



2020年8月4日

各 位

会 社 名 イリソ電子工業株式会社
代 表 者 の 代 表 取 締 役 社 長 由 木 幾 夫
役 職 氏 名
(コード番号:6908)
取 締 役
問 い 合 せ 先 常 務 執 行 役 員 宮 内 敏 彦
管 理 本 部 長
電 話 番 号 0 4 5 - 4 7 8 - 3 1 1 1 (代 表)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画(2020～2022年度)を策定いたしましたので、お知らせいたします。

<中期経営計画骨子>

1. 市場動向

当社がターゲットとする車載市場、インダストリアル市場、コンシューマー市場は、労働力不足や環境破壊等の社会的課題と相俟って変化が続いており、これに伴い当社の事業領域は引き続き急拡大しています。

当社は、これに対して、当社の強い技術である「フローティング」「Auto I-Lock™」等に、更に顧客価値を創造する機能・価値を加えた商品及びソリューションを市場に供給し、成長して参ります。

2. 中期経営計画の位置付け、及び業績目標

当社は、長期ビジョンとして売上高 1,000 億円の達成を目指しています。今回の中期経営計画の期間を、成長軌道に戻し長期ビジョン達成の足掛かりを作る 3 年間に位置付けます。以下の重点施策に取り組み、2023 年 3 月期に売上高 450 億円、営業利益率 16%のの目標達成を目指すとともに、中期経営計画終了翌期の 2024 年 3 月に売上高 500 億円突破を目指します。

市場別では、販売台数が増加する電動車向けの拡販を加速し、パワートレイン、セーフティ等の分野を伸ばします。また、車載や 5G 等の新たな市場に対してニーズに応え他社を凌駕する新製品を開発し、車載分野の他、5G、ロボット分野を伸ばして参ります。

3. 重点施策

上記の位置付けと業績目標の下、当社は、以下の重点施策に取り組んで参ります。

1) 戦略的セグメンテーションとグローバル化

- ① 市場セグメントを定め、各セグメントごとに策定した戦略に基づき攻略
- ② 海外営業体制の強化とサポート
- ③ 業界No.1スピードのワンストップ対応

2) 車載市場の強力推進

- ① 車載市場において伸長する重点領域での一層の拡販強化

3) 第二の柱の早期確立

- ① 新たな市場ニーズに応える新製品の開発と攻勢
- ② インダストリアル市場のグローバル顧客に対するカバレッジ強化
- ③ 販売チャネルの多様化

4) フローティングを核とした技術開発力の強化

フローティングテクノロジーの進化による革新的接続を実現すべく、

① 業界No.1、Only One 製品開発

② 付加価値を創造する商品開発

により、顧客ニーズを先取りした、先進技術製品を活用したソリューション提案を実施

5) 生産力、コスト力、および品質力の強化

① 生産プロセス強化（設備・金型の標準化推進等）

② コスト力強化、生産性向上（スマートファクトリー推進、設計の標準化推進等）

③ 品質の向上（サプライヤー管理・品質保証体制の充実、クリーンリネスの追求等）

6) 経営インフラの強化

① 基幹システムの刷新（BPR とグローバルシステム構築の同時推進）

② ESG の拡充（ゼロエミッション、多様な人財活用、ガバナンスの強化）

4. 経営目標

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (計画)	2022年3月期 (目標)	2023年3月期 (目標)
売上高	396億円	340億円	405億円	450億円
営業利益	46億円	14億円	49億円	72億円
営業利益率	11.7%	4.1%	12.0%	16.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	33億円	11億円	36億円	54億円
総資産	606億円	600億円	620億円	670億円
自己資本比率	84.4%	86.2%	86.2%	86.6%
設備投資	64億円	60億円	65億円	70億円
研究開発費	14億円	15億円	16億円	17億円
EPS	139.5円	46.7円	153.1円	227.6円
ROE	6.4%	2.1%	6.9%	9.6%

