



2025年12月期 決算説明会

2026年2月13日
リョービ株式会社

1. 2025年12月期 決算実績	P. 3
2. 2026年12月期 業績予想	P. 10
3. 事業状況・トピックス 中期経営計画（2025年-2027年）の進捗状況	P. 18
4. 企業価値向上に向けた取組み状況	P. 35

1. 2025年12月期 決算実績

実績サマリー

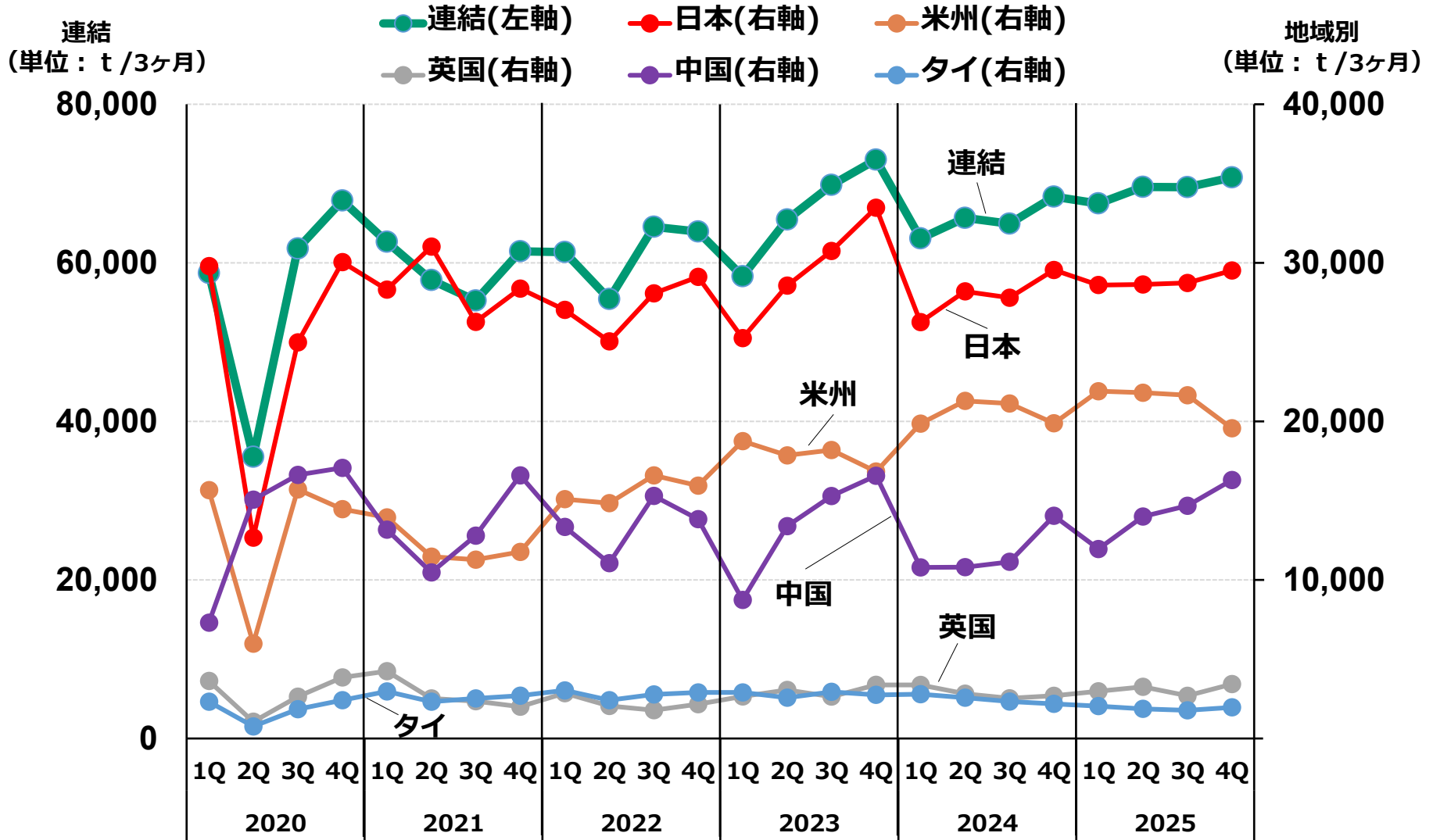
- ・ 前期比 予想比ともに増収増益
- ・ 投資有価証券売却益（特別利益）の計上もあり、当期純利益は大きく増加

(単位：億円)

	2024/12期	2025/12期			
	実績	実績	前期差 (前期比)	業績予想	業績予想差 (業績予想比)
売上高	2,933	3,091	158 (5.4%)	3,050	41 (1.3%)
営業利益	95	127	32 (33.4%)	117	10 (8.2%)
経常利益	116	146	31 (26.6%)	120	26 (21.8%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	69	112	42 (61.2%)	90	22 (24.2%)

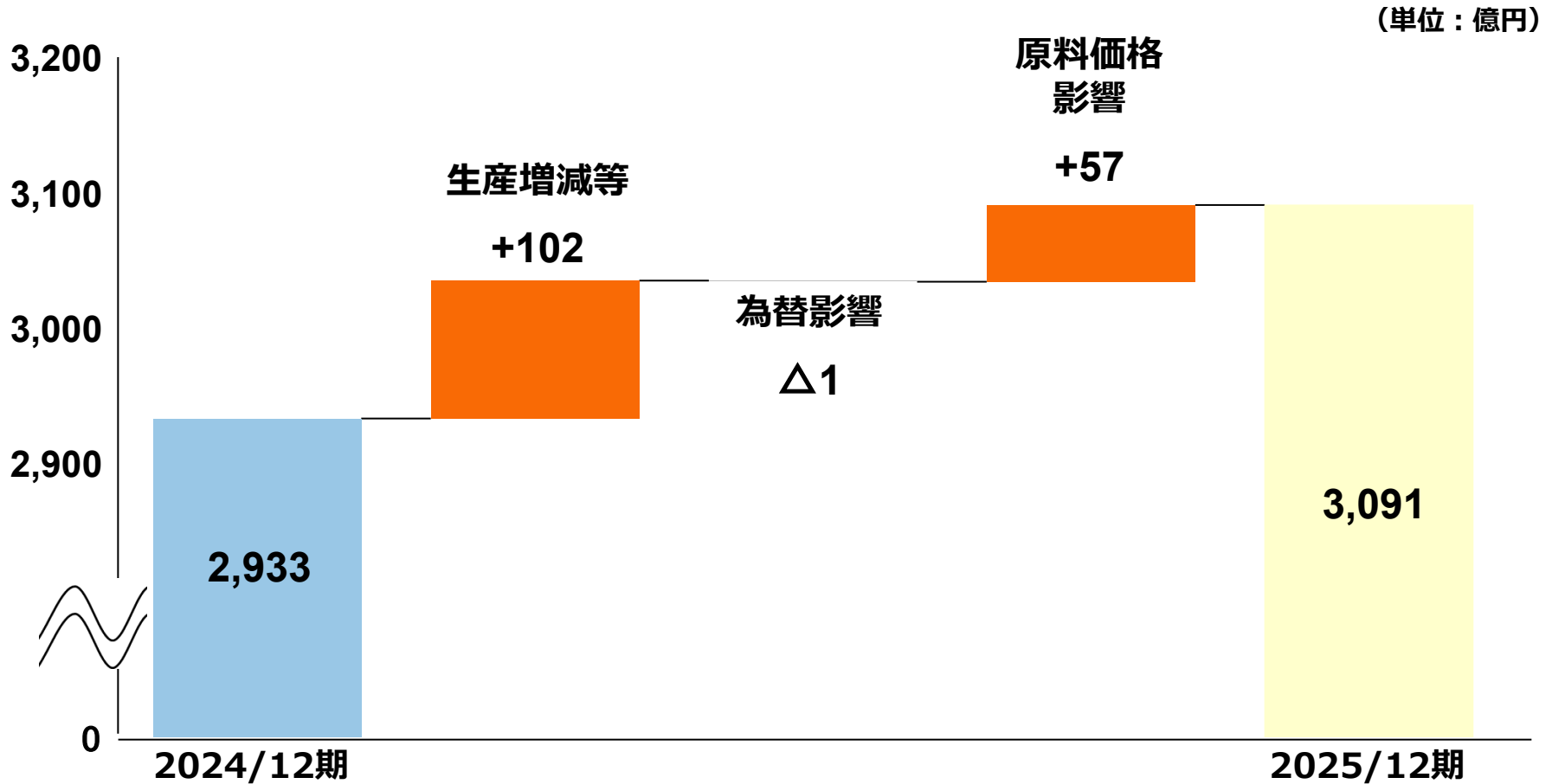
ダイカスト生産重量の推移

・ 2025年12月期は年間270千t（連結）超の生産重量



売上高増減要因

- ・ 自動車生産の回復が進み、ダイカスト事業で国内・海外ともに増収
- ・ 年間売上高が初めて3,000億円超え



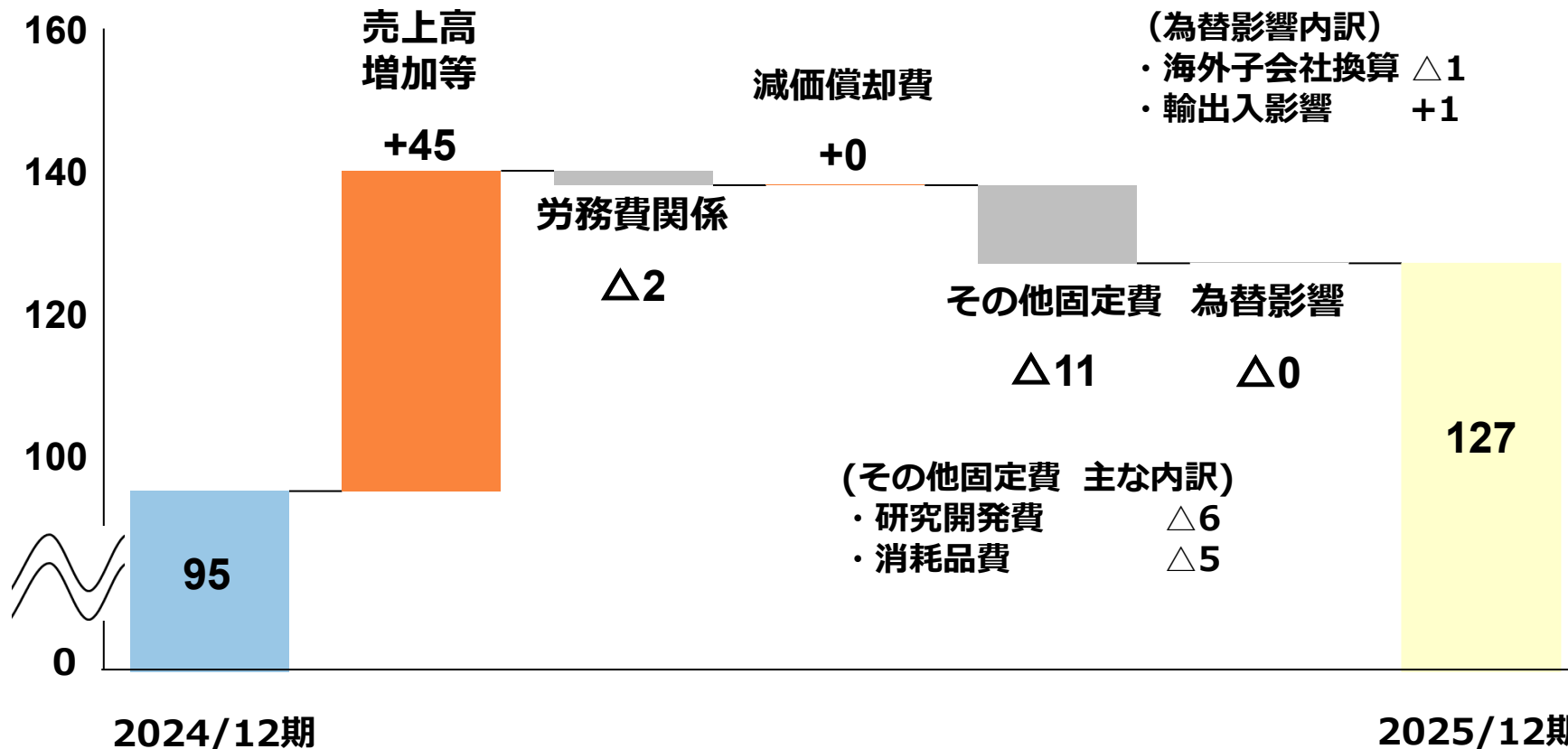
為替レート (期中平均)

	米ドル	英ポンド	中国元	タイバーツ
2024/12期	150.89円	192.90円	20.97円	4.28円
2025/12期	150.03円	196.58円	20.80円	4.53円

営業利益増減要因

- 増収により固定費の増加を吸収し、前期比で増益

(単位：億円)



為替レート (期中平均)	米ドル	英ポンド	中国元	タイバーツ
2024/12期	150.89円	192.90円	20.97円	4.28円
2025/12期	150.03円	196.58円	20.80円	4.53円

セグメント別実績

ダイカスト：国内、海外とも増収、増収により固定費の増加を吸収し増益

住建機器：国内、海外とも減収、生産性向上の取組みと昨年子会社化した中国製造子会社の業績寄与で増益

印刷機器：国内は減収、海外は横ばい、原材料価格高騰の影響はあったものの生産性向上などで増益

(単位：億円)

