2026年10月27日

各　位

会 社 名　　日本車輌製造株式会社
代表者名　　代表取締役社長　　田中　守
（コード：７１０２、東証プライム、名証プレミア）
問合せ先　　執行役員総務部長　穴口　真史
（TEL．０５２－８８２－３３１６）

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、中期経営計画「Next Stage 2030」の策定を決定しましたので、下記の通りお知らせします。

記

１．中期経営計画「Next Stage 2030」の策定について

当社は創業以来、鉄道車両や建設機械を中心としたものづくりを通じ、社会基盤の発展に貢献してまいりました。近年は、品質向上や低コスト化、業務効率化に取り組み、収益性の向上を進めることで、前中期経営計画「日車変革 2030」で掲げた数値目標を達成するとともに、財務体質の強化を実現し、成長投資や技術開発を推進する基盤も整備してまいりました。また、人口減少や需要構造の変化に加え、AI をはじめとするデジタル技術の進展や脱炭素化への対応など、事業環境は大きな転換期を迎えています。これらは既存事業に影響を与える一方、新たな収益機会を生み出す好機でもあります。当社はこうした認識のもと、創業130周年にあたる本年を新たな出発点と位置付け、変化に対し能動的に前へ進み、新たなステージへの挑戦を進めるため、中期経営計画「Next Stage 2030」を策定しました。

当社は130年の歴史で培った技術力と信頼を礎に、持続的な成長と企業価値向上を実現し、社会基盤の発展に貢献してまいります。

２．中期経営計画「Next Stage 2030」の数値目標

2030年度に　売上高1,300億円、営業利益150億円（連結）の実現を目指す。

３．中期経営計画「Next Stage 2030」の数値目標達成のための取組みの全体像

経営数値目標達成のため「収益機会の拡大」と「経営基盤の強化」に重点的に取り組むとともに、成長を下支えする実行力を強化すべく、成長投資の拡大や人的資本の強化を推進してまいります。

（１）収益機会の拡大
- ①競争力の高い事業の強化
- ②海外市場への事業拡大
- ③付加価値の高い製品の開発
- ④ＤＸを活用した新サービスの開始
- ⑤強みを活かした成長領域への展開

（２）経営基盤の強化
- ①ものづくりの仕組みの構築
- ②継続的改善力の強化
- ③組織横断連携力の強化
- ④マネジメント力の強化

（３）成長を下支えする実行力の強化
- ①成長投資の拡大：さらなる成長に向けた設備投資・研究開発・海外展開の拡大
- ②人的資本の強化：成長を支える人材基盤の強化

詳細は別紙資料をご参照ください。

以上

Change for Future

日本車両

Next Stage 2030

～新たなステージへの挑戦～

中期経営計画（2026年度～2030年度）

2026年10月27日

目次

1.トップメッセージ

2.日本車両が目指す姿

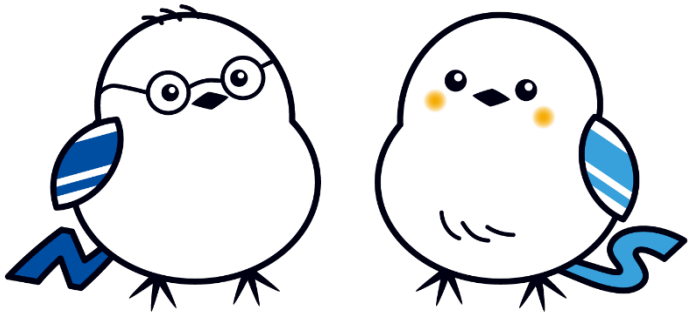
- ■企業理念・私たちの行動指針
- ■中期経営計画の位置づけ
- ■外部環境認識

3.前中期経営計画の振り返り

- ■経営数値目標の達成状況

4.中期経営計画：Next Stage 2030

- ■経営数値目標（連結）
- ■取組みの全体像
  - 1.収益機会の拡大
  - 2.経営基盤の強化
  - 3.成長を下支えする実行力の強化



ニッくん　　シーちゃん

1.トップメッセージ

Next Stage 2030の発表にあたって

外部環境の変化に対して能動的に対応し、「収益機会の拡大」と「経営基盤の強化」により、会社の持続的な成長・企業価値向上を実現し、社会基盤の発展に貢献

当社は創業以来、鉄道車両や建設機械を中心としたものづくりを通じ、社会基盤の発展に貢献してまいりました。今年度は創業130周年に当たりますが、創業以来培ってきた技術力と信頼は、当社の揺るぎない礎です。近年は、品質向上や低コスト化、業務効率化に取り組み、収益性の向上を進めることで、前中期経営計画で掲げた利益目標を上回るとともに、財務体質の強化を実現し、成長投資や技術開発を推進するための基盤も整備してきました。