※為替レート設定はUSD108円、EUR120円、CNY15.8円（2021年3期～2023年3期）

（注）この資料に記載されております業績の予想数値につきましては、本資料の発表日現在で得られた入手可能な資料に基づいて作成したものであり、今後の様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

以上



イリソ電子工業株式会社

新中期経営計画

(2021.3期～2023.3期)

2020年8月4日



経営方針

真のグローバル企業を目指し
次のステージへ飛躍

顧客第一
業界No.1

～全社員の知恵をお客様の為に～

経営理念・3G6Sの徹底

13ヶ国のIRISOメンバーが心をひとつに

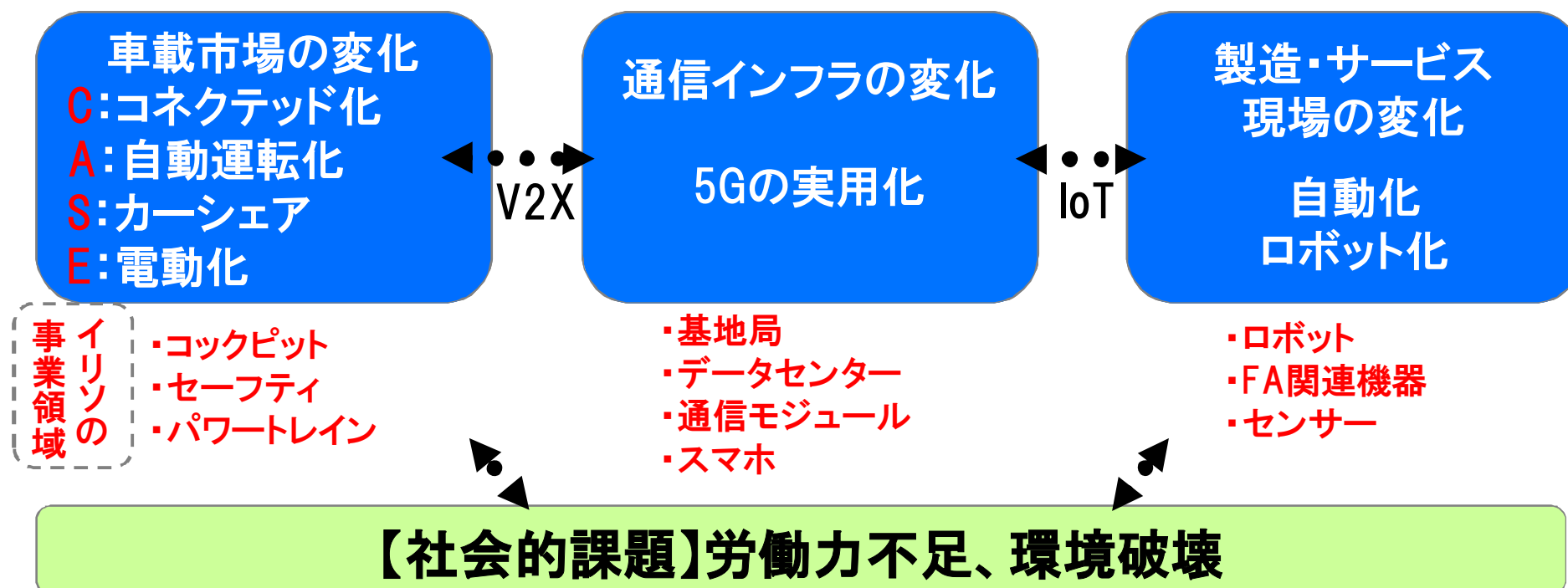
TEAM IRISOの力を結集



2. 市場動向

コロナの影響はあるも市場は変化 → イリソの事業領域は急拡大

イリソの強い技術「フローティング」「Auto I-Lock™」に
更なる機能・価値を加えた商品・ソリューションを供給





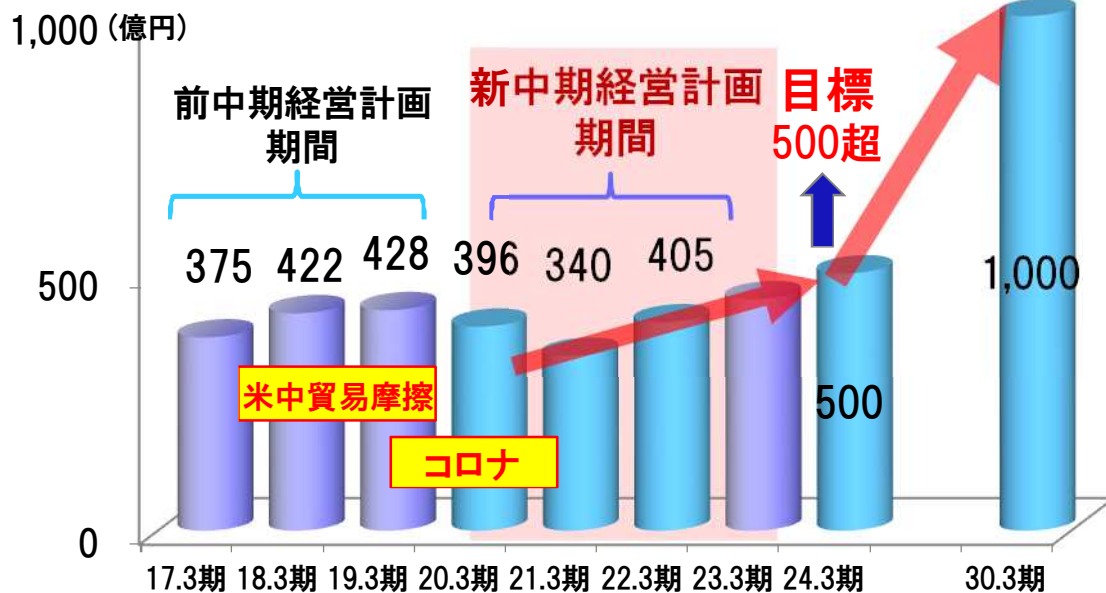
3. 業績目標



2023年3月期:売上高 450億円・営業利益率16%

- ・コロナの影響を乗り越え、**成長軌道に戻す**
- ・長期ビジョン達成の足掛かりを作る3年間(24.3期 売上500億円突破)

