



2025 年 7 月 30 日

各 位

会 社 名 中 央 発 條 株 式 会 社
コード番号 5992 東証スタンダード・名証プレミア
代 表 者 代表取締役社長 北 浦 啓 一
問 合 せ 先 総 合 企 画 部 長 藤 田 誠 一
T E L 0 5 2 - 6 2 4 - 8 5 5 0

「中長期経営計画2030」の策定に関するお知らせ

当社は、2025 年 7 月 30 日開催の取締役会において、2024 年 5 月 31 日付で公表した「中長期経営計画」のアップデート版を見直し、新たに「中長期経営計画2030」を策定することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 策定の背景について

●下記、4つの事業環境の変化を踏まえ、新しい中長計経営計画を策定いたします。

- ①安全最優先の生産体制を再整備
- ②マーケット環境の変化
- ③市場評価、投資環境の変化
- ④成長戦略と財務戦略

2. 安全最優先の取組みについて

●工場事故災害を受け、二度と同じ事故を起こさない安全最優先の取組みを強化いたします。

＜安全対策の取組みに向けた抜本的対策＞

Ⅰ．製造マネジメント対策

Ⅱ．設備対策

Ⅲ．基盤体制強化

＜世界一“クリーン”なばねメーカーを目指すための設備投資計画＞

- ・安全対策 — 爆発・火災対策、安全装置・監視システム導入
- ・老朽更新 — 能力不足設備および老朽設備の更新前出し
- ・職場環境 — 工場LED化による照度改善、粉塵・油煙等発生源対策
- ・足場固め、将来投資 — 新工場モデルラインの新設、高負荷軽減

3. 成長戦略と財務戦略について

●成長戦略と財務戦略の着実な実行により、企業価値の向上をはかります。

成長戦略	財務戦略
① 高付加価値 OnlyOne	① 設備投資計画
② グローバルデファクト	② 研究開発計画
③ 電動化	③ 人的投資
④ 北米	④ 戦略投資
⑤ グローバルサウス	⑤ 株主還元（配当）
⑥ 非自動車	⑥ 株主還元（自己株）
⑦ アフター	⑦ B/Sマネジメント
⑧ グローバル原価低減	⑧ キャッシュアロケーション

4. 中長期経営計画2030の主要数値目標（2025年度～2030年度）

●ROEの向上により、早期にPBR1倍以上の達成を目指します。

	中間年 2027 年度（2028 年 3 月期）	最終年 2030 年度（2031 年 3 月期）
連結売上高	1,200 億円	1,300 億円
営業利益	48 億円	91 億円
営業利益率	4%	7%
ROE	5%以上	8%以上

以 上

（注）本資料に記載されている内容は、現時点で入手可能な情報に基づき作成されたものであり、不確実性を含んでおります。実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。

中央発條株式会社

中長期経営計画 2030

2025年～2030年



2025年 第75回 自動車技術会 技術開発賞受賞（トヨタ自動車共同受賞）

ODDS®

(On Demand Disconnectable Stabilizer)

※「ODDS」は、日本における中央発條の登録商標です

2025年7月30日

01

現・中長期経営計画の進捗状況

－業績の振り返り－

02

新・中長期経営計画の策定

－新しい経営目標－

03

成長戦略

－コアコンピタンスを起点としたさらなる成長－

04

財務戦略

－安全基盤・成長投資と株主還元 企業価値の向上－

Agenda

はじめに

2025年3月6日

当社藤岡工場第3工場事故災害について

2025年3月6日 藤岡工場第3工場事故災害について

2025年3月19日当社リリース（第6報）、4月24日（第7報）より

事故概要

- 発生日時 : 2025年3月6日（木）
8時5分頃
- 発生場所 : 当社藤岡工場第3工場
- 事故概要 : シャンばね（コイルばね）
生産ライン集塵機での爆発
- 人的影響 : 社員1名死亡、2名軽傷
- 物的影響 : 建屋：シャッター、窓枠など外壁、
屋根、床面の一部が破損
設備：ショットピーニング機の
集塵機

事故発生当時の状況

- ・当日午前6時20分頃に稼働を開始したところ、
集塵機のダストを除去するフィルターの目詰まり
状況を把握するための差圧計が異常値を示した。
- ・差圧計異常値時の対応標準に従い、作業
(フィルターのエアークリーン装置の動作確認、
未動作洗浄装置の手動操作等)を実施中に、
集塵機内のダストが粉塵爆発を起こした。
- ・作業者は当社作業標準に従って作業しており、
人的ミスではありません。

再発防止

- 速やかに実施した施策
- ・当社の国内全4工場と長崎中発にある全ての
集塵機（129台）、点検および清掃を完了。
 - ・社員が安全・安心に作業できるよう、集塵機の点検
清掃マニュアルを新たに作成。
 - ・差圧異常発生時には集塵機を停止しフィルターの
清掃ではなくフィルター交換をルール化。
 - ・設備停止後の手順書、集塵機内の清掃手順書
を作成。

二度と同じ事故を起こさない**安全最優先の取組み**を強化

安全最優先 の取組みに向けた 抜本的対策

2025年4月24日当社リリース（第7報）より

I 製造マネジメント対策

安全、安心に働ける
職場環境の改善

- ①作業標準の見直し
- ②粉塵/油煙等の発生源対策
- ③5Sの推進
(整理・整頓・清掃・清潔・しつけ)