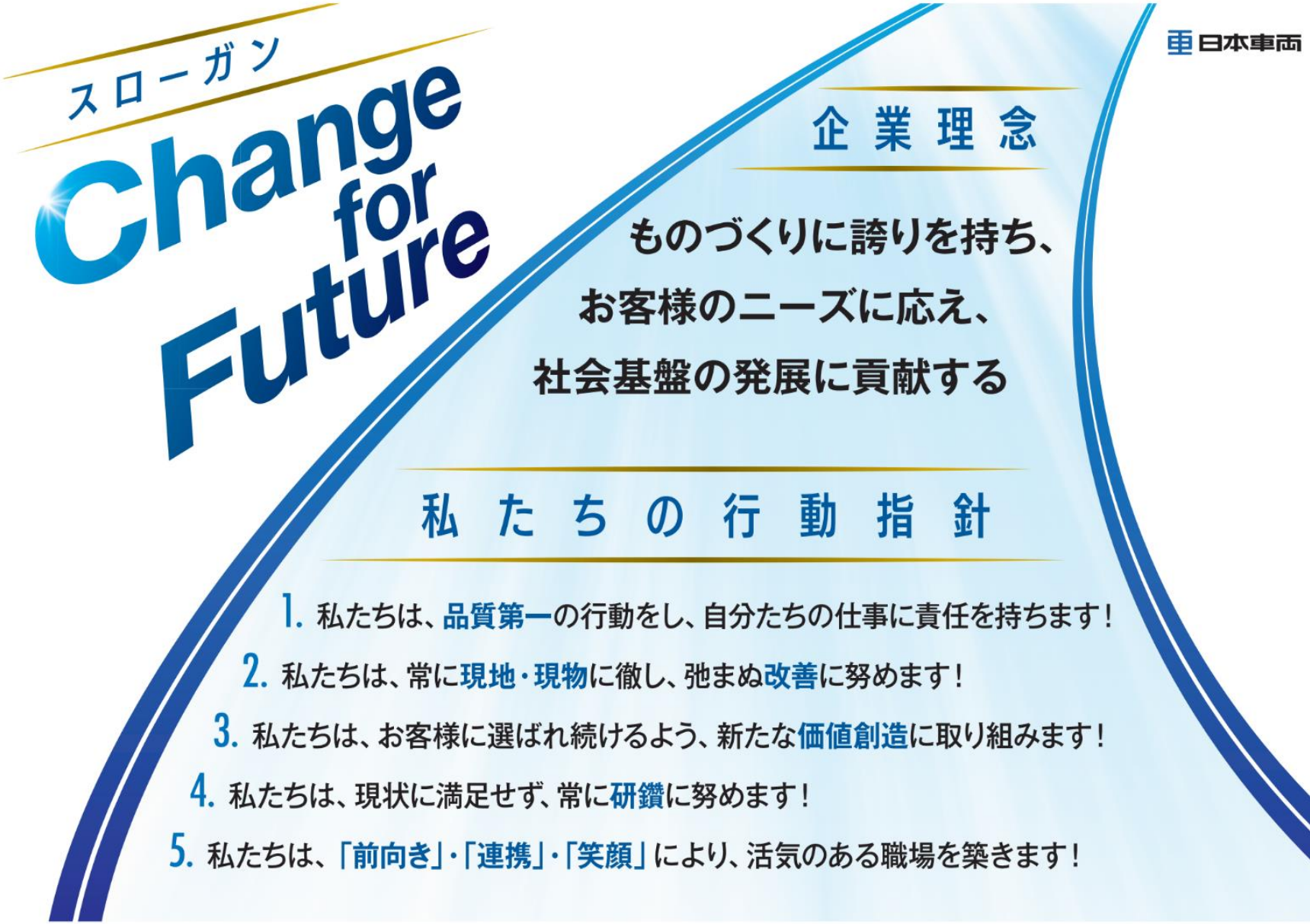
また、人口減少や需要構造の変化に加え、AIをはじめとするデジタル技術の進展や脱炭素化への対応など、事業環境は大きな転換期を迎えています。これらは既存事業に影響を与える一方、新たな収益機会を生み出す好機でもあります。当社はこうした変化に受け身で対応するのではなく、能動的に前へ進み、創業130周年を新たな出発点と位置付け、新たなステージへの挑戦を進めてまいります。

