



2026年5月15日

各位

会社名 エンシュウ株式会社
代表者名 代表取締役社長
社長執行役員 鈴木 敦士
(コード: 6218 東証スタンダード)
問合せ先 経営管理本部
経営管理本部長 大野 裕哉
(TEL. 053-447-2111)

中期経営計画の進捗状況に関するお知らせ

当社は、2024年度を初年度とする中期経営計画「Make a New Enshu」(計画期間: 2024年度~2028年度)について、2025年度終了時点での進捗状況をお知らせいたします。

本計画では、「工作機械事業構造の見直し」および「部品加工事業の拡大」を重点施策として取り組んでおり、当該期間における定量目標の進捗は、概ね計画の想定範囲内で推移しております。本お知らせでは、主要な数値目標の進捗状況に加え、各事業における施策の進捗および今後の対応方針についてご説明いたします。

記

1. 定量目標の進捗

以下に、2025年5月27日の中期経営計画見直し時の数値目標(計画)と、直近時点での実績および今後の計画を示します。

2025年5月27日開示の中期計画

| | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 計画 | 2027年3月期 計画 | 2028年3月期 計画 | 2029年3月期 計画 |
|---------------------|------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| 全社売上 (営業利益率) | 219億円 (△3.2%) | 200億円 (2.2%) | — | — | 250億円 (4%) |
| 部品加工事業売上 (営業利益率) | 119億円 (3.1%) | 119億円 (4.2%) | — | — | 170億円 (5%) |
| 工作機械事業売上 (営業利益率) | 99億円 (△11.4%) | 80億円 (△1.3%) | — | — | 80億円 (2%) |
| ROE | △20.4% | 1% | — | — | 5% |

直近時点での実績および今後の計画

| | 2025年3月期 実績 | 2026年3月期 実績 | 2027年3月期 計画 | 2028年3月期 計画 | 2029年3月期 計画 |
|---------------------|------------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| 全社売上 (営業利益率) | 219億円 (△3.2%) | 192億円 (2.0%) | 221億円 (3.6%) | — | 250億円 (4%) |
| 部品加工事業売上 (営業利益率) | 119億円 (3.1%) | 123億円 (6.0%) | 126億円 (5.2%) | — | 170億円 (5%) |
| 工作機械事業売上 (営業利益率) | 99億円 (△11.4%) | 67億円 (△6.0%) | 94億円 (1.1%) | — | 80億円 (2%) |
| ROE | △20.4% | 2.2% | 2.3% | — | 5% |

2. 基本方針および主要施策の状況

(1) 基本方針について

中期経営計画における以下の基本方針は、2025年2月13日の公表から変更ございません。

- ① 「売上高重視から利益額重視へ」従来方針を維持しつつ、より一層の徹底を図ります。
- ② 「ROE5%の達成」

(2) 部品加工事業について

部品加工事業では、仕事量の拡大、収益力の向上の取り組みを計画どおり進めております。2025年3月期は一時的に利益が減少しましたが、2026年3月期は収益改善施策の効果により、計画を上回る営業利益となりました。

- ① 売上拡大：経営資源を重点的に投入し、仕事量拡大に向けて計画どおり受注活動を推進しております。既に複数の大型案件について具体的な引き合いを獲得しており、これらを確実に受注へと結びつけることで、売上目標は達成可能な状況にあると認識しております。
- ② 収益力の向上：生産性・品質向上活動による原価低減が進展しております。今後は、不採算ライン解消にも着手していきます。
- ③ 事業シナジー創出：SIer&IoT部門との協業によるAMRや自動外観検査装置、加工ラインでの切削監視など順次具現化を進めております。今後の新規取り込みラインでも、工作機械部門と協業した機能開発も進めてまいります。

(3) 工作機械事業について

工作機械事業においては、売上高重視から利益額重視への方針に基づき、採算性を重視した受注を進めたこともあり、2026年3月期においては売上規模が減少しております。これに対応するため、仕事量に応じた生産体制への構造改革を実施しています。売上が拡大している部品加工事業や、SIer事業を担うエンシュウコネクティッドへの人員再配置を行うなど、現行の売上規模においても利益を確保できる体制構築を進めました。また、中長期的な売上拡大に向けた「5事業への転換」についても、計画どおり進捗しております。

- ① システム工作機械：顧客を選定し重点的な活動を行った結果受注が回復しております。
- ② 顧客共同での開発型機械製造：2025年度に量産を開始した歯科加工機は、高い加工精度が評価され、出荷が順調に推移しております。また、BEVモーター向け自動化対応実証機を納入しています。半導体向け専用加工機についても、顧客との共同開発を進めております。
- ③ レーザー加工システム事業：新たに開発した自動車向けレーザー加工専用機を納入しました。引き続き非自動車向けを含めた引合へ対応してまいります。
- ④ SIer&IoT事業：人手不足を背景とした自動化ニーズの高まりを受け、自動車業界を中心にDX化・自動化案件の受注が拡大しております。
- ⑤ 保守サービス事業：既存設備の保全、改造、更新需要の増加を受け、サービス体制の強化およびサービス起点での営業活動を進めております。

3. 経営環境の変化と今後の対応

(1) 部品加工事業について

中期経営計画期間中は、事業拡大と安定的な収益確保を目的に各施策を推進しております。今後、競争環境の激化が見込まれる中においても、生産性および品質水準の向上を継続するとともに、総合サプライヤーに向けた取り組みを進めてまいります。

(2) 工作機械事業について

外部環境要因により先行き不透明な状況が続くことが想定される中、構造改革の進展により赤字幅が大幅に縮小しており2027年3月期には黒字化を計画しております。EVシフトの見直しや、HV（ハイ

ブリッド車)・ICE(内燃機関)の再評価、自動化ニーズの高まりを背景に、受注の下げ止まりの兆しも見え始めています。今後は、保守・改造・更新需要の掘り起こしや、自動化・DX関連商材による提案型営業を継続しつつ、共同開発型機械や新市場向け製品の実績を積み重ね、将来に向けた収益力の向上を目指してまいります。

(注)本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づくものであり、今後の事業環境の変化等により実際の業績がこれらと異なる結果となる可能性があります。

以上