



2025 年 6 月 30 日

各 位

会 社 名 日精樹脂工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 依田 穂積
(コード番号 6293 東証プライム・名証プレミア)
問合せ先 常務取締役 今井 昭彦
(TEL. 0268-82-3000)

第五次中期経営計画（2025 年度～2027 年度）の策定に関するお知らせ

当社グループは、2025 年度（2026 年 3 月期）を初年度とする 3 ヶ年の第五次中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 第五次中期経営計画の策定背景

当社は創業以来、「成形現場」を原点とし、プラスチック射出成形という専門分野において技術を深化させるとともに、その成果を広範に応用することで発展を遂げてまいりました。このような創業時からの理念を堅持しつつ、脱炭素社会の形成および資源循環型システムの構築に寄与し、長期目標である「フューチャーデザイン 2026」の達成に向け、着実に歩みを進めております。この過程において、当社が注力する「低圧成形法」は、省エネルギー化および省スペース化を実現し、大型成形機分野における新たな用途展開を可能にしたことで、成形加工業界における新たな価値創出の端緒となりました。

こうした成果を踏まえ、本年度より開始する「第五次中期経営計画」では、今後 3 カ年を「当社グループと顧客をデジタルで結ぶプラットフォームの創出期間」と位置づけております。単なる IoT 連携にとどまらず、情報格差の解消と製品開発の迅速化を通じて、成形業界のさらなる発展に貢献することを目指しております。

本計画において、当社が重点的に取り組む施策は以下の 5 点です。

1. 成形条件設定のデジタル化による業務効率の向上：

従来の「成形条件は現場で設定するもの」といった固定観念を刷新し、DX の導入により成形条件の自動設定を実現することで、省人化と作業時間の短縮を図ります。これにより、煩雑さの少ない新たな成形加工の在り方を提示してまいります。

2. グローバル展開と地政学的リスクへの戦略的対応：

米国においては超大型機の現地生産を通じてシェア拡大を目指し、中国では現地製機を活用して自動車・医療分野への進出を加速いたします。さらに、インドに新工場を設立し、BOP 市場向けの電動射出成形機の生産・販売を通じて SDGs の目標達成に貢献します。欧州市場では、ドイツを起点にシェア向上を図ります。

3. 循環型社会の構築に資する技術開発の推進：

PLA（ポリ乳酸）および間伐材を用いた複合材料の成形技術に加え当社独自の PLA 射出成形技術の高度化を進め、持続可能な循環型ビジネスモデルの確立を図ってまいります。

4. 人的資本の強化と多様性への対応：

労働力人口の減少を背景に、多様な価値観や背景を有する人材の採用・育成を推進するとともに、特にデジタル領域に精通した人材の確保を強化し、組織活性化と競争力の維持・向上を目指します。

5. 資本コストと株主還元を重視した経営の実践：

株式市場における当社評価の客観的分析を通じて課題を明確化し、経営効率の向上と利益体質の強化を図ることで企業価値の向上を実現し、株主の皆様への適切な還元に努めてまいります。

以上、お客様の利得に繋がることをひとつひとつ実現することで業界の発展に努めてまいります。

2. 数値計画

	2026 年 3 月期計画	2027 年 3 月期計画	2028 年 3 月期計画
連結売上高	44,200 百万円	51,300 百万円	60,000 百万円
連結営業利益	1,000 百万円	1,550 百万円	3,000 百万円
連結営業利益率	2.3%	3.0%	5.0%

概要につきましては、添付資料をご参照ください。

※ 本資料に記載されている中期経営計画等の将来に関する記述等については、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。

以 上



【70期～72期】 第五次中期経営計画

2025年6月30日

日精樹脂工業株式会社

NISSEI PLASTIC INDUSTRIAL CO., LTD.

