



2018年5月10日

各 位

上場会社名 デンヨー株式会社  
代表者 代表取締役社長 白鳥 昌一  
(コード番号 6517)  
問合せ先責任者 上席執行役員管理部門長 兔澤 俊哉  
(TEL 03-6861-1111)

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2018年度から2020年度までの3か年を対象とする中期経営計画『Denyo 2020』を策定いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 中期経営計画『Denyo 2020』の概要

##### 1. 経営目標

売上高	580億円
経常利益率	11%
ROE	7%

##### 2. 基本方針

建設関連分野における高品質パワーソースのトップランナーとしての地位を堅持しつつ、建設関連以外および海外向けの比率を高め、環境変化に強い収益構造を実現する。

##### 3. 基本戦略

###### (1) 国内市場戦略

- ① 営業体制の見直しや、顧客ニーズを踏まえた新製品開発を着実に推進しシェア確保を図る。
- ② 西日本発電機株式会社との連携強化を通じたグループ営業体制の見直しと、総合提案型営業強化による定置形発電機のシェア拡大を目指す。

###### (2) 海外市場戦略

- ① アジアは今後拡大が見込まれるレンタル市場を含め積極的に対応。アジア・その他地域(欧州、中近東等)を含め、販売力・サービス力強化を推進する。米州は現地代理店との連携を強化する。
- ② ターゲット市場が求める仕様の確認、アジア・中近東地域における定置形発電機の生産販売体制の確立を図る。
- ③ 溶接機については、ターゲット市場が求める製品ラインアップ充実、メンテナンス性の高い製品の開発に注力する。

###### (3) 経営基盤の強化

- ① 市場ニーズを的確に捉え、競争力のある製品開発を迅速に行う。国内外定置形発電機への対応を強化する。
- ② 最適地生産を一層推進し、高品質の製品供給・原価低減・納期短縮を図る。
- ③ 教育体制の一層の拡充、特にグローバル人材の育成に注力する。

