



2026年6月19日

各 位

上場会社名 **コーセル株式会社**

代 表 者 名 代表取締役社長 齊藤 盛雄

(コード番号 6905 東証プライム市場)

問い合わせ先 執行役員 経理部長 高島 大介

TEL 076-432-8149

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2027年5月期から2029年5月期までを対象とする「中期経営計画」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料「11次中期経営計画 FY2026-FY2028 Medium-term Management Plan」をご参照ください。

なお、本資料に記載されている将来に関する事項は、資料作成時点において入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後の事業環境の変化その他の要因により、記載内容と異なる可能性があります。

以 上



11次 中期経営計画

FY2026-FY2028 Medium-term Management Plan

2026年6月19日

コーセル株式会社

東証プライム 6905

10次 中期経営計画 振り返り

1. 適正な利益・原価管理の実現

営業利益率 目標 15.0%以上 → 実績 ▲2.8%

- 期中の価格改定効果で一時的に利益改善が進んだが、その後の変動費(材料原価・組立費)上昇が継続し利益減少
- 在庫調整に伴う売上高の大幅減により、固定費負担が重くなり営業利益率が大幅低下

2. 新製品売上比率の向上

新製品寄与率 目標 21%以上 → 実績 13.6%

- 新製品への移行による収益改善を進めたが、想定以上に後継機種切替に時間を要し、新製品寄与率は目標未達
- 標準電源メーカーとして、後継モデルのラインナップ整備の重要性を再認識し、開発計画を見直し

3. 欧州ビジネス強化

EU売上 目標 EUR71.6M → 実績 EUR 36.3M

- 欧州での売上拡大に向けたPRBX買収によるシナジー創出のため、PRBXでCOSEL製品を搭載した電源開発案件が増加したが、売上貢献に時間を要している
- 欧州景気低迷の影響もあり、欧州の売上が大幅に減少

4. LITEONとの業務提携

11次中期計画に向けた基礎づくり

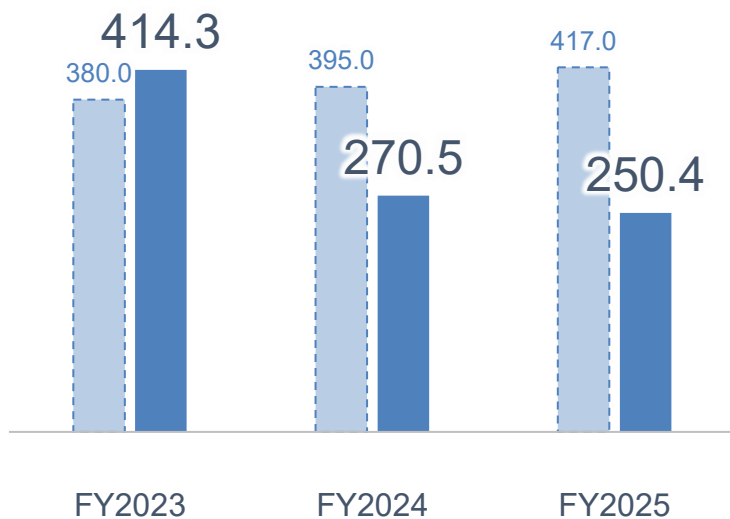
- 2024年7月 台湾電源メーカーLITEON社との資本業務提携
- 11次中期計画(FY2026~2028)に向け、5つの業務連携チーム活動実施
- FY2025以降、ミドルレンジ市場向けの新ブランドCOSELSYNC.製品を立上げ、製品開発体制を強化

市場環境の変化への対応が遅れ、計画達成には至らず
計画未達を真摯に受け止め、11次中期計画で収益基盤を再構築

連結売上高

(単位:億円)

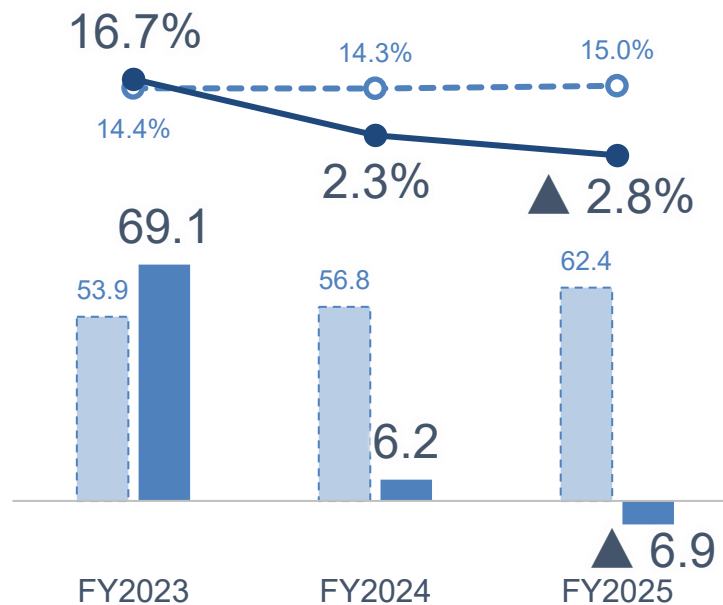
■ 計画 ■ 実績



連結営業利益額・率

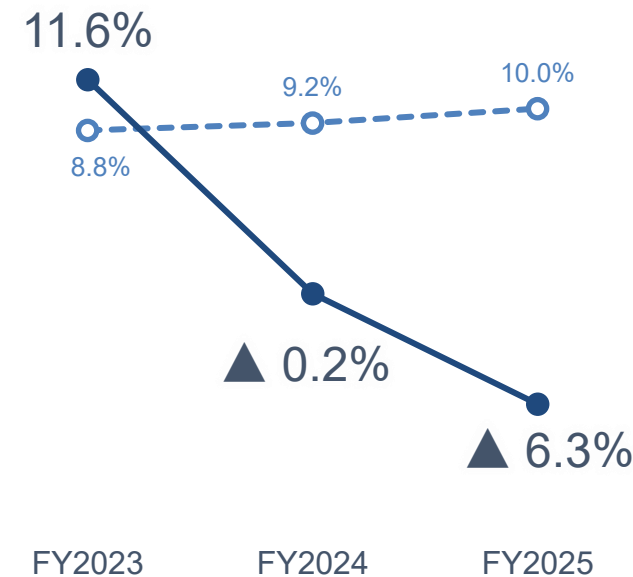
(単位:億円)

