



平成 29 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社 安永
代表者名 代表取締役社長 安永 暁俊
(コード：7271、東証第 1 部)
問合せ先 管理本部長 長谷川 恵一
(TEL. 0595-24-2122)

第 5 次中期経営計画について
(2017 年度～2019 年度)
～『グローバルニッチNo.1』を積み重ねて～

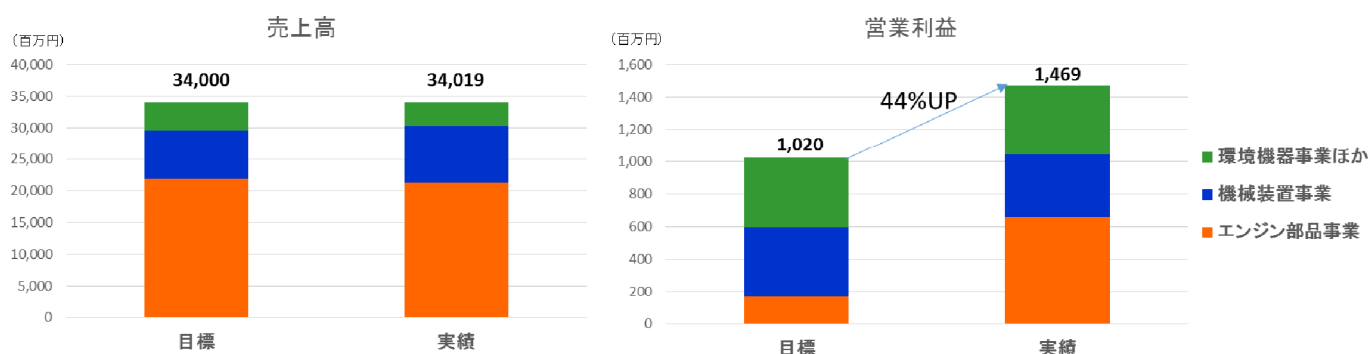
当社グループは、このたび2017年度から2019年度までの3年間の事業戦略や数値目標を定めた第5次中期経営計画を策定しましたので、その骨子をお知らせいたします。

記

I. 第 4 次中期経営計画の振り返り

第 4 次中期経営計画（2014 年度～2016 年度）では、お客様に信頼される技術・製品・サービスを創造し、高い付加価値を提供し続ける企業を目指し、地域、顧客、製品での「グローバルニッチNo.1」を積み重ね、企業価値の向上を果たすことを基本戦略の中核に据えて、グローバル展開を進めてまいりました。

その結果、最終年度に当たる 2016 年度の連結業績は、中期計画策定時に掲げた数値目標を上回る事が出来ました。



【エンジン部品事業】

主力製品であるコネクティングロッドの量産で、新たに国内外の自動車メーカー3社から初受注が決まり、徐々に顧客基盤が拡大しています。さらに当社でコネクティングロッド量産の経験を積み重ねた結果、新興国での鍛造材および焼結材のかち割り工法（※1）と、先進国での焼結材の切断工法（※2）の経験が加わり、幅広い国々で、顧客が求めるあらゆる材料と工法に対応できる体制を確立しました。

当社拠点におけるコネクティングロッド生産対応

材料/工法		先進国	新興国
鍛造材	切断	○	○
	かち割り	○	○（※1）
焼結材	切断	○（※2）	○
	かち割り	○	○（※1）

また、新しく立ち上げたカムシャフトラインとクランクシャフトラインも、安定した生産と高い品質を誇っており、エンジンの主要部品である5C部品を生産できる体制が整いました。これら5C部品の製造ラインでは日々生産性向上を追求しており、ものづくり能力の構築を重ねてきました。

【機械装置事業】

工作機械は、コネクティングロッドの量産を進化させるべく、鍛造材と焼結材の双方で、最適なかち割り技術を磨き上げてきました。加えて、高強度化するコネクティングロッドの素材に対して、最適な切削技術を追求してきました。ワイヤソーは、世界最速の加工能力をもつ装置を完成し、その改良に鋭意取り組んでいます。検査測定装置は、半導体業界で培ったコア技術を太陽光発電向け装置に応用し、高い商品力でシェアを高めてきました。一方、車の自動化が進み需要が高まる国内の車載半導体向け装置においては、確かな技術力と高い信頼性でトップシェアとなっています。

【環境機器事業】

最適地生産を進める中で、インドネシアにおいてエアーポンプの生産能力の増強を行いました。従来の浄化槽用エアーポンプは省エネ性能を一層進化させ、トップレベルのシェアを維持しています。中でも逆洗機能付き浄化槽用市場において、省エネ型逆洗機能付きエアーポンプが品質で顧客から高い評価をいただいております。

【新事業創出】

『二次電池用穴あき突起集電箔打・塗工・乾燥装置』『シリサイド系熱電変換材料・発電素子』の事業化を目指し取り組みましたが、残念ながら事業化までには至りませんでした。しかしながら二次電池用穴あき突起集電箔において、2016年11月にサイクル寿命を1.2倍以上に向上させる開発成果を発表し、国内外から多くの反響を頂きました。試作品の出荷を通して、幅広いアプリケーションに採用頂けるよう取り組んでいます。シリサイド系熱電変換材料・発電素子でも、国内外の顧客への試作品の出荷を通して事業化に向けて進めています。

