



2024年5月20日

各位

会社名 株式会社スーパーツール
代表者名 代表取締役社長 平野 量夫
(コード5990 東証スタンダード市場)
問合せ先 執行役員 総務部次長 高塚 博
電話番号 072-236-5521

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年度から2028年度までの5か年を対象とする「中長期経営計画2028～世界レベルの「^{たくみ}匠」集団を目指して～」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

以上



株式
会社 **スーパーツール**

中期経営計画2028

たくみ

～ 世界レベルの「匠」集団を目指して～

2024年5月

鉄とともに これまで100年 これから100年

- スーパーツールは自社のアイコンとも言うべき鍛造技術にこだわり続けてきました。
- 製品の強靱性と耐久性を同時に実現する鍛造技術を継続し極めることこそが、今後100年間の当社の原動力と成長力の核と位置付けています。
- 鍛造技術のブラッシュアップに終わりはなく、匠の技術を継承しながら顧客満足度を高める製品を世に出し続け、「世界のスーパーツール」のポジション獲得を目指し精進してゆきます。



世界水準の「匠」を目指して

- 当社はものづくりを生業とする企業であり、製品企画
→ 技術開発 → 生産と品質管理 → 販売および
マーケティング → デリバリー → 顧客満足の実現 の
バリューチェーンを最適化する責務を負っています。



大阪の元気!
ものづくり企業

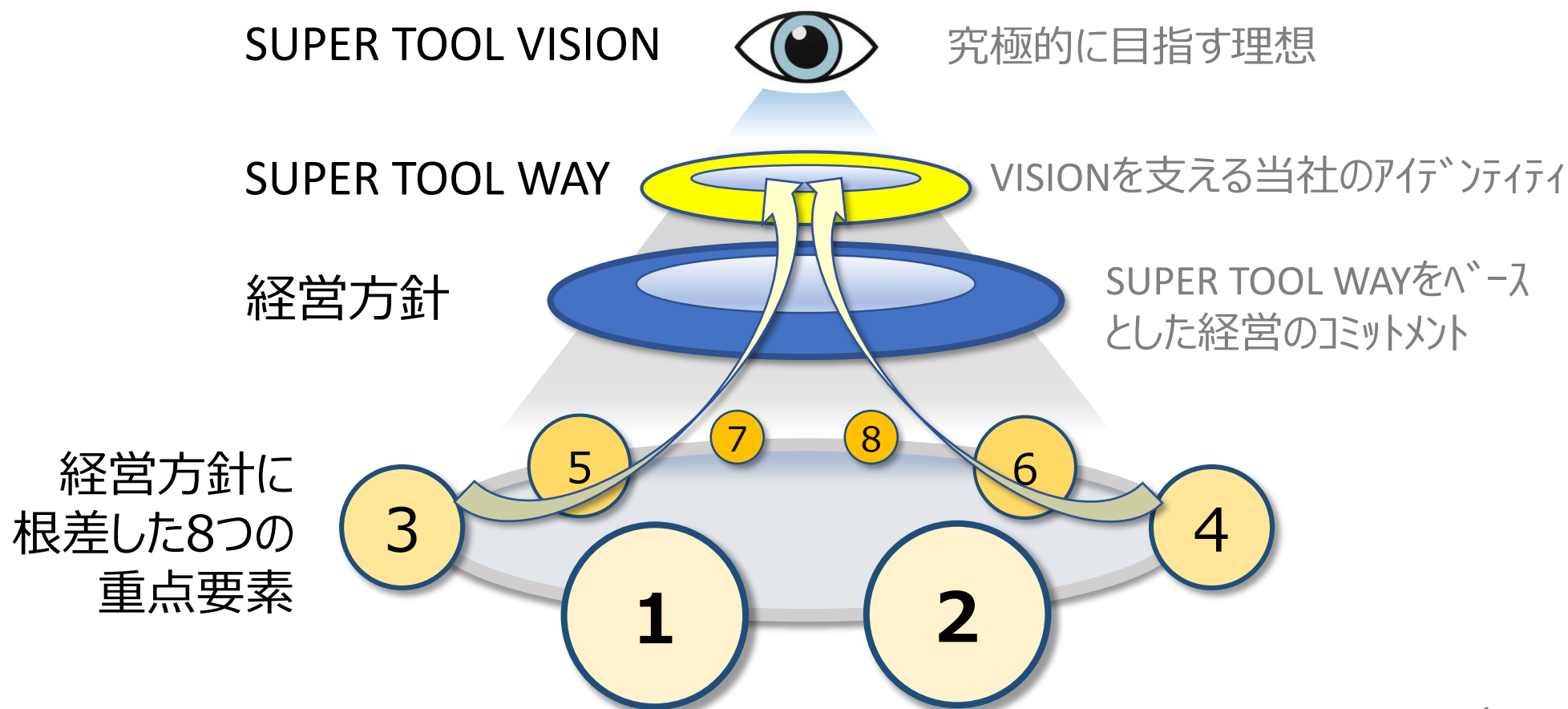
またそれを支える資材調達や原価管理、経理・財務、人材育成、経営管理など、各々の部門の専門性を高め、各々が「匠」のスキルと知識を積み重ねることが重要と考えています。