■ 計画 ■ 実績
○ 計画 ● 実績



連結ROE

○ 計画 ● 実績



11次 中期経営計画

ビジョン 11次中期計画～12次中期計画(FY2031)

顧客起点のニーズを捉えた製品とサービスで、
スマートエネルギー社会になくてはならない存在になる

重点施策 11次中期計画(FY2028)

標準電源事業で築いた信頼を堅持し、成長分野への積極投資により
持続的な企業成長を目指す

	11次中期計画 FY2028	12次中期計画 FY2031
ROE	5.2% 以上	8% 以上
営業利益率	8.5% 以上	15% 以上

■ 外部環境

世界経済動向

- 米国関税の影響が懸念される中、AI需要の増加効果で成長維持
- 米欧日は緩やかな成長をし、中国は景気対策効果の縮減で減速
- カーボンニュートラルに向け、再生エネルギー活用・省資源・省エネルギーへの取り組みが加速

エレクトロニクス業界

- AI活用によってデジタル化が加速する中、サーバーやデータセンター向け半導体需要が急拡大
- 産業機器市場は在庫調整が遅れ、中国の景気減速で低迷
- 再生エネルギー、省エネルギー、蓄電関連需要は今後も拡大

■ 内部環境

当社の状況

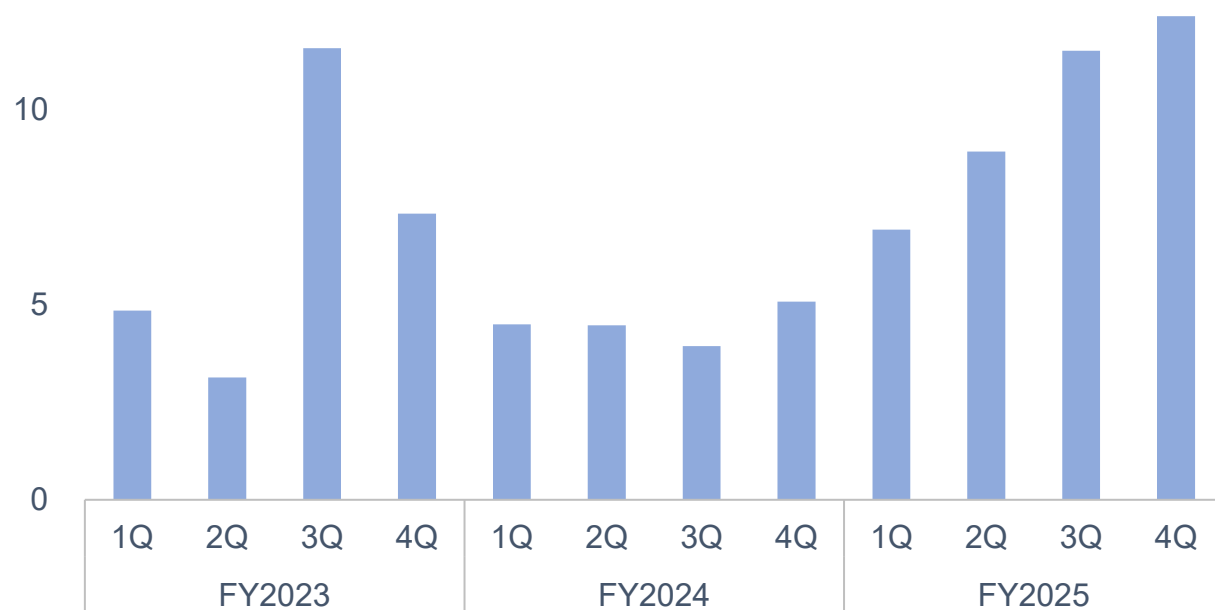
- 半導体製造装置・再生エネルギー等の成長分野への投資が限定的
- 国内の標準電源シェアは約1/3と高いが飽和状態、海外では売上が伸びずシェアが低い
- 材料高騰を背景にした部材値上げが今後も見込まれる

	外部環境		内部環境
	市況全般	エレクトロニクス業界	
機会	<ul style="list-style-type: none"> AI需要の増加 カーボンニュートラルに向け再生エネルギー活用 省資源・省エネルギーへの取り組み加速 インフラの更新 	<ul style="list-style-type: none"> デジタル化、AI投資の加速 再生エネルギー、省エネルギー蓄電関連需要は今後も拡大 脱炭素の対応強化 	<ul style="list-style-type: none"> 高品質・高信頼性のブランド力 ビフォア・アフターケアサービス 製品ラインナップ充実
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 地政学リスクが増大 中国経済低迷 部材調達の不確実性 人口減少による影響 為替変動 	<ul style="list-style-type: none"> 半導体製造装置市場の減速 中国国策による内製化推進 EV需要停滞 価格競争激化 	<ul style="list-style-type: none"> 日本市場への依存 製品ポートフォリオの偏り 開発リードタイム 部材調達価格の上昇