	2024/12期		2025/12期		
	実績	実績	前期差 (前期比)	業績予想	業績予想差 (業績予想比)
売上高	2,933	3,091	158 (5.4%)	3,050	41 (1.3%)
ダイカスト	2,579	2,743	164 (6.4%)	2,700	43 (1.6%)
住建機器	110	109	△2 (△1.5%)	110	△1 (△1.1%)
印刷機器	241	237	△5 (△1.9%)	240	△3 (△1.4%)
営業利益	95	127	32 (33.4%)	117	10 (8.2%)
ダイカスト	90	113	23 (25.2%)	110	3 (2.3%)
住建機器	△4	1	5 (-)	2	△1 (△40.5%)
印刷機器	9	13	4 (41.4%)	5	8 (164.2%)

貸借対照表

- ・ 総資産は前期比105億円増加 うち為替影響で27億円の増加
- ・ 投資その他の資産に含まれる一部の投資有価証券を売却したが、株価上昇で評価額は増加
- ・ シンジケートローンによる200億円の調達で長期借入金が増加

(単位：億円)

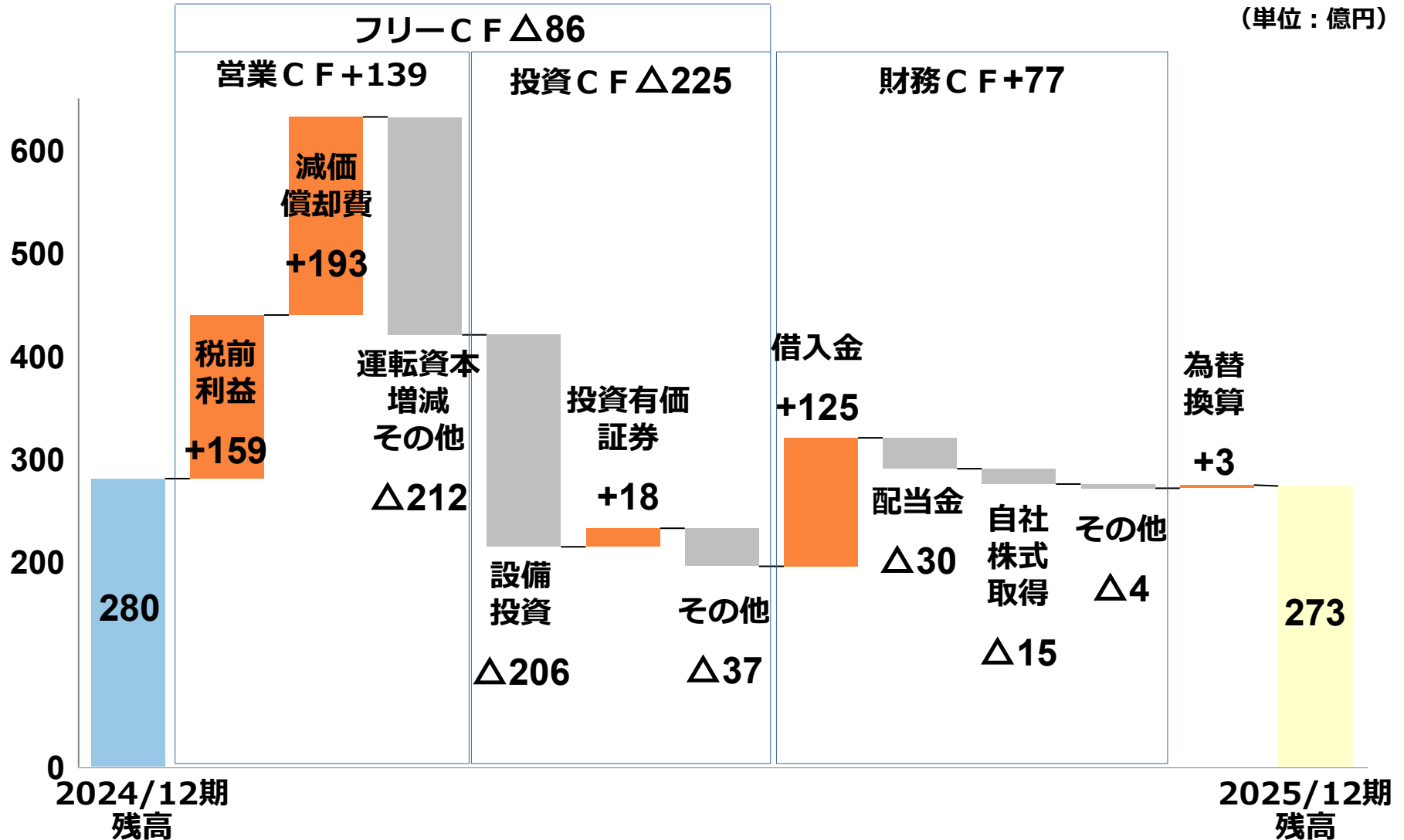
	2024/12期	2025/12期	増減	うち 為替影響		2024/12期	2025/12期	増減	うち 為替影響
流動資産	1,611	1,654	43	16	流動負債	1,150	958	△192	8
現預金	293	312	19	5	仕入債務	482	360	△122	3
売上債権	596	655	59	5	短期借入金	407	381	△26	4
有価証券	7	7	0	-	その他	261	218	△44	1
棚卸資産	668	630	△38	6	固定負債	412	584	172	0
その他	48	50	3	0	長期借入金	213	367	154	△0
固定資産	1,721	1,783	62	11	その他	199	217	18	1
有形固定資産	1,290	1,293	4	11	株主資本	1,289	1,357	67	4
無形固定資産	32	27	△5	1	その他の包括利益 累計額	384	438	54	14
投資その他の資産	400	464	63	△1	非支配株主持分	96	101	5	-
繰延資産	-	-	-	-	純資産合計	1,770	1,896	126	18
資産合計	3,332	3,437	105	27	負債・純資産合計	3,332	3,437	105	27

為替レート（期末日）

	米ドル	英ポンド	中国元	タイバーツ
2024/12期	158.18円	199.02円	21.67円	4.64円
2025/12期	156.56円	211.43円	22.36円	4.97円

キャッシュフロー増減

- ・ 支払早期化等の影響による営業CF縮小や設備支出の増加で、フリーCFはマイナス
- ・ 有利子負債有効利用の方針のもと新規資金調達を実施



2. 2026年12月期 業績予想

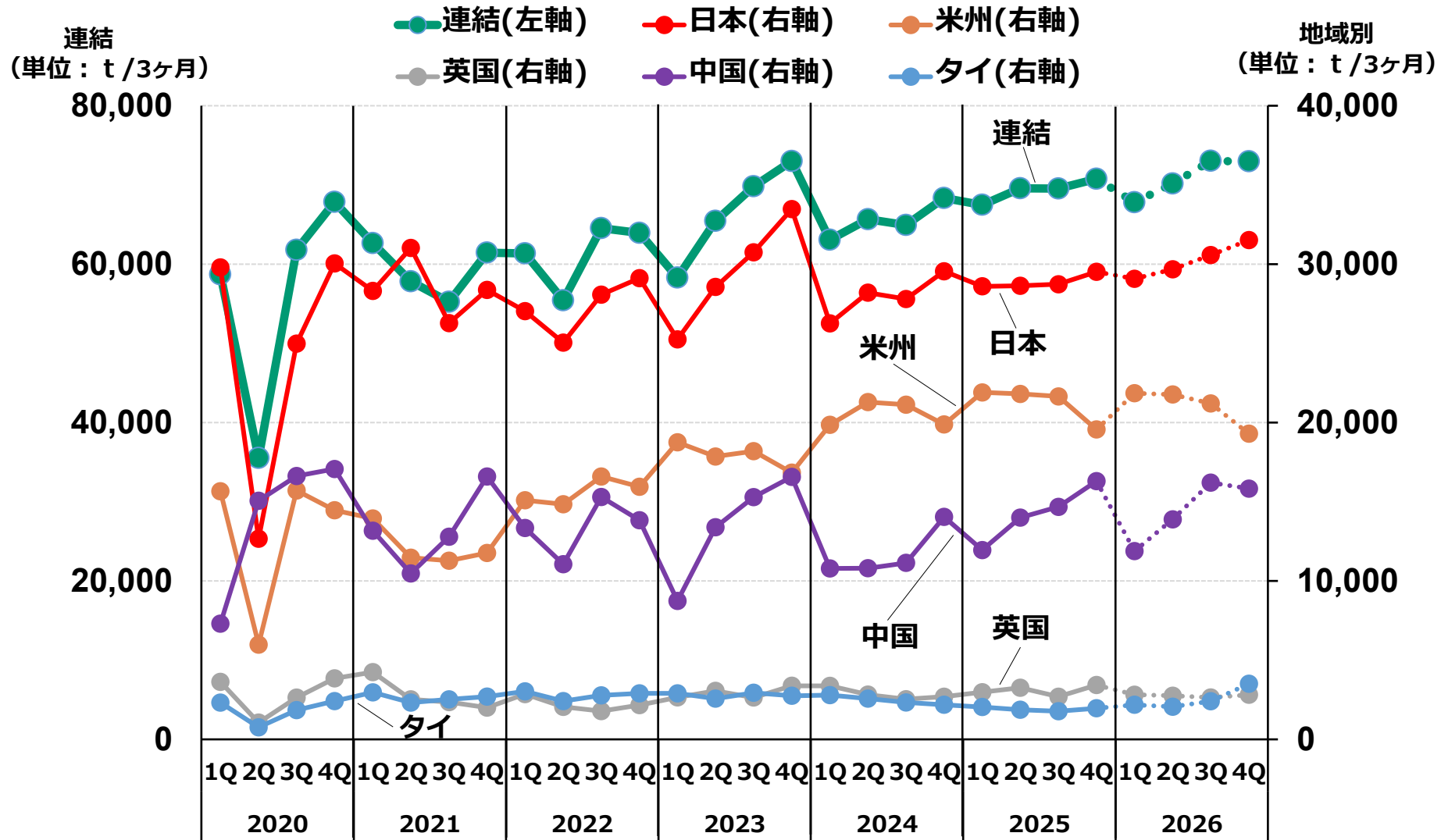
- ダイカスト国内で新規品の立上げが進むことに伴い増収、利益は微増
- 経常利益は為替差益、助成金収入等の減少で減益

(単位：億円)

	2025/12期	2026/12期	
	実績	業績予想	前期差 (前期比)
売上高	3,091	3,130	39 (1.3%)
営業利益	127	128	1 (1.1%)
経常利益	146	133	△13 (△9.0%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	112	115	3 (2.8%)

ダイカスト生産重量の推移（予想）

・ 2026年12月期は前年を上回り280千t（連結）超の生産重量を予想



セグメント別業績予想

ダイカスト：国内での新規品の立上げなどで増収

住建機器：国内外とも増収効果により増益

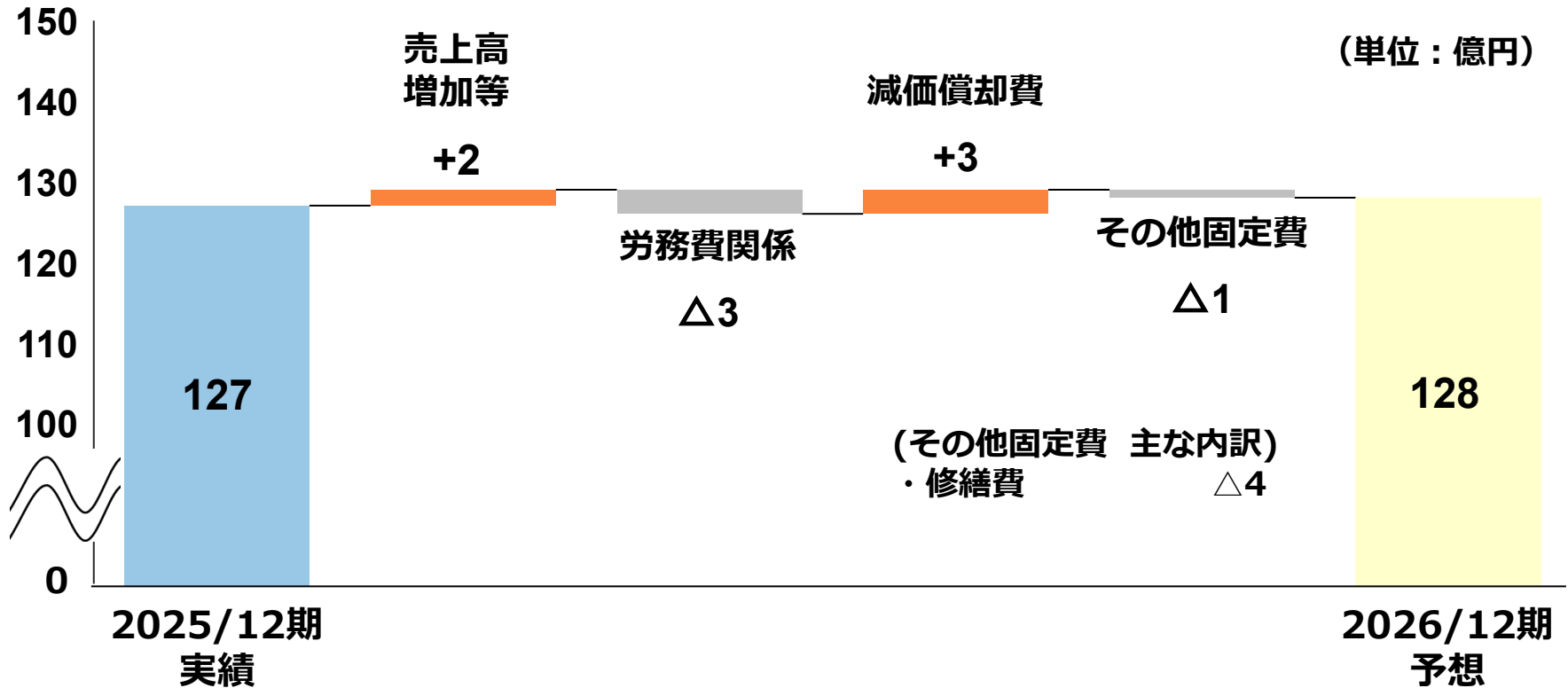
印刷機器：国内減収、海外は横ばい 減収の影響などで減益

(単位：億円)

