2026年11月11日

各　位

会 社 名　GMSグループ株式会社
代表者名　代表取締役会長　依田 穂積
（コード番号：544A　東証プライム）
問合せ先　取締役　酒井 雅人
（TEL：03-6257-5772）

第１次中期経営計画（2027年３月期～2029年３月期）の策定に関するお知らせ

当社は本日、当期（2027年３月期）から2029年３月期までの３か年を対象とする第１次中期経営計画の骨子を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

１．中期経営計画の骨子策定について

当社は、2026年４月１日付で、共同株式移転の方法により、日精樹脂工業株式会社（以下「日精樹脂工業」といいます）とTOYOイノベックス株式会社（以下「TOYOイノベックス」といいます）の経営統合により設立いたしました。

設立にあたって掲げた当社のビジョン「成形イノベーションで、顧客の新たな価値創造に貢献する、グローバル・リーディンググループ」には、お客様視点で、成形機だけでなくプラットフォームやソリューションも提供するとともに、業界再編のきっかけとなり、その中心的な存在としてグローバルに活躍するグループを形成していきたいという思いを込めています。射出成形機の専業メーカーとして、両社が長年の歴史の中で築いてきた、技術力や製品ラインナップ、グローバル経営基盤、お客様とのリレーションといった経営資源を最大限に活用し、設計技術・開発から調達、製造、販売、サービスに至るバリューチェーン全体でシナジーを創出することで、ビジョンの実現を図ってまいります。本中期経営計画の骨子は、その道筋として、基本的な方針を取りまとめたものです。

２．当社を取り巻く環境

射出成形機の最終製品市場は、自動車・IT・医療・家電など裾野が広く、全世界に安定した需要があることが特徴であり、足元ではAI・データセンター、ヒューマノイド等の需要増加が追い風となっております。一方で、汎用機のコモディティ化や中国等の新興国メーカーの台頭、部材価格の高騰により、価格競争が激化し収益性を圧迫しております。また、円安進行によるコスト増加を背景に設備投資に慎重な姿勢が見られるなど、先行き不透明な状況が続いております。

こうした中、当社は統合シナジーを最大化することで、変化する事業環境に的確に対応し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現してまいります。

３．目指す姿・経営目標

当社は、専業メーカーである日精樹脂工業と TOYO イノベックスの技術を結集して、成形加工現場の課題を解決する革新的な価値を生み出し、世界で最も成形工場の利益を生み出す機械をつくる会社を目指しております。

＜パーパス＞

技術と人の力をつなぎ、成形イノベーションを通じて、産業と社会の持続的な未来を創る

＜ビジョン＞

成形イノベーションで、顧客の新たな価値創造に貢献する、
グローバル・リーディンググループ

＜経営目標＞

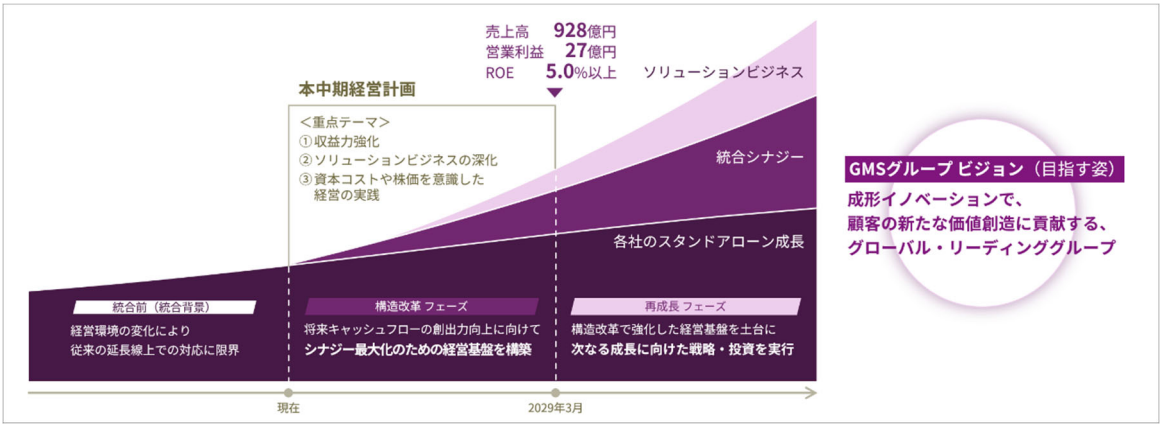
	2027 年３月期 （今期業績予想）	2029 年３月期 （中計最終度目標）
売上高	810 億円	928 億円
営業利益（率）	12.7 億円（1.6%）	27 億円（2.9%）
ROE	―	5.0%以上