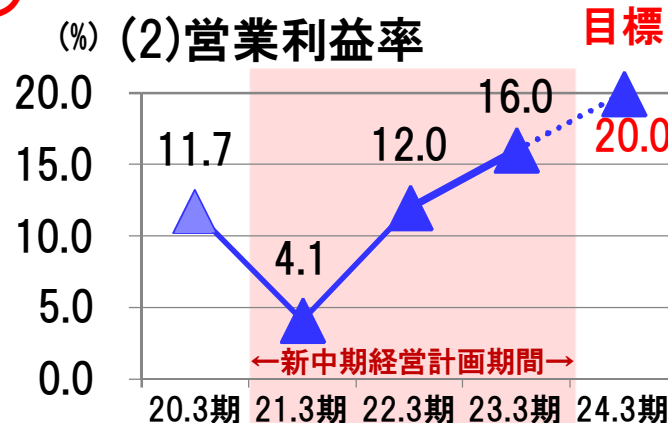
(1)売上目標



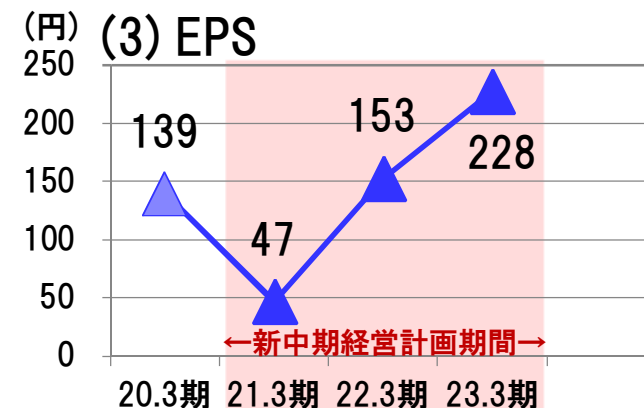
※設定為替レート

	20.3期	21.3-23.3期
USD	109.03	108.00
