスメーカーも非住宅市場に注力

「非住宅木造建築物」の一例

(出典) 公益財団法人 日本住宅・木材技術センター

高齢者施設



医療施設



4. 重点施策(くぎ事業)

② 現状認識と課題

現状認識

高い技術開発力

高機能・高品質製品

大手ハウスメーカーとの強固な関係

課題

収益基盤の強化

新規ビジネスの創出

廉価輸入品との差別化

4. 重点施策(くぎ事業)

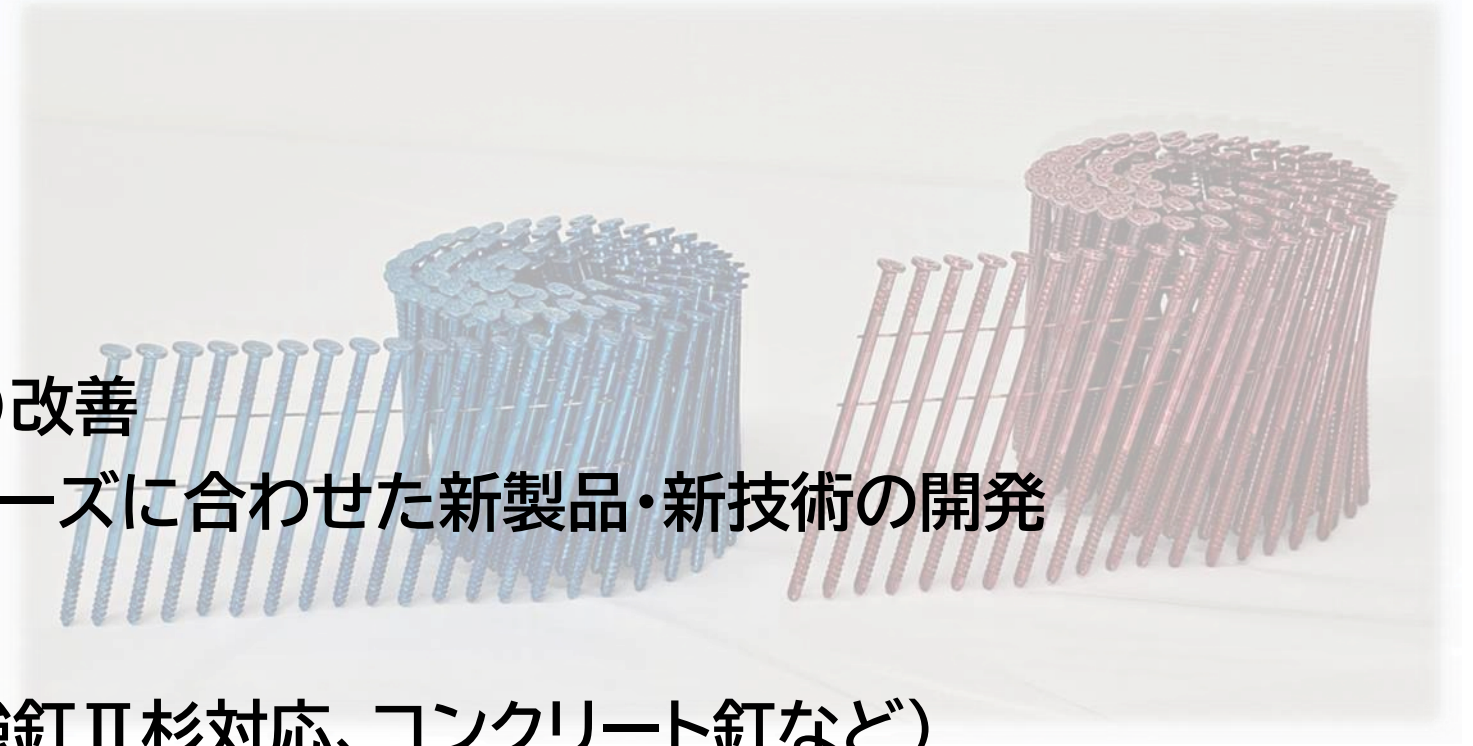
③ 重点施策

<生産施策>

- ・無人稼働と多能工化の強化
- ・歩留ロス(検査・調整・不良くず)改善
- ・非住宅、中大規模木造建築のニーズに合わせた新製品・新技術の開発

<営業施策>

- ・高機能品種の拡販(木割れ最強釘Ⅱ杉対応、コンクリート釘など)
- ・木造非住宅分野(公共施設・商業施設・オフィスなど)への販売強化
- ・木造非住宅分野向け商材(ビス、ピン、金物など)の商流開拓
- ・競争力あるOEM先の開拓



