大同工業株式会社
（証券コード：6373）

DID MUGENDAI

決算説明会

2025年3月期 第２四半期

agenda

DID MUGENDAI

Part.1　大同工業　概要

Part.2　2025年3月期 第2四半期連結業績概要

Part.3　2025年3月期 通期連結業績見通し

Part.4　株主還元方針

agenda

Part.1　大同工業　概要

Part.2　2025年3月期 第2四半期連結業績概要

Part.3　2025年3月期 通期連結業績見通し

Part.4　株主還元方針

これまでの軌跡

これまでも社会の要請に応え、その時々で価値ある製品を提供し続けてきました。特に、モビリティの発展と共に「グローバル」に乗り出し、チェーンの新しい横展開やサプライヤーからメーカーとして、昇降機等の福祉機器や産機向けコンベヤ製品など、これまでも新たな領域へ「新価値の創造」を進めてきました。

DID MUGENDAI

当社の主要製品

日系二輪車メーカー
納入No.１シェア

二輪車・自動車
チェーン

産業機械チェーン

国内シェアNo.2

「伝える」
「運ぶ」
を究める

福祉機器

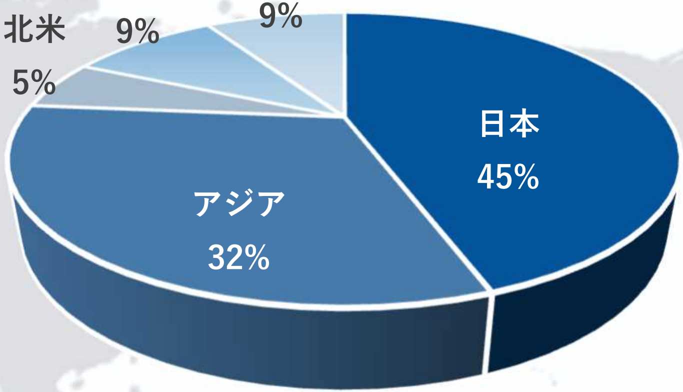
リム・ホイール

コンベヤシステム

DID MUGENDAI

グローバル拠点展開状況　11ヵ国・17拠点

売上高比率



欧州拠点

イタリヤ営業所

北米・南米拠点

アメリカ拠点①

アメリカ拠点②

ブラジル拠点①

ブラジル拠点②

アジア拠点

タイ工場①

タイ工場②

タイ工場③

タイ営業所

インドネシア工場

中国工場

フィリピン工場

マレーシア営業所

ベトナム工場

ベトナム営業所

インド工場

パキスタン工場

agenda

Part.1　大同工業　概要

Part.2　2025年3月期 第2四半期連結業績概要

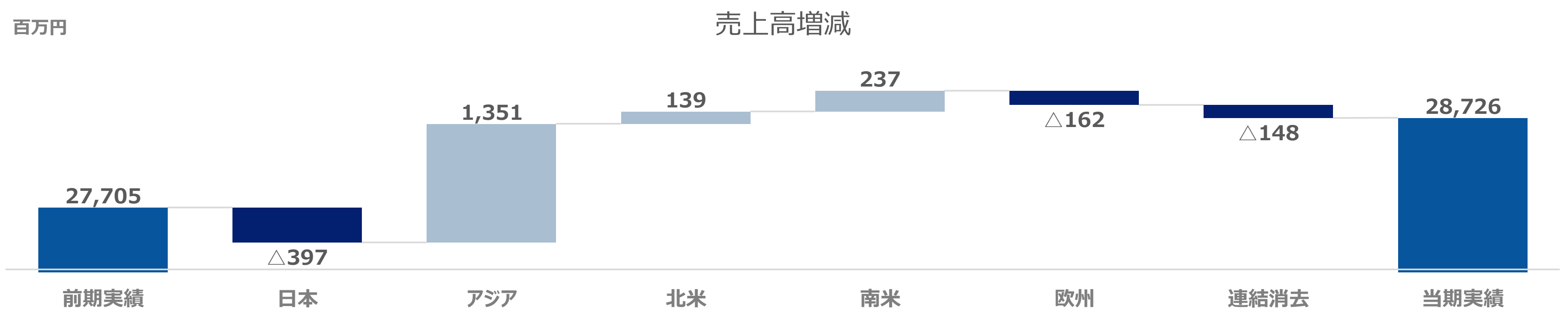
Part.3　2025年3月期 通期連結業績見通し

Part.4　株主還元方針

2025年3月期 第2四半期 決算報告

指標 (百万円)	2024年 3月期 第2四半期実績	2025年 3月期 第2四半期実績	増減	前年 対比：%	2025年 3月期 第2四半期計画	計画 対比：%
売上高	27,705	28,726	1,021	3.7	27,700	3.7
営業利益	▲309	759	1,068	–	800	▲5.1
営業利率: %	▲1.1%	2.6%	–	–	2.9%	–
経常利益	466	839	373	80.0	800	4.9
当期純利益	367	542	175	47.6	600	▲9.7

2025年3月期 第2四半期 決算報告 売上高地域セグメント前期比較



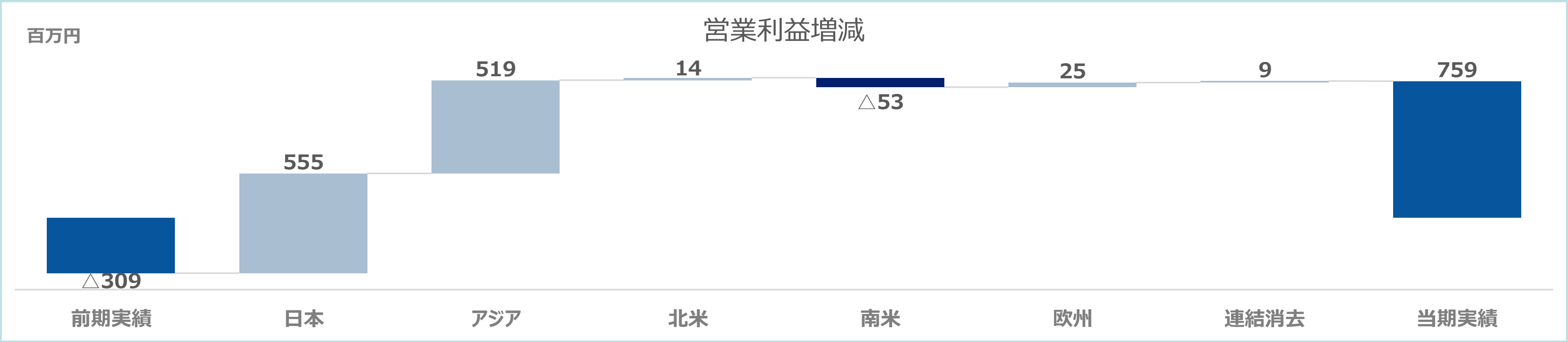
プラス要因

- アジア　・インド・中国において完成車メーカー向け二輪車用チェーンの受注好調
- 北米　・補修市場向け二輪車用チェーンの受注好調
- 南米　・ブラジルにおいて補修市場向け二輪車用チェーンの受注好調

マイナス要因

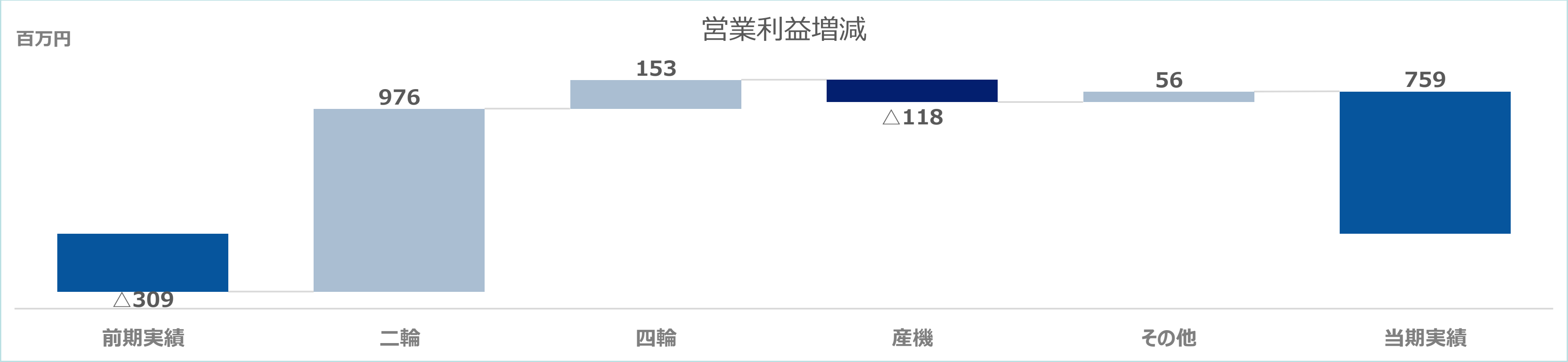
- 日本　・完成車メーカー向け二輪車用アルミリム、農業用ホイールの受注低調
- 欧州　・コロナ特需が一服し代理店が在庫調整に入ったことで、二輪車用チェーンの受注が低調

2025年3月期 第2四半期 決算報告 営業利益地域セグメント前期比較



プラス要因	日本 アジア 欧州	・エネルギー価格及び人件費等のコスト上昇分について、価格転嫁が進んで利益が改善
マイナス要因	南米	・干ばつの影響で河川の航行規制対応に伴う航空運賃等の費用が増加 ・産業用チェーンにおいて現地競合先との価格競争が激化により利益率減少

