

2026年5月14日

各 位

上場会社名	株 式 会 社	ア	マ	ダ
代 表 者	代 表 取 締 役			山梨 貴昭
	社 長 執 行 役 員			(コード番号 6113 東証プライム)
問 合 せ 先	取 締 役 上 席 執 行 役 員			三輪 和彦
	経 営 財 務 担 当			
電 話 番 号	0463-96-1111			(代表)

「中期経営計画 2030」の策定に関するお知らせ

当社は、この度、2026年度から2030年度までの5カ年における新たな中期経営計画を策定いたしましたので、以下の通り概要をお知らせいたします。

記

1) 「中期経営計画 2030」策定の背景

前中期経営計画（2023-2025年度）においては、成長投資として掲げていた資金を活用し、半導体基板穴あけ機メーカーや総合プレス機械メーカーといった大型 M&A 2 件を成就させることができました。これらが奏功し、売上収益については目標の 4,000 億円を上回る 4,373 億円を達成するとともに、成長領域への参入基盤を確固たるものにいたしました。

しかしながら、収益性に関しては、新商品の展開の遅れや資材費・人件費の高騰などによるコスト増の影響で低下し、営業利益率および ROE については目標未達となりました。また、このようなコスト上昇の傾向が継続する厳しい環境下において、これまでの事業構造のままでは十分な収益性を確保することが難しくなりつつあることや、営業・生産拠点の合理化/最適化遅れによるコスト増といった、次なる変革に向けた構造的な課題も浮き彫りとなりました。

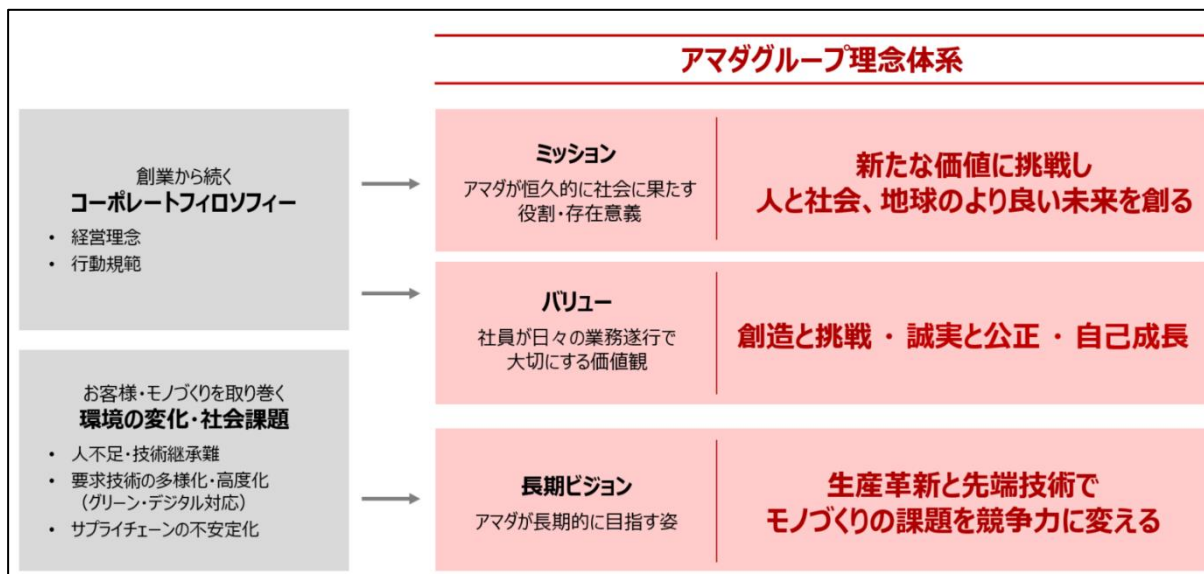
一方、当社を取り巻く社会環境は、労働人口の減少と高齢化、AI をはじめとするデジタルインフラの激変、GX（グリーン・トランスフォーメーション）投資の加速、さらには地政学リスクやサプライチェーンの不安定化など、多岐にわたる要因が複雑に絡み合い、かつてないスピードで変化しています。お客さまのモノづくり現場においても、深刻な人材不足や技術継承の難しさ、グリーン・デジタル対応など、期待される技術の多様化・高度化といった課題が顕在化しています。

