



2026 年 7 月 21 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 進 和
代表者名 代表取締役社長 瀧 谷 善 郎
(コード番号：7607 東証プライム・名証プレミア)
問合せ先 経 営 企 画 室 長 川 合 毅
TEL (052) 796-2533

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 9 月から 2029 年 8 月までの 3 年間を計画期間とする「第 5 次中期経営計画」を策定し、7 月 20 日開催の取締役会において決議しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 期間

2026 年 9 月 1 日～2029 年 8 月 31 日

2. 基本方針

- (1) 生産性改善による収益向上
 - ・ 業務改善および製造開発拠点の集約
- (2) 事業ポートフォリオの多様化
 - ・ 自動車業界で得た知識と経験を横展開
- (3) 成長市場への進出拡大
 - ・ グローバルサウス市場の開拓
 - ・ 半導体・エレクトロニクス産業への進展
 - ・ HVAC 空調産業への営業強化
- (4) 製造部門の開発機能強化
 - ・ 進和の技術力で差別化を図る
 - ・ 自社製品の販売比率アップ
- (5) 経営基盤の強化
 - ・ ヒト×モノ×カネの最適な配置と活用
 - ・ ガバナンス強化による持続的成長
 - ・ サステナビリティに対する積極的な取り組み
- (6) リソースの最適活用による価値創出
 - ・ 社会、取引先、社員等、ステークホルダーへの利益還元の強化
 - ・ 資本効率の改善、株主還元の強化による企業価値の向上

3. 財務戦略

(1) 計画最終年度(2029年8月期)経営目標

売上高 : 1,000 億円

営業利益 : 60 億円

ROE : 10%以上

(2) 株主還元方針

第5次中期経営計画期間中、配当は配当性向 50%と株主資本配当率(DOE)4%のいずれか高い方を下限とします。

詳細につきましては、添付資料または当社ホームページに掲載しております資料をご参照ください。

以上



第5次中期経営計画

— Shinwa moving forward 2029 —

2026年9月-2029年8月

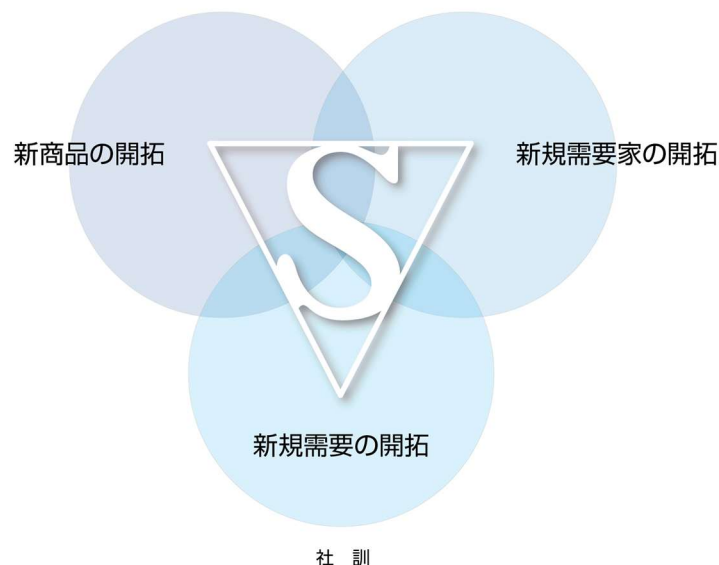
2026年7月21日

株式会社 **進 和**

AGENDA

- 1** 会社概要
- 2** 前中期経営計画の振り返り
- 3** 新中期経営計画の重点戦略
- 4** 経営目標および財務戦略

1 会社概要



三拓の精神

1907年（明治40年）に設立された合資会社進和商会を前身として、1951年（昭和26年）に株式会社進和が創立されました。

そのパイオニア精神を受け継ぎ“三拓の精神”は1955年（昭和30年）に制定されました。

産業界のニーズを先取りした技術や商品開発に挑戦し新規顧客を創出していくこと。

この先人の教えは精神的な指針として21世紀の今日まで受け継がれています。

トップメッセージ

Driving Growth through Value Creation

当社を取り巻く事業環境は大きな変化の時代を迎えております。この変革期を成長の機会と捉え、第5次中期経営計画を策定いたしました。

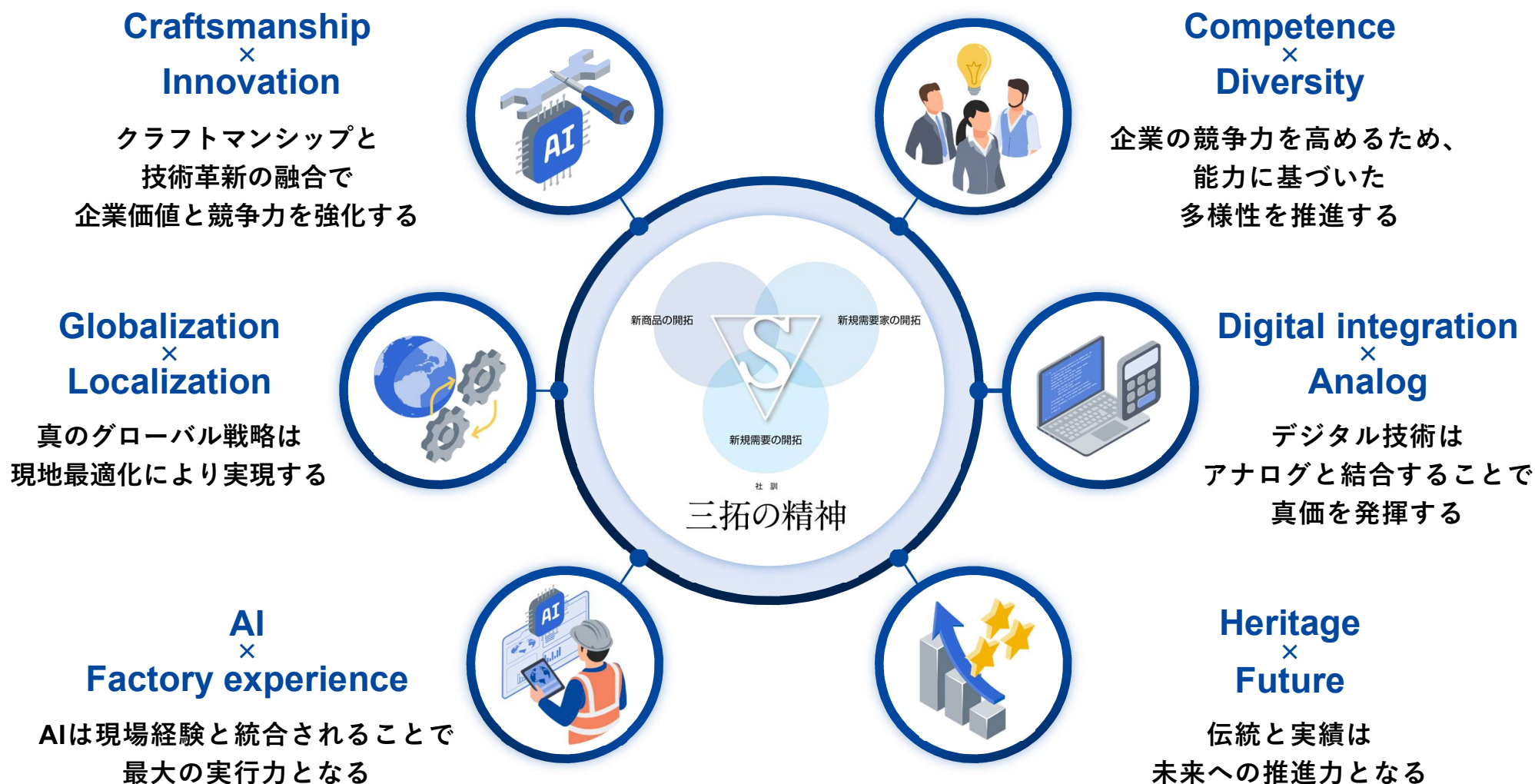
既存事業の競争力強化に加え、成長市場への挑戦とグローバル展開を加速し、持続的な企業価値向上を目指してまいります。ステークホルダーの皆様とともに新たな未来を創造してまいりますので、今後ともご支援をお願い申し上げます。



