

2025年2月14日

各 位

会 社 名 日本パワーファスニング株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 安田正利  
(コード番号 5950 東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 取締役 企画・総務部長 鈴木昭洋  
(電話番号 072-789-9700)

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日公表しました2024年12月期通期連結業績を踏まえ、中期経営計画(2025年度～2027年度)を策定いたしました。かかる中期経営計画に基づき、業績回復を目指してまいります。

中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照くださいますようお願い申し上げます。

添付資料: 中期経営計画「Next Challenge 2027」(2025年度～2027年度)

以 上

# 中期経営計画

## 「Next Challenge 2027」

(2025～2027年度)

2025年2月14日  
日本パワーファスニング株式会社

中期VISION	P3
直近の業績推移	P4-6
新・中期経営計画（2025～2027年度）	P7-16
➤新・中期経営計画のコンセプト	P7
➤営業戦略	P8-11
➤生産・物流戦略	P12
➤技術戦略	P13
➤組織戦略	P14
➤計数目標	P15
➤資本政策・株主還元	P16

必要不可欠な社会インフラである住宅・建築分野において、当社の建築用ファスナー&ツールで、建築施工現場における課題解決を通じ、社会に貢献し続ける企業を目指す。

建築用ファスナーのリーディングカンパニーとして、今まで培ってきた技術力・開発力・製品力をベースにコンクリート市場において、売り上げ拡大する。

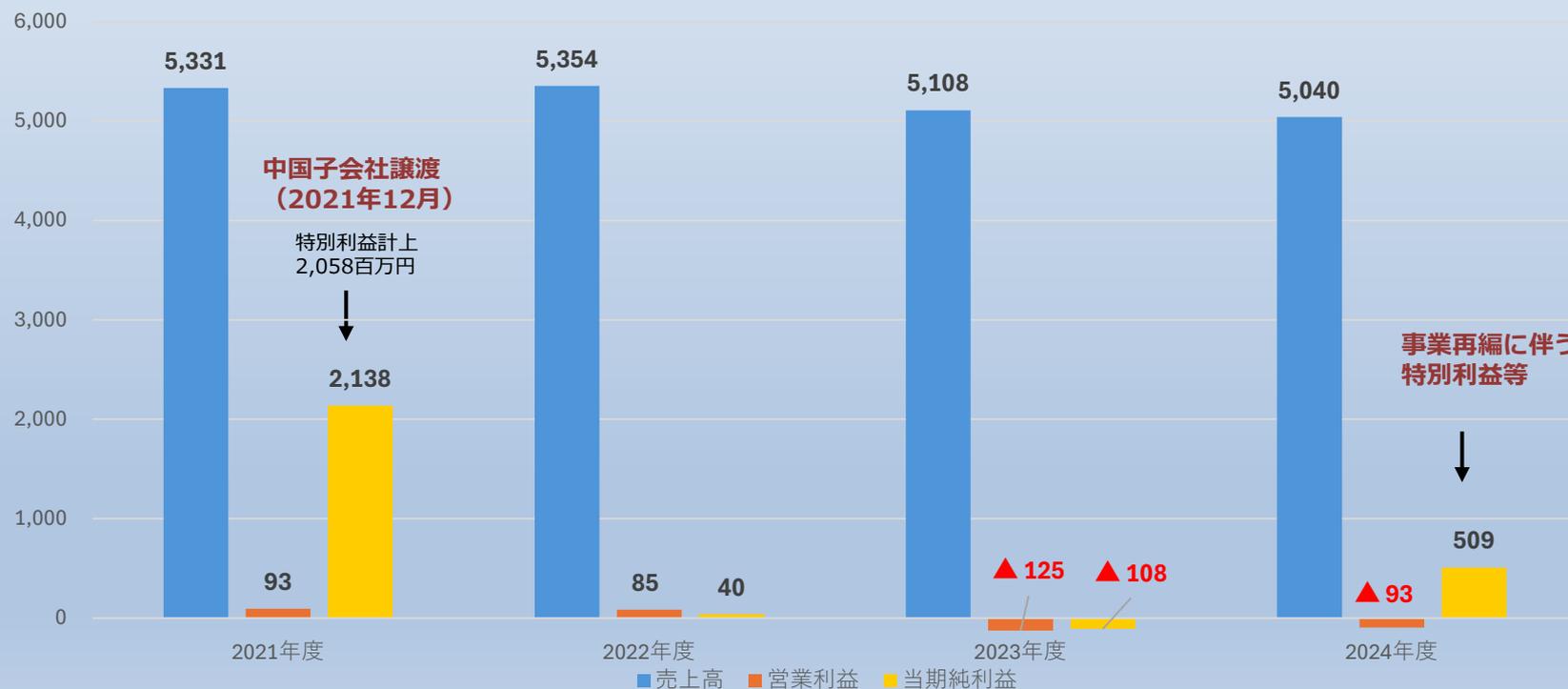
代表取締役社長 安田 正利

# 直近の業績推移

コロナ禍収束も原材料費・動力費等の諸物価の高騰、新製品の売上計画未達、既存取引先における複数社購買への方針変更等により売上・利益ともに低迷、2021～2022年度は黒字維持で推移も2023年度は赤字計上、2024年度は営業赤字計上（営業外収益、固定資産譲渡益計上等により当期純利益は黒字計上）。

単位：百万円

連結業績推移（2021-2024）



(1,000)

- ・営業キャッシュフローは2022年度マイナスも2023-2024年度でプラス。

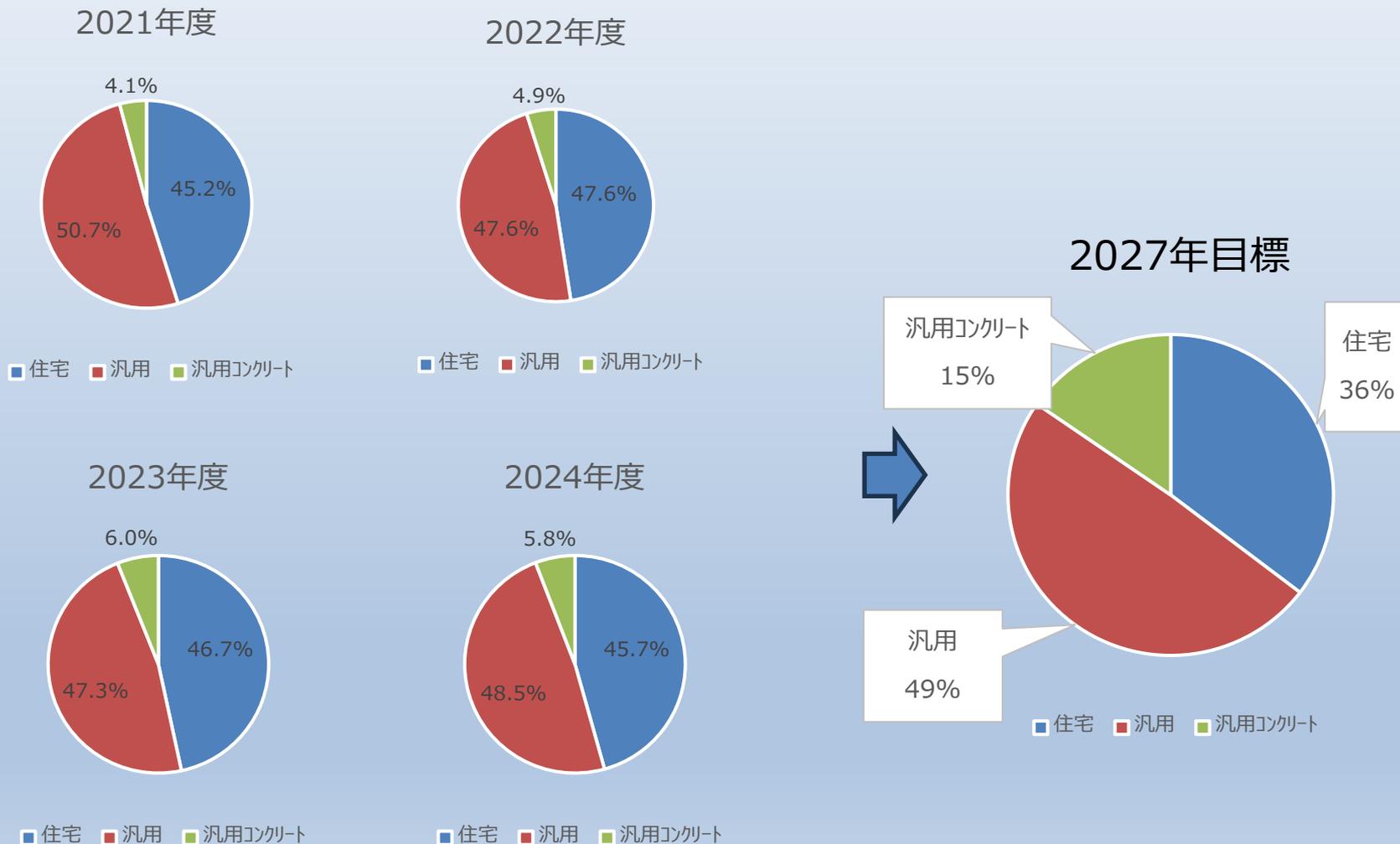
キャッシュフロー推移 (2020-2024)