以 上

# デンヨー中期経営計画

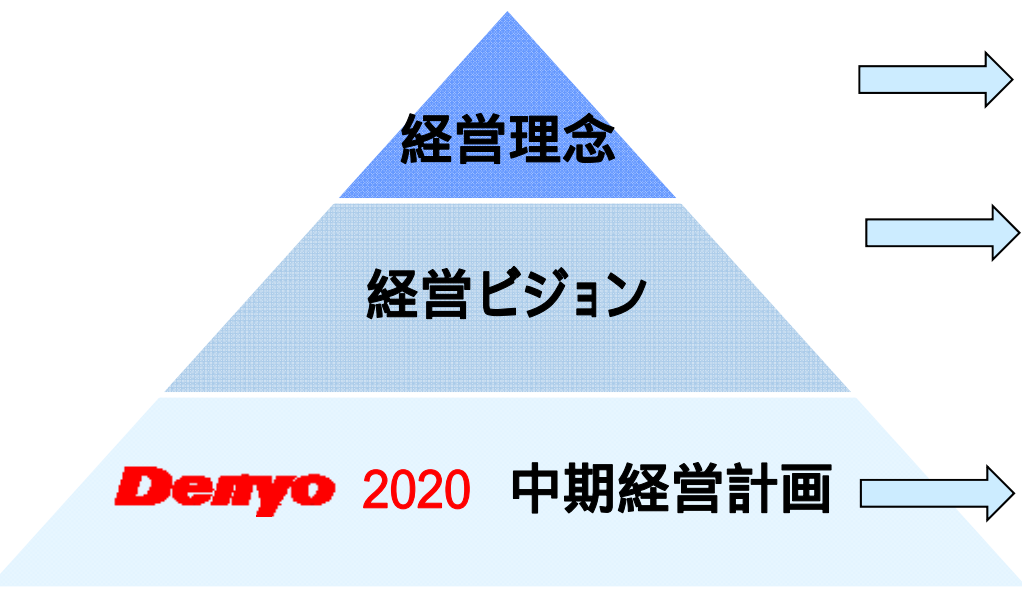
2018～2020年度

『**Denyo 2020**』

～ Power Source for the Next Stage ～

2018年5月10日

# 中期経営計画の概要



「三者の得」(使う人、売る人、造る人、三者がともに繁栄すること)を踏まえ、安全・安心なパワーソースの提供を通じて、豊かな社会造りに貢献する

創造力と不断の技術革新を通じて、高品質パワーソースのグローバルNo1ブランドを目指す

**重点戦略:**

**国内市場戦略**

- ・営業体制の見直しや新製品の開発により、可搬形発電機の推進に注力する
- ・グループ会社との連携強化により、定置形発電機のシェア拡大を図る

**海外市場戦略**

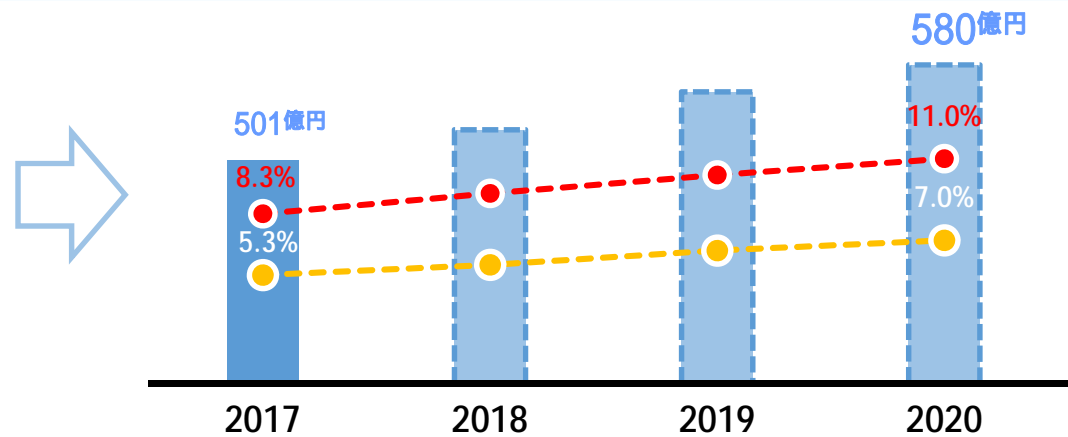
- ・マーケティングを強化し、ターゲット市場が求める定置形発電機の生産販売体制を確立する

**経営基盤の強化**

- ・市場ニーズに合った製品開発をスピーディーに行う
- ・最適地生産を推進し、より高品質な製品の供給を行う
- ・グローバル人材の育成に注力する

**経営目標**

	2017年度 (実績)	2020年度 (目標)	増減額・率
連結売上高	501億円	580億円	+79億円
経常利益率	8.3%	11.0%	+2.7%
ROE	5.3%	7.0%	+1.7%



持続的な成長により、2020年度の連結売上高は580億円、経常利益は64億円(経常利益率11%)を目標とする

## 基本方針

建設関連分野における高品質パワーソースのトップランナーとしての地位を堅持しつつ、建設関連以外および海外向けの比率を高め、環境変化に強い収益構造を実現する

## 国内市場戦略

### 建設関連分野（エンジン発電機、溶接機、コンプレッサ、高所作業車等）

- ・営業体制の見直しや、顧客ニーズを踏まえた新製品開発を着実に推進しシェア確保を図る



静音発電機マーリエ DCA-25MZ



2017年7月現在 当社調べ

### 建設関連以外の事業（常用・非常用発電機、電源車等）

- ・西日本発電機株式会社との連携強化を通じたグループ営業体制の見直しと、総合提案型営業強化によるシェア拡大を目指す



LPガス常用発電機 LLG-35US

LPガスを燃料とした  
常用自家発電装置認定

**業界初！**



首都圏建設工事



ホテルに設置されている防災用自家発電装置

## 海外市場戦略

### 海外事業（エンジン発電機、溶接機、コンプレッサ等）

- ・アジアは今後拡大が見込まれるレンタル市場を含め積極的に対応。アジア・その他地域（欧州、中近東等）を含め、販売力・サービス力強化を推進。米州は現地代理店との連携を強化
- ・ターゲット市場が求める仕様の確認、アジア・中近東地域における定置形発電機の生産販売体制の確立を図る
- ・溶接機については、ターゲット市場が求める製品ラインアップ充実、メンテナンス性の高い製品の開発に注力する



スリム型ディーゼルエンジン溶接機 DLW-300LSW2

よりスリムに、  
より高性能に

**進化！**

## 海外販売連結会社



シンガポールを拠点とする販売会社 DUM



オランダを拠点とする販売会社 DEB

## 経営基盤の強化

- ・市場ニーズを的確に捉え、競争力のある製品開発を迅速に行う。国内外定置形発電機への対応強化
- ・最適地生産を一層推進し、高品質の製品供給・原価低減・納期短縮を図る
- ・教育体制の一層の拡充、特にグローバル人材の育成に注力する