AI活用が進み、サーバーやデータセンター向けハイエンド半導体の需要が急拡大する中、新しい半導体製造装置需要を創出しており、数量・用途ともに拡大中

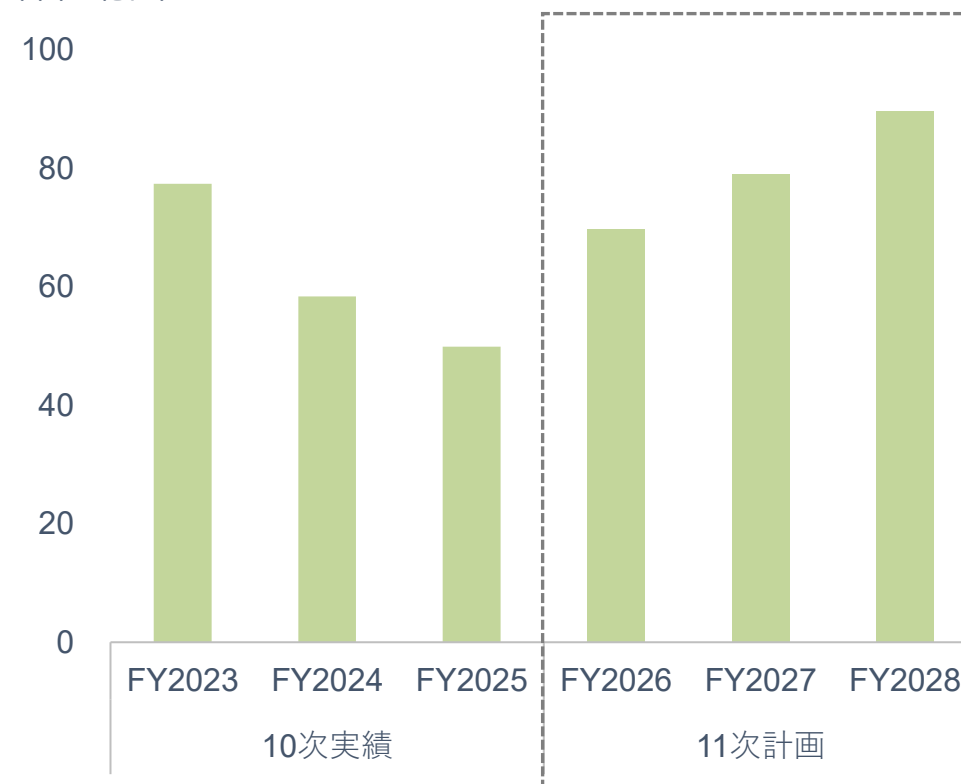
半導体製造装置関連 上位15顧客の受注推移

(単位:億円)



半導体製造装置関連売上高(連結)

(単位:億円)



1. 事業ポートフォリオ再編

KPI 成長分野売上高 FY2025 50億円 ➡ FY2028 93億円以上
(半導体製造装置関連+再生エネルギー関連分野)

- 標準電源事業の成長鈍化を踏まえ、既存事業の収益基盤を強化するとともに成長分野への積極投資で新事業を創出

2. 海外戦略強化

KPI 海外売上高 FY2025 64億円 ➡ FY2028 139億円以上
(PRBX除く)

- LITEONとの共同開発ブランドCOSELSYNC.製品でミドルレンジ市場へ本格参入
- 地域別の拡販戦略を再構築し、海外の売上拡大につなげる

3. 構造改革(収益構造の改善)

KPI 営業利益率 FY2025 ▲2.8% ➡ FY2028 8.5%以上

- 製品価格の適正化と損益分岐点の改善により、安定的に利益を創出できる高収益体質への転換

1. 事業ポートフォリオ再編

KPI 成長分野売上高 FY2025 50億円 → FY2028 93億円以上
 (半導体製造装置関連+再生エネルギー関連分野)

- ▶ 標準電源事業の成長鈍化を踏まえ、既存事業の収益基盤を強化するとともに成長分野への積極投資で新事業を創出
 製品カテゴリー別分類ではなく、新しい事業分類:「標準電源事業」・「半導体製造装置業界向けの特定業界向け電源事業」・「再生エネルギー関連の新事業」とし、各事業ごとに分けることで成長分野へのリソース投入を早く判断し、当社事業と業績の拡大を図る

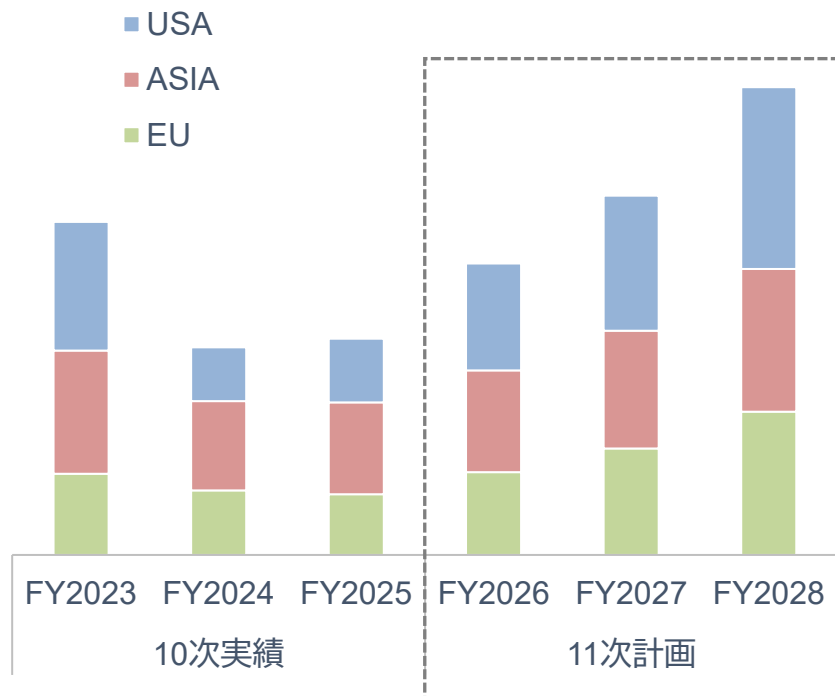
全体	標準電源				特定業界向け (半導体製造装置)	新事業 (再生エネルギー)
	COSEL (標準電源)	COSEL (NF)	COSEL SYNC.	LITEON (クロスセル)		
日本	顧客価値+信頼性 サポート強化	コストダウン拡充 ニッチ展開(高耐量など) 測定サービス強化	ラインナップ補完 認知度向上	ローコスト汎用 ラインナップ補完 認知度向上	高付加価値/ニッチ リードとの関係強化	高付加価値/ニッチ リードとの関係強化
海外	高付加価値+信頼性 スタンダード準拠 サポート強化	コストダウン拡充 ニッチ展開 (高耐量など)	コストパフォーマンス 安心品質 ラインナップ 認知度向上	ローコスト汎用 ラインナップ ニッチ商品 認知度向上	日本における 先行取組みを 全世界へ展開	
USA						
EU	高付加価値+信頼性 スタンダード準拠 サポート強化					
ASIA	顧客価値+信頼性 成長市場への集中 サポート強化	認知度向上 測定サービス強化				

