



Noritake

第 145 期
中間報告書

2025 年 4 月 1 日 ➡ 2025 年 9 月 30 日

ノリタケ株式会社

証券コード：5331

株主の皆様には、平素より当社をご支援いただきまして、心より厚く御礼申し上げます。

第145期中間期の連結業績のご報告

当中間期においては、国内では米国の通商政策等による影響が自動車産業を中心にみられるものの、個人消費や設備投資の持ち直しが続き、景気は緩やかに回復しました。一方、海外では米国は景気の拡大が緩やかとなり、中国は不動産市場の停滞により足踏み状態、欧州は持ち直しの動きが弱まるなど、世界経済の先行きには不透明感がみられます。

こうした状況下において、当中間期の連結売上高は683億14百万円、連結営業利益は47億41百万円、連結経常利益は66億64百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は54億21百万円となりました。国内の自動車生産は前年同期比では回復傾向にあるものの、依然として低水準にとどまっており、加えて米国による輸入品への追加関税の影響なども重なり、減収減益となりました。

第145期(2026年3月期)中間期連結業績

売上高	683 億円
営業利益	47 億円
経常利益	67 億円
親会社株主に帰属する中間純利益	54 億円

第13次中期経営計画

当社グループは、本年度からスタートした第13次中期経営計画(以下、第13次計画)を「成長基盤の確立」の期間と位置づけ、今後の成長が期待される領域(環境・エレクトロニクス・ウェルビーイング)への事業転換に向けて、「選択と集中」を進めています。また、強固な収益基盤を構築するため積極的な投資を推進するとともに、戦略的企業連携やオープンイノベーションなど成長加速に向けた投資による新たな事業の創出に取り組めます。

中期経営計画の進捗

当中間期においては、4月に厚膜回路基板及び転写紙の製造・販売に係る事業を連結子会社であるノリタケ伊勢株式会社に集約し、印刷技術の中核とした事業体制に再編しました。これにより、拠点の統合等を進め、収益性の向上を図ります。また、エレクトロニクス分野での成長を加速させるため、半導体向けの製品や材料の開発に注力しているほか、名古屋大学発のスタートアップ企業である株式会社TOWINGに出資して協業を開始するなど、企業や研究機関との連携による新たな価値創出に積極的に取り組んでいます。さらに、株主還元の拡充を目的として、8月には自己株式の取得を実施しました。

株主の皆様におかれましては、こうした当社の取り組みについてご理解をいただき、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

東 山 明

第13次中期経営計画 始動（2025-2027年度）

WEB 中期経営計画
の詳細はこちら[https://www.noritake.co.jp/
company/ir/plan/](https://www.noritake.co.jp/company/ir/plan/)

第13次計画は、VISION2030(2030年度のありたい姿)の実現に向けて、「成長基盤の確立」と位置づけ、両利きの経営として「強固な収益基盤の構築」と「成長加速に向けた投資」を推進するとともに、事業成長を後押しする「経営基盤の高度化」に取り組みます。また、これらの戦略実行に最適な体制に事業再編します。

VISION2030(ありたい姿)

マテリアル×プロセスの独自技術で変化する社会の欠かせない推進役へ



第13次中期経営計画 ～成長基盤の確立～

強固な収益基盤の構築

- 成長領域への事業転換（増産・拡販・新商品開発）
- 合理化・収益改善（価格適正化、原価低減、設備更新等）
- 高付加価値・高収益な事業機会の獲得

成長加速に向けた投資

- 市場起点による事業横断の戦略的企業連携（M&A・資本提携等）
- オープンイノベーション・他社との協業による新事業創出

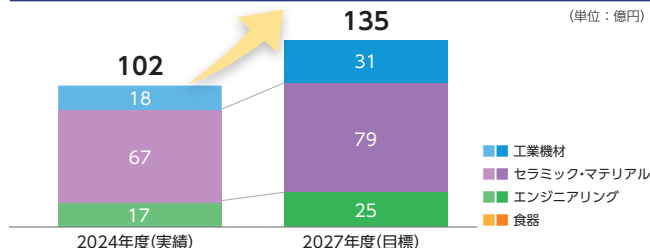
事業成長を後押しする
経営基盤の高度化

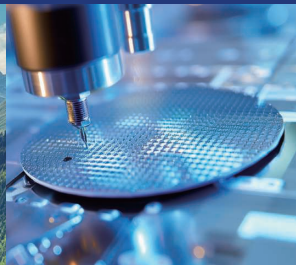
- サステナビリティ経営の推進
- 人的資本経営の強化
- DXの推進

経営数値目標

資本効率	ROE 9% 以上(2027年度)	
	PBR 1 倍超の早期実現	
収益力 (2027年度)	売上高	1,575 億円
	営業利益	135 億円
	経常利益	175 億円

