



2015年5月13日

各 位

会 社 名 株式会社 明 電 舎  
代表者名 取締役社長 浜崎 祐司  
(コード番号 6508 東証第1部、  
名証第1部)  
問い合わせ先  
総務部長 古川 和彦  
(電話 03-6420-8223)

## 新中期経営計画「V120」 ～製品力で新しい「未来」を創造する～

株式会社明電舎（取締役社長 浜崎祐司）は、2015年度から2017年度までの3か年を計画期間とする中期経営計画「V120」の取組みを開始いたしました。

### はじめに

当社グループは、前中期経営計画「POWER5」フェーズⅢ（2012年度～2014年度）において、「明電グループの新たな飛躍に向けた“ものづくり力”の進化」を方向性として掲げ、「成長事業」やグループ海外事業の拡大をはじめとする重点施策の「見直し」と「強化」に継続的に取組み、着実に成果を挙げてまいりました。

#### <「POWER5」フェーズⅢの達成状況>

- ・「成長事業」の拡大（電気自動車用モータ・インバータ、太陽光発電用変換装置など）
- ・業績回復から、新たな成長軌道へ（2014年度売上高目標 2,300 億円を達成）
- ・海外事業は更なるジャンプアップを目指す（2014年度海外売上高比率 24%）

当社グループを取りまく環境は、国内市場におきましては、国内の人口減、国や地方の財政難などを受けて、インフラ市場の本格的なダウンサイジングの時代が到来すると見込まれる一方、電力システム改革や政府による電源構成の見直しなどを受け、市場のニーズや課題は大きく変化しております。

海外市場におきましては、アジアを中心とする新興国経済は中長期的に発展を遂げ、現地の電力会社・上下水道・鉄道などのインフラ市場における底堅い需要が期待されます。

こうした状況に鑑み、当社グループは、「国内事業の収益基盤強化」と「海外事業の成長拡大」の両立を目指す成長戦略として、本年4月より中期経営計画「V120」をスタートさせました。当社グループは、「V120」の最終年度である2017年度に創業120周年を迎えます。「V120」の実行により新たな成長への勢いを加速し、更なる企業価値の拡大を目指してまいります。

「V120」の主な内容は、以下の通りです。

## 新中期経営計画「V120」の概要

### 1. 「V120」のコンセプト

◇ビジョン・ありたい姿 「社会インフラの未来を支えて持続的に成長・発展する重電メーカー」

◇計画名の由来 創業 120 周年（2017 年）に向けた成長ビジョン

「V120」では、当社グループの原点ともいえる重電製品の「製品競争力の強化」に注力し、国内・海外で持続的に成長できるサイクルを構築します。

◇スローガン



### 2. 「V120」の基本方針と重点施策

#### <基本方針>

- (1) 国内事業の収益基盤強化
- (2) 海外事業の成長拡大
- (3) 製品競争力の強化（変電・配電、発電、電力変換、電動力応用）

#### (1) 国内事業の収益基盤強化

国内インフラ向け市場の需要減少が見込まれる中、収益水準を維持・強化するために、「ビジネスモデルの変革」に取り組みます。

ICT・IoTの活用による製品競争力やシステム技術の強化、並びに機器製造から保守・点検、維持管理や運転管理までを行うお客様の施設全体を一括して請け負うワンストップサービスを強化することで、お客様への提案力強化、提供価値を拡大します。

#### (2) 海外事業の成長拡大

アジアを中心とする新興国の社会インフラに広く参入することで、「国の成長」の歩みに合わせて成長する事業展開を実現します。

当社グループが多くの実績を有する東南アジア、中東地区における産業や電鉄に加えて、海外電力への参入に注力します。現地の営業・技術要員の大幅な増強、品質保証や保守サービス体制の整備に取り組むとともに、機動的な成長投資を実行します。

### (3) 製品競争力の強化

変電・配電製品、発電製品、モータ・インバータをはじめとする重電製品の品質・独自性・価格などの製品競争力強化に注力し、「強い製品」を創出します。

そのための実行体制として、本年4月1日付の組織改正で新設いたしました変電、発電、モータドライブ、電子機器の4つの製品事業部において、開発、製造、販売を一貫して行う事業戦略を展開します。

システムと製品の連繫強化による相乗効果を発揮することで、電力・エネルギー、輸送、水環境といった国内・海外の社会インフラ分野における課題・ニーズに応え、持続的な成長・発展を実現してまいります。

#### <重点施策>

- ① 新たなパートナーシップの構築
- ② 事業の「方向付け」によるリソースシフト
- ③ 財務目標の設定と展開
- ④ コーポレートガバナンスの強化

#### ① 新たなパートナーシップの構築

「強い製品」の創出や拡販に向けて、国内・海外の異業種他社や大学・研究機関などとの「新たなパートナーシップ」を積極的に構築します。これにより、効率的かつスピーディな技術力の強化による、競争力のある製品の創出、更に、販路・商流の獲得による市場開拓・シェアアップを図ってまいります。

#### ② 事業の「方向付け」によるリソースシフト

グループ内の各事業・関係会社の在り方や機能分担を検討し、事業の「方向付け」を行います。これにより、人財をはじめとするリソースの最適な配分、及び成長領域へのシフトを強化してまいります。