II 設備対策

爆発、火災、重大災害の
リスクがある設備の安全対策

- ①設備安全対策の前出し
- ②老朽設備更新の前出し

III 基盤・体制強化

安全活動を推進する
マネジメントの改善

- ①組織体制の強化
(藤岡工場専任役員配置、安全推進部新設)
- ②リソース確保
- ③安全文化の醸成

世界一 “クリーン” なばねメーカー

を目指す安全対策/投資の考え方

■ 安全対策

- 全ての爆発・火災対策を実施
- 安全装置、監視システムの導入

✓ 事故の未然防止

■ 老朽更新

- 能力不足の設備の更新前出し
- 老朽設備の更新前出し

✓ 故障、頻発停止等の防止

■ 職場環境

- 工場LED化推進による照度改善
- 粉塵/油煙等の発生源対策

✓ 安全、安心な作業環境整備

■ 足場固め、将来投資

- 新工場モデルライン新設
- 他工場の大型修繕、老朽更新に活用

✓ 慢性的な高負荷の軽減

安全投資計画 2025年～2030年

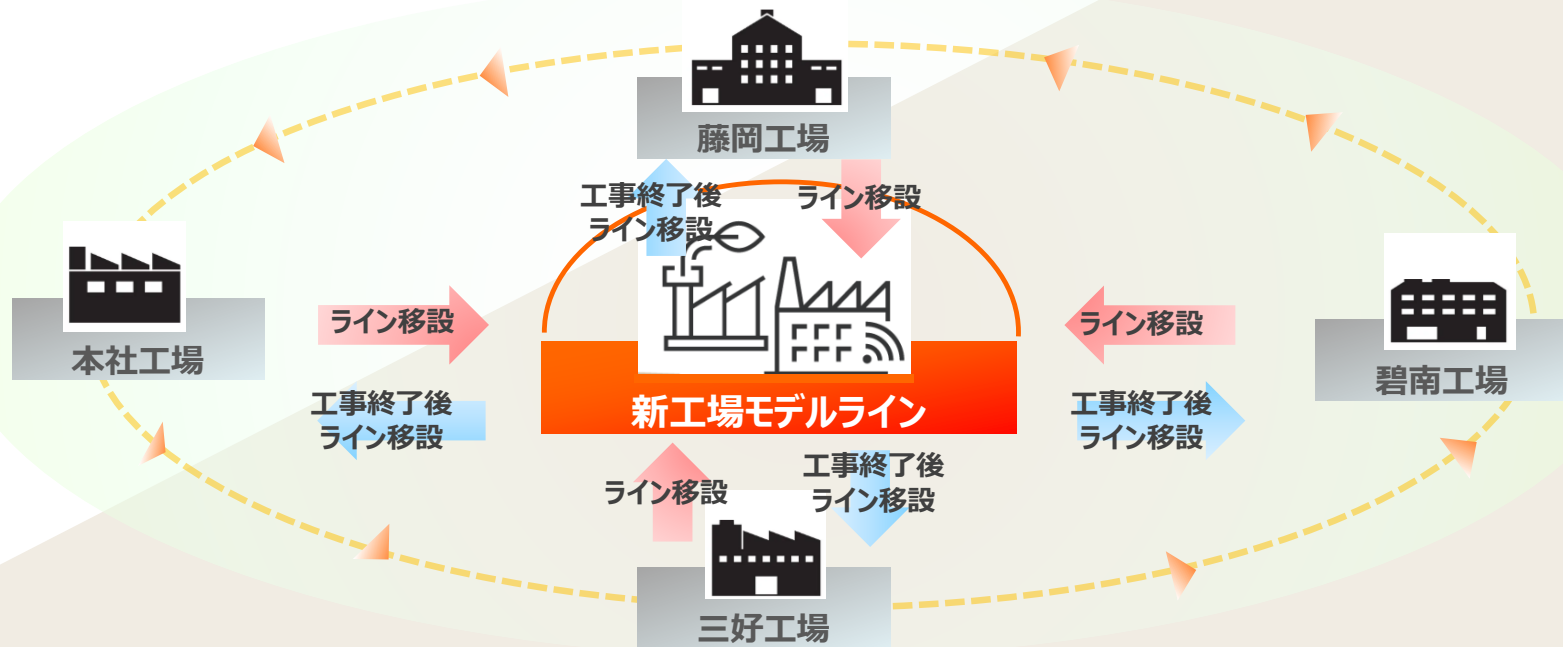
総額
200億円



足場固め、将来投資

モデルライン新設による工場リロケーション イメージ

- 新工場モデルラインへの一時的な生産移管により、各工場は老朽更新や大幅な修繕を順次実施
- 積極的な工場のリロケーションが可能となり、余力のある持続的な生産体制を実現



01

現・中長期経営計画の進捗状況

—業績の振り返り—

02

新・中長期

◆現・中長期経営計画（2023年～2027年）
における進捗状況

◆主要KPIの達成見込みとROE、PBRの推移

03

成長戦略

04

財務戦略

—安全基盤・成長投資と株主還元 企業価値の向上—

Agenda

主要KPIの進捗状況

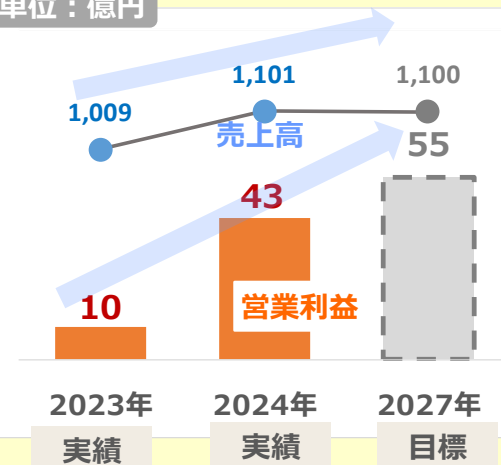
- ◆ **2024年度**は、主に新製品スタビライザ“ODDS”の量産開始が寄与し**営業利益が大きく増加**
- ◆ **売上高**は2027年度目標の**1,100億円**に到達、**営業利益率は4%まで改善**

現・中長計の主要KPI

	1年目 2023年度実績	2年目 2024年度実績	...	5年目（最終年） 2027年度目標
売上高	1,009億円	1,101億円	...	1,100億円
営業利益	10億円	43.8億円	...	55億円
営業利益率	1.0%	4.0%	...	5.0%
ROE	2.6%	2.3%	...	5.0%以上

売上高と営業利益の推移

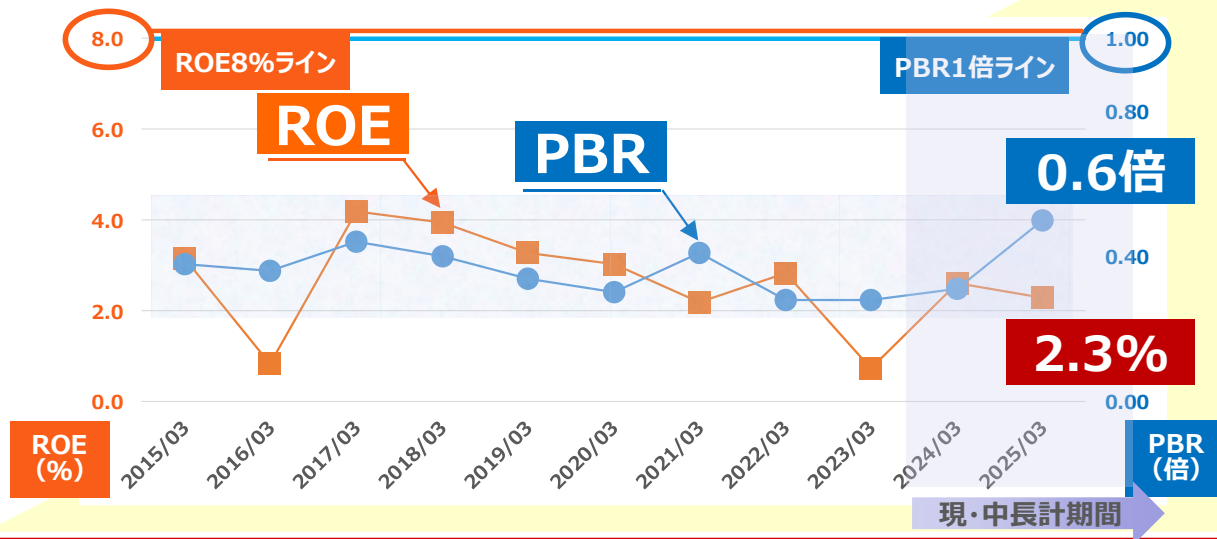
単位：億円



ROEとPBR推移と現状認識

- ◆ ROEは、過去10年の間平均2.5%程度に留まり、PBRは0.3～0.4倍の水準で推移している
- ◆ PBR 1倍以上に到達するためには、収益力強化と資本効率化によるROEの改善が必要