事業別営業利益





主要製品

研削砥石、ダイヤモンド工具、CBN工具、
切断・オフセット砥石、
研磨布紙、研削・研磨関連商品（研削油剤等）



売上高

275億19百万円

前年同期比
3.1%減



営業利益

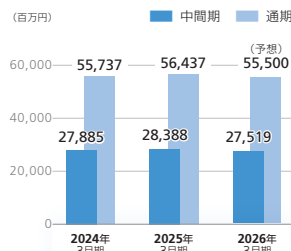
5億25百万円

前年同期比
49.5%減



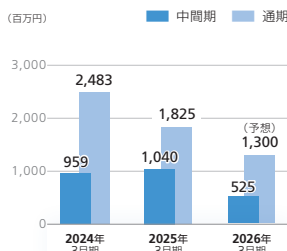
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



鉄系材料・硬脆材料用 新メタルホイール
[Ideal Metal]

オーダーメイド品は、国内では、主要顧客である軸受業界は持ち直しの動きが見られましたが、自動車・鉄鋼業界の生産は低調に推移したことから、売上は減少しました。

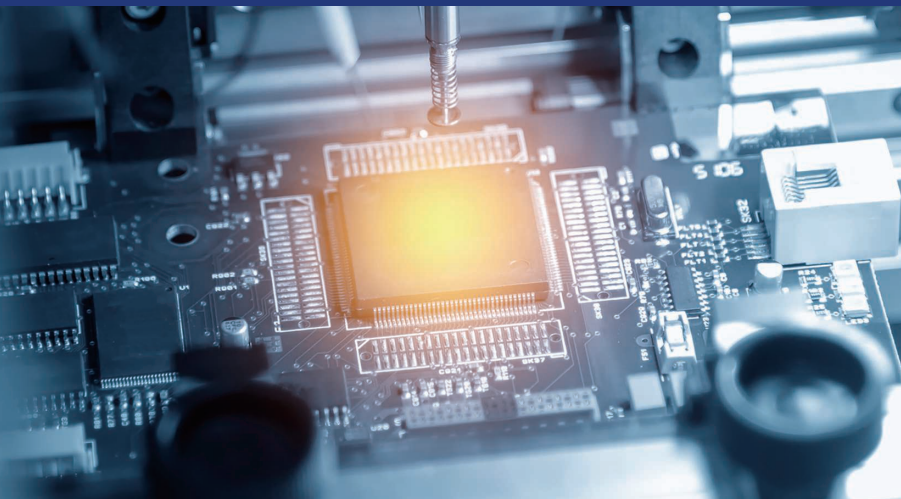
海外では、北米において自動車・軸受向けが関税政策の影響、中国では鉄鋼向けが顧客の在庫調整、東南アジアでは自動車・軸受業界の景気低迷の影響を受けたため、海外全体で売上は減少しました。

成長分野である電子半導体向けは、拡販に取り組み国内や中国で売上が増加しました。

汎用品は、オフセット砥石などの汎用砥石は、国内向けは微増でしたが、海外向けはアジアが堅調に推移したもののタイパース高の影響を大きく受けたことから、売上は減少しました。研磨布紙は、海外向けは減少しましたが、国内向けが堅調であったことから、売上は微増となりました。

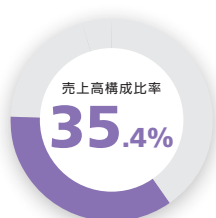
その結果、工業機材事業の売上高は、275億19百万円（前年同期比3.1%減少）、営業利益は為替及び米国の関税政策の影響等を受けたことから、5億25百万円（前年同期比49.5%減少）となりました。

※ 当中間連結会計期間より、報告セグメント利益または損失の算定方法の変更を行っております。事業別の概況における2025年3月期の情報は変更後の算定方法に基づいて再計算した数値を、2024年3月期の情報は変更前の数値をそれぞれ表示しております。