2025年3月期 第2四半期 決算報告 事業別セグメント前期比較



agenda

Part.1　大同工業　概要

Part.2　2025年3月期 第2四半期連結業績概要

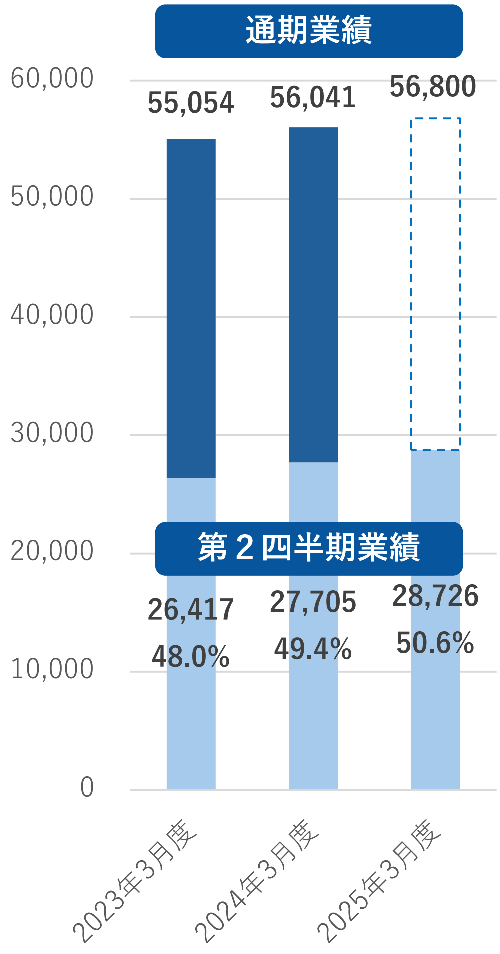
Part.3　2025年3月期 通期連結業績見通し

Part.4　株主還元方針

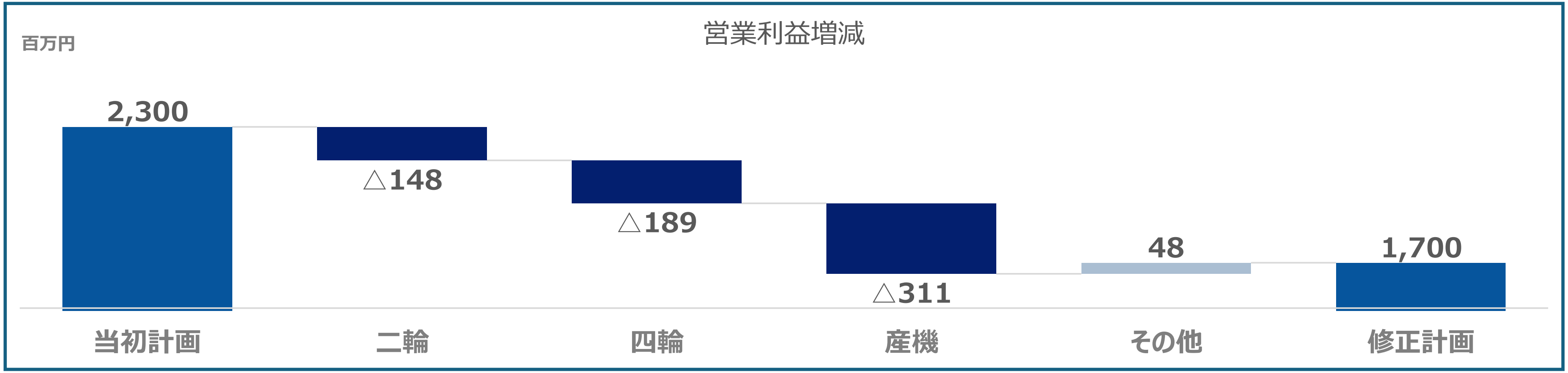
2025年3月期 業績見通し

指標(百万円)	2024年3月期実績	2025年3月期見通し	増減	対比：%	2025年3月期当初計画	計画対比：%
売上高	56,041	56,800	759	1.3	56,800	0.0
営業利益	227	1,700	1,473	648.9	2,300	▲26.1
営業利率: %	0.4%	3.0%	–	–	4.0%	–
経常利益	778	1,700	922	118.5	2,300	▲26.1
当期純利益	314	1,500	1,186	377.7	2,100	▲28.6

直近に公表されている業績予測から修正を行っております。



2025年3月期 業績見通し　（営業利益要因）



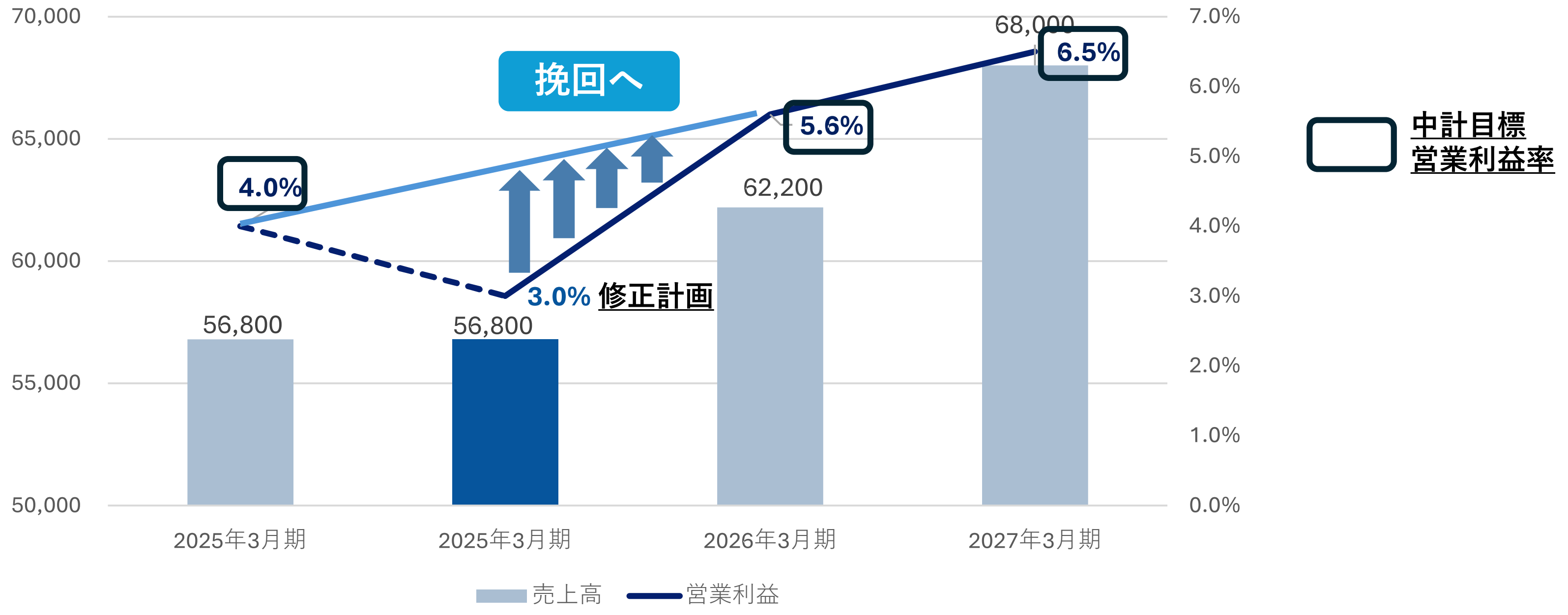
プラス要因

二輪
四輪　各拠点でエネルギー価格及び人件費等のコスト上昇分について、価格転嫁が進み利益率改善

マイナス要因

二輪　タイにおいて現地通貨高による為替影響から利益率が急速に低下
四輪　中国の完成車メーカー向け四輪車用チェーンの受注が減少
産機　米国政策の不透明感から設備投資が消極的に産業機械用チェーンの受注が減少

次期以降の業績見通し



中計目標へ挽回		
	二輪	為替リスクの回避、ヘッジの仕組み化で対策
	産機	米国の厳しい対中政策を追い風に、中国品からの代替による受注獲得
	四輪	米国におけるＥＶ化減速からの内燃機エンジン車向け受注拡大