このような認識のもと策定した中期経営計画「Next Stage 2030」では、「収益機会の拡大」と「経営基盤の強化」を２つの重点取組として、生産性向上や組織横断的な連携強化による既存事業の競争力向上に加え、海外展開の拡大や新技術・新事業の創出を推進し、2030年度に売上高1,300億円、営業利益150億円（連結）の達成を目指します。当社は130年の歴史で培った技術力と信頼を礎に、本計画を着実に実行し、外部環境の変化を成長の機会へと変えながら持続的な成長と企業価値向上を実現し、社会基盤の発展に貢献してまいります。

日本車輌製造株式会社　代表取締役社長　田中 守

2.日本車両が目指す姿

■ 企業理念・私たちの行動指針



2.日本車両が目指す姿

■ 中期経営計画の位置づけ

中期経営計画は、企業理念の実現を目的として、当社の持続的な成長を達成するために、
経営数値目標および重点取組事項を明確化し、各年度の事業運営に展開するアクションプラン

企業理念

日本車両が何を大切にするかを示す根本的な考え方
ものづくりに誇りを持ち、
お客様のニーズに応え、
社会基盤の発展に貢献する

中期経営計画

企業理念を実現するための経営戦略
- 経営数値目標
- 重点取組事項

各年度の運営方針

中期経営計画に基づき、各年度における事業運営の方向性を具体化したもの
- 中期経営計画を年度単位にブレークダウン
- 各年度の重点的な取組事項の方針

私たちの行動指針:
・品質第一
・現地・現物、弛まぬ改善
・価値創造
・常に研鑽
・前向き・連携・笑顔

▶ 変化の激しい事業環境に対応しながら、収益機会の拡大と経営基盤の強化を進め、
持続的な成長と企業価値向上を目指す

▶ 社員一人ひとりが「私たちの行動指針」をもとに業務を遂行し、目標達成を目指す

2.日本車両が目指す姿

■ 外部環境認識

外部環境の変化が事業構造に影響を与える中、収益力を維持・強化することが課題

外部環境	主な変化	当社事業構造への影響
人口減少、少子高齢化	• 労働力人口の減少 • 国内市場の縮小 • 技術継承の困難化	• 鉄道車両・建設機械・輸送用機器の国内需要が頭打ち、成長余地に制約 • 省力化製品の開発が必須
アフターコロナ	• 鉄道利用の状況変化	• 鉄道事業者による車両更新期間の長期化、保有台数抑制により、新造車両需要が縮小
脱炭素化社会の到来	• 環境対応製品の需要増	• 環境対応製品開発費等の増加によるコスト負担増加 • 対応の遅れによる企業価値・社会的信用の毀損リスク

3.前中期経営計画「日車変革2030」の振り返り

■ 経営数値目標の達成状況

2030年度までの経営指標**「連結売上高経常利益率5%の安定的確保」**を**達成**

年度	2021	2022	2023	2024	2025
売上高（億円）	940	979	880	963	999
経常利益（億円）	63	44	63	72	119
経常利益率	6.7%	4.6%	**7.2%**	**7.6%**	**12.0%**