- スーパーツールが、広義での「匠」集団となることを目指して、ブランドバリューと企業価値を高めてゆきます。

《 SUPER TOOL VISION 》

開発型企业として常に挑戦し続ける

世界レベルの「匠」集団になる



《 SUPER TOOL WAY 》 当社のバックボーン

ブレることのない100年企業の 矜持・原点・アイデンティティ

- 誠実・まじめ・愚直を貫く
- 鍛造技術を磨き続ける
- 製造業を極める
- アナログ製品開発にこだわる
- 高水準の顧客満足を追求する
- アナログ製品にデジタル技術の応用で価値を付加する
- むやみに事業スケールだけを求めず地に足をつけて着実に前進する



《 SUPER TOOL WAY 》に根差した経営方針

- 経営方針エッセンス --- 会社の12のコミットメント
 1. 熱い思いに満ち溢れた人材の城となる
 2. 相互信頼関係を確立し風通しの良い会社となる
 3. モチベーション高く、積極果敢にチャレンジする会社となる
 4. 男女分け隔てなく平等に活躍の機会を提供できる会社となる
 5. 信賞必罰を旨とする公平かつ規律正しい会社となる
 6. ユーザー目線による利便性に優れた高品質の製品を安定供給する会社となる
 7. 鍛造技術を極め独自性に富んだ製品を企画開発する企業となる
 8. 問題解決による顧客満足度向上を通して業界のトップメーカーとなる
 9. 国内シェアアップと海外市場開拓により真のグローバルエクセレント企業を目指す
 10. 企業価値向上を実現し社会貢献を果たす会社となる
 11. ブランドを守り育てる精神を持った会社となる
 12. 鍛造技術に徹底的にこだわり金属製品事業の新規事業を構築する会社となる

経営目標

2029年3月期 連結 業績目標

- 売上高 7,000 百万円 (2023年度比 119.6%)
- 営業利益 870 百万円 (2023年度比 203.3%)
- 経常利益 840 百万円 (2023年度比 188.3%)

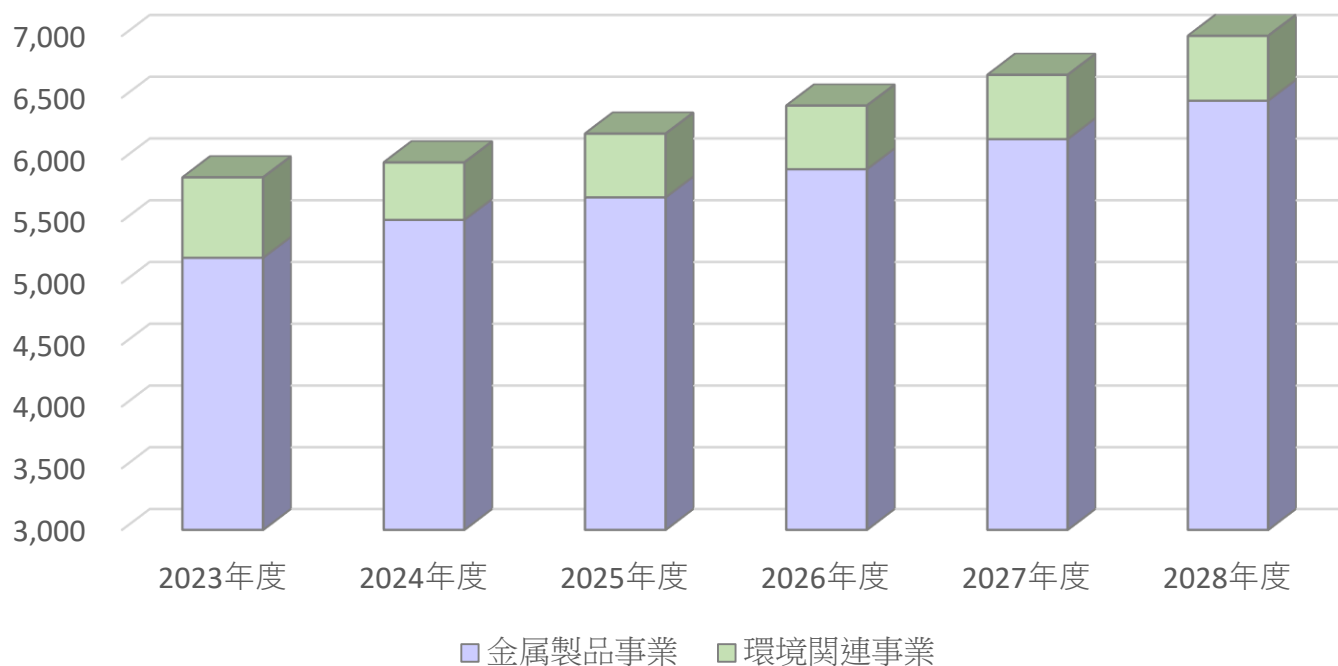
- 金属製品事業売上高 6,500 百万円 (2023年度比121.6%)