### 開発



#### 目指すべき姿

高品質パワーソースのパイオニアとして、市場をリードする製品開発を行う

### 生産



#### 目指すべき姿

グローバル競争力を備える生産体制を構築

### 人材育成



#### 目指すべき姿

優秀な人材の確保と育成

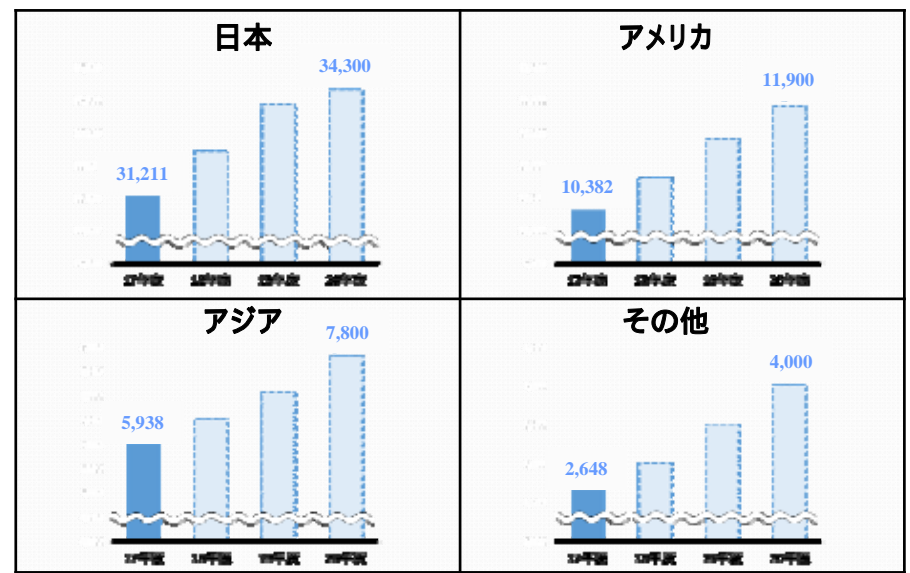
# 販売計画（連結）

## 地域別

単位：百万円

	2017年度 (実績)	2020年度 (目標)	増減額	増減率
日本	31,211	34,300	+3,089	+9.9%
アメリカ	10,382	11,900	+1,518	+14.6%
アジア	5,938	7,800	+1,862	+31.4%
その他	2,648	4,000	+1,352	+51.1%
合計	50,182	58,000	+7,818	+15.6%

その他：欧州、中近東、ロシア等



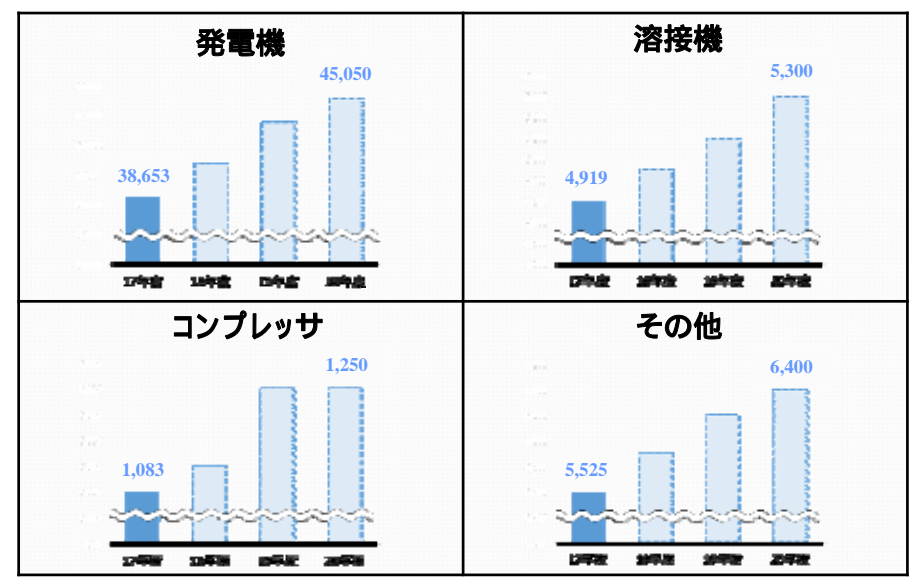
国内はグループ会社との連携による定置形発電機の拡販、海外はターゲット市場が求める製品開発による事業拡大を目指す

