

中期経営計画

[2024年4月～2027年3月（2024年度～2026年度）]

スローガン

“NSクリエイション2026”

～創造力とソリューション力を強みとした

顧客密着型のニッチトップソリューション企業へ～

2024年5月



ナラサキ産業株式会社

	ページ数
■ はじめに 1
■ 中期経営計画 概要 2
■ 前中期経営計画 振り返り（業績） 3
■ 前中期経営計画 振り返り（方針） 4
■ 環境認識 5
■ 中期経営計画 基本方針 6
■ 中期経営計画 経営数値目標 7
■ 中期経営計画 事業戦略（セグメント別） 8
■ 中期経営計画 財務戦略・人事戦略・サステナビリティ戦略・I R戦略 9
■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	
・ 現状分析 10
・ 方針・目標 11
・ 具体的取り組み 12

はじめに

ナラサキ産業グループでは、このたび2026年度を最終年度とする中期経営計画 **“NSクリエイション2026”** をスタートいたしました。

事業環境が大きく変化する中であって、「創業130年に向けた次世代のナラサキを創り上げる足固めの3ヵ年」と位置付け、「質実剛健ニッチトップソリューション企業」として更なる飛躍と成長を目指してまいります。

「チームナラサキ」としての総合力を発揮し、真の価値あるソリューションを提供するとともに、コンプライアンスの徹底とコーポレートガバナンスの充実を経営の最重要課題と位置付け、すべてのステークホルダーの皆様や社会から信頼される企業グループを築き上げてまいります。

ナラサキ産業株式会社
代表取締役社長 中村 克久

連結目標数値
(2026年度)