当社は、長らく「直販・直サービス体制」を敷き、お客さまに寄り添うことで各地域のモノづくりを支え、事業成長を続けてまいりました。不確実性が高まる中、お客さまの製造現場においては新たな素材や加工技術への対応など、スピード感を持った変革が急務となっています。当社は、これまで培ってきた強みを生かし、それらの変革を支え続けるメーカーでなければならないと考えております。このような事業環境を背景に、当社が持続的な成長を実現するためには、収益構造の抜本的な改善を図る必要があります。同時に、M&A 等で得た基盤を活かし、成長領域への投資を加速させることが不可欠です。これらを踏まえ、アマダ本来の「稼ぐ力」を更に強化し、強固で独自性のある事業ポートフォリオにより事業成長を加速させるため、新たな中期経営計画を策定いたしました。

2) ミッション・バリュー・長期ビジョンの策定

当社は1946年の創業以来、金属加工機械のグローバルメーカーとして世界のモノづくりを支えてまいりました。創業80年という節目を迎えるにあたり、これまでの歴史を踏まえ、これから社会やお客さまに対してどのような役割を果たすべきか、そのためにアマダで働く一人ひとりが大切にすべき価値観は何かを再確認するため、現行のコーポレートフィロソフィーを基にミッション・バリューを再整理すると同時に、目指す姿の明確化を目的に長期ビジョンを再定義いたしました。

幾多の困難を乗り越えてきた原点である「経営理念」と「行動規範」を基盤として、社会課題の解決を自社の存在意義と捉え、以下の理念体系の下で持続的な企業価値の創出に取り組んでまいります。



3) 「中期経営計画 2030」の概要

本中期経営計画では、長期ビジョンの実現に向けた実行計画として、スローガン「Transform to AMADA 2030 >> For Growth Acceleration ～変革を原動力に、新たな成長ステージへ～」を掲げました。本計画の5年間を、前半2年の「変革・成長期（構造改革）」と後半3年の「成長加速期」に分け、環境変化に応じた柔軟かつ厳格な進捗管理を行い、目標達成に向けて6つの重点戦略を柱に、企業価値の最大化を目指します。

中期経営計画 2030 基本方針	
1. スローガン	
Transform to AMADA 2030 >> For Growth Acceleration ～変革を原動力に、新たな成長ステージへ～	
2. 重要経営指標	
① 売上収益	: 5,200 億円
② 営業利益	: 730 億円
③ ROE	: 10%以上
3. キャッシュアロケーション	
① 成長投資	: 1,500 億円
② 株主還元	: 2,500 億円

アマダ本来の稼ぐ力を強化し、持続的成長を実現する**Transformation****Acceleration**

① 構造改革（稼ぐ力の強化）

② 経営基盤の強化

③ 事業ポートフォリオ経営

④ 事業成長を支える新商品展開

⑤ 「モノ売り」から「モノ×コト売り」への変革

⑥ 新規事業の創出・強化

中期経営計画の実行を通じて**企業価値の最大化**を目指す**① 重点戦略：構造改革（稼ぐ力の強化）**

事業軸と地域軸、機能軸を掛け合わせた「ビジネスユニット（BU）制」（注）および「マトリクス組織」を導入し、権限と収益責任を明確化します。また、製造・営業・サービス拠点のグローバルな統廃合と最適化を実施し、全社標準プロセスの確立などにより、徹底した固定費の合理化と製造原価の低減を図ります。

② 重点戦略：経営基盤の強化

事業体制の抜本改革を推進するため、監査等委員会設置会社への移行を実施いたします。迅速な意思決定による「攻めのガバナンス」と、経営の透明性や公平性を確保する「守りのガバナンス」を両立させ、中計目標達成に向けた重点戦略の実行と「稼ぐ力」の強化を後押しします。また、AIやDXを活用した業務改革を推進し、データドリブンで迅速な経営判断を可能にするインテリジェントな経営基盤を構築します。

③ 重点戦略：事業ポートフォリオ経営

各BUの位置付けを明確にし、安定収益を重視する「基盤事業（シートメタルソリューションズBU）」、市場成長性を重視する「成長牽引事業（ジョイニングテクノロジーズBU、エレクトロニクスプロセスBU）」、収益性と成長性の改善を目指す「変革事業（カッティングファブリーケータBU、グラインディングテクノロジーズBU、アドバンスドフォーミングソリューションズBU）」に分類し、それぞれの役割に応じたメリハリのあるリソースアロケーションを実行します。

