

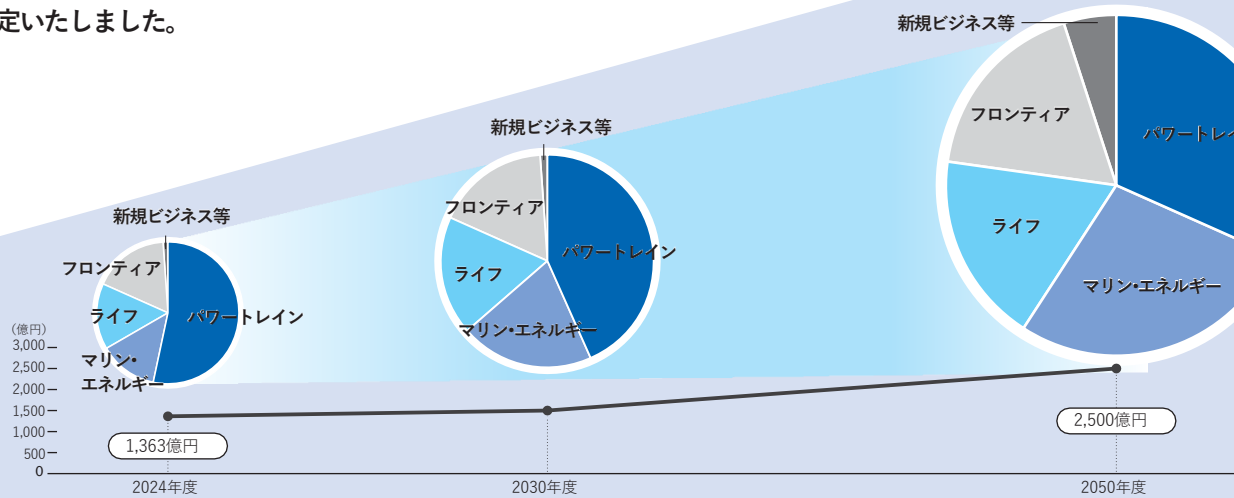
Bridge to Daido 2030 from 2025 to 2030

中期経営計画の進捗と 企業価値向上に向けた取組み

ここから
世界を
動かそう。

中期経営計画の位置づけ

当社グループは、中期経営計画を通じて、資本コストを上回る持続的成長が展望・創出できる企業を目指します。2025年度から2030年度までの期間を、2030年以降を見据えた事業体制の再構築を行う6年間と位置づけたうえで、前中期経営計画の成果と課題や2024年度における取り組み、昨今の新たな事業環境の変化も踏まえ、中期経営計画を策定いたしました。



大同メタルグループの描く未来
(パーパス)

あらゆる動きを支えて
豊かな暮らしに
貢献する

大同メタルグループの目指す姿
(ビジョン)

世界唯一の総合すべり
軸受メーカーとして
世界No.1の企業で
あり続ける

前中期経営計画の総括と課題

- 事業環境の大きな変化
長期ビジョンによる将来に向けた指針の策定と利益体質強化のための改革プランを始動させたが、その実現など、課題は積み残し
- 利益水準の低下
コロナ禍からの需要の戻りの過程で利益率は回復過程にあるが、利益創出力強化のための体質改善が必要。営業利益率10%水準を30年度迄に早期に実現する

利益創出力改善に向けた構造改革の本格的な始動 (2023年度～)

- ① 事業基盤を強固にするための重点的な取り組み
- ② 赤字事業の一掃に向けた動きの加速 (アルミダイカスト事業等)

外部環境認識

中期経営計画 (2025-2030) の
財務資本戦略

中期経営計画 (2025-2030) を支える
四本の柱

Contents

中期経営計画 1年目を終えて

1 25年度の総括

中期経営計画 2年目を迎えて

2 環境の変化と今後の影響

3 成長ドライバー

4 事業セグメント毎 25年度実績と展望

5 26年度目標達成に向けて

1

25年度の総括

1 1. 25年度の総括

25年度の主要KPIは概ね達成

中期経営計画で掲げた施策は着実に進展。船舶・データセンター向け軸受需要など、当初想定を上回る需要創出が図れ、中期経営計画初年度として十分な成果

主要KPIの25年度実績（目標対比）

(単位 億円)	目標	実績	評価
売上高	1,340	1,420	○
営業利益	80	83	○
当期純利益	35	43	○
営業利益率	6.0%	5.9%	△
ROE	5.0%	5.7%	○

為替レート 目標：1ドル=151円 実績：1ドル=156円

事業セグメント別の25年度売上高（目標対比）

(単位 億円)	目標	実績	評価	
パワートレイン	683	744	○	日系自動車OEMの回復、二輪・産業機械も堅調推移
マリン・エネルギー	185	198	○	海運需要の高まりに加え、データセンター向け発電機用エンジン軸受や一般産業向け軸受など次世代成長領域分野の需要を創出
ライフ	228	229	○	
フロンティア	225	228	○	計画通り。生産安定化を優先
その他	15	19	○	

為替レート 目標：1ドル=151円 実績：1ドル=156円

外部環境の変化

EV化進行の減速がより鮮明化 ○

自動車市場における将来的なBEVへの移行は各調査機関の予測では年度毎に鈍化傾向。欧州・北米でもその傾向は顕著

米国関税政策などの進行 △

25年度は10億円程度のコスト上昇要因あったものの、6割は回収。半導体不足や中東情勢など、不透明な事業環境に拍車

内部環境の変化

株主構成の再構築（個人株主比率上昇） ○

株主構成の再構築・当社株式の流動性向上を図ることで、将来的な事業の発展を支える環境構築に着手

人的資本施策の施策発動 ○

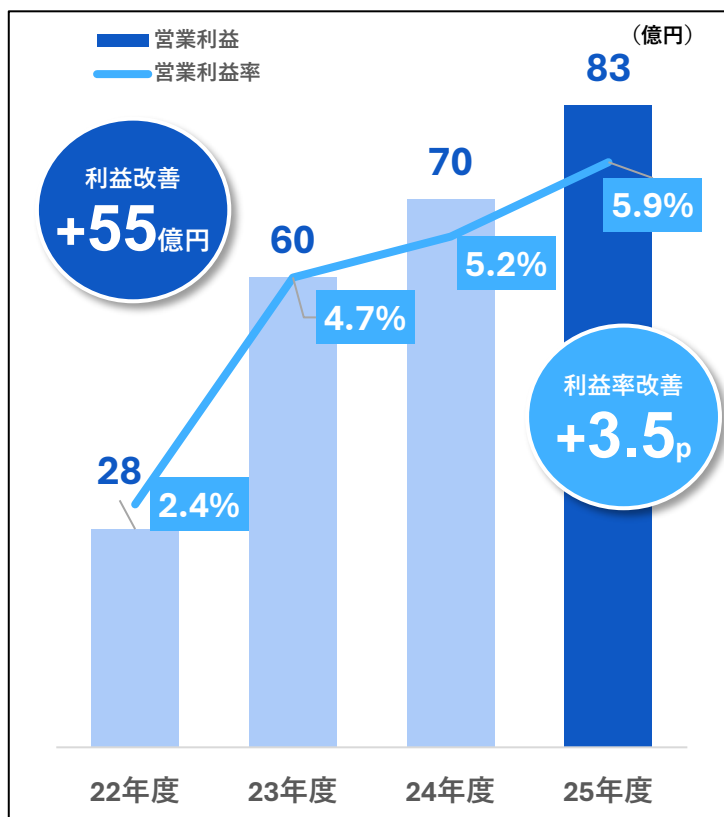
株式付与インセンティブによる従業員と経営の一体運営の推進、定年延長。DX推進・風土改革への中長期的取組みも始動