当社の経営ミッション・方針とそれに基づく経営目標

【経営ミッション】

私たちの経営ミッションはお客様の価値を創造することです。そしてお客様に満足していただき、射出成形技術を通して社会に貢献します。

【経営理念】

世界の日精
プラスチックを通して人間社会を豊かにする

【経営目標】

1. グローバル経営の更なる強化

世界規模での市場トレンドや地域重要性を踏まえ、グループ力を発揮してグローバル経営を展開する

2. お客様満足度の充実

お客様の生産活動をトータルにサポートする＜成形プラットフォーム企業＞に進化する

3. 環境経営の強化

独自技術に磨きをかけプラスチックのサステナビリティを追求し、循環型ビジネス確立に寄与する。また、プラスチックの資源としての有用性を発信・啓蒙していく

第五次中期経営計画 【70期～72期】

1. グローバル経営の強化

- ・グローバル経営環境を意識した製・販・財戦略とマネジメント体制を強化する

2. 人的資本の拡充

- ・人的資本を最も重要な経営資源とし、各事業戦略のベースと位置付ける
- ・あらゆる世代が技術・能力をフルに発揮できる環境を整備する
- ・グローバル人材の採用と活躍できる環境を構築する
- ・全ての従業員が自身の強みを磨き、更なるスキルアップを図れるよう支援する

3. DX技術を駆使した製品の更なる進化

- ・射出成形機の制御技術を高度化する
- ・ソリューション技術としてAI、IoTの開発・提案・導入を行う
- ・持続可能な開発目標（SDGs）、成形の理（ことわり）を具現化する製品の計画的投入

経営方針

4. 積極的な営業展開

- ・課題解決企業として各種ソリューション技術やお客さまが儲かる商品を提案し、お客さまの価値創造をサポートする
- ・地域戦略、販売戦略を明確にし、積極的な営業を展開する
- ・IoT活用等によるサービス部門の強化、サブスクリプション商品の取扱開始に取り組む

5. 生産体制の強化

- ・グローバル調達体制の強化と、内製化率向上により更なるコストダウンを図る
- ・5 極プラスワン生産体制により生産能力を増強するとともに、生産技術力と品質保証体制を強化する
- ・生産体制のDX化