2. 海外戦略強化

KPI 海外売上高 FY2025 64億円 → FY2028 139億円以上
(PRBX除く)

- LITEONとの共同開発ブランドCOSELSYNC.製品でミドルレンジ市場へ本格参入
- 地域別の拡販戦略を再構築し、海外の売上拡大につなげる

海外売上高
(PRBX除く)



標準電源でシェア拡大を目指す

- ① USA
 - ・ LITEON/COSELSYNC.製品で売上拡大
 - ・ 医療機器関連の拡販強化
- ② ASIA
 - ・ 中国/韓国の半導体製造装置関連への拡販強化
 - ・ COSELSYNC.製品で売上拡大
 - ・ インド市場の拡販強化
- ③ EU
 - ・ COSELSYNC.製品で売上拡大
 - ・ 欧州半導体製造装置関連への拡販強化

PRBX:スウェーデンに拠点を置く当社100%子会社 Powerbox International ABが、開発・製造・販売する製品群

3. 構造改革(収益構造の改善)

KPI 営業利益率 FY2025 ▲2.8% → FY2028 8.5%以上

- 製品価格の適正化と損益分岐点の改善により、安定的に利益を創出できる高収益体質への転換

生産性向上と固定費構造の最適化

- 業務プロセスの見直しやDX推進を通じて生産性向上を実現
- 経営環境の変化に柔軟に対応できる適正なコスト構造を構築

変動費管理の高度化と収益力向上

- 限界利益率を重視した採算管理を徹底し、不採算案件の発生を防止
- 部材コスト低減および適正な価格戦略の推進により収益性を向上
- 製品別の限界利益管理に加え、事業全体の営業利益を重視した収益管理へ発展