代表取締役社長 瀧谷 善郎

技術力 **Engineering** × 製造機能 **Manufacturing** × 商社機能 **Trading**

融合が成長をドライブする



商社部門と製造、エンジニアリング部門の3部門が連携。祖業である金属接合を中心に、ものづくりの課題をワンストップで解決するエンジニアリング商社

商社部門

商製品の販売促進を中心に、
新たな需要と顧客の開拓に取り組む

得意先 **3,000** 社



仕入先 **4,000** 社



海外
11ヶ国



国内
19拠点



製造部門



ジョイテック
センター



メンテック
センター

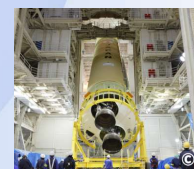


メカトロ
システム
センター



スマートファクトリー
イノベーション
センター

設備設計や製作、ラインレイアウト
構築までを一貫してサポート



技術部
航空宇宙機器課



技術部
エンジニアリング課



技術部
計測技術課



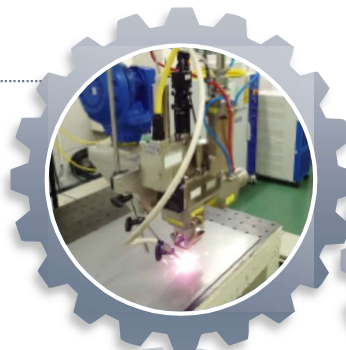
技術部
電池部品開発課

エンジニアリング部門

ものづくりが行われる現場での課題に対し、金属接合の技術開発や材料選定、システムの設計や自動化の提案、品質の検査に至るまで幅広い領域でソリューションを提供

金属接合

様々な金属を溶かして接合する技術工法の開発と材料の製造、受託加工までトータルでサポート



スマートファクトリー

フィジカルAIをはじめとしたロボティクスや、通信ネットワークの構築、物流の自動化ソリューションを提供



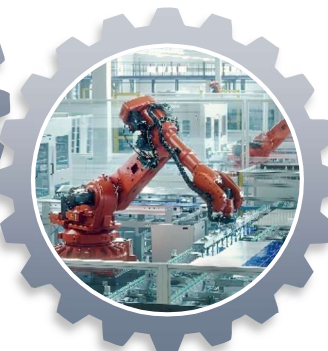
メンテナンス

特殊肉盛溶接と溶射技術をベースに各種機械のオーバーホールや補修でサーキュラーエコノミーを実現



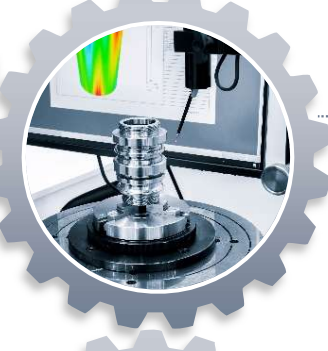
産業機械

加工や組立、運搬等を自動で処理する機械設備やシステムを提供



計測検査

品質管理から新製品開発に欠かせない非破壊での三次元計測まで最先端の計測ソリューションを提供



電子先進技術

主に半導体・エレクトロニクス産業向け、自社開発製品“Quspa(クスパ)”を中心に先端技術を提案



自動車を中心に、半導体エレクトロニクス等、幅広い産業界の要望に対応



幅広い産業界に対し、事業セグメントごとにきめ細やかな対応で入り込み導入実績を拡大

実績多数◎ 導入実績あり○

事業セグメント \ ユーザーセグメント		自動車産業	半導体産業	空調家電産業	素材産業	航空宇宙産業	生活産業
金属接合		◎	○	◎	○	◎	
産業機械		◎	○	◎	◎	◎	○
スマートファクトリー		◎	○	○	○		◎
計測検査		◎	◎	○	○	○	◎
メンテナンス		○		○	◎	◎	
電子先進技術		○	◎				

