



平成 28 年 4 月 28 日

各 位

会 社 名 愛 知 電 機 株 式 会 社
代 表 者 名 取 締 役 社 長 佐 藤 徹
(コード番号 6 6 2 3 名証第 1 部)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 細 江 秀 喜
(TEL 0568-31-1111)

中期経営計画 2018 ～確かな技術で未来をひらく～

愛知電機グループは、2016年度から2018年度の 3ヵ年を対象とした「中期経営計画 2018 ～確かな技術で未来をひらく～」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

添付資料 : 中期経営計画 2018 ～確かな技術で未来をひらく～

以 上

愛知電機株式会社 中期経営計画 2018

～確かな技術で未来をひらく～

中期経営理念

よい物を創る、よい人を創る、よい関係を創る、価値ある会社



よい物を創る

製造メーカーとして常に技術を磨き、
良い製品・良いサービスを提供する。

よい人を創る

社員の潜在力を最大限に引き出し、
良い社員を育てる。

よい関係を創る

ステークホルダーに多様な価値を提供し、
良い関係を築く。

中期経営ビジョン

ありたい姿 確かな技術で未来に向けた製品・サービスを創り出し、
成長し続ける電機メーカー

基本方針

事業・製品の 拡大強化	製品の競争力強化
	新製品・新事業の創出
	海外事業の推進
持続的成長 の基盤強化	技術力の強化
	組織力・人材力の強化

行動指針

4つのアイチスピリット
お客様満足
チャレンジ
業務改善
コンプライアンス

経営目標

▶2018年度目標
(平成30年度)

	売上高	経常利益	ROA
連結	800億円	45億円	5.5%以上
単独	400億円	30億円	6.0%以上

※ROAは経常利益ベース

▶連結配当性向

平均25%を目指す

愛知電機 中期経営計画2018

～確かな技術で未来をひらく～

2016年4月

 **愛知電機株式会社**

目 次

I. 前中期経営計画 Transform & Actuate ―変化と行動 フェーズⅢ―

1. 前中期経営計画の振り返り

II. 新中期経営計画2018 ～確かな技術で未来をひらく～

1. 中期経営理念

2. 中期経営ビジョン

3. 経営目標

4. 経営戦略

1. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画「Transform & Actuate ―変化と行動 フェーズⅢ―」では、収支目標として連結売上高780億円、経常利益率7%(55億円)、単独売上高400億円、経常利益率10%(40億円)を、基本方針として「成長戦略の実行」「不良の撲滅」「製品の競争力強化」「人材力の強化」「グループ力の最大化」を掲げ、活動を推進してきた。

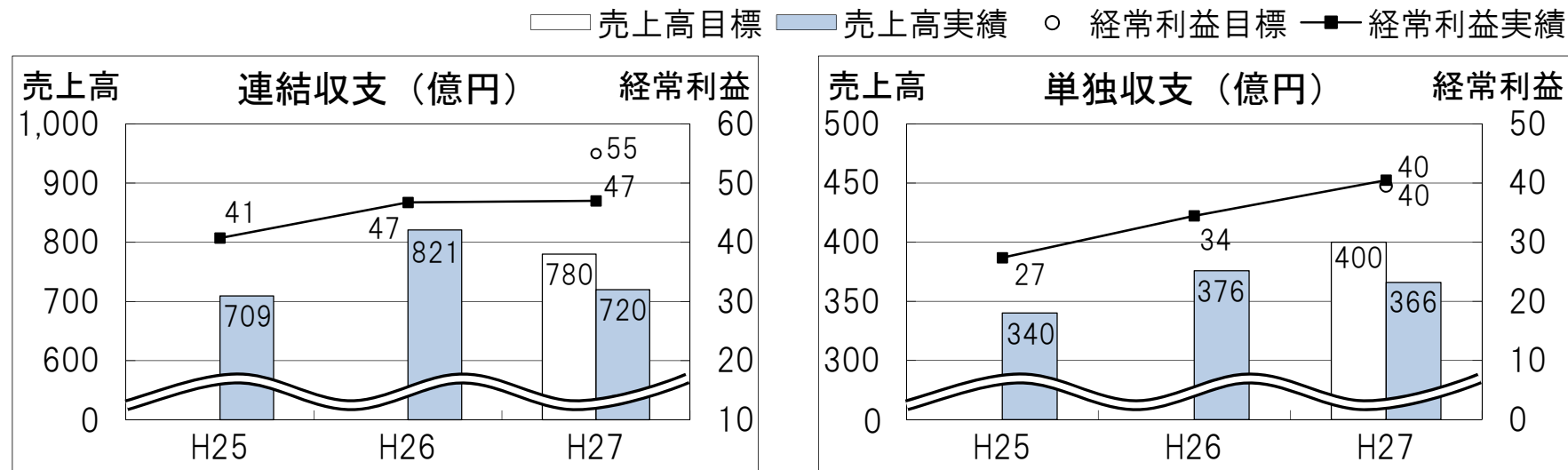
収支目標については、中国での需要低迷の影響を受け、目標には届かなかったが、成長基調を維持した。「成長戦略の実行」では、中国事業の拡大、一般市場向け製品の拡販が進んだが、製品の多様化が十分に行えなかった。また、「不良の撲滅」「製品の競争力強化」「グループ力の最大化」についても、多くの改善余地が残った。これらについて一層踏み込んだ施策の展開とそれを支える管理の強化が不可欠である。