6. リスク管理体制の強化

- ・コーポレートガバナンス、BCP等に対応したグローバルリスク管理体制を強化する

わが社が目指す3年後の姿

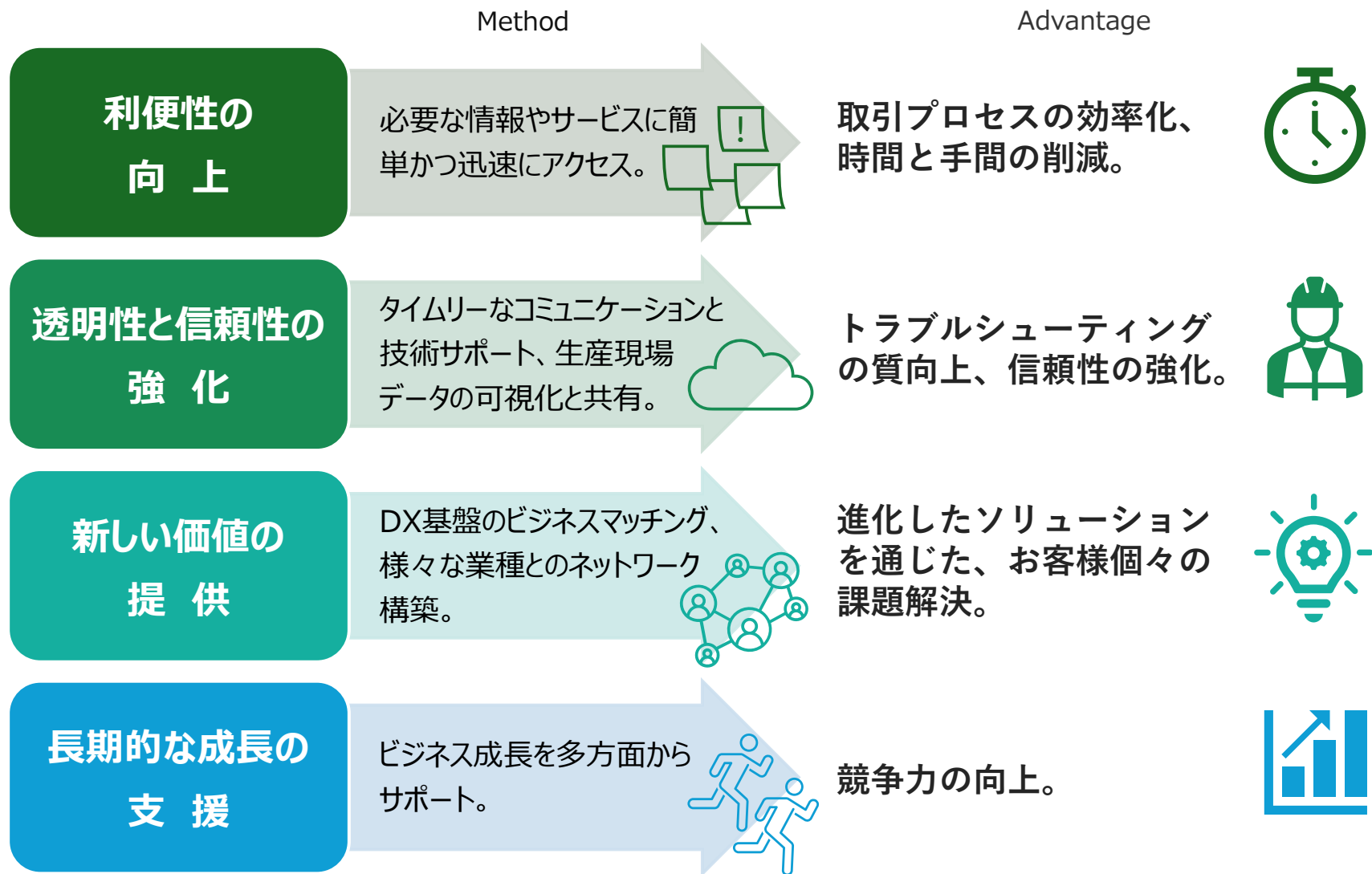
本3カ年は

当社グループとお客様をDXで繋ぐ基盤となる

プラットフォームを創出する

第五次中期経営計画 【70期～72期】

このプラットフォームの創出により以下のことが可能になります



わが社が目指す姿 成形プラットフォーム企業とは

■射出成形機や関連ソフトの開発・販売

■成形機の可塑化診断サービス・リモートメンテナンス・AIチャットサービス

■工場レイアウト・生産支援・物流支援・専門人材の育成や紹介・

成形加工業のマッチングサービス・製品デザイン・パートナーシップサービス
(金融)