ROE と PBR の推移



現状、ROEとPBRに
大きな改善が見られない

ROEの改善
PBRの向上
への取組みを強化

01

現・中長期経営計画の進捗状況

—業績の振り返り—

02

新・中長期経営計画の策定

—新しい経営目標—

Agenda

03

成長戦略

- ◆ 策定の背景
- ◆ 新中長期経営計画（2025年～2030年）の主要KPI
- ◆ 成長戦略と財務戦略

04

財務戦略

—成長

策定の背景 – 4つの事業環境の変化を踏まえ、新しい中長期経営計画を策定 –

01

安全最優先の生産体制を再整備

二度と同じ事故を起こさない安全最優先の取組み強化
設備安全対策/老朽設備の更新、安全・安心の職場環境づくり/マネジメント、経営基盤強化

02

マーケット環境の変化

原材料価格の高止まり等インフレの恒常化/中国経済の減速懸念/米国の経済政策によるグローバル影響

03

市場評価、投資環境の変化

資本コストを意識した経営/PBR1倍以上達成に向けた取組み/企業価値の最大化

04

成長戦略と財務戦略

中発のコアコンピタンス（技術力）を起点とする事業戦略/積極的な成長戦略とそれを支える財務戦略
株主還元と株式価値を高める具体的な施策

ROE改善に向けた取組み

ROE低迷の要因

これまで



改善に向けた戦略

資本

(分母)

- ◆ 財務健全性、無借金経営を重視
- ◆ 有価証券の株価上昇、資産増加
- ◆ 固定費削減のため、将来投資や設備老朽化更新などを最小限化

収益

(分子)

- ◆ 売価競争激化による価格低迷、インフレによる利益の伸び悩み
- ◆ 製品の高付加価値化が進まず、収益を圧迫

積極的な
投資と還元

稼ぐ力
創出

**財務
戦略**

成長投資

資本効率

株主還元

**成長
戦略**

商品力強化

新分野進出

原価低減

成長戦略と財務戦略

8つの成長戦略 と 8つの財務戦略 により、企業価値向上を実現

成長戦略

- ①高付加価値OnlyOne
- ②グローバルデファクト
- ③電動化
- ④北米
- ⑤グローバルサウス
- ⑥非自動車
- ⑦アフター
- ⑧グローバル原価低減

財務戦略

- ①設備投資計画
- ②研究開発計画
- ③人的投資計画
- ④戦略投資計画
- ⑤株主還元（配当）
- ⑥株主還元（自己株）
- ⑦B/Sマネジメント
- ⑧キャッシュアロケーション

企業価値
向上

新・中長期経営計画のKPI

営業利益 2024 43.8 → 2030 91億円 **倍増**

- ◆ 新・中長期経営計画は**2025年から2030年の6ヶ年計画**
- ◆ **中間年の2027年度**は安全基盤投資等の“意志ある”固定費増のため、現・KPIの見直しを実施
- ◆ **最終年の2030年度目標**は、成長戦略の確実な進展による収益拡大と、B/Sマネジメントにより売上高1,300億円、営業利益91億円、営業利益率7.0%、ROE8.0%以上とする

新・主要KPI

	2023年度実績	2024年度実績	3年目（中間年） 2027年度目標				6年目（最終年） 2030年度目標
売上高	1,009億円	1,101億円	..	..	➡	1,200億円	1,300億円
営業利益	10億円	43.8億円	..	..	➡	48億円	91億円
営業利益率	1.0%	4.0%	..	..	➡	4.0%	7.0%
ROE	2.6%	2.3%	..	..	➡	5.0%以上	8.0%以上

01

現・中長期経営計画の進捗状況

－業績の振り返り－

02

新・中長期経

- ◆ 中発のコアコンピタンス
- ◆ 事業戦略の基本軸
- ◆ 具体的な成長戦略・プロジェクト
- ◆ 事業セグメント別/拠点別計画

Agenda

03

成長戦略

－コアコンピタンスを起点としたさらなる成長－

04

財務戦略

－安全基盤・成長投資と株主還元 企業価値の向上－

中央発條のコアコンピタンス

長年築いてきた **ばねとケーブルのコア技術**をベースに、それらを **組み合わせ** **応用し** **精密化** する技術

中発コアコンピタンスイメージ

組み合わせ
技術

応用
技術

ばねのコア技術

ケーブルのコア技術

精密化
技術



コアコンピタンスを最大限に発揮 将来のマーケットニーズに対応

成長戦略

成長戦略の基本軸

基本軸

現・中長期経営計画の事業戦略をさらに加速

商品力、新分野、原価低減

クルマの快適さ、乗り心地、楽しさを追求

顧客ニーズは不変
電動化影響は限定的

市場変化を的確に捉え、新規事業領域を創出

技術力の積極的な応用

持続的成長
収益拡大

ニーズを捉えた製品開発・クリエイティブな提案
プロポーザブルカンパニーへ

基盤事業の拡大・
高収益化



現在

ヘルスケア・介護

電動化



自動運転化



クルマ社会

航空宇宙・ロボット

市場変化



2024

2027

2030

20xx

①高付加価値 OnlyOne

商品力強化

コア技術

太物
冷間成形

熱処理

キャブ技術

ODDS®

(On Demand Disconnectable Stabilizer)

※「ODDS」は、日本における中央発條の登録商標です

★ターゲット★

グローバルで拡大するSUV市場

新型スタビライザ

当社独自の技術力により開発したOnlyOne製品

- ✓ ドライバー自らの意志でスタビライザを無効化し、サスペンションの伸縮量を拡大
- ✓ オフロードでの優れた走破性と乗り心地を実現した高付加価値製品

- 能増投資（ライン増設）による売上拡大 と着実な収益貢献
- コンパクト化、アフターマーケット強化 による販路拡大
- 汎用製品化、更なる高機能化 他社車型への採用加速



トヨタ自動車
ランドクルーザー250に新規採用



第75回 自動車技術会
技術開発賞受賞（トヨタ自動車共同受賞）



②グローバルデファクト

商品力強化

コア技術

材料開発

高耐へたり
処理

静電塗装

植毛

高精度
冷間巻き成形

PBD

★ターゲット★

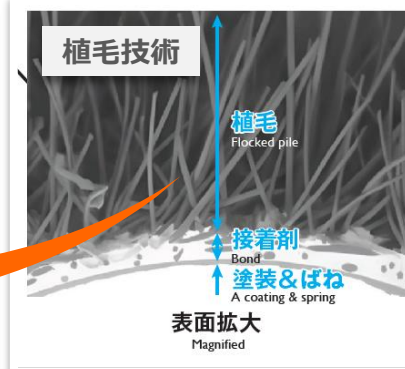
欧米ユニットメーカーへの拡販

パワーバックドア用精密ばね

- ✓ ばねに“植毛する”当社の技術力を活かし、優れた摺動性・静音性を実現
- ✓ グローバルで拡大するSUVマーケットに対し、デファクト化を推進

SUVのバックドアの自動開閉装置に搭載されているばね

- グローバルでライン投資を強化し、生産体制を整備
(国内、北米、アジア)