## 機種別

単位：百万円

	2017年度 (実績)	2020年度 (目標)	増減額	増減率
発電機	38,653	45,050	+6,397	+16.5%
溶接機	4,919	5,300	+381	+7.7%
コンプレッサ	1,083	1,250	+167	+15.4%
その他	5,525	6,400	+875	+15.8%
合計	50,182	58,000	+7,818	+15.6%

その他：部品、高所作業車等



主力製品である発電機を中心に、市場が求める新製品を投入し、国内外に積極的な営業展開を図る

# 設備投資計画

品質向上及び生産効率化を目的とした設備投資の実施

国内生産拠点 総額:37億円

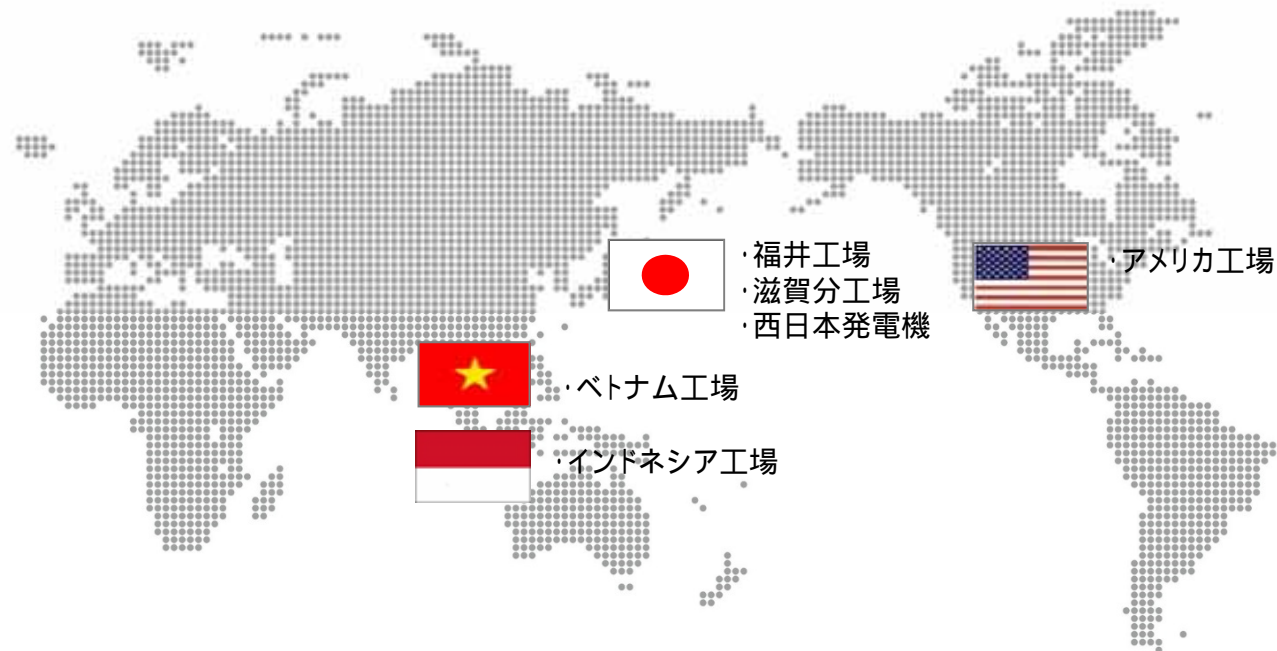
福井工場、滋賀分工場、西日本発電機(佐賀県)

海外生産拠点 総額:18億円

アメリカ工場、ベトナム工場、インドネシア工場

合計 総額:55億円

生産拠点一覧:



福井工場



西日本発電機



アメリカ工場



ベトナム工場



インドネシア工場



# 見通しに関する注意事項

この資料には、2018年5月10日現在の将来に関する前提、見通し、計画に基づく予想が含まれています。  
今後の経済変動、競合状況などにより、実際の業績が予測と大幅に異なる可能性があります。

あくまでも、情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。  
投資の最終決定は投資家ご自身の判断でなさるようお願い致します。

当社のIRに関するお問い合わせ先

経営企画部

電話：03-6861-1178

FAX：03-6861-1185