- 2030年度までの経営指標を3期連続で上回り、目標を達成
- 全社的に、品質向上や低コスト化・業務の効率化等を推進したことによる成果

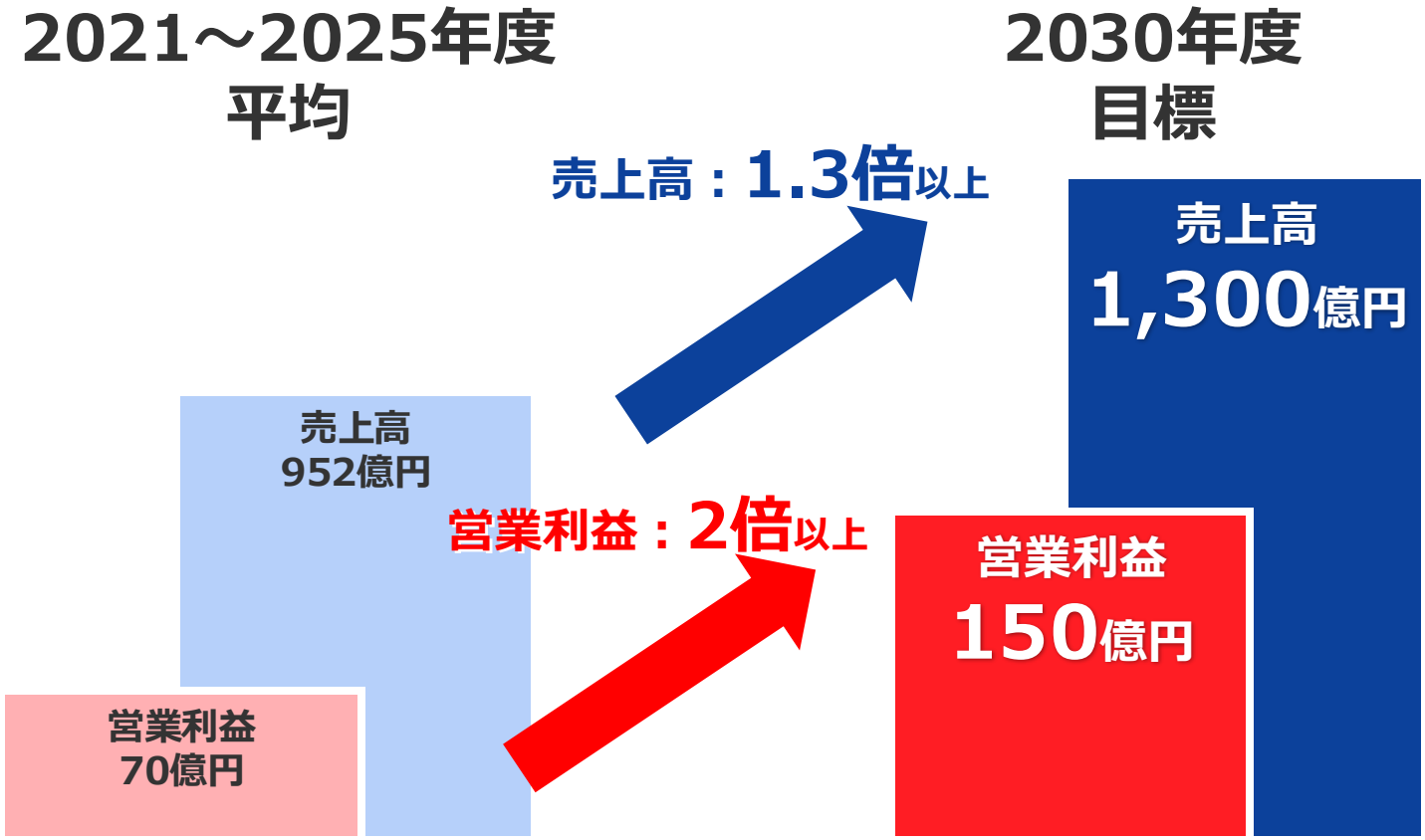
変化の激しい外部環境下でも、**新たなステージへ挑戦**し、さらなる**成長への転換**を目指すべく、

中期経営計画「Next Stage 2030」を策定

4.中期経営計画：Next Stage 2030

■ 経営数値目標（連結）

2030年度に **売上高1,300億円**（過去5年平均比1.3倍以上）、
営業利益150億円（過去5年平均比2倍以上）の実現を目指す



4.中期経営計画：Next Stage 2030

■ 取組みの全体像

中期経営計画「**Next Stage 2030**」では、重点取組事項「**収益機会の拡大**」と
「**経営基盤の強化**」の推進により、**経営数値目標**を達成し、持続的な**成長**を実現する