II. 第5次中期経営計画の概要

第5次中期経営計画も、継続して積極的にグローバル展開を進めるとともに、当社の強みを生かして、より強固な地位を目指してまいります。ニッチ市場でトップになることで、顧客との情報共有を密にし、顧客の問題解決をより一層進めたいと考えております。

1. 基本戦略

お客様に信頼される技術・製品・サービスを創造し、高い付加価値を提供し続ける企業を目指し、以下の3つの項目を重点施策として取り組んでいきます。

① 「グローバルニッチNo.1」

得意分野への一段の集中により、成長・収益・価値のバランスの取れた事業戦略を推し進め、地域、顧客、製品での「グローバルニッチNo.1」を積み重ね、企業価値の向上を果たす。

② 「新事業の創出」

新事業創出のための研究開発成果である、『二次電池関連技術』『熱電発電素子関連技術』の事業化を目指す。

③ 「財務体質の強化」

第4次中期経営計画と同様に、「自己資本比率」と「ROE」の向上に取り組んでいく。

2. 事業戦略

【エンジン部品事業】

自動車メーカーが主として内製している重要なエンジン部品については、当社がその設備を製造していることと、精密切削加工を得意分野としていることから、国内外の自動車メーカーからの信頼を得て取引を頂いており、当社グループの収益の柱となっております。

そのような中で、特に当社の戦略製品である5C部品（コネクティングロッド、シリンダーヘッド、シリンダーブロック、カムシャフト、クランクシャフト）を中心に積極的に受注活動を行っていきます。

また、自動車メーカーが現地生産・現地調達の高める傾向にあることから、自動車メーカーの生産体制に合わせた生産拠点の体制強化を進め、現地調達の需要を取り込むべく受注活動を展開していきます。

主力のコネクティングロッドは、先進国、新興国いずれにおいても、あらゆる素材・工法に対応し、顧客ニーズに幅広く応えていきます。

最近では自動車を取り巻く環境変化は大きく、電気自動車（EV）や燃料電池車（FCV）の技術進歩が目覚ましい状況です。しかしながら、世界市場の自動車需要動向では、今後、新興国を中心としたモータリゼーションが進んでいくことから、2020年に向けてPHV・HVを含むレシプロエンジンの搭載車両は依然成長を続けると予想されています。当社としましては、ビジネスチャンスが数多くあると考えますので、積極的に受注活動に注力していきます。

【機械装置事業】

独創的なコア技術と原価力および生産性の更なる向上で最適なモノづくりを創出し、顧客ニーズに合った製品を提供することで、安定的な利益が確保できる事業を目指して取り組んでいきます。

特に自動車・車載半導体の市場で、顧客ニーズに合った商品提案および受注活動を強化します。

工作機械は、主要顧客の新エンジン対応設備投資に対し、品質・コスト・納期でしっかり対応し、高負荷の状況でも利益確保に努めます。また中国子会社を活用し、中国国内での営業活動の強化と、品質向上、原価低減に取り組めます。

ワイヤソウは、車載用ネオジム磁石向けや電子材料向けの小型・中型機の販売に注力するとともに、中国子会社を活用して、太陽電池向けの営業およびアフターサービス強化に取り組めます。

検査測定装置は、今後、益々需要が伸びる車載用半導体向けの検査測定装置の受注活動に注力し、合わせて既存顧客の深堀り営業で売上利益の拡大を目指します。

【環境機器事業】

「浄化槽用エアーポンプ」「燃料電池用エアーポンプ」「ディスポーザ」の3本柱で業界No.1の地位を固めるべく、さらなるシェア向上に努め、環境分野で社会に貢献していきます。

特に「浄化槽用エアーポンプ」は、海外市場において、米国でのシェア拡大と東南アジアでの販売基盤の確立に取り組めます。

【新事業創出】

『二次電池関連技術』は、リチウムイオンバッテリーおよびリチウムイオンキャパシタ向けのビジネスモデル構築と小規模量産開始を目指します。

『熱電発電素子関連技術』は、生産技術を構築し、顧客への当社熱電発電素子および熱電発電モジュールの採用を目指します。

3. 業績の数値目標

2019年度の連結業績の数値目標値を、以下の通りとします。

(金額単位:百万円)

	売上高	営業利益	営業利益率(%)
エンジン部品事業	23,000	700	3.0
機械装置事業	9,000	650	7.2
環境機器事業ほか	5,000	500	10.0
合計	37,000	1,850	5.0

4. 連結財務ベースの長期的な数値目標

自己資本比率	ROE (自己資本利益率)
40%以上	継続的に10%以上

5. 利益還元の基本方針

株主の皆様への還元につきましては、長期的な経営基盤の確保に努めるとともに、安定的な配当の継続を基本方針としております。今後の利益配当につきましては、成長に必要な設備投資などの内部留保を考慮して、総合的な判断により積極的に利益還元をはかっていく所存であります。

以上