1 2. 営業利益創出力の強化

営業利益水準は内部施策の積上げにより、着実に改善

直近3年で10億円強（Ave）利益積み増し。材料費や労務費上昇による利益へのマイナス要因の抑制を図り、また採算管理強化施策の継続と原価低減で、営業利益の改善進捗

営業利益の実績推移



営業利益改善への取組み

環境の変化

- ・ 米国関税措置の発動
- ・ 予想を上回るインフレコストの進行
- ・ 一部OEMの販売台数の低迷

内部改善施策の積上げ

- ・ 材料費や労務費のコスト上昇の影響を抑制
- ・ 採算管理の強化
- ・ 事業セグメント別利益改善策の推進

中長期的な改善施策

- ・ 成長産業の需要の開拓
- ・ バランスシートマネジメントの強化
- ・ 経費運営管理手法の見直し等

2

環境の変化と今後の影響

中期経営計画策定時（25年5月）

現在地（26年5月）

1 コア事業を支えた業界

自動車業界

業界の構造変化

- ・カーボンニュートラル対応として、地産地消が進展
- ・自動車保有構造、自動車利用場面の变化

生産台数の成長鈍化・EV化の長期的進行

OEMメーカーの戦略の違い鮮明化

船舶業界

船舶エンジンのエネルギー構成の変化

2 製造コスト

エネルギー供給体制の変化、供給コストの上昇

「材料費」「労務費」「脱炭素コスト」「関税」などコストの増大

3 産業構造・世界経済

リアルとデジタルの配分変化、デジタル上の活動ウェイト増加

人口減少と高齢化、テクノロジーの変化

世界経済のデカップリング化の動き加速

地域紛争の継続

当社を支えた業界の潮流

EV化進行減速で
好転

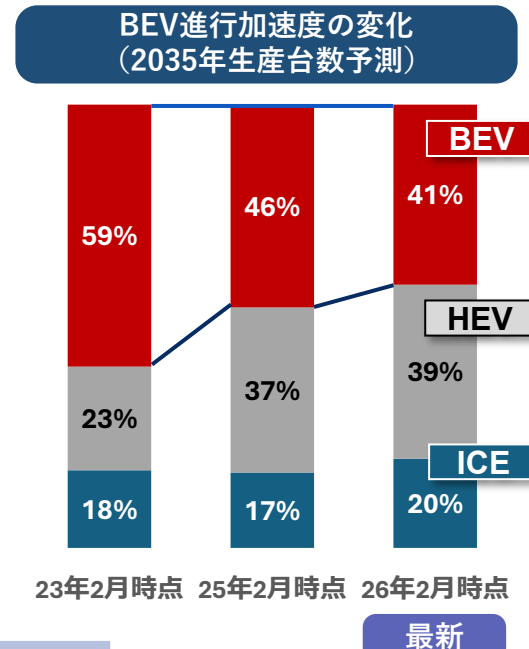
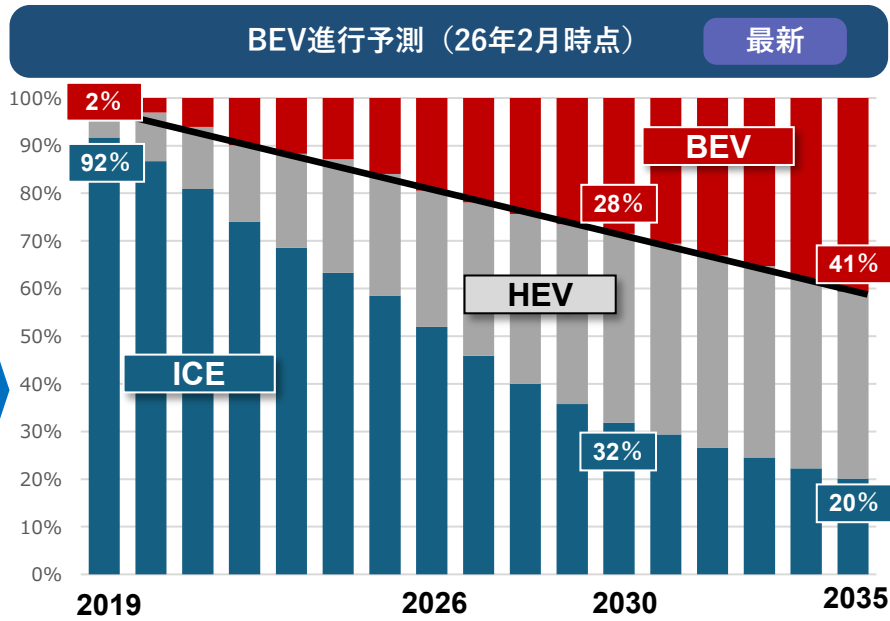
製造業収益構造

変化の度合 増幅

世界産業構造

中東情勢など
新たな変化と継続

EV化の進行



他社製品の交換需要等、残存者利益獲得へ追い風となる
(当社予測)

(S&P Globalに基づき当社が作成)