将来予想に関する記述について：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および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、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。

連結：中期定量目標（5か年）

5か年全社売上高

売上高（百万円）

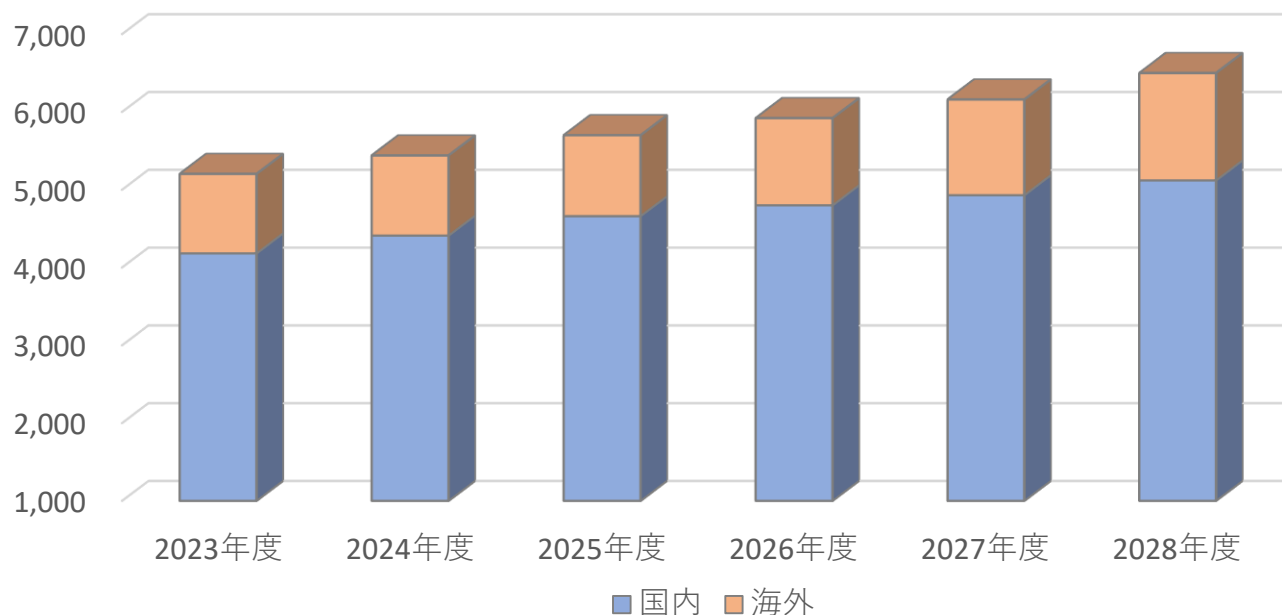


将来予想に関する記述について：本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

金属製品事業 売上高目標（5か年）

5か年金属製品事業売上高

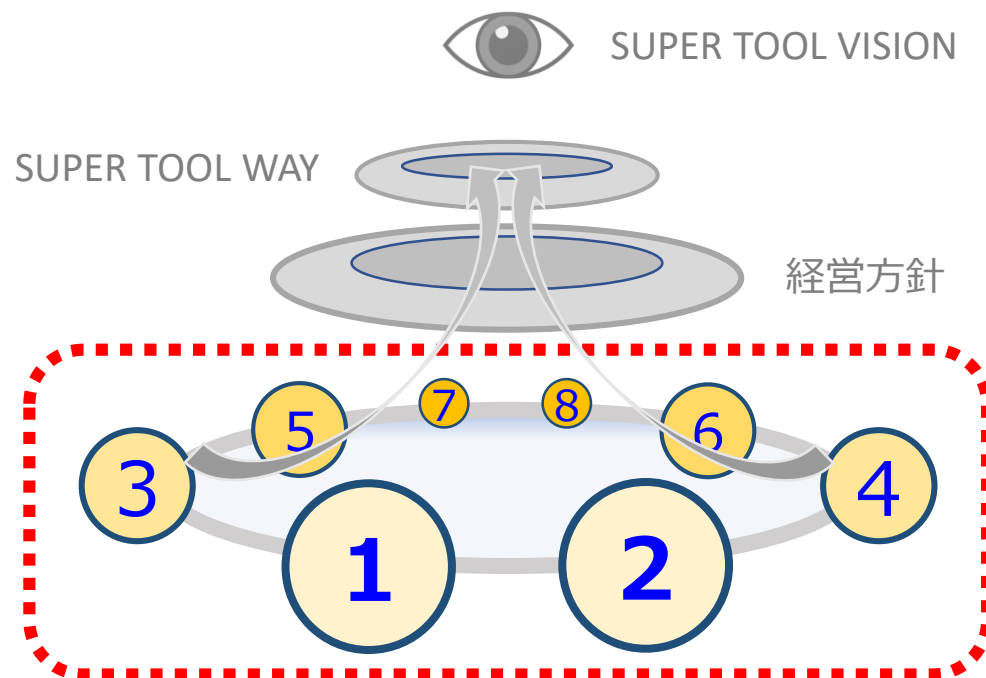
売上高（百万円）



将来予想に関する記述について：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および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、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。

経営方針に根差した8つの重点要素

1. 経営基盤
2. 製品開発
3. 生産体制
4. 販売体制
5. ソリューションビジネス
6. 設備投資
7. 環境関連事業
8. 株主重視政策



重点要素 1. 経営基盤強化

ポイント

- 経営リソース配分最適化
- 企業価値向上
- メーカーの本分煮詰め

強化を図る項目

- 人材 – スキル・知見積上げ
- ITインフラ
- ブランド力
- モチベーション
- コミュニケーション・組織力
- QCD（品質・コスト・納期）

重点要素 2. 製品開発戦略

ポイント

- 製品企画力強化との組み合わせ
- アイデア重視の製品開発
- ヒット商品の創出

- 開発リソースの最適化・強化
- 技術組み合わせの製品開発
- 新規技術ありき製品開発
- 困りごと解決の製品開発
 - ユーザーの困りごとを察知する情報感度ブラッシュアップ
- スキマを埋める製品開発