Next Stage 2030

1.収益機会の拡大

競争力の高い事業の強化と
事業領域の拡張による収益拡大

① 競争力の高い事業の強化
② 海外市場への事業拡大
③ 付加価値の高い製品の開発
④ DXを活用した新サービスの開始
⑤ 強みを活かした成長領域への展開

2.経営基盤の強化

行動指針の徹底と全社的な
仕組み作りによる経営基盤の強化

① ものづくりの仕組みの構築
② 継続的改善力の強化
③ 組織横断連携力の強化
④ マネジメント力の強化

3. 成長を下支えする実行力の強化

「収益機会の拡大」と「経営基盤の強化」による成長を下支えする実行力の強化

① 成長投資の拡大：さらなる成長に向けた設備投資・研究開発・海外展開の拡大
② 人的資本の強化：成長を支える人材基盤の強化

2030年度経営数値目標：売上1,300億円　営業利益150億円

※さらなる成長として、2035年度は 売上1,500～1,700億円 営業利益180～200億円を目指す（売上・利益ともに2030年度比＋20～30%）

4.中期経営計画：Next Stage 2030

1.収益機会の拡大（競争力の高い事業の強化と事業領域の拡張による収益拡大）：5つの柱

① 競争力の高い事業の強化	当社のコアとなる競争力の高い事業の強化 （新幹線事業、建設機械事業の強化等）
② 海外市場への事業拡大	海外市場への展開による新たな収益機会の創出 （台湾新幹線、ジャカルタ都市高速鉄道、米国向け建設機械等）
③ 付加価値の高い製品の開発	顧客・社会課題の解決に貢献する製品の開発 （自動運転キャリヤ、グリーン対応製品等）
④ DXを活用した新サービスの開始	DXを活用した顧客課題解決サービスと収益モデルの拡充 （建設機械のメンテナンスサブスクリプションサービス、 次世代の車両検修・車両外観検査サービス等）
⑤ 強みを活かした成長領域への展開	保有技術・ノウハウを活かした成長領域への展開 （航空宇宙、防衛産業分野等への展開、リニア中央新幹線への貢献等）

4.中期経営計画：Next Stage 2030

1.収益機会の拡大

①競争力の高い事業の強化

JR東海との連携を通じた新幹線事業の強化

N700S半個室
（Supreme Class Seat）

- 当社主力製品である新幹線車両のより快適な車内環境の創出に向けた積極的な取組み
- 多様化する顧客ニーズへの対応
- 次期新幹線車両に向けた技術開発

競争優位性の高い建設機械事業の強化

全回転チュービング装置

- 競争優位性を維持するための技術開発
- 競合他社を意識したラインナップの拡大

4.中期経営計画：Next Stage 2030

1.収益機会の拡大

②海外市場への事業拡大

鉄道車両の海外展開の推進

台湾向け新型高速鉄道車両「N700ST」
© 2026THSRC. All rights reserved.

ジャカルタ都市高速鉄道南北線電車
credits to PT Mass Rapid Transit Jakarta (Perseroda)

台北～高雄

ジャカルタ

建設機械の米国進出、新市場の開拓

全回転チュービング装置

ボストン

- 納入実績のある台湾新幹線の増備車両製作、将来の路線拡大による新規需要への積極的対応
- 納入実績のあるインドネシアへの継続展開（ジャカルタ都市高速鉄道）

- 国内市場の成熟を踏まえた海外市場への展開
- 米国でのインフラ老朽化に伴う更新需要を見据え、ボストンに支店を設置、米国市場での営業活動を開始

4.中期経営計画：Next Stage 2030

1.収益機会の拡大

③付加価値の高い製品の開発

自動運転キャリヤ（N-SEMAC）

- オペレータ不足を解決する手段としてキャリヤの自動運転技術を実用化

グリーン対応製品（ハイブリッド式車両）

- ハイブリッド駆動による燃費向上・CO_2排出削減を実現し、環境負荷低減に貢献

4.中期経営計画：Next Stage 2030

1.収益機会の拡大

④DXを活用した新サービスの開始

建設機械のメンテナンス サブスクリプションサービス

- データ分析を通じてお客様の困りごと解決を図るプラットフォームを新設
- メンテナンスサブスクリプション契約の導入

次世代の車両検修、車両外観検査サービス

- 画像による検修支援をさらに発展させ、リモートによる検修作業を可能とする
- 車両メーカのノウハウを生かし、お客様の検査品質の向上と将来の人手不足の解決に貢献

4.中期経営計画：Next Stage 2030

1.収益機会の拡大

⑤強みを活かした成長領域への展開

航空宇宙、防衛産業等の成長分野への展開

- 航空宇宙、防衛分野への取組み
- インフラ保全事業の拡充

©JAXA

リニア中央新幹線への全社的な貢献

- JR東海との連携を通じ、車両および地上設備の開発に貢献
- 車両・機械の設計から施工・保守までをつなぐ総合エンジニアリング力により、リニア中央新幹線の実現に貢献