米国関税政策
などの影響

25年度発動された相互関税等が長期化する公算に加え、米国の製品輸入追加関税・欧州での新たな鉄鋼セーフガード措置などの追加

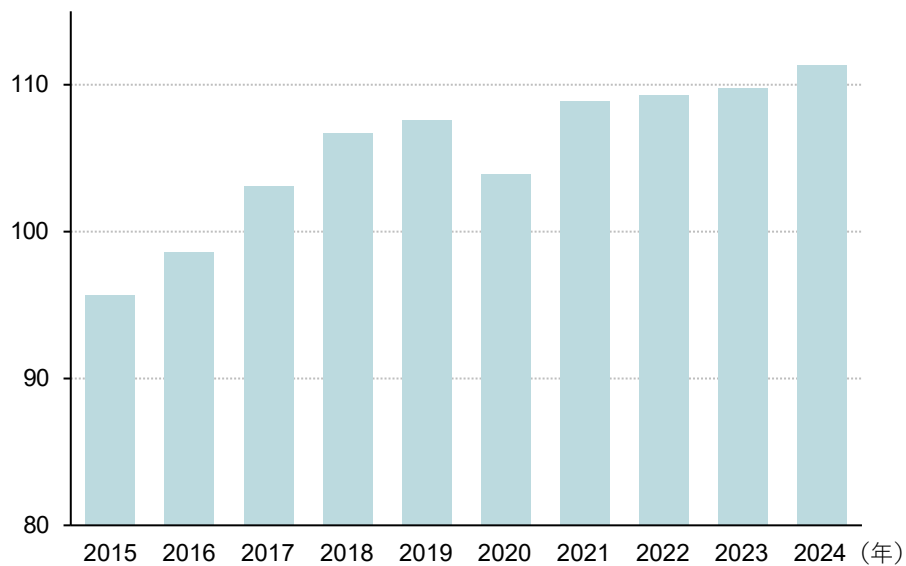
短期的には当社利益押下げ要因になるが、中長期的にはBEVへの移行が鈍化する
(当社予測)

中長期的に安定した業績推移が期待できる環境へ

旺盛な海運需要による造船需要の拡大

(億トン)

世界の海上荷動き量の推移

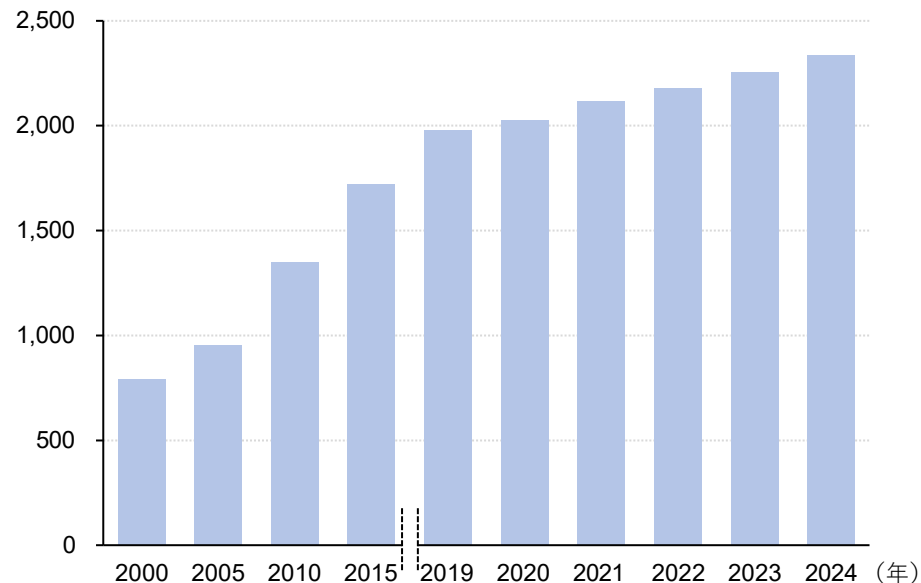


※ (公財) 日本海事センター調べ

船腹量の増大によるメンテナンス需要の拡大

(百万トン)

世界の船腹量の推移



※ (公財) 日本海事センター企画研究部調べ

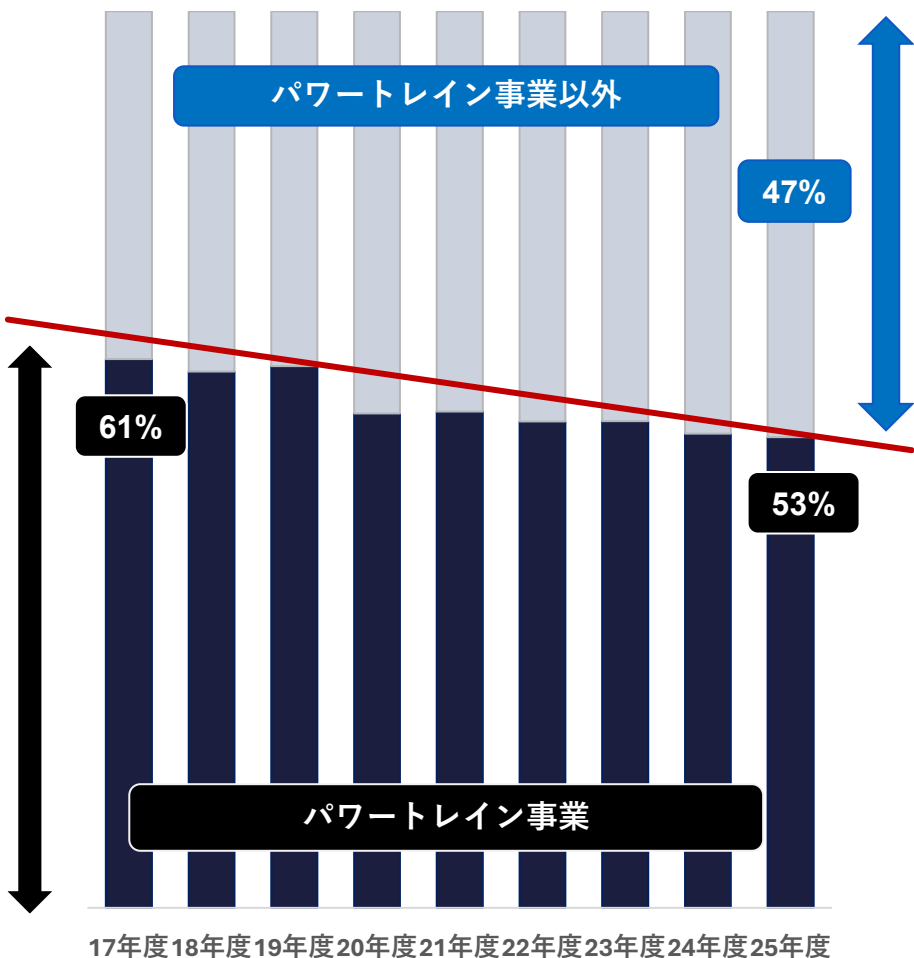
コア事業の成長ドライバーとなる造船需要・船腹量の増大

3

成長ドライバー

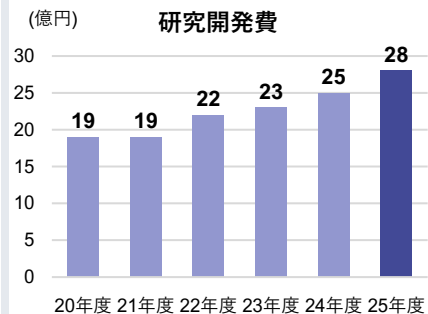
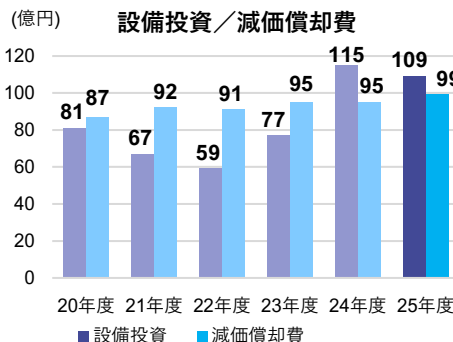
3 1. 事業ポートフォリオ変革への取組み