重点要素 3. 生産戦略

ポイント

- QCD強化
- 生販一体のしくみづくり
- 技術力強化

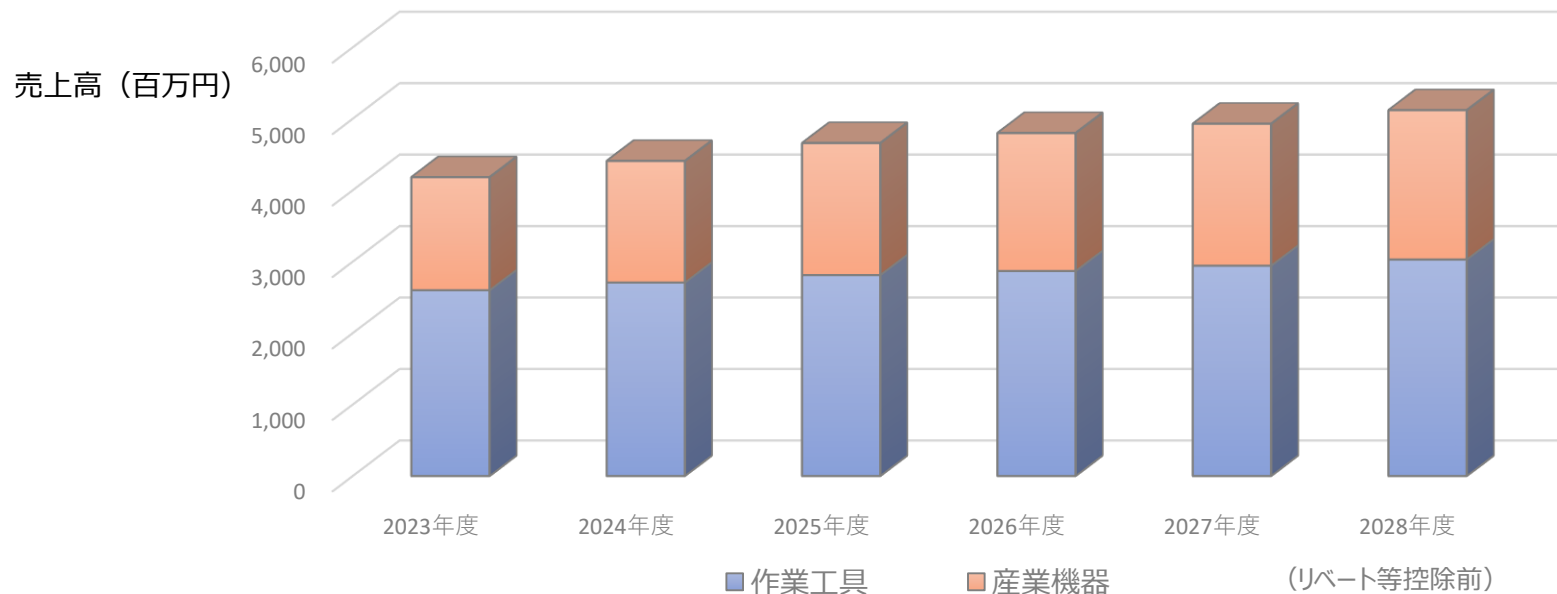
- 製造プロセスの一気通貫管理
- 生販一体による生産の最適化
 - 「作ったものを売る」から「売るものを作る」へ
- ITインフラ活用による タイム・トゥ・マーケットの高効率化
- 生産自動化（高効率化）
- 鍛造技術などコア・テクノロジーの強化
- 主要製品の Made in Japan の矜持とこだわり

重点要素 4. 販売戦略〔国内〕

ポイント

- ルート政策、マーケティング強化、プロモーション強化
- 吊クランプビジネス強化（売上高と利益）
- ブランディング強化、イベント活用、シナジー強化

・国内販売拡大



将来予想に関する記述について：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および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、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。

重点要素 4. 販売戦略〔国内〕 (つづき)

ポイント

- RFID管理プラットフォーム導入による点検・メンテの新機軸手法導入
- 限られたSE人員で点検・メンテサービスの質と量の最大化
- メンテ・修理拠点（インフラ）再整備