主要製品

電子ペースト、転写紙、画付原料、厚膜回路基板、石膏、セラミックコア、多孔質セラミック部材、蛍光表示管及び同モジュール、電子部品材料、セラミック原料等



売上高

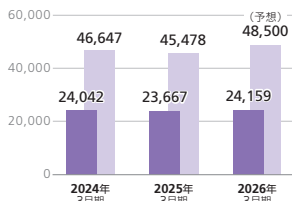
241億59百万円 前年同期比 2.1%増 ↑

営業利益

39億2百万円 前年同期比 3.8%増 ↑

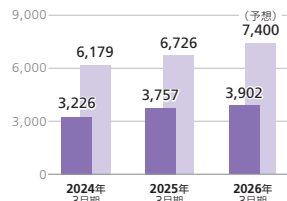
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



電子ペースト及び電子部品材料は、積層セラミックコンデンサ用材料において、ADAS (先進運転支援システム) の進展等により搭載される電子部品数が増加している自動車向け、並びに需要が拡大しているAIサーバー向けが堅調に推移し、売上は増加しました。

セラミックコアは交換需要・新規需要共に堅調で、売上は増加しました。石膏は海外の建材関係が回復傾向にあり、売上は増加しました。

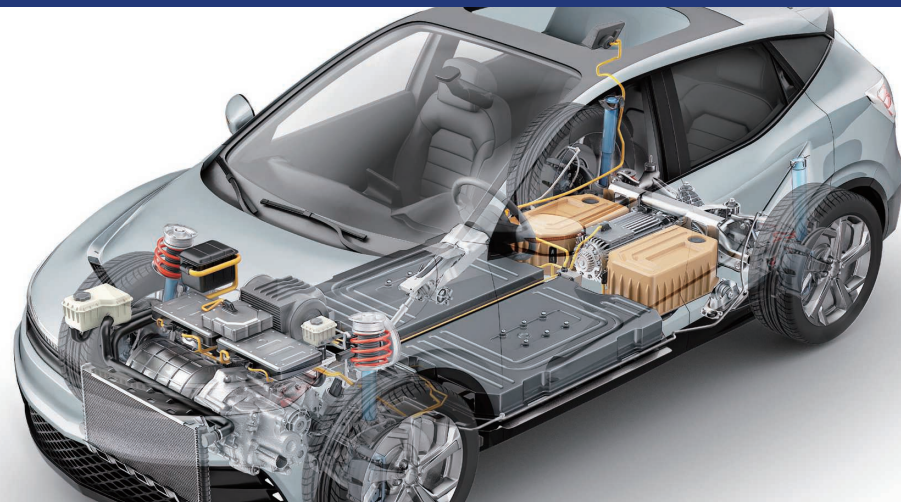
蛍光表示管は主要顧客の在庫調整の影響により、売上は減少しました。厚膜回路基板は米国向けの医療センサー用が減少したことから、売上は大きく減少しました。

セラミック原料は、耐熱ガラス用及びディスプレイ用が大きく減少しました。

その結果、セラミック・マテリアル事業の売上高は、241億59百万円(前年同期比2.1%増加)、営業利益は販売及び生産量の増加により、39億2百万円(前年同期比3.8%増加)となりました。



3Dプリンターで作成した
セラミックコア



主要製品

焼成炉、乾燥炉、混合装置、濾過装置、超硬丸鋸切断機、
コンクリートカッター等



売上高

135億23百万円

前年同期比
6.8%減



営業利益

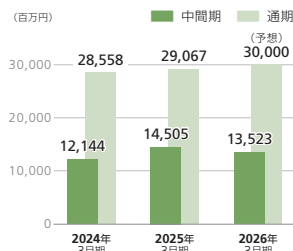
6億92百万円

前年同期比
22.7%減



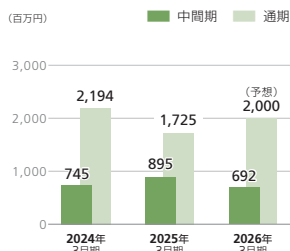
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



主力の焼成炉及び乾燥炉は、リチウムイオン電池用が減少したため、メンテナンス関連は堅調であったものの、売上は減少しました。混合装置及び濾過装置は、自動車・軸受向けが低調でしたが、半導体・化学・食品向けが堅調で、売上は増加しました。超硬丸鋸切断機は、自動車向けの売上が大きく減少し、ロードカッターは、依然として公共工事が低調なことから売上は減少しました。

その結果、エンジニアリング事業の売上高は、135億23百万円(前年同期比6.8%減少)、営業利益は事業成長に向けた先行投資による費用増加の影響もあり、6億92百万円(前年同期比22.7%減少)となりました。