これらのモノづくりに関わる包括的なソリューション
をコンテンツとして提供できる企業

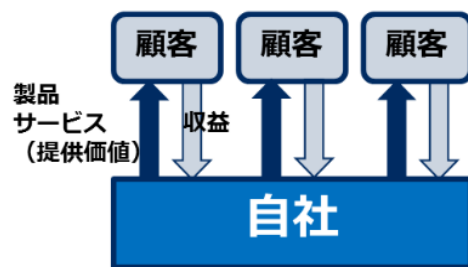
第五次中期経営計画【70期～72期】

PIプラットフォーム構築

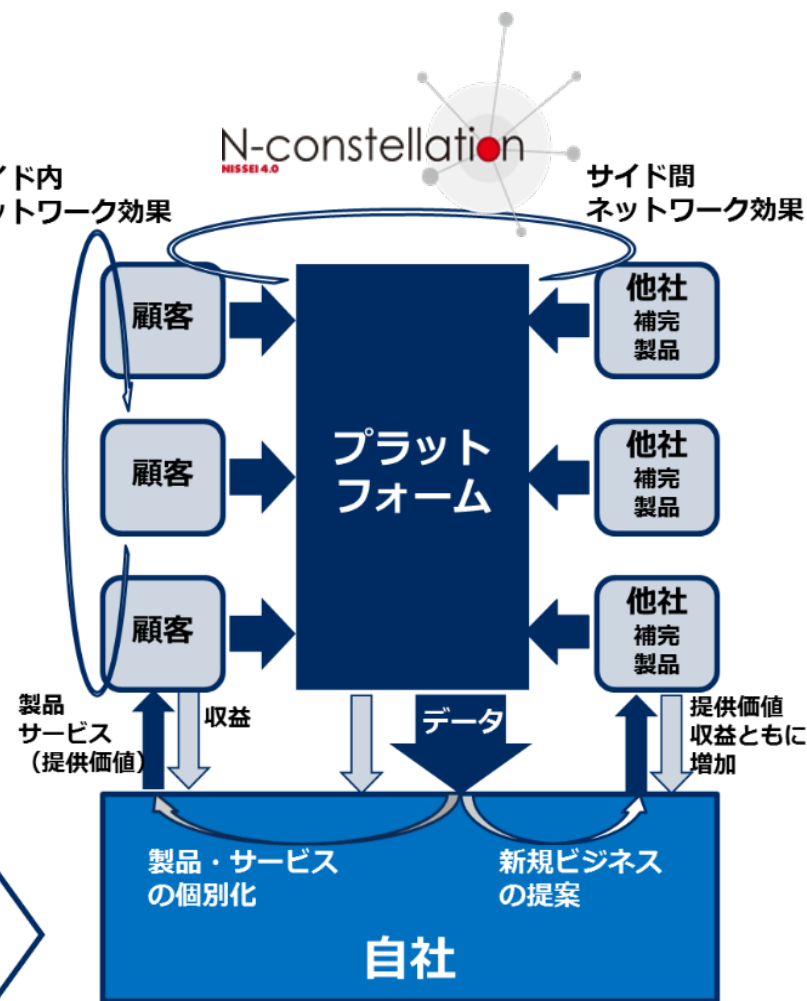
@p-industry

日精樹脂とお客様をDXで繋ぐ基盤となる場としてのプラットフォーム構築

旧来型ビジネスからプラットフォーム機能の提供によってお客様へ自社製品だけでなく他社の製品・サービスも巻き込み、総合的な高付加価値を実現するための仕組み



旧来型ビジネス



プラットフォーム型ビジネス

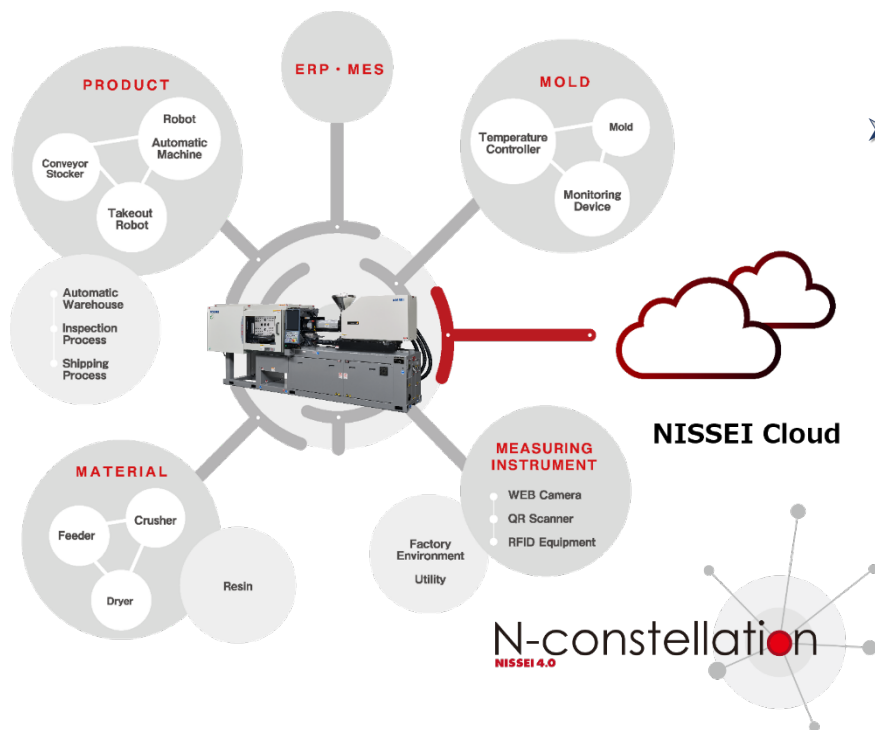
第五次中期経営計画【70期～72期】

PIプラットフォーム構築

プラスチック成形工場のDXを実現するIoT技術・AI技術の展開

- ✓ 世界的な成形技術者不足、人手不足、技術の継承などの製造現場の課題解決に向け、DXやIoTを活用した生産支援や生産効率の向上につながる製品開発や研究開発を広く展開し進めています。

