



平成 30 年 5 月 14 日

各 位

会 社 名 アピックヤマダ株式会社
代表者名 代表取締役社長 押森 広仁
(コード番号 6300 東証第二部)
問合せ先 取締役企画部長 小出 篤
(TEL. 026-275-2111)

中期経営計画の策定について

当社は、今般、2018 年度から 2020 年度を対象とする中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 中期経営計画策定の経緯

当社グループを取り巻く事業環境は、需要の旺盛なメモリーを中心に設備投資が拡大し、また中国においては、政府の支援もあり半導体メーカーの設備投資が本格化してきております。また、自動車業界に関しては、自動車の高機能化による電子制御装置の増加や、電気自動車・ハイブリッド車の増加により、車載用センサーやパワー半導体をはじめとする電子部品需要が拡大するとともに、需要先も国内から欧州、アジアの車載半導体関連メーカーに拡大し堅調に推移しております。当社グループとしては、その事業環境の変化に対応できる企業体質への転換を目的として、2015 年度から 2017 年度にかけて中期経営計画“APIC 実現”を策定し、実行してまいりました。その結果、当社が開発したWLP (ウェハーレベルパッケージ)用コンプレッションモールド装置がスマートフォン向け CPU 等先端パッケージに採用されるなど、多くの半導体メーカーより引合いをいただきシェアを伸ばしたほか、車載関連ビジネスも着実に売上を伸ばしました。しかし、その一方で市場環境に即した製品の開発・投入および生産体制の変革においては未だ改善の余地を大きく残す結果となりました。

前中期経営計画の成果と反省を踏まえ、当社グループでは 2018 年度から 2020 年度の 3 ヶ年を対象とした中期経営計画を策定いたしました。概要は以下のとおりです。

2. 中期経営計画の概要

(1) 基本戦略

利益体質への転換、事業基盤の再構築と収益成長の実現

(2) 基本方針および主要施策

ア. 生産性&品質の大幅向上

市場においては、以前に増して短納期かつ低価格が求められるようになっており、品質を維持・向上させながらも、より「早く」かつ「安く」つくることが競争力を維持するために不可欠となっております。当社グループでは、トータルリードタイムの短縮、総コストの低減、および

品質管理・保証体制の強化等により、生産性および品質の大幅な向上を図ってまいります。

イ. 強みの強化・再構築

当社グループの柱である金型技術を強みに再構築するとともに、主力の WLP 装置および汎用トランスファー装置の更なる進化に向けた取組み、活況なメモリー向けビジネスの拡大、および、車載ビジネスの更なる拡大等により、強みを強化し継続的な成長へとつなげてまいります。

ウ. 海外とのシナジー効果の発揮

当社グループの総合力により、成長が著しく大きな市場である中華圏におけるビジネスの拡大、自動車の電動化等により成長が著しい車載ビジネスの拡大およびワールドワイドな展開を図ってまいります。

エ. 人材育成と風土改革

2017 年度に発覚した不適切会計に対する再発防止策を継続し、一層コンプライアンス重視の経営を行っていくほか、社内の意思疎通・相互理解の促進によるコミュニケーション向上等により、グループの総合力を強化し、計画の確実な実施および財務目標の達成を図ってまいります。

(3) 経営目標（連結）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度
売上高	12,600 百万円	13,300 百万円	15,000 百万円
営業利益	480 百万円	800 百万円	1,200 百万円
売上高営業利益率	3.8%	6.0%	8.0%

以上

※本資料に記載されている将来に関する記述及び数値は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

中期経営計画

2018-2020

2018年5月14日
アピックヤマダ株式会社

前・中期経営計画の振返り(連結)

(百万円)

	2015年度		2016年度		2017年度	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	11,900	8,899	12,900	11,098	14,000	12,665
営業利益	210	▲609	450	397	700	292
売上高営業利益率	1.8%	▲6.8%	3.5%	3.6%	5.0%	2.3%