リチウムイオン電池用焼成炉



主要製品

陶磁器食器、その他食器関連商品、
装飾・美術品等



売上高

31億11百万円

前年同期比
3.6%減



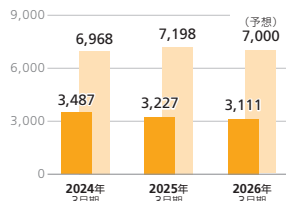
営業損失

△3億79百万円

前年同期
2億49百万円の
営業損失

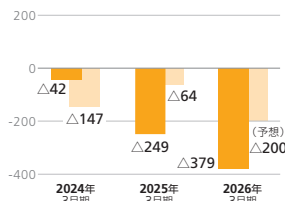
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



国内は、ホテルやエアライン向けの受注が好調だったことに加え、インバウンド効果により直営店の売上も増加しましたが、商品ラインアップの見直しにより一部商品の終売を進めたことにより、国内全体での売上は微減となりました。海外は、メキシコのホテル・レストラン向けや中東のエアライン向け等の売上は堅調に推移しましたが、米国の関税政策の影響による購買心理の冷え込みや、中国・インドでは流通在庫の消化局面にあることから需要が減少したため、海外全体での売上は減少しました。

その結果、食器事業の売上高は、31億11百万円(前年同期比3.6%減少)、営業利益は販売減に加え市場開拓に向けた先行費用の増加があり、3億79百万円の営業損失(前年同期は2億49百万円の営業損失)となりました。

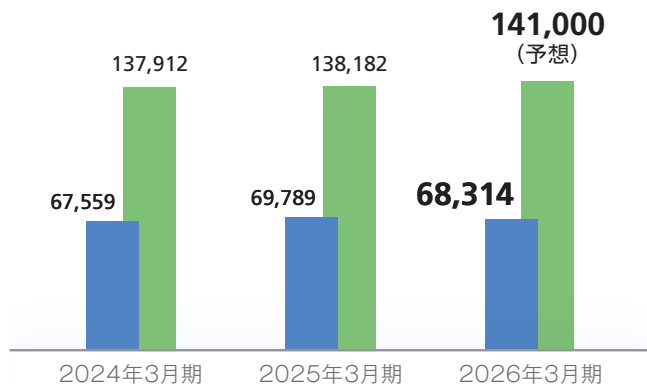


電子レンジ対応金を使った
プロボーザル アッシュ&トープ ゴールドライン

売上高

(単位：百万円)

■ 中間期 ■ 通期

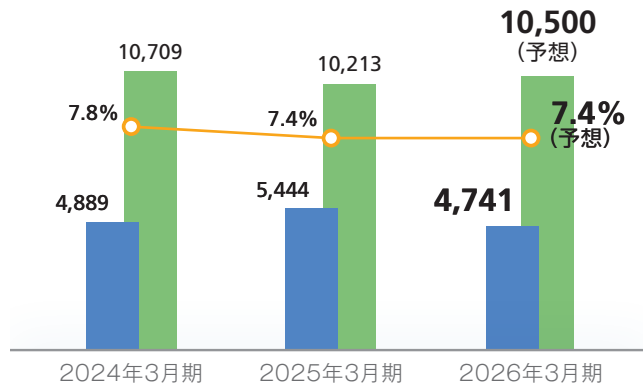


営業利益・営業利益率

(単位：百万円)

■ 中間期 ■ 通期

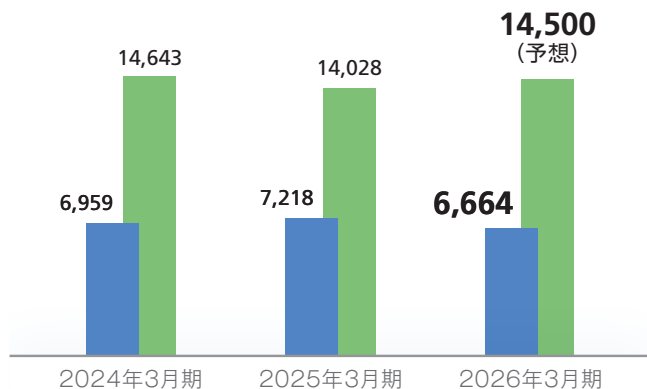
○ 通期営業利益率



経常利益

(単位：百万円)