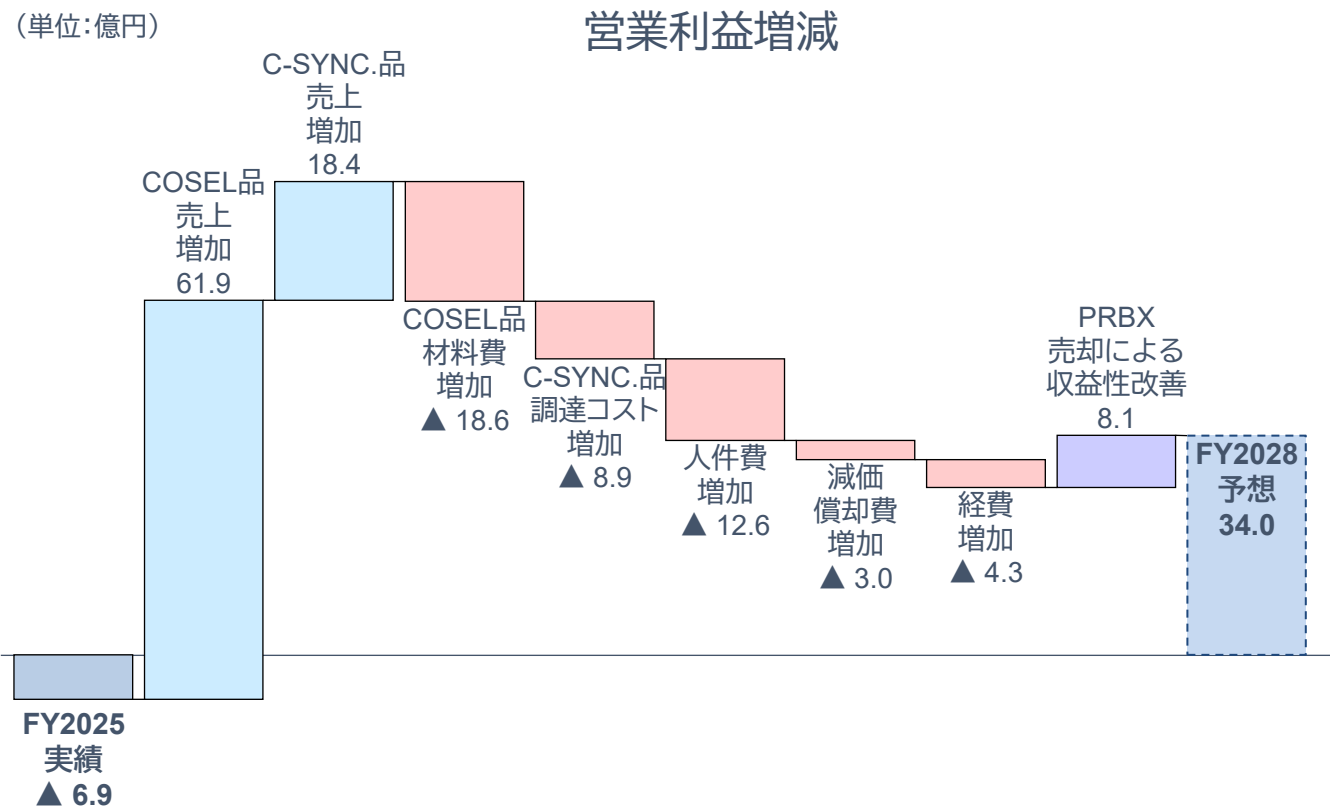
組織・リソースの最適配置

- 事業ポートフォリオに合わせて、人財・組織リソースを機動的に再配置
- 部門最適から全社最適への転換を進め、経営資源の活用効率を最大化

11次中期経営計画 業績予想

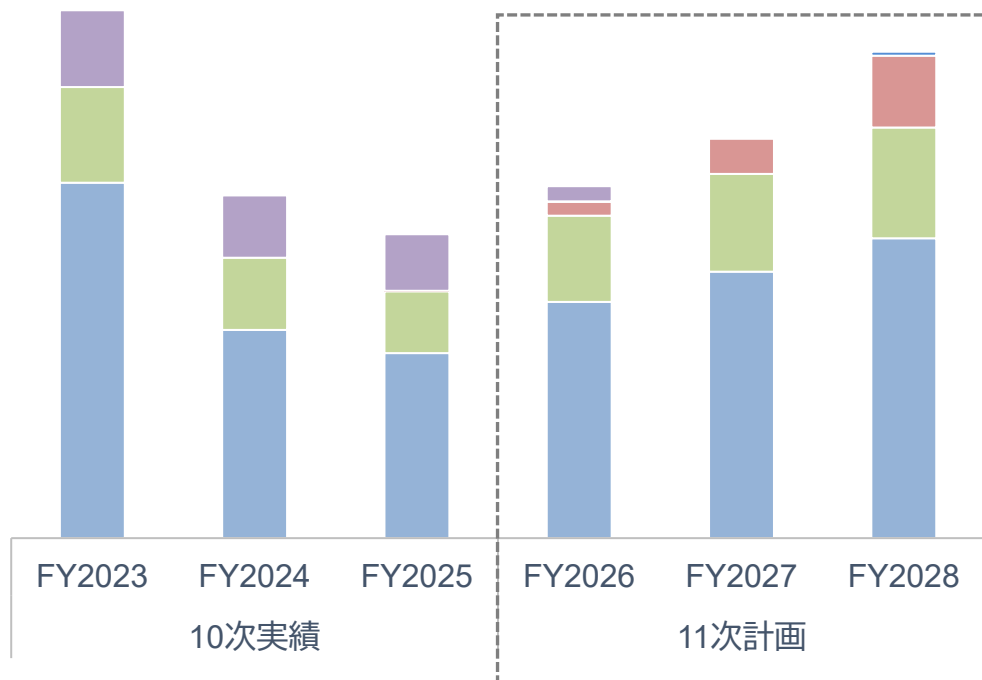
- 売上成長を軸に収益構造を転換
成長分野(半導体製造装置関連+再生エネルギー関連)の攻略、LITEONとの業務提携を拡大
- 価格戦略、部材コスト上昇抑制、固定費管理により利益体質を強化
- 営業利益 FY2025 ▲6.9億円 ➔ FY2028 34億円

(単位: 億円)	FY2025 実績	FY2028 計画	増減
売上高	250.4	400.0	+149.5 増減率 +59.7%
営業利益	▲6.9	34.0	+40.9
営業利益率	▲2.8%	8.5%	+11.3pt
ROE	▲6.3%	5.2%	+11.5pt
為替レート			
USD / JPY	151.95	155.00	+3.05
EUR / JPY	176.74	182.50	+5.76



連結売上高

- PRBX事業
- 新事業
- COSELSYNC.+LITEON製品
- COSEL製品(半導体製造関連)
- COSEL製品(半導体製造関連以外)



COSEL製品(半導体製造関連以外)

国内の標準電源トップメーカーとして、高品質、高信頼、高性能製品の安定供給とサポート体制強化によって、顧客との継続的な関係を築く

COSEL製品(半導体製造関連)

- ・ 需要変動に追従可能な生産体制による安定供給
- ・ 半導体製造装置の進化にマッチした新製品を開発し、AI関連市場の需要増加を取込む

COSELSYNC.+LITEON製品

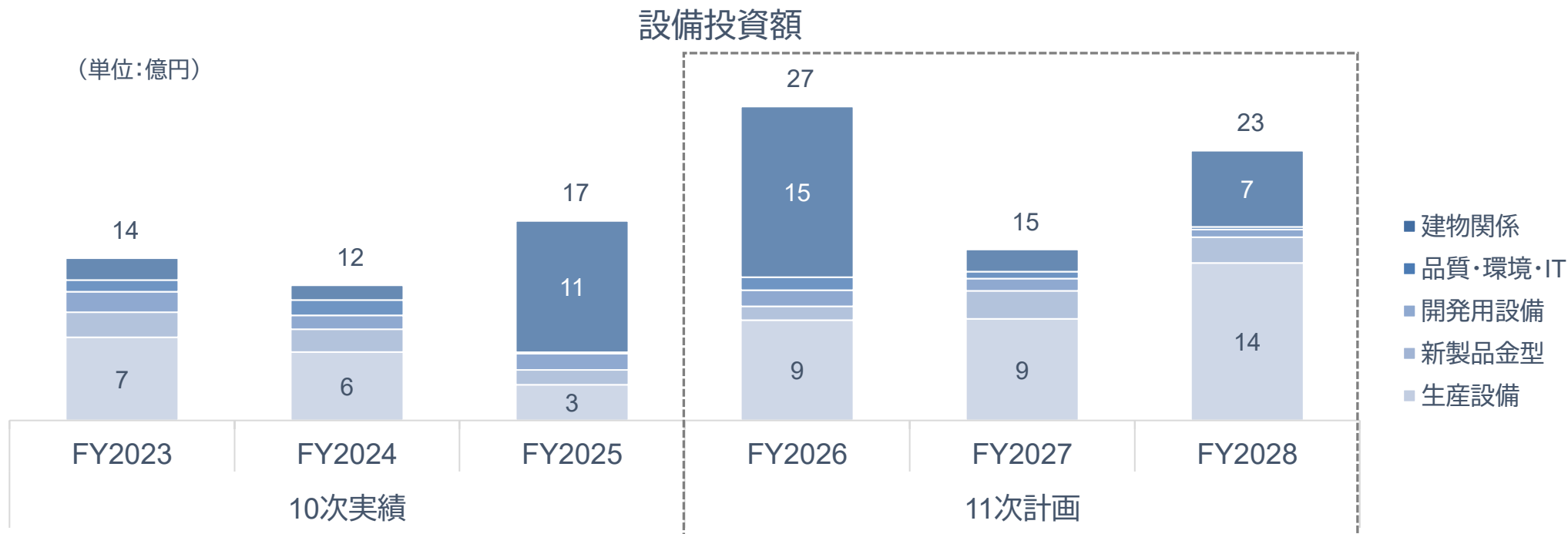
COSELSYNC.製品のラインナップを拡大し、海外市場を中心にミドルレンジ市場需要を取込む

