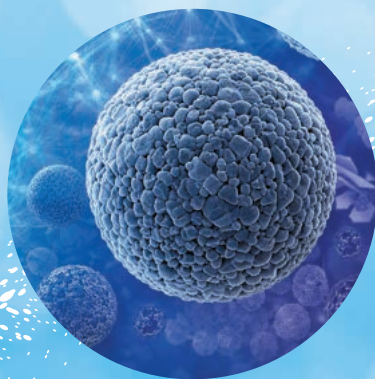


“技術の一粒”

小さな粒から、未来につなぐ



パウダーテック

統合報告書

2026

経営理念

- 技術を以て社会の繁栄に貢献する
- チャレンジ精神、開拓精神に徹する
- 誠実を以て貫く
- 社会のニーズに迅速に対応する

パーパス

“技術の一粒” 小さな粒から、未来につなぐ

パーパスには、創業以来大切にしてきた技術への誇りと、
変化の激しい時代の中にあっても、未来へ価値を届け続けたいという
強い想いが込められています。

パウダーテックが扱う粉体の一粒一粒には、
長年にわたり磨き続けてきた技術と知恵、
そして社員一人ひとりの志が凝縮されています。

電子写真用キャリアやインダクター用微粒フェライト粉、食品用品質保持剤など、
当社の製品は「小さな粒」に込めた価値を起点に、
社会のさまざまな場面で欠かせない役割を担ってきました。
事業環境が大きく変化する今、当社の存在意義を改めて明確にし、
技術を起点とした新たな価値創造へ挑むため、このパーパスを定義しました。

私たちはこの言葉を道しるべに、技術の可能性を広げ、
未来につながる価値を創り続けてまいります。

目次

経営理念・パーパス／目次 01

01 60年のあゆみと現在の姿

60年のあゆみ	04
60周年を迎えた現在の姿	07
磨き続けてきた強み	09
これからのあゆみ	11

POINT

磨き続けてきた技術と挑戦の
積み重ねにより培われた強み
と提供価値、そして未来を担う
従業員たちの思いをご紹介します。

02 未来に向けた、パウダーテックの挑戦

社長メッセージ	14
持続的な成長に向けたロードマップ	19
事業企画部長メッセージ	21
【鼎談】既存事業を磨き、部門の知見を 結集して新たな成長の芽を育てる	22
収益力向上に向けた施策	25
財務・資本戦略	27

POINT

25中計の進捗と共に、2040
年のありたい姿の実現に向け
た計画と、その施策についてご
紹介します。

【鼎談】
既存事業を磨き、
部門の知見を結集して
新たな成長の芽を育てる

既存事業の深化と新規事業の
創出に向けた、営業・開発・事
業企画部の連携について語り
ます。



03 事業活動を支える取り組み

マテリアリティ	30
脱炭素と環境保全の取り組み	31
社員の成長とウェルビーイングの実現	32
地域と共に歩む企業活動	34
経営の質を高めるガバナンスの強化	35
役員一覧	39
財務・非財務ハイライト	41
会社情報	42

POINT

持続的な成長を支えるマテリア
リティの基、環境や地域への貢
献、人材やガバナンスを強化す
る取り組みをご紹介します。

編集方針

パウダーテック株式会社は、価値創造に向けた事業活動をご理解頂くために、統
合報告書を発行しています。本報告書を通じて、ステークホルダーの皆様との対
話を深め、相互理解の促進と企業価値の向上に努めてまいります。

報告範囲 パウダーテック株式会社及びそのグループ会社

報告期間 2025年4月～2026年3月（一部に対象期間外の期間の情報を含む）

将来の見通しに対する注意事項

本統合報告書にて開示されているデータ及び将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や入手
可能な情報に基づくものです。これらのデータや将来の予測は、不確定な要素を含んだものであり、将
来の業績等を保証するものではありません。



01 60年のあゆみと現在の姿

Contents

60年のあゆみ	04
60周年を迎えた現在の姿	07
磨き続けてきた強み	09
これからのあゆみ	11

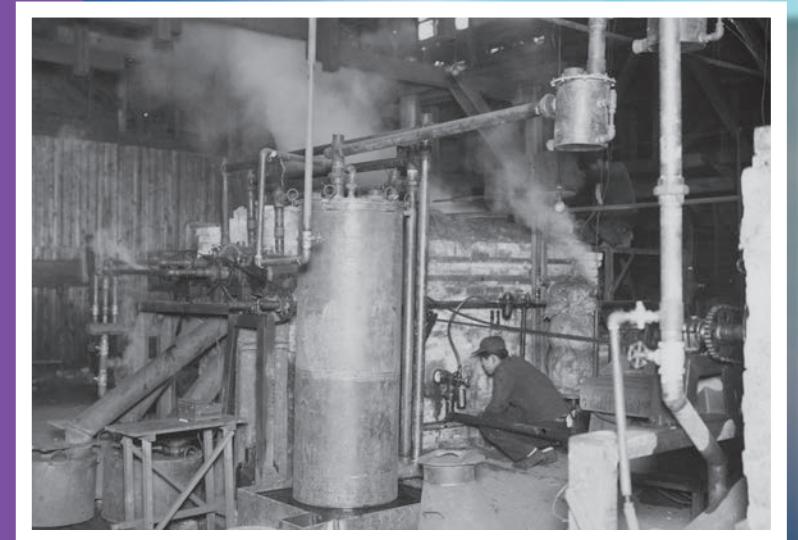
60年のあゆみ

60年にわたり受け継がれてきた、技術と挑戦のDNA

パウダーテックは、1952年創業の北陸化工株式会社の事業を継承し、1966年に日本鉄粉株式会社として設立されました。技術を追求する姿勢と、お客様の期待に応え続ける挑戦の精神は、創立60周年を迎えた今も、当社を支える礎となって受け継がれています。

鉄粉という小さな粒に、技術と未来の可能性を託してきた

1952年、輸入品が市場を独占していた時代に、日本初の国産鉄粉メーカーとして当社は創業しました。鉄粉の将来性を見据え、研究と設備投資を重ねて製造技術を確立し、多様な製品を展開。中でも高い活性度が評価された鉄粉は、使い捨てカイロに広く使用され、市場の旺盛な需要に応えてきました。



数々の困難に直面しながらも決して諦めず、新たな価値を生み出してきた



鉄粉事業は、厳しい価格競争や設備の老朽化といった困難に直面する中、周辺環境への配慮から、柏工場での製造終了を決定し、仕入れ販売へと移行しました。こうした変化の中でも、鉄粉で培った技術を応用し、フェライトキャリア製造を軸とする事業へと進化を遂げています。

技術を磨き、未来を拓いた挑戦の軌跡

パウダーテックは、社会の変化やお客様の期待に応えるため、創業以来、粉体加工技術を磨き続けると共に、従来の枠にとらわれない新たな技術領域の開拓や用途開発に挑戦してきました。これらの技術は、コピー機や印刷機に用いられる電子写真用キャリアや脱酸素剤など、多様な製品分野へと展開され、当社の成長を支える原動力となっています。

売上高



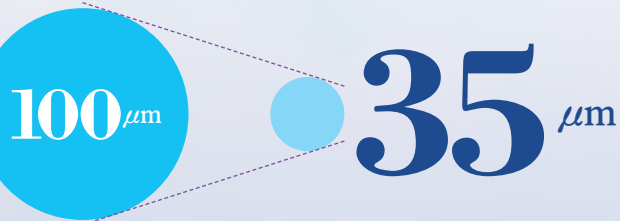
挑戦してきた60年間の成果

キャリアの小粒径化

電子写真の高画質化に伴い、キャリアには小粒径化と粒径の均一化が求められました。当社は製造工程の見直しと新たな製造技術の導入により、小粒径で狭い粒度分布を持つ35 μ mのキャリア量産技術を確立し、電子写真技術の進化を支えました。

取り扱う粒の小粒径化

従来技術 → 当社開発技術



事業を世界へ展開

コピー機市場の拡大に伴い、米国拠点の設立や大規模な生産設備の導入を進め、海外市場へのキャリア供給体制を整備しました。また、米国の環境規制に対応したフェライトキャリアを開発し、安定供給を実現したことで、世界トップシェアを確立しました。

当社製品の販売実績国数



製品数の増加

オフィス用コピー機がアナログからデジタルへ、モノクロからカラーへと移行する中、当社はいち早く市場の変化とニーズを捉え、キャリア樹脂コート製品の開発に着手しました。こうした対応が事務機器メーカーへの採用拡大につながり、製品数の増加を実現しました。

フェライトキャリアの製品数



特許数の増加

1976年に国内特許第1号が登録されて以降、自社の技術・製品の権利化に向け、継続的に特許を出願してきました。さらに、市場のグローバル化に伴い海外出願にも積極的に取り組み、製品の多様化に対応した権利化を進めています。

特許数



世界市場のニッチ分野で活躍する 機能性素材メーカー

パウダーテックは、電子写真用キャリアや新規機能性材料の開発・製造・販売を行う機能性材料事業と、脱酸素剤「ワンダーキープ®」、酸素検知剤「ワンダーセンサー®」などを展開する品質保持剤事業の二つを柱としています。中でも電子写真用キャリアはグローバルで約70%のシェアを占めています。

機能性材料事業

当社の機能性材料事業は、電子写真用キャリアを主力製品として展開しています。独自の材料設計と製造技術により、高画質化・高耐久化に加え、環境規制への対応を実現し、国内外のお客様へ製品を提供しています。そして、キャリアを支える5つのコア技術「組成設計」「造粒」「焼成」「分級」「樹脂被膜」を磨き上げ、新規市場向けの機能性材料に展開しています。

品質保持剤事業

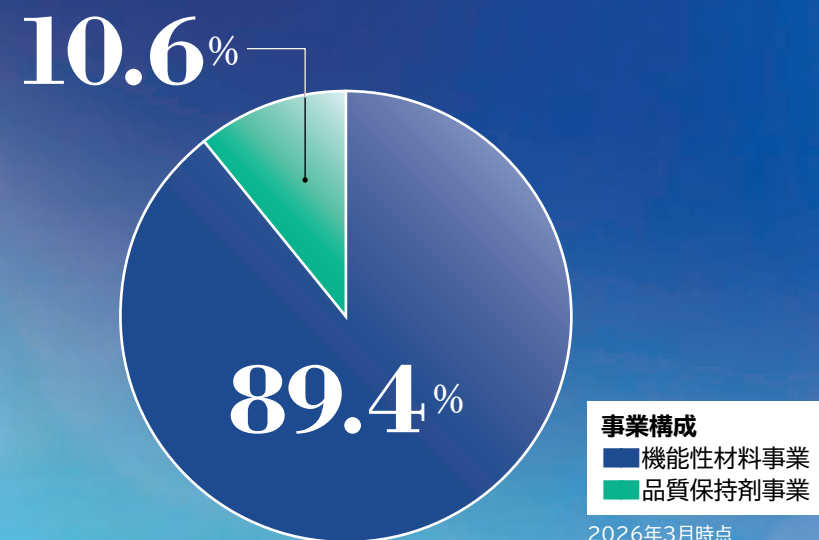
食品の安全を守り、食品ロスを減らして社会に貢献する品質保持剤関連製品を取り扱っています。包装内の酸素を除去し、菌の繁殖を防ぐ脱酸素剤「ワンダーキープ®」、酸素の有無を色で知らせる酸素検知剤「ワンダーセンサー®」などを販売。製造はグループ会社の株式会社ワンダーキープ高萩が担っています。

ワンダーボーイ

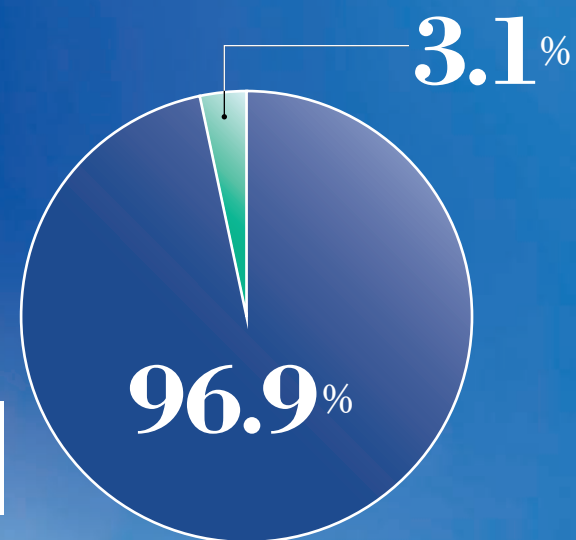
約40年前、社内公募によって決定しました。当時のコアラブームを背景に、宇宙服を着たコアラが菌の繁殖を防ぐイメージから、ワンダーボーイが誕生しました。



売上高構成



セグメント利益構成



社会を支える主な製品たち

パウダーテックの製品は、オフィスで使われるコピー機や半導体など、さまざまな製品の機能や性能を支えています。社会で活躍する主な製品たちをご紹介します。

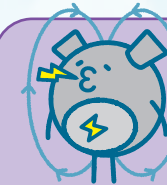


市場シェアは約70%
コピー機に
欠かせないキャリア

電子写真用キャリア
コピー機で活躍中

“樹脂コートで性質自在”

オフィスプリンターの中をぐるぐる回り、色のついた粉（トナー）を運ぶ。静電気力でトナーとくっつき、磁石の力で感光体まで運ぶ。まとう樹脂コートにより、多様な性質を発揮する。

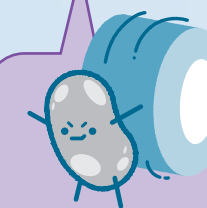
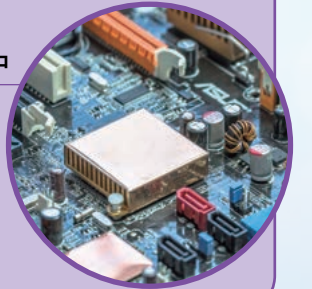


半導体への電力供給を
制御し、データセンターの
消費電力削減に貢献

インダクター材
半導体のインダクターで活躍中

“選ばれた、ちょうどいい磁性”