④ 重点戦略：事業成長を支える新商品展開

総合加工メーカーとして、事業成長を支える新商品を継続的に市場へ投入します。各ビジネスユニットが持つグローバルな情報資産や技術資産を横断的に活用し、既存市場における新たな需要の創出と、成長領域への展開を加速させます。さらに、グループ入りした企業とのシナジーを最大限に引き出し、これまででない新たな市場開拓を推進することで、持続的な成長を実現します。

⑤ **重点戦略：「モノ売り」から「モノ×コト売り」への変革**

当社の強みである「直販・直サービス体制」を活かし、製品の提供に留まらず、AI提案ツールによる加工課題解決、稼働監視や予知保全による稼働保障、工場全体の運営課題を解決するスマートファクトリー提案などを展開します。これにより、お客さまの工場稼働率を最大化するライフサイクルビジネスへ転換し、収益構造を高度化します。

⑥ **重点戦略：新規事業の創出・強化**

「Innovation LABO」において検証を重ねたレーザ溶接技術や研削技術を活かし、Mobilityや半導体といった成長領域に向けた付加価値の高い新商品を継続的に市場投入し、新たな市場と顧客層の開拓を図ります。また、グループ入りした企業とのシナジーによる大型プレスや最先端基板加工ソリューションの高度化を進めるとともに、成長領域における新たなM&Aにも挑戦し、非連続な成長を目指します。さらに、人とロボット、AIが協働する「自律化工場」の実現に向けた他社提携を強化し、次世代モノづくりを牽引します。

注：ビジネスユニット(BU)制への移行

現行事業名	目指す姿	BU名
板金	『工程』から『工場全体』へ板金加工の進化に伴走するパートナー	シートメタル ソリューションズ Sheet Metal Solutions (SMS)
微細溶接	様々な『接合』要求に応える新しい加工を創り出す技術メーカー	ジョイニング テクノロジーズ Joining Technologies (JT)
切削・構機	『鋼材』加工を未来へ導く価値を創造し将来のモノづくりを持続可能にする	カッティング ファブリケータ Cutting Fabricator (CF)
研削	蓄積された『高精度』研削技術で新たな加工ニーズを実現するクリエイター	グラインディング テクノロジーズ Grinding Technologies (GT)
プレス	『プレス』の加工領域を拡大し課題を解決するソリューションを創造	アドバンスドフォーミング ソリューションズ Advanced Forming Solutions (AFS)
ピアメカニクス	『最先端基板』の進化を牽引しピア加工から領域を拡大	エレクトロニクスプロセス Electronics Process (EP)

4) 財務戦略基本方針

持続的な利益成長と企業価値の最大化を目指し、「収益性の向上」「BSマネジメントの高度化」「戦略的キャピタルアロケーション」の3軸を強力に推進・連動させる財務戦略を実行いたします。基本方針として「稼ぐ力」の強化と資本・資産の最適化を掲げ、「攻めの成長投資」と「徹底した資本効率の向上」の両輪を回すことで、資本コストを上回るリターンを継続的に創出するとともに最適資本構成への移行を図ります。これにより、資産効率を抜本的に改善し、ROE10%以上の達成と安定確保を実現します。

① **キャッシュアロケーション方針・中期投資計画**

5年間累計で約3,500億円の営業キャッシュフローを創出することに加え、バランスシート改革の推進および現預金の活用により(約500億円+α)、事業のさらなる成長と資本効率の改善に適切に配分します。成長に向けた投資計画としては、5年間で累計約1,500億円枠を設