	2025/12期	2026/12期	
	実績	業績予想	前期差 (前期比)
売上高	3,091	3,130	39 (1.3%)
ダイカスト	2,743	2,800	57 (2.1%)
住建機器	109	115	6 (5.8%)
印刷機器	237	215	△22 (△9.2%)
営業利益	127	128	1 (1.1%)
ダイカスト	113	123	10 (9.3%)
住建機器	1	2	1 (67.2%)
印刷機器	13	3	△10 (△77.3%)

営業利益予想増減要因

- 生産量増加によりダイカストは増収だが印刷機器は減収、結果営業利益は微増を予想



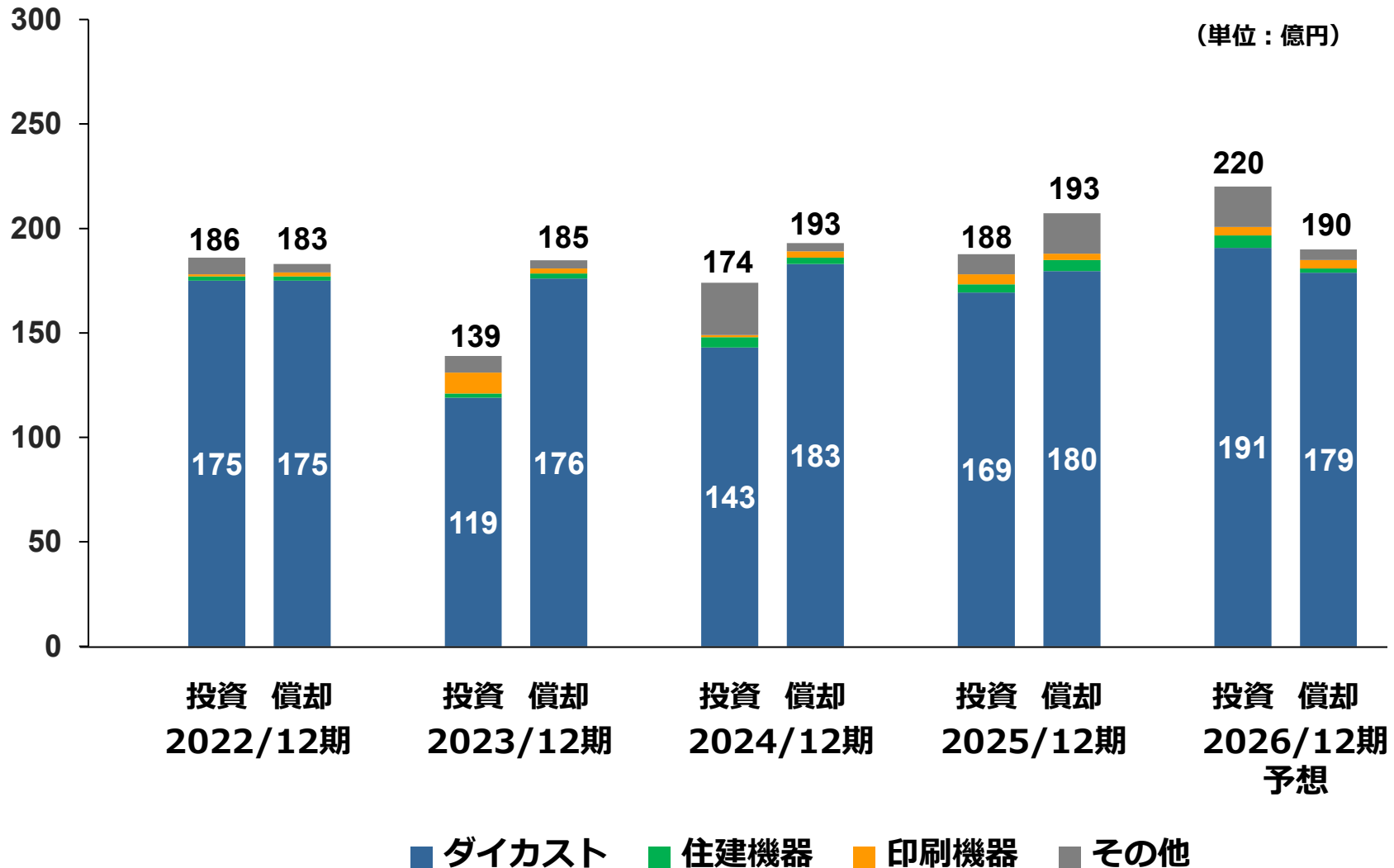
為替レート (期中平均)	米ドル	英ポンド	中国元	タイバーツ
2025/12期	150.03円	196.58円	20.80円	4.53円
2026/12期 (予想)	150円	200円	21円	4.7円

為替1%変動 (円高) 時の
年間営業利益への影響額

米ドル	△50百万円
英ポンド	△10百万円
中国元	△20百万円
タイバーツ	△20百万円

設備投資・減価償却費推移

- 2026年12月期予想 投資220億円、償却費190億円
- 国内新規品（戦略製品）向け対応設備で投資増額

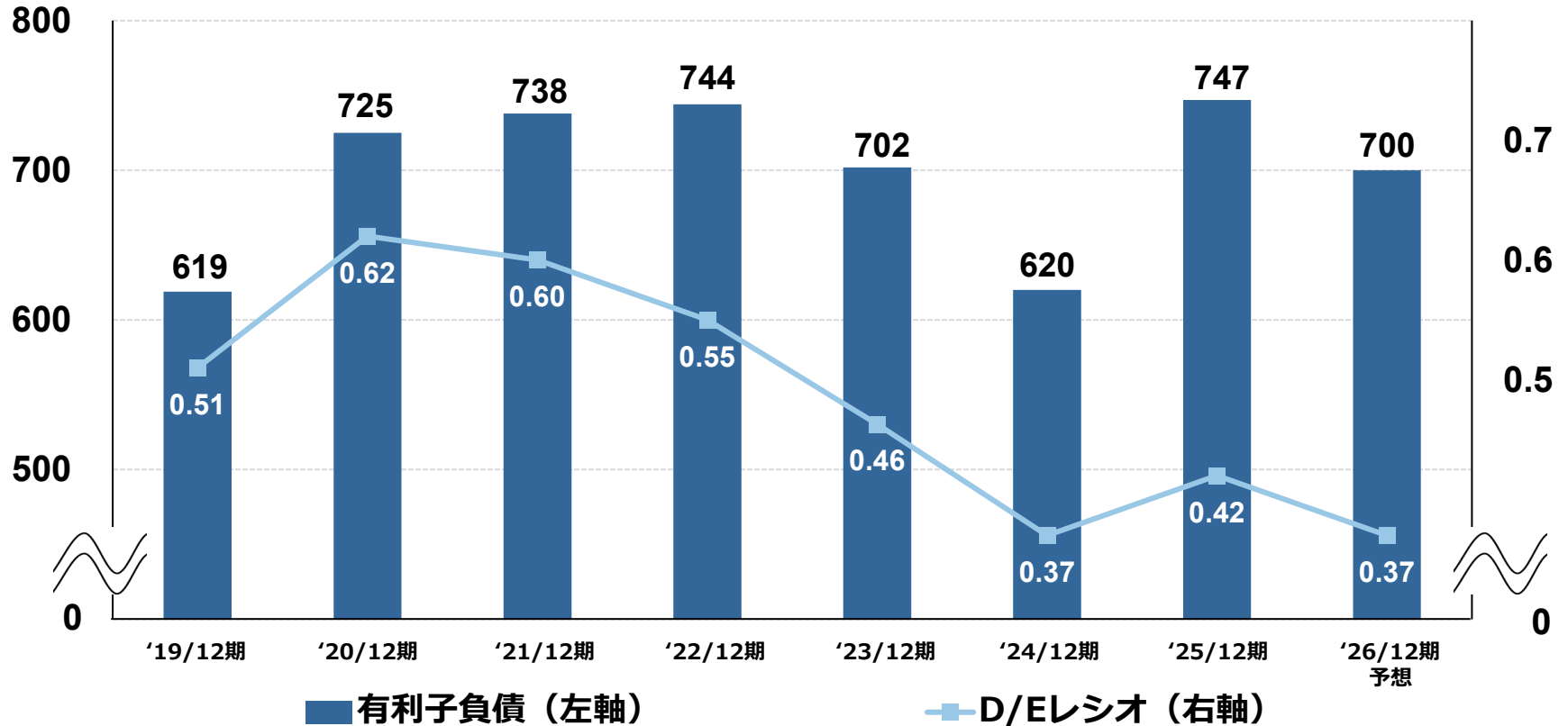


有利子負債・D/Eレシオ推移

- 2026年12月末の有利子負債残高は、700億円を予想

(単位：億円)

(単位：倍)



	2019/12期	2020/12期	2021/12期	2022/12期	2023/12期	2024/12期	2025/12期	2026/12期 予想
借入金依存度 (有利子負債/総資産)	23.5%	28.0%	26.4%	24.8%	22.0%	18.6%	21.7%	19.7%

3. 事業状況・トピックス

中期経営計画（2025年-2027年）の進捗状況

中期経営計画（2025年-2027年）の位置づけ

2024年

中期経営計画
(2025年-2027年)

2035年

私たちの知恵と行動で未来を拓く
～Challenge 2027～

2035年のありたい姿に向け、
経営基盤強化と事業領域拡大のための
積極的な成長投資を行う時期と位置づけ

バックキャスト

2027年（目標）

売上高 3,370億円
経常利益 150億円
ROE 7.0%

売上高 4,500億円
経常利益 270億円
ROE 9.0%以上

財務目標

売上高 2,933億円
経常利益 116億円
ROE 4.4%

段階的にROEを引上げ、中長期的に株主資本コストを上回る水準を達成する

基本方針A（事業の面）

市場におけるプレゼンスの向上

- 収益力の向上
- 効率性の向上
- 成長力の強化

基本方針B（組織の面）

安全で働きやすく健康で活力ある 職場づくり

- 労働安全衛生、心とからだの健康推進
- 多様な人材活躍推進
- ICTやAIなどのデジタル技術活用

基本方針C（環境・社会の面）

環境・社会課題への対応

- 環境負荷低減活動の推進
- 持続可能なサプライチェーンとの共創
- ガバナンスの強化

中期経営計画（2025年-2027年）：事業別基本方針

各事業において収益力・効率性の向上、成長力の向上を図る

中期経営計画（2025年-2027年）の基本方針

2035年

収益力の向上

効率性の向上

成長力の強化

2035年のありたい姿



ダイカスト事業

アルミ素形材への期待に応える新規品受注獲得と新たな顧客の開拓

適正な価格反映と生産性向上

ギガキャスト※や接合・締結の技術開発

※大型部品の一体成形

アルミダイカストのみならず社会に求められる素形材を提供する事業体となる



建築用品事業

商品力強化と海外販売拡大

最適地生産と原価低減の推進

アクセスソリューションの市場開発

住空間への安全で快適なアクセスを提供する事業体となる



印刷機器事業

顧客ニーズへの対応力強化（新製品・新機能開発）

サプライチェーンの強靱化

新規商材・サービスの獲得

印刷現場のスマートファクトリー化に貢献する機器とサービスを提供する事業体となる

オーガニックな成長力強化だけでなく、外部アライアンス活用も検討しながらインオーガニックな成長実現を図る

中期経営計画の進捗（財務目標）

2025年（目標）
連結 3,050億円（117億円）
 ダイカスト 2,700億円（110億円）
 建築用品 110億円（2億円）
 印刷機器 240億円（5億円）

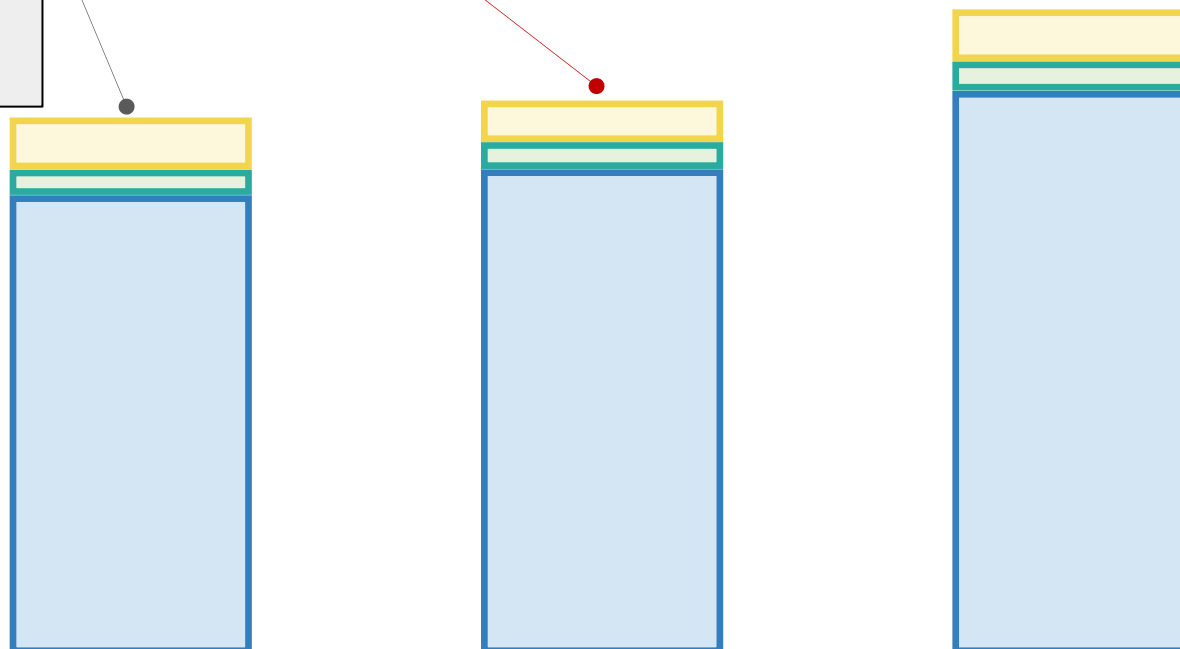
2025年（実績）
連結 3,091億円（127億円）
 ダイカスト 2,743億円（113億円）
 建築用品 109億円（1億円）
 印刷機器 237億円（13億円）