セグメント別売上高構成比推移



次世代領域への投資強化

より高い付加価値領域への積極投資により、次世代成長領域の収益化を追求



参入障壁の高い当社Onlyの立ち位置継続

独立系企業である強みを活かし高い技術優位性で幅広い顧客と取引を行い自動車エンジン用すべり軸受で高いシェアを継続

自動車エンジン用半割すべり軸受世界シェア (販売) (2025年暦年ベース) **39%**

取引自動車完成車メーカー数 (2025年度連結) **26社**

構成比率は縮小するが、BEV進行減速を追い風にコア事業として、規模の拡大も追求する

パワートレイン事業と共に ネクストコア事業の成長を志向

成長ドライバー

- 販売エリアの拡大
- アフター市場の拡大
- 環境規制対応範囲の拡大
- EV車向け製品の拡大
- 生産能力の拡大

既存領域

当社製品名
用途

コア

パワートレイン事業

自動車エンジン用半割軸受

自動車

コア

マリン・エネルギー事業

低速エンジン用軸受

大型船舶

コア

ライフ事業

ポリマー軸受

自動車

セミコア

フロンティア事業

精密金属加工部品・アルミダイカスト

自動車

成長領域

当社製品名
用途

コア

マリン・エネルギー事業

中高速エンジン用軸受

中小型船舶・データセンター

ネクストコア

マリン・エネルギー事業

回転機械用軸受

ガスタービン・洋上風力

ネクストコア

ライフ事業

ポリマー軸受

空調・油機・航空機・介護

ネクストコア

その他事業

金属系無給油軸受

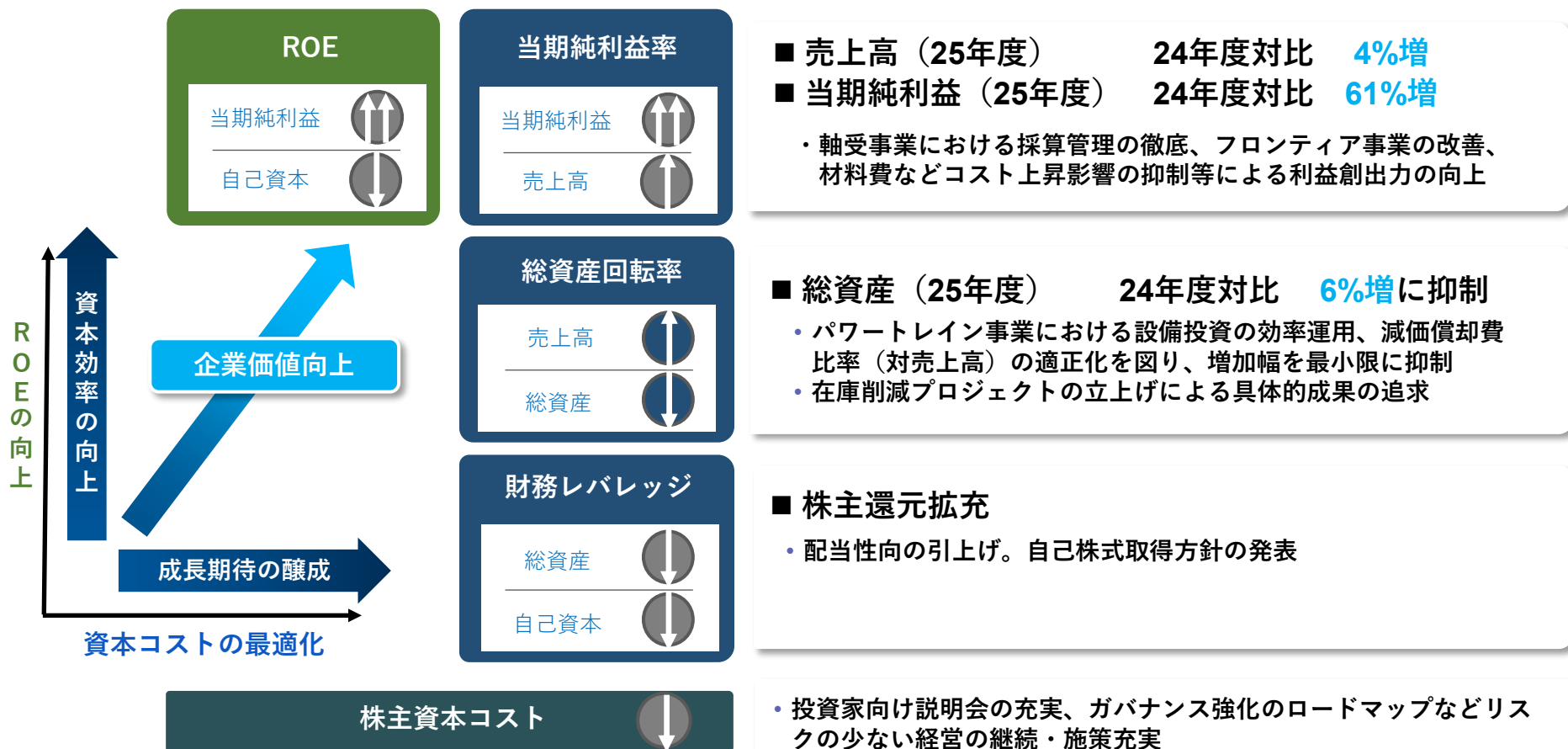
食品・宇宙

- 用途の拡大
- 技術スタッフの拡大
- 技術対応範囲の拡大

既存領域は環境好転
成長領域も軸受分野での競争優位性を発揮しうる環境へ







3. 3. 資本コストを上回る持続的成長に向けた取組み

成長ドライバーを反映した取組みを通じ、売上成長と収益性改善を軸としたROEの向上及び資本コストの抑制を図り、企業価値の持続的向上・PBR改善を目指す



収益力の改善を図り、PBRは24年度実績対比改善

3 4. 成長領域 船舶に使用される軸受

船舶種類	当社軸受が搭載されるエンジン	軸受使用個数 (気筒数は平均値で計算)
大型船舶 タンカー船 自動車運搬船 LNG船 コンテナ船 	主機用 (低速エンジン)	44個/台X1台/隻 = 44個/隻
	補機用 (中速エンジン)	26個/台X3台/隻 = 78個/隻
	 低速エンジン用軸受	計 122個/船1隻当たり
大きいもので直径1.3m級		
中型船舶 クルーズ船 フェリー 内航船 	主機用 (中速エンジン)	26個/台X2台/隻 = 52個/隻
	補機用 (中速エンジン)	26個/台X3台/隻 = 78個/隻
	 中高速エンジン用軸受	計 130個/船1隻当たり
両手の平にのる位のサイズ		
小型船舶 高速船 漁船 	主機用 (中高速エンジン)	
	 中高速エンジン用軸受	計 26個/台X1台/隻