次期以降の利益改善に向けた施策

	25年3月期		27年3月期	
営業利益率	3.0%	→	6.5%	3.5%上昇

事業	施策	重要度	事業売上に対する割合	全社売上比内訳
モビリティー（二輪・四輪）	・付加価値が高い製品に特化	A	2.7%以上	2.0%以上
	・ものづくり強化	A		
	・製品ごとに集約生産を進めコストダウンする	A		
	・海外現法の内製率の向上	B		
	・調達先の見直し	B		
産機	・売上拡大 ①付加価値の高い製品の拡大 ②セカンドブランドの投入	A	6.5%以上	1.5%以上
	・不採算製品の売価見直し	A		
	・ものづくり強化	A		

agenda

Part.1　大同工業　概要

Part.2　2025年3月期 第2四半期連結業績概要

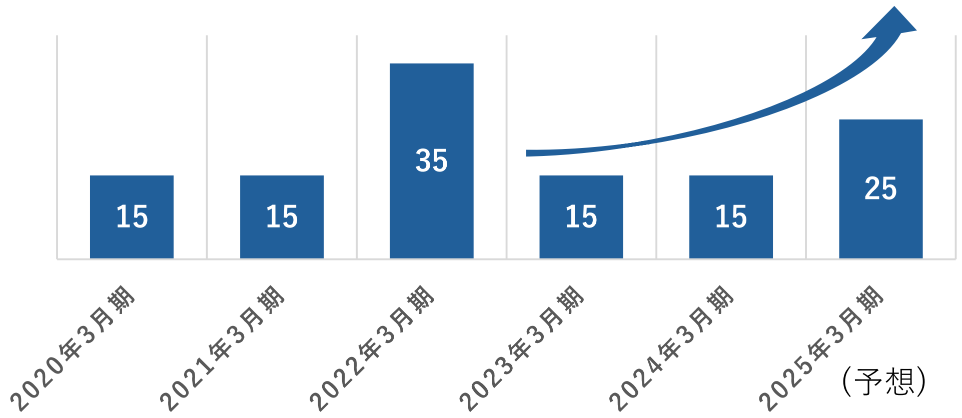
Part.3　2025年3月期 通期連結業績見通し

Part.4　株主還元方針

2025年度 年間配当予想25円/株（前年比+10円）

利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当利益配分に当たっては、株主の皆様への利益還元を経営上の重要政策と位置づけ、安定した配当の維持を基本とし、通期の業績、経営環境並びに中長期的な財務体質の強化等を総合的に勘案して配当を行う方針としております。

年間配当金の推移(円/株)



株主還元方針（2025年度～2027年度）

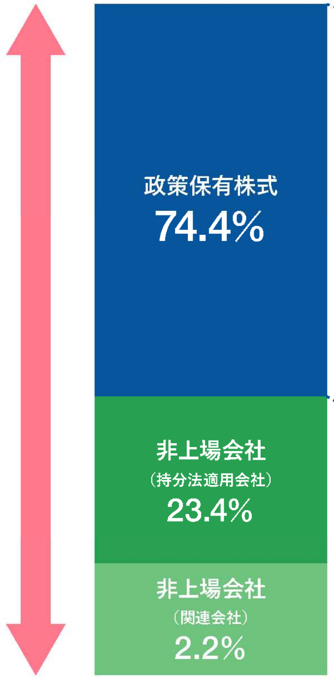
指標：総還元性向　25％以上

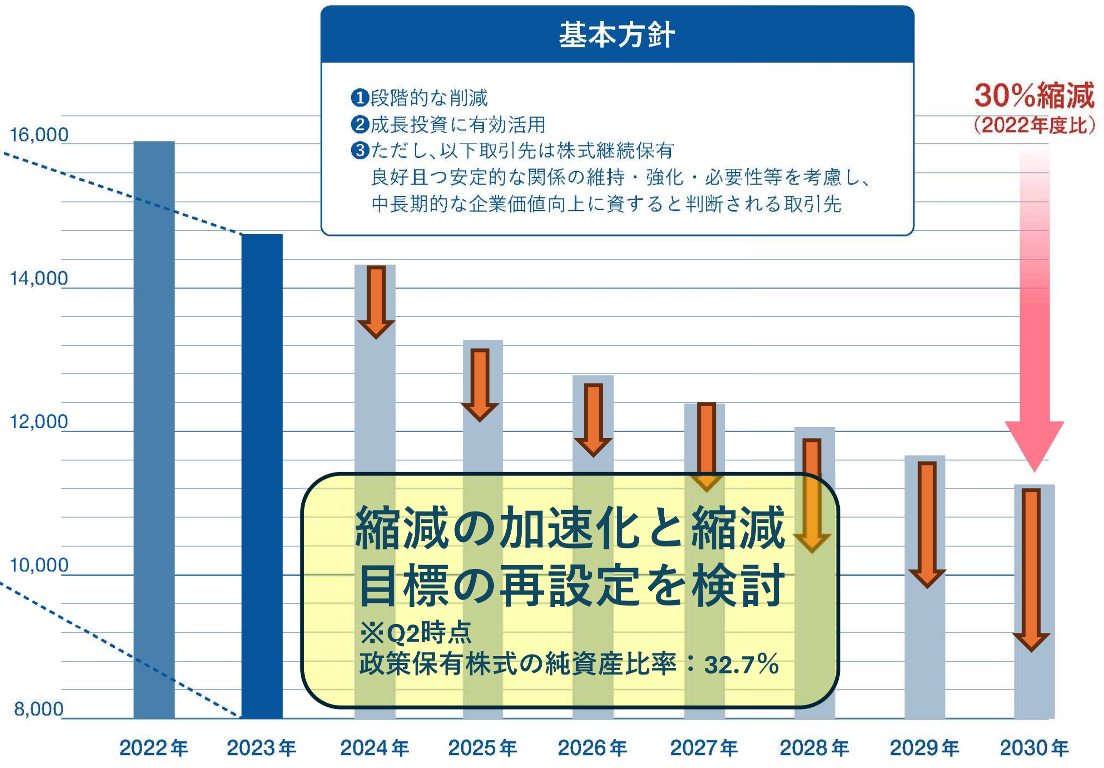
年間１株当たり配当：15円以上

政策保有株の有効活用

保有する政策保有株の戦略的な削減を進め、財務基盤を強化、及び持続可能な成長を促進として、戦略的な成長機会に再投資します。これにより、当社は競争力を一層高め、中長期的な企業価値の向上を図ります。