#### ③ 財務目標の設定と展開

経営環境の変動に対処し、持続的な成長を実現できる財務体質を構築します。

収益性改善による自己資本の充実、資産効率化によるキャッシュ創出力の向上、資金調達多様化による財務安定性の確保に向けて、財務目標を設定し、グループを挙げて目標達成に向けた体質強化に取り組みます。

#### ④ コーポレートガバナンスの強化

「コーポレートガバナンス・コード」に則り、コーポレートガバナンス強化の取組みを推進することで、経営の効率性や公正性の更なる向上に努めます。

また、IR活動（インベスター・リレーションズ）やSR活動（シェアホルダー・リレーションズ）を継続して実施することにより、更に充実した内容で株主及び投資家のみなさまにご理解をいただけるよう説明責任を果たしてまいります。

### 3. 各事業セグメントの戦略

#### (1) 社会インフラ事業分野

##### 1) 製品事業

- ・当社グループのコア製品群である、変電・配電製品（変圧器、スイッチギヤ、アレスタ）や発電製品（エンジン発電機、タービン発電機、移動用電源車）は、真空絶縁技術をはじめとする環境技術や、高効率化・小型化などの基盤技術の重点的かつ継続的な強化により、更なる「製品競争力の強化」を実現します。
- ・変電・配電製品は、アジア統括拠点である明電シンガポールの営業・技術要員の増強、及びASEANの販売・生産拠点や品質保証・保守サービス体制の充実・強化により、海外鉄道会社や日系企業の生産拠点向け、及びASEANや中東を中心とする新興国の電力会社向けへの更なる拡販を図ります。  
また、2014年3月に出資しました、Prime Meiden Limitedの生産能力や販路の活用により、インド、及びインド以西市場の拡大を推進します。
- ・発電製品は、海外・国内原動機メーカ向けのロット受注の拡大を目指します。  
また、中小水力発電の国内更新需要の獲得や海外案件の拡大に注力します。

##### 2) システム事業

- ・ワンストップサービスを活用した提案力の強化により、電力、鉄道、水環境、放送などの国内既存分野の収益拡大を実現します。また、蓄電用変換装置、蓄電池などを用いた統合EMSなど新たな成長分野の早期の確立に努めます。
- ・鉄道プロジェクト、下水処理プラント向けセラミック平膜などの海外展開を強化します。

#### (2) 産業システム事業分野

##### 1) 製品事業

- ・環境を考慮した特長製品（プラグインハイブリッド・電気自動車用、エレベータ用、フォークリフト用モータ・インバータや真空コンデンサなど）の拡販に努めます。  
電気自動車用モータ・インバータは、高効率化や小型化などの基盤技術及び量産技術の更なる向上を図ることで、販売先の拡大を実現します。
- ・このたび、技術開発に成功した世界最小容積・世界最高効率のトランスレス高圧インバータをはじめ、高速モータなどの新たな技術開発による新分野の開拓に取り組みます。

##### 2) システム事業

- ・動力計測事業における加振技術等のシミュレーション技術向上、及びモデルベース開発支援システムの確立によって、ソリューション提案力を強化することで、自動車用解析・評価システムのインテグレータへの飛躍を目指してまいります。

#### (3) 保守・サービス事業分野

- ・保守サービスの領域を従来の電気設備中心から機械設備に拡大させるとともに、機器製造から保守・点検、維持管理や運転管理までを行う施設全体のワンストップサービスを強化します。これにより、国内公共施設の維持管理・運営のアウトソーシングやインフラの長寿命化などのニーズを迅速に捉え、収益力の向上に貢献させます。
- ・アジアを中心とした新興国の保守サービス体制の強化、及び再生可能エネルギー関連保守サービスなどの取組みを継続します。

#### 4. 財務目標

一連の施策により、「V120」最終年度である2017年度において、売上高2,700億円、営業利益140億円、経常利益135億円、当期純利益90億円の達成を目指します。

より効率的な経営の実現のために、ROE10%以上、営業利益ベースROA5%以上を目標に設定し、強固な財務体質の構築を目指します。

<財務目標（連結）>

単位：億円

	2014年度実績	2015年度予想	2017年度目標
売上高	2,302	2,350	2,700
営業利益	111	115	140
経常利益	105	110	135
当期純利益	68	75	90

ROE	2017年度 10%以上		
ROA	2017年度 5%以上		
設備投資	88	3か年累計額	280億円以上
成長投資枠	—	3か年累計額	120億円規模
研究開発費	102	3か年累計額	300億円以上

海外売上高比率	30%以上
連結配当性向	30%を目指す

※ROAは「営業利益ベース」

<セグメント別>

単位：億円

		2014年度実績	2015年度予想	2017年度目標
社会インフラ	売上高	1,410	1,450	1,660
	営業利益	64	65	77
産業システム	売上高	554	560	630
	営業利益	29	32	40
保守・サービス	売上高	297	300	340
	営業利益	25	26	32
不動産	売上高	32	33	34
	営業利益	12	12	12
その他 (消去含む)	売上高	8	7	36
	営業利益	▲20	▲20	▲21
計	売上高	2,302	2,350	2,700
	営業利益	111	115	140

以上