写真提供：JR東海

4.中期経営計画：Next Stage 2030

2.経営基盤の強化（行動指針の徹底と全社的な仕組み作りによる経営基盤の強化）：4つの柱

① ものづくりの仕組みの構築	• 3Dによる一気通貫の生産体制確立 • 自動化設備による生産性向上
② 継続的改善力の強化	• DXによる検査データ分析を通じた品質向上 • DXによる生産性向上・低コスト化
③ 組織横断連携力の強化	• 事例の全社展開によるスピーディな問題解決 • 一体感のある組織文化の確立
④ マネジメント力の強化	• リスク管理・プロジェクト管理の徹底、 目標達成マネジメントの強化

4.中期経営計画：Next Stage 2030

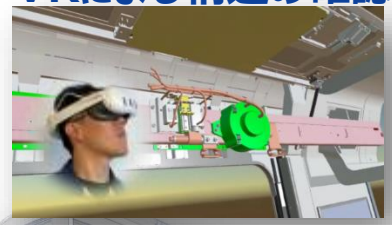
2.経営基盤の強化

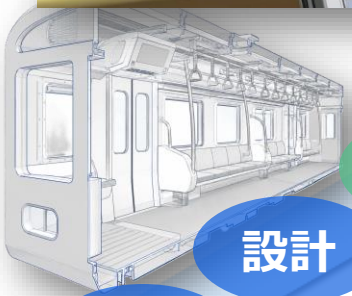
①ものづくりの仕組みの構築

3Dによる一気通貫の生産体制確立

作業手順書

VRによる構造の確認





営業

設計

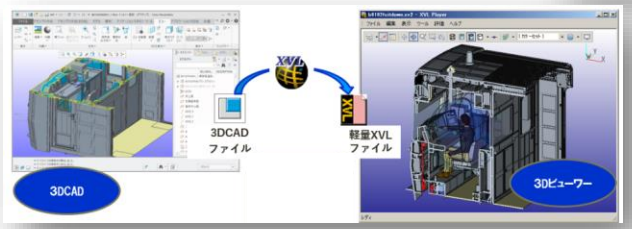
資材

製造

品証

MRによる
作業性確認

3DCADを活用した
設計～生産準備



自動化設備による生産性向上

◀車体構造の溶接

車体外板の塗装▶

◀部品の仕分け

4.中期経営計画：Next Stage 2030

2.経営基盤の強化

②継続的改善力の強化

DXによる検査データ分析を通じた品質向上

現在

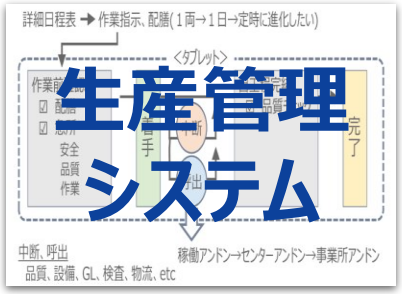
検査データ

分析データ

将来構想

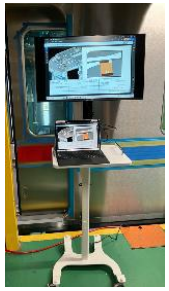
重大指摘の見える化・即時対応
データ分析に基づく改善活動

DXによる生産性向上・低コスト化



データ連携で
負荷の平準化

1作業者
1タブレット



3Dデータの現場活用
リアルタイムアクセス

配線チェック自動化

ボトムアップで
改善を推進

4.中期経営計画：Next Stage 2030

2.経営基盤の強化

③組織横断連携力の強化

事例の全社展開によるスピーディな問題解決

一体感のある組織文化の確立

4.中期経営計画：Next Stage 2030

2.経営基盤の強化

④マネジメント力の強化

リスク管理･プロジェクト管理の徹底、目標達成マネジメントの強化

プロジェクト管理

リスク管理会議など
実効的な管理体制

原価企画･原価管理

原価データの一元管理
予兆の把握と即時対応

目標管理

企業理念

中期経営計画

各年度の運営方針

目標の明確化
進捗管理徹底

戦略的人材育成

プロジェクト管理、
リスク管理を主導する
人材の育成

4.中期経営計画：Next Stage 2030

3.成長を下支えする実行力の強化

（「収益機会の拡大」と「経営基盤の強化」による成長を下支えする実行力の強化）：2つの柱

① 成長投資の拡大	【設備投資】	• 成長領域への戦略的な投資 • 生産性向上投資の拡大
	【研究開発】	• 成長分野への戦略的な投資 • 新たな事業・収益源の創出と持続的成長
	【海外展開】	• ビジネスモデル定着と持続的な事業成長の推進
② 人的資本の強化	【採用・教育】	• 持続的成長を実現する人材の採用と育成
	【最適な人材配置】	• 多様な人材活躍と組織連携の強化
	【目標達成マネジメント】	• 挑戦と成長を促すマネジメント強化
	【改善活動】	• 改善活動を通じた人材成長と組織活性化の推進

