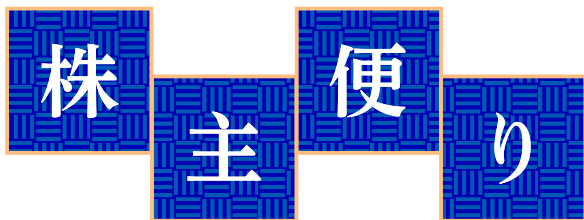


証券コード：5491



第120期
2027年3月期



毎年3月・9月発行

Contents

P1 トップメッセージ

P3 トピックス

P6 業績ハイライト

P7 会社概要・株主メモ



人と地球にやさしい新たな価値を共創する Multi & Hybrid Material 企業

“NIPPON KINZOKU 2030”への新たなステージが始まる。
進化する社会のニーズを見据え、未来を拓く日本金属へ。



日本金属株式会社

トップメッセージ



株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。「株主便り2026年9月号」をご高覧いただくにあたりまして、ご挨拶申し上げます。

取締役社長 下川 康志

現在推進しております「第11次経営計画」が最終年度まで残り3年余りとなるなか、昨今の急激な経営環境の変化を鑑み、当初の計画と実績の乖離を早期に解消すべく、2026年8月7日に「ローリングプラン（修正計画）」を公表いたしました。

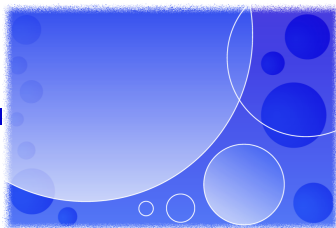
本プランの策定にあたり、株主の皆様には現状の課題と今後の取り組みのポイントについてご説明申し上げます。

1. 市場環境の変化に対する予測精度の向上と精緻化

当初計画において最大の課題となったのは、主力事業および新事業における市場環境の長期予測と、それに付随するリスク想定不足でした。

特に主力市場である中国においては、自動車や鉄鋼など現地メーカーの品質・価格競争力が想定を上回るスピードで向上し、EV（電気自動車）を中心とした中国製新エネルギー車へのシフトと中国材採用が加速しました。その結果、当社の主力製品である自動車用ステンレス・モールド材や自動車用高精度異形鋼の販売数量が当初予想を大きく下回り、減収を余儀なくされました。また、次世代成長市場と位置づけている燃料電池や全固体電池、超電導材等の新事業においても、インフラ整備や技術的課題から、量産化の時期が数年単位で遅延しております。

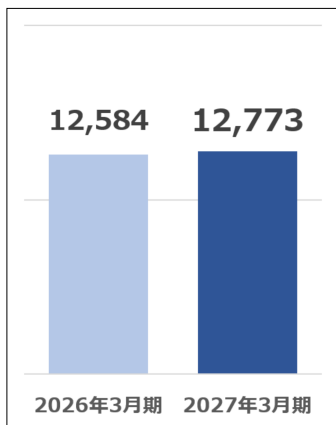
これらの反省を踏まえ、今回のローリングプランでは、自社主導の予測に留まらず、外部専門機関による客観的な検証・評価を導入いたしました。客観的知見を取り入れることで、より蓋然性と実効性の高い計画へと再構築しております。



2027年3月期第1四半期の連結業績

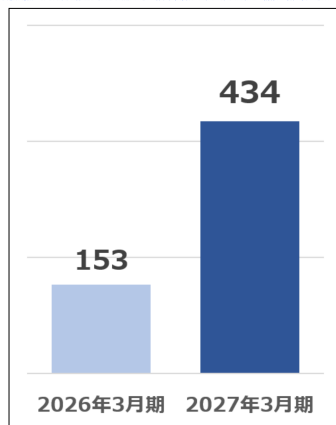
連結売上高

単位：百万円



連結営業利益

単位：百万円



2. 事業構造改革の着実な進展と収益体質の強化

厳しい事業環境の一方で、全社を挙げた収益改善策は着実に実を結んでいます。高収益製品へのポートフォリオ転換、歩留まりの改善、生産性向上、および徹底したコスト削減と販売価格の適正化により、2026年3月期には3期ぶりの黒字化を達成いたしました。

