

2026 年 9 月 30 日

各 位

会 社 名 虹 技 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 山本 幹雄
(コード 5603 スタンダード市場)
問合せ責任者 専務取締役 谷岡 宗
(TEL 079-236-3221)

長期ビジョン「KOGI S&G Vision」策定に関するお知らせ

虹技株式会社(以下、当社)は、2036 年に創業 120 周年を迎えるにあたり、「KOGI C&E Group」のありたい姿として長期ビジョン「KOGI S&G Vision」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 長期ビジョン策定の背景と目的

2016 年に 100 周年を迎えた当社では、国内鋳物市場の成熟に加え、地球環境や社会の持続性に関する社会課題の解決ニーズの高まりを受け、様々な取り組みをしてまいりました。その中で 2021 年には虹技グループという名称を KOGI C&E GROUP に改め、Casting(鋳物)で「産業の礎となる」ことを目指し、Environment(環境)で「この国の未来に貢献する」ことを明確にしました。環境分野ではごみ焼却炉の設計・施工・運用や風力機械で実績をあげてきました。また、2024 年初頭にはアルミ合金鋳造の小口合金鋳造所をグループに加え、鋳造分野での成長領域拡大に取り組んでおります。

一方で、この先 10 年を展望しますと、これまで以上の環境の変化が予想されており、これまで当社が推進してきた三ヶ年計画を柱とした経営では不十分と認識しております。そこでこの度、当社は、2027 年度から2036 年度に至るまでの長期ビジョンを策定いたしました。

2. 「KOGI S&G Vision」の全体像と成長戦略

本ビジョンの“S”は Sustainable(持続可能な)、“G”は Growth(成長)を意味しています。本ビジョンでは、鋳物分野を持続可能とするための「変革領域」、環境エンジニアリング・機能材料・新規事業を中長期の柱として「成長領域」と定め、以下の 3 つの重点テーマを推進します。

- ① 成長分野への長期戦略投資：人員配置や重点投資、マーケティングや研究開発の強化
- ② 業務デジタル化と組織見直し：作業計画・管理をはじめとする業務デジタル化と長期要員計画に基づく組織再編・人材育成
- ③ 収益力の抜本的向上：鋳物工場の刷新による生産性向上、投下資本に対する利益管理など資本効率を意識した事業運営

3. 財務目標と推進体制

成長領域の拡大と変革領域の利益創出力向上により、2036年度に売上高 330 億円、経常利益20億円を目指します。本ビジョンの実現に向け、経営会議直下に役員がコミットする「長期ビジョン推進プロジェクト」を立ち上げ、各プロジェクトチームのもと全社横断で課題に取り組んでまいります。

4. 長期ビジョンと中期経営計画の連動

昨年度より推進中の「第 8 次 3 カ年計画(2025 年度～2027 年度)」では、「”Kai”(甲斐・解)を見出す」をキーワードに、①省人化、②脱炭素化、③人材育成の 3 点を重点課題として掲げています。「安定的な事業基盤の構築」と「成長戦略の実現」という経営目標の具現化に向けた取り組みを推進することで、2036 年のありたい姿に向けた強固な基盤を構築してまいります。

以上

虹技株式会社 2036年(120周年)長期ビジョン 「KOGI S&G Vision」

KOGI C&E GROUP

産業の礎に

CASTING FOR
INDUSTRIAL FOUNDATION



この国の未来に

ENVIRONMENT FOR
OUR FUTURE

2016年に100周年を迎えた当社では、国内鋳物市場の成熟に加え、地球環境や社会の持続性に関する社会課題の解決ニーズの高まりを受け、様々な取り組みをしてまいりました。その中で2021年には虹技グループという名称をKOGI C&E GROUPに改め、Casting(鋳物)で「産業の礎となる」ことを目指し、Environment(環境)で「この国の未来に貢献する」ことを明確にしました。環境分野ではごみ焼却炉の設計・施工・運用や風力機械で実績をあげてきました。また、2024年初頭にはアルミ合金鋳造の小口合金鋳造所をグループに加え、鋳造分野での成長領域拡大に取り組んでおります。

一方で、この先10年を展望しますと、これまで以上の環境の変化が予想されております。ひとつは、国内の人口減少が進み、需要だけでなく供給力の縮小も深刻な課題となっていること。また、AIやロボットなどの技術革新が加速しており、これまでの事業のやり方が通じなくなってくる。さらに、国際社会における日本経済の立ち位置が変化し、企業はより挑戦者として臨まなければならないことなどです。こうした課題に対して、これまで当社が推進してきた三ヶ年計画を柱とした経営では不十分と認識しております。そこでこの度、当社は、2027年度から2036年度に至るまでの長期ビジョンを策定いたしました。