吊クランプSE戦略

- 点検・メンテ・修理体制強化
- 営業マンのSE スキル強化 – 社内資格マイスター制度導入
- RFIDチップ管理アプリ導入によるユーザーメリット最大化

S·M·A·R·T®

スマート管理アプリ

- 現場の安全性最善化

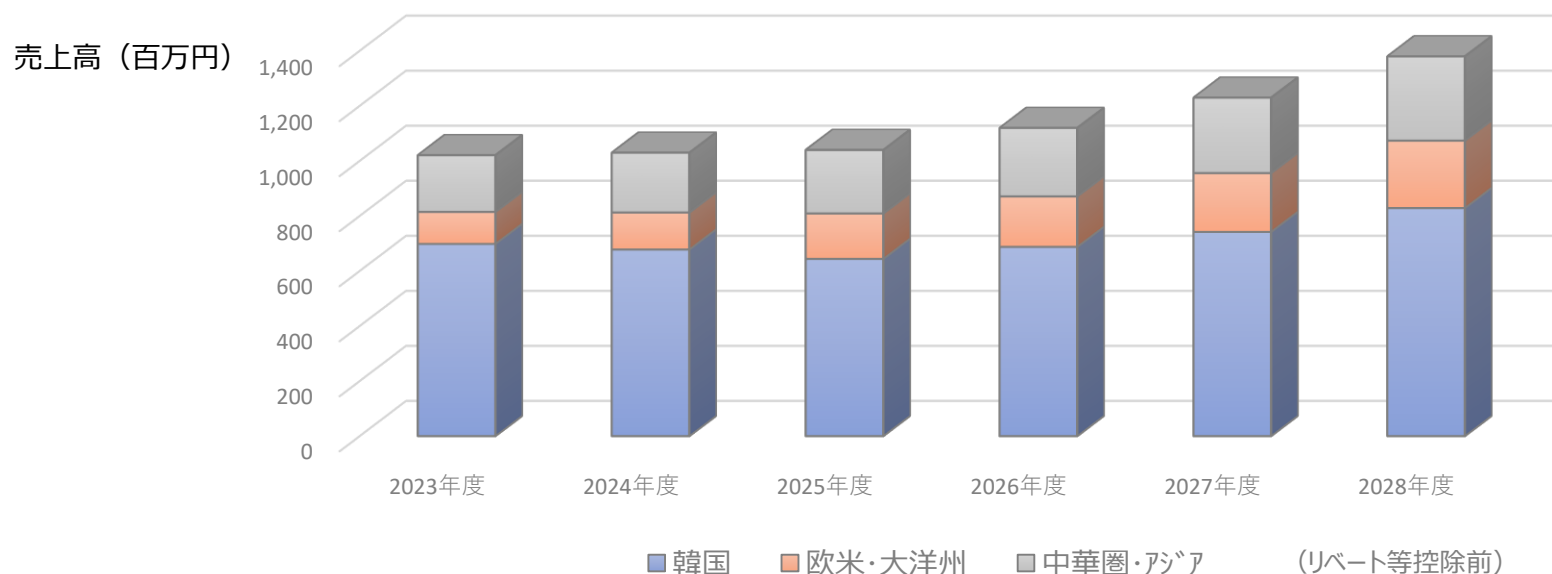


重点要素 4. 販売戦略〔海外〕 (つづき)

ポイント

- 新規市場開拓（米州、欧州）
- 吊クランプ商い拡大に向けたソリューションビジネスの海外展開
- 戦略的パートナーとのアライアンス強化

・海外販売拡大



将来予想に関する記述について：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および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、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。

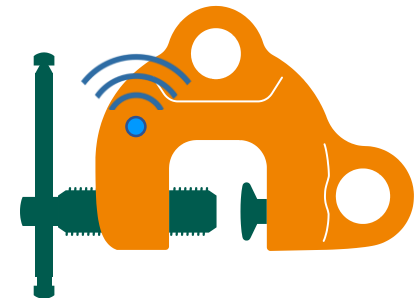
重点要素 5. ソリューションビジネス戦略

ポイント

- RFIDチップ搭載吊クランプ機種順次市場投入
- RFIDチップ管理アプリソフト開発・リリース
- 困りごと解決提案型ビジネスモデル構築

吊クランプを手始めに産業機器事業をデジタル管理技術で付加価値をつけ、進化させる

- 競争優位的ビジネスモデル構築（他社にないサービス）
- ユーザーメリットを最大化させる仕組み提案
- 他社製品から当社製品への切り替え促進



重点要素 5. ソリューションビジネス戦略 (つづき)

ポイント

- RFID管理アプリソフト独自開発
- 困りごと解決提案型ビジネスモデル構築
- RFIDチップ搭載吊クランプ順次投入



Super Management Application for RFID Technology

- ユーザーの困りごとを文字通りスマートに解決
 - 簡単に安全管理を行ないたい
 - 効率よく資産管理をしたい
 - すぐさま現場で取り扱い説明書内容を確認したい、等々
- 現場での安全作業をサポート
- 修理点検記録、資産管理のペーパーレス化
- 修理のための部品発注簡素化、etc.



重点要素 5. ソリューションビジネス戦略 (つづき)