営業利益:40億円 当期純利益:28億円 ROE:10% 配当性向:30%以上

基本方針

成長戦略の推進

部門間連携の強化

経営基盤の強化

サステナビリティの推進

事業戦略

電機関連

建設・エネ
ルギー関連

機械関連

海運関連

- ・グループ総合力の発揮
- ・収益力強化と生産性向上
- ・DX・GX分野の取組み強化
- ・環境変化への適応

財務戦略

- ・営業CF確保と有効活用
- ・健全な財務基盤の維持
- ・株主還元

人事戦略

- ・人材の確保・育成
- ・エンゲージメント向上
- ・多様な働き方への対応

サステナビリティ戦略

- ・コンプライアンスの徹底
- ・リスクマネジメント体制充実
- ・サステナビリティ活動推進

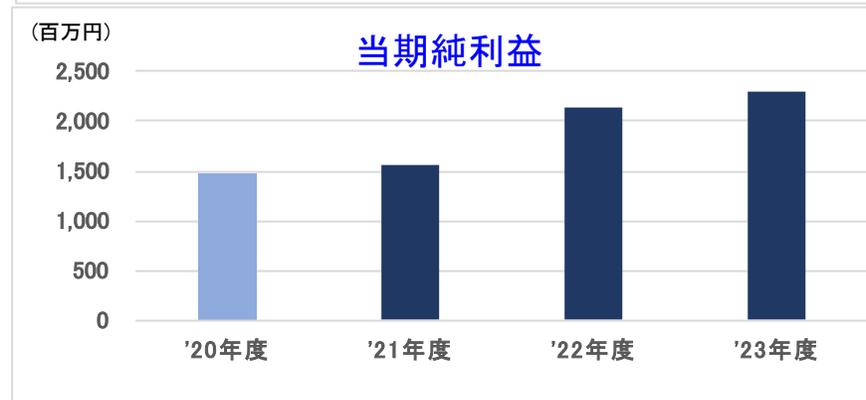
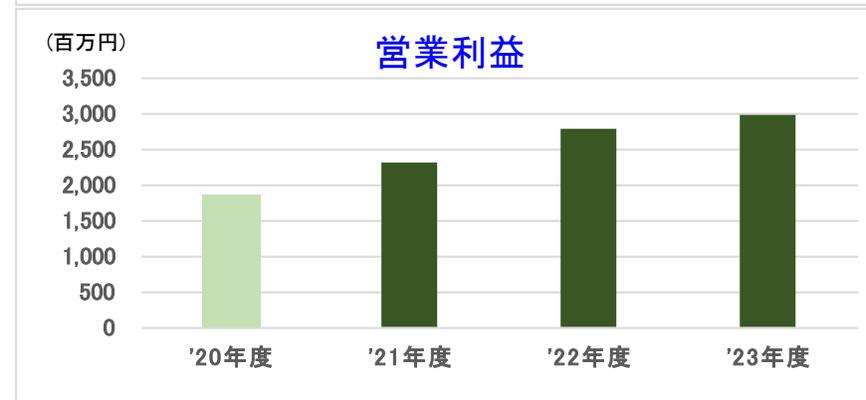
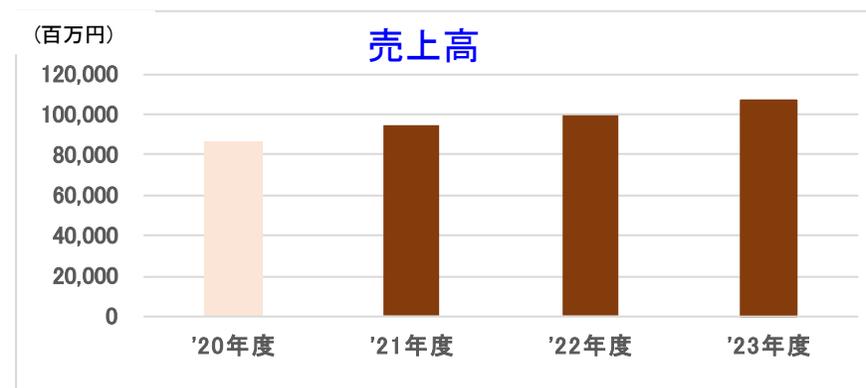
IR戦略

- ・積極的な情報発信
- ・株主・投資家との建設的対話

前中期経営計画 振り返り (業績)

		← 前中期経営計画期間 →				単位:百万円	
連結	'20年度	'21年度	'22年度	'23年度	'23年 (計画)	達成率	評価
売上高	87,168	94,797	99,927	107,455	110,000	98%	△
営業利益	1,883	2,303	2,798	2,982	3,000	99%	△
経常利益	1,900	2,399	2,892	3,084	3,000	103%	○
※ 当期純利益	1,472	1,566	2,139	2,301	2,000	115%	○
自己資本比率	37.5%	38.9%	39.7%	39.6%	40.0%	99%	△
R O E	8.6%	8.6%	10.8%	10.3%	10.0%	103%	○

※親会社株主に帰属する当期純利益



前中期経営計画 振り返り（方針）

	基本方針	総括（成果と課題）	評価
1.	事業セグメント間の連携強化とグループ総合力の発揮	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 電機セグメント内にF Aソリューション部を立ち上げるなど、セグメント間での情報共有・協業活動が活性化、グループ間でのシナジー効果により業容拡大 	○
2.	コア事業の強化と新事業・新分野の創出	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 各事業セグメントにて、強みや優位性を発揮できる分野に注力し、事業基盤強化 ▶ 新たな柱となり得る分野・事業の開拓については道半ば 	○
3.	COVID-19への対応と激変する事業環境への適応	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 新型コロナへの適切対応、大規模自然災害に対するBCPも周知・徹底 ▶ DX推進チーム立ち上げ、デジタル技術を活用した業務合理化・効率化を推進中 	○
4.	財務基盤の強化とキャッシュフロー経営の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ▶ '23年度末時点の自己資本比率は39.6% ▶ 営業C/Fは3年間累計40億円以上を確保し、財務体質は確実に改善中 	△
5.	人材の確保・育成、人事制度の改革、働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 新人事制度定着、多様性確保、働き方改革に纏わる施策展開中 ▶ 人材確保並びに従業員エンゲージメント向上のための諸施策は継続課題 	△
6.	コンプライアンスの徹底、ガバナンスの充実、ESGへの取組み強化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 各種研修・E-ラーニング等を通じ、コンプライアンス・リスク管理意識は着実に向上 ▶ サステナビリティへの取組みと情報開示の充実が継続課題 	○