今期（2027年3月期）におきましても、計画を上回るペースで業績が推移しており、既存事業の苦戦や新事業の遅れを補うための事業構造改革は着実に前進しております。

3. 今後の展望

当社は、今回策定したローリングプランを確実に完遂することで、次なる「2040年までの第12次経営計画」へと続く持続的な成長基盤を強固なものにしてまいります。

目標値の修正は伴いましたが、収益体質の改善と高収益アイテムへのシフトを加速させ、企業価値の最大化に努めてまいり所存です。株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

▼ローリングプランの詳細につきましては次ページにて詳しくご紹介いたします。▼

第11次経営計画のローリングを発表しました

当社は、2020年3月25日に10ヶ年計画（2020年度～2029年度）である第11次経営計画「NIPPON KINZOKU 2030」の概要について、2021年3月25日に同経営計画の数値目標について公表しておりましたが、事業環境が策定当初の想定から大きく変容したこと受け、既存事業の環境の変化に即した見通しと新事業アイテムの確実な量産時期を精査し、2026年8月7日に同経営計画のローリングプランを策定いたしました。

◆ビジョン・基本方針

第11次経営計画「NIPPON KINZOKU 2030」のビジョンおよび基本方針に変更はございません。

◆第11次経営計画2029年度業績ローリング目標

	第11次経営計画 [FY29]		ローリング [FY29]	
	連結業績	個別業績	連結業績	個別業績
売上高	650億円	550億円	520億円	390億円
営業利益	50億円	40億円	20億円	9億円
経常利益	50億円	40億円	15億円	7億円
当期純利益	40億円	30億円	10億円	4億円
ROS	7%	7%	3%	2%
配当性向	20%程度	-	20%程度	-

※ 2029年度業績ローリング目標は、現時点における事業環境に基づく目標であり、今後の事業環境の変化等によっては、実際の実績が目標と大きく異なる場合や予告なしに変更する可能性がありますこと、予めご了承ください。

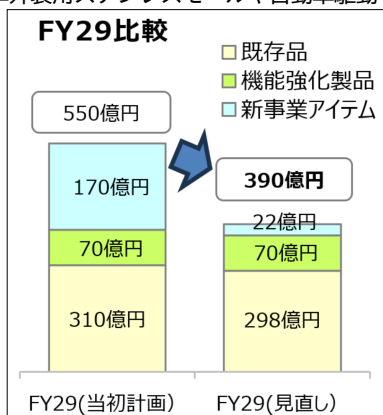
◆ローリングの背景および売上高増減内容

高収益差別化アイテムである機能強化製品の伸長により事業構造の変革が進んだものの、中国市場の急激なEV化に伴う販売減や海外材の攻勢により、既存主力製品（自動車外装用ステンレスモールや自動車駆動部品用高精度異形鋼など）の需要が当初想定より急減いたしました。また、水素インフラ整備の遅れや技術的課題といった外部要因などから次世代成長製品の量産時期も当初想定より数年単位で遅延していることを受け、今後の売上高の見通しを精査した結果、2029年度（最終年度）のローリング目標を連結売上高は当初目標△130億円の520億円、個別売上高は当初目標△160億円の390億円に再設定いたしました。

【2029年度ローリング目標個別売上高増減内容】

既存製品＋機能強化製品：計△12億円

新事業製品：計△148億円





◆今後の事業戦略

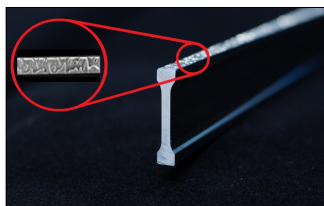
激変する市場環境においても、当社独自の差別化技術を活かした高付加価値アイテムは着実に浸透しています。次世代電池、エネルギー、半導体、医療機器分野を戦略ターゲットに据え、経営資源を集中投下します。

①高収益アイテムの伸長

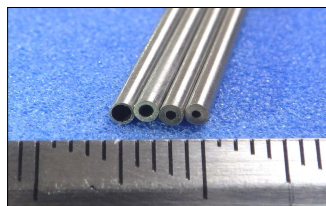
意匠性と機能性を両立させた黒加飾ステンレス「ファインブラック仕上」、マット調ステンレス「PW仕上」、半導体工場向けバー「リプルス」、高度医療・計測機器用「ファインパイプ」等の販売を最大化してまいります。