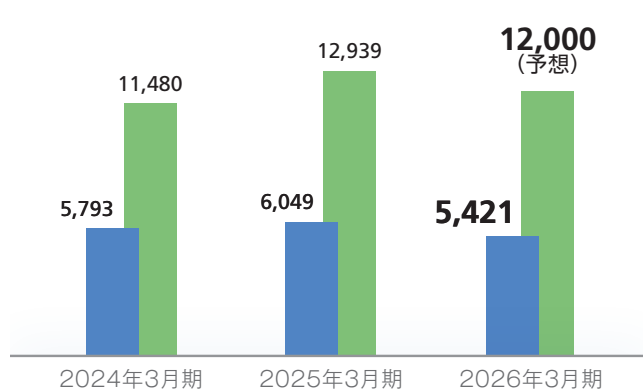
■ 中間期 ■ 通期



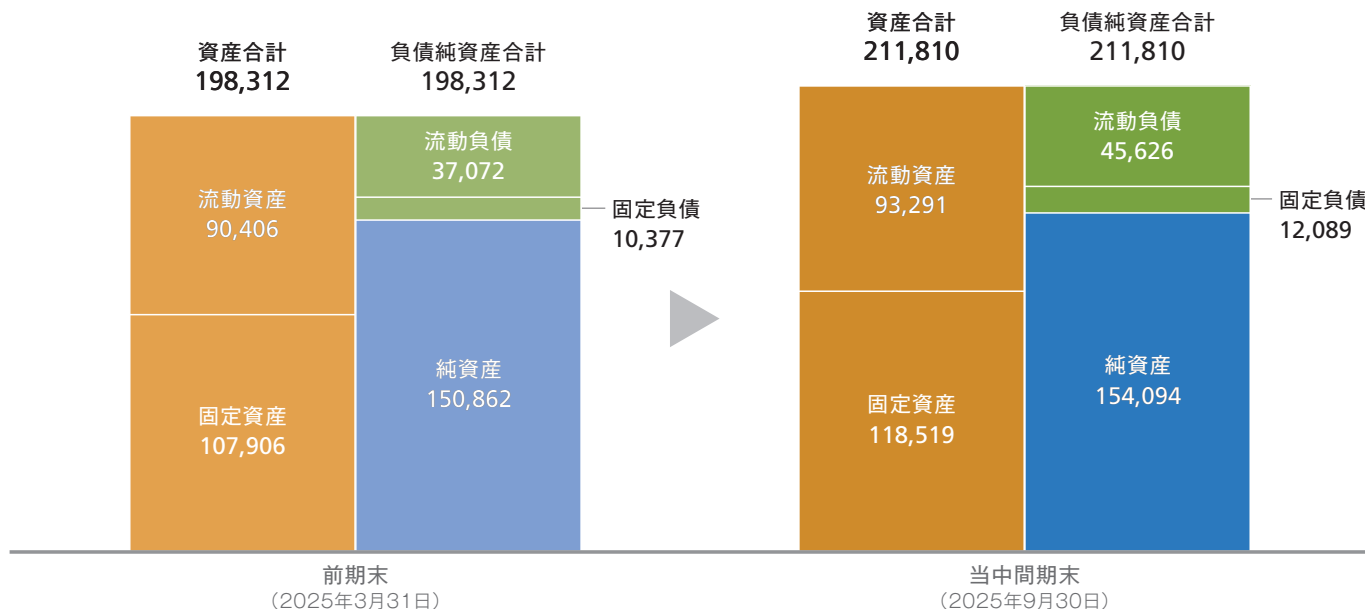
親会社株主に帰属する中間(当期)純利益

(単位：百万円)