③電動化

商品力強化

コア技術

樹脂
コーティング

キャブ技術

電動化対応製品

★ターゲット★

進展する電動化ニーズに対応

充電ケーブルリール

- ✓ EV専用駐車場などの設置ニーズに対応
- ✓ 【3つの製品特性】①手を汚さない、②巻く、ほどく手間がいない
③ケーブルが汚れない、傷まない

「充電をもっと快適に」、充電ケーブルを簡単便利に
収納可能な充電ケーブル収束補助装置

- 羽田空港、大手宅配業者、大手銀行にて採用済
- さらに駐車場ニーズのある大型施設への設置提案、導入へ



将来に向けたシャシばねの取組み

- 大型B E V 対応に向けた取組みを加速

- ➡ 車重増 & 省スペース対応
- ➡ 高強度なシャシばねニーズあり

冷間加工による太径コイルの開発、製品化

グローバル調達踏まえた高強度材の開発、製品化

④北米

新分野

拡販・新規開拓

★ターゲット★

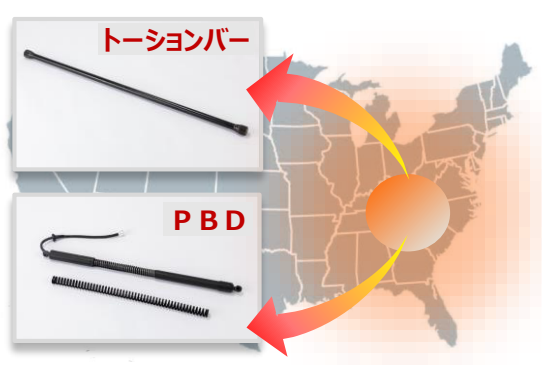
北米OEMの現調化ニーズに対応

欧米OEMとの取引推進

- ✓ 欧米OEMへの新規開拓・拡販（シャシばね、PBD）
- ✓ 材料の現地調達を推進

当社グループの米国拠点であるCNAにおける
拡販活動を積極的に展開

- 拡大傾向にある北米自動車マーケットの需要を取り込み
- 積極的な設備投資による生産体制強化



提供：TMNA

⑤グローバルサウス

新分野

インドプロジェクト

★ターゲット★

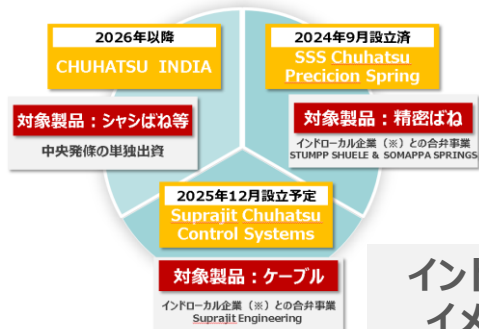
拡大するインド市場のニーズ先取り

今後の市場拡大を見据えた進出

- ✓ 将来的なグローバルサウス市場（中近東・アフリカ）への拠点化
- ✓ 現地での調達ソースも並行して開拓

拡大するインドマーケットの需要を積極的に取り込むため、当社主力製品の生産拠点を設立

合併会社SSSCによる欧米Tier1メーカーへの新規開拓（PBD）
合併会社によるインドOEMへの新規開拓（ケーブル）

インド戦略
イメージ

⑥非自動車

商品力強化

コア技術

キャブ技術

撚り

伸線

ワイヤ
曲げ加工

編む

プレス成形

非自動車

★ターゲット★

医療、航空宇宙市場へ

製品ラインナップ拡充

- ✓ 当社のコア技術を活かし、非自動車分野の製品開発を強化
- ✓ 自動車部品とともに「暮らしを支える」製品分野での業績拡大へ

住環境

排煙・換気窓開閉装置
「キャブレックス」



採用 大阪万博
ウーブンシティ

鉄道

レール締結ばね



採用 地元私鉄

介護・福祉

瞬間伸縮歩行杖
「あゆみ」



販売開始

新しい分野への挑戦

航空宇宙



ニットメッシュ

採用 H3ロケット



リハビリ・
医療
(販売開始)



ケーブルの
コア技術を活かした
製品開発

強化中

⑦アフター

新分野

コア技術

設計・製造
支援システム

アフター事業（タイ）

★ターゲット★

需要が旺盛なタイのアフター市場へ

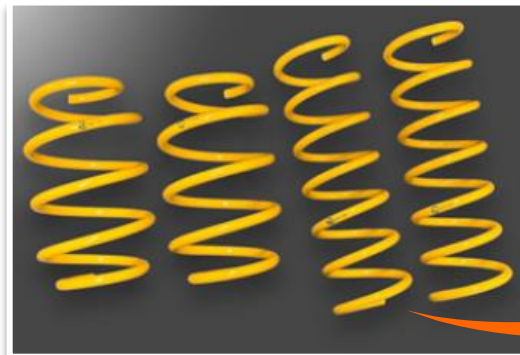
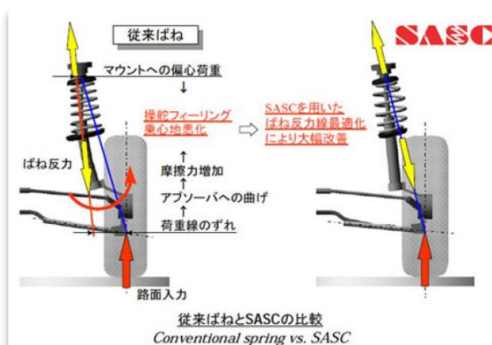
アフターマーケットへの進出