半導体に供給される電力を制御するインダクターに使われている。コア材の磁性が高い程電気エネルギーを貯められるが、発生する熱により効率は低くなる。当社独自の技術により、効率の高さを維持できる磁性を実現。



ブレーキパッドの
耐久性を高める

ブレーキ材
ブレーキパッドで活躍中

“丈夫なスポンジ”

ブレーキパッドの摩擦材を構成する要素の一つ。球状の表面に無数の小さな穴が開いており（多孔質）、柔軟性が高く、強いブレーキ圧がかかっても壊れることなく、変形して衝撃を吸収する。



食品の品質を守り、
食品ロスの削減に貢献

品質保持剤
食品包装内で活躍中

“錆びて（酸化して）なんぼ”

主な構成要素は鉄粉と塩。お菓子の袋に入っている品質保持剤の中で、空気中の酸素と結合して化学反応（「錆びる」）を起こし、酸素を吸収することで食品の鮮度を保つ。



開発・生産工程から分かる パウダーテックの技術の強み

お客様からの依頼

新規用途のお客様には、会社のHPや展示会での技術紹介を起点に、開発担当が直接技術を提案し、関心を持たれたお客様からさまざまな要望をいただきます。その要望の実現に向けて、製品開発がスタートします。一方、既存のお客様については、営業部門がニーズを開発部門へ共有し、製品開発が始まります。



試作・用途開発

開発部門が中心となり、お客様の要望を満たすサンプルを試作・検討します。長年積み上げてきた社内の製造技術や社外の新規技術、過去の研究結果、明文化が難しい経験値を組み合わせて活用し、求められる特性を持つ材料を開発します。サンプルはお客様の評価を受けながら改良を重ね、用途に適した性能へと近づけていきます。



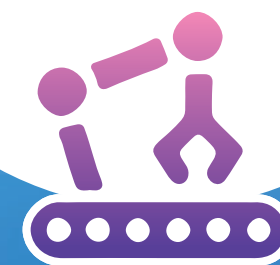
提案・採用

検討したサンプルをお客様に提案し、採用可否をご判断いただきます。用途や最終製品に関する情報が限定的な場合も多く、提示された目標特性を手がかりに最適化を進めることもあります。お客様の要望に合致するものが仕上がれば採用が決定し、製品の立ち上げへと進みます。



生産

製品の量産化に向けて生産条件や設備対応を最適化し、粒径制御などの工程技術を確立することで、品質と供給の安定化を実現します。また、継続的な改善活動を通じて生産性向上やコスト改善に取り組み、長年培った技術と部門横断の連携力を生かして、高品質な製品を安定的に供給しています。

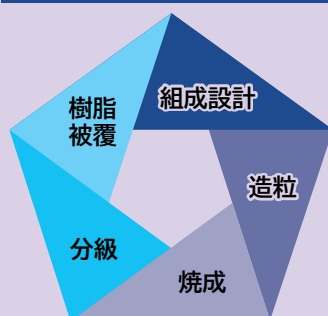


ここが
強い！

お客様の要望に応え、試作段階で 数百種類の粉を開発し、機能を微調整

試作段階から、長年培ってきた5つのコア技術をベースに、さまざまなアイデアを組み合わせることで機能性を緻密に微調整し、お客様の要望を満たす粉体を開発しています。培ってきた粉体技術と進化し続ける多様な周辺技術を組み合わせ、用途に最適化された独自の製品を創出できる点が当社の強みです。

5つのコア技術



開発担当からのコメント 開発本部 第1開発室 小野 あすか

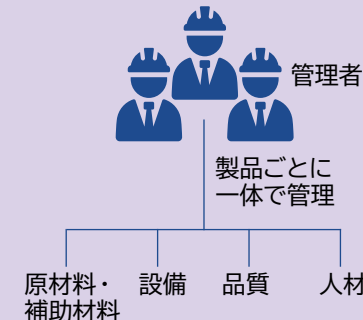
フェライト材料の開発は、原料の配合や添加元素をわずかに変えるだけで、全く異なる特性が現れる点に大きな面白さがあります。狙い通りの性能が得られた瞬間の達成感と、新たな可能性を発見する喜びが、開発の原動力です。

ここが
強い！

百種類以上の製品を、 高品質かつ安定的に供給する生産力

当社の強みは、数百種類に及ぶ製品を高品質で安定的に生産・供給できることです。その実現を支えるのが、原材料・補助材料、設備、品質、人材を一体で管理する体制です。状態を常時監視し、品質変化の兆候を迅速に捉えると共に、工程の管理者が設備の異常を早期に発見し、速やかに改善につなげています。この積み重ねにより、品質のばらつきを最小限に抑え、多品種生産と安定供給を両立します。

管理方法・体制



生産担当からのコメント 生産本部 製造部 副主任 成瀬 好徳

数か月先を見据え、原料の入荷から製品梱包までの生産計画を立案しています。想定外のトラブル時には、他部署とも連携しながら粘り強く調整を重ね、最適な計画を導き出します。その積み重ねが、多品種・高品質の安定生産を支えています。

パーパスという共通指針の基、 これからも歩み続ける

パウダーテックは創立60周年という大きな節目を迎えました。2024年度に策定したパーパスの基、これまで培ってきた技術と信頼、そして挑戦する姿勢を未来へつなぎながら、社会やお客様の期待に応える価値創造に取り組み、持続的な成長と企業価値の向上を目指して挑戦を続けていきます。

長年培われた技術の可能性を さらに切り拓く

当社が長年培ってきた磁性粉の制御技術を生かし、現在の需要や課題に合わせてカスタマイズしていきたいです。社員が胸を張って販売できる製品を立ち上げたいと思っています。



開発本部 第2開発室 山本 逸平

受け継がれてきた技術を基に 新たな価値を創出

先輩たちが培ってきた磁性粉の技術を吸収し、お客様のニーズに合った製品づくりに取り組みたいです。自信を持って届けられる製品を生み出せるよう、新たな挑戦を重ねていきます。

開発本部 第2開発室 黒田 ルナ

財産であるお客様との信頼関係を 生かし、新たな価値を提案

当社が長年築いてきたお客様との信頼関係は、これからも大切にしていきたい財産です。市場やお客様のニーズを的確に捉え、新たな価値を積極的に提案することで、さらなる発展に貢献したいと考えています。



営業本部 CP営業部 マネージャー 新居 篤

技術の価値を伝え続け、 お客様からより頼られる存在へ

長年培ってきたお客様との信頼関係と当社の高い技術力を強みに、パウダーテックの価値をお伝えし、お客様から頼られる営業担当を目指します。そして、会社のさらなる発展に貢献していきます。

営業本部 CP営業部 猪狩 竣

強みである高品質なもののづくりを 次世代へつなぐ

長年培ってきた高品質なもののづくりと現場力は、これからも大切にしていきたい当社の強みです。安全第一を徹底しながら生産性の向上に挑戦し、技術やノウハウを次世代へつないでいきたいと考えています。



生産本部 製造部 作業長 佐藤 竜士

受け継いだノウハウと先進技術を 組み合わせ、革新を起こす

先輩方が築いてきた高品質なもののづくりの技術やノウハウ、現場力をしっかりと受け継いでいきます。その上で、自動化やAIの活用にも積極的に挑戦し、より効率的で安全な生産体制づくりに貢献していきたいと考えています。

生産本部 製造部 佐藤 航太

パーパス
浸透に向けた
取り組み

パーパスへの共感を醸成し、
社員一人ひとりの思いを価値創造へ
結びつけていきます



管理本部 経営管理部 リーダー 幸田 達彦

社員の対話から生まれたパーパス

2024年度、当社はパーパスを策定しました。策定にあたっては、部門や世代を超えて選出された社員7名と事務局からなるプロジェクトチームを立ち上げ、議論を重ねながら言葉を磨き上げました。

そこで策定したパーパス「技術の一粒」小さな粒から、未来につなぐ」には、創業以来育んできた技術への誇りと、変化の激しい時代においても未来へ価値を届け続けたいという想いが込められています。

当社は現在、25中計の基、既存事業の競争力強化に加え、事業ポートフォリオの変革や新たな事業の創出に向けた取り組みを進めています。こうした変革を推進していく上では、一人ひとりが主体的に考え、行動していくことがこれまで以上に重要となっています。

そこで当社では、パーパスを単なるスローガンではなく、社員一人ひとりが「なぜこの会社で働くのか」「自分はどう

のような価値を生み出していくのか」を考えるための“軸”として位置付けています。

こうした考えの基、社内報における特集や社員インタビューを通じて、日々の業務や現場での経験とパーパスを結びつける取り組みを進めています。一人ひとりの小さな工夫や挑戦の中で、パーパスが実感を伴ったものとして根付いていくことを目指しています。



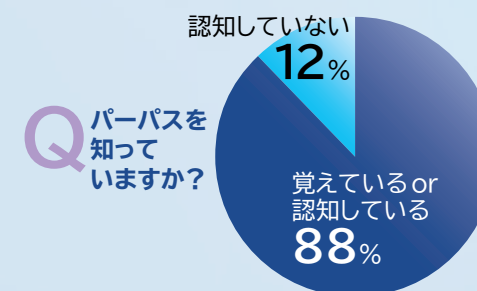
社員インタビューを社内報に掲載

認知から理解・共感、そして行動へ

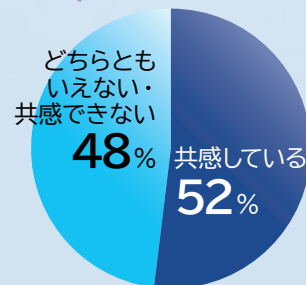
2025年度には、パーパスの浸透状況に関する社員アンケートを実施しました。パーパスの認知度は88%と高い水準にあり、共感についても約半数が肯定的に回答するなど、初年度としては一定の成果が確認されています。また、「業務の中で意識している」とする回答も一定程度見られる一方、理解や実践の面では、さらなる浸透の余地があることも明らかになりました。

当社では、パーパスの浸透を「認知→理解→共感→行動」という段階的なプロセスと捉え、特に次のステップである“理解の深化”と“日々の業務や経験との接続”を重視しています。

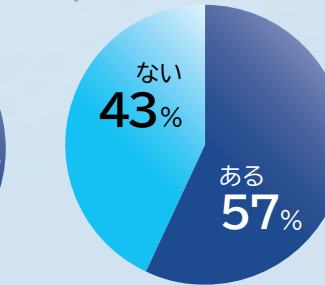
今後は、社内報や対話の機会を通じて、社員一人ひとりの仕事観や価値観とパーパスを結びつける取り組みを継続していきます。パーパスを一方向的に浸透させるのではなく、個々の経験や挑戦の中で自然と意味付けられるものとして育んでいきます。そうした積み重ねを通じて、自律的な行動変容と組織全体の価値創造につなげていきます。



Q パーパスに共感できていますか



Q パーパスを意識して業務に取り組むことがありますか



受け継いだ技術と誠実さを礎に、 変革を重ね、次の60年を切り拓く

■ 60年の歩みに感謝し、未来への責任を果たす

当社は2026年度、前身である日本鉄粉株式会社の創立から60周年を迎えました。この節目を迎えることができたのは、当社の発展に力を尽くしてきた諸先輩方、従業員、そしてお客様、お取引先、株主の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様の支えがあってこそです。改めて、心より感謝申し上げます。

当社は鉄粉事業から出発し、そこで培った技術を基盤に、コ

ピー機やプリンターに用いられる電子写真用キャリアを開発してきました。その材料は鉄粉からフェライトへ、さらに重金属を使用しない環境配慮型のEFキャリアへと進化しています。この歩みは、単なる製品転換の歴史ではありません。変化のお客様や社会の要請を正面から受け止め、独自の粉体技術を磨きながら、スピード感を持って期待に応え続けてきた、当社ならではの進化の軌跡です。その積み重ねが、パウダーテックを支える基盤となっています。

私は約40年前から当社の歩みを見てきました。その中で一貫して感じてきたのは、真面目で素直な社員一人ひとりが、どのような課題にも真正面から向き合い、ひたむきにやり抜く企業文化です。この文化は60年にわたる発展を支え、お客様からの信頼を築いてきたかけがえのない財産です。

この大切な文化を未来へ受け継ぐ一方、変えるべきものは果断に変えていかなければなりません。社会構造が大きく変化する中、これまでと同じ事業の延長線上に持続的な成長を描くことは困難です。当社の強みを大切にしながら、私たち自身が変わり、新たな価値を生み出し続ける必要があります。60周年はゴールではなく、未来に向けた新たな出発点です。次の60年を見据え、どのような経営を行い、持続的な成長を実現していくのか、私は今、その責任の重さを改めて実感しています。

当社は「業界でNo.1、世界でNo.1になる」という強い思いでキャリア事業を育ててきました。これからは、その志をキャリア事業や品質保持剤事業に次ぐ第三、第四の柱の創出にもつなげていきます。この思いを社内に発信し続け、社員一人ひとりの共感と挑戦を力に変えることで、パウダーテックを次の60年へつないでまいります。

代表取締役社長 兼 社長執行役員

丸山 憲行

02 未来に向けた、 パウダーテックの 挑戦

Contents

社長メッセージ	14
持続的な成長に向けたロードマップ	19
事業企画部長メッセージ	21
【鼎談】既存事業を磨き、部門の知見を 結集して新たな成長の芽を育てる	22
収益力向上に向けた施策	25
財務・資本戦略	27

■ パーパスを起点に、2040年の目標へ前進する

当社は2024年度、前中期経営計画（22中計）で掲げたありたい姿「独自技術で社会課題を解決し、社会に必要とされる『エッセンシャル企業』を目指す」を発展させ、新たなパーパス「“技術の一粒” 小さな粒から、未来につなぐ」を策定しました。このパーパスの基、2040年に目指す姿からバックキャストして策定したのが現中期経営計画（25中計）です。成長戦略と財務・資本戦略を着実に実行し、2027年度までに持続的な成長と企業価値向上の礎を築きます。