2026年（予想）
連結 3,130億円（128億円）
 ダイカスト 2,800億円（123億円）
 建築用品 115億円（2億円）
 印刷機器 215億円（3億円）

2027年（目標）
連結 3,370億円（148億円）
 ダイカスト 3,000億円（135億円）
 建築用品 130億円（5億円）
 印刷機器 240億円（8億円）

- 印刷機器事業
- 建築用品事業
- ダイカスト事業

凡例：売上高
 () 内は営業利益



2024年
実績

2025年
実績

2026年
予想

2027年
中期経営計画







ROE

4.4%

6.4%

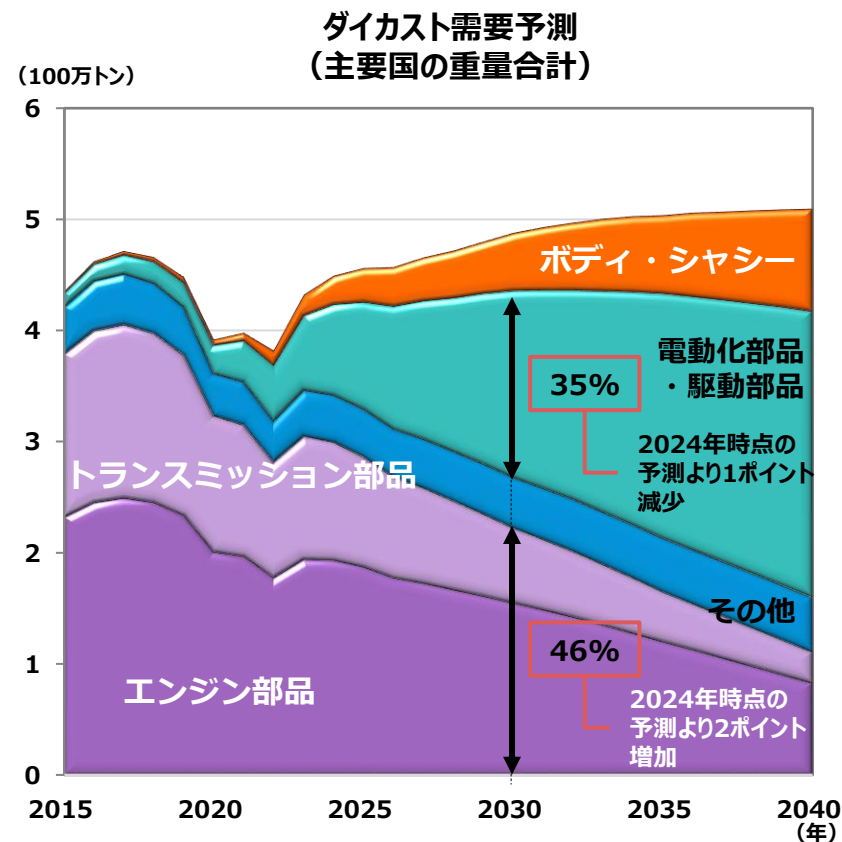
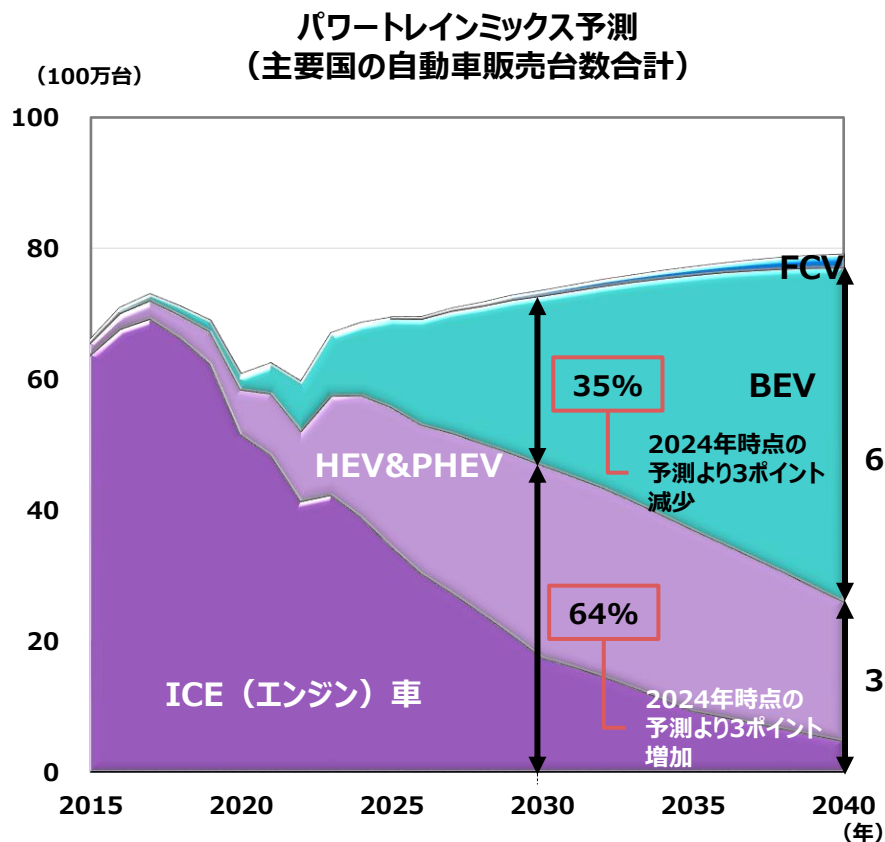
7.0%

足元の事業環境認識

事業	内部環境	外部環境	
		内容	市場規模見込
ダイカスト	<ol style="list-style-type: none"> 1. グローバル生産拠点を保有 2. 国内外の主要な自動車メーカーとの取引実績 3. メーカーとの共同開発、製品設計～金型製作～生産の一貫体制を保有 4. 熱間鍛造など他のアルミ成形加工法を保有 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 日本の自動車市場は縮小見込み、世界の自動車市場は成長 2. 世界すべての地域で電動車生産台数は右肩上がりの予測、安価なBEVの普及などにより中国・北米・欧州は堅調な伸長が見込まれる 3. 中国自動車メーカーの生産台数は引き続き伸長する見通し、世界最大の生産拠点であり、過剰な生産能力を輸出で補う動きが進むことが見込まれる 4. ICEの規制緩和などにより、BEVの伸長・ICEの減少は鈍化 	国内  海外 
建築用品	<ol style="list-style-type: none"> 1. 国内ドアクローザ市場シェア1位を維持 2. 電動式ドア開閉装置を保有 3. 輸出先は40カ国 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 住宅やビルの建設市場は緩やかに減少 2. 少子高齢化の進行で、くらしの中のバリアフリー化需要の拡大 3. スマートハウスやインテリジェントビルにおけるドア周辺ネットワーク連携や自動化要望の高まり 4. 海外は、米国、メキシコ、東南アジア、中国、インド、中近東で需要を拡大 	国内  海外 
印刷機器	<ol style="list-style-type: none"> 1. 中小～大手までの広い顧客基盤 2. 包装印刷機械の競争力向上が必要 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 国内の印刷の市場規模は年々縮小傾向。包装印刷の市場は堅調に推移するも、商業印刷の市場規模は縮小 2. 印刷機オペレーターの人員不足と高齢化により、自動化と省力化ニーズ増 3. 海外ではトランプ関税・中国の景気低迷を受け、特に商業印刷は足もとで停滞の傾向、包装印刷は堅調 	国内  海外 

(参考) 軽量化・電動化への取組み -ダイカスト事業の外部環境-

- 2040年までの自動車販売数の伸び・BEVシフトの傾向自体は従来の予測と大きく変わらないが、BEV販売の伸びは更に鈍化しており、将来のBEV比率は減少する見通し
- ダイカスト需要も、2030年時点の電動化部品・駆動部品は従来の予測から減少が見込まれるものの、ダイカスト全体の需要は堅調に推移
- ボディ・シャシーなど、ギガキャストのニーズも高まる見通し



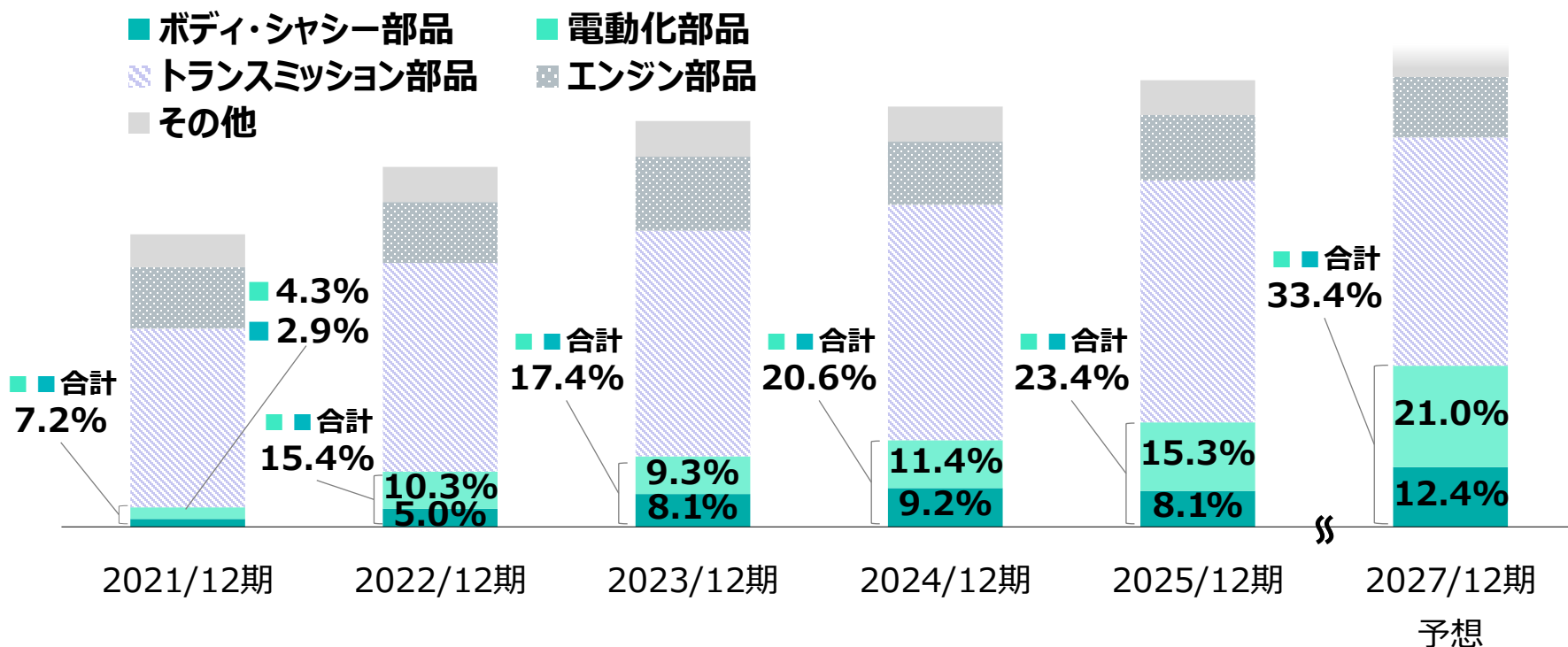
※主要国：日本、欧州、米国、中国、インド

2025年11月時点当社予測

（参考）軽量化・電動化への取組み -戦略製品の売上高・構成比-

- 戦略製品（軽量化（ボディ・シャシー）部品、電動化部品）の売上高・構成比は2027年までに33.4%に拡大する見通し
- 昨年の予測と比較し構成比は低下するものの、その他製品を含めた売上高の総量としては堅調に推移
- 新規受注（2026年見込）のうち約73%が電動化・ボディ・シャシー部品（新規受注実績：2021年55%、2022年77%、2023年85%、2024年83%、2025年55%）