タイを中心にアジアにおいて需要が盛んな自動車部品、
アクセサリのアフターマーケットで新しく事業を開始

SASC (Side Action Spring by CHUHATSU)
SASC は中央発條の登録商標です

- ✓ 横力制御ばね（SASC）を軸として新たな付加価値を提案
- ✓ シャシばねを中心に顧客ニーズにあったアフター製品展開

- 生産体制、販売体制を構築
- さらに当社コア技術を活かした新製品の市場投入も視野



⑧ グローバル原価低減

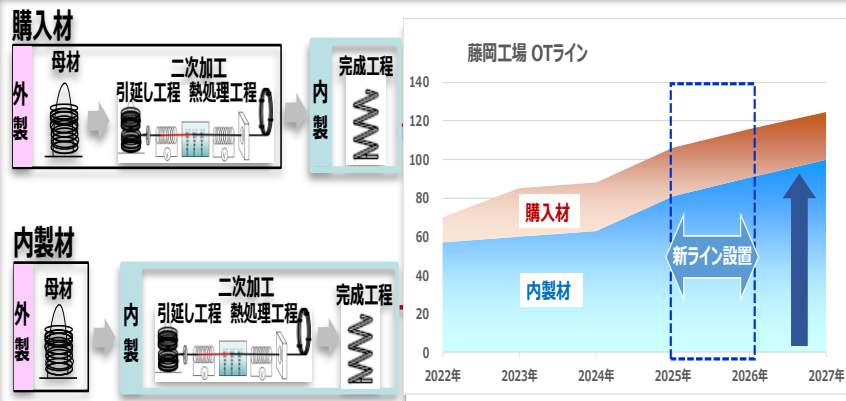
原価低減

内製化・調達改善

✓ グローバルでの材料加工の内製化と調達改善による原価低減

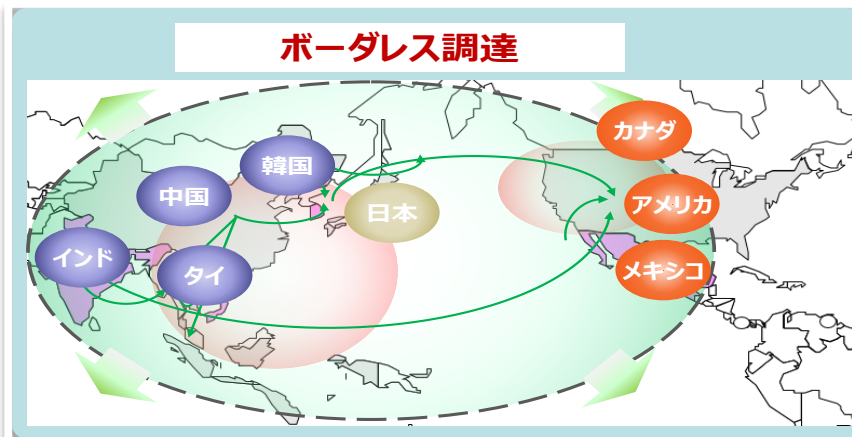
コイル材二次加工内製化

- グループ国内外での伸線OTラインの新設、拡充し、シャシばね（コイルスプリング）の二次加工内製化を強化



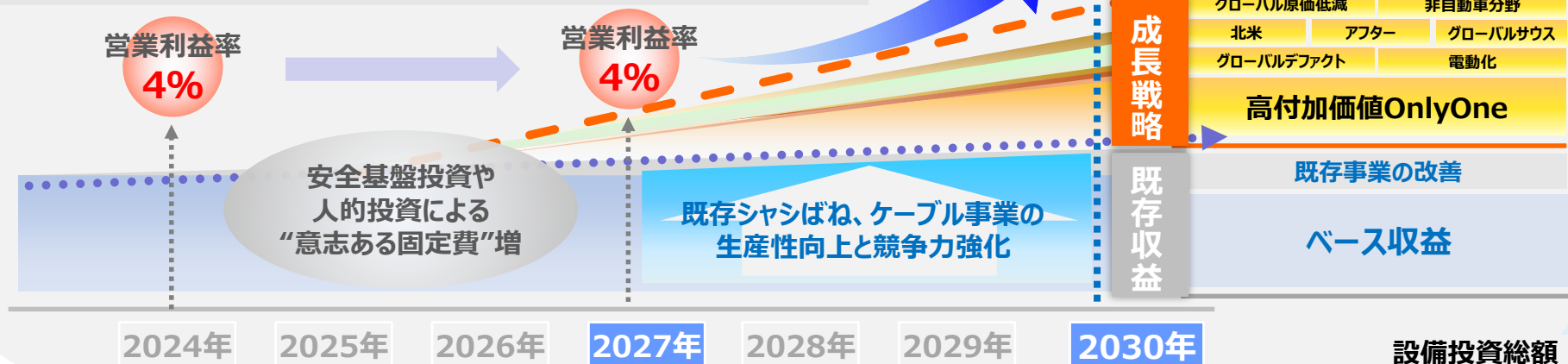
ボーダレス調達の推進

- サプライヤーソースの拡大
- エンジニアリング調達 仕入先と一緒にした改善強化推進



成長戦略の利益積み上げイメージ

- ◆ 成長戦略により、収益を底上げし営業利益7%を達成
- ◆ 積極的な投資を進め、収益の早期実現をはかる



設備投資総額
480億円

成長戦略

収益貢献額
合計 (年)

47億円

総投資額

200億円

成長戦略投資
200億円

安全基盤投資
280億円

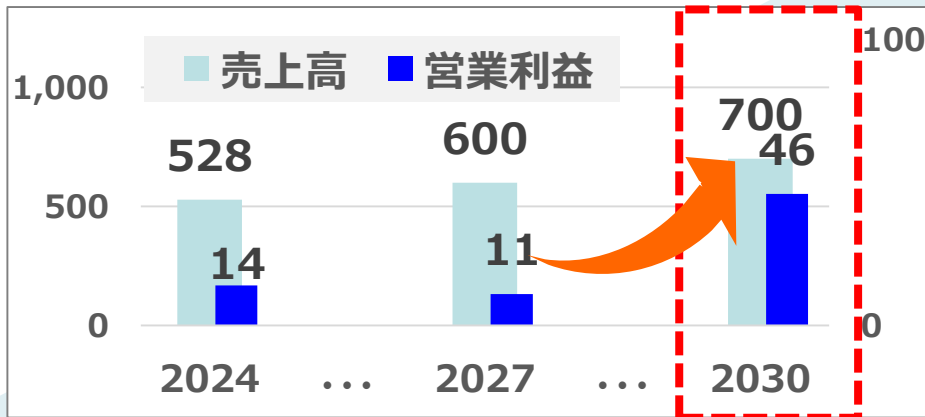
シャシばね

精密ばね

ケーブル

非自動車

計 画	2024年度 実績	2027年度 計画	2030年度 計画
売上高	528億円	600億円	700億円
営業利益	14億円	11億円	46億円
営業利益率	2.6%	1.8%	6.5%



主な製品
ラインナップ



成長戦略

①高付加価値OnlyOne



- OnlyOne製品“ODDS”の増産
他OEMの販路開拓、拡販)

④北米

売上増/利益増



- 欧米OEMの販路開拓
- アフター向けバギー

売上増/利益増

⑦アフター



- アフター用シャシばね タイ進出

売上増/利益増

⑧グローバル原価低減



- グローバルソース拡大 直材改善
- OT内製化

原価低減/利益増

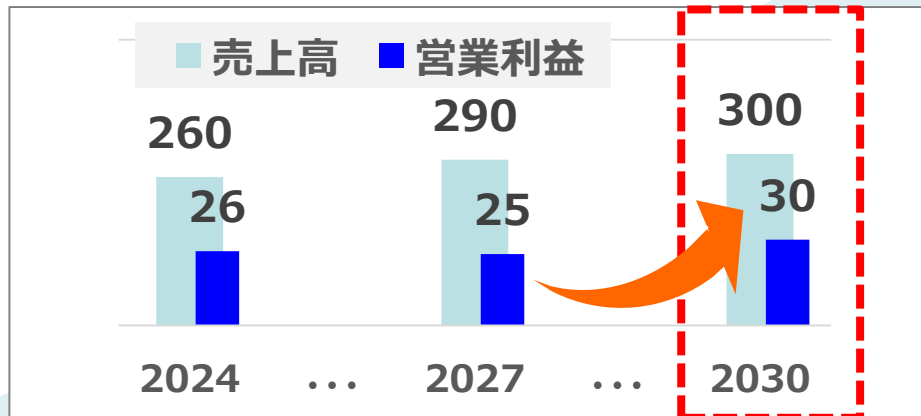
シャシばね

精密ばね

ケーブル

非自動車

計 画	2024年度 実績	2027年度 計画	2030年度 計画
売上高	260億円	290億円	300億円
営業利益	26億円	25億円	30億円
営業利益率	10%	8.6%	10.0%