ポイント

- RFID管理アプリソフト独自開発
- 4月初頭アプリソフトリリース
- 専用サイトページ立ち上げによるアピール

吊クランプ商いの新機軸

- 新コンセプトと新アプローチ
- コト売りの体制づくり
- 全国営業大会開催
- 利便性訴求本格開始
- 客先でのスマートなデモ



概要 | システム | 使い方 | FAQ | スーパーツールの総合サイトへ

資料請求
お問い合わせ

RFID MANAGEMENT SYSTEM
SMART MANAGEMENT APPLICATION
RFID TAGS

S・M・A・R・T®
スマート管理アプリ
RFID吊クランプ管理システム

次世代の安全を支えるシステム

01 ABOUT

吊クランプは新時代へ。

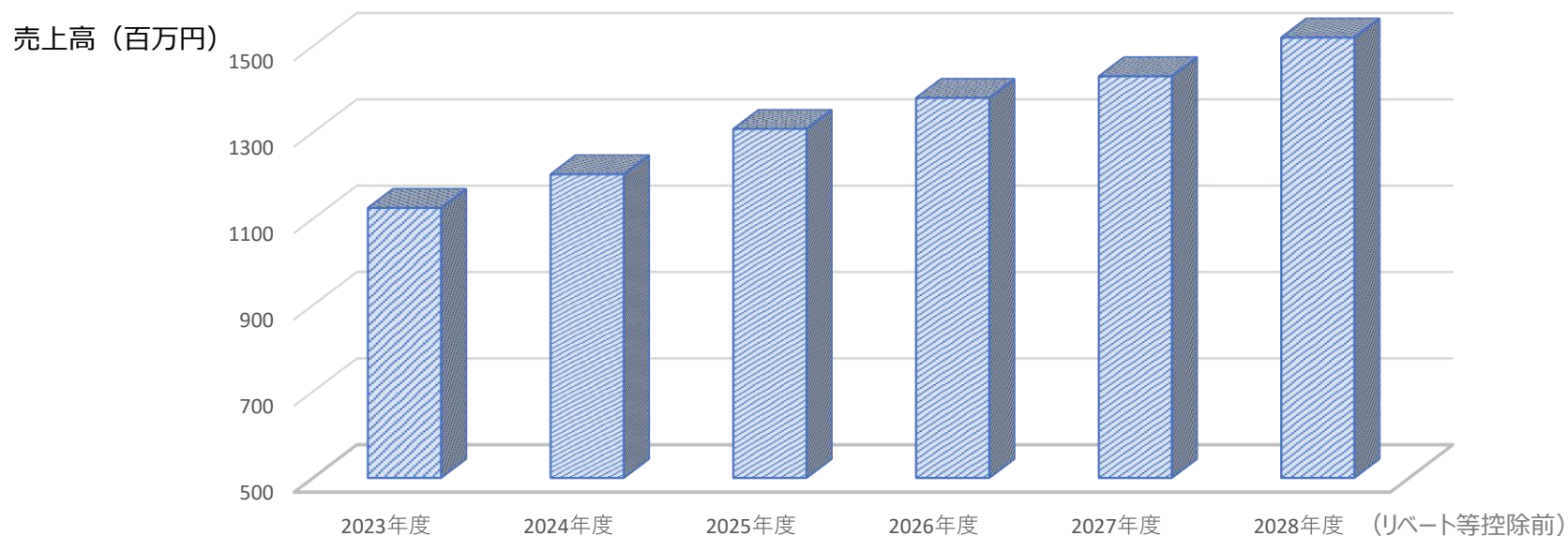
様々な現場で、安全性が重視される時代。
スーパーツールは、クランプの新たな管理サービスをご提案いたします。

重点要素 5. ソリューションビジネス戦略 (つづき)

ポイント

- 国内での吊クランプビジネス拡大
- RFIDチップ搭載吊クランプと管理ソフトとの掛け合わせ
- 日本生産、日本品質、安全性への徹底的なこだわり

・ 国内吊クランプ売上高目標



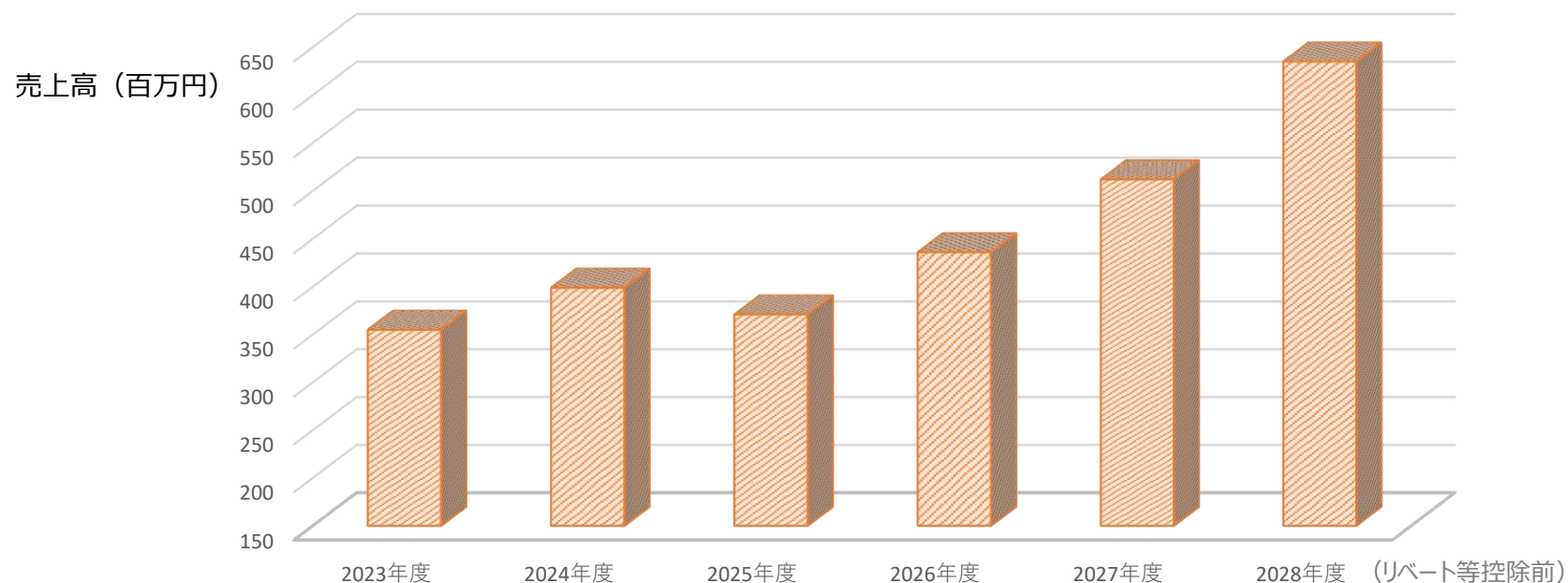
将来予想に関する記述について：本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