多様な船舶に使用される当社の軸受

3 5. 成長領域 低速・中高速エンジン用軸受の当社の立ち位置

船の発注



< 船主など >
日本郵船(NYK Line)、川崎汽船(K Line)、商船三井(MOL)
A.P. モラー・マースク(デンマーク)、MSC(スイス)
Evergreen Marine(台湾) 等



発注



供給



エンジン設計・製造

世界各国のエンジン設計・製造メーカーと取引

< ライセンサー(低速エンジン) >

- Everllence(欧州) ● WinGD(欧州)
- ジャパンエンジン(日本)

<p>< 日本 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 三井E&S ● ジャパンエンジン ● ヤンマー ● ダイハツIE 等 	<p>< 欧米 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Everllence ● Wartsila ● CATERPILLAR ● Bergen ● Fairbanks Morse ● Cummins 等
<p>< 中国 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ● CSSCグループ ● Yuchai ● Hengli ● GDF/YUN ● CMP 等 	<p>< 韓国 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Hyundai ● Hanwha Engine ● STX Engine 等

軸受製造



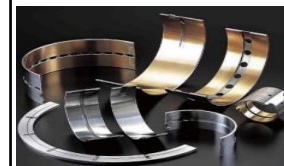
DAIDO METAL

←材料等の技術提案

発注



供給



< 主な造船会社 >

- CSSCグループ
- 現代重工業
- 今治造船
- ジャパンマリンユナイテッド
- 名村造船所 等

船舶用などのエンジン会社とのグローバルな取引

サプライヤー表彰実績

- ✓ Wärtsiläより2023年度に表彰
- ✓ CSSCグループより2023・2024年度に2年連続で表彰

CSSCグループ（中国最大手の国営造船所企業）より 2年連続で「金メダルサプライヤー賞」を受賞



2025年10月6日

会社名 大同メタル工業株式会社

代表者名 代表取締役会長兼CEO

判治 誠吾

(コード: 7245 東証プライム・名証プレミア)

問合せ先 執行役員 経営企画ユニット長

磯原 幸彦 (TEL: 052-205-1400)

大同メタル工業、CSSCグループより2年連続で「金メダルサプライヤー賞」を受賞

大同メタル工業株式会社は、2025年9月19日にCSSCグループ（注1）中国船舶集団 本社：中国上海市）主催のサプライヤー大会において2024年度の金メダルサプライヤー賞を受賞しました。

同賞の受賞は昨年度に続き2年連続となります。



受賞歴

金メダルサプライヤー賞は、優れた品質、技術提案力、柔軟な対応力を備えたサプライヤーを表彰するものです。

変化する市場ニーズに迅速かつ的確に対応する姿勢、国際的な技術力とサービス品質が評価され、101社の選出サプライヤーの一社として選ばれました。

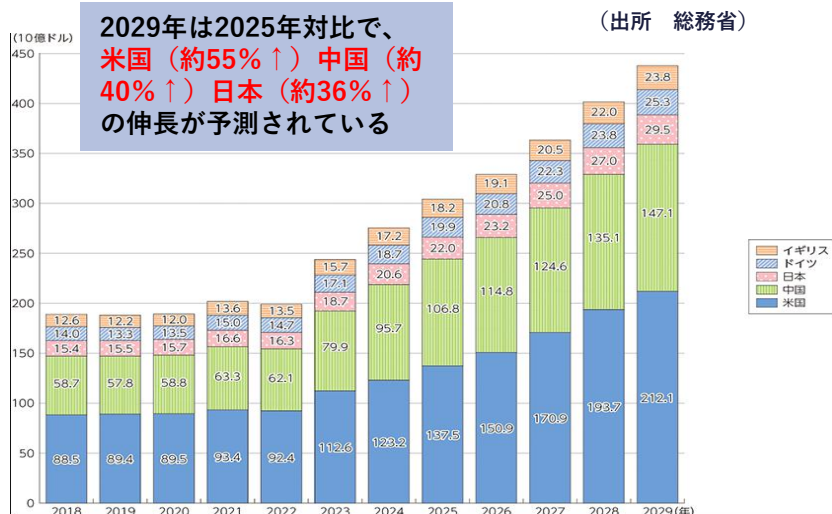
当社は、大型船舶エンジン用軸受において世界トップシェアを誇る技術力を背景に、中国船舶市場において信頼と実績を築いてきました。特に、変化する市場ニーズに迅速かつ的確に対応する姿勢が評価され、国際的な技術力とサービス品質の高さが認められました。



CSSCグループの集中購買がある会社の展示ホールのパネル
主に船主、ライセンサーで日本メーカーの名前はありますが、
部品サプライヤーの中で日本メーカーが掲示されているのは当社のみ！

世界の船用エンジンメーカーから複数回に亘るサプライヤー表彰

国別のデータセンター市場（売上高）推移・予測

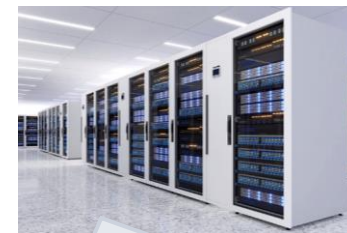


データセンターが増えている理由

AIやクラウドの普及

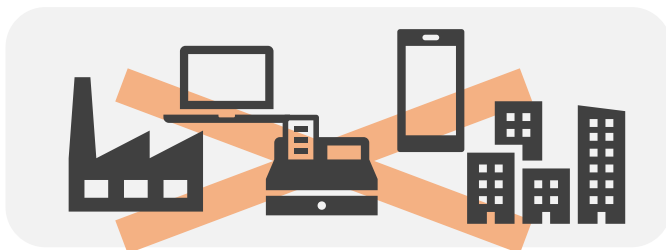


データセンター電力需要急増



24時間365日サーバーが止まらないことが最優先！
データセンターの増加に伴い、常用電源ならびにバックアップ電源（非常用発電）の双方において需要が拡大

非常用電源が必要な理由



停電するとサーバーが止まり、
企業のサービスや金融取引、
クラウドなど社会の基盤が一瞬で麻痺

データセンターに使用される当社軸受

非常用発電（データセンター・大型スーパー・ホテル等）
小規模分散電源



高速エンジン用軸受

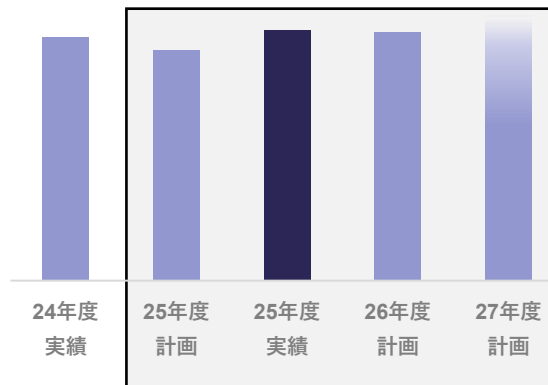
軸受使用個数は1台あたり50個程度（発電能力により変動、最大で数百台）。電力会社の供給が途絶えても自前で電力を確保し、システムを継続稼働させるための“最後の砦”として、非常用発電機が設置される