主な製品
ラインナップ



成長戦略

②グローバルデファクト



- 植毛カチオン仕様PBDのデファクト化

売上増/利益増

⑤グローバルサウス



- PBDのインド市場展開
- 欧米OEMへの拡販

売上増/利益増

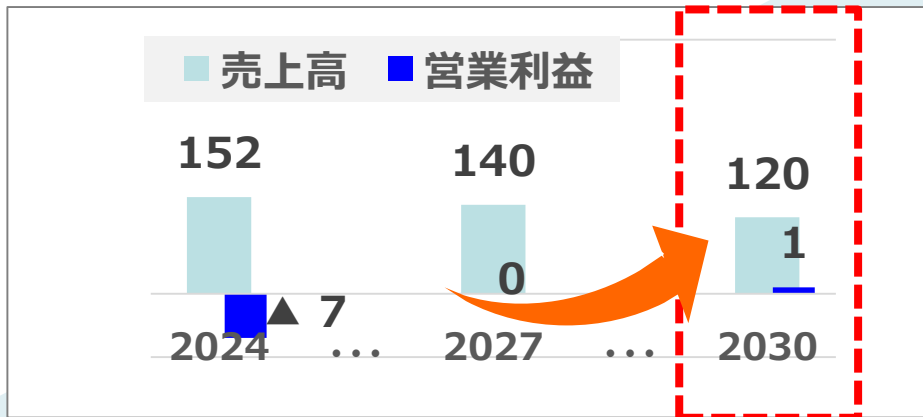
シャシばね

精密ばね

ケーブル

非自動車

計 画	2024年度 実績	2027年度 計画	2030年度 計画
売上高	152億円	140億円	120億円
営業利益	▲7億円	0億円	1億円
営業利益率	▲4.5%	0.0%	1.0%



主な製品
ラインナップ



成長戦略

⑤グローバルサウス

- インド地場メーカーとの合併企業によるケーブル事業開始

売上増/利益増

⑦グローバル原価低減

- 更なる原価低減
- グローバル調達

収益改善

電動化の進展により売上減少が見込まれるものの、収益改善強化により赤字脱却

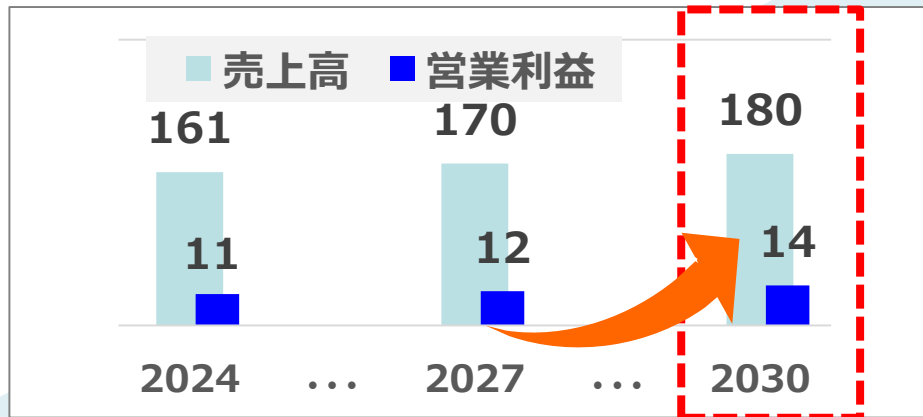
シャシばね

精密ばね

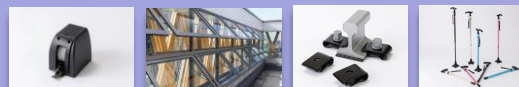
ケーブル

非自動車

計 画	2024年度 実績	2027年度 計画	2030年度 計画
売上高	161億円	170億円	180億円
営業利益	11億円	12億円	14億円
営業利益率	6.8%	7.0%	7.8%



主な製品
ラインナップ



成長戦略

③電動化

- 充電ケーブルリールの拡販



売上増/利益増

⑥非自動車

- 住環境/鉄道/ヘルスケア分野の強化
航空宇宙、医療分野、BtoCビジネス



売上増/利益増

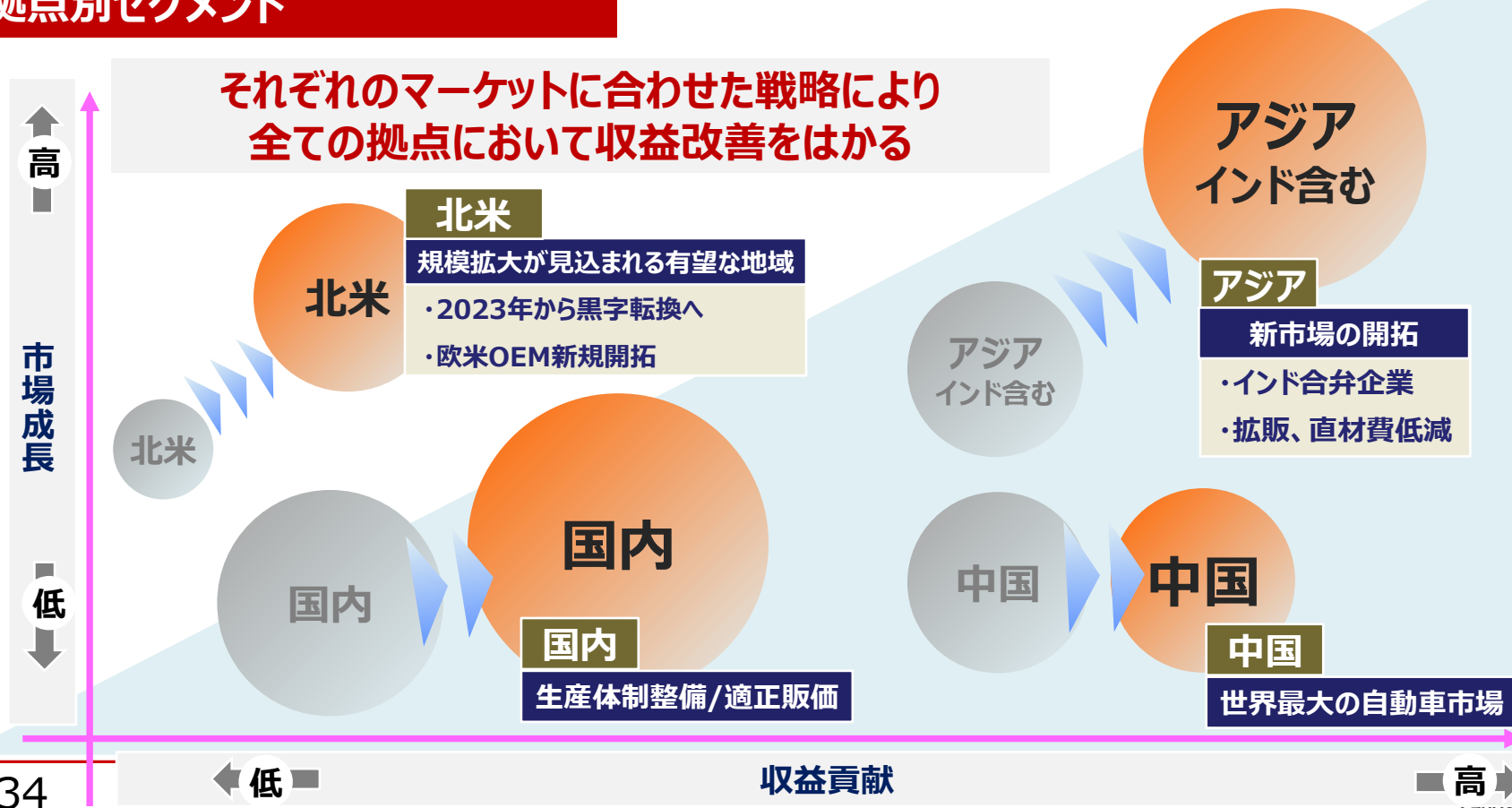
総括 シャシばね 精密ばね ケーブル 非自動車

- ◆ 成長戦略を実行することにより、全ての事業別セグメントにおいて収益が向上
- ◆ 特にシャシばね事業は、当社のメイン事業として業績に大きく貢献

上段：売上高
下段：営業利益/
営業利益率

事業セグメント	実績	中間年	最終年
	2024年度	2027年度 計画	2030年度 計画
シャシばね	528億円	600億円	700億円
	14億円/2.6%	11億円/1.8%	46億円/6.5%
精密ばね	260億円	290億円	300億円
	26億円/10.0%	25億円/8.6%	30億円/10.0%
ケーブル	152億円	140億円	120億円
	▲7億円/▲4.5%	0億円/0.0%	1億円/1.0%
非自動車	161億円	170億円	180億円
	11億円/6.8%	12億円/7.0%	14億円/7.8%
合計	1,101億円	1,200億円	1,300億円
	44億円/4.0%	48億円/4.0%	91億円/7.0%