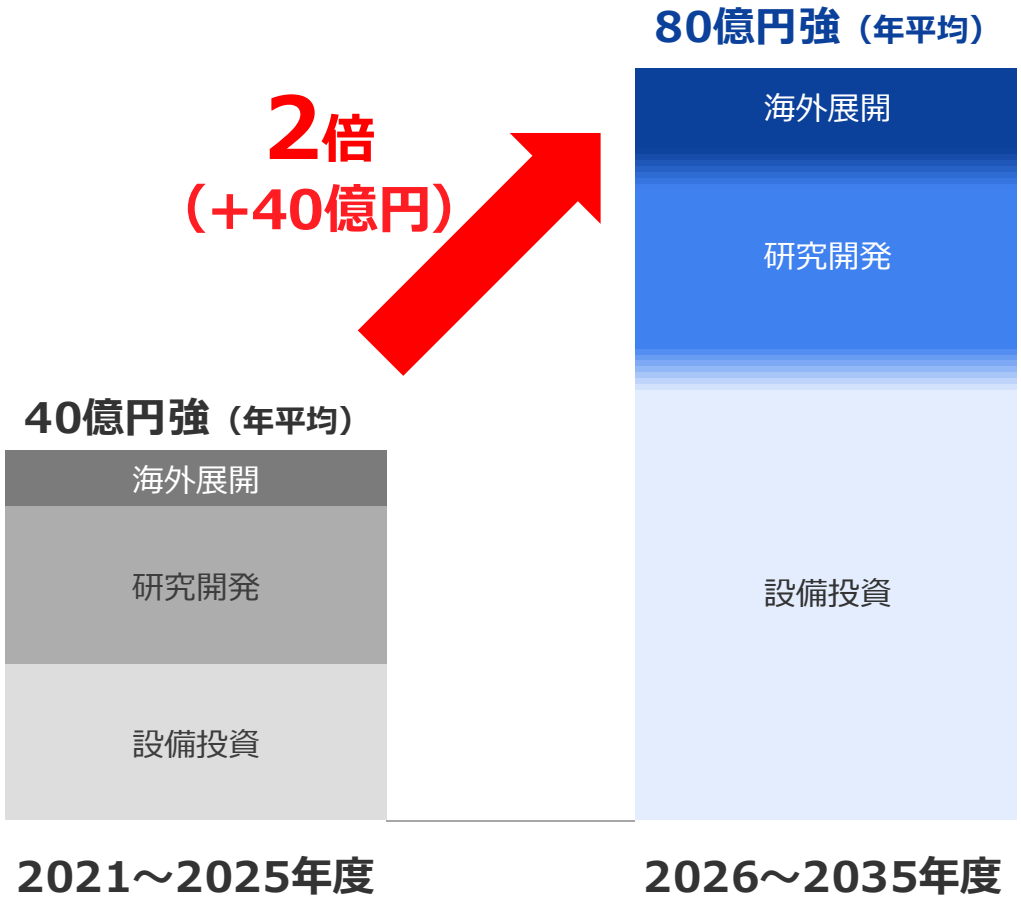
4.中期経営計画：Next Stage 2030

3.成長を下支えする実行力の強化

①成長投資の拡大

成長投資として、今後10年間で約400億円を追加投入

設備投資・研究開発・海外展開への成長投資を過去5年間**40億円強**（年平均）の投資水準から、**2倍**の**80億円強**（年平均）に戦略的に拡大



- 鉄道車両および建設機械分野における海外事業の強化に向けた投資を拡大
- 成長分野への戦略的な研究開発投資を拡大
- 成長領域への投資および生産性向上投資を拡大

【キャッシュアロケーションの考え方】

- 成長の実現に向けて、成長投資に優先的にキャッシュを配分
- 配当は長期的・安定的に実施することを基本方針とし、具体的には、今後の利益成長に伴う業績動向や財政状態、事業展開に向けた資金需要などを総合的に勘案し、実施