部品カテゴリごとの売上高・構成比



ダイカスト：2025年の取組状況

中期経営計画の事業戦略

2025年の取組み

適正な価格反映と
生産性向上

- 価格反映と
生産性向上による
収益性の改善

- ✓ AIを活用した自動化技術の開発
- ✓ 「止まらない鑄造」実現に向けた工程改善の取り組み

新規品受注獲得と
新たな顧客の開拓

- 自動車以外の
市場開拓 及び
グローバル連携
体制の再構築

- ✓ 非自動車を含めた新規領域に対するマーケティングの実施
- ✓ 日本主導によるグローバル品質管理体制強化

新規品受注獲得と
新たな顧客の開拓

- 新規品受注に
向けた販売力と
技術開発の強化

- ✓ 設計支援の強化を通じた、新分野の顧客に対するダイカスト工法の認知拡大
- ✓ 顧客の環境性能ニーズにフォーカスしたPRの実施
- ✓ 得意先との共同開発を通じた新規品の引き合い獲得

技術開発

- ギガキャストや
接合・締結の
技術確立

- ✓ 大型製品試作工場の稼働と、ギガキャスト製品の試作受注獲得
- ✓ 異材接合技術の確立に向けた研究の実施

ダイカスト：2025年の重要トピックス

新規品受注獲得と新たな顧客の開拓

新規領域へのダイカストの訴求

技術展示会を通じた得意先へのPR

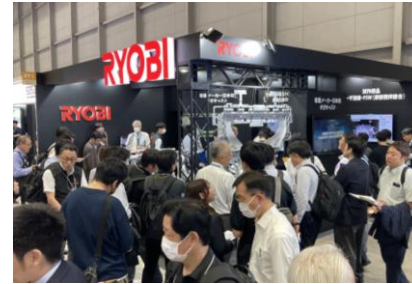


- VR技術によるギガキャストのイメージ共有や比較サンプルによる優位性の説明を通じて、得意先に新たなダイカストの活用可能性を訴求
- あわせて非自動車領域に対するマーケティングも実施

国内外得意先へ140件以上の技術プレゼン、
100件以上の新分野プレゼンテーションを実施

ギガキャスト製品の試作受注獲得

積極的なPR活動の実施



当社菊川工場試作鋳造品
(リアアンダーボディ:148cm×134cm×37cm)

- 工場見学や展示会を通じたPR
 - ギガキャスト工場の見学を通じ大型製品のPR
 - 5月に「人とくるまのテクノロジー展 2025」、直近では「EUROGUSS 2026」（2026年1月 ドイツ・ニュルンベルク）に出展、自動車の軽量化や一体成形での部品点数削減をPR

各種PR活動を通じ多方面より興味を持っていただき、試作受注獲得を目指す

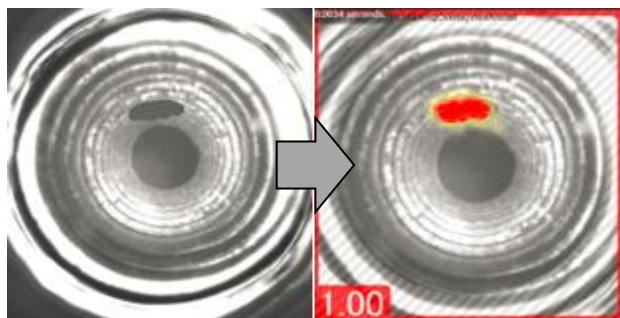
ダイカスト：2025年の重要トピックス

生産性向上による収益性の改善

AIを活用した自動化技術の開発

AI学習による自動外観検査の実現

AIにて検査規格内の鋳巣で
大きいものを学習させ判定精度向上



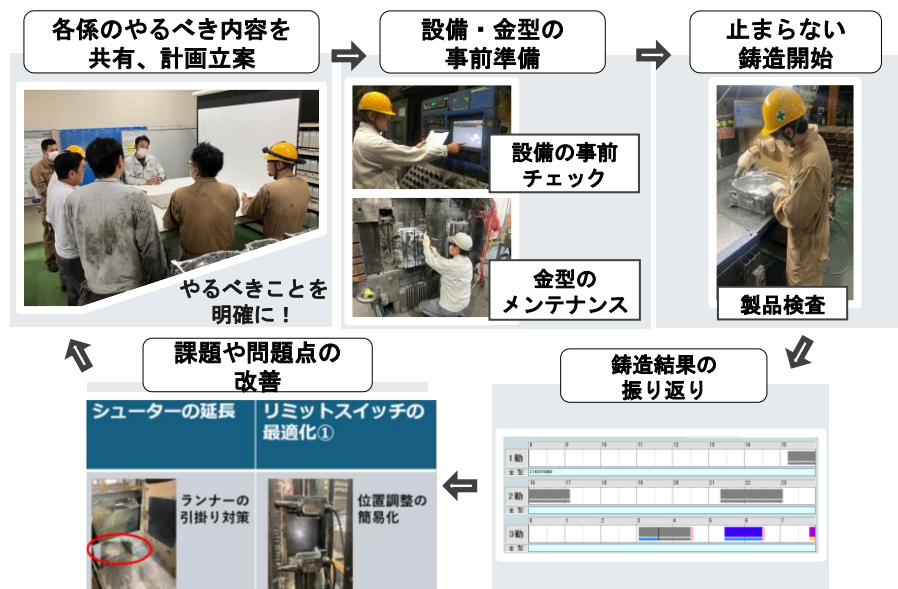
タップ鋳巣判定

- 学習精度の向上により、様々な欠陥事例に対応する自動外観検査体制を構築

年間約60万台の自動外観検査を実施
→ 誤判定での品質不具合連絡ゼロを実現

「止まらない鋳造」実現に向けた工程改善

全員参加型のPDCAサイクル改善運動



- 金型や設備のトラブルによる鋳造機停止の削減

鋳造責任不良率について、
2025年は前期比20%の削減を達成

ダイカスト：2026年の主要施策

2026年 予想

売上 2,800億円

営業利益 123億円

外部環境サマリ

1. 日本の自動車市場は縮小、安価なBEVの普及による中国・北米・欧州市場の堅調な伸長が見込まれる
2. 中国自動車メーカーの生産台数は継続的な伸長と輸出強化
3. ICEの規制緩和などによるBEVの伸長・ICEの減少の鈍化

ダイカスト 事業戦略

適正な価格反映と
生産性向上

新規品受注獲得と
新たな顧客の開拓

技術開発

価格反映と
生産性向上による
収益性の改善

自動車以外の
市場開拓 及び
グローバル連携体制
の再構築

新規品受注に
向けた販売力と
技術開発の強化

ギガキャストや
接合・締結の
技術確立

ダイカスト：2026年の主要施策

価格反映と生産性向上による収益性の改善

1. AIを用いた外観検査の水平展開・レベルアップ
2. 生産工場内における無人搬送装置の開発
3. 設計段階における不具合分析技術を用いた開発リードタイムの短縮
4. 金型生産リードタイムの短縮
5. 品質ロスコストの削減



無人搬送装置

自動車以外の市場開拓及びグローバル連携体制の再構築

1. 新規領域に対する技術プレゼンテーションの実施
2. 日本主導での、グローバル品質管理体制強化・品質平準化の取組み拡大
3. トレーサビリティの対応推進（実施率100%）

新規品受注に向けた販売力と技術開発の強化

1. BEVだけでなく、ICE製品も含めた受注の確保
2. 新規技術に関する、展示会PR用のサンプル品やテスト型の製造
3. 営業DXの推進（データの蓄積・整備およびビッグデータを用いた営業戦略の立案）



トヨタ様「クラウン エステート」に搭載の「BINDING PLATE,UPR」
（横：626mm 縦：266mm 奥行：38mm）

ギガキャストや接合・締結の技術確立

1. ギガキャストの訴求と試作品受注の拡大
2. 異材接合技術の研究について要求項目・要求事項を決定
3. 締結技術の研究については、技術を含んだ製品形状の検討を具体化

建築用品・印刷機器：2025年の取組み状況

中期経営計画の事業戦略		2025年の取組み
建築用品	商品力強化と海外販売拡大	<ul style="list-style-type: none"> ✓ GEOPROシリーズの新商品開発 ✓ RUCADの商品拡充
	最適地生産と原価低減の推進	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存市場における販売体制整備 ✓ 新規市場への参入に向けた商品や代理店の整備
	アクセスソリューション市場の開発	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自動化設備の導入による省人化の進展 ✓ 生産能力拡大に向けた生産基盤の再構築
印刷機器	顧客ニーズへの対応力強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <u>バリアフリーの課題解決に向けた商品拡充</u> ✓ <u>パートナー企業との販売・施工体制の確立</u>
	サプライチェーンの強靱化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客や販売代理店とのコミュニケーション強化によるニーズ調査 ✓ 市場ニーズに即した商品企画
	新規商材・サービスの獲得	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サプライヤーとの協業による改善活動の推進 ✓ 社内加工の生産能力の向上
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ <u>パートナー企業との協業による新規商材の開拓</u>

建築用品：2025年の重要トピックス

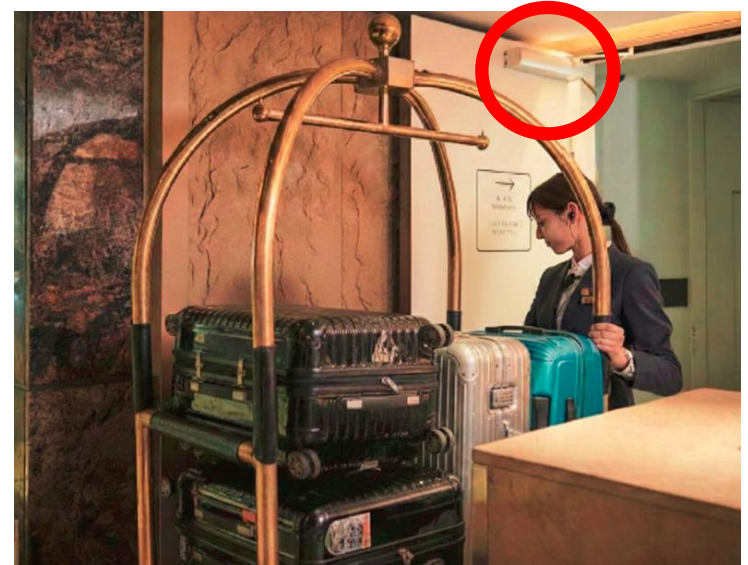
・ アクセスソリューション市場の開発

ロボットフレンドリーな環境構築への貢献



- 株式会社Octa Roboticsとの協業により、電動式ドア開閉装置「RUCAD」を利用したロボットが自動で開き戸を通過できる仕組みの実証に成功
- 既存建築物へのロボットサービスの導入を後押し

アクセスソリューションの導入範囲拡大



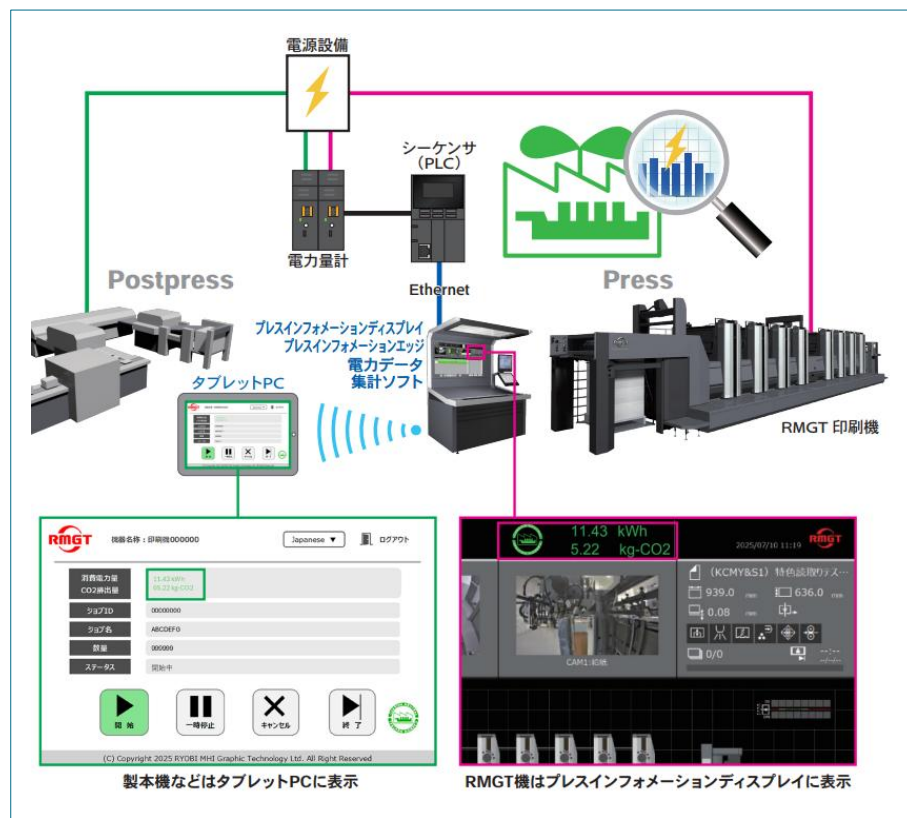
- インターコンチネンタルホテル大阪に電動式ドア開閉装置「RUCAD」を納入
- ドアや運搬物の破損・従業員のケガを防止し、スムーズな運搬をサポート

アクセスソリューションの開発により高付加価値商品の拡販を推進

印刷機器：2025年の重要トピックス

- ・ パートナー企業との協業による新規商材の開発

電力データ集計ソフトのオーダーメイド開発



- RMGT印刷機とパートナー企業のポストプレス機（後加工機）を所有のお客様から、CO2排出量の可視化要望を受け、開発
- 印刷工程や後加工工程における使用電力量をジョブ単位で集計し、電力量およびCO2排出量の可視化を実現