5. 重点施策(ねじ・ファスナー事業)

① 事業環境(電気・輸送機器向)

環境問題を背景にEV・HEVなど電動自動車の需要は益々増加傾向

→ 2035年の世界電動自動車普及は、2024年比8.5倍の520百万台以上となる市場予測

- ・自動運転技術は今後も進化が著しく、センサーなどの需要は増加傾向
- ・アミューズメント関連需要は当面堅調に推移
- ・電気・OA機器需要は安定推移

② 現状認識と課題

現状認識

部品軽量化のソリューションとして
フォーミングスクリューの販売好調

複雑形状の加工が可能な4段/7段
パーツフォーマーの稼働率上昇

課題

生産性向上

生産能力増強

新分野へのビジネス拡大

③ 重点施策

<生産施策>

- ・生産能力向上のため無人稼働時間延長
- ・自動計量・半自動梱包機を導入し、省人化および迅速な出荷体制を確立
- ・パーツフォーマー等技能者の育成、人材の多能工化推進

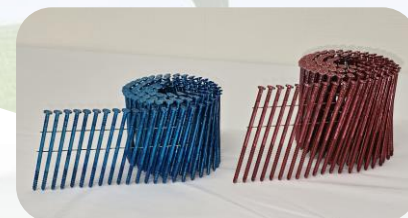
<営業施策>

- ・EV・HEV車向け電池関連やCASE関連の部品メーカーへの積極的提案活動を強化
- ・産業機器・医療機器・農機具・アミューズメント関連への拡販
- ・ユーザーへの締結コスト改善提案として、海外ライセンス製品・パーツフォーマー製品を中心に拡販強化

<国内森林資源循環サイクルの活性化に寄与する>

木は光合成によって成長過程で大量のCO₂を吸い込み、酸素を排出するが、成長しきった木は、ほとんどCO₂を吸わなくなるため、「成長した木を切って使う」、また「植えて育てる」という<森林資源循環サイクル>を回していくことが、カーボンニュートラル社会の実現に必要なこととなる。

→ 国産杉活用に貢献する製品「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」の販売拡大



「木割れ最強釘Ⅱ杉対応」

<クリーン車の普及に寄与する>

環境問題への対応として、各国でガソリン車販売への規制が進んでおり、ガソリン車に代わって、電動自動車の普及が益々加速することが予測される。

→ EV・HEV車の軽量化のために使用される樹脂製部品・アルミ製部品の締結に最適なフォーミングスクリューの販売強化

6. サステナビリティ

多様な人材の採用・起用

- 外国人・障がい者雇用
- 障がい者施設への発注
- 女性管理職登用



働きやすい環境

- 労働環境の改善の実施
- 多様な働き方の実践
- 福利厚生の充実
- 従業員の健康管理
- 有給休暇取得率の向上

「兵庫県立尼崎の森中央緑地」 森づくり活動に参加



安心・安全な製品の提供



方針

株主還元を重要責務として認識し、業績に応じた配当を継続的・安定的に行うことを基本方針とする。一方、株主の中長期的な利益確保を図るため財務体質の更なる改善や成長投資に備えた自己資本の充実も重要と位置付ける。