単位：百万円



# セグメント別売上比率推移

- ・ 汎用（一般建築市場）、汎用コンクリート（コンクリート下地市場）の成長分野の売上比率を上げ、基盤事業化を図る。



## 事業再構築に向けた取組み

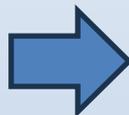
「2020-2022 経営改革プラン」策定時の方針

売上

大手住宅  
メーカー  
向け

### 【基盤事業】

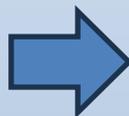
- ・ 不採算品目（中国生産品）からの撤退
- ・ 採算重視への転換



一般建築  
市場向け  
(汎用)

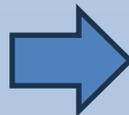
### 【成長事業】

- ・ コンクリート市場
- ・ 新型ガスツール
- ・ 新型アンカー



コスト

- ・ 国内事業の筋肉体質化



## 「2025-2027 新・中期経営計画」の方針

### 【基盤事業】

- ・ 不採算品目整理が一区切りつき、新設住宅着工件数減少の中、売上水準の維持及び従来品以外の商品アイテム増加を図る。

### 【成長事業】

新規スペックイン、用途開発 新規顧客開拓の推進。付加価値商品の拡販。首都圏の販売強化。

- ・ ステンレス品(当社独自の表面処理技術)
- ・ コンクリート下地市場向け  
ガスツール  
アンカー（ねじ式アンカー）

- ・ 一層の財務基盤強化
- ・ 経営資源の最適配分
- ・ 物流コスト削減
- ・ 原価低減

## 1. コンクリート下地市場

産学共同研究でねじ式アンカーの設計指針を確立し、さらなる拡販に繋げる。(地震工学会論文提出、設計評価式策定)

〔NETIS (国土交通省・新技術情報提供システム) に登録済：タップスター〕

- ・流通大手販路構築
- ・増加傾向の物流施設への用途拡大 (架台止め用途等)
- ・老朽化したインフラ更新需要への拡販 (電線地中化、水道更新等)

### 【市場規模】

金属系アンカー全体 140億円/年 →うち5% ➡ 目標7億円

(JCAA 2022年「あと施工アンカー生産実績調査結果報告書」を元に当社試算)

当社ねじ式アンカー販売目標

(実績) 2024年度 195百万円 → 2027年度目標 **700百万円**



## 2. デッキ市場 (鉄骨下地)

産学共同研究でデッキプレート仮留め施工へのガスツール使用による小径鋸接合について、「各種合成構造設計指針2023」(日本建築学会)に記載。施工実績の積み上げ及び拡販に繋げていく。