投資有価証券　19,798百万円





統合報告書につきまして本年12月末頃に当社ホームページに掲載予定

現在作成中のためイメージとなります。

大同工業株式会社
（証券コード：6373）

DID MUGENDAI

事業戦略説明

agenda

DID MUGENDAI

Part.1　中期経営計画　概要

Part.2　モビリティー事業　概要

Part.3　産機事業　概要

Part.4　人的資本経営　概要

agenda

DID MUGENDAI

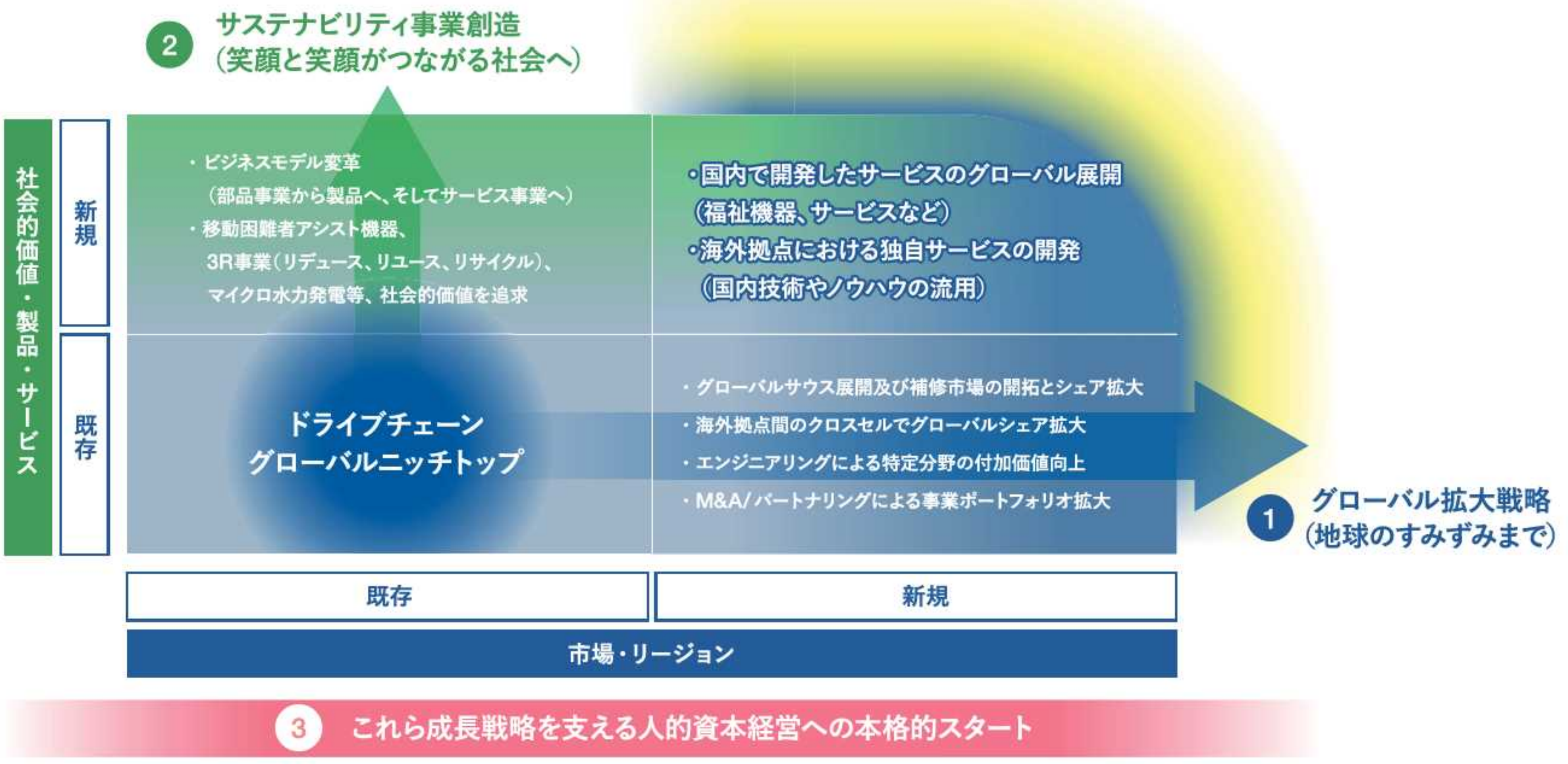
Part.1　中期経営計画

Part.2　モビリティー事業　概要

Part.3　産機事業　概要

Part.4　人的資本経営　概要

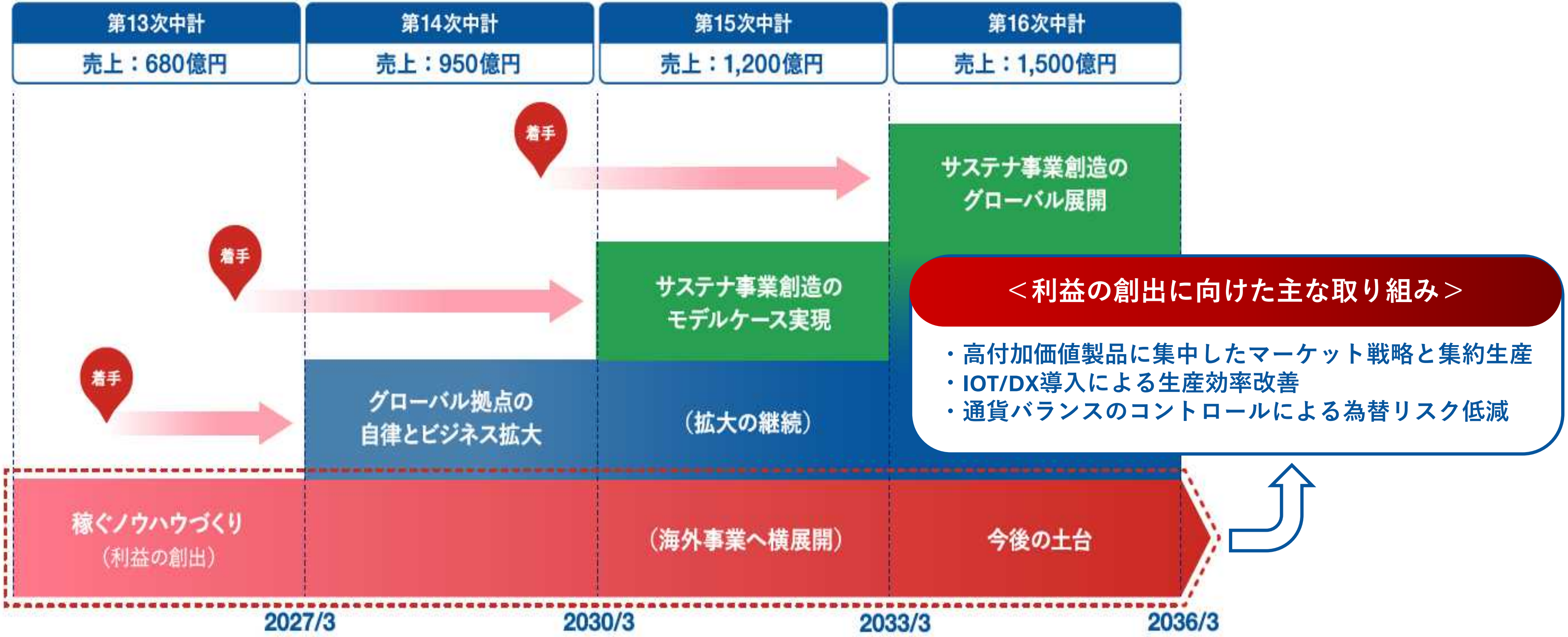
成長戦略全体像　横軸と縦軸の成長戦略を支える人的資本経営が全ての基盤



第13次中計の概要について

長期ビジョンにおける第13次中計の位置づけ

2035年ビジョンにおける第13次中計は、今後の事業拡大の土台として稼ぐノウハウづくり（利益創出）に注力します。

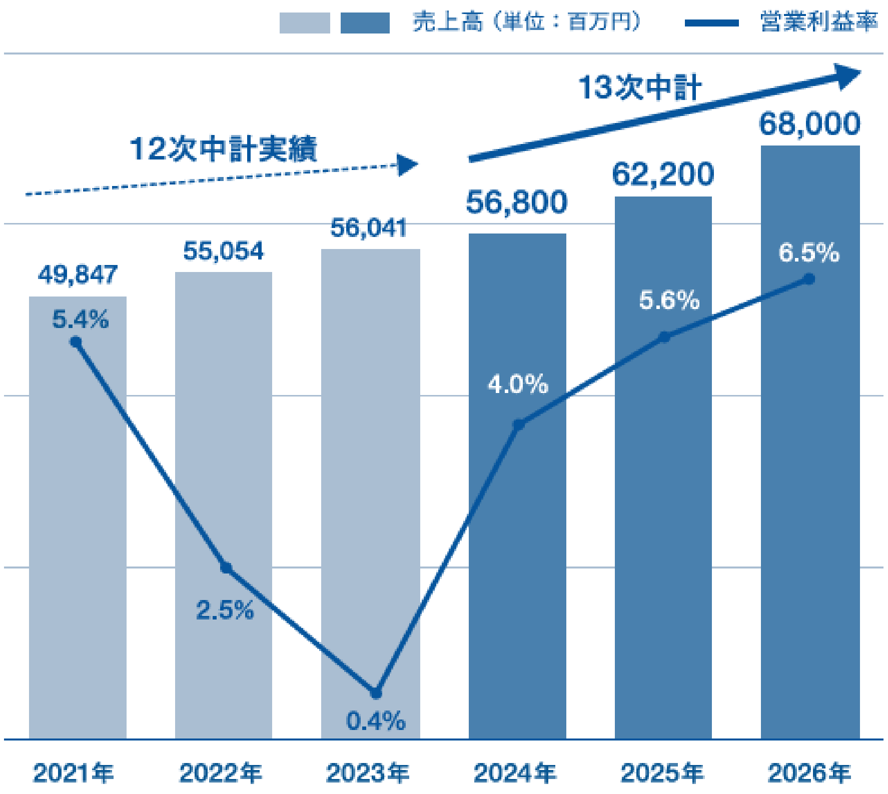


第13次中計の概要について

到達目標

目的	指標	2026年度
収益性	売上高	680億円
	営業利益率	6.5%
資本効率性	ROE	8%以上
株主還元	総還元性向	25%以上

目的	指標	2030年度
E S G	CO2排出削減	2013年比△46% （対象：国内グループ会社）



agenda

DID MUGENDAI

Part.1　中期経営計画　概要

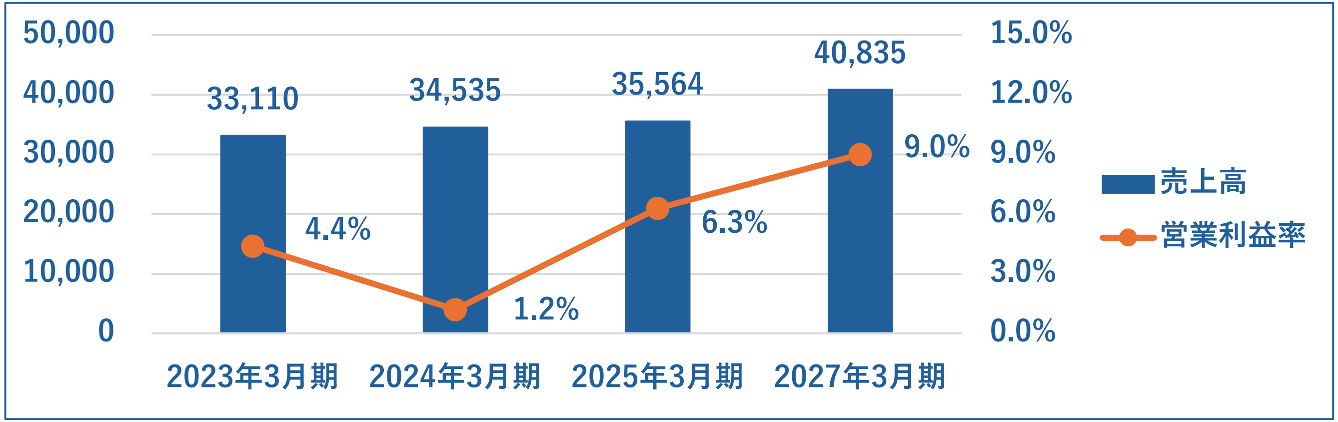
Part.2　モビリティー事業　概要

Part.3　産機事業　概要

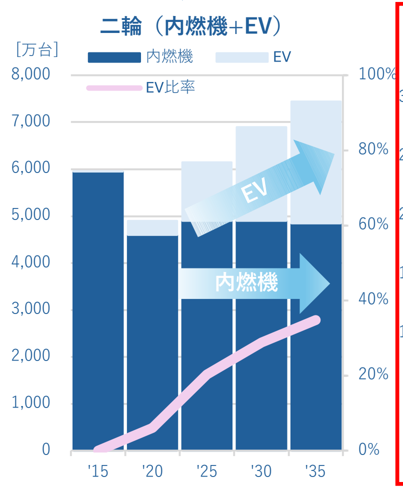
Part.4　人的資本経営　概要

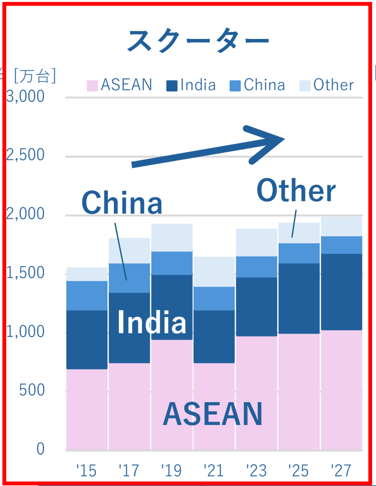
モビリティー事業　中期経営計画の進捗について

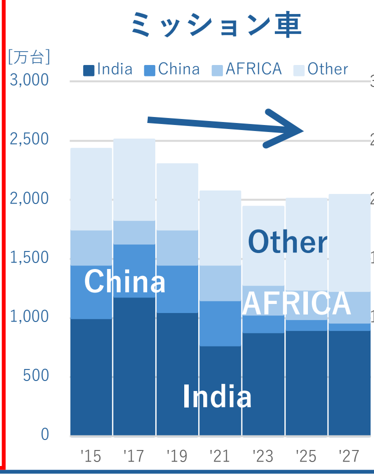
指標 (百万円)	2025年 3月期 第2四半期実績	2025年 3月期 見通し	2025年 3月期 中期経営計画	増減	2027年 3月期 中期経営計画
売上高	17,887	35,564	34,100	1,464	40,835
営業利益	915	2,234	2,571	▲337	3,675
営業利率: %	5.1%	6.3%	7.5%	−	9.0%

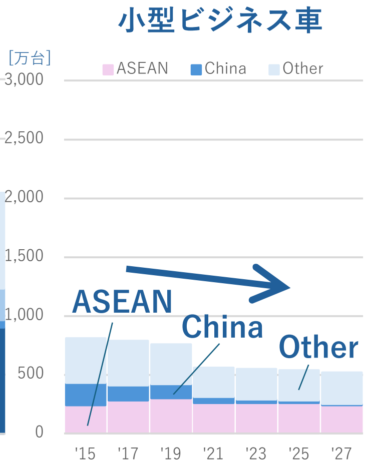


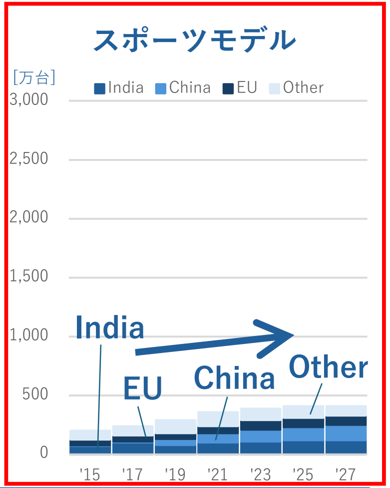
二輪、四輪のEV化による市場推移予測