本長期ビジョンでは、これまで以上の戦略投資の強化に加え、資本効率に考慮した企業価値向上も強く意識しております。また、新たな柱となる事業の育成にも努めてまいり所存です。もっとも、創業以来大切にしてきた「人」へのこだわりはこれからも変わりません。

10年後、またその先も、当社は長い歴史で培った技術を基に、安心・快適を創造する会社として精進してまいります。株主・投資家の皆様におかれましては、これからも一層のご支援、ご愛顧をいただきたくお願い申し上げます。

虹技株式会社 代表取締役社長 山本 幹雄

長期ビジョンの位置づけ

創業120周年に向け「長い歴史で培った基盤を礎に未来の安心・快適を創造する会社」を目指す



経営理念	社会における「信頼」を創造する 自分自身で考え行動できる「自立人」をめざす	社内における相互信頼を大切にする、 「挑戦する姿勢」を尊重する
社員心得	律－自立－：誇りと自信と責任をもって仕事を全うする 挑－挑戦－：失敗を懼れず、積極的・自発的に行動する 和－融和－：お互い助け合い協力しあう一体感を醸成する	
行動指針	公正な競争を通じて利潤を追求すると同時に広く社会にとって有用な存在であるための10カ条の指針	

長期ビジョン「KOGI S&G Vision」 全体サマリー

3つの重点テーマへの取り組みを通じ、目指す姿を実現する

2036年(創業120周年)に目指す姿

数値目標(2037年3月期)

売上高 330億円

(鋳物分野250億/環境分野60億/新規事業20億)