拠点別セグメント



01

現・中長期経営計画の進捗状況

—業績の振り返り—

02

新・中長期経営計画の策定

—新しい経営目標—

03

成長戦略

- ◆安全基盤・成長投資
(設備投資/研究開発/人的・戦略投資)
- ◆株主還元とキャッシュアロケーション
- ◆企業価値向上 PBR1倍以上へ

04

財務戦略

—安全基盤・成長投資と株主還元 企業価値の向上—

Agenda

設備投資計画

- ◆安全基盤・成長戦略のための設備投資額は6年総額480億円を実施 ※過去6年の約1.5倍の規模
- ◆安全対策、老朽更新など安全基盤投資を280億円投入し、安全最優先の生産体制を再整備

設備投資計画

単位：億円

6年総額 480億円

毎年、80億円前後の設備投資を実施

償却費

90

44

設備投資額

2024年 2025年 2026年 2027年 2028年 2029年 2030年

安全基盤
成長戦略 投資 **750億円**

設備投資480億円

研究開発 170億円

人的投資 50億円

戦略投資 50億円

合計
480億円成長戦略投資
200億円安全基盤投資
280億円

設備投資計画の内訳

安全基盤投資

280億円

安全基盤投資を拡充

合計
480億円

成長戦略投資

200億円

安全基盤投資

280億円

P6～8参照

安全投資

200
億円

安全対策

全ての爆発・火災対策を実施、安全装置・監視システム導入

老朽更新

能力不足の設備の更新前出し、老朽設備の更新前出し

職場環境

工場LED化推進による照度改善 粉塵/油煙等の発生源対策

足場固め 将来投資

他工場モデルライン新設、他工場の大型修繕、老朽更新に活用

基盤投資

80
億円

能力増強

既存ラインの機能向上、ライン増設

生産性向上

生産性改善、高負荷改善

設備投資計画の内訳

成長戦略投資

200億円

積極的な成長投資

成長戦略
投資

200
億円

収益貢献額
合計（年）

47億円

合計
480億円

成長戦略投資

200億円

安全基盤投資

280億円

高付加価値OnlyOne

新型スタビライザ ODDS 拡販

グローバルデファクト

パワーバックドア用ばね PBD のデファクト化

電動化

E Vアクセサリ 充電ケーブルリール 拡販

北米

欧米O E M新規開拓 シャシばね PBD

グローバルサウス

インドプロジェクト 欧米メーカー新規開拓

非自動車

住環境、鉄道、介護・ヘルスケア、航空宇宙、医療分野

アフター

タイ アフター事業の取組み開始

グローバル原価低減

コイル二次加工内製化 原価低減

研究開発計画

- ◆ 現状、売上高比1.2%の水準を2030年には3%の水準まで増強
- ◆ 競争力強化に向け、新商品のみならず生産性向上、省エネ工法などの「つくり」の技術、要素技術や先行開発を一層強化

安全基盤
成長戦略 投資 750億円

設備投資 480億円

研究開発 170億円

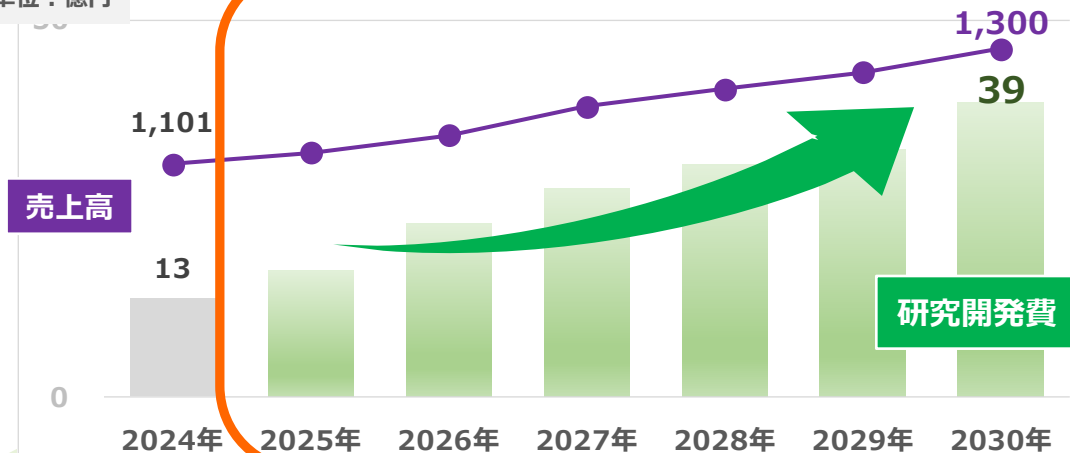
人的投資 50億円

戦略投資 50億円

研究開発計画

6年総額 170億円

単位：億円



競争力強化

『新商品開発』

高付加価値・新規分野

『“つくり”の技術開発』

生産性向上/省エネ工法/新材料加工

『要素・基盤技術開発』

大学との共同研究

新材料・材料改質技術開発

人的投資

- ◆ 2025年より社員寮の新築を計画
- ◆ 職場環境改善とDXによる効率化を進め、生産性向上と業務の効率化を高めるとともに、働き方の改善に努める

人的投資計画

6年総額 50億円

社員寮建築

総額
14億円

働き方改善投資（職場環境改善・DX効率化）

6億円/年

2024年 2025年 2026年 2027年 2028年 2029年 2030年

安全基盤
成長戦略 投資 **750億円**

設備投資 480億円

研究開発 170億円

人的投資50億円

戦略投資 50億円

イメージパース図



2026年10月竣工予定
建築予定地：愛知県東郷町

戦略投資

- ◆事業の拡大、新規事業への参入を目的としてM & Aを有効に活用し、収益力の向上と多角化をはかる
- ◆相乗効果が期待できる事業パートナーとの業務提携を検討
- ◆スタートアップ企業との協業や出資、新規事業の創出へ

安全基盤
成長戦略 投資 **750億円**

設備投資 480億円

研究開発 170億円

人的投資 50億円

戦略投資50億円

戦略投資

6年総額50億円を目安として実施

M & A、業務提携、協業

2025年2月に
日本最大級のイノベーション拠点
「**STATION Ai**」へ入居開始

スタートアップ企業との価値共創に
つながる協業を視野に取り組む

STATION Ai

CHUHATSU
CHUO SPRING CO.,LTD.