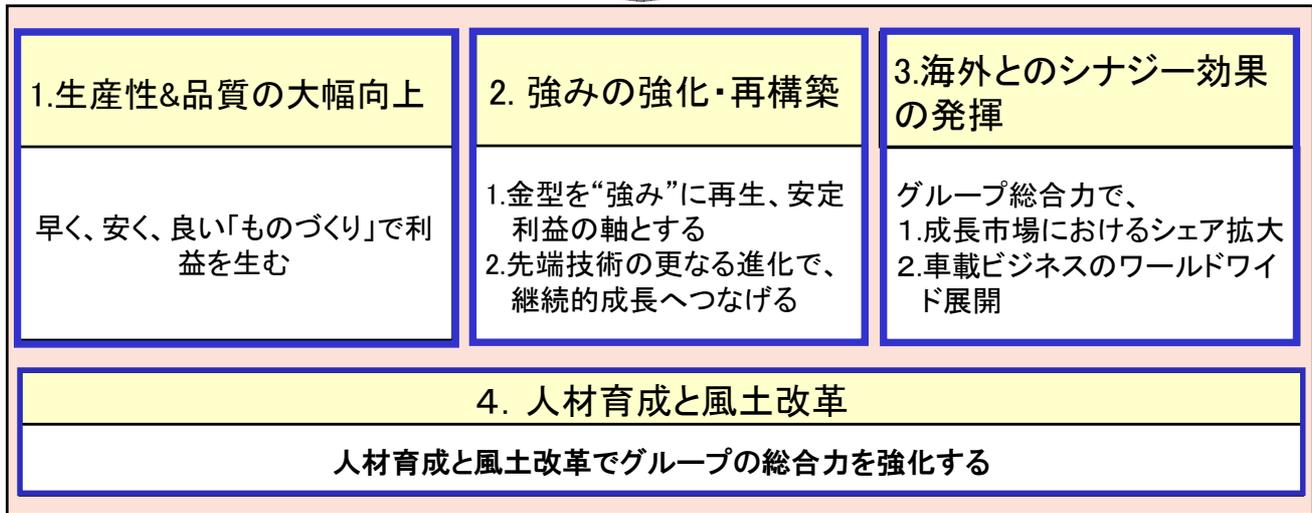
<重点4市場における取組結果>

- ①WLP・LPM市場 :シェアNo.1を獲得し、売上・利益を牽引
- ②車載市場 :売上順調に伸長、事業の一つの柱に成長
- ③LED市場 :価格の急激な下落により、利益貢献できず縮小
- ④スマホ等ハイエンド向け半導体市場:当社WLP装置が主要企業に採用され増収要因となったものの、2017年度にはスマホ関連の設備投資に調整が入り、最終年度の計画未達要因となる

基本戦略および基本方針

【基本戦略】 利益体質への転換、事業基盤の再構築と収益成長の実現

4つの基本方針



アピックヤマダブランドを“先進、精密、高品質”として、
再び市場に浸透させ収益成長を実現

Copyright APIC YAMADA CORPORATION. All rights reserved.

Confidential

基本方針1 :生産性&品質の大幅向上

早く、安く、良い「ものづくり」で利益を生む

1. トータルリードタイムの短縮
2. 総コスト低減
3. モールド金型の生産性向上
4. 品質管理・保証体制の強化
5. 高効率な新生産システムの構築

Copyright APIC YAMADA CORPORATION. All rights reserved.

基本方針2 : 強みの強化・再構築

- ・金型技術を“強み”に再生 して、安定利益の軸とする
- ・先端技術の更なる進化 で、継続的成長へつなげる

1. 金型技術を強みに再構築
2. 汎用トランスファー装置の競争力強化
3. メモリー市場をターゲットとした新製品の投入
4. WLP装置のシェア維持・拡大
5. 車載ビジネスの更なる拡大
6. 精密加工技術を活かした新規部品ビジネスの受注

Copyright APIC YAMADA CORPORATION. All rights reserved.

基本方針3 : 海外とのシナジー効果の発揮

グループ総合力で、成長市場におけるシェア拡大、車載ビジネスのワールドワイドな展開を図る

1. 中華圏におけるビジネス拡大
2. 現地法人活用による最適オペレーション構築
3. 車載ビジネスのワールドワイド展開

Copyright APIC YAMADA CORPORATION. All rights reserved.

基本方針4 : 人材育成と風土改革

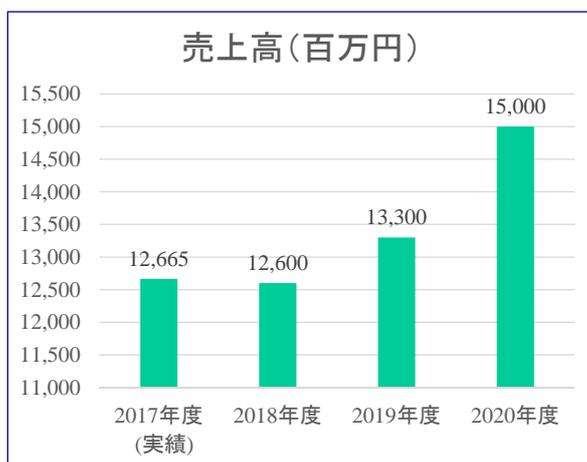
人材育成と風土改革でグループの総合力を強化する

1. コンプライアンスを重視した経営の継続
2. 社内の意思疎通・相互理解の促進
3. 社員の成長・挑戦を促進する人事諸制度の充実
4. 経営層人材の育成とマネジメント力向上

Copyright APIC YAMADA CORPORATION. All rights reserved.

財務目標(連結)

	2017年度 (実績)	2018年度	2019年度	2020年度
売上高	12,665	12,600	13,300	15,000
営業利益	292	480	800	1,200
売上高営業利益率	2.3%	3.8%	6.0%	8.0%



※本資料に記載されている将来に関する記述及び数値は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

Copyright APIC YAMADA CORPORATION. All rights reserved.