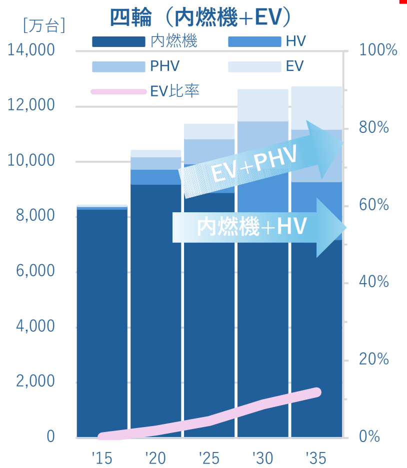












二輪	・二輪車の生産市場は拡大。 ・内燃機は横ばいも、EVが拡大していく。 ・カテゴリではスクーターとスポーツモデルが伸び、ミッション車や小型ビジネス車が減少。 》付加価値が高く、 当社製品の強みが生かせる市場が未だ伸びる。
四輪	・四輪車の生産市場は拡大、所得増の新興市場中心に伸びる。 ・カテゴリーではEV＋PHVが伸び、内燃機＋HVが減少。 》内燃機部品が減少、厳しい環境となる。

中期経営計画実現に向けての重点テーマ《売上の拡大》

①インド事業の拡大

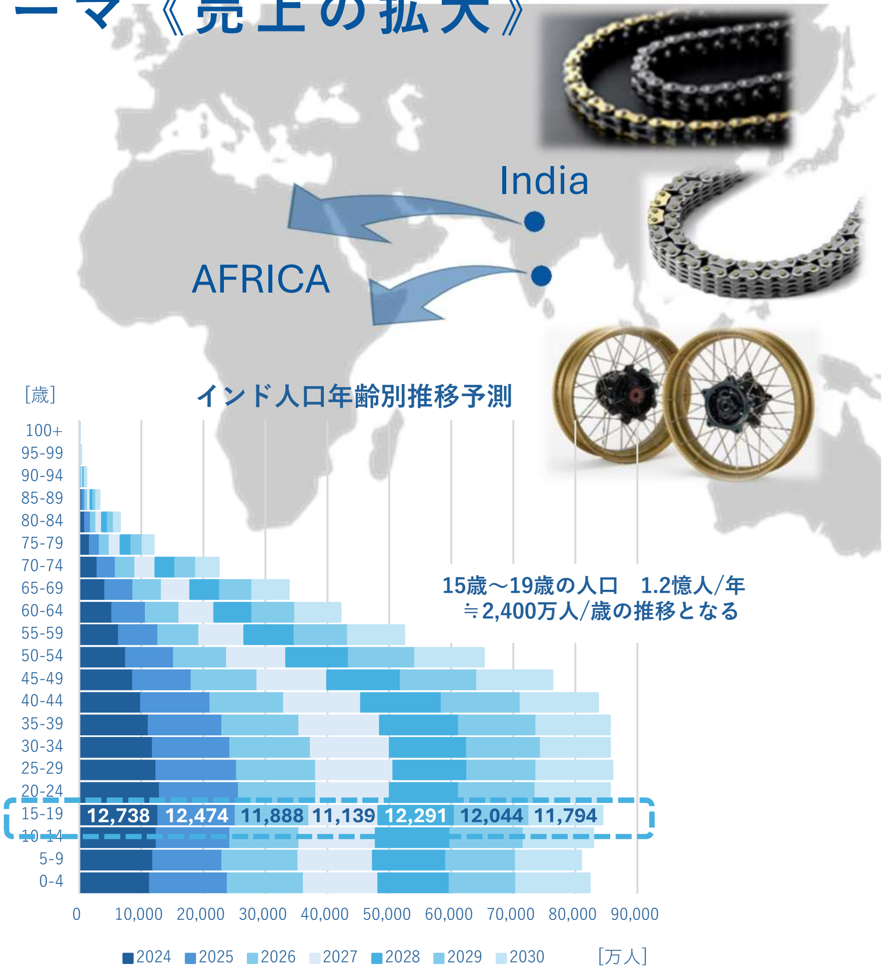
市場動向

・二輪車需要を支えるＺ世代が毎年24百万人増加。
・EVの拡大地域でもあるが、当社製品が使用される、スクーター・ミッション車・スポーツモデルなどのカテゴリーも順調に伸びている。

活動

・エンジン内チェーンやシールチェーンなど強みある製品の生産供給体制を強化していきます。
・当社創業製品となります、リムホイール（アルミ）の組立てや生産加工の拠点検討を進めています。

2027年3月期売上目標33億円（24年比＋６億円）



中期経営計画実現に向けての重点テーマ《売上の拡大》

②補修売上の拡大

プレミアム戦略の実行

レースで培ったブランドを最大限に活用しシールチェーンやアルミリムなどの高級製品を拡販に注力する。
》中大型バイク需要が拡大する、中国・インド・アセアン域を重点地域に定め活動する。

付加価値UPによる商品単価の底上げ

製品単体販売からセット商品での販売拡大していく。
・シールチェーン単品⇒をスプロケットとのKIT販売
・アルミリム単品⇒スポークホイルでの販売。
》商品単価を２～５倍とする。

戦略の統制

MADE BY DIDとセカンドブランドのすみ分け販売による拡大。
⇒世界中で生産された製品を製品規格ですみ分け、価格帯と商流を区分することで世界中の隅々までDID製品を供給する。
》マーケティング手法を統一し日本本部が戦略指揮と活動支援する。

「中大型バイク用
シールチェーンシェアー」

2027年３月期
売上目標４５億円
（24年比＋18億円）

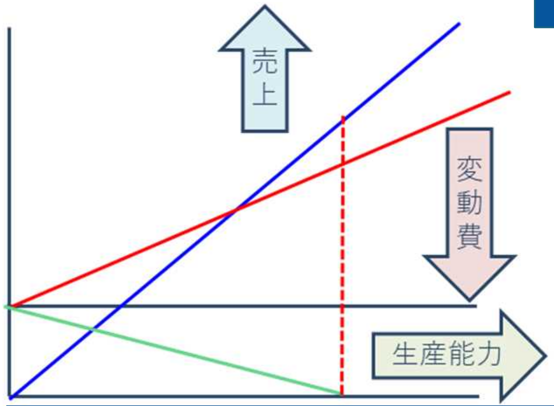
中期経営計画実現に向けての重点テーマ《利益の創出》

2027年3月期
コストダウン
目標５億円

①ものづくりの強化

・強みある製品の競争力強化
　作る力、稼ぐ力を再構築していく。

工場	重点部品		強み
二輪チェーン		・シールチェーン	・長寿命 ・ブランド力
四輪チェーン		・エンジン内チェーン	・長寿命 ・表面処理
アルミリム		・チューブレスリム ・ホイールASSY	・高強度 ・軽量
ハンドル		・ハンドルパイプ	・絞り加工
塑性加工		・自動車部品 ・パソコン部品	・精密プレス ・加工レス