■ 中間期 ■ 通期

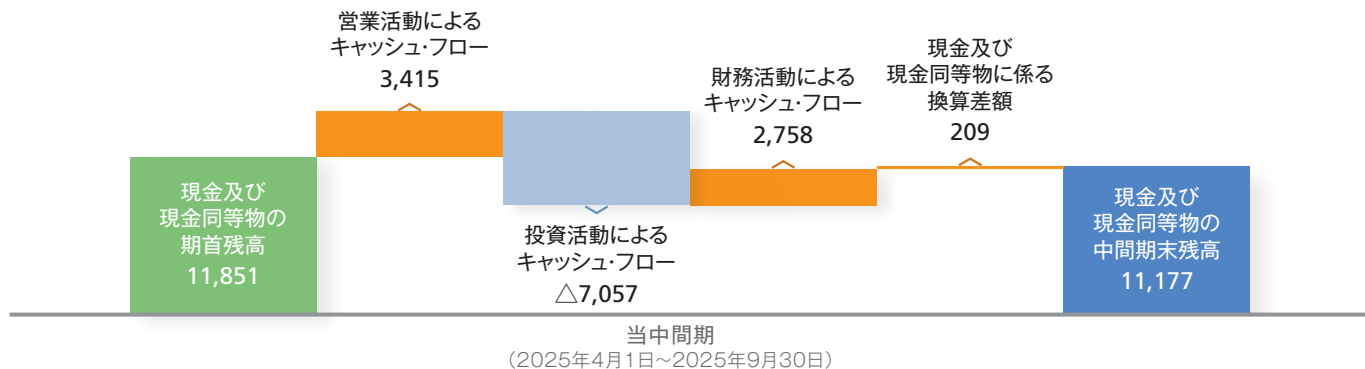


(単位：百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)



TOPICS

1

「ダイヤモンド・ニッケル放熱基板」で1200W/(m・K)の高熱伝導率を達成

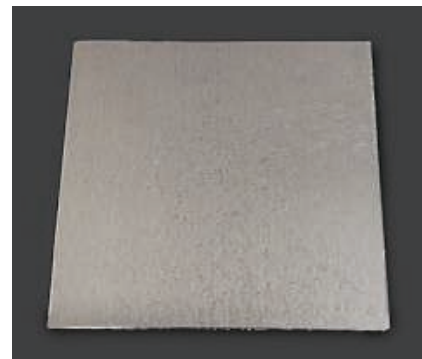
エレクトロニクス

高速通信(5G、6G)向け半導体用に、熱を効率的に逃がすことができる「ダイヤモンド・ニッケル放熱基板」を開発し、熱伝導率1200W/(m・K)を達成しました。優れた熱伝導性を持つダイヤモンドを合成し大きな基板にすることは、製造コストや時間の課題がありましたが、ノリタケが培っためっき技術を応用し、ダイヤモンドをニッケルで高密度に結合させることで、高水準の熱伝導率と100×100mmという大きな基板サイズの両立に成功しました。

この技術は、基地局やデータセンターの安定稼働・省エネに寄与し、次世代通信インフラの高機能化を下支えすることが期待できます。

WEB TOPICS 1
の詳細はこちら

<https://www.noritake.co.jp/news/detail/642/>



ダイヤモンド・ニッケル放熱基板

TOPICS

2

GaNウエハー用研磨パッドの開発に成功
—高速通信(5G・6G)向け半導体の生産性向上に貢献—

エレクトロニクス

高速通信向け半導体に用いられるGaN(窒化ガリウム)ウエハー用の研磨パッドを開発しました。GaNは非常に硬く脆い素材のため加工が難しく、研磨時間が長いという課題がありました。本開発品は、有機物と無機物を複合する独自技術により強酸性領域での使用を可能にしました。その結果、研磨速度を従来品の30倍、パッド寿命を15倍以上に延長しました。また、研磨剤スラリーの使用量低減や、スラリーを使わない加工も可能になり、産業廃棄物の低減にも貢献します。

WEB TOPICS 2
の詳細はこちら

<https://www.noritake.co.jp/news/detail/661/>



GaNウエハー用研磨パッド

TOPICS

3

自動車向けパワー半導体用の銀ペースト接合材

—LG化学と共同で開発に成功、長期常温保管を達成—

エレクトロニクス

LG化学と共同で、自動車向けパワー半導体用の銀ペースト接合材を開発しました。パワー半導体モジュールでは部材同士の接合に銀ペーストが使用されていますが、安定した品質を保つには冷凍保管(-10℃)が必要で、使用期限は約3か月でした。本共同開発品は、ノリタケの粒子分散技術とLG化学の粒子設計技術により、常温(25℃以下)での長期保管(6か月)を可能にしました。これにより、従来必要だった冷凍保管が不要となり、運送や保管コストの削減に貢献します。



銀ペースト接合材

WEB

TOPICS 3
の詳細はこちら<https://www.noritake.co.jp/news/detail/650/>

TOPICS

4

半導体向け回路形成用銅ナノペースト、スラリーを販売開始

—銅ナノ粒子をノリタケがスケールアップ製造、三菱商事グループとともに市場展開—

エレクトロニクス

北海道大学が開発した銅ナノ粒子をノリタケの微粒子製造技術で製造量を拡大し、200℃以下かつ窒素雰囲気下で焼結が可能な「銅ナノペースト、スラリー」として製品化しました。