25中計は単なる数値目標の集合ではありません。パーパスと日々の業務を結び付け、社員一人ひとりが目的を理解し、行動することが重要です。私自身がその意義を丁寧に発信し、全社で実行力を高めていきます。

初年度の2025年度は、売上高91億40百万円と前期比でほぼ横ばい、経常利益は同55.6%増の5億85百万円となりました。電子写真用キャリアは販売数量、売上高共に横ばいでしたが、新規機能性材料は販売数量が減少したものの、高付

加価値製品の伸長により増収となりました。原価低減、販売価格の適正化などにより、機能性材料事業のセグメント利益は同26.3%増の15億22百万円となりました。品質保持剤事業は競争激化により売上高が同8.5%減の9億65百万円となった一方、セグメント利益は同266.2%増の48百万円となりました。

この実績を踏まえて25中計の前提を検証した結果、市場動向や競合状況、業界における当社の立ち位置は策定時の想定から大きく外れていません。一方、労務費や原材料費は想定を上回るスピードで上昇しており、中東情勢に伴うホルムズ海峡周辺の海上輸送の制約や、樹脂・溶剤の価格高騰にも注視が必要です。KPIは現時点でおおむね計画どおりの進捗を見込むため、戦略方針と共に維持します。ただし、計画の維持自体を目的とするのではなく、目標を確実に達成することが重要です。外部環境の変化を的確に捉え、必要な打ち手を機動的に見直しながら成長戦略を実行していきます。

25中計の基本戦略

成長戦略

- 製品ポートフォリオマネジメント強化
- 新規機能性材料製品の開発強化
- 全社のコア人材育成の強化
- 工場環境整備（グラウンドデザイン）実施

財務・資本戦略

- ROE（自己資本利益率）の改善
- 株主還元の維持強化

財務目標と実績

項目	2024年度		2025年度		2026年度
	目標	実績	目標	実績	目標
売上高	99.2億円	91.3億円	93.0億円	91.4億円	96.0億円
経常利益	13.4億円	3.7億円	3.8億円	5.8億円	5.3億円
ROE	6.9%	2.5%	—	3.2%	2.6%

■ 製品ポートフォリオの転換を、組織の力で加速する

25中計で最も重視しているのが「製品ポートフォリオマネジメント強化」です。成長性の高い「注力製品」と、新たな技術・市場・顧客を目指す「育成製品」に経営資源を重点配分し、2027年度には両製品で売上高の約13%を占めることを目標としています。既存事業の収益を成長分野へ配分し、注力製品、育成製品を将来の柱に成長させる循環を確立します。

その推進役として、2026年4月に事業企画部を新設しました。これまでは私自身が司令塔となって取り組んできましたが、ポートフォリオの転換は組織として進めるべき経営課題です。製品への思い入れは開発に不可欠である一方、それが強まる程、事業性や優先順位を冷静に判断することが難しくなる場合もあります。事業企画部には、開発・営業とは異なる視点で各テーマを評価し、経営資源を振り向ける製品を見極め、スピード感を持って事業化を牽引する役割を期待しています。

製品ポートフォリオの転換は、収益基盤であるキャリア事業を縮小することではありません。同事業ではシェア100%を目

指して競争力を高め、その収益を新たな成長投資につなげます。一方、環境負荷の低いコート材料への切り替えや少量多品種化など、お客様のニーズは大きく変化しています。これに応えるため、2027年度前半の本格稼働に向けて新たな樹脂コート工場を建設しています。生産能力と対応可能な製品数を拡大すると共に、将来は微粒フェライト粉など新たな材料の生産にも活用します。新工場は、キャリア事業の競争力を高めるだけでなく、次の収益の柱を育てる基盤でもあります。製品が変わっても、その根底にあるのは当社が培ってきた粉体技術です。この強みを生かし、将来の成長機会を確実に捉えていきます。

こうした設備投資の効果を最大限に引き出すには、生産や経営に関する情報基盤の強化も欠かせません。特に少量多品種の生産では、製品ごとの原価や在庫を精緻に把握し、迅速な意思決定につなげる必要があります。そこで2027年度にERPを刷新し、事業環境や生産形態の変化に柔軟に対応できる、拡張性の高い経営基盤を構築します。

■ 人と職場への投資を、変革を支える力に

変革を実行するのは人です。「全社のコア人材育成の強化」では、25中計期間中に人材育成へ4億円を投じる計画を掲げ、2025年度は研修や採用活動を中心に計画どおり投資を進めました。

特に重視するのが、将来の経営層・マネジメント層の育成です。社外の人材と交流しながら学ぶ研修への参加機会を設けています。私自身、世界トップレベルの大学教授陣によるビジネススクールでの学びや人脈が、経営判断に役立っていると実感しています。社会の変化や先進企業に触れ、外から見た当社を知ることは、視野を広げる貴重な機会です。

人材の多様化にも取り組んでいます。2026年度からはキャリア採用を本格化し、社外で培われた経験や知見を取り入れています。当社が受け継いできた技術や企業文化と、キャリア人材の経験や発想を融合させ、組織の変革につなげます。また、グローバルな成長を見据え、語学力と異文化対応力を養う海外語学研修も継続し、次代の経営と事業を担う人材層を厚くしていきます。

人材への投資に加え、持続的な成長を支える工場環境の整備にも取り組んでいます。働きやすく安全な職場環境の実現に

向けて、品質保証部、生産技術部、工務部を中心に、将来を見据えたグラウンドデザインを策定し、その実現に向けた施策を25中計期間中に着実に推進してまいります。また、脱炭素化の取り組みとして、高萩エリアに続き柏エリアにおいてもPPA方式による太陽光発電設備の導入を進めており、2027年度の運転開始を予定しています。さらに、工場外壁の改修による景観向上や研究開発棟の建て替えについても検討を進めています。人材と事業基盤への投資を両輪として、持続的な成長と企業価値の向上を実現してまいります。



■ 成長投資と株主還元を両立し、資本効率を高める

財務・資本戦略では、株主還元を重要な経営課題と位置付け、中間配当の実施と25中計期間中のDOE3.0%以上の実現を目指します。自社株買いについてもご意見をいただきましたが、当社の流通株式比率は約26%であり、東京証券取引所の基準である25%を下回る可能性があるため、現状では選択しにくい手法です。資本構成を踏まえ、株主の皆様との対話を

重ねながら還元の在り方を検討します。

株主還元の充実と共に重視しているのが、成長投資を着実に成果へ結び付けることです。新たな製品を生み出し、製品ポートフォリオを転換することで収益力とROEを高め、そこで得た成果を株主の皆様へ持続的に還元していきます。この好循環の確立を、25中計の財務・資本戦略の基本方針としています。

■ 社会課題の解決を、持続的な企業価値向上へつなげる

当社は11項目のマテリアリティにKPIを設定しています。これらを個別の社会貢献活動ではなく経営戦略と一体で捉え、社会課題の解決と持続的な成長を共に実現することが重要です。

各取り組みはおおむね計画どおり進んでいます。「気候変動への対応」では、2024年度に茨城県高萩市へ設置した太陽光発電設備が順調に稼働し、発電量も想定を上回りました。引き続き再生可能エネルギーの活用とCO₂排出量の削減を進め

ると共に、環境配慮型製品の拡販にも取り組んでいきます。その一環として、半導体の省電力化に寄与する微粒フェライト粉は、2027年に新たなお客様向けの量産化を予定しています。また、他製品の開発・量産体制の強化や、キャリア製品の環境配慮型コート材料への転換も進めていきます。

「自律型人材の育成」では、女性活躍や障がい者雇用、人材育成に組み込み、2025年度の女性新卒採用比率は33%となりました。今後も事業と組織の両面から取り組みを積み重ね、多様な人材が能力を発揮できる環境を実現します。

「安心安全な労働環境」「地域社会への貢献」「コーポレートガバナンスの強化」「サステナビリティ経営の推進」も、KPIを見据えて施策を進めていきます。

一方、活動の実施回数や進捗を示すだけでは十分ではありません。社会にもたらす変化と、企業価値向上へのつながりまで示す必要があります。社外有識者をアドバイザーに迎え、サステナビリティ委員会などへの参画を通じて得た客観的な示唆も踏まえ、一部KPIの見直しや、達成度を測る指標、施策が財務に及ぼす影響を検討しています。こうした検討を通じ、マテリアリティが生み出す社会的・経済的な成果を明確に示していきます。

■ 製品ポートフォリオを変革し、市場の期待に応える

デジタル化に伴う紙需要の減少により、当社は持続的な成長が難しい企業と評価され、2025年3月時点のPBRは0.5倍にとどまりました。この現実を真摯に受け止め、既存事業の収益力を高めると同時に、新たな製品と市場を開拓し、持続的に成長できる製品ポートフォリオへの転換を進めてきました。

その成果は少しずつ形になり始めています。半導体向けのインダクターに用いられる微粒フェライト粉はデータセンター等の消費電力低減に貢献します。こうした成長可能性も徐々に評価され、2026年3月時点のPBRは0.6倍まで改善しましたが、目標とする1倍以上にはなお距離があります。PBR1倍を通過点

と捉え、事業の成長力をさらに高め、成果を示していきます。

この変化の兆しを一過性のものに終わらせず、持続的な成長へつなげるためには、これまで打ち出した施策を着実に実行し、実績を積み重ねることが重要です。事業企画部を中心に製品ポートフォリオマネジメントを加速させ、新工場への投資を新たな価値創出に結び付けることで、パーパスを基に定めた2040年の

目標を実現します。そして、お客様や社会に新たな価値を提供する製品の創出に一層力を注ぎ、長期的な成長基盤を確かなものとします。その進捗や成果を丁寧にお伝えし、ステークホルダーの皆様との対話を重ねながら、期待と信頼に応えてまいります。次の時代に向けて挑戦を続ける当社に、今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

60周年祝賀会 さらなる成長に向けて結束力強化

創立60周年という大きな節目に当たり、「みんなで笑って、同じ時間を共有できる場をつくりたい」という思いの基、60周年祝賀会を2026年8月に開催しました。本イベントは、これまでの歩みに対する感謝を示すとともに、未来に向けた新たな一歩を確認する貴重な機会です。本社工場及び出向先、海外拠点の従業員が一堂に会し、拠点や職種の枠を越えた交流が生まれたことで、組織としてのさらなる一体感が醸成されました。

本イベントでは、会食に加え、事前アンケートを活用した部署対抗クイズ大会や大抽選会などの参加型企画を実施しました。従業員一人ひとりが積極的に参加し、部門を越えたコミュニケーションが活性化された結果、相互理解が深まり、従業員同士のつながりを一層強める機会となりました。

本祝賀会を通じて、これまで支えてくださった皆様への感謝を改めて実感すると共に、未来に向けて気持ちを一つにするこ

とができました。深まった従業員同士のつながりと相互理解を大切にしながら、当社は組織の力をさらに高め、持続的な成長と企業価値の向上を目指していきます。



大いに盛り上がった大抽選会



祝賀会の集合写真

持続的な成長に向けたロードマップ

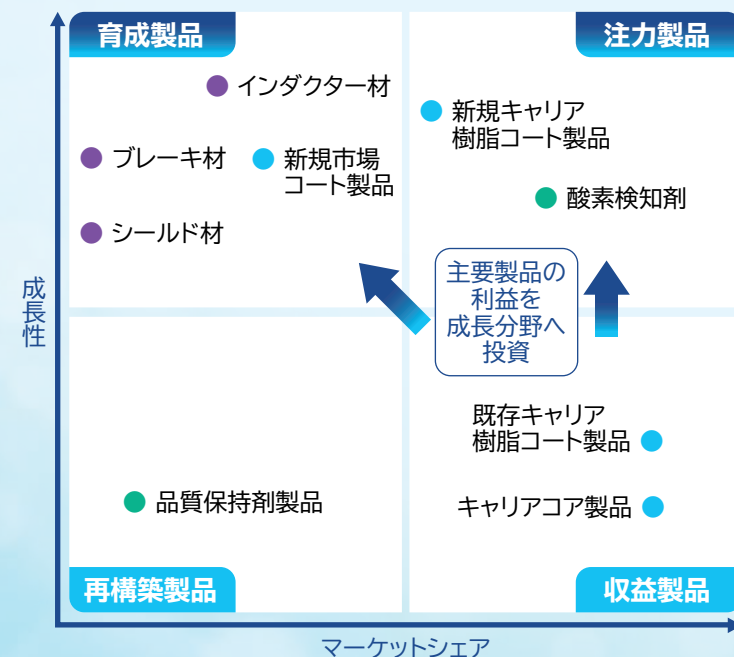
パウダーテックは、2040年を見据え、製品ポートフォリオマネジメントの強化を通じて、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。既存事業による安定的な収益基盤を維持・強化すると共に、電子写真用キャリアや品質保持剤に続く新たな事業・製品の創出に向けた投資を進め、将来の成長へつなげていきます。