CVP線図の向上活動	
生産能力	・べき動率の向上を図る。 》ネック工程の改善。標準化の再整備。
変動費	・直接経費の低減。 》慢性不良率の低減と部品の内製化を進める。
売上	・拡大した生産キャパを埋める製品の販売。 》製品単位で販売チームを結成し目標達成する。

収益最大化に必要な
海外工場の集約生産を進めていく。

agenda

DID MUGENDAI

Part.1　中期経営計画　概要

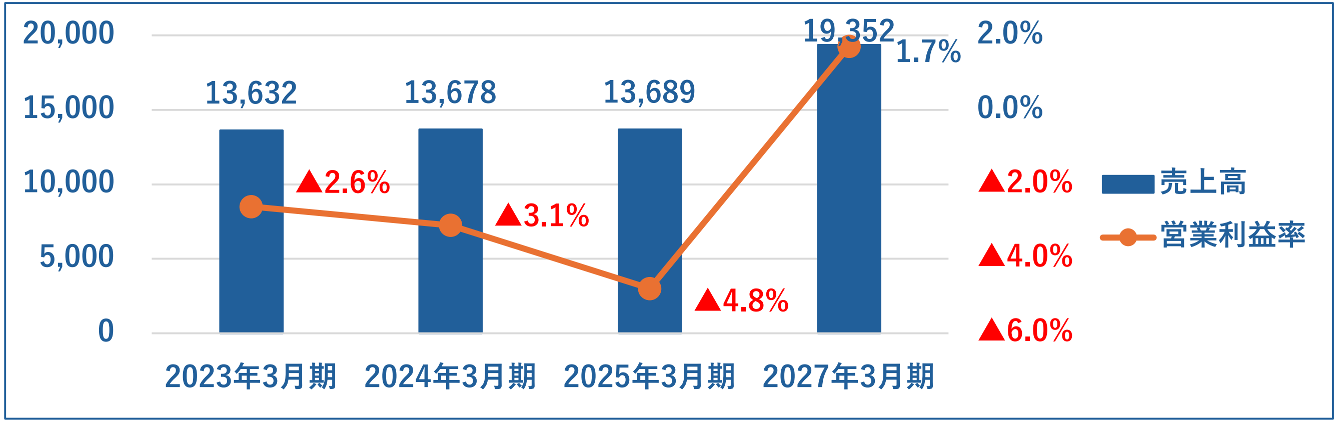
Part.2　モビリティー事業　概要

Part.3　産機事業　概要

Part.4　人的資本経営　概要

産機事業　中期経営計画の進捗について

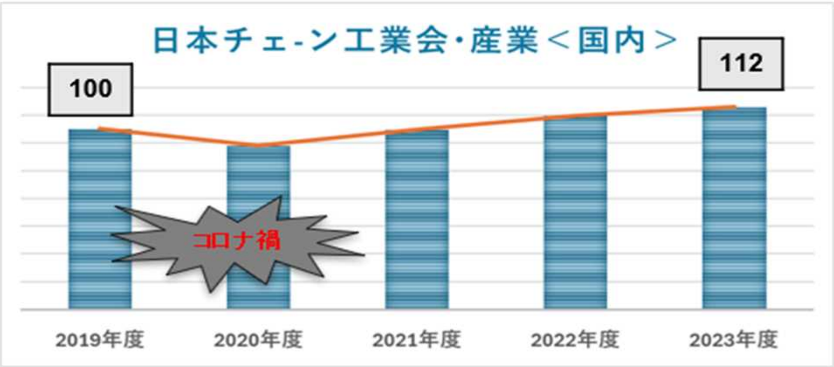
指標 (百万円)	2025年 3月期 第2四半期実績	2025年 3月期 見通し	2025年 3月期 中期経営計画	増減	2027年 3月期 中期経営計画
売上高	6,885	13,689	15,200	▲1,511	19,352
営業利益	▲288	▲651	▲340	▲311	329
営業利率: %	▲4.2%	▲4.8%	▲2.2%	–	1.7%



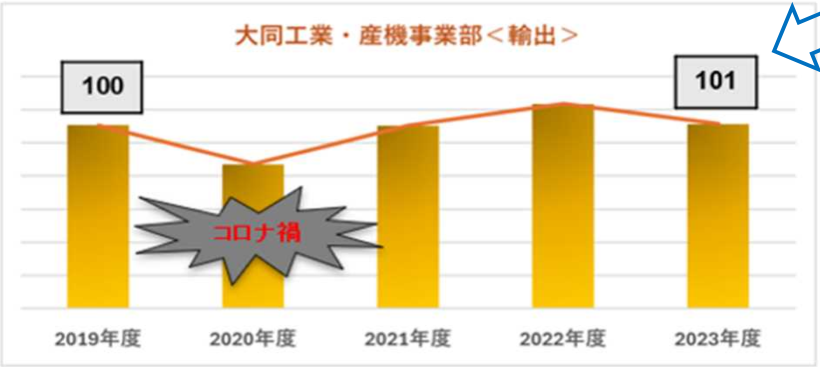
日本チェ-ン工業会＜産業用チェーン＞年度別販売推移

国内売上については各競合他社の販売推移と上回っておりますが、海外(海外)売上に関しては競合他社の販売推移を下回っていた状況。

単位:指数

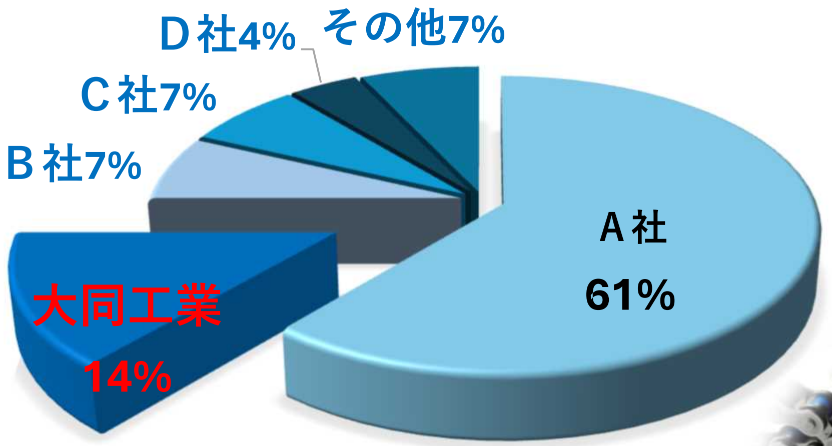


グローバル
販売網を構築

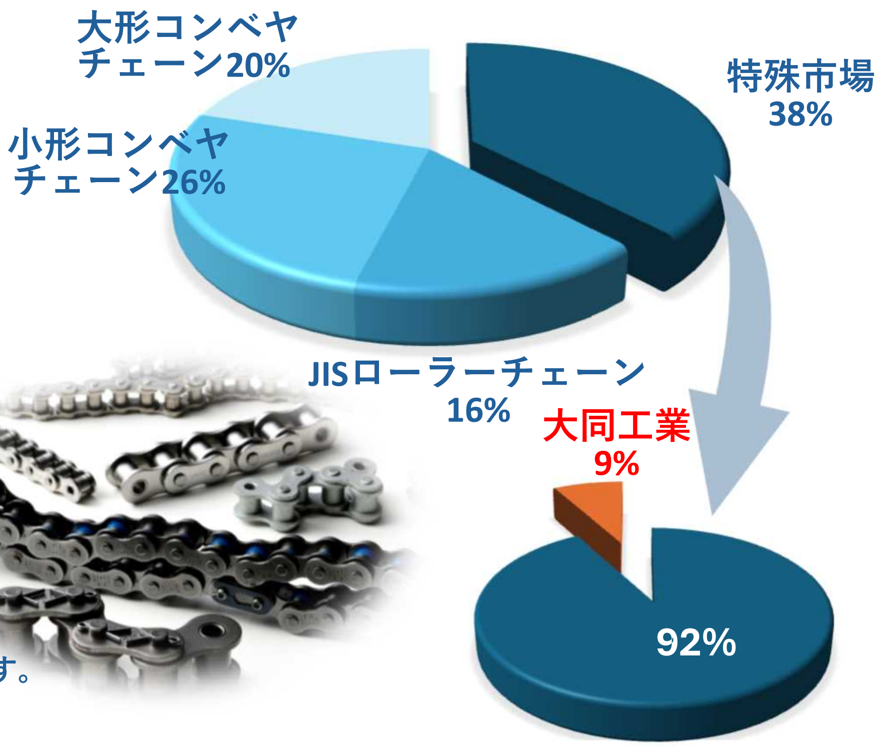


日本チェ-ン工業会／産業用チェ-ンシェア・製品別シェア

産機事業／国内チェーンメーカーシェア



産機事業／チェ－ン種別構成



※．市場の大多数を占める顧客のニ－ズに対してではなく市場の中の一部の付加価値・付加機能を求める特定顧客･特定ニ－ズの商品が多く占めている特殊市場への販売拡大に取り組んで行きます。