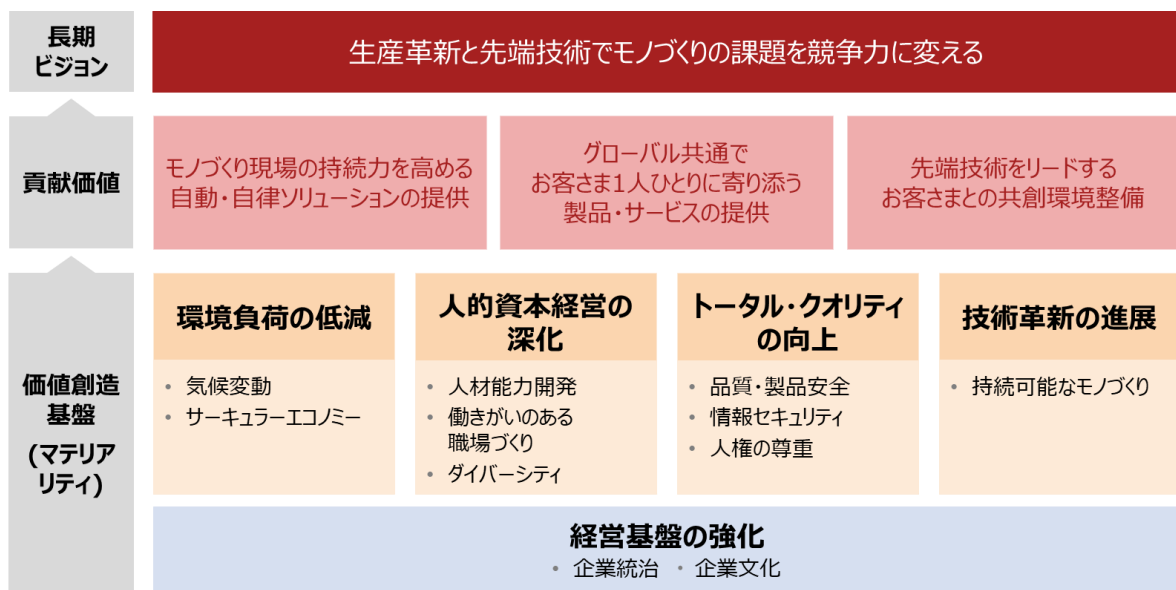
定しています。具体的には、既存事業の競争力向上に向けた研究開発の強化やフィジカル AI 搭載等による高度化、新加工技術の構築、環境に配慮した商品開発のほか、成長領域における M&A の実施、生産性向上に向けた AI・DX 投資や人的資本投資などの経営基盤強化に重点的に配分します。

② 株主還元

持続的な利益成長に伴う、累進的かつ安定的な還元体制を構築します。配当については、連結配当性向 50%を目安とするとともに、新たに ROE10%達成を意識した「DOE(株主資本配当率) 3%~5%」を導入し、安定的な配当を維持します。また、過去の事業活動を通じて過度に積み上がってしまった自己資本の水準を早期に適正化するため、適正な自己資本水準(5,000億円未満)を意識し、5年間で1,500億円の積極的な自己株式取得を実行します。配当金と自己株式取得を合わせた総還元額は約2,500億円以上(総還元性向120%程度:5年間累計)を予定しており、これらを通じて1株当たり利益(EPS)を最大化し、TSR(総株主利回り)の向上と ROE10%以上の達成を強力に推し進めます。

5) サステナビリティ戦略

長期ビジョンの実現に向けて、アマダが優先的に取り組むべき重要課題であるマテリアリティを特定しました。当社が環境や社会へ与える影響、および当社への財務的なリスクと機会を定量的に評価し、5つの領域で11のマテリアリティとしています。中期経営計画の戦略を支え、真に企業価値向上につながる課題に取り組んでいきます。



① 指標・目標

長期ビジョンの実現に向けた貢献価値に寄与する指標を以下の通り設定します。

領域	取り組み方針	指標	2025年度実績	2030年度目標
環境負荷の低減	環境に配慮した商品・サービスの提供	GHG 排出量 (Scope3)	72.5%減	75%減
人的資本経営の深化	労働生産性と働きがいの向上	エンゲージメントスコア (eNPS*)	—	肯定回答率 20%以上向上
トータル・クオリティの向上	信頼に応える品質と事業継続性の追求	NIST CSF(*) 準拠のセキュリティ成熟度	全業界平均	15%以上向上
技術革新の進展	持続可能なモノづくりに貢献する商品・サービスの提供	新領域売上(*) 成長率	—	60%以上

範囲：GHG 排出量、セキュリティ成熟度、新領域売上成長率 連結 / エンゲージメントスコア 国内
 基準年：GHG 排出量 2013年度 / エンゲージメントスコア、セキュリティ成熟度、新領域売上成長率
 2025年度

*eNPS：従業員ネット・プロモーター・スコア (Employee Net Promoter Score)

*NIST CSF：米国標準技術研究所によるサイバーセキュリティフレームワーク

*新領域売上：新領域（新市場、成長市場）における売上収益

なお、「中期経営計画 2030」の詳細は、当社 IR サイトに掲載された 2026 年 3 月期本決算説明会資料をご覧ください。

【IR サイト URL】 <https://www.amada.co.jp/ja/ir/document/results/>

以上