収益製品で創出したキャッシュを、注力製品・育成製品へ再投資

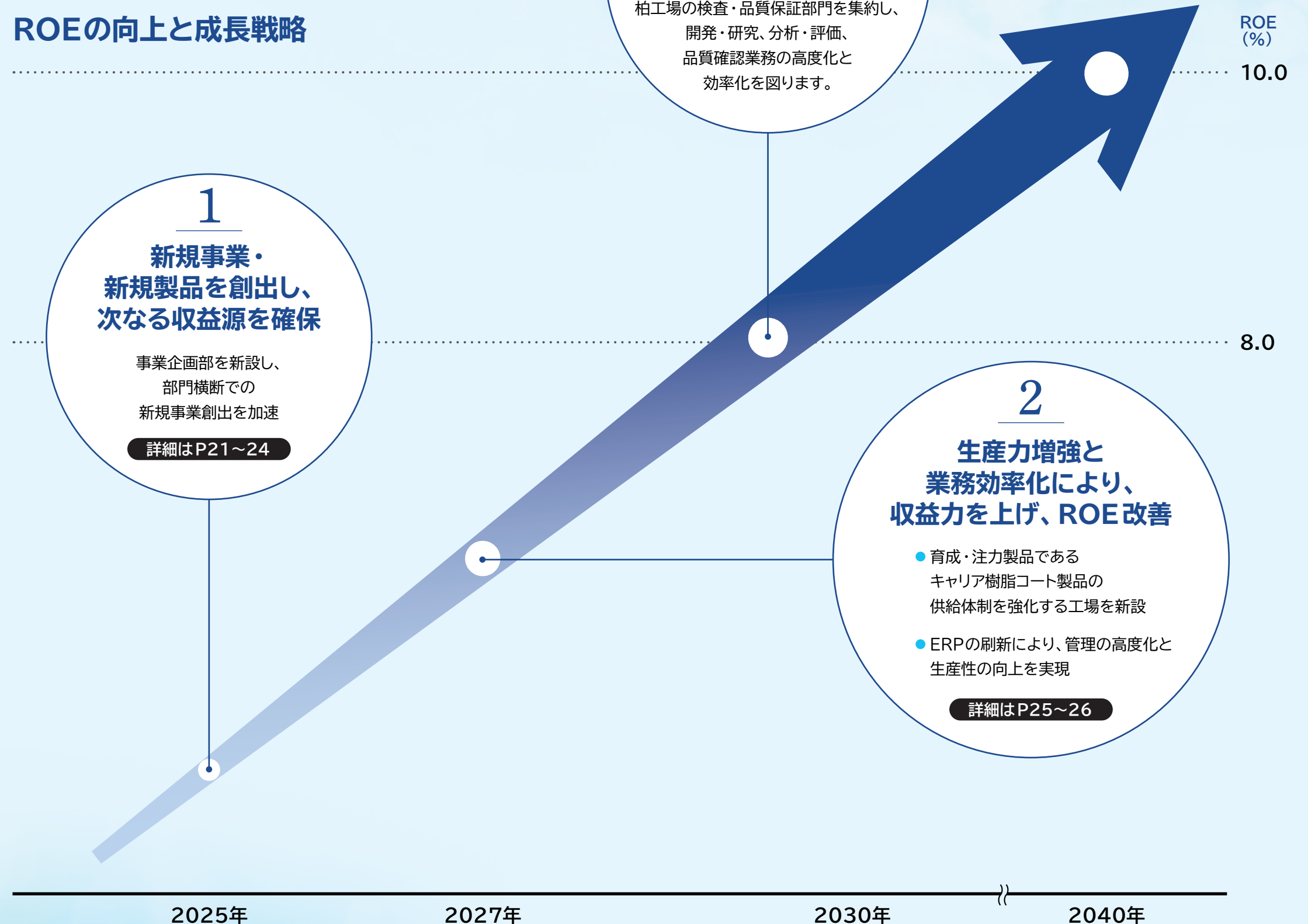
パウダーテックは、2040年を見据えた持続的な成長の実現に向け、製品ポートフォリオマネジメントの強化を推進しています。既存のキャリア樹脂コート製品やキャリアコア製品などの収益製品で創出したキャッシュを活用し、将来の成長を担う注力製品・育成製品への投資を拡大することで、新たな事業・製品の創出を加速していきます。2026年には事業企画部を新設し、市場性・事業性・技術性を早期に見極めながら、研究開発や営業、生産など各部門との連携を強化することで、従来以上のスピードで新規事業・製品の企画・事業化に取り組みます。また、2027年にはキャリア樹脂コート製品の供給体制強化に向けた新工場の稼働を予定すると共に、ERPの刷新による情報システム基盤の高度化を通じて収益性の向上を図ります。新工場稼働後には新たな研究開発棟の建設を通じて、将来の事業成長を支える研究開発基盤の強化を進めていきます。

製品ポートフォリオ

● 機能性材料製品 ● 品質保持剤製品 ● 新規機能性材料製品



ROEの向上と成長戦略



未来につながる挑戦を育み、次の成長の柱を築いていく。

取締役
兼常務執行役員 事業企画部長
小林 弘道



新規事業・製品の創出を加速し、次の成長の柱へと育てる

電子写真用キャリア事業と品質保持剤事業に続く新たな事業・製品の創出は、当社の持続的な成長に向けた重要課題です。2026年4月に新設した事業企画部では、新規事業・製品の創出を加速すると共に、製品ポートフォリオマネジメントを一層強化し、次の成長の柱となる事業の育成に取り組んでいます。

事業企画部の役割は大きく二つあります。一つは、製品ポートフォリオ上で成長性の高い領域として位置付けた製品の量産化・事業化を加速することです。育成製品や注力製品の既存領域では、従来製品とは異なる特徴や高い性能を持つ製品、全く異なるコンセプトによる製品など、4つのテーマについて検討を進めています。事業企画部は開発、営業、生産など各部門をつなぐハブとなり、連携を促進しながら量産化・事業化を推進しています。

もう一つは、現在の製品ポートフォリオにない新たな事業領

域を探索・深化させることです。2025年度には、開発、営業、生産、管理本部などから次世代を担う30代、40代のメンバー12名を集めたワーキンググループを立ち上げ、将来の事業領域を幅広く議論しました。当社の技術・経営資源を生かせる分野や、2040年を見据えた将来像を踏まえ、多くのアイデアが生まれました。そこには、パーパスを具現化しようとするメンバーの意識が表れていました。その中から、市場性と実現性の双方を考慮し、4つのテーマに絞って具体的な検討を進めています。



量産化・事業化の確度を高め、次期中期経営計画へつなげる

2026年度は、「事業化ステージ」のステージ2における4つの新規製品については量産のための設備投資計画の策定を進めると共に、ステージ3の4つの新規事業領域候補については、具体的な商品開発への移行を目指します。

ステージ2における4つの新規製品の中で、特に注力しているのが、半導体を使用されるインダクター材です。AIの普及に伴い、データセンターにおける消費電力の抑制は社会全体の重要な課題となっています。当社のインダクター材は、その課題解決に貢献できる可能性があり、今後の需要拡大が期待されています。現在は性能向上に加え、既存製品との組み合わせによる新たな価値創出に向け、お客様との共同開発を進めています。

こうした取り組みに加え、ステージ3の新規事業領域候補に

ついて、商品開発への移行を着実に進めていきます。さらに、ステージ4では、新たな事業・製品の候補を継続的に探索していきます。また、他社との協業も視野に入れ、新たな成長機会を追求していきます。

新規事業は、仮説検証を繰り返し、それでも迷ったら進んでみて、間違いと分かれば立ち止まり、失敗したらやり直す。そのサイクルをいかに早く回せるかが重要です。プロジェクトのリスクを早期に把握し、迅速に対応できる仕組みづくりを進めながら、次期中期経営計画で本格的な量産化につなげることが私たちの使命です。ワーキンググループのメンバーの思いも受け継ぎ、開発、営業、生産など各部門が力を発揮できるよう、事業企画部は部門横断の連携を促す推進役として、全社一丸となった挑戦を後押ししてまいります。



鼎談

既存事業を磨き、部門の知見を結集して新たな成長の芽を育てる

25中計で掲げる「製品ポートフォリオマネジメント強化」を推進し、育成製品・注力製品を次の成長の柱へと育てていく方針です。本鼎談では、営業本部、開発本部、事業企画部のメンバー3名が、各部門の連携による新規事業創出への取り組みを語ります。

新規事業創出を、より能動的なプロセスへ

—— 2026年4月に事業企画部が新設されました。新規事業・新規製品を生み出すプロセスは、以前からどのように変わっていくのでしょうか。

安賀 従来の新規事業・新規製品の開発は、多くの場合、研究開発の一環として基礎検討を行い、展示会などを通じて当社の技術をお客様に紹介するところから始まりました。そこでお問い合わせやご要望をいただき、社内でも検討、開発、試験を重ねていく。お客様の求める特性に合えば、採用、量産化、商品化へと進みます。

北条 営業本部は展示会に来場されたお客様の情報を収集し、開発本部と共有しながらアプローチしてきました。展示会やウェブサイトを通じたお問い合わせへの対応も多く、受け身の要素も少なくなかったと思います。

石井 今後はさらに一歩踏み込み、能動的に新規市場を開拓する必要があると考えています。事業企画部では、どのような製品をどの市場に展開できるのかを検討した上で、各部門と連携し、実現性や事業性を見極めながら、商品化を進めてい



ます。

北条 営業本部としても、事業企画部が検討した市場やターゲットを起点に、より能動的にお客様へアプローチできるようになります。お問い合わせを待つだけではなく、自ら市場やお客様に働きかけていく姿勢が、今後はより重要になると考えています。

安賀 市場性や事業性の検討を事業企画部と分担することで、開発本部は研究開発に一層力を注ぎ、新規事業・新規製品の創出に向けた取り組みを進めやすくなると感じています。

市場性・コスト・技術を早期に見極める体制へ

—— 事業企画部の新設により、新規事業創出のスピードや事業化の確度はどのように高まるとお考えでしょうか。

北条 新しい事業を創出していくには、事業企画部がファーストステップを担い、営業本部が市場や顧客ニーズを深掘りし、開発本部が形にしていく流れになると考えています。早い段階から事業企画部と連携してお客様のニーズを把握し、開発本部にフィードバックすることで、新しい製品を早く立ち上げられると期待しています。

安賀 その過程で重要になるのが、コスト採算性です。技術的に優れた製品であっても、事業として成立するかどうかを早期に見極める必要があります。従来は開発本部が担うことも多かったのですが、事業企画部にハブとなってもらい、営業本部や生産本部なども巻き込むことで、スピードと事業化の確度を高め



ていきたいと考えています。

石井 私もスピード感が非常に重要だと考えています。事業企画部では、関係部門が参加する会議でコスト採算性を共有し、事業化に向けた検討を進めています。早い段階で関係部門と課題や実現性を確認し、着実に進めていきます。

—— 重点領域の管理や新規事業・新規製品の創出に向けて、具体的にはどのような取り組みを進めているのでしょうか。

石井 現在、既存事業と新規事業の双方で重点的に取り組むべき8領域を設定し、進捗状況を段階ごとに管理しています。各領域について、期限と到達段階を明確にしながら、複数のテーマに取り組んでいます。また、それ以外の市場や用途についても、展示会や学会、講演会などで情報を収集し、当社で育てられる可能性があるかを深掘りしています。

北条 事業企画部が検討した市場やターゲットについて、営業本部がお客様の潜在ニーズをさらに深掘りし、当社の製品や技術を積極的に提案していく。そうした「攻めの営業」を実践していきたいと考えています。

安賀 開発本部では、新しい分野に踏み出すための基礎研究に力を注いでいます。材料の特性や評価方法の一つひとつ見極めながら、将来の製品化につながる知見を蓄えていきたいと考えています。

収益基盤を守り、新たな成長領域へ展開する

—— 新規事業・新規製品への投資原資を確保するためには、既存製品の収益力も重要です。既存事業の強化に向けた取り組みをお聞かせください。

北条 営業本部では、機能性材料事業においてキャリア樹脂コート製品の拡販に注力しています。新工場の建設も進んでおり、新規顧客の獲得や市場展開を目指しています。市場の成熟化が進む中でも、コスト競争力を高めることで提案力を強化し、シェアの維持・拡大につなげていきたいと考えています。

安賀 開発本部で注力していることは、電子写真用キャリアの競争力の維持・向上です。コストダウンについては、生産本部とも協働し、製造工程の改善などに取り組んでいます。また、新し

いキャリアの開発を通じて、成熟市場においてもシェアの維持・拡大を目指しています。

北条 一方、新規機能性材料では、インダクター材、プレーキ材、シールド材などのマーケティングを強化しています。欧米市場ではPowdertech International Corporationとの連携を深め、アジア市場では外部の知見を活用しながら、海外でのマーケティングと拡販を強化していきます。

安賀 開発の軸足も、徐々に新しい材料へシフトしていきます。既存製品の競争力を維持しながら、新しい材料領域での開発を進め、次の成長につなげていきたいと考えています。

石井 私たち事業企画部も、既存事業の収益拡大に向けて、製造工程の改善やコストダウンに資する情報を収集・共有するこ

とで、力添えできる部分はあると考えています。既存事業の収益力を支えながら、新規事業への展開につながる情報や可能

性を見い出していくことも、私たちの役割だと考えています。

3部門の連携で、事業化の確度を高める

—— 最後に、今後の取り組みに向けた意気込みをお聞かせください。

石井 新規事業・新規製品の創出においても、既存事業の強化においても、事業企画部は課題を整理し、会社全体で解決に向けて進めていくハブの役割を担います。重点領域については、2026年度中に投資計画の上申まで到達できるよう、関係部門と協議していきたいと考えています。

安賀 開発本部としては、パウダーテックでなければならない、尖った製品づくりにフォーカスしていきたいと考えています。当社は決して大きい会社ではありません。だからこそ、他社が簡単には真似できない技術や製品を生み出すことが重要です。

北条 営業本部としては、「攻めの営業」をさらに実践していきます。営業の最大のミッションは、利益を生み続けることです。お客様からのお問い合わせを待つだけではなく、自ら市場を調査し、ターゲットに積極的にアプローチしていきます。失敗を恐れずに挑戦できる環境をつくり、Powdertech International Corporationとの連携も強化し、グローバルで事業成長を牽引していきたいと考えています。

安賀 開発においても、挑戦する姿勢は大切だと考えています。



当社には、難しい課題にも開発への投資を惜しまず、ハードルを越えようとする風土があります。そうした風土の中で、過去の技術やアイデアが、時間を経て製品につながったこともあります。現在も、機能性材料事業や品質保持剤事業で次の成長につながる種をまいており、次期中計以降に形になるよう、基礎検討から着実に取り組んでいます。