2050年カーボンニュートラルの目標に向け、
印刷会社を支援

建築用品：2026年の主要施策

2026年 予想

売上 115億円
営業利益 2億円

外部環境サマリ

1. 少子高齢化の進行で、暮らしの中のバリアフリー化需要の拡大
2. スマートハウスやインテリジェントビルでのドア周辺ネットワーク連携や自動化要望の高まり
3. 海外は、米国、メキシコ、東南アジア、中国、インド、中近東で需要が拡大

建築用品 事業戦略

商品力強化と 海外販売拡大

高付加価値商品の拡販

1. 高付加価値商品の販売強化、多様なドアタイプに対応した商品拡充
2. Webサイト・展示会・SNS等多様な方法でのPR

海外向け商品の拡充と拡販

1. 国際規格品の拡充と普及品の価格競争力強化
2. 市場ニーズに応じた商品投入

最適地生産と 原価低減の推進

各工程における生産性の改善

1. 日本での生産拠点を活用した生産体制の再編
2. 省人化等によるコストダウン
3. 在庫管理能力向上による在庫削減

アクセスソリューション市場の 開発

ドア周りの様々なシーンの困りごとを解決するソリューション事業強化

1. ドア開閉の課題に対する商品拡充と販売強化
2. 拡販協力先の拡大（不動産等）

印刷機器：2026年の主要施策

2026年 予想

売上 215億円
営業利益 3億円

外部環境サマリ

(国内) 印刷の市場規模は年々縮小傾向。包装印刷の市場は堅調に推移するも、商業印刷の市場規模は縮小
(海外) トランプ関税・中国の景気低迷を受け、足もとでやや停滞の傾向

印刷機器 事業戦略

顧客ニーズへの対応力強化

サプライチェーンの強靱化

【機器販売】顧客ニーズベースの開発と製造コスト低減による競争力強化

1. 印刷品質向上やオペレーター作業の負担軽減、パッケージ印刷向けの機能強化などによる商品力強化
2. 顧客ニーズに対応した機能、装置の開発
3. 生産体制の最適化

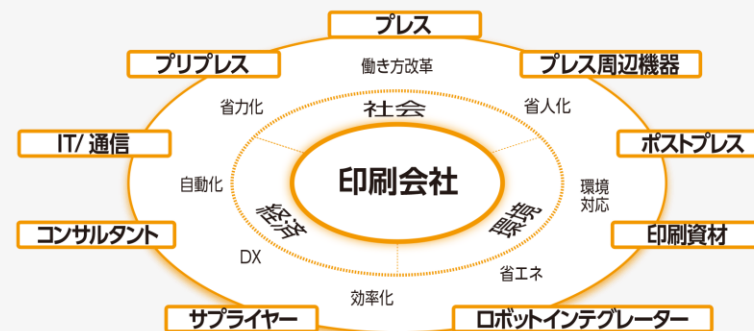
【保守サービス】顧客との関係強化による収益の拡大

1. 計画的な顧客訪問を通じた点検・保全提案の受注強化
2. 顧客現場改善のサポート強化

新規商材・サービスの獲得

事業領域を広げる新規ビジネスの収益化

1. 印刷機を導入する顧客先の工場全体のスマートファクトリー化アシストに向けた事業開発
2. 自社のコアコンピタンスとパートナー企業の技術・商材・サービスを組み合わせたソリューション共創活動の活性化

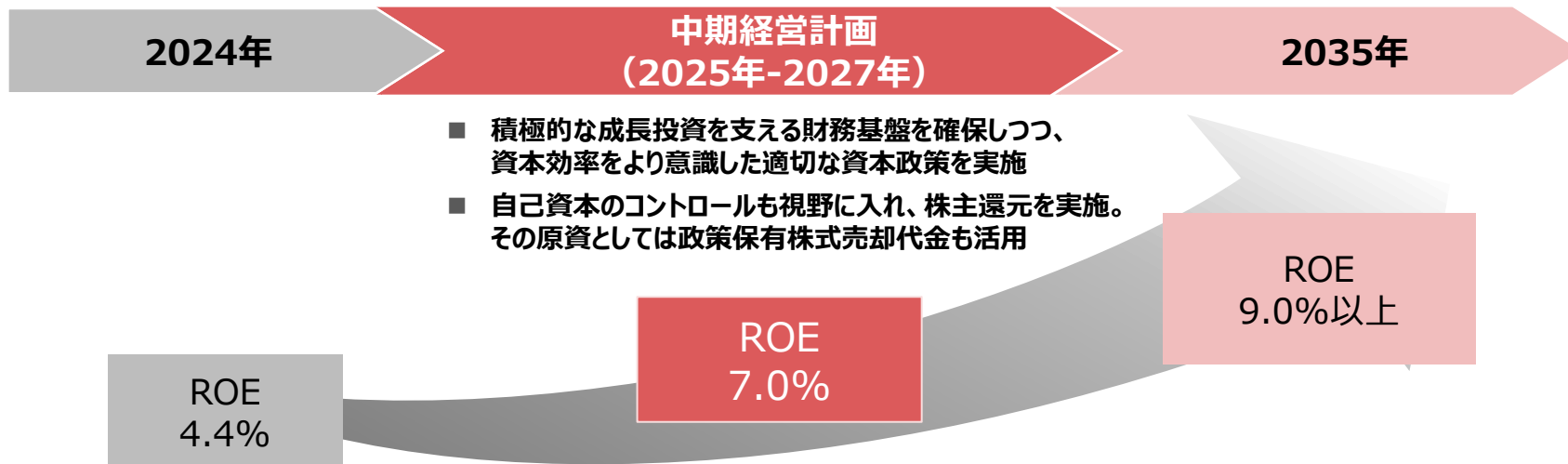


RMGT-CSPI 「ともに創る印刷の未来」

4.企業価値向上に向けた取組み状況

企業価値向上に向けた中期的な方針

- ・ 段階的にROEを引上げ、中長期的に資本コストを上回る水準を達成する



取組み事項

政策保有株式の縮減	✓ 2027年期末までに2024年期末比50%を目途に政策保有株式を縮減
資本構成最適化	✓ 機動的な自社株買いなどを実施し株主還元を強化するとともに、有利子負債の活用により自己資本をコントロール
成長に向けた戦略投資	✓ 戦略製品の新規受注対応・ギガキャストの技術開発投資を優先し実施
資本市場との対話	✓ 適時適切な情報開示、積極的なIRにより情報発信を強化

戦略投資の実施状況

・ 事業戦略の実現に向け積極的な成長投資を実施

2025年の 主な戦略投資

- 大型一体成形ニーズに応える大型製品試作工場の稼働
- 戦略製品（軽量化・電動化部品）に対する新規受注対応設備の導入

Topics

菊川工場大型製品試作工場の稼働開始

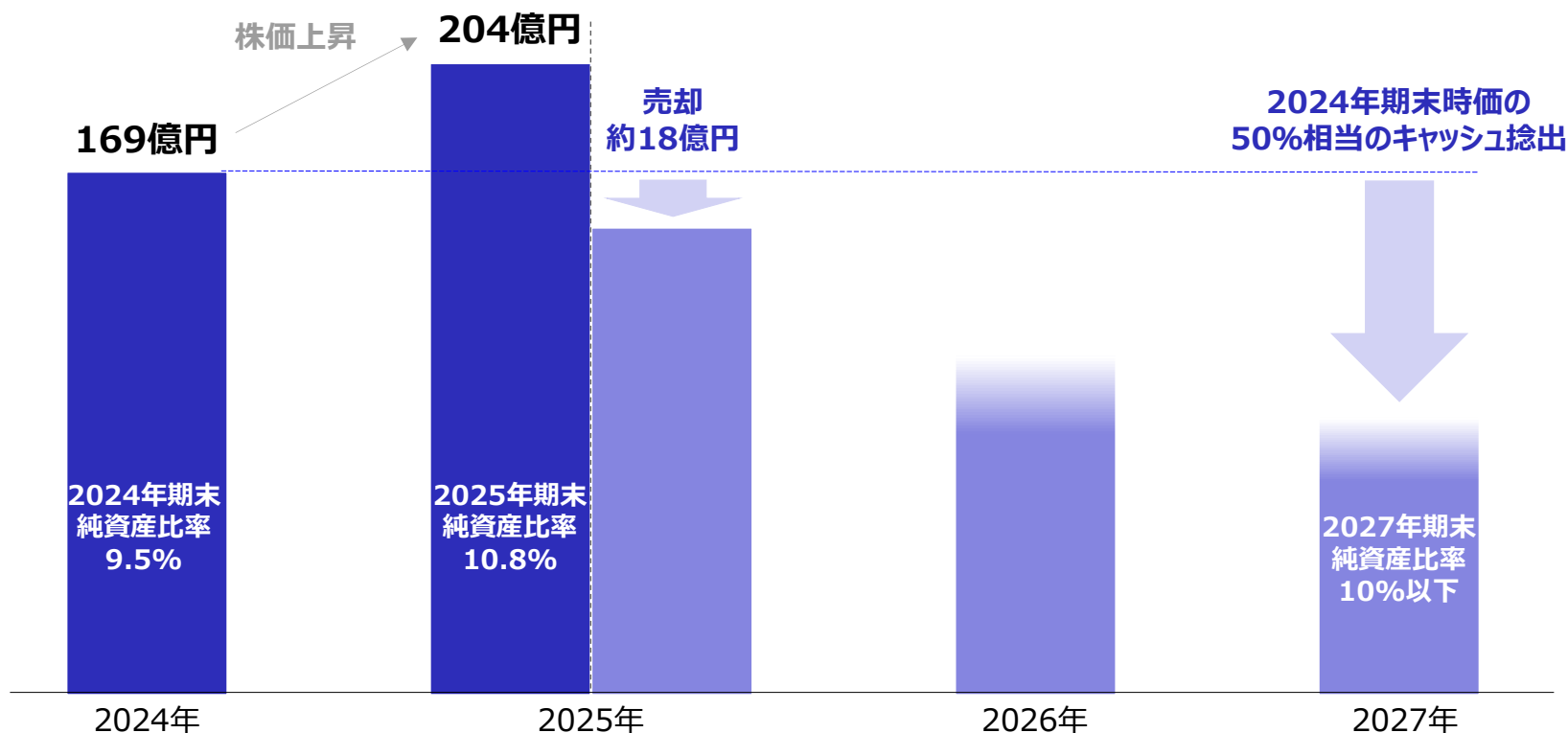


竣工式の模様（2025年3月）

- 菊川工場敷地内にて、大型製品試作工場を竣工
- 専門ダイカストメーカーとしては国内初の型締力6,500トンの大型ダイカストマシンを設置し、大型部品の試作品提供に向け稼働を開始
- 大型の金型に対応可能な加工機や製品の仕上げ・検査に用いる歪矯正機、X線検査機を設置
- リアアンダーボディ・バッテリーケースをはじめ、ギガキャストの試作品受注に対応
- 着実に試作品案件を受注、2026年も本設備を活用した試作品案件の着実な受注に取り組む

政策保有株式削減の状況

- 2025年は8銘柄※約18億円の売却を実施、売却資金は株主還元（自社株買い）に充当
- 株価上昇により政策株残高、純資産比率は上昇
- 2026年以降も計画的に売却、2024年期末時価の50%相当のキャッシュを捻出予定

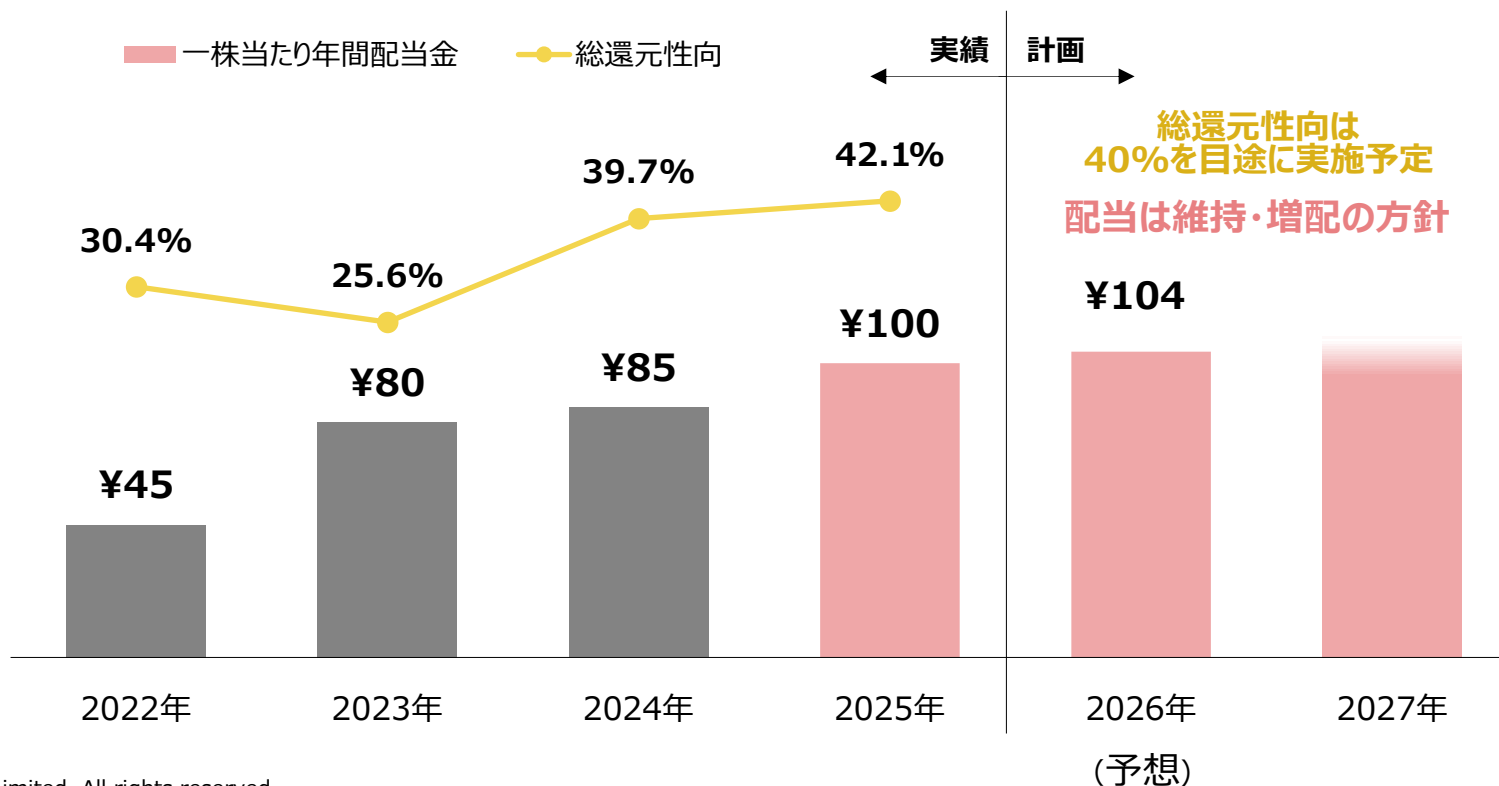


※一部売却含む

株主還元（自社株買い・配当政策）

- 中計期間中は累進配当を採用
- 2025年は一株当たり100円配当を実施
- 2026年は一株当たり104円を予定、今後も維持または増配の方針
- 自社株買い15億円を含め2025年の総還元性向は42.1%（自社株消却も実施）、引き続き機動的な自社株取得を検討の上、総還元性向は40%を目安とする