経常利益 20億円

環境分野・新規事業を成長ドライバーとし構成比を拡大

歴史と技術で知られる会社

多彩で確かな技術と
成長領域での高い存在感

社会価値の創造

鋳物・環境事業を通じ
安心・快適な社会づくりに貢献

人的資本の充実

働きがいがあり
多様な人材が躍動する会社

強靱な基礎体力

安定した収益基盤と
強靱な財務体質

3つの重点テーマ

① 成長分野への長期戦略的投資

② 業務デジタル化と組織見直し

③ 収益力の抜本的向上

2026年3月期実績

売上高 257億円
経常利益 6.7億円

主力市場の縮小を補う
ための成長投資が不十分

人材不足による
供給力維持の危機

横断的・長期的な設備投資の
不足による生産及び資本効率
の低下

当社の経営課題

全社横断的な経営課題と3つの重点テーマ

事業環境の変化を見据え、現状の延長でない長期的視野に立った計画的投資と構造改革を実行

外部・内部環境の認識

鋳物市場の縮小脅威
成長分野の企画・開発への
リソース不足

ベテラン人材の退職時期
の集中
採用・育成の苦戦
金属工学分野の学生減少

事業部単位の維持・更新
投資が中心
長期・横断的な変革型の
投資計画の不足

全社横断課題

主力市場の縮小を補う
ための成長投資が不十分

人材不足による
供給力維持の危機

横断的・長期的な設備
投資の不足による生産
及び資本効率の低下

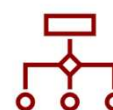
3つの重点テーマ



重点テーマ 1

成長分野への長期戦略的投資

- ・ 成長領域への人員配置、投資
- ・ マーケティング・研究開発投資の強化



重点テーマ 2

業務デジタル化と組織見直し

- ・ 作業計画・管理のデジタル化
- ・ 将来像にあわせた長期要員計画
- ・ 採用強化、人材育成、定着率向上

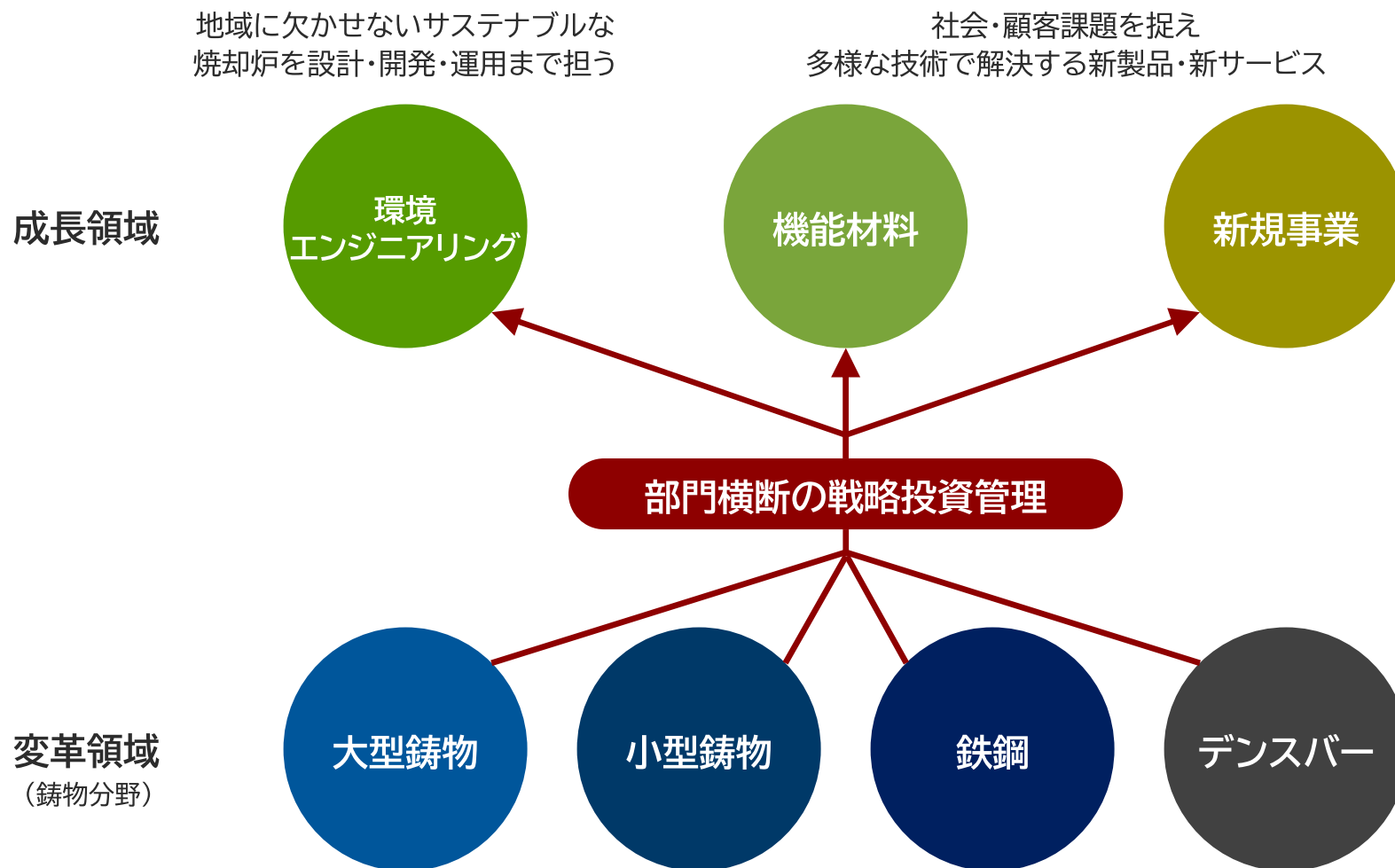


重点テーマ 3

収益力の抜本的向上

- ・ 鋳物工場の刷新による生産性向上
- ・ 投下資本に対する利益の管理

鋳物分野は収益を確保するとともに、新たな事業を中から生み出す変革領域と位置付ける
環境エンジニアリング・機能材料・新規事業には長期的な投資を行い、もう1つの柱へと育成する



デジタル化や生産・管理プロセスの見直しで収益力を向上するとともに新規事業の芽を見出す
業界をリードし自社生産のみにこだわらない新たなビジネスモデルに転換

持続的な成長の実現に向けた戦略的投資

基盤確立から事業領域の拡大まで、3つの矢で戦略的投資を推進する
課題別にプロジェクトを組成し、経営層の関与のもと着実に取り組む

Step 1 [第一の矢]

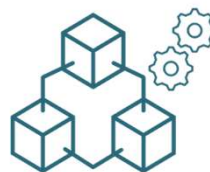
盤石な事業・人材基盤
の確立



- 事業持続の体制づくり
(技能職確保、労働条件改善、異動・配置転換)
- 成長分野への人材投資
(環境分野の増員、
マーケティング・研究開発人員など)

Step 2 [第二の矢]

インフラ・組織機能の
刷新による競争力強化



- 鋳物工場の刷新
(配置見直し・デジタル化、環境改善)
- 計画・管理・設計業務のデジタル化
- マーケティング強化
(調査・プロモーション)
- 研究開発強化(新技術、新領域)
- 脱炭素化の推進

Step 3 [第三の矢]

非連続な成長に向けた
外部連携・領域拡大



- 加工機能・業界ネットワークの補完
- 新規事業領域の強化
- 戦略的な提携・M&Aの実行

長期キャッシュアロケーション方針

長期ビジョン推進期間中に生み出すキャッシュフローを主な原資とし、
投資計画を「現状維持型」から「成長・戦略型」へ大胆にシフト

【期間累計キャッシュイン】

営業
キャッシュフロー
250億円以上
(27～36年度)