IoT、AIサポートの活用によりお客様のDX化に貢献、お客様が利益を創出する“スマート”成形工場の実現に向けた提案を行います。



成形工場のDX化技術

➤ N-Constellation

射出成形機が“ハブ”となり様々な周辺機器をつないで業務遂行を支援。収集したデータを有効活用することで、お客様が利益を創出するスマート成形工場の実現に向けた提案を行います

- ✓ 周辺装置の操作・表示を成形機のタッチパネルに集約し、作業負荷の低減・作業性の向上を実現
 - ✓ PQ ManagerやMES(製造実行システム)等の上位システムと連携することで計画から生産まで一貫したデータ管理が可能
- ⇒ 今後当社保有のビックデータとAIツールを活用し、予知保全・成形プロセスの最適化、さらに成形条件設定の自動化等を見据えた開発を進める

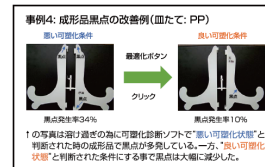
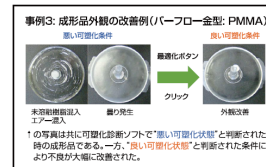
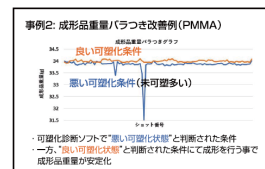
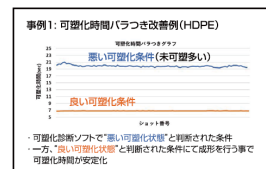
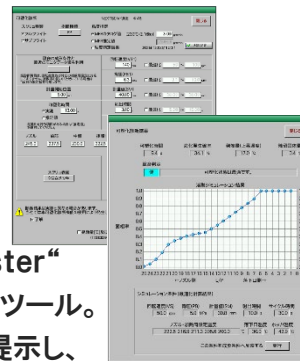
新中期経営計画【70期～72期】

PIプラットフォーム構築

段取り作業のDX化技術

➤ 成形条件の最適化

- ✓ 成形不良現象≡可塑化不良が原因であると考えて開発したソフト“MeltMaster”
MeltMasterは、成形の経験が少なく成形条件出しに困っている方のサポートツール。
お客様が個々の条件を入力することで、最適な溶融状態となる可塑化条件を提示し、
不良を防ぎ、条件出しの効率化を図ることができます。



成形工程のDX化技術

- 消費電力の使用状況のリアルタイム表示と回生電力の有効活用
 - ✓ 消費電力の見える化
 - ✓ モーターが減速や停止する際に発生するエネルギーを回収し再利用電気を無駄なく使用することで消費電力削減・CO2削減に貢献します。
- QRコードを活用した生産管理システム N-QR Scan
 - ✓ ネットワーク不要で低コストにデータを収集、日報の電子化・自動化を実現