重点要素 5. ソリューションビジネス戦略 (つづき)

ポイント

- 海外での吊クランプビジネス拡大
- RFIDチップ搭載吊クランプと汎用管理ソフトとの掛け合わせ
- 日本生産、日本品質、安全性への徹底的なこだわり

・海外吊クランプ売上高目標



将来予想に関する記述について：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および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、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。

重点要素 6. 設備投資戦略

ポイント

- 老朽化施設一新による安全性向上
- スペース拡張による作業性向上
- 生産と物流のアウトプット向上

1st STEP〔2024年秋〕物流倉庫と組立工場 刷新

● 既存施設に対し容積を拡大

敷地面積：3,873 m²

延床面積：7,348 m²

パレット数：1F 672パレット

2F 1,814パレット

建屋の構成：倉庫・工場棟と事務所棟の2棟構成

階層：倉庫・工場棟4階、事務所棟5階



● 目的：高効率化、作業環境改善、安全性向上

重点要素 6. 設備投資戦略 (つづき)

ポイント

- 先進設備導入による生産高効率化と歩留まり改善
- 生産能力増強
- 自動化推進による作業属人化の改善

2nd STEP 機械工場 増設

- 既存物流倉庫敷地に新機械工場建設
- 先進設備の導入と作業効率の最適化とフル活用
 - 最新マシニングセンタ4台新規導入
 - 吊クランプ生産能力約30%増強
 - 機械加工工程内製化による生産リードタイム短縮
- システムチックな技能工の技術とスキルの伝承

重点要素 7. 環境関連事業戦略

ポイント

- 選択と集中による経営の筋肉質化
- 得意分野での事業地固め
- 組織の少数精鋭化

3つのコア事業分野に特化した高社会貢献性の実現

- ソーラー発電所保有・運転を通じた売電事業
- ソーラー発電所施工事業（水上プラント施工ノウハウ）
- 機器販売事業（パネル、架台、パワコン、蓄電池等）

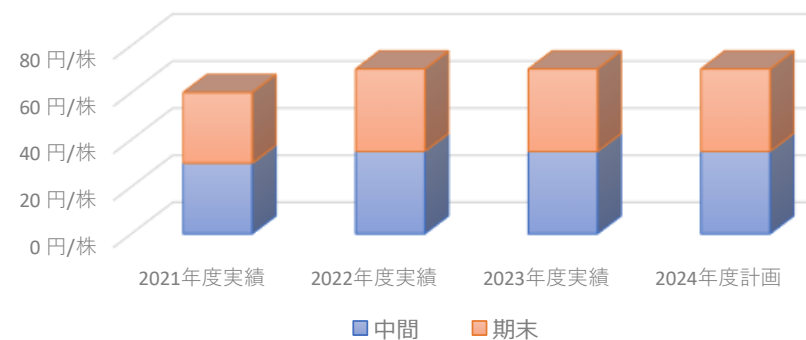
重点要素 8. 株主重視政策

ポイント

- 株主重視ポリシーの継続
- PER（株価収益率）重視経営の継続
- ROE（自己資本利益率）重視経営の継続

- 当社は、株主様に対する利益還元を経営の最重要政策のひとつと位置づけ、将来の事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、財政状態、利益水準および配当性向などを総合的に勘案し、利益配当を行うことを基本方針としています。

◆ 配当実績推移・計画



	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績	2024年度計画
中間	30 円/株	35 円/株	35 円/株	35 円/株
期末	30 円/株	35 円/株	35 円/株	35 円/株
年度計	60 円/株	70 円/株	70 円/株	70 円/株



株式
会社 **スーパーステール**