新事業

今後も国内で成長が見込める再生エネルギー分野へ本格参入し、12次中期計画(FY2029~2031)売上に貢献

PRBX:スウェーデンに拠点を置く当社100%子会社 Powerbox International ABが、開発・製造・販売する製品群

既存事業をベースとした設備投資計画 M&A等は現在検討中であり、中期計画には含まず



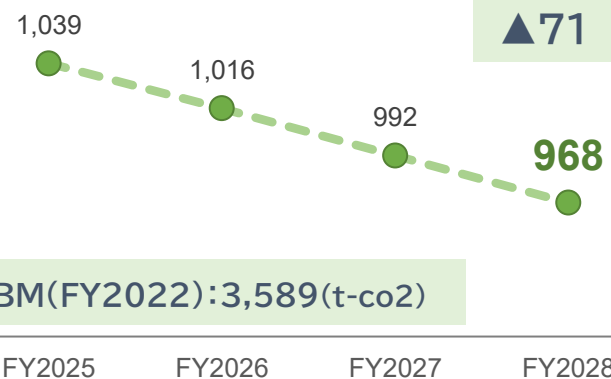
設備投資(3年間)
生産能力の増強
本社工場増改築
新製品拡充、スピードアップ

総額 65億円
約 31億円
約 23億円
約 9億円

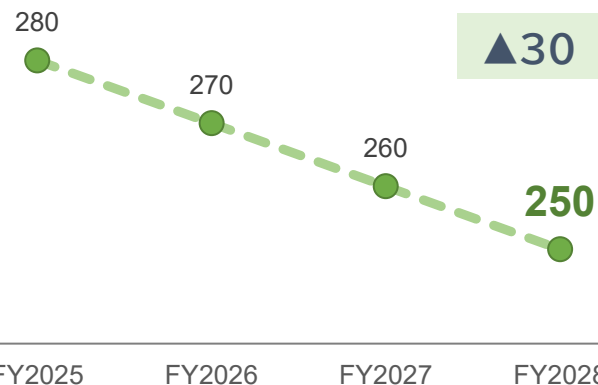
11次中期経営計画 重要経営指標(非財務指標)

気候変動リスクの低減

CO2排出量 (t-co2) [Scope1,2](連結)

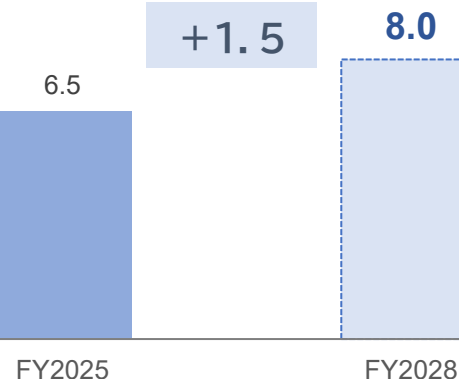


排出物総量 (t)

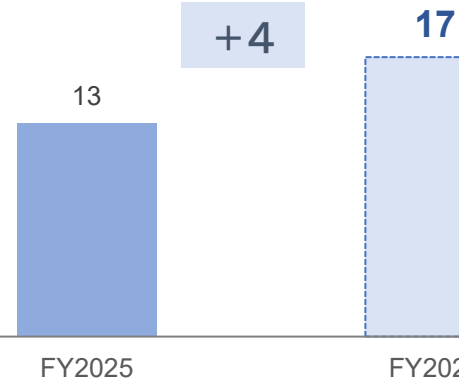


多様な人財の能力を活かす

女性経営職比率 (%)



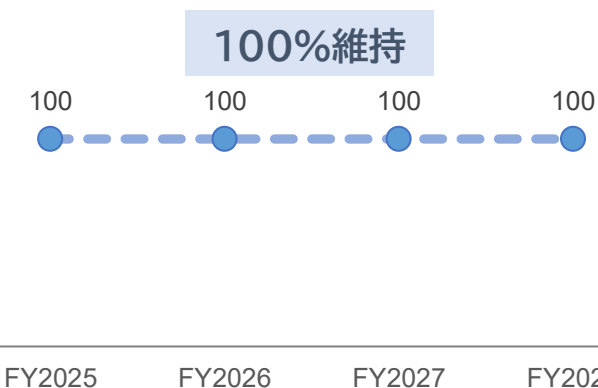
外国籍在籍者数 (人)



障がい者雇用率 (%)



男性育児休暇取得率 (%)