環境認識

- 世界経済の不確実性や地政学的リスク等による不透明感は続くものの、デジタル化や脱炭素化、国土強靱化のためのインフラ整備など、中長期的視点でのニーズが高まり、日本経済はプラス基調で推移する。
- 人手不足や高齢化が深刻化する中、企業の生産性向上や競争力強化に向けた需要が高まり、自動化やDX推進のための設備投資が一段と加速し、さまざまな分野でイノベーションが生まれ、当社グループにとって社会課題の解決に貢献できる場面が豊富にあるものと考えている。
- 政府はGXの実現を成長戦略の柱と位置付けている。また、企業にはサステナビリティを重視する事業活動が強く求められており、そうした環境や社会的ニーズの変化にも適切に対応する必要がある。

* 創業130年に向けて次世代のナラサキを創り上げる足固めの3カ年

- ・ ナラサキグループの創業130年に向けて、次世代の進化したナラサキを創造する土台作りのための3カ年として位置付けます。
- ・ 持続的成長と更なる企業価値向上の実現に向け、ステークホルダーからの高い信頼と期待とともに、役職員がやる気と自信に満ち溢れた新たな時代のナラサキを創り上げます。

基本方針 : 成長戦略の推進 / 部門間連携の強化 / 経営基盤の強化 / サステナビリティの推進

- 「誠意をもって顧客の信頼を得る仕事をする」との企業理念に基づき、次世代に向けて**更なる事業基盤の強化と質的向上**を目指します。
- 事業環境の変化に適切に対応し、既存事業の更なる収益力向上と新分野・新事業の創出を図りながら、競争優位性を確かなものにし、コアビジネスにおけるナンバーワン領域を広げてまいります。
- セグメント間の連携を一層深め、真の価値あるソリューションを提供し、顧客から信頼され必要とされる**顧客密着型のニッチトップソリューションカンパニー**となることを目指します。