海外拠点間のクロスセルで産機グローバルシェア拡大

２０２７年３月期
売上目標１００億円
(２４年比+３７億円)

市場調査と販売活動を通じて既存製品の販売網を拡大しクロスセルの機会を増加させていきます。
これにより、より多くの顧客にリーチし売上の向上を図ります。

注力製品 ＼ 注力地域	現状規模（売上高）	ノウハウ・技術 輸出国・地域			ノウハウ・技術 輸入国・地域						
		日本	北米	ブラジル	中国	EU	インド	タイ	ベトナム	フィリピン	インドネシア
立体駐車場・	4.6億円	4.6		-			-	-	-	-	-
エスカレーター	1.9億円	1.9									
自動倉庫	8.2億円	1.7		6.5							
物流	0.9億円	0.9									
農業機器	17.3億円	-	5.3	12							
製罐機器	2.6億円	2.6									
一般機械部品	2.3億円		2.3								
健康器具	1.8億円		1.8	-			-	-	-	-	-
食品・包装	2.8億円	1.4	1.4								
セメント											
建機・重機・フォーク											

黄色セル合計売上:約5億円

ターゲット市場を選定し海外子会社と共同で販売活動を行った結果特定市場では早期に成果が上がり、順調に売上が拡大しています。
今後も継続的な活動を通じて市場シェアを拡大していきます。
販売が難しい市場については戦略的なパートナーシップの構築や詳細な市場調査を行い長期的な販売向上を目指して取り組んでいきます。

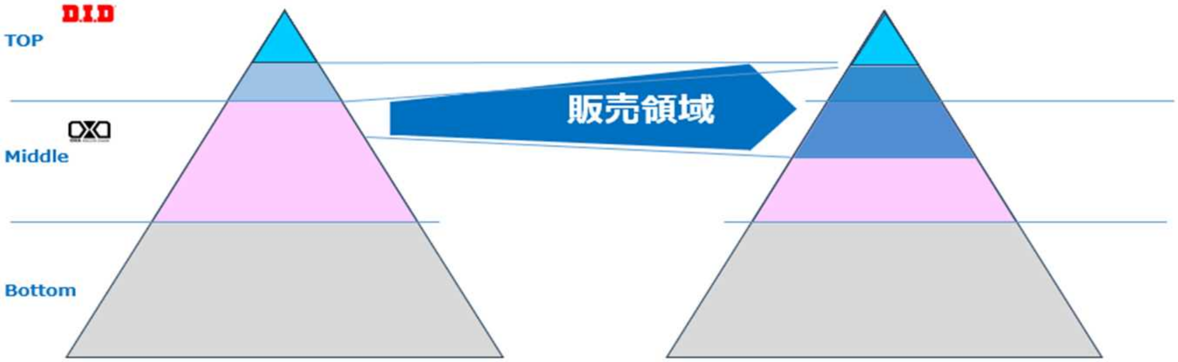
新領域へセカンドブランドの販売

２０２７年３月度
売上目標１２億円
新たな取り組み

現在のブランドに限られた市場での販売に留まっているため新たなブランドを立ち上げ
新たな市場領域への進出を図ります。これにより販売機会の拡大を目指します。

セカンドブランドの販売

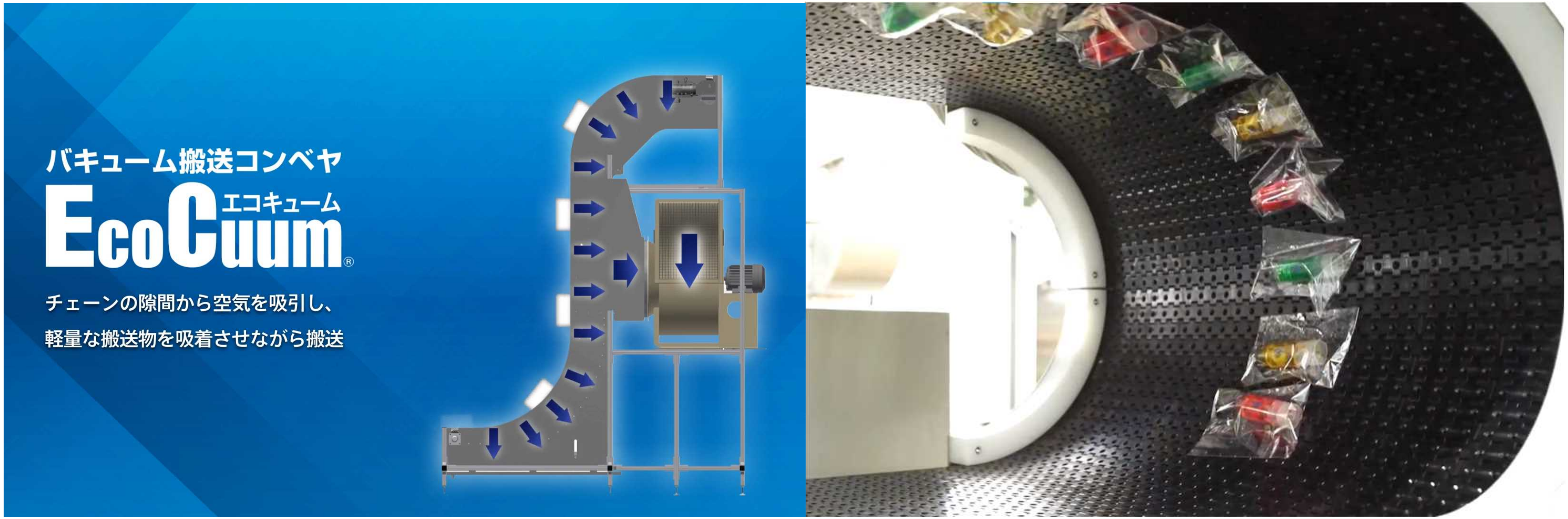
DXA ROLLER CHAIN



市場トライアングル　　市場トライアングル

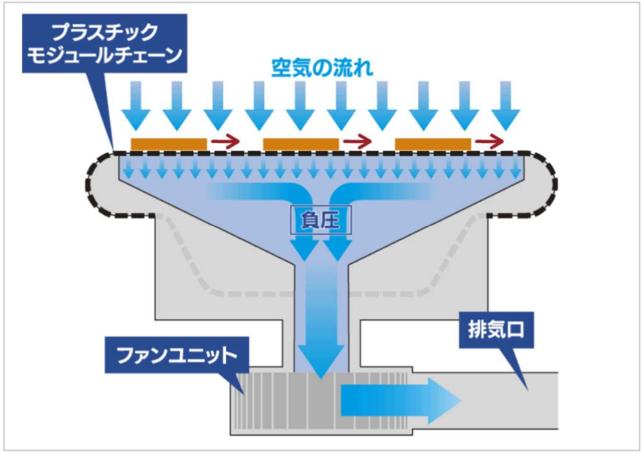
新たに立ち上げたブランドを基盤に中間価格帯市場への進出を図ることで売上の拡大を目指します。
この戦略により、オリジナルブランド品への顧客誘導が可能となり顧客の購買意欲を高めるとともに
新しい商品の展開を通じてバリューアップを実現します。
さらに、大同工業の強みである**グローバル販売網**を活用することで地域に関わらず迅速な市場展開を行い
グローバル産機の売上拡大に繋げることができます。
このアプローチにより全体的な収益基盤の強化と持続的な成長を目指します。

エコキュームの紹介


バキューム搬送コンベヤ
EcoCuum
エコキューム
チェーンの隙間から空気を吸引し、
軽量な搬送物を吸着させながら搬送

01 多様な搬送レイアウトで縦横無尽に搬送できる

ファンユニットによりプラスチックモジュールチェーンの隙間から空気を吸引しコンベヤ内部を負圧に保つことで、搬送面に製品を吸着させせることができます。搬送中の製品のズレを防止し、垂直方向への上昇や下降、ターンして反転、製品の表面を背面吸着したまま落下させずに搬送することも可能です。頭上などのデッドスペースの有効活用にも最適です。

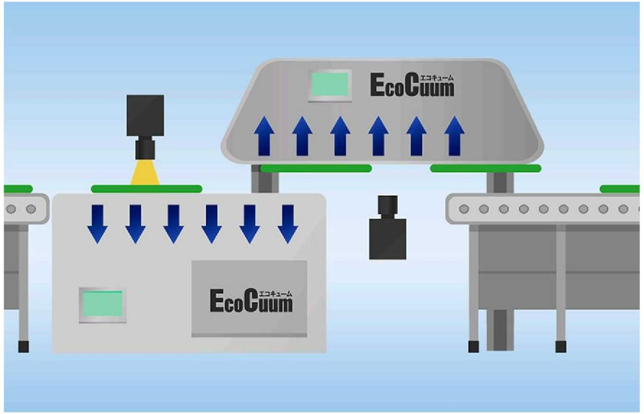


02 倒れやすい・割れやすい・薄い製品を安定搬送できる

発泡カップやプラスチック容器などの倒れやすい製品も、上昇・下降搬送できます。ビスケットなどの割れやすい製品、フィルムや食品トレイなどの薄くて軽い製品もズレなく安定搬送でき、衝突や落下によるダメージを与えることなく、吸着痕も残りません。布などの空気を通しやすい製品にも適用できます。