国内の営業・開発製造拠点に加え、海外11ヶ国13現地法人でグローバルに得意先を支援
2026年には新たにベトナム現地法人を設立

ヨーロッパ

- 1998年1月にイギリス現地法人を設立
- 主要取引先は日系自動車メーカー、電機メーカー等

中国

- 2003年9月に上海事務所を法人化
- 金属接合やメンテナンス等、製造3拠点を整備し現地化

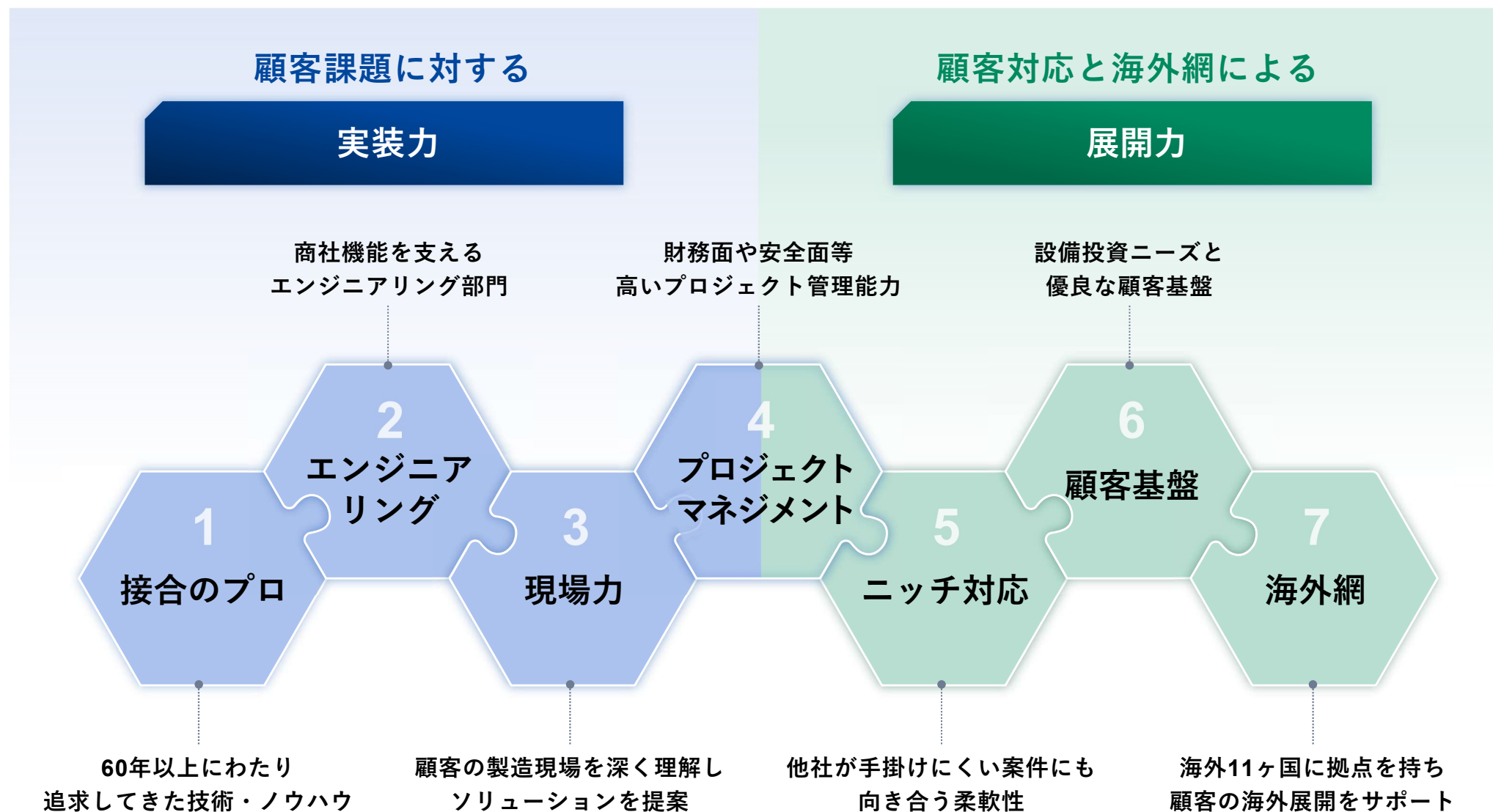
アジア・パシフィック（東南アジア・インド）

- 2000年3月にタイ事務所を法人化
- 2008年7月にインド現地法人を設立
- 2026年に**ベトナム ハノイ**に現地法人を設立
- 製造拠点を整備し、ゴムメーカーからのメンテナンス受注を強化

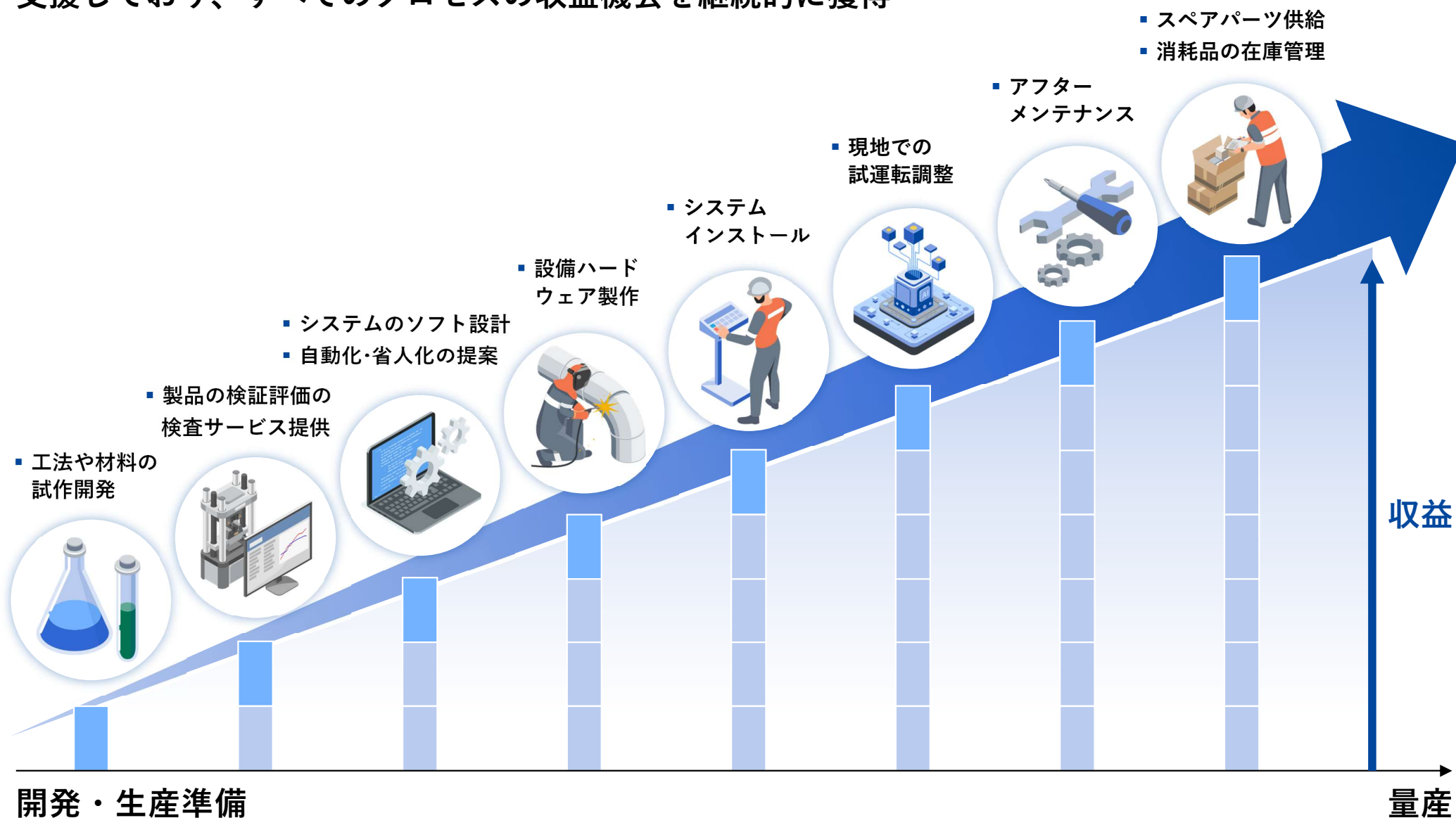
米州（北・中・南米）

- 1987年2月に日系自動車メーカーの進出に伴いケンタッキー州にアメリカ現地法人を設立
- 以降、自動車業界に加え、電機業界にも顧客基盤を拡充
- 2017年5月にメキシコ現地法人を設立