石井 新規事業・新規製品の創出には、事業企画、営業、開発、生産部門などがそれぞれの役割を果たし、早い段階から連携することが欠かせません。事業企画部はそのハブとなり、各部門の知見をつなぎながら、私たちが一体となって事業化を推進し、パウダーテックならではの新しい価値を生み出していきたいと考えています。

from Powdertech International Corporation

世界とパウダーテックをつなぐ架け橋として、企業価値向上に貢献

Powdertech International Corporation
Technical Manager
Danielle Ashley



Powdertech International Corporationは、北米を中心にパウダーテック製品の販売やお客様対応を担う海外拠点です。少数精鋭ならではの機動力と、研究開発から製造、技術支援までの幅広い経験で培った知見を生かし、お客様のニーズや市場動向を迅速かつ的確に把握できることを強みとしています。

現在、パウダーテックグループでは、部門間の連携を強化しながら、新規事業・新規製品の創出に取り組んでいます。当社もその一翼を担い、北米・欧州市場で得られる顧客ニーズや技術動向を関係部門と共有し、新たな用途や市場の開拓を進めています。

今後は、事業企画部をはじめとする各部門との連携をさらに深め、パウダーテックの粉体加工技術の価値を世界へ届けていきます。グループ一体となって新たな成長機会を創出し、持続的な企業価値向上に貢献していきます。

ともに会社を支えるメンバー



David Beckwith Sarah Riegling

生産能力と経営基盤を強化し、 収益力向上へ

2040年を見据えた持続的な成長と企業価値の向上に向け、製品ポートフォリオマネジメントを強化しています。電子写真用キャリアや品質保持剤に続く新たな事業・製品の創出を目指し、新工場の建設やERP刷新などの基盤整備を推進し、成長戦略の実現を加速します。

新工場の建設と市場シェアの拡大により、収益力向上につなげる

新コート工場を建設し、 2027年度の稼働を目指す

当社は、キャリア樹脂コート製品の販売拡大に対応するため、生産能力増強に向けた新工場の建設を進めており、2027年度の完成・稼働を予定しています。キャリア樹脂コート製品は、表面に独自の樹脂コート処理を施すことでトナーの帯電量を最適に抑制し、高画質で安定した印刷品質に貢献する製品です。こうした製品を支えているのが当社の一貫生産体制です。当社は、キャリアの核となる微粒子（コア）から樹脂コート層までを一貫生産できる数少ないメーカーであり、その強みを生かして供給体制を強化し、顧客ニーズに応えと共に、持続的な成長基盤を構築していきます。

キャリア樹脂コート製品の 市場シェア拡大を目指す

当社は、競合他社を上回る生産規模と、一貫生産体制による高い品質・安定供給力を強みに、キャリア樹脂コート製品のさらなる市場浸透を図ります。今後は、既存のお客様との取引拡大に加え、これまで当社のシェアが相対的に低かった顧客層への提案活動を強化し、市場における存在感を一層高めていきます。電子写真用キャリア分野でシェア100%を目指すという考えの基、キャリア樹脂コート製品を将来の成長投資を支える中核的な収益源として位置付けています。また、ここで創出した収益を、将来の柱となる育成製品や新規事業の開発へ再投資し、持続的な企業価値の向上につなげていきます。

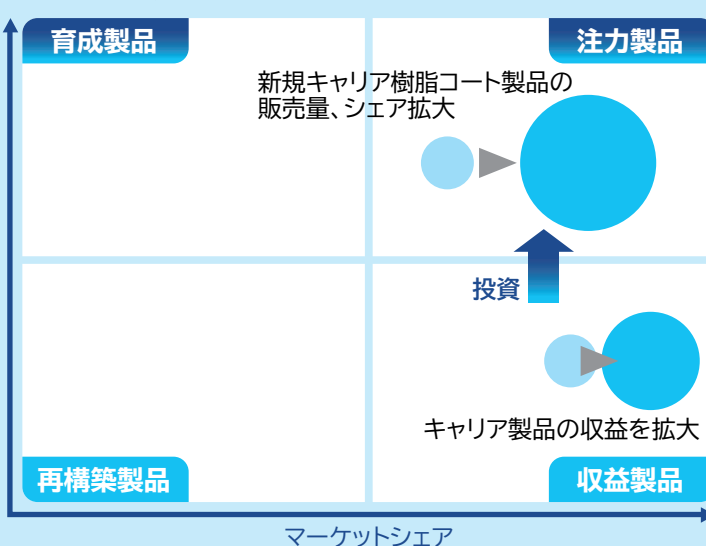
新工場建設による利益増加のポイント

新コート工場を建設



新工場のイメージ

既存及び新キャリアの販売量、マーケットシェア拡大



ERP刷新をDX推進の中核に据え、収益性の改善を図る

業務とデータを統合し、 収益性の改善につなげる

当社では、部門ごとに分散したデータ運用により、経営判断に必要な情報の迅速な把握や、全社最適の視点に立った判断に時間を要するという課題を抱えています。この課題の解決に向け、DX推進の中核基盤として、自社業務に最適化したERPへの刷新を進めており、2027年4月の稼働を目指しています。本プロジェクトでは、業務プロセスを抜本的に見直し、重複業務や非効率業務の削減、業務の適正配置を進めると共に、販売・生産・購買・財務データを一元管理し、部門間連携を強化します。また、各部門が同じ情報を共有することで、より迅速かつ的確な意思決定を可能とし、業務全体の生産性向上を図ります。さらに、製品グループごとの収益性を可視化することで、収益構造の分析に基づく迅速な経営判断や価格戦略の高度化を実現し、収益性改善と企業価値の持続的な向上につなげます。

データ活用基盤を整備し、 戦略的な経営管理へ

当社は、ERP刷新をDX推進の基盤と位置付けています。将来的には、在庫管理システムや生産計画システムとの連携を進め、生産計画から製造実績、在庫・原価情報までをリアルタイムに一元管理できる環境の構築を目指します。これにより、需給変動への迅速な対応や適正在庫の実現に加え、工程改善や生産性・歩留まりの向上につなげます。また、蓄積されたデータを活用することで、原価企画や戦略的な価格設定、製品ポートフォリオの最適化を推進し、より高度な経営管理の実現を目指します。ERPを中核とした拡張性の高いシステム基盤を整備し、データに基づく経営判断の高度化と持続的な企業価値向上につなげていきます。

新ERP導入による利益率増加のポイント

収益性改善

採算性の向上

生産性の向上

多様な製品・品目別の損益をより精緻に把握し、採算性評価及び経営管理の高度化を実現

製品原価情報をより精緻かつ迅速に可視化することで、工程改善とコスト削減を推進

全体最適の観点から業務プロセスを再構築し、オペレーションの効率化・最適化を実現

将来的なデジタルトランスフォーメーション（DX）のさらなる推進に向けた拡張性の高い経営基盤を構築

将来的に貢献

財務担当役員メッセージ

資本を成長へ生かし、 企業価値の向上を着実に実現します

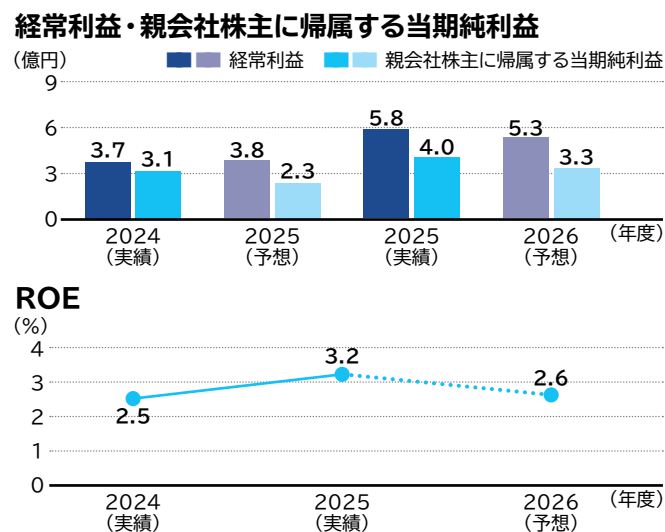
執行役員 管理本部長
宮岡 克寿



収益性の改善を実現し、将来に向けた投資を着実に進める

2025年度は、「25中計」の初年度として、計画を上回る利益を確保することができました。売上高は前年度比ほぼ横ばいの91億40百万円、営業利益は同59.6%増の5億30百万円、経常利益は同55.6%増の5億85百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同27.5%増の4億5百万円、ROEは同0.7ポイント増の3.2%となり、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益、ROEはいずれも前期を大きく上回りました。

米国の関税政策などを受け、販売が計画を下回った製品が



規律ある成長投資と株主還元を通じ、資本効率を高める

当社では、資本コストを意識した経営の基、ROEの向上と企業価値の向上を重要な経営課題と位置付けています。その実現に向け、「25中計」で掲げた「製品ポートフォリオマネジメント強化」「新規機能性材料製品の開発強化」「全社のコア人材育成の強化」「工場環境整備（グランドデザイン）実施」の4つ

あったほか、原材料価格の上昇も想定を超えるなど、事業環境は厳しい状況でした。一方で、工場を中心とした原価低減の取り組みや販売価格の適正化を進めると共に、一部の高付加価値商品の前倒し出荷なども寄与し、収益性の改善につなげることができました。特に、原価低減と販売価格の適正化は、外部環境への一時的な対応ではなく、安定的に利益を確保する収益構造への転換に向けた重要な施策です。今後も製造現場と営業部門が連携し、コスト上昇を適切に吸収できる体制を整えると共に、高付加価値商品の拡大を通じて、利益成長の質を高めていきます。

2026年度は、販売数量の微増と高付加価値商品比率の上昇により、売上高は前期比5.0%増の96億円を予想しています。一方、設備・人的投資や基幹システム更新などの先行投資により、営業利益は同3.8%減の5億10百万円、経常利益は同9.5%減の5億30百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同18.7%減の3億30百万円、ROEは同0.6ポイント減の2.6%を見込んでいます。米国の関税政策の影響は薄れつつあるものの、中東情勢に伴う石油関連製品の調達難や価格上昇が不確定要因となっています。これらは業績予想に織り込んでいませんが、影響の最小化と計画の着実な実行に努めてまいります。

の成長戦略を着実に推進し、収益力の向上につなげていきます。設備投資については、研究開発棟の新設など、一部では昨今の事業環境の変化を受けて計画の見直しを行っている案件もありますが、人的投資を含め、全体としてはおおむね計画どりに進捗しています。

ROE（自己資本利益率）の改善

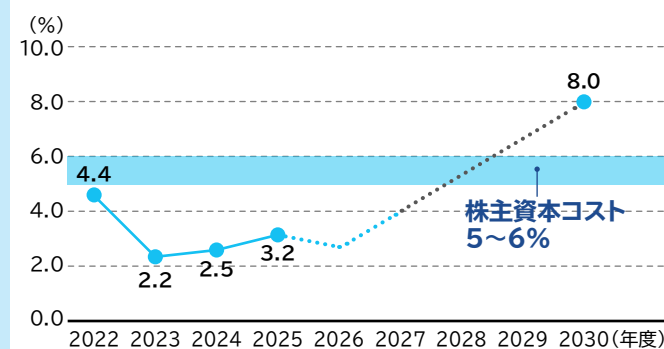
目標 2030年度に**8.0%以上を目指す**
25中計で実施する投資の効果は、2027年以降に得られる見込み

株主還元の維持強化

配当方針 業績などを総合的に勘案しながら、株主の皆様へ安定的かつ継続的に利益還元を行う。**中間配当を実施する**

目標 **DOE（株主資本配当率）3.0%以上を目指す**

ROEイメージ



投資にあたっては、成長性や収益性に加え、資本コストや投資回収も踏まえながら、優先順位を見極めていくことが重要です。計画した投資を一律に進めるのではなく、事業環境や各施策の進捗を継続的に検証し、必要に応じて時期や内容を見直ししながら、限られた経営資源を企業価値向上に資する領域へ配分し、将来の成長につながる設備・人的投資を着実に実行します。

財務基盤については、中小受託取引適正化法の施行に伴う債権のサイト短縮により、電子記録債権が減少する一方、預け金が増加しましたが、これは資産構成の変化に過ぎず、財務基盤に大きな変化はありません。今後も、健全な財務基盤を維持しつつ、自己資本比率についても資本効率を踏まえた適正な

水準を意識しながら、積極的な成長投資を進め、企業価値の向上につなげていきます。

株主還元は、業績などを総合的に勘案し、安定的かつ継続的な利益還元を基本方針としています。「25中計」では、中間配当の実施に加え、DOE（株主資本配当率）3.0%以上を目標に掲げました。2025年度は中間配当を実施すると共に、創立60周年を記念し、普通配当50円に記念配当20円を加えた期末配当70円を実施した結果、年間配当は120円となりました。DOEは2.7%（記念配当を含む）と前年から向上しており、今後も4つの成長戦略を着実に実行し、収益力の向上を通じて2027年度のDOE3.0%以上の実現を目指します。

資本コストを意識した経営で、企業価値向上を実現する

当社では、現在の株価やPBRは、中長期的な成長力や収益力、資本効率の改善ポテンシャルを十分に反映した水準には至っていないと認識しています。特にPBRが低位にとどまっていることは、資本コストを上回るリターンの創出に対する市場からの評価が十分に得られていないことの表れであり、経営として重く受け止めています。

一方で、当社は長年培ってきた技術力や事業基盤、顧客基盤に強みを有しており、これらを着実に収益へと結び付けることで、企業価値はさらに向上できると考えています。現在の株価が当社の強みや成長ポテンシャルを十分に反映していない背景には、市場への発信が十分でないこともあると認識しています。

そのため、「25中計」で掲げた4つの成長戦略を着実に実行し、収益力と資本効率の向上を図ると共に、IR活動や統合報告書を通じた情報発信の充実にも取り組み、当社の強みや成

長戦略をより分かりやすくお伝えしていきます。

情報発信では、業績や財務情報だけでなく、成長戦略の進捗や投資の成果、当社の技術力が将来の収益へ結び付く道筋についても、具体的にお示しすることが重要だと考えています。また、株主・投資家との対話を通じて得られたご意見を経営へ還元し、戦略や施策の改善につなげることで、市場との認識の隔たりを縮めていきます。