ファインブラック仕上



バー「リプルス」



「ファインパイプ」

②成長分野への戦略的投入

高機能ステンレス箔や電気特性改善材、開発中の独自マグネシウム合金や極薄電磁鋼帯、非鉄金属や線材を用いた精密異形圧延製品「ファイン・プロファイル」および内面高精度の極小径管「ファインパイプ」を主軸に成長市場でのプレゼンスを確立してまいります。

③収益構造の転換

独創的な技術力を集結した「Multi & Hybrid Material」を軸に、次世代モビリティやクリーンエネルギー分野へのグローバルな拡販を推進し、収益構造の抜本的転換を確実に成し遂げてまいります。

今後は、構造改革で磨き上げた事業基盤を活用し、技術力を再集結して持続的成長を実現する高収益構造を確立し、脱炭素社会へ貢献し、新たな価値を共創し続ける企業として、さらなる企業価値向上に努めてまいります。

詳細はこちら（当社ホームページ）

経営計画ページ：<https://www.nipponkinzoku.co.jp/investor-relations/strategies>

第11次経営計画 ローリング（PDF）：

https://www.nipponkinzoku.co.jp/assets/images/2026/08/260807_nipponkinzoku.pdf

第119期定時株主総会を開催しました

2026年6月26日(金)に当社本店（板橋工場）にて、第119期定時株主総会と株主懇談会を開催いたしました。株主総会には21名の株主様が来場し、定款の定めにより取締役社長の下川が議長となって119期（2026年3月期）の経営成績や決算の内容などについて報告を行いました。その後の決議事項の採決では、全議案が可決され、閉会となりました。

ご出席いただいた皆様、議決権を行使いただいた皆様、誠にありがとうございました。

当社ホームページ（決議通知PDF）：

<https://www.nipponkinzoku.co.jp/assets/images/2026/06/119-K.pdf>

◆株主総会での質問と回答（概要）

株主総会におきましては、株主の方からたくさんのご質問をいただきました。その質疑応答について趣旨を損なわない範囲で一部要約・整理のうえご紹介させていただきます。

・シンジケートローン編成によるメリットについて教えてほしい。

【回答】金融機関の貸出態度が厳しいなか、各金融機関との交渉をまとめることは大変な作業であり、メインバンクがアレランジャーとなることによる負荷軽減と、債務再編による資金調達の安定化を図っている。

・現預金の活用・使途についてどう考えているか。

【回答】差別化製品・高収益製品の拡販に向けた今後の設備投資に使っていきたい。

・製品開発の差別化戦略について教えてほしい。

【回答】着眼点を重視している。他社がやっていない、当社が先行できる分野、また市場規模が今後成長する分野に着目して開発を進めている。

・資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についてどう考えているか。

【回答】株価に与える影響が最も大きいのは配当だと考えている。収益性を高めて配当を増やすことで、株価も上げていきたい。

◆役員（2026年8月31日現在）

取締役社長	下川 康 志	社外取締役（独立役員）	小 川 和 洋
（代表取締役）		社外取締役（独立役員）	永 塚 良 知
専務取締役	原 田 喜 弘	社外取締役（独立役員）	假 屋 ゆう子
常務取締役	山 崎 修	常任監査役（常勤）	山 下 匡 史
取締役	小 柳 健 史	社外監査役（独立役員）	籠 原 一 晃
		社外監査役（独立役員）	阿 部 裕

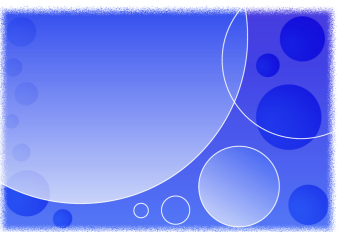
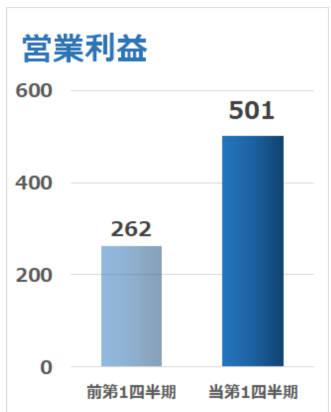
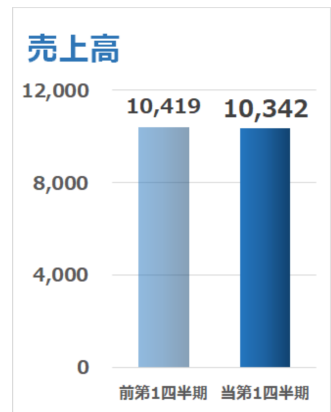
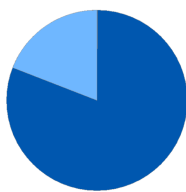
当社ホームページ（役員／組織ページ）：<https://www.nipponkinzoku.co.jp/corporate/organization>