商社機能とエンジニアリング機能を持ち合わせた当社ならではの7つの特徴と、それらに基づく「実装力」と「展開力」を組み合わせ、ワンストップの「課題解決力」を形成



開発・生産準備から設備導入後の量産までの製造プロセスを一気通貫・ワンストップで支援しており、すべてのプロセスの収益機会を継続的に獲得



2 前中期経営計画の振り返り

売上高は、自動車産業向けの生産設備・ロボットシステム・検査装置等の受注、スマートファクトリー事業の伸長により増収。損益面は、半導体関連プロジェクトの遅れに加え、近年の原材料や人件費等の高騰の影響により伸び悩み。ROE（自己資本利益率）は、利益率の低下により計画比未達

(億円)	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期 (見通し)
売上高	761	778	861	870
海外売上高	324	269	271	290
営業利益	49	35	45	43
海外セグメント利益	29	19	14	16
当期純利益	35	27	33	31
ROE	9.5%	6.8%	7.8%	7.0%

主力の自動車産業向けは、物流自動化やネットワークシステム拡大のニーズを取込
成長市場として期待される航空宇宙分野や、半導体・AI関連分野等に対しても積極投資

第4次中期経営計画 基本方針		実績・進展	評価
成長市場における ビジネスの拡大	ロボット、AMRを活用した物流領域 でのSler業務の強化	AMRやネットワークシステム、自動車産業向けの生産設備・ロボット・検査装置が売上に大きく寄与	◎
	超精密塗布装置（Quspa）を足掛かり とした半導体分野の業務拡大	- 半導体関連プロジェクトの遅れ - 半導体・AI関連分野など将来の先端技術開発に投資継続	△
生産・開発体制 （メーカー機能）拡充	マルチパスウェイ（BEV、FCEV、 HEV、PHEV）に対応したエンジニア リング機能の強化	春日井第2事業所着工 （スマートファクトリーイノベーション事業、航空宇宙事業拡充）	◎
グローバルビジネスの 拡大と体制整備	グローバルサウスにおける新規 ビジネスの推進および経営基盤構築	2026年ベトナム新拠点の開設 - インド新拠点の開設検討	○
	空調機器、半導体、石油化学、食品業 界などをターゲットとした営業活動の 積極展開	ファクトリーオートメーション提案を切り口とした新規得意先の獲得	○
経営基盤の強化	サステナビリティ経営の推進による 企業価値の向上	- CO₂排出削減目標（年4.2%）の達成 - グローバル人材の積極採用	○
資本効率の向上と 株主還元の拡充	株主還元方針は1株あたり年間配当金 100円を下限値、連結配当性向50% 以上を目標	2026年8月期計画：年間配当金124円（連結配当性向53.6%） - 年間配当金：2023年8月期90円、2024年8月期102円、2025年8月期124円	○

脱炭素社会の実現や労働力不足を補う製品・テクノロジーに対するニーズは年々拡大。それに加え地政学リスクに対応した半導体や航空宇宙分野における戦略的な国内産業基盤の強化が急務

市場成長性

自動車市場

自動車産業は100年に一度といわれる構造的転換期

- 脱炭素政策と規制強化によるマルチパスウェイ（BEV、FCEV、HEV、PHEV）への対応
- 電動化、自動運転技術が重要なテーマ

半導体市場

AI需要の急増による半導体関連事業の成長

- AI、データセンター等の成長に伴う半導体需要の拡大
- 自動車、産業機器、スマートファクトリー等における半導体需要の拡大
- 世界市場は120兆円⇒2027年代に300兆円に成長する見通し※1

航空宇宙市場

国内企業は高い技術力を有しており成長の転換期

- 航空宇宙分野における日本企業の技術力・品質は世界トップクラス
- 世界市場は2040年までに140兆円規模となる見通し
- 日本市場は4兆円⇒2030年代に8兆円規模となる見通し※2

スマート ファクトリー 市場

省人化・自動化のニーズが増大

- デジタル化による技術支援の重要性
- 人手不足によるロボット、AMR市場の拡大
- 日本市場は1兆円⇒2034年に2兆1,000億円となる見通し※3

※1 一般社団法人WSTS日本協議会 2026年春季半導体市場予測の結果

※2 経済産業省 国内外の宇宙産業の動向を踏まえた経済産業省の取組と今後について

※3 The International Market Analysis Research and Consulting Group スマートファクトリーの日本市場に関するレポート

3 新中期経営計画の重点戦略



目指す姿（基本方針）

1 生産性改善による収益向上

2 事業ポートフォリオの多様化

3 成長市場への進出拡大

4 製造部門の開発機能強化

5 経営基盤の強化

6 リソースの最適活用による価値創出

目指す姿の実現に向けた重点戦略

- 標準化・AIの活用などDXによる業務改善
 - 製造開発部門の集約投資
 - 技術を活かしたビジネスモデル変革（エンジニアリング機能強化）
-
- 現状の基幹事業である自動車、電機等向けから、半導体、飲料・食品、医療等のこれからの成長ドライバーを育成
-
- グローバルサウス市場への価値提供を通じ新たなビジネスを創出
 - 航空宇宙、半導体エレクトロニクス、HVAC空調産業、フィジカルAIを含めた先端ロボティクス等、将来の先端生産技術分野へ挑戦
-
- 唯一無二の“コア技術”の深化による付加価値の向上
-
- グローバルに活躍できる人材確保・育成に向けた制度の拡充
 - ガバナンス強化による持続的成長
 - 気候変動問題に対する積極的な取り組み
-
- 社会、取引先、社員等、ステークホルダーへの利益還元の強化
 - 資本効率の改善、株主還元の強化による企業価値の向上