高まるデータセンター向け需要

4

事業セグメント毎 25年度実績と展望

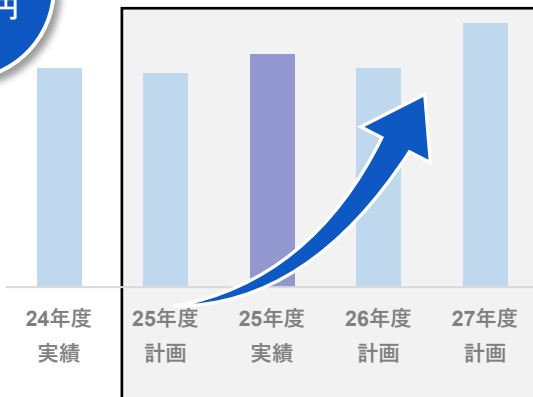
売上高



24年度実績比

利益改善
+6億円

営業利益



25年度売上高は744億円

(24年度実績対比+23億円、25年度目標対比+57億円)

事業環境変化に適合した体制再構築を推進

利益改善の
ポイント

- ・製品別損益管理の徹底
- ・グローバルでの生産体制等見直し
(タイ・欧州)
- ・適所品質体制の検討
→26年度より実践ステージへ

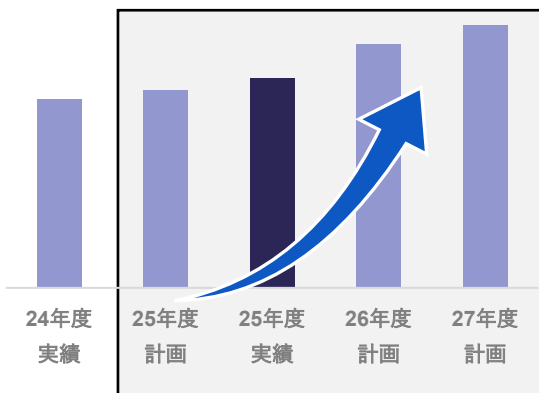
売上高のみならず、営業利益率も改善

マーケットシェア (暦年ベース/当社推定)

	24年実績	25年計画	25年実績
自動車エンジン用半割 (BEV・FCV除く)	38.7%	39.0%	39.6%

- ・高いシェアを活かして、補修・メンテナンス需要、エンジン車からの競合会社の撤退による他社製品の交換需要も狙いに残存者利益を追求

売上高

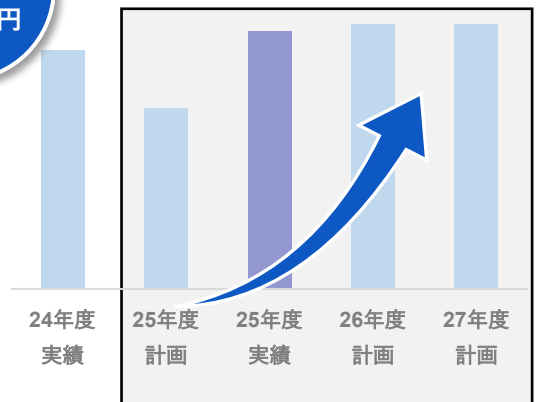


24年度実績比

利益改善

+3億円

営業利益



25年度売上高は198億円

(24年度実績対比+19億円、25年度目標対比+11億円)

コア事業 (マリン事業)

- 中国市場及び韓国市場強化、グローバル生産体制再構築 (低速エンジン用事業)
- 重点顧客へのアプローチ強化、鉛フリー銅合金などの技術開発による顧客ニーズへの対応強化 (中高速エンジン用事業)

マーケットシェア (暦年ベース/当社推定)

	24年実績	25年計画	25年実績
船用低速エンジン用	75.0%	65.0%	66.8%
船用・産業用 中高速エンジン用	26.0%	26.0%	27.9%

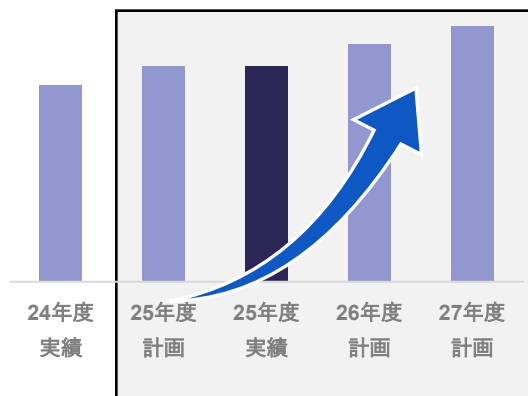
ネクストコア事業 (エネルギー事業)

- 一般産業向け強化 (ガスタービン、水力発電等)
- 風車用軸受の量産開始 (27年度)

マーケットシェア (暦年ベース/当社推定)

	24年実績	25年計画	25年実績
回転機械用軸受 (発電機タービン用)	6.2%	6.3%	5.9%

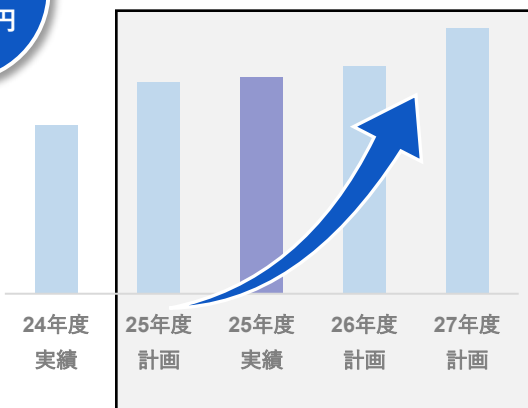
売上高



24年度実績比

利益改善
+9億円

営業利益

25年度売上高は目標通り229億円
(24年度実績対比+19億円)