当社は、事業環境の変化に対応しながら、持続的な企業価値向上に向けた重要な転換期にあります。財務担当役員として、資本コストを意識した経営を徹底し、ROEの向上と成長性・収益性の高い分野への設備・人的投資を着実に進めることで、PBR1倍超の実現を目指します。そして、その成果を株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様へ適切にお伝えし、対話を重ねながら信頼関係を築くことで、中長期的な企業価値向上につなげてまいります。



03 事業活動を支える取り組み

Contents

マテリアリティ	30
脱炭素と環境保全の取り組み	31
社員の成長とウェルビーイングの実現	32
地域と共に歩む企業活動	34
経営の質を高めるガバナンスの強化	35
役員一覧	39
財務・非財務ハイライト	41
会社情報	42

持続的成長を支えるマテリアリティ

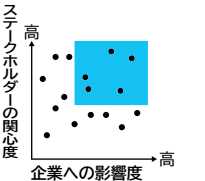
パウダーテックは、事業を通じて社会課題の解決に貢献し、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指しています。その実現に向け、25中計策定を契機に社外有識者による意見を踏まえながらマテリアリティを再整理し、幅広いステークホルダーへの価値創出に取り組んでいます。

STEP 1 社会課題の抽出

社外有識者へのヒアリングやサステナビリティ報告のガイドライン等を参考に社会課題を抽出しました。

STEP 2 社会課題の優先順位付けと整理・特定

抽出した社会課題を、「ステークホルダーの関心度」を縦軸、「企業への影響度」を横軸にマッピング・優先順位付けし、重要度の高い項目を抽出しました。社外有識者とも討議し、総合的な評価の基マテリアリティを仮決定しました。



STEP 3 経営層・有識者による妥当性の確認

仮決定したマテリアリティについて、取締役会にて妥当性を評価し、最終的に取締役会の承認を経て11のマテリアリティを特定しました。

【進捗状況】◎：達成 ○：計画どおり推移・推進中 ×：目標未達

マテリアリティ		KPI	2025年度実績	進捗
E 環境	CO ₂ 排出量の削減	● 2030年削減目標 46% (2013年比) ● 2050年実質カーボンニュートラル実現	● CO ₂ 排出量 29% (2013年比)	○
	再生可能エネルギーの活用	● 2030年導入比率 10.8%	● 再生可能エネルギー導入比率 9.6%	○
	環境配慮型製品の拡販	● 2027年目標300% (2024年比)	● 環境配慮型製品拡販 149% (2024年比)	○
S 社会	ダイバーシティ&インクルージョン	● 女性新卒者比率 2030年目標30% ● 女性管理職比率 2030年目標5% ● 障がい者雇用率 2.7% (2027年)	● 女性新卒者比率 33% ● 女性管理職比率 2.3% ● 障がい者雇用率 2.2%	◎ ○ ○
	人権の尊重	● 人権研修実施回数1回/年 ● 人権研修参加率 100%	● 人権研修実施 1回 ● 人権研修参加率 100%	◎ ◎
	人材マネジメント	● 人的資本総投資額4億円 (3年間)	● 2025年計画84百万円に対し、実績81百万円	○
	安心・安全なまちづくり	● 地域防災活動への参加回数 1回/年以上	● 雨天中止	×
G 企業統治	教育機関との連携	● 実施回数 1回/年以上	● 地域の公立中学校における出張授業を実施 1回	◎
	経営の健全性・透明性の向上	● 指名・報酬委員会の社外取締役比率 60%	● 60%	◎
	取締役会の多様性	● 社外取締役比率 50% 以上	● 4名 (取締役8名のうち)	◎
	サステナビリティ経営の推進	● サステナビリティ委員会の実施回数 4回/年	● サステナビリティ委員会開催 4回	◎

脱炭素と環境保全の取り組み

基本的な考え方

持続可能な社会の実現に向け、当社は気候変動への対応を重要課題と考えています。政府目標「2030年度に2013年度比46％削減、2050年に実質カーボンニュートラル達成」に賛同し、取り組みを進めています。また当社「環境方針」では、

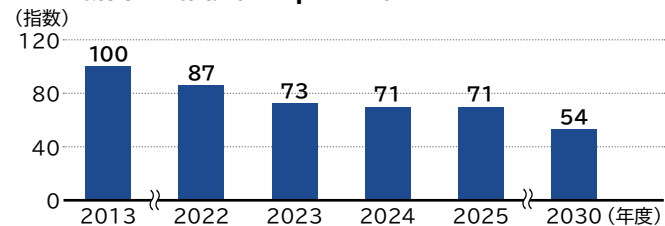
「地球環境に配慮した製品の開発と供給を目指し、省エネルギー、省資源の推進、温室効果ガス（GHG）及び産業廃棄物の削減をはじめとする、カーボンニュートラルに向けた目的と目標を定める」と明記し、実現に向け取り組んでいます。

具体的な取り組み

1 自社の GHG 排出量削減の取り組み

2030年度目標の達成に向け、当社は省エネルギーの推進と再生可能エネルギーの利用拡大によりGHG排出量の削減を進めています。これまで、設備の高効率化や各種省エネ施策、オフサイトPPAによる太陽光発電の導入を進め、着実に削減効果を積み上げてきました。25中期経営計画では、省エネの深化とオンサイト太陽光発電設備の導入拡大により脱炭素化の取り組みを加速します。さらに、最終段階となる28中期経営計画では再生可能エネルギー由来電力の外部調達も活用し、2030年度目標の達成を目指します。

GHG 排出量の推移 (Scope1、2)



※本グラフでは、2013年度のGHG排出量を基準値(100)として、2022年度以降のGHG排出量を指数で表しています
※本グラフの数値は、柏サイトにおけるScope1、2のデータのみ対象としており(株)ワンダーキープ高萩は含まれていません

2030年に向けたロードマップ

	2022～2024年度	2025～2027年度	2028～2030年度
再生エネ導入	オフサイト(高萩に太陽光発電設置)	オンサイト(柏サイトに太陽光発電設置)	再生エネ電気の供給
省エネ推進	遮熱塗料(電気炉) モーターインバーター化 フォークリフト電化 エネルギー転換(ガス炉廃炉、電化) LED化 コンプレッサー電力削減		サブ変更新 廃熱利用 モーター更新、省エネベルトの展開



茨城県高萩市の太陽光発電設備



生産技術部長
新村 一盛

担当者のコメント

2030年目標達成に向けて、省エネ施策の着実な実行と設備更新により、計画どおり進捗しています。サステナビリティ委員会では、有識者の方々から「再生可能エネルギーの導入拡大に加え、中長期的な視点に立ったエネルギー転換が重要」との意見をいただきました。これを受け、再生可能エネルギーの利用拡大や電化の推進など、事業活動における構造的な脱炭素化を進めていきます。今後も実効性の高い施策を継続的に展開し、持続的な企業価値向上と脱炭素社会の実現に貢献していきます。

具体的な取り組み

2 脱炭素に貢献できる製品の開発

電子写真用キャリアの開発においては、製造工程の中で最も多くのエネルギーを使用する焼成工程の改善に継続的に取り組んでいます。その成果として、前世代品と比較してCO₂排

出量を約25％削減した新製品の開発を完了し、2026年度より販売を開始しました。

新規機能性材料では、微粒フェライト粉が電子部品（インダク

ター)に採用され、サーバーや5G通信基地局、データセンターなどで半導体の省電力化に貢献しています。球状で粒径が小さく、高周波領域まで高性能を発揮する点が評価され、世界各国のお客様に向けた適用検討や新規開発が進められています。

具体的な取り組み

3 水質汚染物質の使用の削減

当社は2001年より工場排水処理設備を導入し、工場排水に含まれる金属化合物を回収・処理しています。処理水は工

また、当社では各事業の運営において、CO₂排出量の削減、廃棄物の削減及び省エネルギーを重要な開発テーマと位置付け、社会課題の解決に貢献する製品・技術の開発を進めています。

場排水へ戻し、沈殿物は定期的に回収。その分析結果では継続して基準値を満たし、水環境保全に貢献しています。

社員の成長とウェルビーイングの実現

基本的な考え方

当社は、従業員一人ひとりが自律的に考え、主体的に行動できる人材の育成と、誰もが安心して働ける職場環境の提供を基本姿勢としています。急速に変化するビジネス環境においては、柔軟に判断し対応できる自律型人材の育成こそが、持続的な成長を支える原動力となります。

同時に、従業員の健康と安全は企業活動を支える最も重要な

財産であり、労働人口の減少といった社会課題に向き合う上でも、安全で健康的な職場環境を整えることが欠かせません。

自律型人材の育成と安全な職場環境の実現に向けて取り組みを推進し、従業員一人ひとりのモチベーションと生産性を高め、組織全体の持続的な発展につなげていきます。

具体的な取り組み

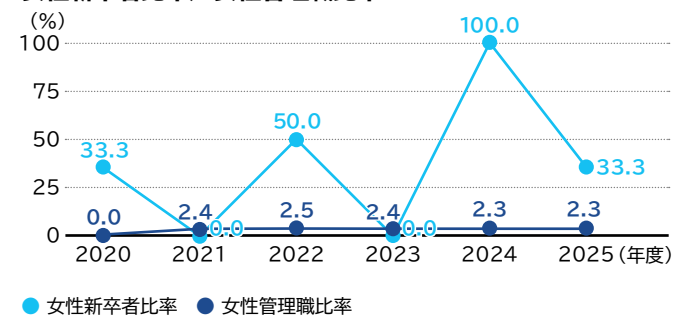
1 ダイバーシティ&インクルージョン

当社は、全ての従業員が個性を尊重され、能力を最大限に発揮できる職場環境の実現を目指し、ダイバーシティ(多様性)とインクルージョン(包摂性)を推進しています。

経験や専門性の異なる人材が互いに認め合い、協働することで、イノベーションの創出や持続可能な成長につながると考えています。そのため、性別、年齢、国籍、障がいの有無を問わず、誰もが安心して働ける環境づくりを進めています。

具体的な施策として、管理職に占める女性比率の向上を目指し、2024年度に全女性従業員を対象とした懇談会を開催しました。管理職を目指す意欲の醸成を図ると共に、将来の管理職候補者の育成に取り組んでいます。

女性新卒者比率／女性管理職比率

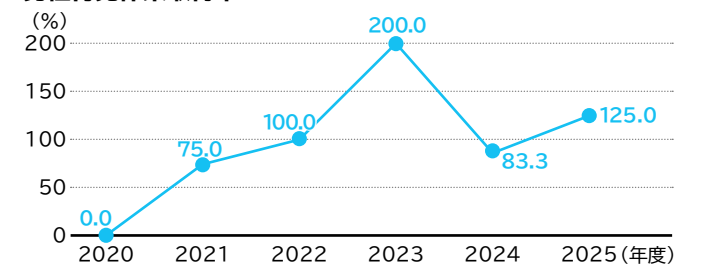


また、障がいのある方については、職場環境の整備や業務の工夫を進め、一人ひとりが能力を発揮できる体制づくりに努めています。

さらには、育児や介護との両立を支援するため、フレックスタイム勤務制度やテレワーク制度を導入し、多様なライフステージに応じた柔軟な働き方を推進しています。また、育児休業制度の認知・利用促進により、育児休業を取得しやすい企業風土の醸成につながっています。

今後も、従業員一人ひとりが尊重され、安心して働ける職場を築くことで、多様な人材が活躍できる企業風土の醸成を進め、企業としての社会的責任を果たしていきます。

男性育児休業取得率(1日以上)*



※育児・介護休業法に基づき算出しており、取得率は事業年度内に育児休業を開始した者を分子に含めるため、100%を超える場合があります



工務部
小谷津 麻衣子

懇談会の参加者のコメント

これまで他部署の社員と意見交換をする機会がなかったため、懇談会はさまざまな考えや経験に触れられる貴重な機会だと思い参加しました。懇談会を通じて、社内の制度や職場環境の整備が進んでいることを実感する一方で、部署ごとの状況の違いや評価制度、設備やコミュニケーションにおける課題についても理解を深めることができました。制度を整えるだけでなく、日々の運用や相互理解を積み重ねることの大切さを改めて感じています。今後も、誰もが安心して働き、活躍できる職場づくりに少しでも貢献していきたいと思います。

具体的な取り組み

2 人権の尊重

当社は、従業員一人ひとりの人権を尊重し、安心して働ける企業文化の醸成に取り組んでいます。その一環として、ハラスメント防止や人権尊重を含むコンプライアンス研修を実施しています。研修は、全社員対象の動画研修に加え、役職への登用時には対面研修を実施し、必要な知識の取得と意識の向上を

図っています。

これまで重大な人権侵害は確認されておらず、健全な職場環境が維持されていると認識しています。今後も継続的な研修を通じて、社会環境の変化への理解を深めると共に、人権尊重の意識醸成を推進していきます。

具体的な取り組み

3 人材育成

当社は「人こそが持続的成長の源泉」という考えの基、従業員の自律的成長を支援する教育プログラムを整えています。全従業員を対象とした通信教育制度では、各自の役割や関心に応じて主体的に学ぶ機会を提供し、変化する事業環境や社会のニーズに対応できる知識・スキルの習得を支援しています。費用負担を理由に受講機会を失うことがないよう、通信教育の受講費用を会社が全額補助するキャンペーンを年2回実施し、従業員の自律的な学びを後押ししています。

役位別研修では、取締役・執行役員層、管理職、中堅社員な

ど各階層に求められる知識やスキルの習得を目的とした研修を実施しています。その一環として、グローバル化する事業環境への対応力強化を目的に、海外全寮制語学学校への短期留学制度を設けています。本制度では、実践的な語学力の習得に加え、多様な文化や価値観への理解を深めることで、グローバルに活躍できる人材の育成を推進しています。