株主還元

本中期経営計画期間中(2025～2027年度)において、配当性向40%以上を維持する。

成長投資

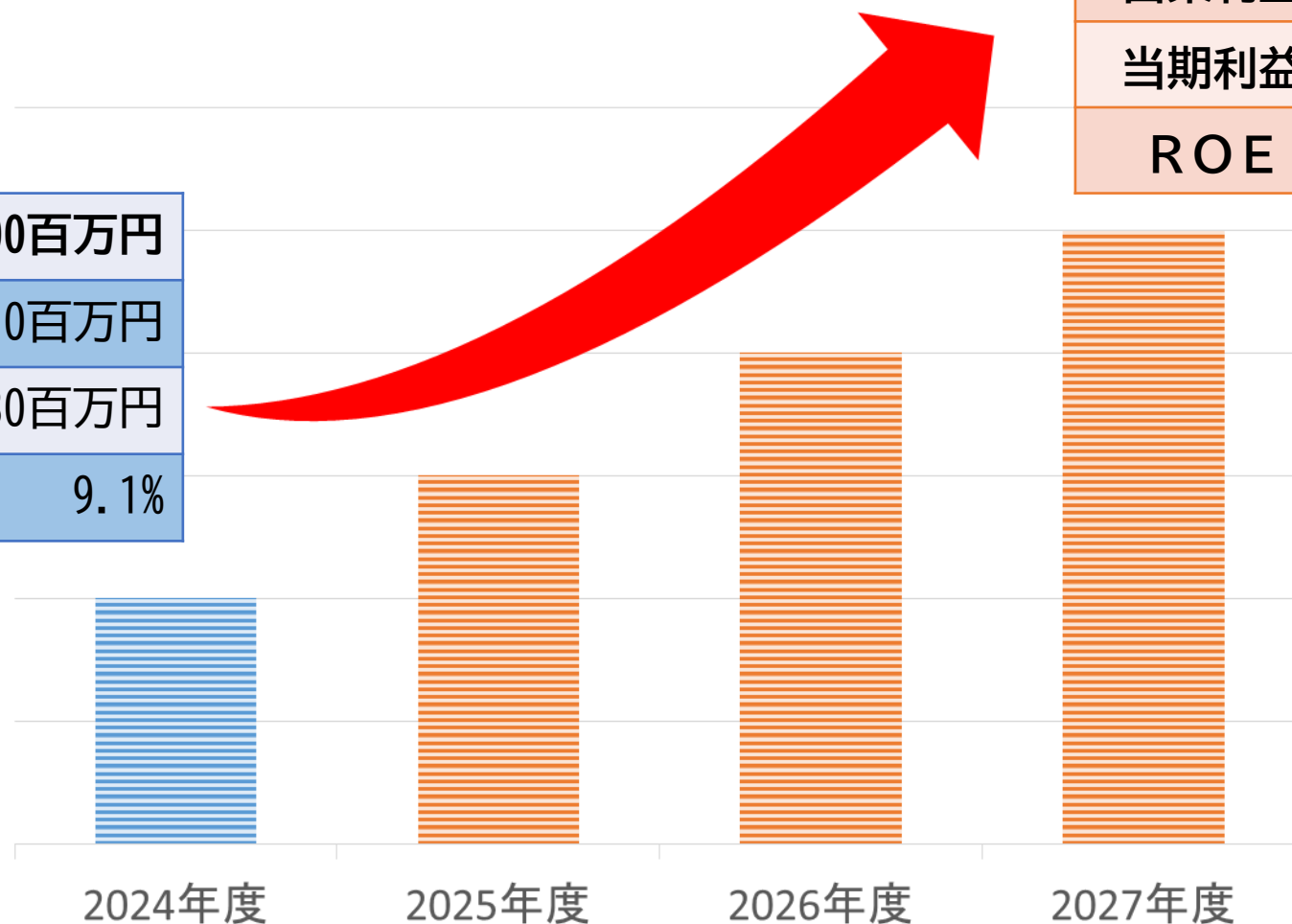
建設・梱包向(くぎ事業): 新規優良顧客獲得のための設備投資

電気・輸送機器向(ねじ・ファスナー事業): CASE関連需要増加に対応するための生産能力拡大投資

8. 数値目標

売上高	5,700百万円
営業利益	210百万円
当期利益	130百万円
ROE	9.1%

売上高	6,000百万円
営業利益	245百万円
当期利益	155百万円
ROE	9.1%





(本資料に関する注意事項)

この資料に記載されております業績見通し等の将来に関する記載は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。