以上を踏まえ、今後3年間の取り組むべき活動の方向性と課題を明確にした新中期経営計画をスタートさせる。

1. 前中期経営計画の振り返り

収支実績(H27年度売上高、経常利益)、対中計目標比

連結収支: 売上高	720億円	目標達成率	92%
経常利益率	6.6%(47億円)	目標達成率	94%
単独収支: 売上高	366億円	目標達成率	92%
経常利益率	11.1%(40億円)	目標達成率	111%



1. 前中期経営計画の振り返り

基本方針	成 果
成長戦略の 実行	<ul style="list-style-type: none"> ○配電系統の高度化に対応した自動電圧調整機器や制御機器の市場投入 ○柱上変圧器修理事業への参入 ○介護機器の製品多様化 ○中国でのモータ事業の拡大 ○インドネシアでの変圧器合弁事業の開始
不良の撲滅	<ul style="list-style-type: none"> ○デザインレビューの強化(DRBFMの導入、小DRの適用拡大)や再発防止策の徹底などによる不良率の低減
製品の 競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> ○SVR、TVRなど自動電圧調整機器の高機能化 ○製品構造・仕様の見直しや調達先との連携、内製化による材料費のコストダウン ○業務改革活動「ACTION30」による生産性、間接業務効率の向上
人材力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ○雇用制度の見直し、女性活躍推進プロジェクトなどによる社員活性化の推進 ○ものづくり力の継承・底上げのための施設として人材育成センターの設置
グループ力の 最大化	<ul style="list-style-type: none"> ○子会社・関連会社の見直し ○TRANS10(当社・愛電商事・岐阜愛知電機)によるトッランナー変圧器の製販連携強化 ○生産拠点の最適化、材料の共同調達推進

II. 新中期経営計画2018 ～確かな技術で未来をひらく～

1. 中期経営理念

よい物を創る、よい人を創る、よい関係を創る、 価値ある会社

この理念のもと、お客様・社員・取引先・株主・地域社会などステークホルダーに多様な価値を提供していく。

よい物を創る

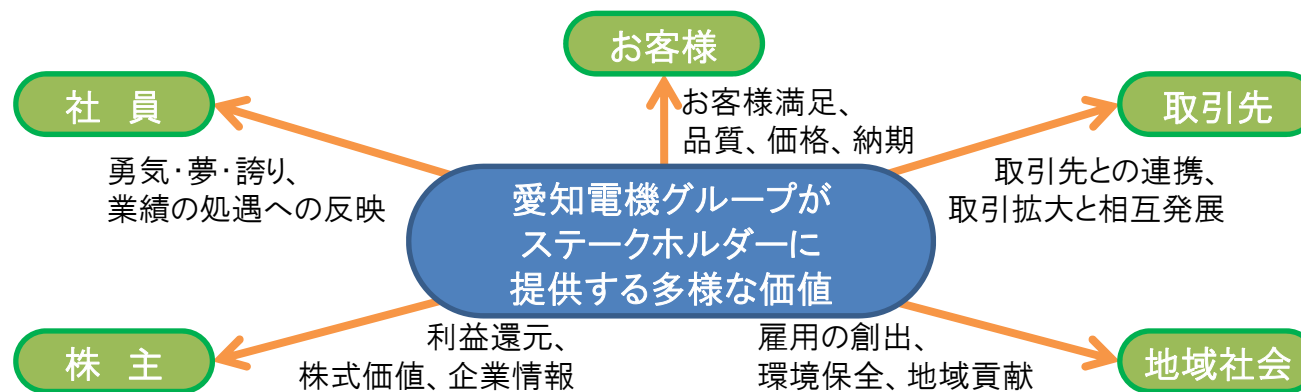
製造メーカとして常に技術を磨き、良い製品・良いサービスを提供する。

よい人を創る

社員の潜在力を最大限に引き出し、良い社員を育てる。

よい関係を創る

ステークホルダーに多様な価値を提供し、良い関係を築く。



2. 中期経営ビジョン

(1) ありたい姿

**確かな技術で未来に向けた製品・サービスを
創り出し、成長し続ける電機メーカー**

会社全体の総合的な技術力を確立し、既存製品の高度化・高機能化を図るとともに、変化する社会・暮らしに役立つ新製品・新サービスを提供していく。

お客様の期待・信頼に、確かな技術で応え、お客様とともに成長し続ける電機メーカーを目指す。

2. 中期経営ビジョン

(2) 基本方針

環境変化に耐える企業グループを目指し、
事業・製品の拡大強化と**持続的成長の基盤強化**を推進する。

事業・製品の拡大強化

製品の競争力強化

お客様に満足いただける品質・価格・納期を実現し、製品の競争力を高める。競合他社に対して強みをもった製品を市場に投入する。

新製品・新事業の創出

既存事業およびその周辺領域における製品開発と事業化を積極展開する。ナンバーワン製品、オリジナル製品を創出する。

海外事業の推進

中国での回転機事業を強化・拡大するとともに、成長が期待される新興国などでの事業展開を推進する。

持続的成長の基盤強化

技術力の強化

基礎技術の拡充、新技術の獲得、技術の継承とそれらを維持発展させるシステム構築により、技術力を強化する。各部署のパフォーマンスを向上させる技術・ノウハウの体系化を進める。