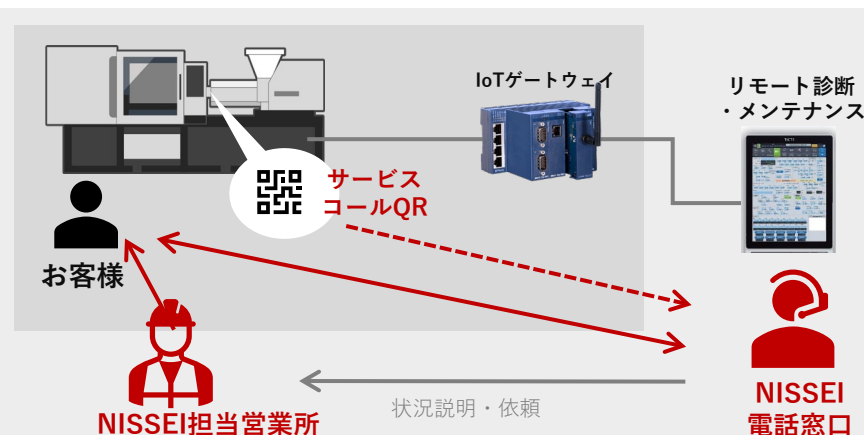
◀ TACT画面で電力モニタを
表示できる



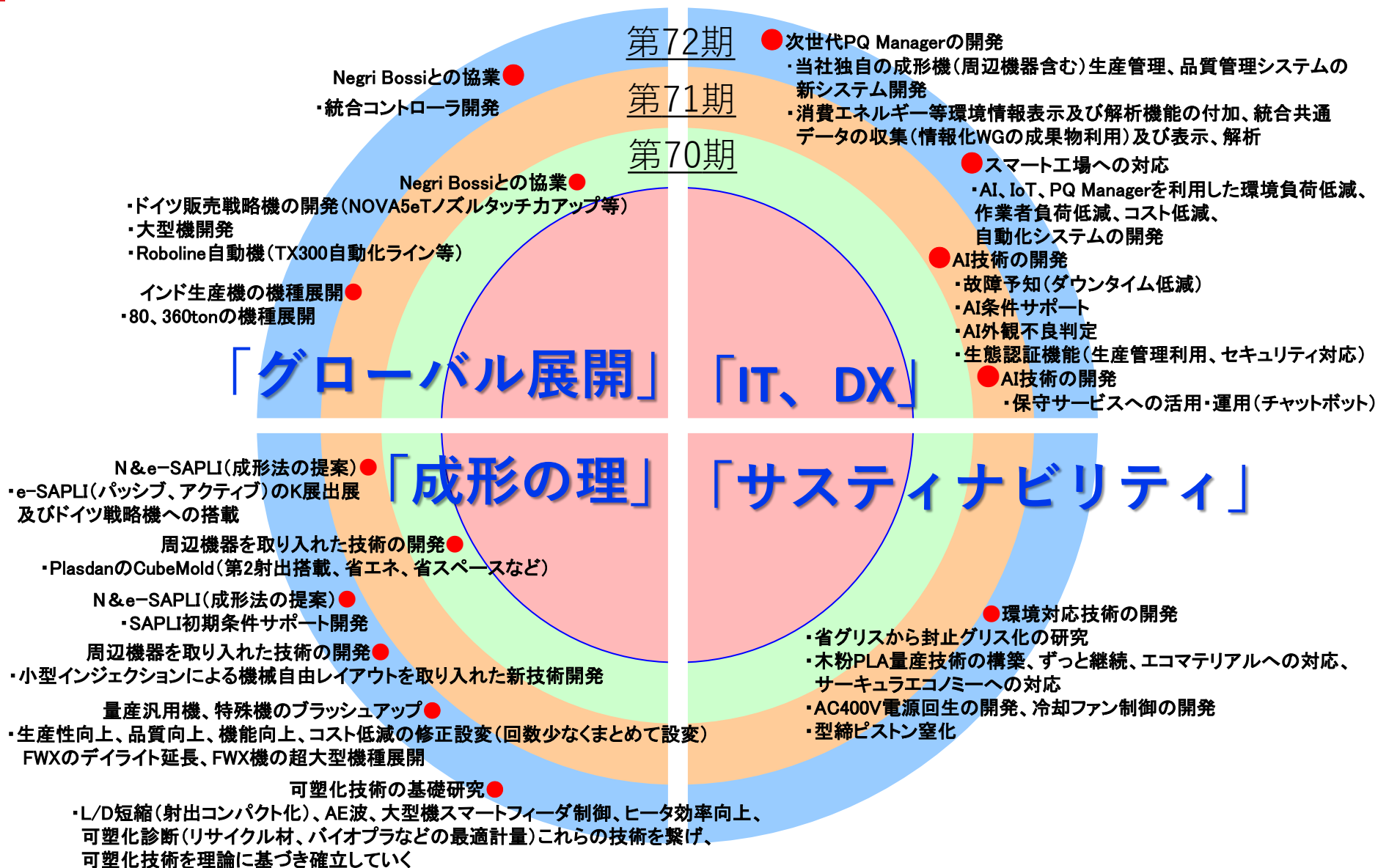
メンテナンスのDX化技術

➤ サービスコールQR・リモートメンテナンス

- ✓ 射出成形機のタッチパネル上に表示したQRコードをスマホで読み取って送信するだけで、成形機の情報当社と共有し、サービスコールを円滑化
- ✓ リモートメンテナンス機能により訪問前に機械の状態診断と実際のモニターデータを共用しながらサポート
⇒問題発生時の即時対応を実現し、生産の中断を最小限に抑える



第五次中期経営計画【70期～72期】商品戦略



第五次期経営計画【70期～72期】営業・サービス戦略

各地域の主要なターゲット業種に対する戦略

欧州

売上高: 70期計画79億円⇒72期計画100億円

＜計画達成のための施策＞

- ・欧州ニーズに対応した新Nova5eT拡販
- ・K2025→ドイツ市場開拓
- ・イタリア子会社の営業部隊の組織化と強化
- ・キューブモールド、スタックモールドなど新分野への挑戦
- ・リサイクル化ニーズに対応するサンドイッチ成形機の販売展開

アジア

(中国+ASEAN+インド)

売上高: 70期計画156億円⇒72期計画236億円

＜計画達成のための施策＞

●中国

- ・新市場や内陸部への営業展開: 河南省・浙江省・安徽省・江西省・四川省
- ・縦型(自動車・電子) 中型機(医療) 販売強化
- ・中型機販促キャンペーン、縦型パッケージ機の活用
- ・第3国向けの販売強化

●ASEAN

- ・現地ストック化による短納期需要への対応
- ・新たな商社、代理店の開拓
- ・中国からの生産シフトへの対応(中国現法との連携)