気候変動リスクの低減

- ・生産活動におけるCO2排出量削減
- ・排出物の削減



多様な人財の能力を活かす・従業員エンゲージメント向上

- ・健康経営の推進
- ・経営戦略・マネジメント力強化
- ・技術・技能・知識の習得



コーポレートガバナンス体制強化

- ・ERMによるリスク管理の強化

※ERM: Enterprise Risk Management
統合型リスク管理



コーセルのDXは、TQM活動で培ってきた取り組みを、データ活用とデジタル技術により高度化し、ビジネスモデルや組織文化を変革する

DX経営

品質至上の企業文化とデータ活用の融合により、企業価値を大幅に高める

経営戦略とデジタル連動

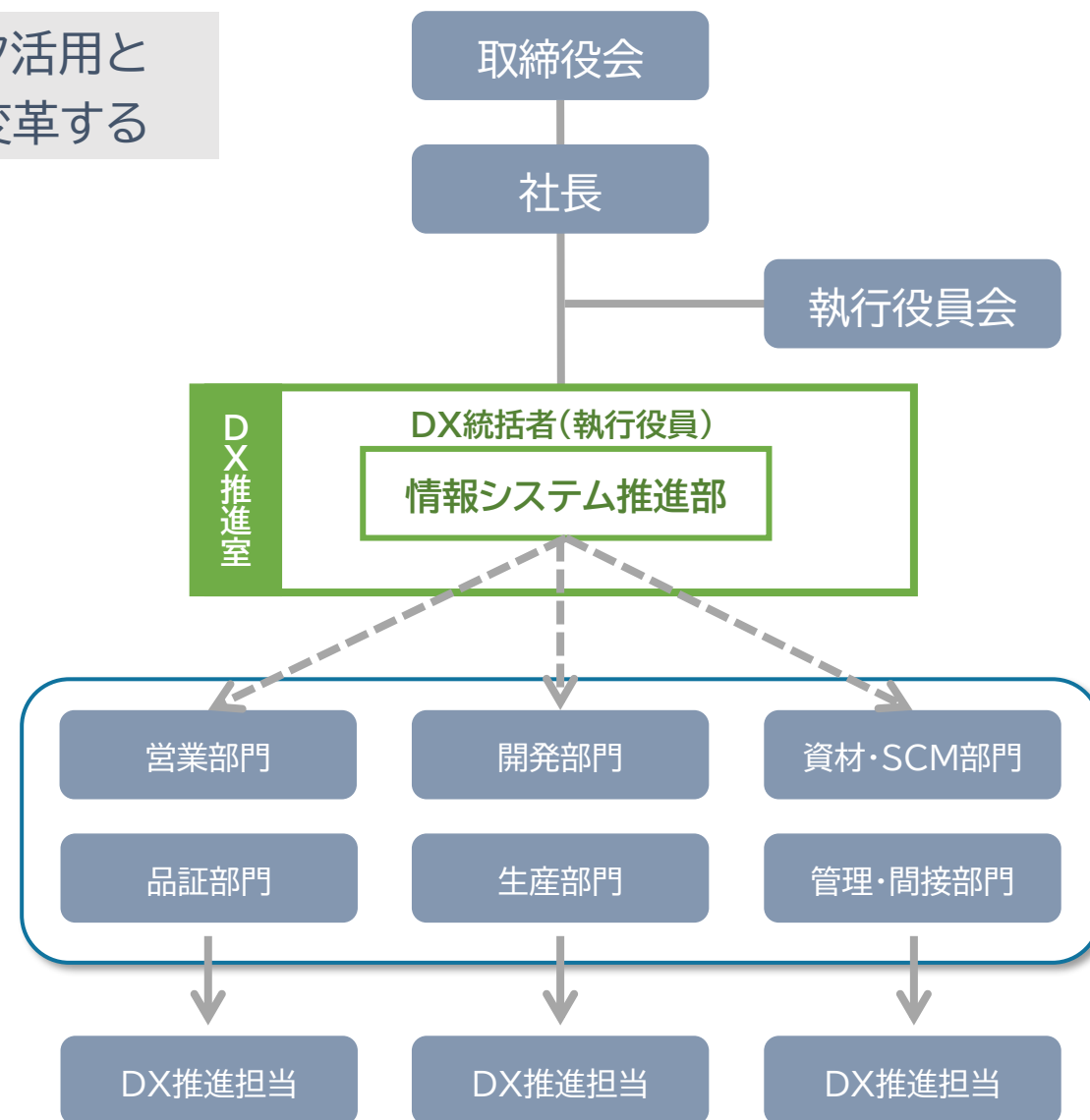
経営ビジョンとDX戦略の連携でスマートエネルギー社会での役割を強化する

DX定着による組織強化

データ基盤の改善と意思決定の浸透で組織の競争力を持続的に向上させる

成長戦略

注力分野における製品のデータサービス化や脱炭素技術開発などDX経営の強化を図る



より広く、より早く、世界とシンクロする。

COSEL SYNC.

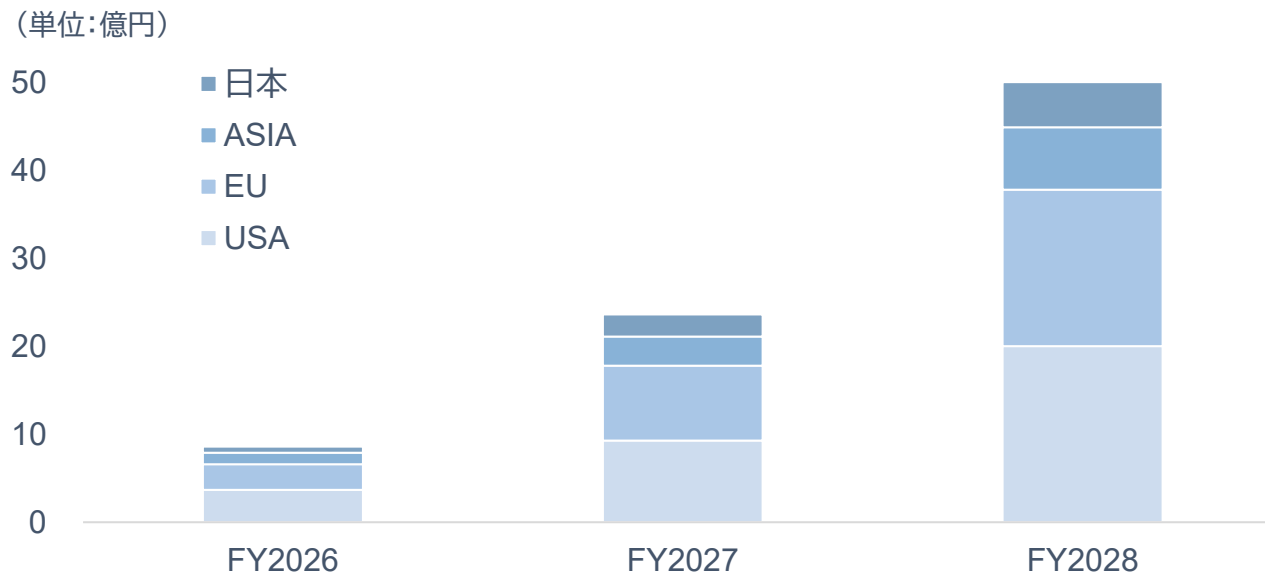
Synchronization – 同期・同調

COSELブランドでのプレミアム市場の強みをさらに磨き上げ、世界のミドルレンジ市場にCOSELSYNC.ブランドで本格参入します

プレミアムとミドルレンジの2ブランド戦略を世界展開

- 2つの異なる市場のカバレッジを大きく拡大
- お互いがゲートウェイとなりシナジーを最大化

COSELSYNC.製品 売上計画



主な成長ドライバー

USA市場:ユニット型製品
EU市場:DINレール型製品

COSELSYNC.の武器

選択しやすい価格帯とサービス、
新たな選択肢を提供

COSELSYNC.はCOSELの新たなミドルレンジ市場向けブランドです
COSELがこれまで参入できなかった新市場を獲得し、
企業価値を飛躍させる第二の成長ドライバーを目指します