追加借り入れ
45億円

「現状維持型」から
「成長・戦略型」の
投資へシフト

【期間累計キャッシュアウト】

成長投資

220億円

- 工場レイアウト刷新
(高効率設備、加工強化、動線変更)
- デジタル化投資
(生産管理、自動ライン、自動倉庫等)
- 人材育成投資(部門横断の技能者等)
- R&D、マーケティング
- 新規事業
- 戦略的なM&A

基礎投資

45億円

- 供給継続のための維持投資
(修繕、最低限の設備・機器更新)

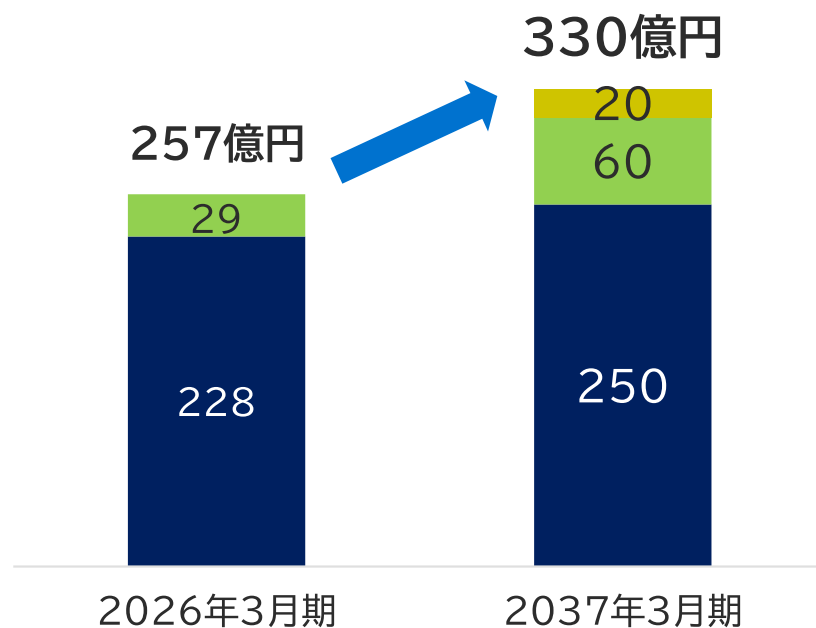
株主還元 30億円

* 配当性向は30%を目安

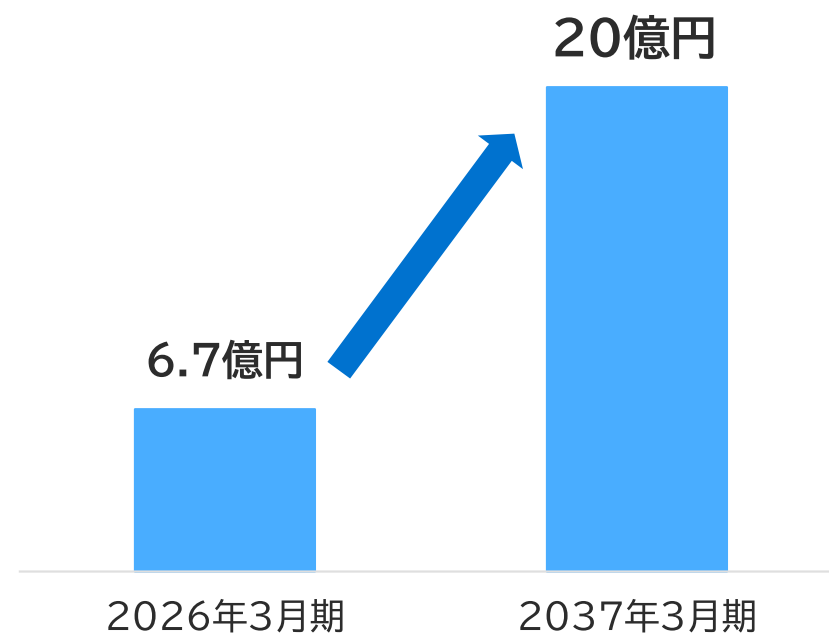
2036年度(2037年3月期)業績目標

鋳物分野の変革と環境分野・新規事業への成長投資により、
2036年度(2037年3月期)に売上高330億円・経常利益20億円を目指す

売上高



経常利益



■ その他・新規事業 ■ 環境 ■ 鋳物

長期ビジョンを実現するため、経営会議直下でプロジェクト活動を実施

長期ビジョン推進プロジェクト

- 長期ビジョン「KOGI S&G Vision」
実現のために必要な
戦略的・部門横断の課題に取り組む
- 各テーマのもとに役員がコミットする
サブプロジェクトを組成し、
経営会議にて進捗管理

【サブプロジェクトの例】

- ✓ デジタル化
（事務効率、現場データ活用）
- ✓ 持続的な組織づくり
- ✓ 長期的な生産体制の見直し
- ✓ 高付加価値化・新規事業創出に向けたR&D強化