- ・サービス強化: 可塑化部品キャンペーン、ビフォアサービス強化、現地スタッフ育成

●インド

- ・インド内販売方法確立、代理店開拓
- ・インド生産機の積極販売

日本

売上高: 70期計画99億円⇒72期計画125億円

＜計画達成のための施策＞

- ・営業機会の拡大
商社の開拓・活用、サービスマンの営業サポート、訪問件数アップ
- ・技術営業の強化、テクニカルセンターの強化
- ・NISSEI RED内覧会の活用
- ・サービス部門強化
IoT製品の販売促進、ビフォアサービス営業強化
- ・環境対応技術の発信、営業展開
- ・自社割賦販売の提案

米州

(アメリカ+メキシコ)

売上高: 70期計画139億円⇒72期計画171億円

＜計画達成のための施策＞

- ・関税動向注意し在庫機の優位性を前面に出した在庫機早期販売
- ・キャッシュバック他キャンペーン継続
- ・割賦販売等の実施
- ・大型機、縦型機のストックによる短納期受注への対応
- ・当社シェアが低い地域の営業強化。新規代理店開拓、販促キャンペーン等
- ・タイ機・太倉機の拡販。NBストック機の販売促進
- ・NB代理店との連携による南米地域の引合対応

(売上高=成形機売上+部品サービス売上
※日本セグメントは部品サービス売上は含んでおりません)

第五次中期経営計画【70期～72期】計数計画

	2026年3月期計画 (第70期)	2027年3月期計画 (第71期)	2028年3月期計画 (第72期)
連結売上高	44,200百万円	51,300百万円	60,000百万円
連結営業利益	1,000百万円	1,550百万円	3,000百万円
連結営業利益率	2.3%	3.0%	5.0%



日精樹脂工業株式會社

本資料にはインサイダー情報が含まれておりますので、秘密保持にご注意ください。