一株当たり年間配当金



キャッシュ・アロケーションの実施状況

中期経営計画（2025年-2027年）における キャッシュ・アロケーション目標

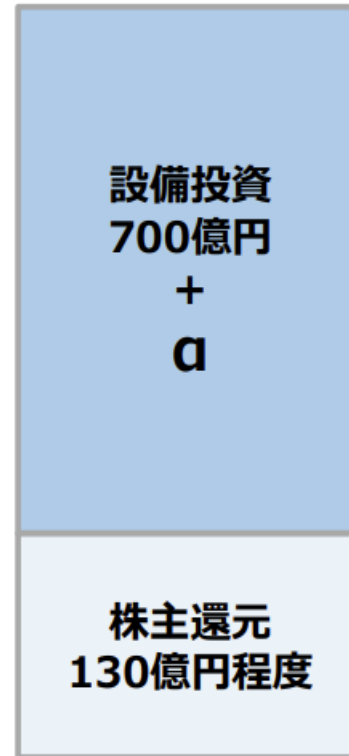
2025年のキャッシュ・イン 実施状況

- **資金調達**
グリーンローンを含む
シンジケートローンに
より200億円の資金
調達を実行
- **営業CF**
139億円を計上
- **政策保有株式売却**
18億円を実施



2025年のキャッシュ・アウト 実施状況

- **設備投資**
206億円を支出
- **配当**
一株当たり100円を実施
- **自社株買い**
15億円を実施



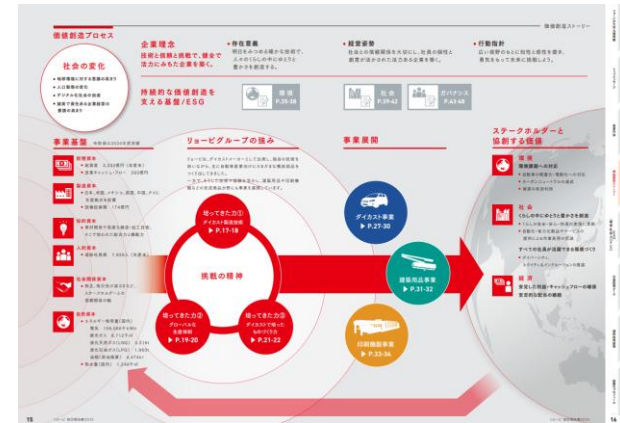
政策保有株式売却分は
自社株買いなどの原資に充当

資本市場との対話の強化

2025年は積極的なIRにより情報発信を強化、2026年も同様の方針で取り組む

情報開示の拡充

- ✓ 中期経営計画およびその進捗状況について半期毎の開示を実施
- ✓ 統合報告書の開示情報充実
 - DX・人的資本に関する取り組み
 - ガバナンス情報
- ✓ 英文開示の実施 など



投資家への積極的な発信

- ✓ 機関投資家との対話
 - 半期ごとの決算説明会に加え、機関投資家向けの工場見学会を開催
- ✓ スポンサー・リサーチレポートを発行開始し、当社事業戦略等を理解促進（2025年4月より）
- ✓ 株式売出し実施 主に個人投資家向けに情報発信
- ✓ 決算説明会のスクリプトHP掲載を開始予定（2026年2月より）



▶ 株式売出しの概要

株 式 種 別	リョービ株式会社 普通株式
発 行 株 式 数	1,989,700株
発 行 期 間	2025年10月23日（土）から2025年10月24日（日）までで締め切りは10月26日
取 引 場 所	東京証券取引所1部、東京証券取引所2部（併発）
取 引 単 位	1株
取 引 単 位 単 位	100株

環境・社会課題への対応に関するトピック

カーボンニュートラル 達成に向けた取組

- 軽量化・電動化部品の販売拡大
- 再生可能エネルギーの利用促進
 - 再生可能エネルギー発電設備を3拠点に導入予定
 - 水素炉の技術確立のプロジェクトに参画

持続可能な サプライチェーンとの 共創

- サプライチェーンマネジメントの強化
 - グループ会社・サプライチェーンを含む情報セキュリティ対策強化の実施（通信制御によるインシデント発生時の局所化 など）
 - eラーニングを用いたセキュリティ教育の実施

ガバナンスの 取組強化

- コーポレートガバナンス活動の推進
 - 株式報酬制度の導入を引き続き検討中
- コンプライアンス活動の推進
 - 適正取引ガイドラインにおける各種指標を更新・社内運用し、適正取引を推進
 - 品質不正を防ぐための社内調査・業務改善検討の仕組みを構築
- リスクマネジメントの推進
 - 自然災害に対するBCPの強化として広島工場の耐震化計画を推進

今後の中期経営計画に関する開示方針

- 中期経営計画の進捗状況について今後も積極的に開示を行う方針

中期経営計画 開示スケジュール



将来予測に関する注意事項

当資料には、当社の計画・戦略・業績等の将来予想に関する情報が含まれています。

これらの記載は、現在入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、これにはリスクおよび不確実な要素が含まれています。

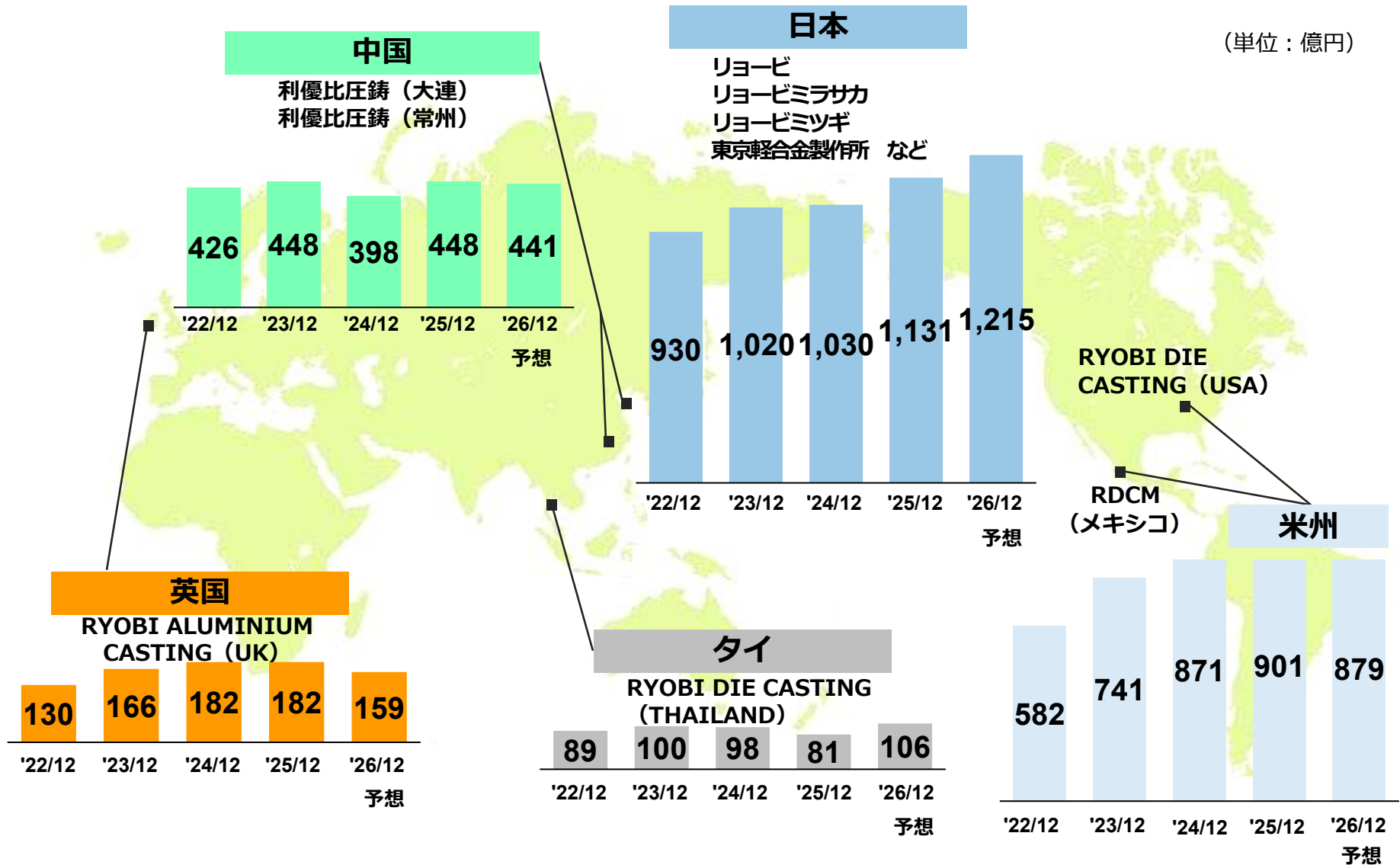
当社の実際の行為、業績は、経済情勢、事業環境、需要動向、為替動向等により、将来予想とは異なる可能性があります。