EUR	119.37	120.00

(2)営業利益率



(3) EPS



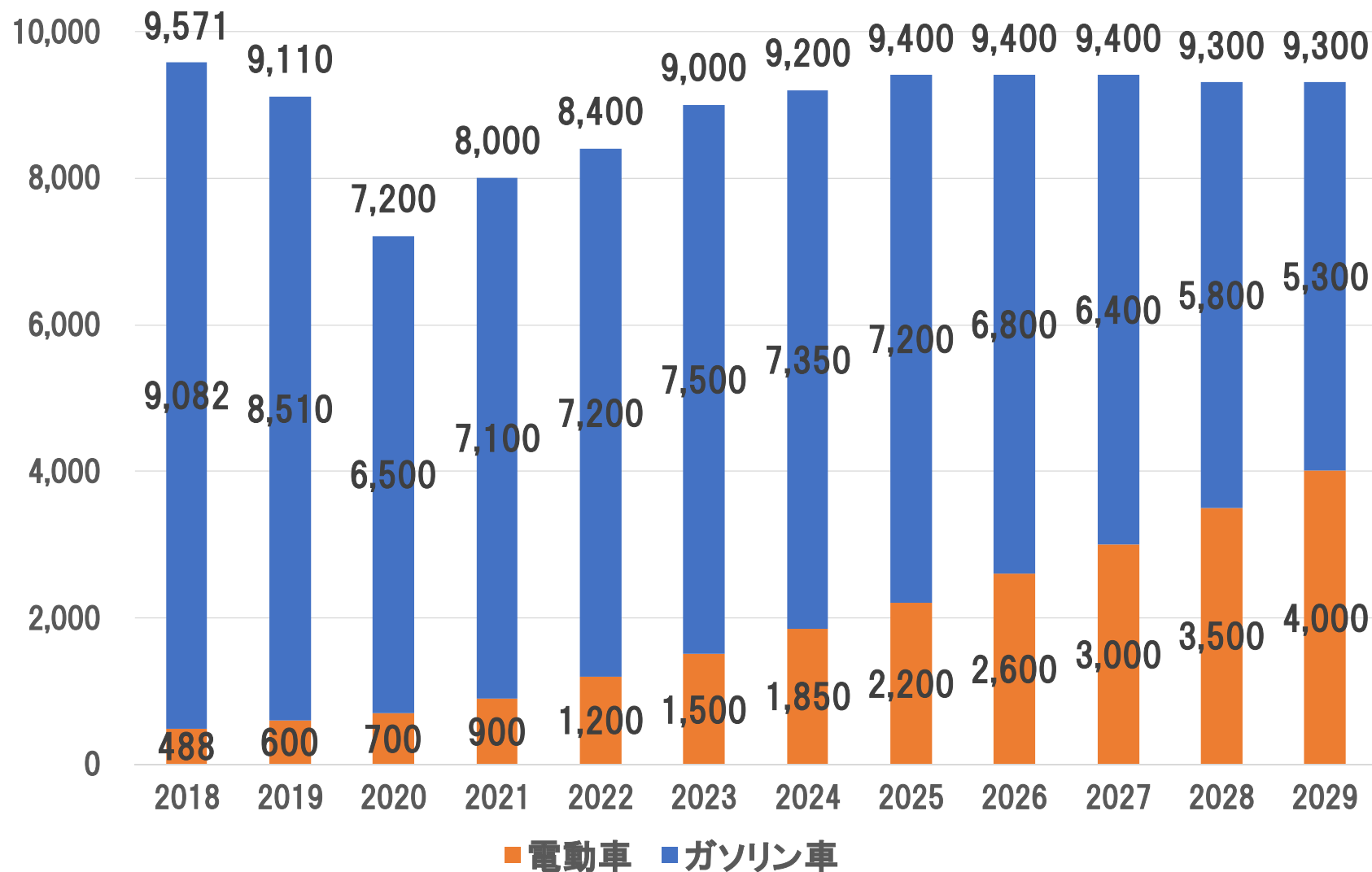


【ご参考】世界自動車販売台数 当社推定見通し



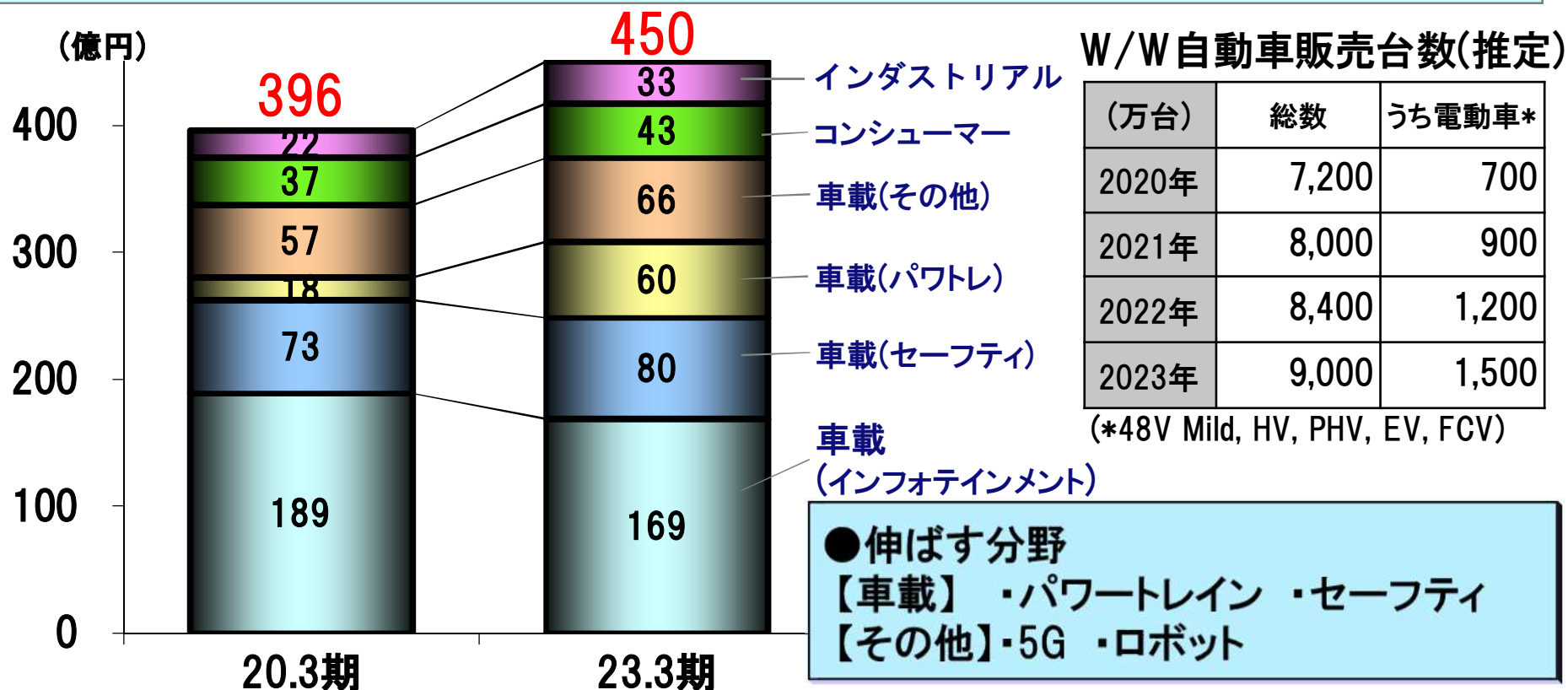
(万台)