当社は今後も、従業員の成長を支える継続的な投資を通じて、環境変化に柔軟に対応できる組織づくりを進め、企業価値の向上を目指してまいります。



開発本部
第1開発室長
佐久田 綾

短期留学の参加者のコメント

海外拠点との連携機会や海外顧客対応を見据え、語学力向上と視野を広げることを目的に短期留学へ参加しました。留学先ではさまざまな国籍、年齢、境遇、意識を持った方と出逢うことができました。その中で英語学習だけでなく、多様な文化や価値観に触れ、自分の考えを相手に伝えることの難しさや面白さを改めて実感しました。また、英語での対話を重ね、完璧さよりもまず話し続けること、そして相手を理解しようとする姿勢の重要性も学びました。この経験を生かし、今後はより円滑なコミュニケーションを通じ、国内外を問わず幅広い関係者と協働していきたいと考えています。

具体的な取り組み

4 安全衛生の取り組み

当社は2022年4月よりVRを活用した安全体感訓練を導入し、従業員の危険感受性を高めることで災害抑止に努めて

います。品質保証部安全環境グループが中心となり、全社員が上期・下期に各1回受講する体制を整備。訓練内容は業務

の特性や継続的な改善の観点から、毎年変更を加えています。その結果、災害件数は減少しましたが微細な災害は発生しており、今後も継続的な訓練で改善を進め、災害ゼロを目指します。



VRを活用した安全体感訓練

地域と共に歩む企業活動

基本的な考え方

当社は1956年に柏市の企業誘致第1号として富山県から移転し、以来半世紀以上にわたり柏市と共に成長してきました。当社の経営理念の一つに「技術を以て社会の繁栄に貢献する」

があり、25中計ではESG経営の推進を重要な方針として掲げています。2017年には経済産業省より地域未来牽引企業に選定され、地域との共存共栄を目指しています。

具体的な取り組み

1 教育機関との連携

当社は地域社会への貢献の一環として、2025年12月に近隣の公立中学校で開催されたキャリア教育プログラム「職業人講話」に参加しました。研究開発担当者と経営管理担当者の2名が講師として出向き、業務内容や仕事のやりがいについて、自身の経験を交えて語る出張授業を行いました。生徒からは「ものづくりに興味が湧き、将来やってみたいと思った」「近くの企業に世界シェアNo.1の会社があることに驚いた」「今までやってきたことが将来の選択肢になるという話に勇気付けられた」といった声が寄せられ、職業観の形成や将来への意識向上につながっていることを実感しました。

さらに、当社の情報は千葉県北部の公立中学校で使用され

るキャリア教育副教材にも掲載されており、授業や自習を通じて生徒が企業活動や社会で働くことへの理解を深めるきっかけとなっています。今後も年に1件以上の連携活動を継続し、次世代を担う若者のキャリア形成や科学技術分野への関心を醸成すると共に、地域社会の持続的な発展に寄与していきます。



出張授業の様子

具体的な取り組み

2 安心・安全なまちづくり

当社は、柏まつりや手賀沼花火大会への協賛をはじめ、地域とのつながりを大切に活動を進めています。

また、千葉県環境保全協議会東葛北部部会の理事を当社社員が務め、地域の事業者や行政と連携しながら環境保全活動

に参画しています。

地域との共存共栄を目指し、安心・安全で持続可能なまちづくりと地域社会の発展に貢献しています。



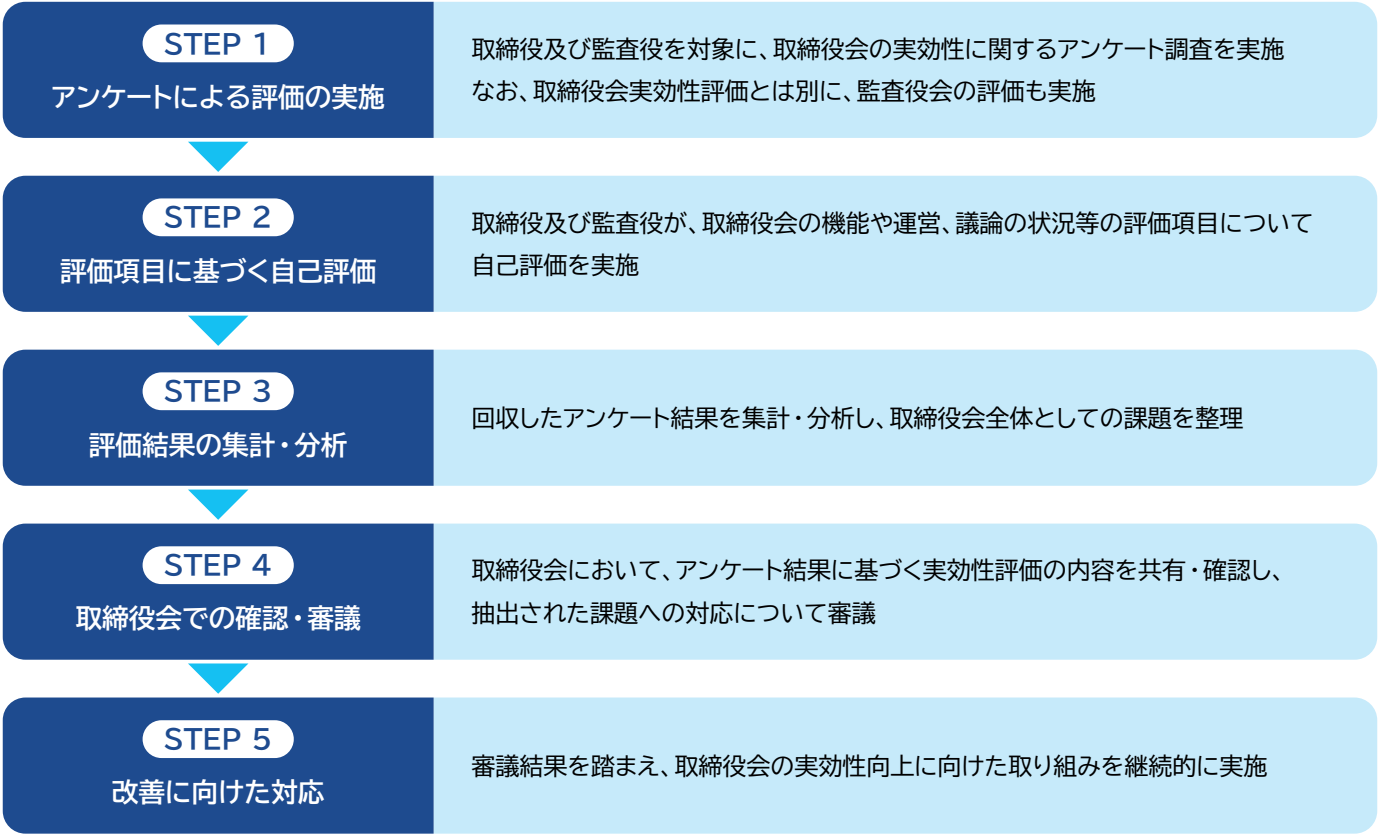
品質保証部
川勝 修

担当者のコメント

千葉県北部に位置する手賀沼は、かつて水質悪化やアオコの発生により生活利用が困難でした。当社は、上流の大堀川の改善が地域環境再生の鍵と認識し、自治体や市民団体と連携して水質調査及び保全活動を実施しています。地域の方からは「昔よりきれいになった」との声が寄せられ、活動の意義を実感しています。また、倒木リスクや害虫被害を未然に防ぐため樹木管理にも取り組み、地域に安心・安全な生活環境を提供する責任を果たしています。今後も地域と対話を重ねながら、環境保全と安全確保の両立を図り、持続可能な地域社会の形成に貢献していきます。

コーポレートガバナンス体制

2025年度取締役会の実効性評価プロセス



社外役員の体制

氏名	独立性	在籍年数	選任理由
樋口 真道	—	8	他会社において取締役管理本部長を務めるなど豊富な経験と見識を有しており、2012年6月に当社監査役、2018年6月に当社取締役に就任し監督機能を担っています。引き続き当社の監督機能充実のため、社外取締役に選任しています。また、上記の経験と見識等に基づき、社外取締役として客観性を持った経営の監督を期待しており、適切に遂行できるものと判断しています。
森 隆男	○	5	公認会計士及び税理士としての専門的知識・経験等を有しており、その豊富な経験と見識を当社経営に生かすため、社外取締役に選任しています。なお、同氏は直接会社経営に関与した経験はありませんが、公認会計士及び税理士としての専門的知識・経験等に基づき、社外取締役として独立性を持った経営の監督や指名・報酬委員会の職務を期待しており、適切に遂行できるものと判断しています。
村尾 治亮	○	2	弁護士としての専門的知識・経験等を有しており、その豊富な経験と見識を当社経営に生かしたいため、社外取締役に選任しています。なお、同氏は直接会社経営に関与した経験はありませんが、弁護士としての専門的知識・経験等に基づき、社外取締役として独立性を持った経営の監督や指名・報酬委員会の職務を期待しており、適切に遂行できるものと判断しています。
岡田 和之	—	1	他会社において執行役員経営企画本部副本部長を務めるなど豊富な経験と見識を有しており、当社の監督機能充実のため、社外取締役に選任しています。また、上記の経験と見識等に基づき、社外取締役として客観性を持った経営の監督や指名・報酬委員会の職務を期待しており、適切に遂行できるものと判断しています。

社外役員のサポート体制

社外役員がその職務を適切に遂行できるよう、取締役会や執行役員会の議案・資料を事前に共有し必要に応じて説明を行うほか、法務・会計分野においては外部専門家（弁護士・会計監査人）からの助言を受けられる体制を整備し、さらに社外

役員が内部監査部門や経営管理部と連携して必要な情報を取得できるようにしています。加えて会社法に基づき善意かつ重大な過失が無い場合に限り、社外役員の責任を法令で定める限度額に限定する責任限定契約を締結しています。

報酬

方針及び決定プロセス

取締役報酬の決定方針及び基準については、取締役会で決議し、内規として定めています。
当社は、任意の指名・報酬委員会を設置しており、取締役の

報酬は株主総会で決議された限度額の範囲内において、取締役会から一任を受けた指名・報酬委員会にて内規に基づき公正かつ透明性を持って審議の上、個人別に決定しています。

報酬制度

取締役の個人別の報酬等の内容の決定にあたっては、指名・報酬委員会が取締役会で承認された方法に基づき、方針との整合性を含め多角的な検討を行っており、取締役会はその内容が方針に沿っていると判断しています。
取締役の報酬は、基礎報酬、業績報酬、株式報酬の3項目で構成されています。基礎報酬は、会社業績や世間水準などを総合的に勘案して社長の基礎報酬をまずは設定し、他の取締役については、社長の基礎報酬を基準に役位ごとの比率を目安に算出しています。業績報酬は、連結経常利益や配当等を総合的に勘案した上で社長の業績報酬を決定し、他の取締役にについては、社長の業績報酬を基準に役位ごとの比率を目

安に算出しています。さらに、担当部門の業務執行成果に応じた評価を加味し、加減算を行っています。なお、社外取締役に、業績報酬は支給していません。業績報酬の評価指標として連結経常利益を採用している理由は、当社の中期経営計画において連結経常利益を経営目標としているためです。株式報酬については、社外取締役を除く取締役に對して譲渡制限付株式を付与するため、金銭債権として報酬を支給しています。対象取締役は、取締役会決議に基づき、支給された金銭債権の全額を現物出資財産として払い込み、当社の普通株式の発行又は処分を受ける仕組みとしています。

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数(名)
		基礎報酬	業績報酬	株式報酬	
取締役(社外取締役を除く)	85,635	57,000	16,974	11,661	4
監査役(社外監査役を除く)	—	—	—	—	—
社外役員	31,800	31,800	—	—	9

※ 取締役の報酬等の額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません

※ 上記人数には、2025年6月20日開催の第59回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名及び監査役1名が含まれています。
また、上記報酬等の額には同取締役1名及び同監査役1名の当事業年度における報酬等の額が含まれています

株主・投資家との対話

当社は機関投資家との個別IRミーティングを適宜実施しています。これらのミーティングには、社長や管理本部長をはじめIR担当も陪席し、経営戦略や業績動向、新製品の開発状況などの説明を行っています。また、ホームページを通じ

ていただいた個人投資家の方々からのお問い合わせも、IR担当が迅速かつ丁寧に対応しています。当社は今後も積極的な情報開示と対話を通じて、株主・投資家の皆様との信頼関係の構築に努めていきます。