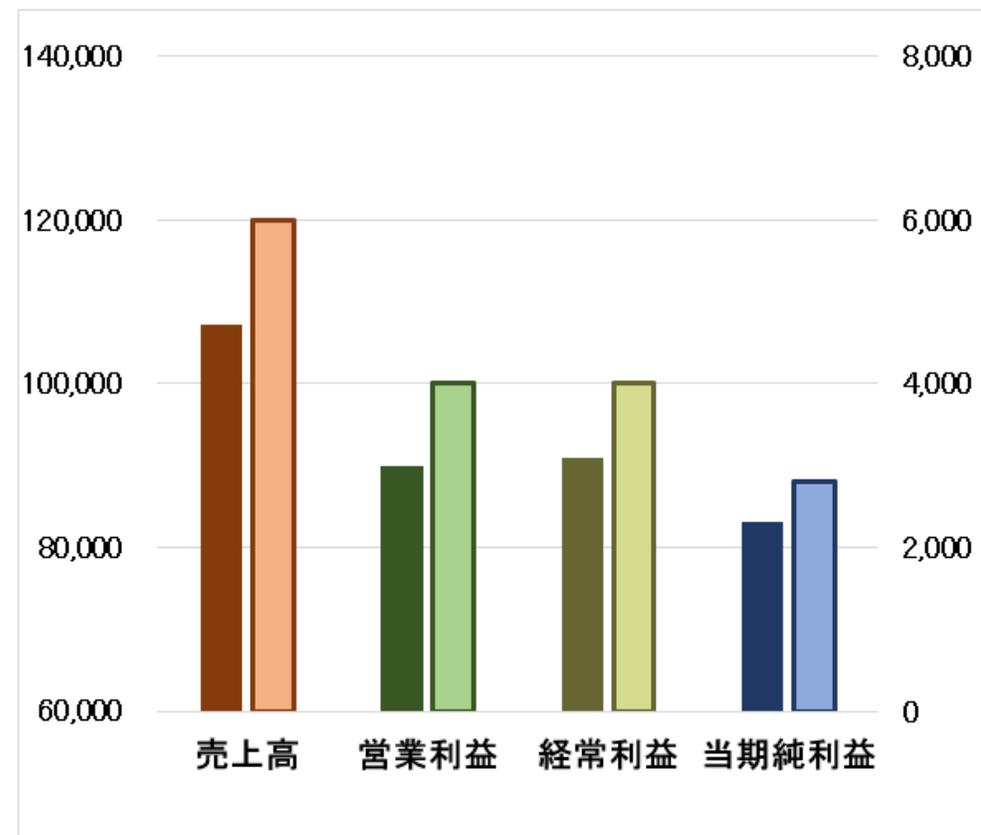
連結ベース

単位：百万円、%

	2023年度 実績	2026年度 計画
売上高	107,455	120,000
営業利益	2,982	4,000
経常利益	3,084	4,000
当期純利益	2,301	2,800 ※
自己資本比率	39.6%	40%以上
R O E	10.3%	10.0%

※親会社株主に帰属する当期純利益

単位：百万円



棒グラフ) 左側：2023年度実績 右側：2026年度計画

目盛) 左軸：売上高 右軸：営業/経常/当期純利益

電機関連事業

1. 顧客対応型ビジネスモデルの構築
2. 新規事業の創造・確立
3. コアビジネスの維持・拡大
4. 成長市場であるデジタル関連市場への注力
5. 海外現法との情報連携に基づくユーザ拡大

建設・エネルギー関連事業

1. 事業パートナー企業との連携強化に基づく安定した収益基盤の構築
2. サステナブルな社会構築への貢献
3. 顧客基盤強化とニッチトップ商材獲得
4. グループ連携によるエネルギー事業体制の強化
5. 道路・圧送・除雪業界を主体とした建機分野の事業運営

機械関連事業

1. 「農」「食」事業領域の強化・拡大
2. スマートアグリ事業のプロフィット化
3. 「農」「食」事業領域におけるDX・GX推進
4. 工事施工体制の維持・拡大
5. 道内一次産業における施設・設備シェア拡大

海運関連事業

1. 既存荷主深掘と新規荷主獲得、差別化
2. 苫東進出企業への営業強化、新規顧客・貨物獲得
3. 「選択と集中」「業務効率化」「原価管理」徹底による生産性向上
4. 2024年問題への適切な対応
5. グループ総合力発揮に向けた取組み強化

財務戦略

1. 安定的な営業キャッシュフローの創出と有効活用
2. 健全な財務基盤の維持
3. 「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けた対応