配当施策

- ◆ 中長期的な視点から経営基盤や財務体質の強化を図るとともに、株主の皆様に安定的かつ持続的な配当を目指します。
- ◆ 配当方針は、配当性向30%以上及びDOE3%（※）を目安とし業績や将来見通し等を総合的に勘案し決定する方針とします。

株主還元 250億円 + α

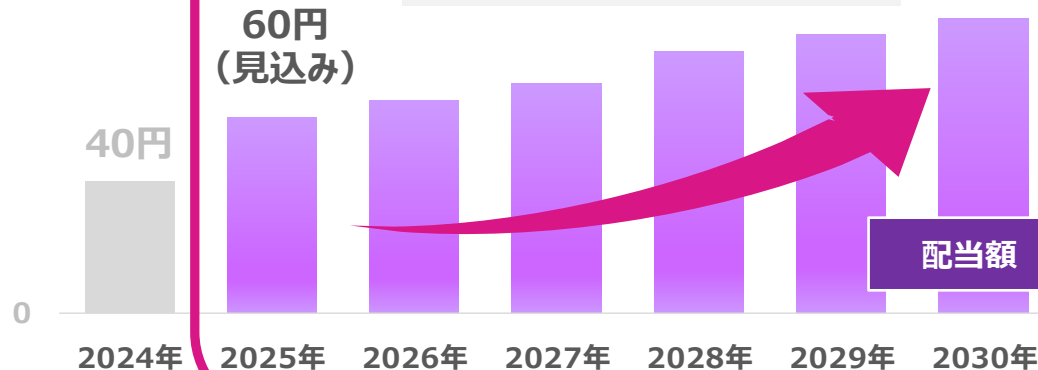
配当100億円

自己株 150億円 + α

1株あたり配当額

6年総額 100億円（見込み）

イメージであり、確定値ではありません



※ 株主資本配当率(DOE)%
= 年間配当総額 ÷ 株主資本
自己資本から株式市場や為替動向で変動するその他の包括利益を除いた株主資本をベースとする

新中長期経営計画期間内は、
6年総額約100億円（見込み）
の配当還元を目指します

自己株式取得

- ◆ 自己株式の取得も機動的に行い、株主還元を強化
※2025年～2027年の前半の3年間に集中して取り組む方針
- ◆ 6年総額150億円を目安として資本を圧縮し、資本のスリム化により、ROE8%の達成をはかる

株主還元計画

6年総額 150億円+α



株主還元 250億円+α

配当 100億円

自己株150億円+α

株主還元の充実と
資本のスリム化

B/Sマネジメント

- ◆ 投資有価証券を中心とした**金融資産は約300億円を売却し、安全・成長投資750億円へ充当**
- ◆ 資本のスリム化と株主還元（配当/自己株等）の実施により、財務健全性を維持しながらも**自己資本をコントロールし資本収益率の向上につなげる**
- ◆ ROE8%を目安として**自己資本比率60%を50%程度まで圧縮をはかる**

金融資産の売却

約300億円

安全・成長投資

株主還元の実施

約250億円

配当/自己株

自己資本比率

50%程度

ROE8%へ

キャッシュアロケーション

6年総額1,000億円のキャッシュ創出により、安全・成長投資と株主還元を両輪で実施

キャッシュイン

収益力の向上

2030年度目標
営業利益91億円
営業利益率7%

700億円

金融資産売却

300億円

1,000億円

成長戦略

高付加価値

新規分野進出

画期的な原価低減

資本効率

1,000億円

安全基盤投資
成長戦略投資

設備投資

研究開発

人的投資

戦略投資

株主還元

キャッシュアウト

安全対策、老朽更新
投資の充実による
基盤強化

成長への足場固め

750億円

配当/自己株

250億円 + α

企業価値向上に向けた取組み

資本収益と株式価値の向上により、PBR 1 倍以上の達成に取り組む

目標/指標

施策/戦略

投資



企業価値向上に向けた取組み

ROEの向上により、早期にPBR1倍以上達成を目指す

	2024年度	2027年度	2030年度
ROE	2.0%～3.0%	5.0%以上	8.0%以上
PBR	0.45倍	早期に1倍以上達成を目指す	

成長戦略と財務戦略を着実に実行し、企業価値向上につなげてまいります

サステナビリティの取組み

サステナビリティに関する基本方針



中央発條グループは企業理念である
「創る技術」を社会に活かす

のもとに環境、社会に配慮した
「モノづくり」を進めることでステーク
ホルダーの皆様の信頼向上と地域を
含めた社会への貢献を目指します

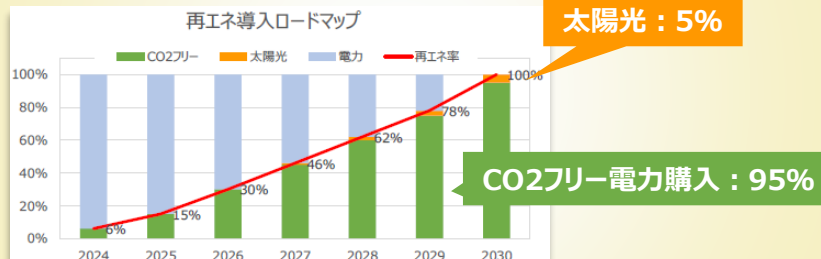
サステナビリティの取組み

SDGsの取組み

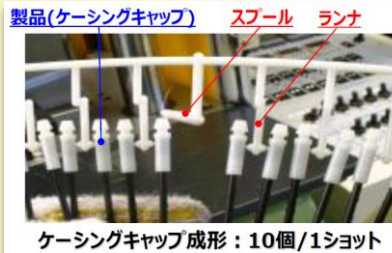
カーボンニュートラル（CN）の推進



再エネの導入



樹脂部品のリサイクル



- ドアロックのキャップモールド時のスプール・ライナーを社内リサイクル

廃却量全体の約33%低減

地域貢献

- 陸上部による地域の子供たちとの清掃活動や陸上教室の開催



人的資本

未来を創る人財の育成・エンゲージメント向上

安全で安心して働ける職場環境の実現

01

🎯 パーパスの共有

同じベクトルを共有し
目標へチャレンジ！

03



ダイバーシティ

子育て・介護支援、シニア戦力
誰にでもチャンスを！

02



働き方改善

正味率向上、DX化による
抜本的な業務率向上

04



人事制度

チャレンジする者がより評価される
複線型人事制度

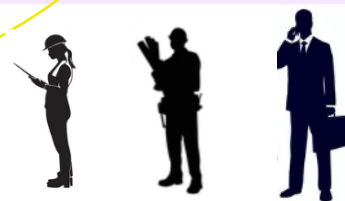
05



育成戦略

クリエイティブ、グローバル、
多能工化人材育成

全員が主役！



伝統と信頼を、次の100年へ

ANINIVERSARY 100th
中央発條株式会社
— since 1925 —

END

本資料に掲載されている業績予想、計画、戦略、目標などのうち歴史的事実でないものは、作成時点で入手可能な情報からの判断に基づき作成したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。

そのため、今後の当社を取り巻く経済環境・事業環境などの変化により、実際の業績が掲載されている業績予想、計画、戦略、目標などと大きく異なる可能性があります。従いまして、投資に関する決定はご自身のご判断においてなさるようお願いいたします。