取締役



代表取締役会長

菊池 節

1998年6月 当社 監査役

1999年6月 当社 取締役

2014年6月 当社 代表取締役副会長

2016年6月 当社 代表取締役会長（現任）

2016年8月 京葉瓦斯（株）代表取締役副社長

2016年9月 （株）南悠商社 代表取締役社長（現任）

2016年10月 京葉瓦斯（株）代表取締役会長（現任）



代表取締役社長 兼 社長執行役員

丸山 憲行

2016年4月 三井金属鉱業（株）執行役員 経営企画本部 人事部長

2018年4月 三井金属鉱業（株）執行役員 機能材料事業本部 機能粉事業部長

2018年6月 当社 監査役

2019年10月 三井金属鉱業（株）執行役員 機能材料事業本部 副本部長

2021年4月 三井金属鉱業（株）執行役員 社長特命事項担当

2021年6月 当社 取締役 兼 執行役員 企画室長

2022年4月 当社 取締役 兼 執行役員 営業本部長

2023年6月 当社 代表取締役社長 兼 社長執行役員（現任）



取締役（社外）

樋口 真道

2012年2月 （株）南悠商社 総務部長

2012年6月 当社 監査役

2018年6月 当社 取締役（現任）

2024年4月 （株）南悠商社 管理本部長

2024年6月 （株）南悠商社 取締役 管理本部長（現任）



取締役（独立社外）

森 隆男

1991年3月 公認会計士登録

2001年7月 公認会計士森隆男事務所開設 所長（現任）

2003年5月 税理士登録

2015年6月 （株）アイセイ薬局 社外取締役

2016年3月 京葉瓦斯（株）社外取締役（現任）

2018年1月 青南（現、ふじみ）監査法人 代表社員（現任）

2021年6月 当社 取締役（現任）



取締役（独立社外）

村尾 治亮

2000年10月 岡崎・大橋・前田法律事務所 入所

2007年9月 フォーリー & ラードナー法律事務所
ワシントンDCオフィス勤務

2010年4月 岡崎・大橋・前田法律事務所（現、東啓総合法律事務所）
パートナー（現任）

2015年6月 GMOメディア（株）社外取締役（現任）

2019年10月 当社 顧問弁護士

2024年6月 当社 取締役（現任）



取締役 兼 専務執行役員

板越 剛

2016年4月 当社 キャリア事業部 製造部長

2018年4月 当社 キャリア事業部 副事業部長 兼 製造部長

2019年6月 当社 取締役 キャリア事業部長

2021年6月 当社 取締役 兼 執行役員 キャリア事業部長

2022年4月 当社 取締役 兼 執行役員 生産本部長

2023年6月 当社 取締役 兼 常務執行役員 生産本部長

2024年6月 当社 取締役 兼 常務執行役員

2026年4月 当社 取締役 兼 専務執行役員（現任）



取締役 兼 常務執行役員

小林 弘道

2019年4月 当社 市場開発部長

2021年6月 当社 執行役員 市場開発部長
Powdertech International Corporation 取締役（現任）

2022年4月 当社 執行役員 開発本部長 兼 市場開発部長

2023年6月 当社 取締役 兼 執行役員 開発本部長 兼 市場開発部長

2024年4月 当社 取締役 兼 執行役員

2026年4月 当社 取締役 兼 常務執行役員 事業企画部長（現任）



取締役（社外）

岡田 和之

2020年4月 三井金属鉱業（株）触媒事業部長

2021年4月 三井金属鉱業（株）執行役員 機能材料事業本部 触媒事業部長

2022年4月 三井金属鉱業（株）執行役員 モビリティ事業本部企画部長

2024年4月 三井金属鉱業（株）執行役員 経営企画本部 経営企画部長

2025年4月 三井金属鉱業（株）執行役員 経営企画本部 副本部長（現任）

2025年6月 当社 取締役（現任）

監査役



常勤監査役

倉持 正一

2016年4月 当社 経営管理部長

2018年6月 当社 取締役 経営管理部長

2021年6月 当社 取締役 兼 常務執行役員 経営管理部長

2022年4月 当社 取締役 兼 常務執行役員 管理本部長

2024年4月 当社 取締役

2026年5月 当社 監査役（現任）



監査役（社外）

中村 政昭

2010年10月 （株）南悠商社 営業部 課長

2012年9月 （株）南悠商社 営業部長

2020年6月 当社 監査役（現任）

2024年4月 （株）南悠商社 営業本部長

2024年6月 （株）南悠商社 取締役 営業本部長

2025年6月 （株）南悠商社 常務取締役 営業本部長（現任）



監査役（社外）

吉本 誠一郎

2007年10月 Compania Minera Santa Luisa S.A. 取締役

2011年9月 三井金属鉱業（株）財務部 部長補佐

2018年8月 三井金属鉱業（株）経営企画本部 経理部 副部長

2020年4月 三井金属鉱業（株）ICT統括部 担当部長

2020年6月 三井金属鉱業（株）経理部長

2023年4月 三井金属鉱業（株）執行役員 経営企画本部 経理部長

2025年6月 当社 監査役（現任）

2026年4月 三井金属（株）常務執行役員 経営企画本部長（現任）

※三井金属鉱業（株）は2025年10月1日付で、三井金属（株）に社名変更しました

スキルマトリックス

氏名	企業経営	事業戦略	財務会計	法務	人事／労務、 人材開発	製造技術、 研究開発	営業、 マーケティング	国際性	サステナビリティ ／ESG
菊池 節	●		●						●
丸山 憲行	●	●			●		●		●
樋口 真道			●	●	●				●
板越 剛		●				●	●		●
森 隆男			●						●
小林 弘道		●				●		●	●
村尾 治亮				●	●			●	●
岡田 和之		●				●	●		●

取締役

氏名	企業経営	事業戦略	財務会計	法務	人事／労務、 人材開発	製造技術、 研究開発	営業、 マーケティング	国際性	サステナビリティ ／ESG
倉持 正一			●	●	●				●
中村 政昭		●					●		●
吉本 誠一郎			●					●	●

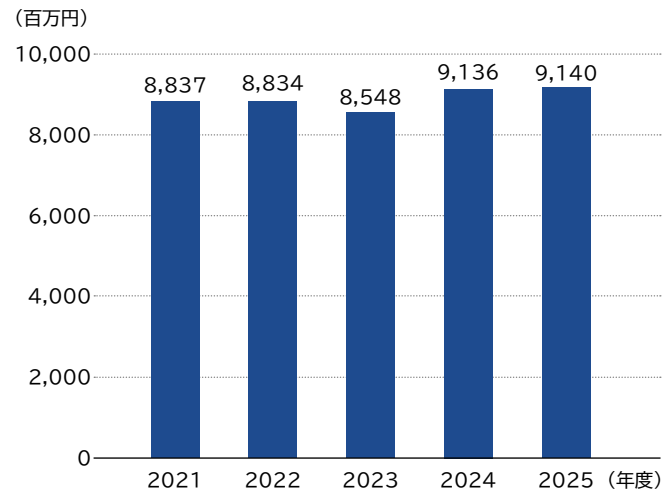
監査役

氏名	企業経営	事業戦略	財務会計	法務	人事／労務、 人材開発	製造技術、 研究開発	営業、 マーケティング	国際性	サステナビリティ ／ESG
倉持 正一			●	●	●				●
中村 政昭		●					●		●
吉本 誠一郎			●					●	●

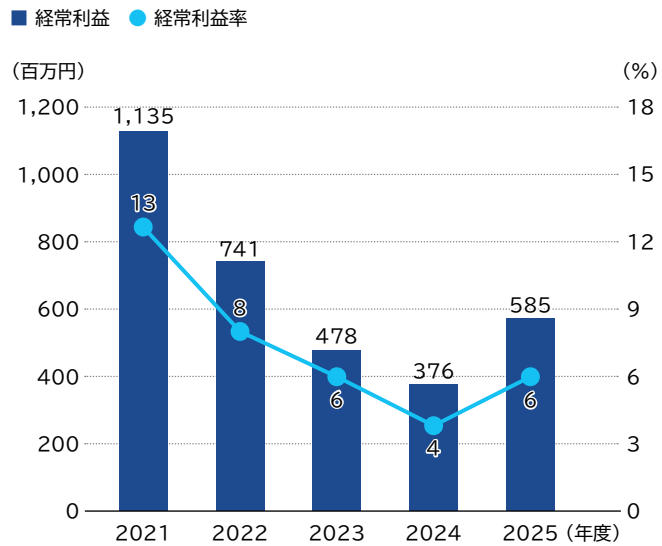
39 パウダーテック 統合報告書2026

パウダーテック 統合報告書2026 40

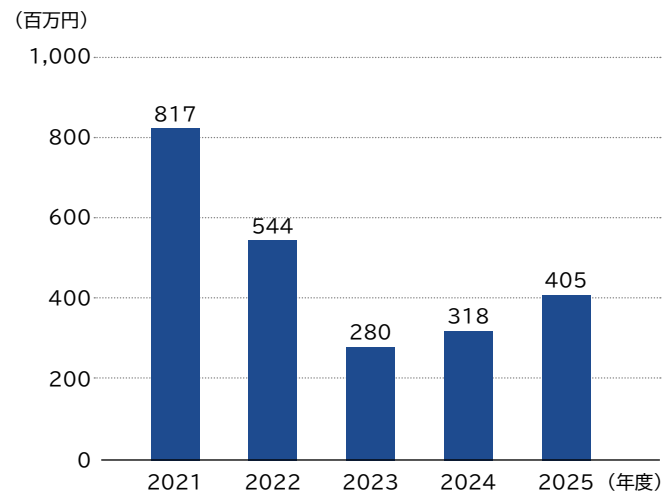
売上高



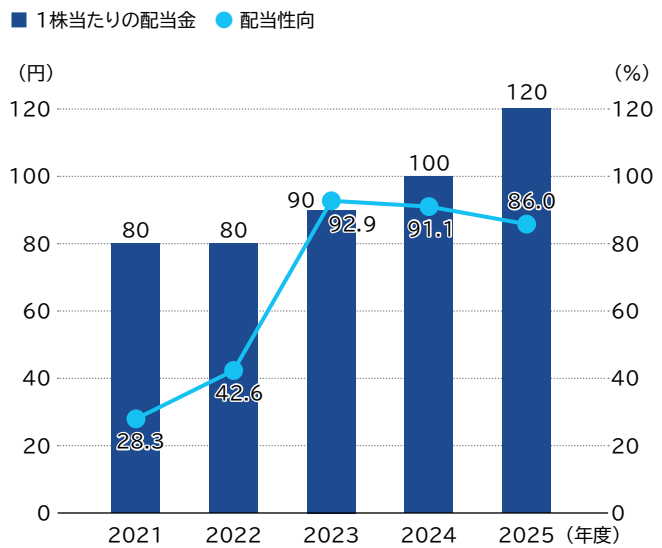
経常利益／経常利益率



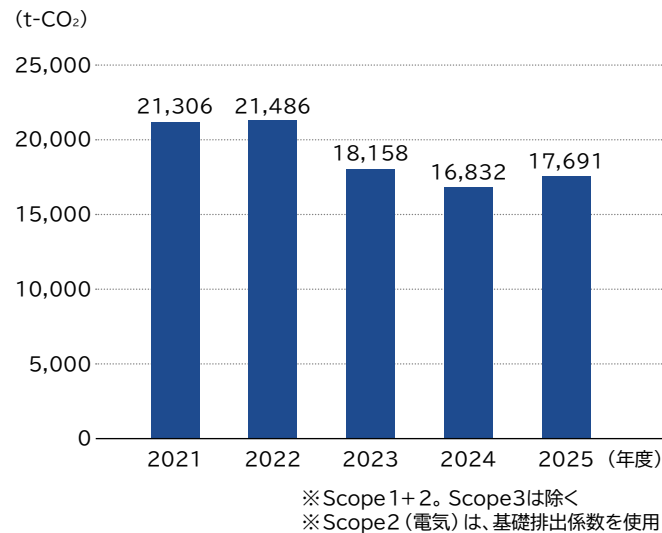
親会社株主に帰属する当期純利益



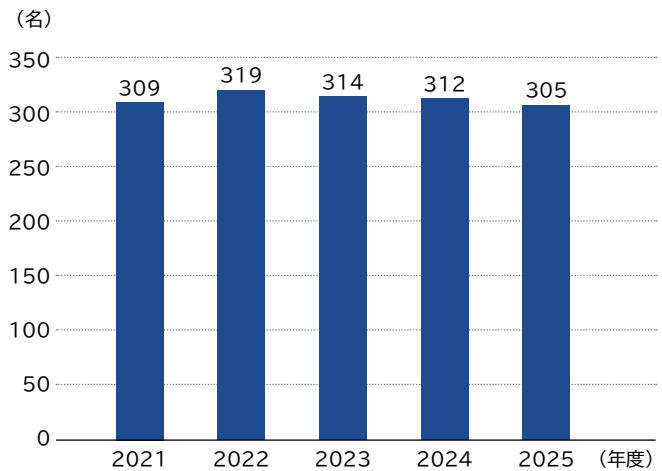
1株当たりの配当金／配当性向



二酸化炭素排出量*



従業員数



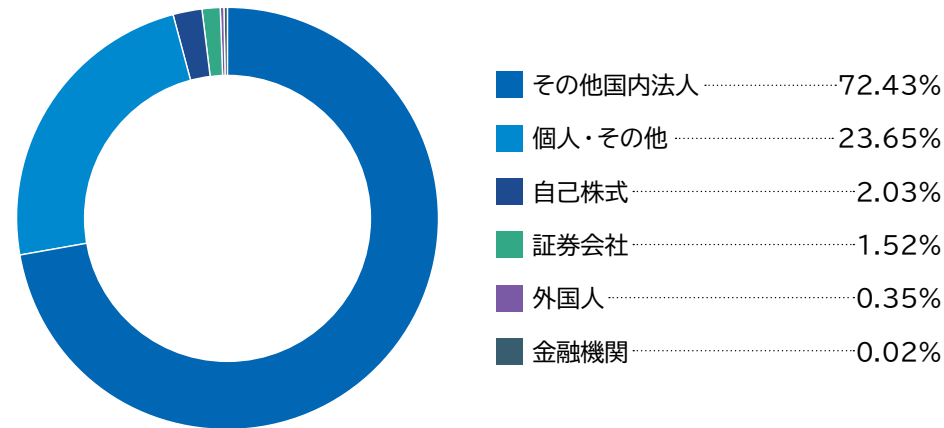
会社概要

商 号	パウダーテック株式会社	従 業 員 数	227名（単体）
会 社 創 業	1952年（昭和27年）	本 社 所 在 地	千葉県柏市十余二217番地
会 社 設 立	1966年（昭和41年）4月16日	関 連 会 社	株式会社ワンダーキープ高萩 脱酸素剤及びその関連商品の製造
資 本 金	15億5,700万円		Powdertech International Corporation 電子写真用キャリアや脱酸素剤 及びその関連商品の販売・技術対応
事 業 内 容	電子写真用キャリア、フェライト系磁性粉、 各種機能性微粒子、 脱酸素剤及びその関連商品の製造・販売		

株式情報

発行可能株式総数	7,200,000株	上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所 スタンダード市場
発行済株式総数	2,970,000株 (自己株式60,426株を含む)	証 券 コ ー ド	5695
株 主 数	1,564名		

所有者別株式分布状況



株主名	持株数	持株比率
株式会社南悠商社	1,094,720	37.62%
三井金属株式会社	1,026,300	35.27%
パウダーテック従業員持株会	109,636	3.77%
吉野 友裕	30,000	1.03%
HIKARI TSUSHIN INVESTMENTS OKINAWA株式会社	22,600	0.78%

※持株比率は、自己株式 (60,426株) を控除して計算しています



パウダーテック株式会社

〒277-8557

千葉県柏市十余二217番地

TEL: 04-7145-5751

<https://www.powdertech.co.jp/>