世界自動車販売台数 当社推定見通し



4. 中期経営計画 市場別売上高目標

- 車載市場:本中計期間中に、自動車販売台数がコロナ以前の水準に回復することは困難と想定。
台数が増加する電動車向けの拡販を加速
- 新たな市場(車載・5G等)に対しニーズに応え他社を凌駕する新製品の開発





5. 重点施策

- ・コロナの影響を乗り越え、**成長軌道に戻す**
- ・長期ビジョン達成の足掛かりを作る3年間
(2024年3月期 売上高500億円突破)

販売強化

① 戦略的セグメンテーション+グローバル強化

② 車載市場(PA25領域)の強力推進

③ 第二の柱・インダストリアル市場の早期確立
(5G・ロボット)

基盤強化

④ フローティングを核とした技術開発力の強化

⑤ 生産力、コスト力、品質力の強化

⑥ 経営インフラの強化



6. 各重点施策①

① 戦略的セグメンテーション+グローバル強化

- ・市場セグメントを定め、各々の戦略に基づいて攻略
- ・海外営業体制を強化・サポート
- ・業界No.1スピードのワンストップ対応

イリソ	既存技術・既存市場	新技術・新市場
新領域	<p>差別化・カスタム商品で 奪取</p> <p>インダストリアル その他車載</p>	<p>攻める 新アプリケーション 顧客・市場ニーズの先取り</p> <p>PA25 Robot AI 5G</p>
既存領域の活用	<p>付加価値・コスト力で 守る</p> <p>コンシューマー インダストリアル その他車載</p>	<p>強みを活かし伸ばす 新アプリケーション 顧客・市場ニーズの先取り</p> <p>PA25 Robot AI 5G</p>

② 車載市場(PA25領域)の強力推進

◆伸長するPA25領域に対し一層の拡販強化

・パワートレイン ・セーフティ ・インフォテインメント

耐振ソリューション提供
(シミュレーション+ Z-Move[®])

高速伝送コネクタ

③ 第二の柱・インダストリアル市場の早期確立 (5G・ロボット)

◆5G・IoT等 新たな市場ニーズに応える新製品の開発と攻勢

◆産機のグローバルビック顧客に対するカバレッジ強化

◆顧客・市場の特性に応じた販売チャネルの多様化

グローバル強化・業界No.1スピードのワンストップ対応



④ 技術開発力の強化

◆フローティングテクノロジーの進化による革新的接続を実現

- 業界No.1・Only One製品の開発
- ・顧客に業界No.1スピードのワンストップ対応

■ 付加価値を創造する商品開発

- ① 高速伝送化
- ② 高電流/高電圧化
- ③ 軽量/小型化
- ④ 多極化
- ⑤ 自動組立化
- ⑥ インターフェース製品の強化

顧客ニーズを先取りした、
先進技術製品を活用した
ソリューション提案



⑤ 生産力、コスト力、品質力の強化

◆生産プロセス強化

- ①設備・金型の標準化推進
- ②部材の現調化と地産地消生産の促進
 - ・メキシコ工場は、市況を見つつ建設準備

◆コスト力強化、生産性向上

- ①スマートファクトリーの強力推進
- ②設計の標準化を含む原価低減への弛まぬ取組み
- ③生産リードタイム短縮、開発TATの削減(目標30%短縮)