サステナビリティ戦略

1. コンプライアンスの徹底、グループガバナンスの強化
2. リスクマネジメント体制の充実
3. サステナビリティへの取組み推進

人事戦略

1. 人的資本経営を意識した人材採用・育成（多様性確保）
2. エンゲージメント向上のための環境整備（働きがいを持てる仕組み作り）
3. 多様な働き方への対応

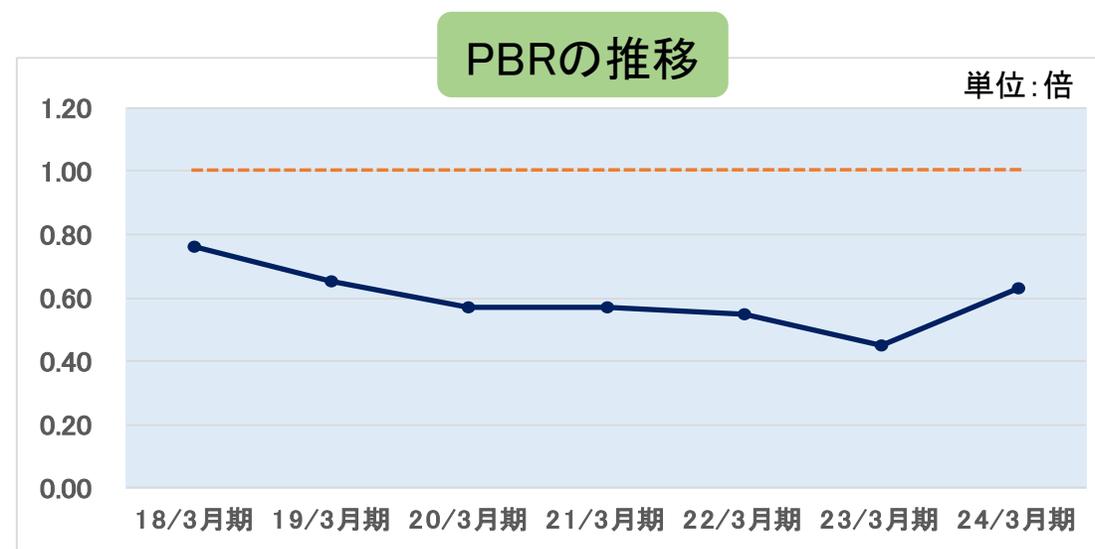
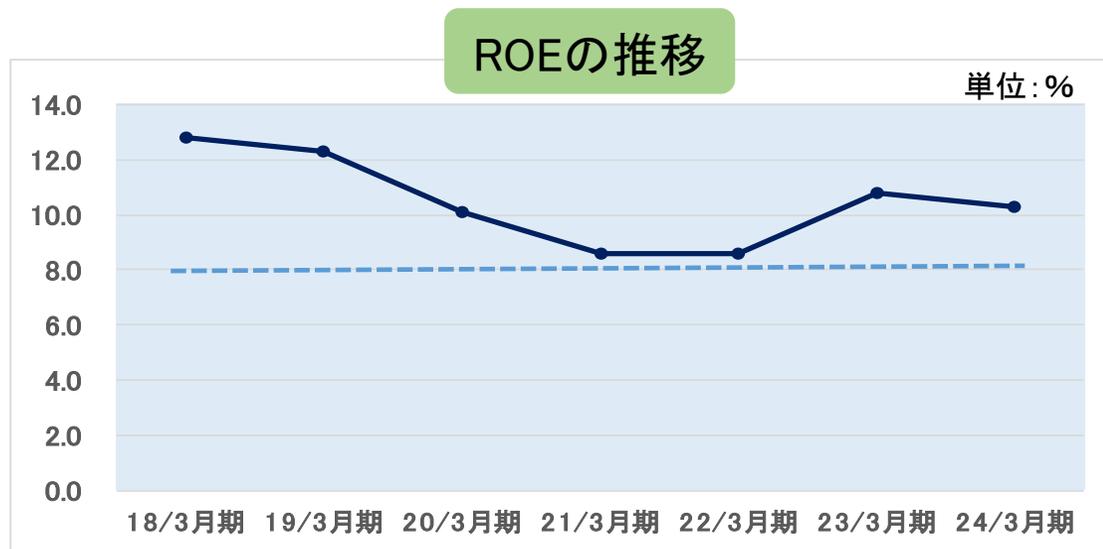
I R戦略

1. 積極的な情報発信
 - ・ホームページの活用
 - ・非財務情報、特にサステナビリティ活動
2. 株主・投資家との建設的対話
 - ・成長戦略に対する理解の向上