※ 詳細は後記「経営目標および財務戦略」

業務改善による効率化、製造開発部門の集約投資による収益向上

課題認識

社内の手続や業務管理のさらなる効率化

成長投資の進捗が遅れており、製造現場の人手が不足

製造基盤の分散・老朽化により、生産・開発が抑制

外部環境変化により、納期・品質・価格の要求水準の高まり

主要施策

標準化・デジタル化による業務改善

社内業務インフラの整備やルール・手続の見直しを進める

製造開発部門の集約投資

春日井第2事業所の新設により製造・開発部門を集約し、エンジニアリング力を強化する

重点分野の投資計画の再構築

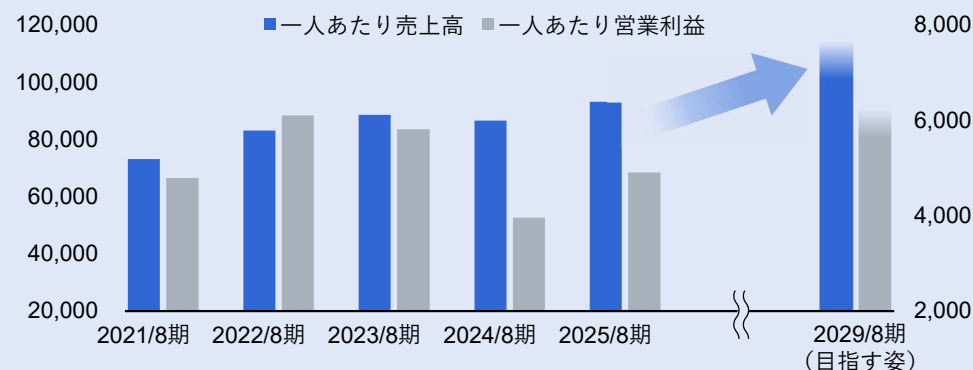
半導体事業やスマートファクトリー事業への戦略投資強化、航空宇宙事業の品質保証体制高度化を図る

春日井第2事業所



従業員一人あたり生産性の推移

(単位：千円)



目標

業務効率向上・コスト削減

全社的な業務効率化による収益力強化、社内手続の標準化・デジタル化

エンジニアリング力の強化

売上伸長のボトルネック解消と製造基盤の強化

高付加価値事業の育成・拡大

設備稼働率最適化と商社機能である購買力を活かしたコスト優位性の発揮

現状の基幹事業である自動車、電機産業界向けから、半導体、飲料・食品、医療業界等のこれからの成長ドライバーを育成

課題認識

売上高の約70%を占める自動車産業を柱に、他業界との取引も拡大

AIや半導体、航空宇宙、医療等の新領域の需要への対応

コアコンピタンスである金属接合技術と製造×商社一気通貫体制の活用

主要施策

スマートファクトリー事業の製造業への横展開

製造現場における省人化・自動化、フィジカルAI等を切り口とした営業横展開を強化する

半導体製造後工程向け製品の拡充

超精密塗布装置のラインアップ拡充や半導体製造後工程における装置メーカーとの提携を推進する

金属接合技術を活かした新テーマへの取り組み

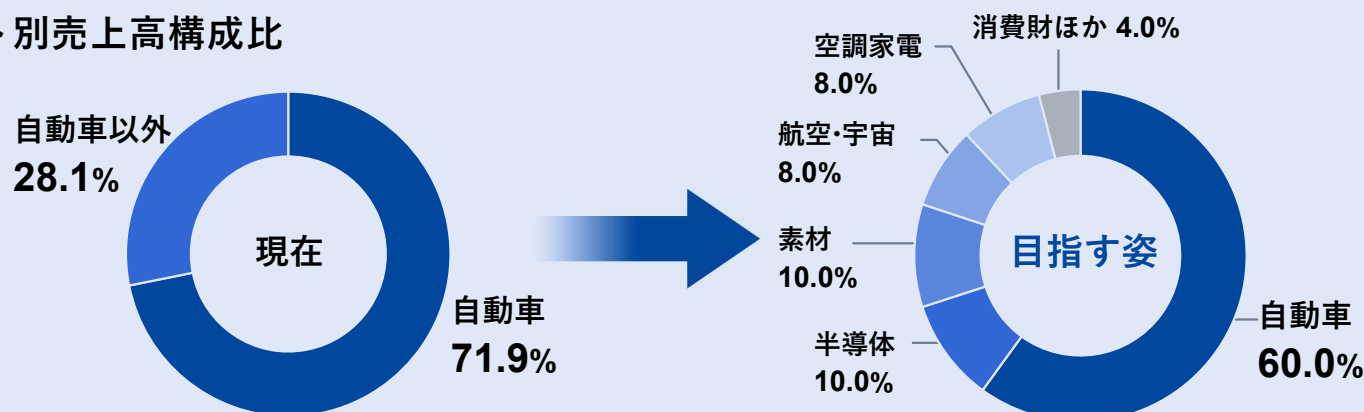
航空宇宙や車載電池、熱交換器等の新テーマ・分野へのコアコンピタンスの適用を図る

目標

収益源の多様化

既存の自動車産業向け収益基盤に加え、事業ポートフォリオの拡充により、収益源を多様化

ユーザーセグメント別売上高構成比



成熟市場で培った事業基盤をもとに、グローバルサウス市場において新たなビジネスを創出

課題認識

地政学リスクの増大
既存の成熟市場における競争激化

中国経済の減速と
周辺国への影響波及

経済成長が期待できるブラジルと
事業リスクの高いアルゼンチンへの対応

主要施策

最適な現地化と 状況判断

現地化に加え地域間での新たなサプライ
チェーンの構築

中国エンジニアの活用と 競争力の高い機器の拡販

Out-Out戦略として、人的リソースを
成長市場に横展開し最大限活用

不安定な 市場リスクの制御

進和グループ全体のリソースを活用し、日程
管理や技術支援など設備の立ち上げを支援、
現地での不安定要素やリスクを低減

グローバルサウス市場の動向



ベトナム

- 人口1億人超の成長市場、若年労働力の豊富さを背景に市場が拡大
- 自動車と自動車Tier1メーカーが多数進出、投資期待大
- その他の産業として、航空機部品サプライヤーも存在