・ゼネコンルート(デッキメーカー、指定工事業者)へのスペック・拡販【ガスツールのメリット】

溶接による現場火災や火花事故、感電リスクの回避及び迅速な施工(工期短縮)

### 【市場規模】

合成スラブ用デッキプレート	730万㎡	} 計1,280万㎡
フラットデッキプレート	550万㎡	

当社ガスツールピン使用本数より販売金額(市場規模)換算 384百万円

→ 2027年度目標 **200百万円** (ガスツール・ピン)

(建築工業調査会「ベース設計資料2024」を元に当社試算)

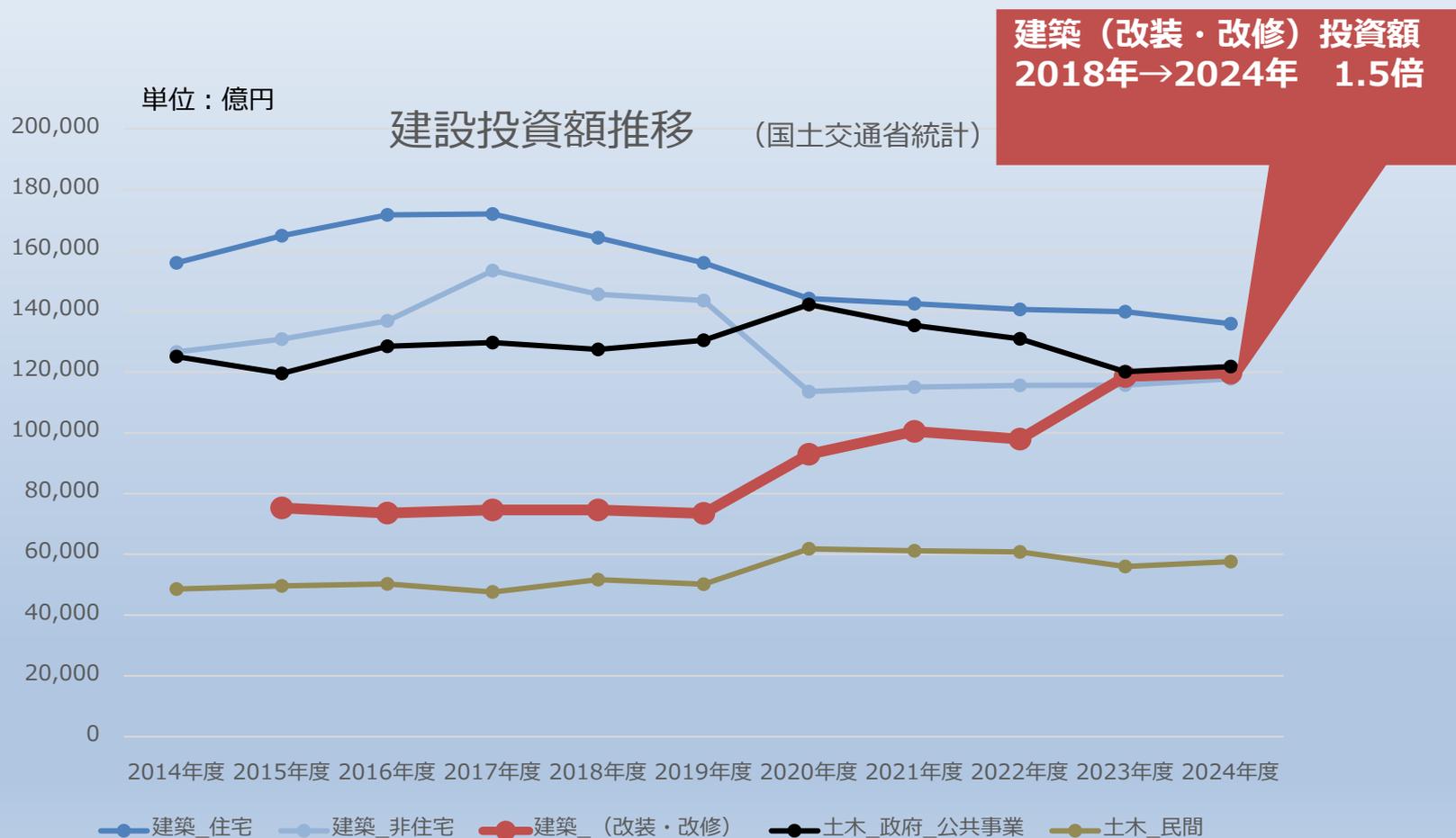


ガスツール



鉄骨用ピン

## 3. 建築 改修・リフォーム市場



## 3. 建築 改修・リフォーム市場

新設の建築需要が横ばい又は低下の中、伸びている建築改修・リフォーム市場に売れ筋商品の拡販を図る。

- ・ 倉庫、工場等の既存屋根に新しい屋根を重ね葺きする工法用ねじ
- ・ 既存化粧スレート上に金属屋根を固定するねじ

当社改修工事向けねじ2024年度販売実績 107百万円

→ 2027年度目標 **300百万円**



鉄骨  
下地用



木下地用



コンクリート  
下地用

## 工場集約による生産再編

**工場部門の実力を最大化し、生産性（生産高）向上を図る。**

各施策・営業戦略に沿った設備投資

(当社オリジナル製品の生産能力増強・無人運転・梱包費用削減等)

- ・ 適材適所の人材再配置、人材育成（多能工）
- ・ 材料の最適調達
- ・ 物流費の削減、物流システムのDX化（効率化）推進

2027年度目標

- |              |   |                       |
|--------------|---|-----------------------|
| 1 生産金額拡大への追求 | → | 現行生産高の <b>1.5倍</b>    |
| 2 納期短縮       | → | 全製品 <b>現行納期より3割短縮</b> |
| 3 在庫削減       | → | 製品・仕掛品 <b>2か月分以内</b>  |

上記目標の推進により、CS(顧客満足度)向上、販売機会損失の撲滅、原価低減、限界利益率の改善、キャッシュフローの向上等の好循環に繋げる。