株主還元

累進配当の継続とDOE水準の引き上げ

(累進配当:原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策)

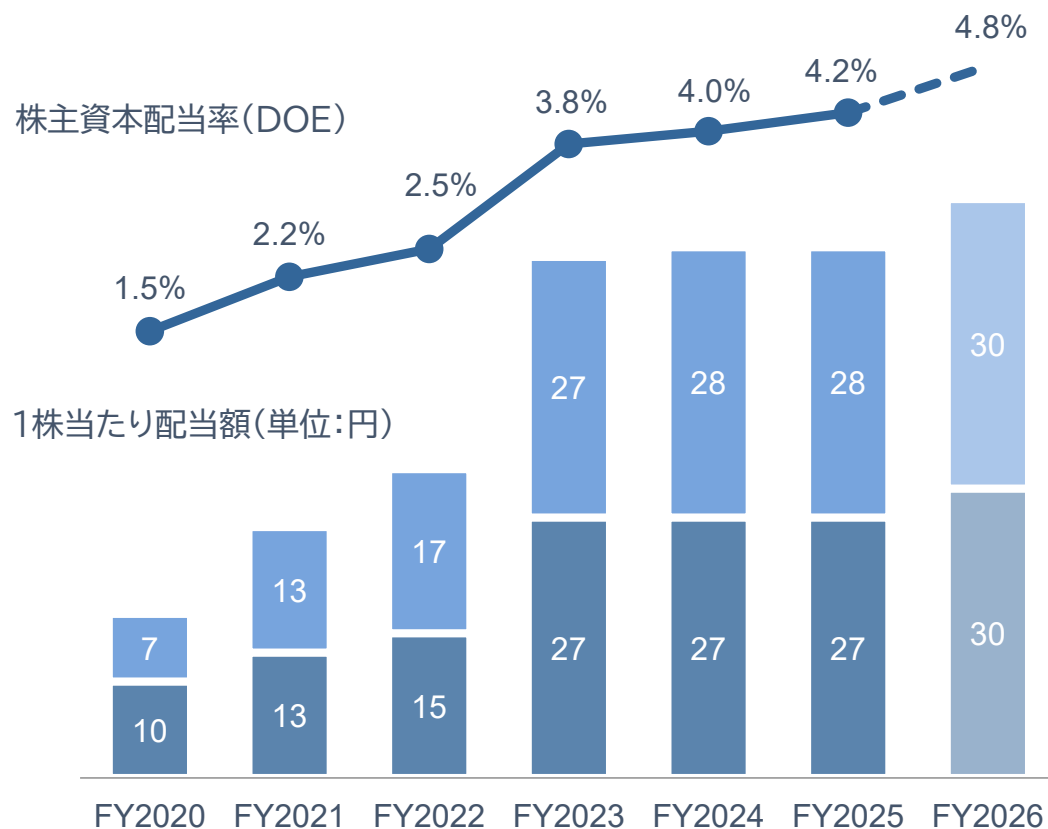
当社は、中長期的な企業価値向上と株主還元の充実を重要な経営課題と位置付けています

11次中期計画においては、

累進配当方針を継続するとともに、株主還元のさらなる充実を目的として、
配当水準を示す指標であるDOE(株主資本配当率)の下限を3.5%から4.5%へ引き上げます

- 11次中期計画での収益性回復によるDOE水準の引き上げ
- 累進配当を継続(原則として減配を行わない)
- 成長投資と株主還元の両立を推進
- 安定的かつ継続的な株主還元を実施

株主資本配当率(DOE)4.5%を下限とする累進配当を基本方針とし、
 継続的かつ安定的な剰余金の配当を実施する
 資本市場からの信頼向上を通じて資本コストの抑制を目指す



配当方針

- 継続的・安定的な配当の実施
DOE 4.5%以上
- 累進配当(原則として減配せず配当の維持もしくは増配を行う配当政策)
- 成長のための将来投資とのバランスを考慮しながら、資本効率向上を目指した機動的な株主還元

配当実績と予想(1株当たり)

2026年5月期実績
 中間配当 27円+期末配当 28円:通期 55円

2027年5月期予想
 中間配当 30円+期末配当 30円:通期 60円

FY2026より配当方針(DOE水準)を変更
 変更前:DOE 3.5% → 変更後:DOE 4.5%

株主の皆さまからの日頃のご支援にお応えするため、
当社の株式を1年以上継続して保有された株主さまを対象に
株主優待制度を実施いたします

優待制度の内容につきましては、株主の皆さまにご満足していただくとともに、
当社の地元・富山の地に貢献したいとの思いから、富山県を中心とした北陸地方の食料品や
工芸品をはじめとする特産品をご用意させていただきます

対象となる株主さま

毎年5月20日現在の当社の株主名簿に記載または記録された
300株以上を保有の株主さまを対象とします

詳細は、同日付けで公表しました、別紙「株主優待制度導入に関するお知らせ」をご参照ください

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた取り組み

ROEが資本コストを安定的に上回る状態の実現を目指す

11次中期計画では収益回復を優先し、12次でROE8%以上を通じて資本コストを安定的に上回ることを目指す

実効的な成長投資と積極的な株主還元を両立

株主・投資家との対話を大切にし、IR活動の強化

財務規律を維持しながら、成長投資・事業基盤強化投資・株主還元を推進

資金原資

保有資金
+
営業キャッシュ・フロー
3年間累計(FY2026-2028)

約300億円

① 成長投資

- M&A・アライアンス
- 新規事業・新市場開拓

② 事業基盤強化投資

- 生産設備増強
- DX・IT投資

③ 株主還元

- DOE4.5%を下限とする累進配当
- 安定的かつ継続的な還元を実施

財務規律・資本政策

- ・ 健全な財務基盤を維持
- ・ 事業継続に必要な手元流動性を確保
- ・ 成長機会に応じて機動的な資金調達を実施



将来に関する記述についての注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。