インド

- GDPおよび人口増を背景に、二輪自動車・自動車や空調、農機等幅広い分野において成長市場として期待

ブラジル／アルゼンチン

- 情勢の違いはあるものの、成長市場として、自動車メーカーの新規プロジェクトや農機・建機メーカーの投資拡大

目標

最重要成長市場であるインドへ展開

- インドの現地サプライチェーンを拡大し競争力強化
- 進和インドのFAエンジニア拡充
- 設備メーカーが集積するプネーエリアへの進出検討

ベトナムへ展開

ハノイに現地法人を設立し、新たな
ユーザーを開拓

自社開発の超精密塗布装置“Quspa”をコアに、全ての半導体製造工程にソリューションを提供

課題認識

取扱アイテムが材料塗布装置に集中

半導体業界特有の投資サイクル、
需給の急激な変動

評価工程の難易度をふまえた
人材リソースやノウハウの充実

主要施策

実績のある工程からの横展開

優位性を持つチップ実装を中心とした
半導体製造後工程に加え、すべての製造
工程にソリューションを提供

設備だけではない技術提案

当社の強みである接合技術の開発を強化し、
設備販売に留まらず、技術や資材の提案、
設備導入後の運用支援

パートナー企業との連携強化

材料・塗布以外の分野でパートナー企業と
のアライアンスを強化し、ラインビルダー
として幅広く事業を展開

進和の半導体製造向けソリューション



進和 販売アイテム

ブール検査 SiCウェハ ウェハ研磨機
切断材料 ウェハ研磨材 剥離・洗浄

メタライズ基板 印刷・チップ実装
ダイシング めっき処理

材料塗布

Quspa



チップ接合 モールド成形 デボンディング
ワイヤ接合 ワイヤ非破壊検査 テスト

目標

“コアとなる Quspa + α” でソリューション提案
急拡大する半導体・エレクトロニクス需要に幅広く対応

【今後の主要テーマ】

- AIデータセンター向けGPU
- 光電融合
- フィジカルAI
- シリコンフォトニクス
- パワー半導体デバイス

空調産業における規制の強化や産業構造の変化に対応した事業拡大

課題認識

エネルギー規制の強化
新たな省エネ技術への対応

エアコン普及率の高まる新興国
空調機器メーカーの同エリアでの投資拡大

AI需要の急拡大を受けた
データセンター等の整備

主要施策

環境規制をビジネス機会に転換

省エネや冷媒ガス規制対応をふまえ、高度な
ろう付け技術等新たなソリューションの提供

現地エンジニアの能力向上

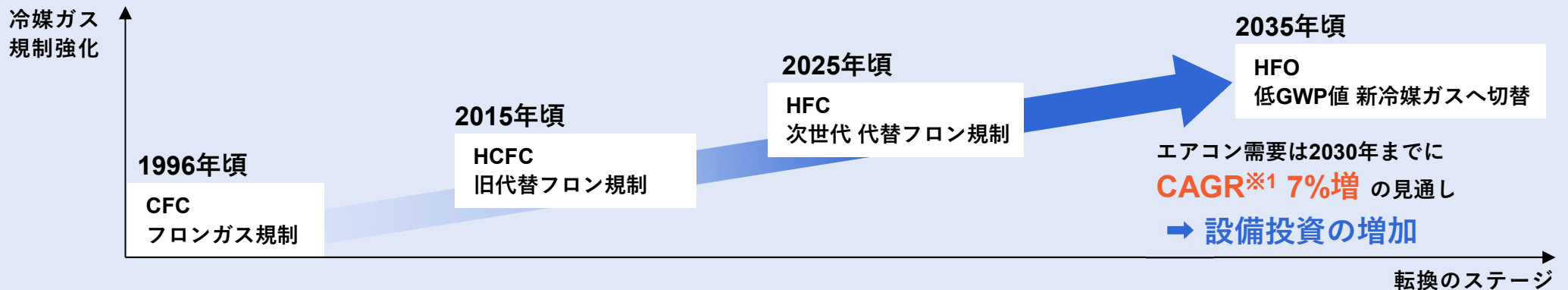
新興国への早期参入を通じ、現地エンジニア
の育成やサービスの向上、設備フルターンキー
をターゲット

従来にない発熱密度への対応

データセンターのGPUやサーバーの冷却
装置等投資拡大に向けた課題解決

冷媒ガス規制強化の経緯

冷媒規制は市場や生産設備の切り替えの契機となる



目標

新冷媒ガス転換の設備需要

カーボンニュートラル対応や欧州の新たなFガス※2規制による、
新たな冷媒への転換が加速
新冷媒の特性である高圧や防爆対策の技術的に解決

エアコン普及による需要取込と現地調達化

地球温暖化による急速なエアコンの普及、省エネ推進による
ヒートポンプへの移行等設備投資に応需
関税や各国規制をふまえた現地調達化を推進

※1 Compound Annual Growth Rate (年平均成長率)

※2 フッ素系温室効果ガス

唯一無二の技術力を深化させ、付加価値向上による製品販売比率を拡大

課題認識

コア技術のアップグレードや
製造ブランドのさらなる確立

サーキュラーエコノミー社会を目指した
新たな価値創造

高度技術人材の育成強化

主要施策

コア技術の深化と デジタルの融合

熟練技術の継承とプロセスのDX化
による技術の標準化・最適化

工法の独自開発による 競争力強化

試作・実証可能な自社工場を
持つ強みを活かし、提案型営業
との連携により受注競争力強化

品質安定・高付加価値型 メンテナンス

強みである自社内の設計技術、
デジタル技術の活用により設備
の耐久性向上、長寿命化

組織の共創

産学連携、海外派遣・技術リーダー
育成などのグローバル連携強化

技術の進化で人の力を最大化

匠の技術の継承

経験と勘

熟練の技

品質への
こだわり

改善の
知恵



融合



AI・デジタルの力

プロセスの
可視化

データ
サイエンス
アプローチ

リアル
タイム
連携

自動化
・
省人化



作業の効率化

属人化の解消

リソースの創出

品質の安定化

人材の成長・活躍

接合プロセスの最適化

スマートファクトリー

新しい付加価値の創出

リマニュファクチャリング

オープンベースキャンパ

目標

売上高に占める製品構成比率を
20% → 30%へ



コア技術を未来の価値へ!!