4.中期経営計画：Next Stage 2030

3.成長を下支えする実行力の強化

①成長投資の拡大

【設備投資】

成長領域への戦略的な投資

▼生産能力の増強

▼競争優位性の強化

生産性向上投資の拡大

▼生産工程の自動化

▼工場内物流の効率化

4.中期経営計画：Next Stage 2030

3.成長を下支えする実行力の強化

①成長投資の拡大

【研究開発】

未来イノベーション部
研究開発 × 新規事業

成長分野への戦略的な投資

新たな事業・収益源の創出と持続的成長

【水素動力ハイブリッドシステム（燃料電池）】

【水素動力ハイブリッドシステム（水素エンジン）】

提供：JR東海

GX・水素

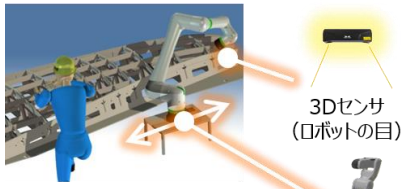
▲水素動力要素開発（燃料電池・水素エンジン）

※GX：グリーントランスフォーメーション

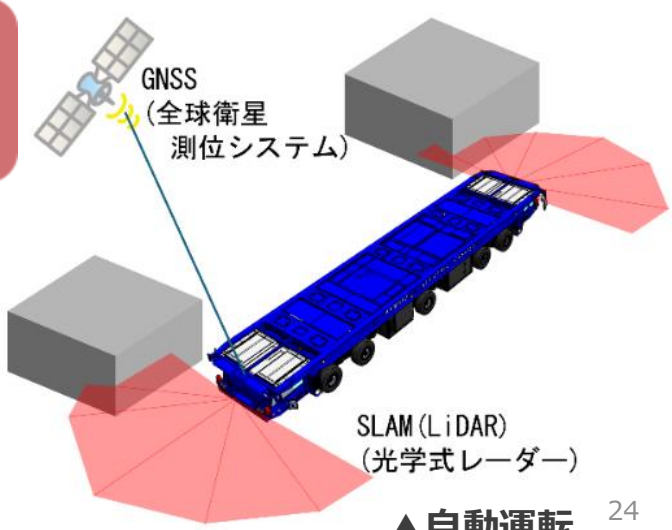
▼画像による自動判別検査システム

AI・デジタル技術

自動化・省力化



協働ロボットによる▶
ものづくり高度化



▲自動運転

4.中期経営計画：Next Stage 2030

3.成長を下支えする実行力の強化

①成長投資の拡大

【海外展開】

営業・サービス体制構築

海外拠点、支店機能の強化

海外コンサルティング活用

ボストン

台北～高雄

台湾向け新型高速鉄道車両「N700ST」
© 2026THSRC. All rights reserved.

海外市場での受注拡大

全回転チュービング装置

ジャカルタ

ジャカルタ都市高速鉄道南北線電車
credits to PT Mass Rapid Transit Jakarta (Perseroda)

市場調査、マーケティング活動

海外パートナーとの関係構築

ビジネスモデル定着と持続的な事業成長の推進

4.中期経営計画：Next Stage 2030

3.成長を下支えする実行力の強化

②人的資本の強化

【採用・教育】

持続的成長を実現する人材の採用と育成

- **持続的成長**を支える**多様な人材**の確保

- **将来の成長を担う人材の育成強化、DX推進**の中核となる**人材**及び**グローバル人材の育成**

- **研修での学び**から**実践・定着**までを一貫して支援する**育成体系**の構築

【最適な人材配置】

多様な人材活躍と組織連携の強化

- **意欲や能力**に応じた登用及び**女性管理職の登用**を含む**多様な人材**の活躍推進

- 連携力向上のための**部門間異動の拡大**

4.中期経営計画：Next Stage 2030

3.成長を下支えする実行力の強化

②人的資本の強化

【目標達成マネジメント】

挑戦と成長を促すマネジメント強化

- **挑戦**を促す**改善の推進**と**目標管理**の強化
- 管理者による計画的な**人材育成**の推進
- **対話**を通じた**人材育成**と**能力開発**の強化

【改善活動】

改善活動を通じた人材成長と組織活性化の推進

- **全社員参加**による**継続的改善**活動の推進
  （チャレンジ日車）

- 改善活動を通じた**自己啓発、相互啓発**の促進及び**組織活性化**の推進

本資料に記載されている将来の計画や見込み数値等は、当社が現在入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の経営成績・業績等は、本資料の予想値と大きく異なる結果となる可能性があります。潜在的なリスクや不確実性の例としては、経済動向や事業環境、消費動向、当社および子会社における他社との競合状況、法律や規制等の変更等が挙げられます。

日本車両