RYOBI

できたらいいなの、その先へ。

ダイカスト事業

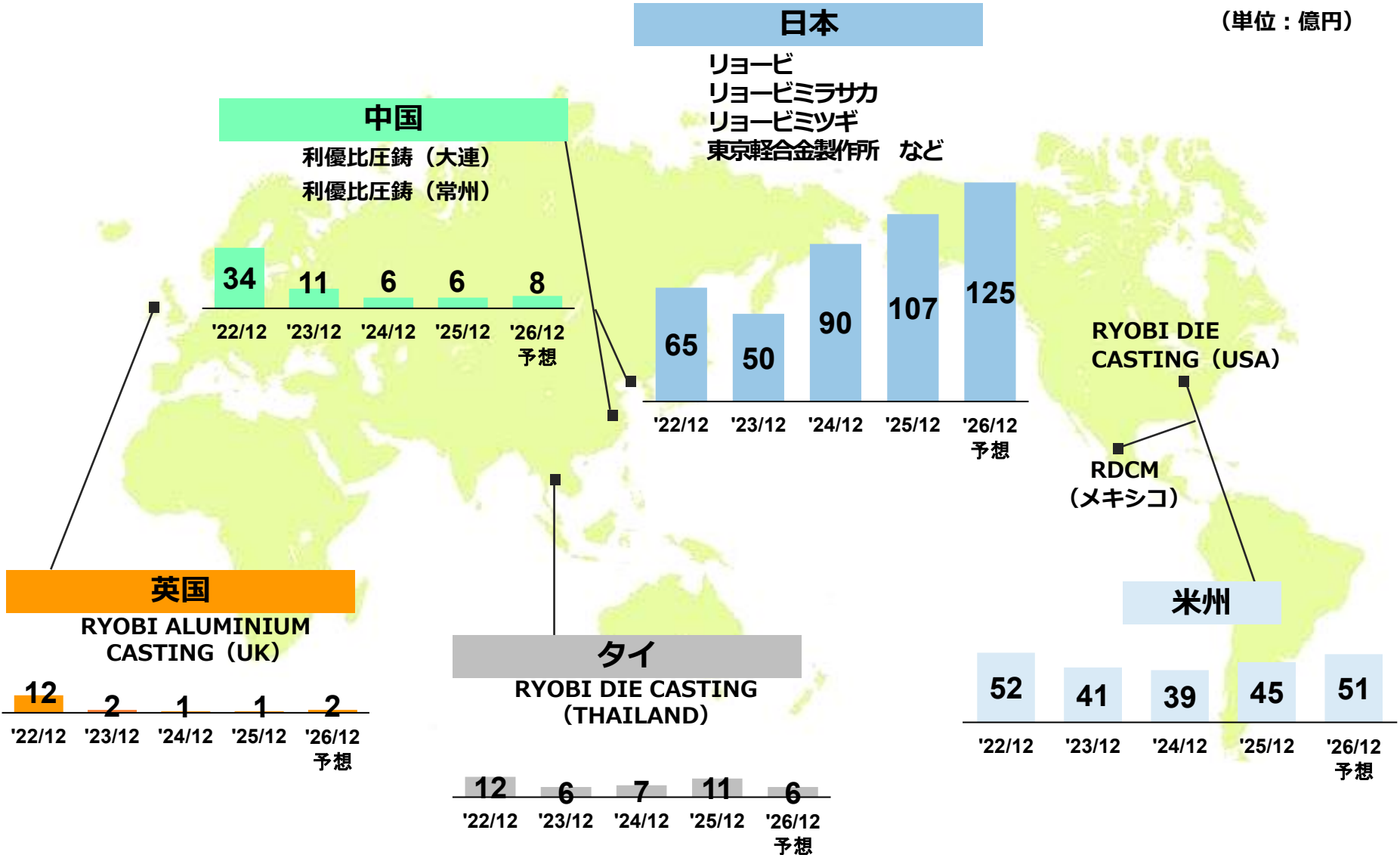
地域別売上高の推移



ダイカスト事業

地域別設備投資の推移

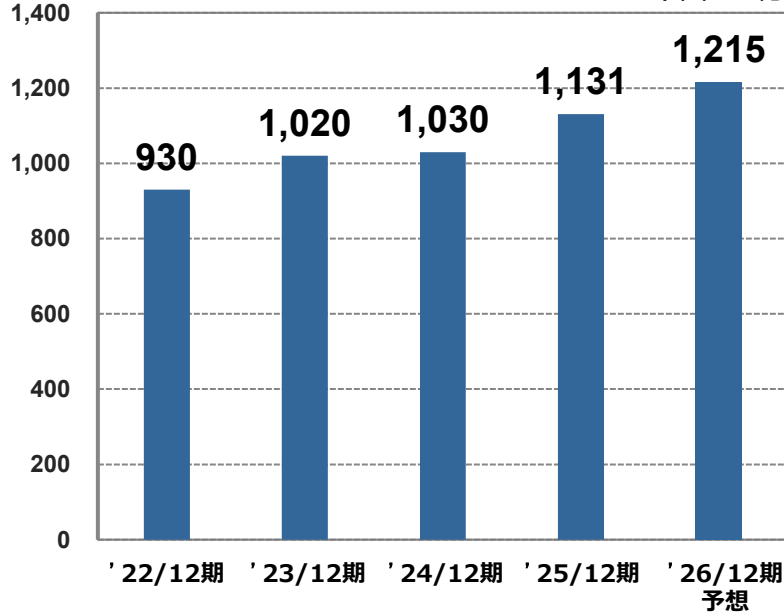
(単位：億円)



ダイカスト事業 -日本-

売上高推移

(単位：億円)



事業環境

- 自動車生産の回復進む
- 各国でのBEV補助金縮小、ICE規制緩和の動きから国内BEV生産の勢いは鈍化
- 軽量化ニーズの高まり(アルミダイカスト製品生産量増加)

主要な取組み

- 戦略製品（軽量化・電動化部品）への対応
- 止まらない鑄造実現に向けた工程改善
- ギガキャスト製品の試作受注

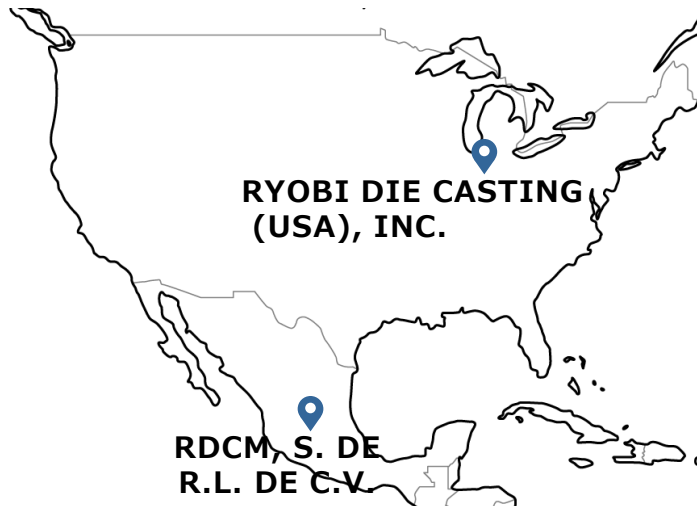
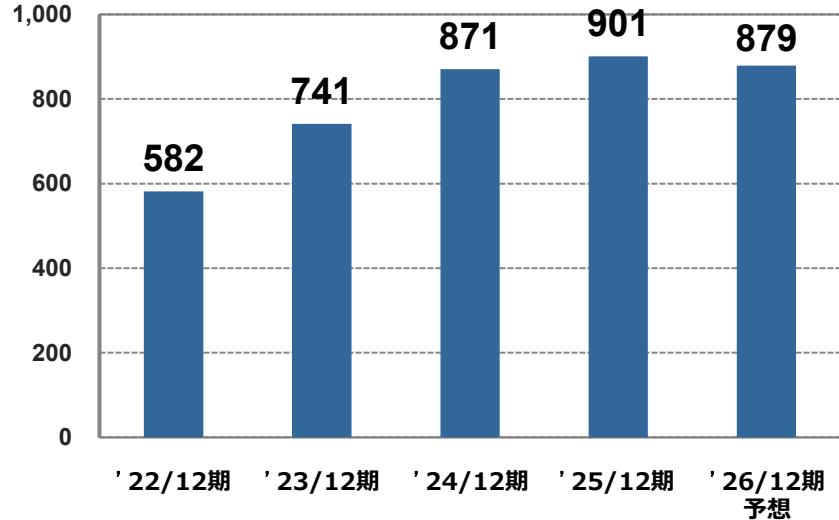


リョービ 広島東工場

ダイカスト事業 -米州-

売上高推移

(単位：億円)



事業環境

- BEV販売鈍化
- 自動車メーカーのBEV投資計画縮小、HEV生産拡大の動き
- 米利下げで自動車ローン金利低下の一方、トランプ関税の価格転嫁進展で新車価格上昇が見込まれる

主要な取組み

- 自動車メーカーのBEV投資縮小に伴う他製品の受注
- 採算性改善に向けた適正価格反映
- 生産性改善によるコスト削減



RYOBI DIE CASTING (USA), INC.

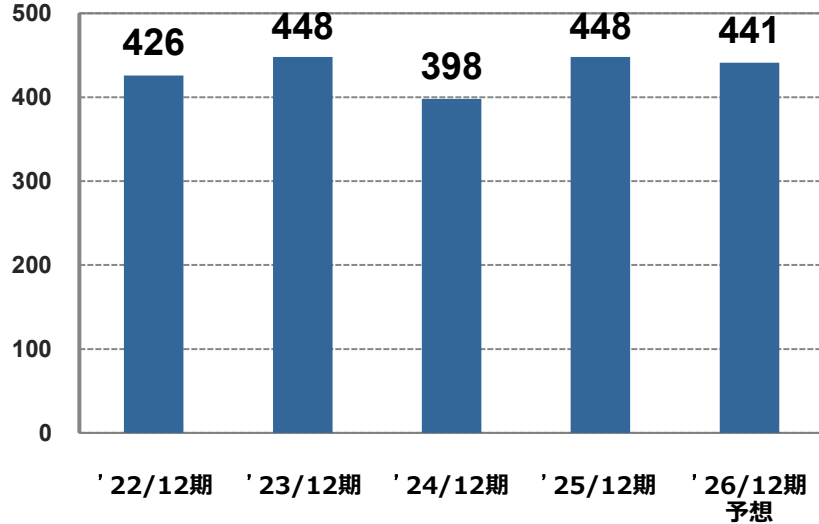


RDCM, S. DE R.L. DE C.V.

ダイカスト事業 -中国-

売上高推移

(単位：億円)



事業環境

- 過剰生産能力のもと、低価格での自動車販売競争続く
- 新工ネ車の自動車購入税免除は全免から半額減免に
- 中国車の海外輸出拡大は継続
- 中資系自動車メーカーがシェア拡大、外資系メーカーはシェア縮小

主要な取組み

- 中資系顧客との関係構築と拡販
- 自動化・省力化の推進
- 設備投資は抑制



RYOBI DIE CASTING
DALIAN CO., LTD.



RYOBI DIE CASTING
CHANGZHOU CO., LTD.

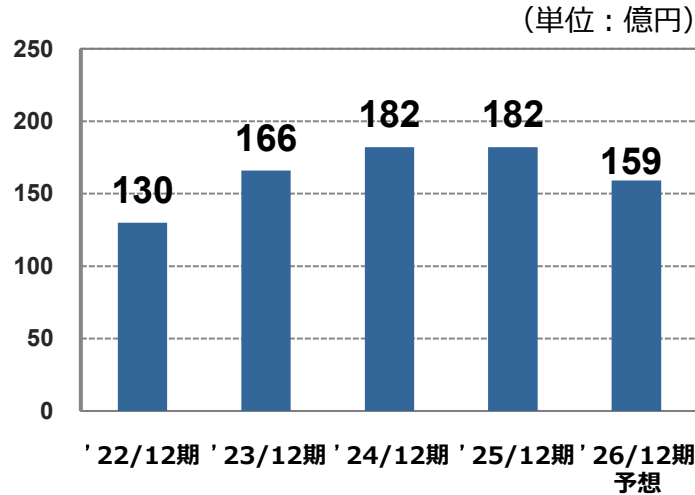
ダイカスト事業 -英国・タイ-

英国



RYOBI ALUMINIUM
CASTING (UK), LIMITED

売上高推移

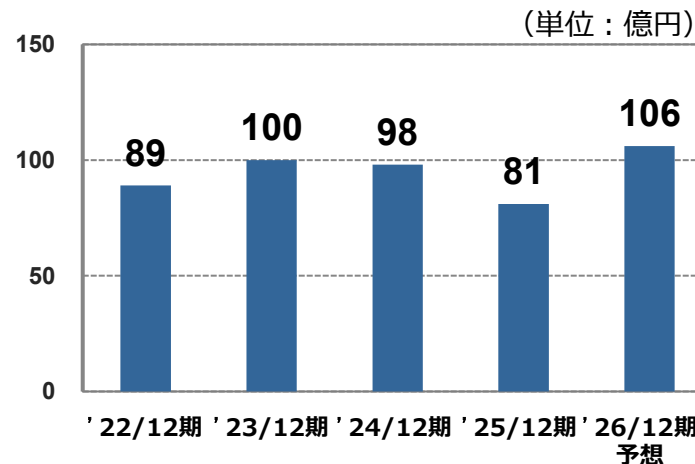


タイ



RYOBI DIE CASTING
(THAILAND) CO., LTD.

売上高推移



事業環境

- 欧州自動車メーカーのBEV投資計画見直し、縮小
- 中国からの低価格輸入車のシェア拡大

主要な取組み

- 製品加工ビジネスの縮小
- 生産性の向上(原価率低減)

事業環境

- 自動車ローン審査の厳格化で自動車販売低迷
- 中資系EVメーカー進出、日系メーカーのシェア浸食

主要な取組み

- タイ国内向けに加え、顧客を通じた海外輸出品の受注獲得
- 新規品立上げ、数量増への対応

IR活動の状況（2025年1月～12月）

当社は、機関投資家・アナリストの皆様に向け、半期毎に説明会を開催しております。また、個別取材やミーティングに随時対応し、投資家の皆様との直接のコミュニケーション拡充を図り、建設的な対話を年間を通じて実施しております。これらの取組により、投資家の皆様から頂いた意見は経営陣に対し、定期的かつ適時に報告し、経営の改善に役立てることで持続的成長と中長期的な企業価値向上に努めてまいります。

主な対応者

決算説明会	代表取締役社長、取締役執行役員経営企画本部長、執行役員財務部長
投資家面談	執行役員財務部長、財務部副部長
工場見学会	広島工場長、研究開発部部長、グループ会社社長・工場長

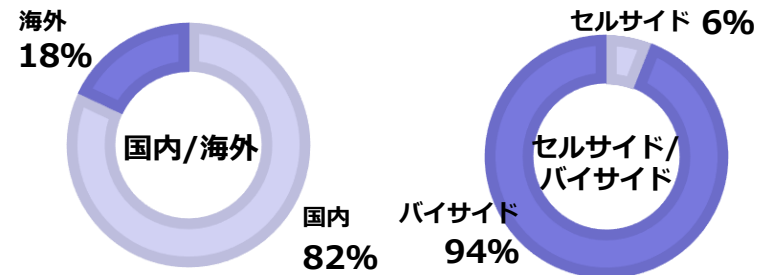
経営陣へのフィードバック

	頻度	内容
投資家・アナリストのコメント	半期ごと	個別面談等での投資家・アナリストのコメントを集約し、取締役会にて報告
アナリストレポート	都度	証券会社が発行するアナリストレポートをメールにて報告
株価情報	月次	市況、当社株価推移、出来高等の分析をメールにて報告

面談等の状況

- ・ 決算及び中期経営計画説明会 2回（2025年2月、8月）
- ・ 機関投資家/アナリストとの対話 84回（延数）
- ・ 投資家向け工場見学会 1回（2025年12月）

対話相手の属性



主なテーマや株主の関心事項

- ・ ダイカスト事業における自動車生産の状況、地域別生産動向
- ・ 自動車の電動化に向けた当社の戦略と取組み
- ・ 自動車部品の大型化（ギガキャスト）に向けた動きと当社の戦略・取組み、進捗状況
- ・ 中期経営計画とその進捗状況
- ・ キャッシュアロケーション及び今後の株主還元強化
- ・ 政策保有株式の縮減に対する考え方とその進捗状況