※ROE 目標は、親会社株主に帰属する当期純利益を、2029 年３月期の期末時点の自己資本で除して算出しております。

４．基本方針

＜本中期経営計画の位置づけ＞

前述の当社を取り巻く環境を背景として、需要の低迷やシェアの低下、原価率の上昇と価格転嫁の遅れ、固定費負担の増加等による収益性低下が喫緊の重要課題と認識しております。そのため、本中期経営計画期間は、「構造改革フェーズ」と位置づけ、収益力の強化に最優先で取り組みます。また、将来キャッシュフローの創出力向上に向けて、製品販売中心のビジネスから、顧客課題解決型の「ソリューションビジネス」の実現に向けた基盤づくりを行い、統合４年目以降の更なる成長へと繋げてまいります。



＜重点テーマ＞

構造改革フェーズにおいては、以下の３つの重点テーマに取り組みます。

①収益力強化

クロスセルによる売上拡大やスケールメリットに伴う原価低減、サービス対応力の強化、生産機能の相互活用を通じた効率化、両社技術を結集した製品開発等により、統合シナジーを最大化し、収益力の強化ならびにグローバルシェアの拡大を図ります。

また、当社の幅広い製品ラインナップやグローバル基盤を強みとして、日本・米州では電動中大型機の拡販とサービス・即納体制を整えます。これらを土台に、油圧機から電動機への乗換えが進む欧州やインド・アジアの需要を取り込みます。中国ではAI・データセンター・ヒューマノイド等の需要を取り込むべく、高付加価値な小型機の開発・拡販に注力し、収益性強化を図ります。

②ソリューションビジネスの深化

当社が目指すソリューションビジネスは、価値創造を「成形工場の利益最大化への貢献」と定義し、お客様の「稼ぐ力」の向上に対して対価をいただくものです。日精樹脂工業が培ってきた「成形現場の課題を原理から解き明かす力」と、TOYOイノベックスが培ってきた「難しい成形を誰もが扱えるものにして提案する力」を融合し、機械単体にとどまらず、ライン・工場全体として最適なソリューションを提案してまいります。

本計画期間では、保守・修理・部品供給を中心としたグローバルなサービス対応力の強化と、設備・稼働データの蓄積を通じて、機械を止めない（ダウンタイムの削減）仕組みを構築し、ソリューションビジネスの基盤固めに取り組みます。

③資本コストや株価を意識した経営の実践

当社の株主資本コストは約7%と認識しており、中長期的にROE8.0%以上の達成を目指します。ただし、本中期経営計画期間は収益力強化に向けた構造改革に取り組むため、まずは本中期経営計画の最終年度2029年３月期の期末時点におけるROE5.0%以上の達成を目標とします。目標達成に向けては、収益力強化のほか、棚卸資産の適正化によるCCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）の改善や政策保有株式の見直し、株主還元などを通じたバランスシートの効率化も図ります。

５．キャピタルアロケーション方針

当社は、成長投資、株主還元および財務体質の健全化のバランスを確保しながら、経営資源を配分してまいります。構造改革期間における基本方針は以下のとおりです。なお、原資と使途の詳細については、後日公開予定の中期経営計画の詳細版資料でご説明いたします。

＜成長投資方針＞

将来キャッシュフローの創出力向上に向けて、ソリューションビジネスの実現や統合シナジー最大化に向けた成長投資に優先的に配分してまいります。具体的には、需要が高まる中大型機のラインナップ拡充やグループの最先端技術を搭載したハイエンドモデル機種の開発、ソリューションビジネスに関するハード・ソフトウェア開発、部品表（BOM）システムのグループ標準化、製造・保管機能の強化・合理化等を予定しております。

＜株主還元方針＞

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題の一つと位置づけており、業績の動向および財務体質等を総合的に勘案し、安定的な配当を行うことを基本方針としております。

なお、2027年３月期の配当につきましては、１株当たり10円（中間配当５円、期末配当５円）を予定しております。詳細につきましては、本日開示の「2027年３月期　第２四半期決算短信〔日本基準〕（連結）」をご参照ください。

なお、本中期経営計画の詳細版については、後日当社webサイト（https://www.globalmolding-solutions.com）に掲載する予定です。

以　上