03 検査・選別・供給・洗浄など様々な装置と組み合わせて活用できる

エコキュームは、製品の吸着面を切り替えながら搬送が可能なため、カメラを用いて表裏両面の全数検査を効率的に行えます。ドライクリーナーや印刷機などと組み合わせて使用することもでき、工程をインライン化することで生産性を向上させます。また、ロボットピッキング工程へ、製品を重ならないよう連続供給することも可能です。様々な装置と連動させ、幅広い課題に対応します。



04 バキューム搬送に特化したチェーンだからこその安定感

エコキュームはバキューム搬送に特化した特殊なプラスチックモジュールチェーンを使用しています。チェーンの吸着面にテーパー状の孔を設けることで、強力かつ安定した吸着力を実現しました。軽量物や不安定な形状の製品も、エコキュームなら高い安定性と信頼性で搬送することができます。また、チェーンの分解・連結を簡単に行えるため、メンテナンスが容易です。

agenda

Part.1　中期経営計画　概要

Part.2　モビリティー事業　概要

Part.3　産機事業　概要

Part.4　人的資本経営　概要

1．長期経営ビジョンの成長戦略と人的資本経営

成長戦略

①グローバル拡大戦略

②サステナビリティ事業創造

成長戦略を実行・完遂するのは”人“

事業は機械ではなく“人”がつくり出す

成長・やる気の醸成 → 能力発揮機会提供

活き活き・ワクワク → 環境整備

イノベーションを創出する自律型組織体への変革 ＝ **成長戦略を推進する大前提であり土台**

2．人的資本経営スタートの大方針

成長戦略を推進するために

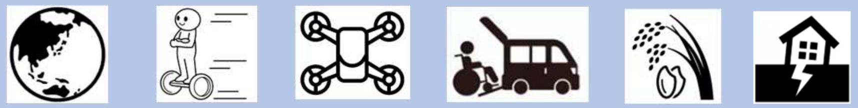
過去・現在

【お客様は完成車メーカー】

部品メーカーとして、メーカーの要求に応じて、より良い部品をタイムリーに提供

（目指すべき）将来

【お客様はMUGENDAI】



地球のすみずみまで製品を届けるだけでなく、移動手段、少子高齢化、第一次産業、天災など、社会課題に価値（サービス）を提供

- マーケットへの挑戦
- イノベーションの創出
- 長期的目標の達成

意思決定の拠り所、共通の視座を共有

【醸成する企業文化】

1　フィロソフィーの浸透	● 今回策定したフィロソフィーを組織全体に浸透させ、DID VALUEを従業員の意思決定の拠り所とし、機動的・自律的な組織へと変貌させる
2　手挙げ文化	● 当社のフィロソフィーと個人の価値観を擦り合わせる上で、個人の価値観、個人のやりたい・自主性を尊重し、企業活動の活性化を狙う
3　ワークショップ文化	● フィロソフィーを浸透させ、自らが戦略を立案するため、ワークショップを高頻度で取り入れ、日々のルーティンから脱却し、対話と議論を活性化させる ● 対話と議論から新しいものを生む文化を醸成する

3．人事制度の大刷新

- **2035年ビジョンに込めた想いは、ただ成長することだけでなく、グローバルな視点で新たな価値を創出し、自ら、積極的に市場に立ち向かい、イノベーションを生み出す組織体への変革を目指すことです。**
- **今、私たちは更なる飛躍を求め、自らがその道を切り開く覚悟を持ち、私たちのフィロソフィー・行動指針であるMVV（Mission Vision Value）を軸に、社員一人ひとりが意思決定の主体となり、自律と共創の文化を育むため、人事制度の刷新を進めてまいります。**

1 バリュー評価制度への移行

■ MVVに示された「Value」を中心に据え、成果を重視するパフォーマンス評価のみならず、どのようにそれを達成したかに重点を置いた評価システムへと進化。これにより、従業員の自律性を高め、組織全体の価値創造を促進

2 フラットな組織文化の推進

■ 年功序列を廃止、チャレンジ・手挙げ制度を導入します。これにより、意欲と能力を持つ人財が新しい価値を創造し、組織に貢献できる環境を整備

3 グローバルリーダーの育成

■ 多文化を理解し、急速に変化する市場環境への適応力を備えたグローバルリーダー育成プログラムを展開します。同時に、世界各地からの才能発掘にも力を入れ、ダイバーシティを強みに変えていきます

4 働き方改革とダイバーシティ

■ 職場で気持ちよく働ける職場環境の改善を進めると同時に、社員のライフスタイルに応じた最適な働き方が選択できる柔軟な環境を整えていきます

1）バリュー評価制度への移行

フィロソフィー ➡ ミッション ／ ビジョン ／ バリュー

ミッション・ビジョンを実現するための
行動指針及び判断基準 ➡ バリュー

DID MUGENDAI の バリュー項目

①私たちは「**笑顔**」を大切にします
笑顔をこころがけ、笑顔を広げます（笑顔発信・笑顔連鎖）

②私たちは「**相互で信頼**」しあいます
多様な価値観（多様性）や個性を認め合い、対話し協働する

③私たちは「**実直**」であり続けます
三現主義（現場、現物、現実）に基づき誠実に行動する

④私たちは「**真剣**」であり続けます
責任を持って成果を出すまでやり続ける

⑤私たちは「**チャレンジ**」していきます
失敗をものともせずスピード重視で変化をし続ける

評価項目

- コミュニケーション
- 相互育成
- チャレンジ
- 問題解決・安全確保
- 責任感

在籍年数の長さ

移行

成果を重視するパフォーマンス評価

＋

達成に向けた課程に重点を置き
バリューに照らし評価

2）フラットな組織文化の推進

意欲と能力を
持つ“人”

新しい価値を創造

会社への貢献

自己実現を図る

上記文化を醸成するために

年控序列や役職での格付け → 能力・役割に応じた等級格付け

個々人のやる気、モチベーションの向上を図る

チャレンジ・手挙げ制度の導入 → 自らの意思で積極的にチャレンジできる機会を拡大

3）グローバルリーダーの採用・育成

成長戦略

①グローバル拡大戦略

グローバルリーダーの採用・育成が急務

グローバルリーダー育成プログラムの導入	▶	リーダーに必要な資質・経験値を習得
優秀な多国籍人材の積極的採用	▶	本社内でも人的グローバル化促進
外国籍社員と日本籍社員とのローテーション	▶	グループ全体での人材育成実施

◎ダイバーシティを人的資本の強みに変化
◎海外拠点で活躍できる人材の育成

4）働き方改革とダイバーシティ

社会の変化

人々の価値観の多様化

働く意義もライフスタイルに合わせ大きく変化

①職場環境の改善

多様な働き方に合った柔軟な仕組みづくり

フレックスタイム制度、在宅勤務制度、副業制度など

→ ライフスタイルに応じた最適な働き方の選択ができる環境づくり

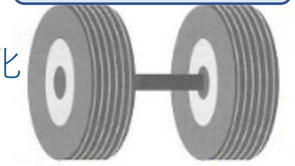
②多様な人材の活躍

労働人口減少が加速

→ 女性や外国籍の方、障がいのある方や高齢者が持つ能力を発揮できる環境づくり

人的資本経営

企業文化の醸成



ダイバーシティ

「企業文化の醸成」と「働き方改革及びダイバーシティ」
⇒**当社の人的資本経営推進における両輪となる**

4．人的資本の投資の拡大

人の成長

会社の成長

人的資本への投資が最大のエンジン

生産性の向上

優秀な人材の確保

社員エンゲージメント向上

企業ブランディング向上

生産性の向上

利益向上

人的資本への投資

人と企業が共に成長し合える好循環に繋げる

5．事例紹介

◎フィロソフィー浸透

【DID MUGENDAI研修】

経営層

新入社員

経営層を皮切りに、管理職
クラスから新入社員まで、
継続的に実施しています

課長職

◎手挙げ文化の醸成

DIDスマイル活動【清掃活動】

会社周辺の公共エリアの除草
作業を行いました
グループ会社からも手上げで
参加頂きました

１１月２５日～２９日
能登への災害ボランティア活動
を実施します

◎ワークショップ文化の醸成
【つながり対話広場】

社長と従業員が対話を通じてつながりを構築若手からベテラン社員まで幅広い年齢層の参加となっています。

◎グローバル人材採用・育成
【海外大学生の長期インターンシップ受入れ】

実際にインターンシップに参加した学生の入社内定も決まっています

◎外国籍人員と日本国籍人員の交流の機会

【DID MUGENDAI 理解促進プログラム（海外版）】

タイ現地法人でDID MUGENDAI理解促進
プログラムを実施しました。

◎ダイバーシティの推進

【特別支援学校生の就業体験受入れ】

将来の進路や適性を見極める機会として、地元の特別支援学校と連携して就業体験を受け入れています。

◎エンゲージメント向上

【DID ファミリーデー】

従業員のご家族に、会社のこと、自身の仕事について知ってもらえる良い機会であり、笑顔あふれる穏やかなイベントです

～企業は人なり～

「人」の力で事業拡大と社会課題の解決を両立し、ステークホルダーの皆様からも「良い会社」「将来性を感じる会社」と思われる企業へと、大同グループは進化し続けていきます

大同工業株式会社
（証券コード：6373）

DID MUGENDAI

決算説明会

2025年3月期 第２四半期