人財・組織の変革とサステナビリティの強化により、持続的成長を支える経営基盤を構築

課題認識

技術人材の確保や定着の難易度が向上、グローバル事業を牽引する人材の育成が急務

社員のダイバーシティの推進

ステークホルダーからのガバナンス・情報開示の要請の高まり

主要施策

技術人材の採用・育成強化

エンジニア職の積極採用と社内教育の拡充、技術営業人材の強化を進める。海外拠点を活用してグローバル人材の計画的育成を図る

働き方改革・定着率向上

賃上げや雇用環境整備を通じて人材定着率の向上を図る。ダイバーシティ推進施策を展開する

ガバナンス・情報開示の強化

サステナビリティ経営と積極的な情報開示を推進する

目標

人材指標

人事制度改革（能力主義に基づく人材評価）

- ・ 技術人材採用数：3年間50名
- ・ 平均給与水準：年率6.5%増

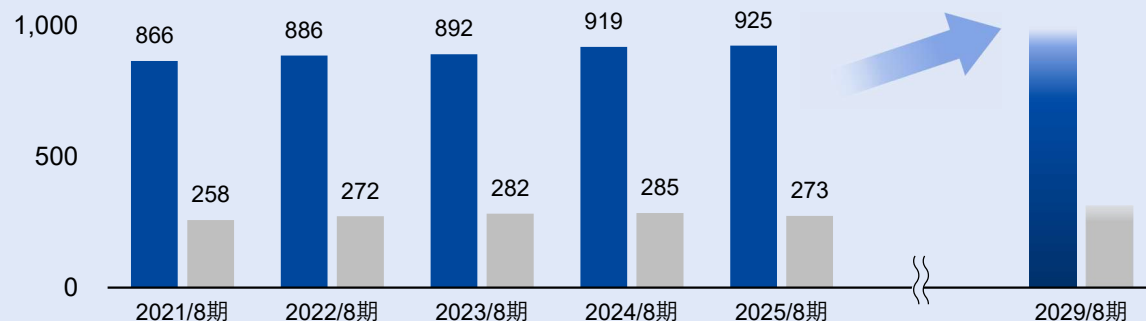
ガバナンス指標

サステナビリティ情報開示の拡充

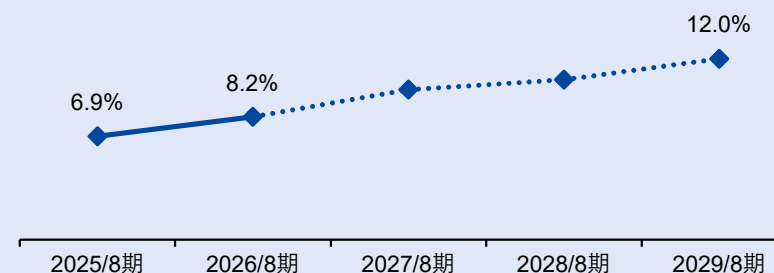
ダイバーシティ

■ グループ全従業員数 ■ 外国籍従業員数

(単位：名)



女性管理職比率（連結ベース計画値）



事業を通じた社会課題の解決と持続的な成長の実現に向け、気候変動対応、地域社会との共生、人材活躍の推進、ガバナンス強化を重要課題として取り組み、企業価値の向上と強固な経営基盤の構築を目指します



気候変動への取り組み（環境）

温室効果ガスの排出量削減目標と主な取り組み

- 2030年までにCO₂を42%削減（基準年2020年）
- 2030年までに国内社有車の次世代車比率80%
- 国内拠点における省エネ、再エネ設備の導入
- サーキュラーエコノミーに向けた商製品の開発・提案・販売促進
- 生物多様性に向けた取り組み



働きやすい環境の整備（社会）

ダイバーシティ＆インクルージョンへの取り組み

- グローバル人材の積極採用
- 女性活躍推進（女性管理職育成・キャリア支援・育児両立支援）
- シニア人材の活用、障がい者、外国籍社員の支援
- 人事制度・評価制度の整備
- 健康経営の取り組み



豊かな社会の実現（社会）

地域社会との共生・文化スポーツ支援

- 学校教育・地域連携および地域防災活動の推進
- 子ども食堂支援・フードロス削減への取り組み
- 海外拠点における社会貢献活動の実施
- 顧客およびサプライヤーとの共生



経営基盤の強化（ガバナンス）

企業の持続的成長を支える基盤づくり

- 安全管理体制の維持向上
- ガバナンス強化（内部統制整備、コンプライアンス教育、内部監査の充実）
- リスクマネジメント強化（BCM、サイバーセキュリティ、情報漏洩対策）
- DXとIT基盤強化（ITインフラの整備、AI活用）
- 財務基盤の強化



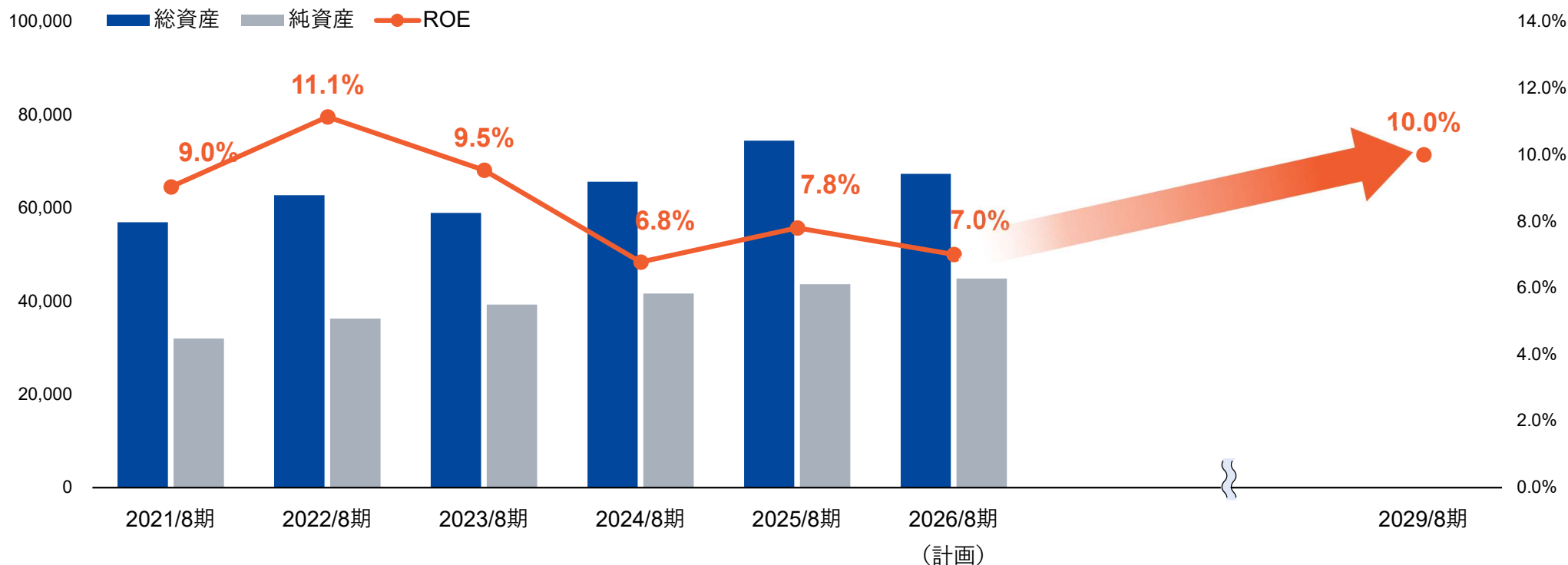
4 経営目標および財務戦略

社会、取引先、社員等、ステークホルダーへの利益還元の強化
資本効率の改善、株主還元の強化による企業価値の向上

最終年度（2029年8月期）連結業績目標

売上高	1,000億円	営業利益	60億円	ROE	10%以上
-----	---------	------	------	-----	-------

(単位：百万円)