## 1. 製品の更なる性能向上

- ・主力製品「ドリルねじ」の重要部分である、ドリル刃先の更なる性能探求
- ・下地材への負荷低減への更なる探求（施工の省力化・省人化）

→市場シェアの奪還

## 2. 新用途への製品開発

- ・変貌する建材（締結材・相手材）への最適製品の提案、供給
- ・オリジナル技術製品の用途開発
  - ▶ 独自試験(繰返し荷重)での実績などを基に、使用用途を構築
  - ▶ 耐震補強、耐震性に優れたファスナーの開発、モデファイ

→新規分野・新規顧客開拓

## 3. 知的財産の創造

- ・特許、意匠、実用新案出願数の増加に向けた取組み

→企業価値向上

## 経営資源(人的)の再編

### ●効率の良い資源配分

- 営業や製造に係る直接人員を増強し、間接人員との比率の適正化を図る
- 首都圏を中心に営業関連の人員増強（東京・大阪）
- 営業所の再編

### ●組織の簡略化

組織構造の見直しにより、責任の明確化、業務の円滑化、生産性向上を図る。

# 計数計画（2025～2027年度）

中計最終年度（2027年度）に営業利益 300百万円の達成を目指す。



(単位：百万円)	2024年度 (実績)	2025年度	2026年度	2027年度
売上高	5,040	5,330	5,800	6,500
営業利益	▲93	120	200	300
営業利益率	▲1.9%	2.3%	3.4%	4.6%

## <配当方針>

株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題の一つとして認識し、経営基盤の強化と将来の事業展開に備えた内部留保の充実を図りつつ、業績に応じた安定的な配当を継続して行うことを基本方針としております。

2024年12月期は、中間(記念)配当及び自己株式の取得を実施、期末配当を実施予定としており、2025年12月期以降、業績回復、最適な資本政策及び安定・継続的な配当が実施できるよう努めてまいります。



本資料に記載されている現在の計画や今後の見通しに関する内容につきましては、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、計画・予想したものであります。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。そのため、本資料におきましては、その実現を確約あるいは保証するものではありません。