近年研究が進んでいる銅ペーストの印刷による回路形成では、300℃以上の高温焼結による基板の反り・劣化が課題でした。本開発品では、低温(150~200℃)・不活性ガス(窒素雰囲気)下での焼結を可能にし、基板の反り・劣化を抑え、安全上の管理負担も軽減することができます。さらに、従来のフォトリソグラフィ方式と比べて銅の使用量を削減し、薬品を使用しないため、環境負荷の低減にも貢献します。

販売においては、三菱商事グループと連携し、半導体モジュール向け回路形成用途としてグローバルな市場展開を進めてまいります。



銅ナノペースト

WEB

TOPICS 4
の詳細はこちら<https://www.noritake.co.jp/news/detail/666/>

TOPICS

5

グローバルHoReCa市場向けに 「Noritake Design Collection」を発売

ウェルビーイング

世界的なデザイナーとのコラボレーションにより、新たなデザイン価値を提供するシグネチャーコレクションとして「Noritake Design Collection」を立ち上げました。同コレクションは、個性豊かなデザイナーの創造性を、ノリタケのクラフトマンシップによる高い技術・技能で表現するもので、これまでに世界的デザインスタジオ「Yabu Pushelberg（ヤブ プッシュェルバーグ）」による神秘的なデザインとのコラボレーションにより開発した「HOSHIKAGE by Yabu Pushelberg」や、英国人デザイナーのFaye Toogood（フェイ・トゥーグッド）氏とのコラボレーションによる「ROSE by Faye Toogood」など4つのシリーズを開発しました。なお、これらのシリーズは「Milan Design Week 2025」および「London Design Festival 2025」に出展し、グローバルHoReCa※市場への展開を進めています。

※ Hotel（ホテル）、Restaurant（レストラン）、Cafe/Catering（カフェ/ケータリング）の頭文字を取った略語で、飲食・ホスピタリティ業界を包括する言葉。



HOSHIKAGE by Yabu Pushelberg

WEB

TOPICS 5
の詳細はこちら

Milan Design Week 2025 “ALCOVA” で公開
— Faye Toogood、ノリタケの伝統と出会う —
<https://www.noritake.co.jp/news/detail/633/>



「London Design Festival 2025」に参加
英国人デザイナー Faye Toogood × Noritake の
コラボレーション
<https://www.noritake.co.jp/news/detail/667/>



WEB

Noritake Design Collection
についてはこちら

<https://tablewarebrand.noritake.co.jp/horeca/>



WEB

Noritake 公式グローバルブランドサイト
についてはこちら

<https://tablewarebrand.noritake.co.jp/>



会社概要

創立 1904年1月1日(合名会社)
設立 1917年7月25日
資本金 156億3,230万4,225円
本社 名古屋市西区則武新町三丁目1番36号
従業員数 1,746名(連結4,949名)

主な連結対象会社 日本レヂボン株式会社
株式会社ゼンノリタケ
共立マテリアル株式会社
ノリタケ伊勢株式会社
株式会社ノリタケTCF
Noritake U.S.A., Inc.
Noritake Lanka Porcelain (Private) Limited
(注)上記を含む連結対象会社23社、持分法適用会社3社

役員一覧



代表取締役会長
加藤 博



代表取締役社長
東山 明



取締役 専務執行役員
岡部 信



取締役 専務執行役員
前田 智朗



社外取締役
藤岡 高広



社外取締役
船引 英子



社外取締役
唯 美津木



取締役 常勤監査等委員
夫馬 裕子



社外取締役 監査等委員
森崎 孝



社外取締役 監査等委員
松本 千佳

執行役員

常務執行役員	加藤 真示
常務執行役員	高羽 義明
常務執行役員	水口 宗成
執行役員	谷村 吉也
執行役員	山崎 貴司
執行役員	柴田 英之
執行役員	清水 英孝

執行役員待遇

執行役員待遇	森下 貴弘
執行役員待遇	片田 智之
執行役員待遇	和田 雄磨
執行役員待遇	鈴木 清孝
執行役員待遇	小島 篤人
執行役員待遇	小栗 貴裕
執行役員待遇	林 拓路