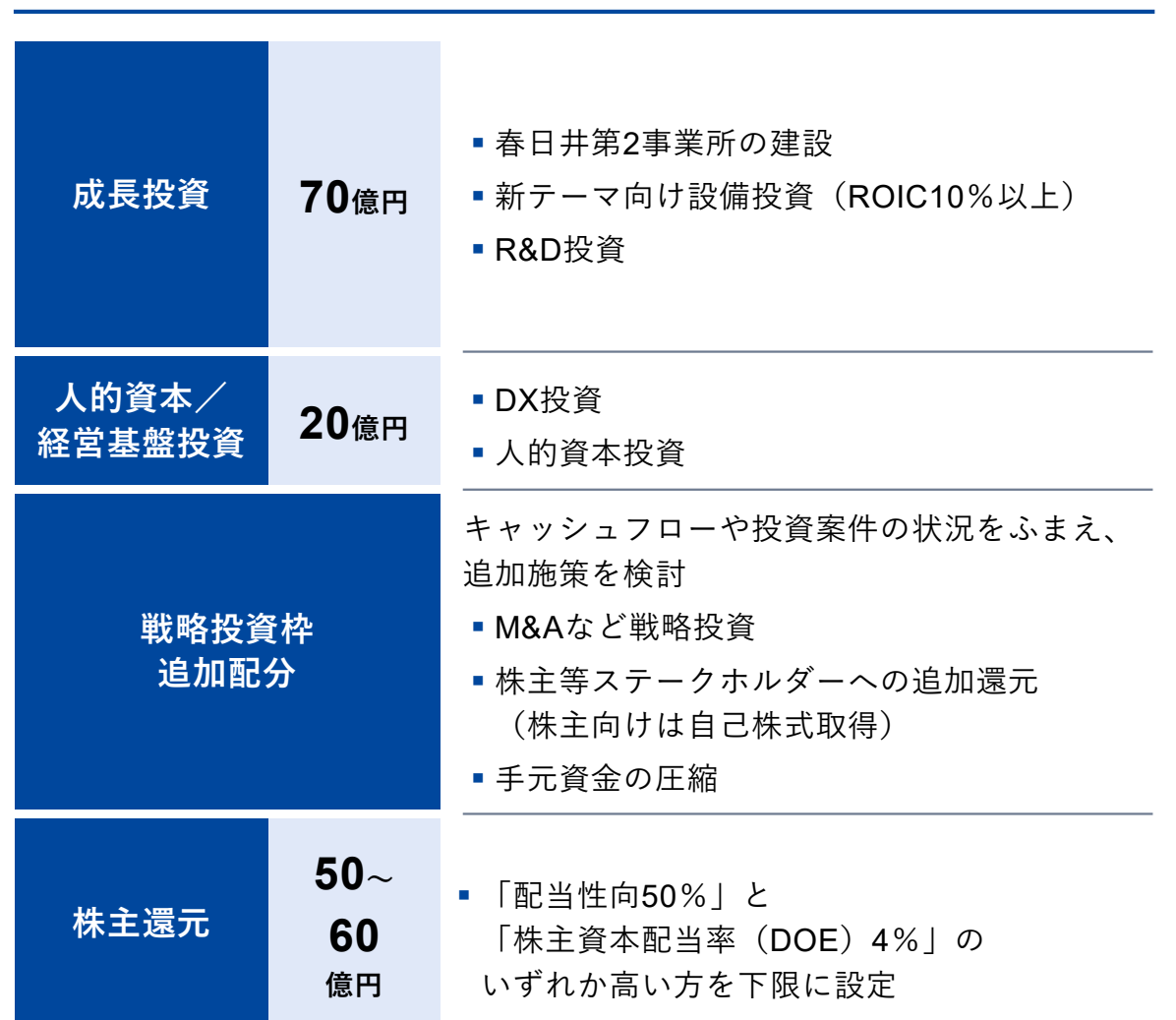


成長投資や人的資本／経営基盤投資、株主還元へ創出キャッシュと手元資金を
規律をもって配分し、資本効率を向上

キャッシュイン



キャッシュアウト



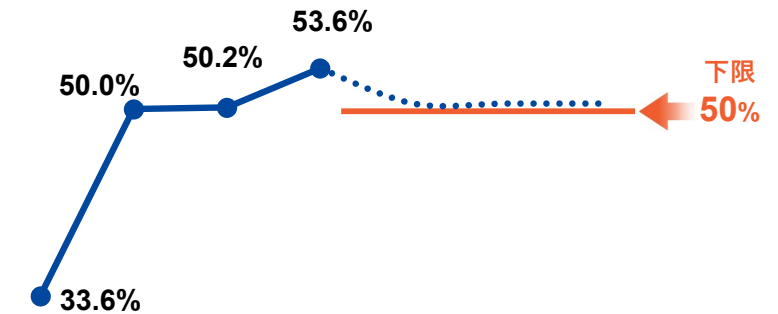
ROE
10%

第5次中期経営計画期間中、配当は「配当性向50%」と「株主資本配当率（DOE）4%」のいずれか高い方を下限とし、成長投資への配分と資本効率に配慮しながら自己株式取得を検討

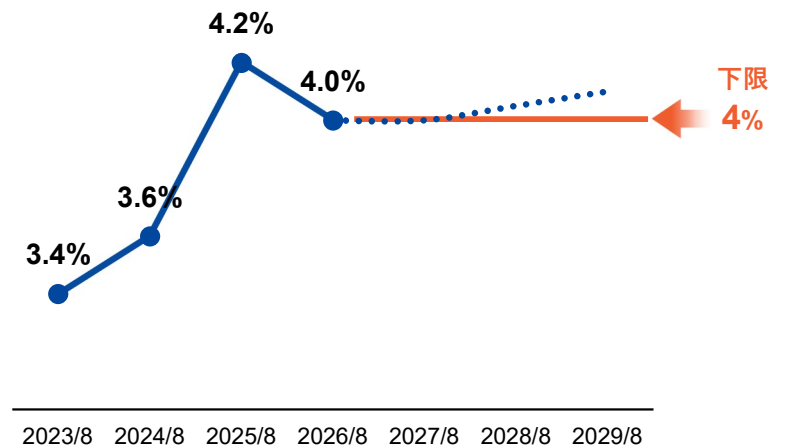
年間配当金



配当性向と下限基準



DOEと下限基準





 *Shinwa Co., Ltd.*

株式会社 進 和