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

■ 現状分析

- ・ 2024年3月期のROEは10.3%（直近5年間平均ROEは9.7%）で、資本コストを上回る水準にある。
- ・ 2024年3月期末のPBRは0.63倍。業績は安定的に推移し、財務基盤の改善が進んでいるものの、PBRは1.0倍を下回っている。低PBRの要因は、投資者が当社に対して次のような見方をしているものと考えます。
 - ① 当社の事業成長性や将来性が高くない。
 - ② 株主還元が十分ではなく、また株式流動性も低いことで、投資対象としての魅力が乏しい。
 - ③ サステナビリティを含む非財務情報の開示（IR活動・情報発信）が不十分である。



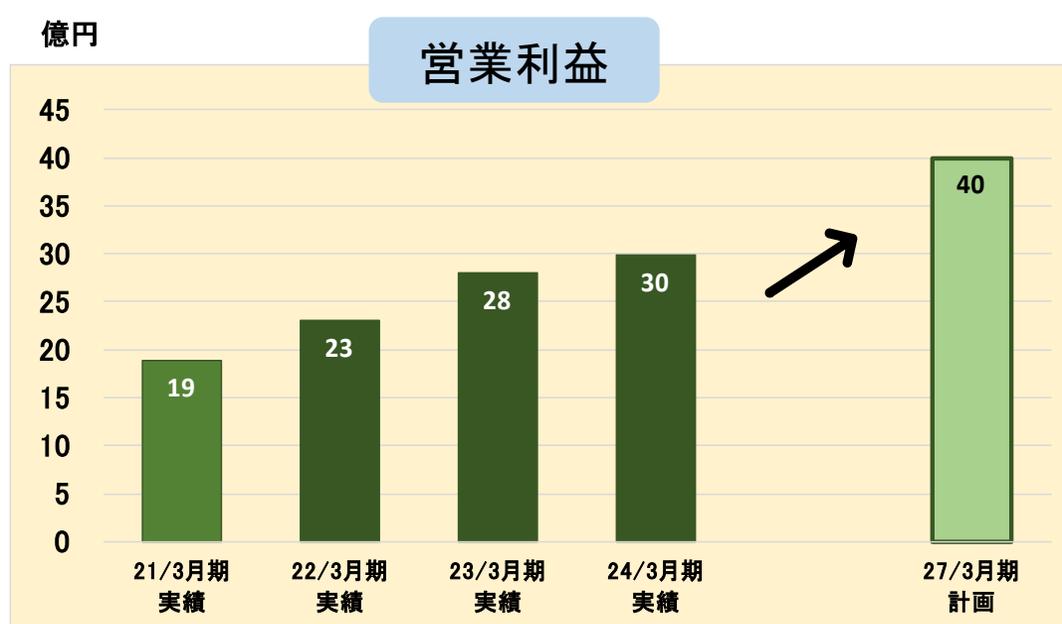
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

■方針・目標

中期経営計画に基づく成長戦略を着実に実践することを通じて、事業価値を継続的に向上させ、持続的成長への期待を醸成することにより、PBR 1 倍超の早期実現を目指します。

2026年度（中期経営計画最終年度）

売上高 1,200億円 営業利益 40億円 ROE 10% 配当性向 30%以上



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

■ 具体的取り組み

成長戦略

中期経営計画における事業戦略に基づき、「チームナラサキ」としての総合力を発揮し、真の価値あるソリューションを提供することにより、経営目標（営業利益40億円、ROE10%）の達成を目指すとともに、成長分野や人的資本に対しても積極的に投資してまいります。

資本戦略

株主の皆様への利益還元を重要な経営政策と位置付け、安定的な配当を基本としつつ、収益状況・財政状態・将来の事業展開等を勘案して決定してまいります。

累進配当を維持しつつ、2026年度における配当性向30%以上を目指します。

I R戦略

ホームページを活用するなど、サステナビリティを含む非財務情報についての開示をより充実させるとともに、当社グループの成長戦略に対する理解を深めていただくために、株主・投資家の皆様との建設的対話に努めてまいります。