株式の状況

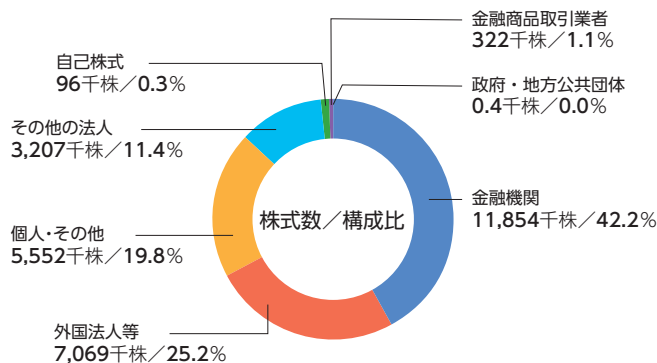
発行可能株式総数	79,500,000株
発行済株式の総数	28,103,498株
株主数	12,133名

大株主(上位10名)

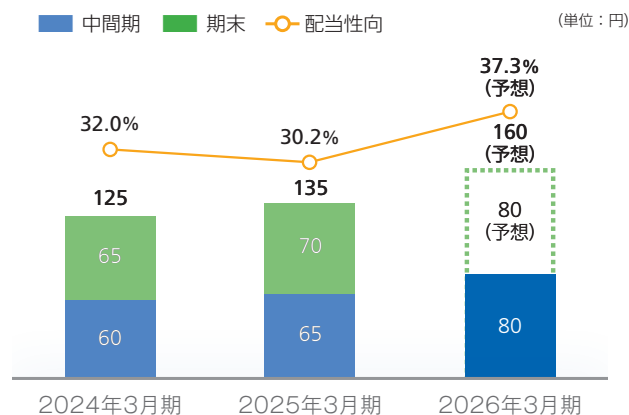
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,949	10.53
明治安田生命保険相互会社	2,582	9.22
第一生命保険株式会社	1,614	5.76
INTERTRUST TRUSTEES(CAYMAN) LIMITED SOLELY IN ITS CAPACITY AS TRUSTEE OF JAPAN-UP	1,552	5.54
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	982	3.51
日本生命保険相互会社	768	2.74
T O T O 株式会社	701	2.50
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (役員報酬BIP信託口・75947口)	509	1.82
INTERTRUST TRUSTEES CAYMAN LIMITED AS TRUSTEE OF JAPAN- UP UNIT TRUST	500	1.79
ノリタケ取引先持株会	448	1.60

(注) 当社は、自己株式を96,441株保有しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者別持株比率



配当金／配当性向の推移



株主還元についてのお知らせ

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営方針として位置付けており、持続的な成長を通じて株主還元を一層充実させるため、配当方針を以下の通り変更しております。

変更前

長期にわたる安定的な配当の継続と通期の連結配当性向30%以上を配当政策の基本方針とし、財務状況や今後の事業展開などを総合的に勘案しながら業績に連動した利益還元を目指します。

変更後

長期にわたる安定的な配当の継続と通期の連結配当性向35%以上を配当政策の基本方針とし、財務状況や今後の事業展開などを総合的に勘案のうえ、成果の分配を実施いたします。また、第13次中期経営計画期間(2026年3月期～2028年3月期)においては、1株当たり年間140円を下限とした累進配当を実施し、機動的な自己株式取得とあわせ、総還元性向50%以上(3期累計ベース)を目指してまいります。

持続的な企業価値向上を通じ、安定的且つ継続的な株主還元の充実に努めることで、株主の皆様のご期待にお応えしてまいります。今後ともノリタケグループに変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月
公告方法	電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。 電子公告の掲載アドレスは次のとおりです。 https://www.noritake.co.jp/koukoku/
定時株主総会の基準日	3月31日
剰余金の配当基準日	期末配当 3月31日 中間配当 9月30日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711(通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 ホームページ https://www.tr.mufg.jp/daikou/ ※よくある問い合わせはQRコードからご確認ください。
単元未満株式の買取・買増手数料	無料
未受領配当金の支払	三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株式に関するお問い合わせ先

- 当社株式を証券会社等の口座にお預けの場合は、株主様の口座のある証券会社等にお問い合わせください。
- 当社株式を証券会社等の口座にお預けでない(特別口座に記録された)場合は、特別口座の口座管理機関である三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部までお問い合わせください。

ウェブコンテンツのご案内

IR情報やサステナビリティ関連情報など、当社に関する情報を公開しておりますので、是非ご覧ください。

WEB IR情報

<https://www.noritake.co.jp/company/ir/>


WEB サステナビリティ

<https://www.noritake.co.jp/sustainability/>


WEB 統合報告書

<https://www.noritake.co.jp/sustainability/report/>