組織力・人材力の強化

会社全体の仕組み(体制・管理システム・業務プロセス)の整備・改善と、人材の確保・教育・活性化を進める。

2. 中期経営ビジョン

(3) 行動指針

4つの行動指針を「アイチスピリット」とし、日々行動する。

お客様満足

お客様の期待に応えるべく、お客様の立場で考え、迅速に行動する。

チャレンジ

常に自己研鑽に努めるとともに、チャレンジ精神をもって何事にも前向きに取り組む。職場と個人のモチベーションを上げるべく行動する。

業務改善

現場に出向き、現物を確認し、現実を把握し、原理・原則に従う 5ゲン主義と、改善成果の見える化・数値化によるPDCAに基づいて、業務改善を進める。

コンプライアンス

法令順守はもとより、常に良識・誠実・公正を意識し行動する。

3. 経営目標

(1) 単独・連結目標

2018年度 目標(H30年度)

【 連 結 】

◇売上高	800億円
◇経常利益	45億円
◇ROA	5.5%以上

【 単 独 】

◇売上高	400億円
◇経常利益	30億円
◇ROA	6.0%以上

※ROAは経常利益ベース

目標設定にあたっては、PCB入り変圧器の取替え需要終了や太陽光発電の一巡など、市場環境の変化等を反映しつつ、製品分野別戦略の実行による持続的成長を目指したものとしております。

3. 経営目標

(2) 利益配分

連結配当性向 平均25%を目指す

長期安定的な配当を基本方針とする。

将来の投資に備え内部留保を確保するとともに、業績に応じた配当を実施する。

4. 経営戦略

(1) 製品分野別戦略

電力機器事業

変圧器

- ・標準化、簡素化、自動化など合理化設計や製造プロセスの抜本的な見直しによる既存製品のコスト競争力強化
- ・既存製品の高度化・高機能化による高付加価値・差別化製品の開発
- ・修理事業の拡大 ・既存顧客の取引機種拡大 ・新規電力会社顧客の開拓

制御機器・配電システム

- ・新製品の開発スピードアップ・早期市場投入
- ・リプレイス需要に対応した製品分野拡大
- ・配電自動化システムの高度化と開発の推進

パワエレ機器・プラントシステム

- ・国内・海外プラント物件のコスト競争力強化
- ・再生可能エネルギー分野の新規顧客開拓
- ・再生可能エネルギー、電力供給系統および特殊電源等の分野の新製品開発

海外事業

- ・インドネシア事業の推進
- ・東南アジアでの新規顧客開拓などによる海外向け変圧器の販売拡大

4. 経営戦略

(1) 製品分野別戦略

回転機事業

小型モータ・応用製品

- ・高効率化モータ・高性能化モータ応用製品の開発の推進
- ・モータ応用製品の新規顧客開拓

ハーメティックモータ

- ・既存顧客からの安定受注獲得
- ・海外の新規顧客開拓
- ・車載用モータなど新分野・新市場への展開

アクチエータ

- ・コスト競争力強化による既存顧客からの受注の確保
- ・製品ラインナップ拡充による新規顧客の開拓

電子制御機器

- ・IoTに対応した新製品の開発
- ・海外の新規顧客開拓

粉体機器

- ・分級、搬送、造粒など複合機提案による販売拡大
- ・医療分野の営業強化

プリント配線板

- ・コスト競争力強化による既存製品の受注確保
- ・次世代パッケージコア基板などの新製品の受注拡大

4. 経営戦略

(2) 経営基盤強化戦略

技術力の強化

- ・各専門分野における基礎技術・新技術の拡充、技術の継承とそれを維持発展させるシステムの構築
- ・各部署のパフォーマンスを向上させる技術・ノウハウの体系化

組織力・人材力の強化

- ・組織体制の見直しや経営管理システムの充実による機能強化
- ・社員の能力・モチベーションアップ施策による組織実行力の向上

経営管理の強化

- ・経営・業務情報の見える化、管理・間接業務のIT化による的確かつスピーディな業務遂行

資産効率の向上

- ・資金効率向上策、保有資産の最適化などのバランスシートスリム化とグループ資源有効活用によるROA目標の達成

コンプライアンスの強化

- ・グループコンプライアンス活動と各部署における関連法規の理解度向上活動推進によるコンプライアンスに関する意識・知識の向上

愛知電機株式会社

＜注意事項＞

本資料の将来計画の数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる可能性があります。