第 1 2 0 期第 1 四半期業績ハイライト

◆みがき帯鋼事業

売上高比率

81.0%

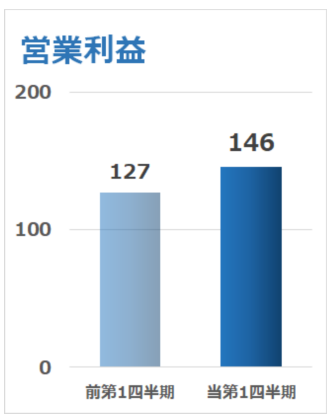
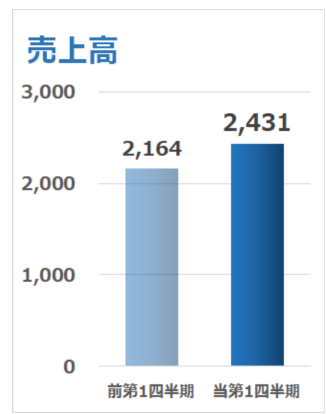
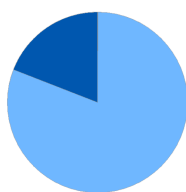


自 動車関連では光モール用途が低迷し、注射針用途やガス・石油機器関連などの需要も減少しましたが、高収益製品へのシフトや、高騰する製造コストを適時反映させた販売価格の是正を進めた結果、当第1四半期連結累計期間のみがき帯鋼事業の売上高は、前年同期比76百万円（0.7%）減収の10,342百万円、営業利益は前年同期比238百万円（90.8%）増益の501百万円となりました。

◆加工品事業

売上高比率

19.0%



岐 阜工場取扱製品にて文具関連用途などが回復し、福島工場取扱製品にて生産工場の歩廊（キャットウォーク）向けなどの建材用途の受注が堅調に推移したことで、当第1四半期連結累計期間の加工品事業の売上高は、前年同期比266百万円（12.3%）増収の2,431百万円、営業利益は前年同期比18百万円（14.5%）増益の146百万円となりました。

会社概要・株主メモ

◆会社概要		◆株主メモ	
(2026年6月30日現在)			
創業	1930年11月10日	事業年度	毎年4月1日から
設立	1939年12月2日		翌年3月31日まで
本店所在地	東京都板橋区舟渡四丁目10番1号		の1年
本社事務所	東京都港区芝五丁目29番11号 G-BASE田町10・11階	定時株主総会	毎年6月
	電話 (03) 5765 - 8111 (大代表)	株主名簿管理人	東京都千代田区
資本金	68億5千7百万円		丸の内一丁目3番3号
連結従業員数	779名		みずほ信託銀行
当社従業員数	521名		株式会社

	証券会社等に口座をお持ちの場合	証券会社等に口座をお持ちでない場合 (特別口座の場合)
各種手続お取扱店 (住所変更、株主 配当金受取方法の 変更等)	お取引の証券会社等 になります。	当社の特別口座の口座管理機関みずほ信託銀行へお問い合わせ願 います。 〒168-8507東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行 証券代行部
未払配当金の お支払	右記みずほ信託銀行 までお問い合わせ願 います。	フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く 9:00～17:00)
株主総会資料の電 子提供制度(書面 交付請求)につい てのお問い合わせ	お取引の証券会社ま たは右記みずほ信託 銀行までお問い合わせ せ願います。	ホームページ https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html 電子提供制度専用ダイヤル 0120-524-324 (土・日・祝日を除く 9:00～17:00)
ご注意		特別口座では、単元未満株式の買取以外の株式売買はできません。 証券会社等に口座を開設し、株式の振替手続きを行っていただく 必要があります。

単元株式数	100株
公告方法	当社のホームページ (https://www.nipponkinzoku.co.jp) に掲載します。ただし、 事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合 は、日本経済新聞に掲載します。
上場取引所	東京証券取引所スタンダード市場