アプリケーション開発による事業の拡がり

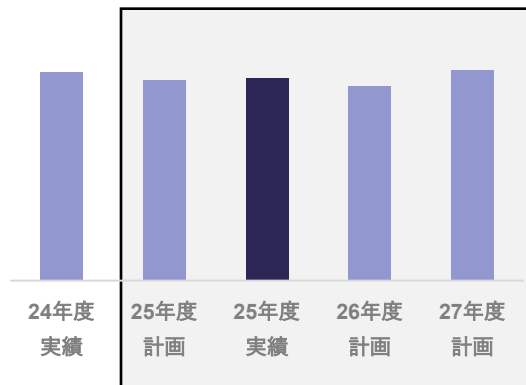
自動車	ショック アブソーバー	スライドドア
自動車 EV対応	電動 コンプレッサー	統合熱制御バルブ
一般産業 分野	電動 ウォーターポンプ	eAxle
	油機	空調

- 自動車OEMの生産正常化等により、ショックアブソーバーの堅調推移。空調は海外向けの受注増、油機はポンプ用軸受の受注増加
- カーボンニュートラル対応新アプリケーションなど新たなビジネス活動継続

競争力向上のための構造改革

- 採算管理強化は利益率の改善が進む
→営業利益率は24年度実績対比で2.4ポイント改善
- グローバルベースでの拡販や更なる採算強化に取り組む

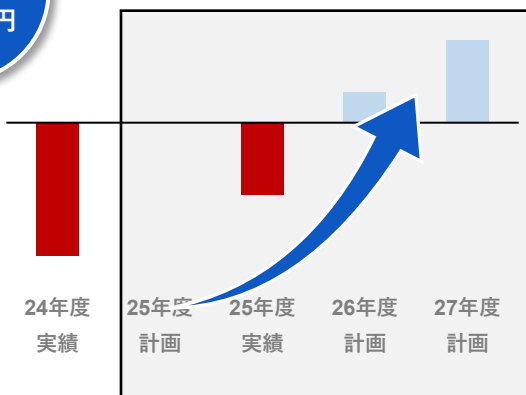
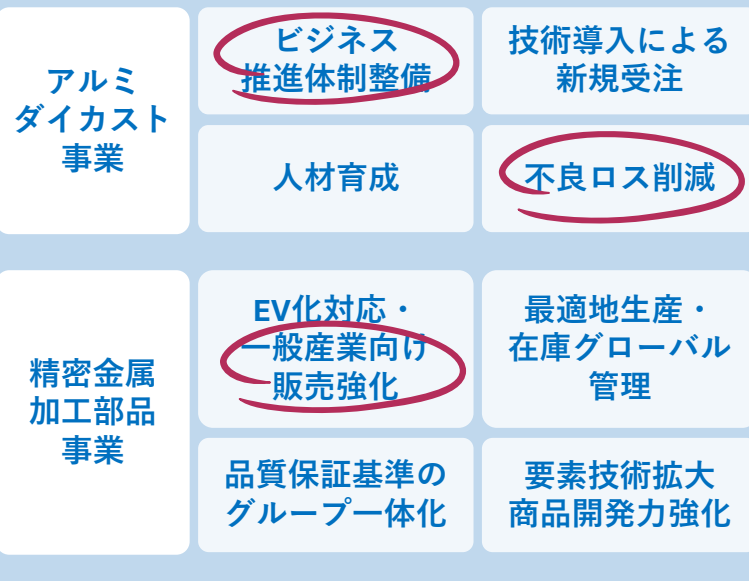
売上高



24年度実績比

利益改善
+6億円

営業利益

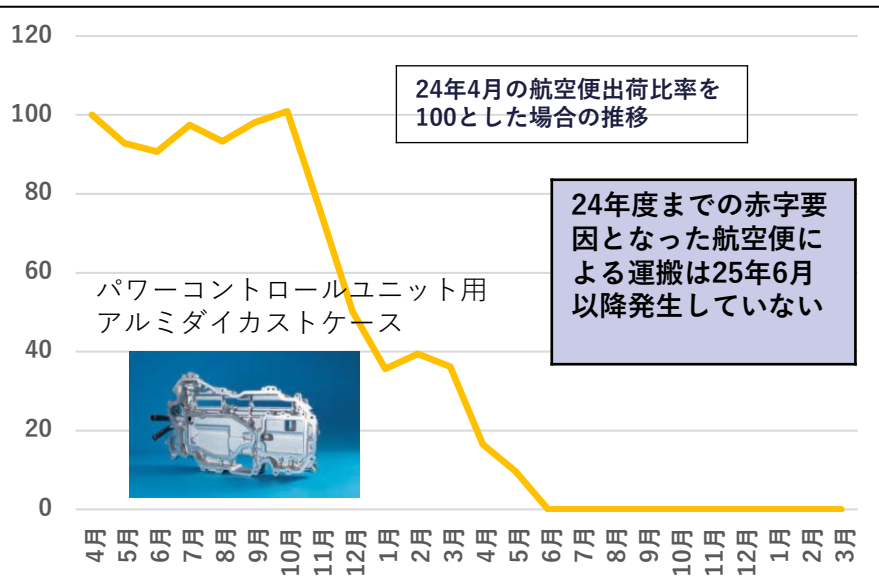
25年度売上高は目標通りの228億円
(24年度実績対比▲6億円)

利益創出力の強化

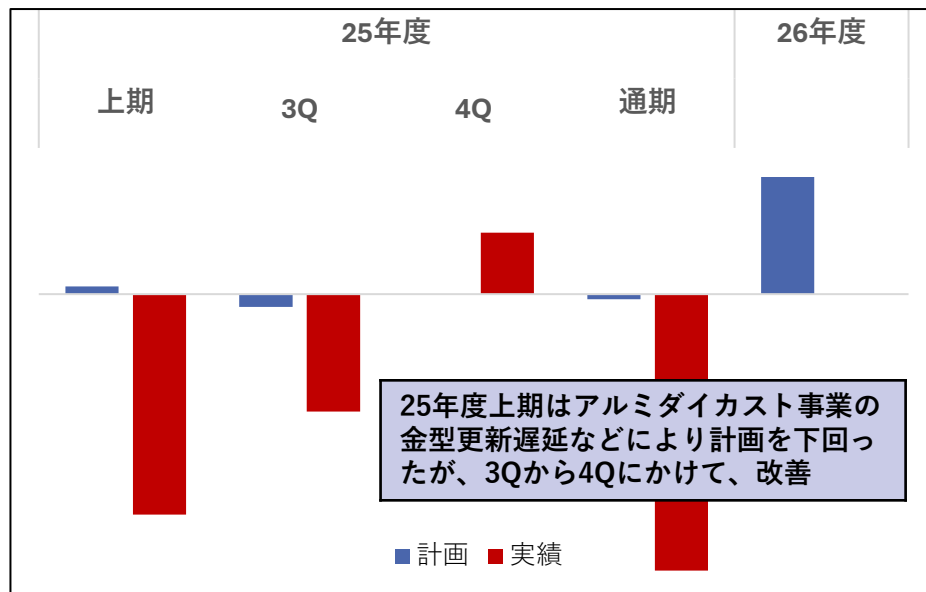
- 自動車完成品メーカーのエンジン回帰により、精密金属加工部品事業は売上増加効果で利益も改善の方向
- 製品別採算管理の徹底、既存品の採算改善
- 「自動化」「省人化」の推進