◆品質の向上

- ①サプライヤーの管理・品質保証体制の充実
- ②クリーンリネスの追求による製品付着異物の削減と管理



⑥ 経営インフラの強化

◆基幹システムの刷新

- ①BPRとグローバルシステム構築の同時推進

◆ESGの拡充

- ①2030年のゼロエミッションに向けた取り組み
 - ・21年3月期、太陽光発電設備の設置工事開始(南通工場)
- ②多様な人財の活用と人財育成
- ③ガバナンス強化
 - ・レジリエンス経営への取り組み
(コロナ禍を踏まえたBCP対応力強化等)



7. 経営目標



	20.3期実績	21.3期 計画	22.3期 目標	23.3期 目標
売上高	396億円	340億円	405億円	450億円
営業利益	46億円	14億円	49億円	72億円
営業利益率	11.7%	4.1%	12.0%	16.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	33億円	11億円	36億円	54億円
総資産	606億円	600億円	620億円	670億円
自己資本比率	84.4%	86.2%	86.2%	86.6%
設備投資	64億円	60億円	65億円	70億円
研究開発費	14億円	15億円	16億円	17億円
EPS	139.5円	46.7円	153.1円	227.6円
ROE	6.4%	2.1%	6.9%	9.6%
為替前提	ドル109.03円 ユーロ119.37円	ドル108.00円 ユーロ120.00円	ドル108.00円 ユーロ120.00円	ドル108.00円 ユーロ120.00円

◆株主還元について・・・目標配当性向30%以上



会社概要



会社名	イリソ電子工業株式会社
事業内容	各種コネクタの製造・販売
設立年月	1966年12月
社員数	3,370名(2020年3月31日現在)
資本金	5,640百万円(2020年3月31日現在)
本社	神奈川県横浜市港北区新横浜2-13-8
営業拠点 国内 海外	本社、福島県、茨城県、愛知県、大阪府 シンガポール、香港、アメリカ、ドイツ、タイ、韓国 中国(上海、大連、天津、蘇州、深圳、重慶)、マレーシア、 台湾、インド
研究開発	本社(イリソテクノロジーパーク)、 川崎(生産技術センター)、上海R&Dセンター
工場	茨城県、中国(上海、南通)、フィリピン(マニラ)、 ベトナム(ハイズオン)



コネクタの種類

基板対基板コネクタ (BtoBコネクタ)

プリント基板の接続用に開発されたコネクタの総称でボード・ツー・ボードコネクタ(ボードtoボードコネクタ)とも呼ばれる。垂直接続、平行(スタッキング)接続、水平接続など組み合わせで、さまざまな接続が可能となる。B to B (ビー・ツー・ビー)は、当社の登録商標として市場で広く浸透している。

FPC/FFCコネクタ

FPC基板(Flexible printed circuits)やFFCケーブル(Flexible flat cable)の接続用に開発されたコネクタの総称。コネクタの挿入時に力を加えずにロック可能なZIF(Zero insertion Force)タイプ、挿入したときに力が発生するNON-ZIFタイプがある。

I/Fコネクタ

I/Fとは、インターフェイスの略で、機器間の信号の接続を行うコネクタのことで、I/O(インプット/アウトプット)コネクタとも呼ばれる。カーナビ、PCなどさまざまな機器の側面(裏・表面)に装着され、機器への電源供給、音声・映像信号データなどの入出力を行う。

ピンヘッダー

線材をカット加工した“ピン(電導体)”をハウジング(樹脂材でできた絶縁体)で支えたプラグ(オス側)コネクタの基本形であり、さまざまな分野・機器の内部接続(基板間接続)に使用されている。横から見ると、生け花の花止め“けんざん”のように見えるのが特長。メス側はソケットと呼ばれる。

この資料に記載されております業績の予想数値につきましては、本資料の発表日現在で得られた入手可能な資料に基づいて作成したものであり、今後の様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の見通しのみに依拠してご判断されることはお控え下さるようお願いいたします。

なお、本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。