4 5. フロンティア事業の利益改善

アルミダイカスト事業の航空便出荷比率推移



フロンティア事業の営業利益推移



アルミダイカスト事業の利益面の課題

対応状況

評価

アルミダイカスト事業の利益面の課題			対応状況	評価
不良率改善遅延	金型	金型更新遅れ	金型更新遅れ・ノウハウ習熟せず	○→△ (24年度→25年度)
	設計・仕様	形状・仕様複雑で製造難易度高	顧客に作り易い形状提案も現行モデルでは困難	×
航空運送費用	客先在庫不足	納期に間に合わずエア便利用	能増投資で作りだめ	○
	エア便単価高騰	米国の対中関税引上げなどで単価高騰	顧客販売単価調整	○

26年度利益率は改善を計画

5

26年度目標達成に向けて

1 競争優位性の高い自動車領域で強いポジショニングの維持・拡大

- ・ エンジン周りにおける優位性を活かした緻密なニーズ対応力によるシェア維持
- ・ EV化進行を補完する非エンジン領域への販売戦略の強化
- ・ グローバルサウス市場への拡販（インド・タイなど）
- ・ 高いシェアを活かしたアフター市場への対応強化
- ・ 船舶市場での高いシェアと旺盛な需要の相乗効果

2 成長期待分野への投資強化と技術開発

- ・ データセンター等、中高速エンジン用軸受への投資強化
- ・ 省メンテナンス・環境規制対応製品の強化
- ・ 一般産業向けの用途拡大活動の継続

3 稼ぐチカラを向上する経営体質の強靱化

- ・ 設備投資改革やグローバル生産体制効率化などの構造改革施策継続
- ・ グローバルでの採算管理の強化
- ・ 赤字事業一掃への取組み（欧州地域・アルミダイカスト事業）

4 事業戦略・構造改革を支える人的資本戦略・DX・風土改革

26年度は中期経営計画で掲げた目標達成のための通過点。売上高は中東情勢などによる自動車産業への影響が想定されるが、中長期的な事業ポートフォリオ変革実現に向け、ネクストコア事業の育成、マリン・エネルギー事業で牽引する

主要KPIの26年度目標

(単位 億円)	25年度	26年度
売上高	1,420	1,450
営業利益	83	95
当期純利益	43	50
営業利益率	5.9%	6.6%
ROE	5.7%	6.5%

為替レート 25年度：1ドル=156円 26年度：1ドル=153円

事業セグメント別の26年度目標売上高

(単位 億円)	25年度	26年度	
パワートレイン	744	737	自動車OEMはほぼ横這い予想
マリン・エネルギー	198	228	船舶需要などで26年度も堅調推移
ライフ	229	252	新規アプリケーション開拓などで、ネクストコア事業拡大を継続推進
フロンティア	228	219	一部受注減を北米需要回復で補完
その他	19	13	

為替レート 25年度：1ドル=156円 26年度：1ドル=153円

財務戦略

売上高

パワートレイン事業はほぼ25年度並みは維持させつつ、マリン・エネルギー事業とライフ事業が牽引して、売上高は25年度実績対比2%増の1,450億円を展望

営業利益

25年度迄の採算管理強化効果が奏功し、26年度も各種コスト上昇分を販売単価への反映に努める

事業戦略

コア事業・セミコア事業の戦略

エンジン車回帰需要を確実に捕捉（パワートレイン事業・フロンティア事業）。高い需要が続く船舶向け低速エンジン・中高速エンジン用軸受への適切な対応（マリン・エネルギー事業）

ネクストコア事業の戦略

ライフ事業の空調・自転車パーツ伸長。重点業界・用途を絞った戦略的マーケティング

25年度はマリン・エネルギー事業など、成長事業への投資を実施。株主の皆様への還元策は計画通り実施。自己株式取得も実施(26年4月)



26年度も成長投資、株主の皆様への還元を計画通り実施してまいります

25年度～27年度 3年間累計キャッシュフロー485億円

成長投資等	<ul style="list-style-type: none"> • 25年度はIT投資含む設備投資に109億円投入 • 26年度と27年度で船舶やデータセンター向け中高速エンジン用軸受需要対応などで200億円追加予定
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> • 成長領域へのリソースシフト → パワートレイン以外の領域の特許公開割合の向上 2026年度 75%以上 • コア事業における技術開発の効率化
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> • 安定的・継続的な株主配当（27年度配当性向35%以上視野）
有利子負債返済	<ul style="list-style-type: none"> • 財務安定性と資本効率性のバランスをコントロール • 有利子負債純減30億円

株主の皆様へ

- ・当社グループを支えた自動車産業は、Software Defined Vehicle (SDV) という新領域へ動き出しますが、当社グループは、これからも、あらゆる動きを支えるソリューションプロバイダーとして企業価値向上を追求します
- ・製造業として、路面・振動・温度など「リアル」な制約下でしっかり品質を担保し、機能を実現させるため、これまで同様にQCLDMM（クオリティ・コスト・リードタイム・デリバリー・マネジメント・マインド）を愚直に追求してまいります

Supporting Your Movement.

あらゆる動きを支えて 豊かな暮らしに貢献する

Tribology

ギリシャ語「tribo（こする）」「logy（学問）」の造語。

ラテン語で **Tribos** 「bos(潤剤)」

トライボロジーの英知を結集
当社が誇る最高品質の軸受

すべり軸受の
社会的価値
II
大同メタル
グループの
存在意義

人類は摩擦と共に生き、あらゆる
場面で生じる摩擦とは
切っても切り離せない領域

1. 機械や構造物の寿命の持続性の維持
2. エネルギー効率の向上
3. 環境保全と持続可能性の実現

本資料には業績見通し及び会社方針や計画に関する記述は、各資料作成時点における情報や合理であると判断する一定の前提に基づいて作成しております。したがって、実際の業績はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。実際の業績は自動車市場の変動、為替レートの変動、原材料や部品の価格変動、法規制や災害・感染症による影響も含まれます。なお、業績に与える影響はこれらに限定されるものではありません
本資料は情報提供を目的とするものであり、投資勧誘を目的としているものではありません
無断転載・複製することは禁じます

