



2021年1月12日

各 位

会 社 名 東洋電機製造株式会社  
代表者名 代表取締役社長 渡部 朗  
(コード番号 6505 東証第1部)  
問合せ先 執行役員経営企画部長 中西 俊人  
(TEL 03-5202-8122)

## 中期経営計画「リ・バイタライズ2020 (Revitalize2020)」の見直しについて

当社グループは、2018年7月12日に発表した中期経営計画「リ・バイタライズ2020 (Revitalize2020) (期間 2019年5月期～2022年5月期)」について、その後生じた経営環境の変化や対処すべき課題等を踏まえて、目標とする経営数値と施策の一部を見直すことといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 前半2年間の成果と今後の課題

2019年5月期よりスタートいたしました中期経営計画「リ・バイタライズ2020 (Revitalize2020)」は、利益を安定して生み出す“筋肉質な”事業運営体制の確立を目指し、2020年を直近のターゲットとした4年間の計画とした上で、前半の2年間(2019年5月期～2020年5月期)は、足元を固める期間と位置付け、喫緊の課題であった採算の改善に注力した結果、当初目指した利益の目標やROEの改善等、所期する成果を挙げることができました。

後半の2年間(2021年5月期～2022年5月期)は、売上高470億円超の達成やROE 5%の水準を確保すること等を目指した成長を遂げる期間とし取組みを進めていくこととしておりましたが、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、鉄道事業者における車両の新造・置換計画や製造業における設備更新計画の見直し・先送りなどが一部で見られる等、受注活動に影響を受け始めたこともあり、今後の売上高拡大について課題を残すこととなりました。

#### 2. 経営環境の変化

国内外の経済状況は、新型コロナウイルス感染症の再拡大の懸念も残る等、依然として先行き不透明感は強いものの、各種政策の効果や中国をはじめとする海外経済の回復の動きもあり、設備投資に持ち直しの兆しも見られます。特に中国における鉄道インフラ需要の回復、中でも高速鉄道、都市交通のメンテナンス需要については今後の回復に向けた動きも出始めております。

また、国内においても「ポストコロナ」に向けた新たな顧客ニーズが顕在化しつつある他、脱炭素社会実現に向けた取組みの本格化やDX(デジタルトランスフォーメーション)の進展が見込まれます。

このような環境の下、社会インフラの整備や地球環境保全に深く関わっている当社の事業領域をさらに広げることに注力いたします。

#### 3. 見直しの方針

##### (1) 名称

計画の名称は「リ・バイタライズ2022 (Revitalize2022)」といたします。

##### (2) 後半2年間の位置付け

当初、前半2年間の採算改善の成果の上に立って後半2年間(2021年5月期～2022年5月期)を「成

長を遂げる期間」としていましたが、経営環境の大きな変化を踏まえ「稼ぐ力を蓄積し成長軌道に戻す期間」と位置付け直し、当初の目標であった「売上高 470 億円超、営業利益 20 億円、ROE 5%確保」を 2023 年 5 月期から始まる次期中期経営計画期間において 2 年以内に達成するための基盤を整備します。

### (3) 基本的な考え方

当初の「組織の力を強化し、高品質な製品を迅速に顧客に提供していくことで、利益を安定して生み出す“筋肉質な”事業運営体制を確立する」ため、7つの基本方針を継続し、引き続き売上規模の拡大や採算改善の継続的な取組みを進めてまいります。

主要施策については、先に述べた経営環境の変化等への対応も踏まえ、次項のとおり見直しを行いました。

## 4. 基本方針と主要施策（下線部が見直した主要施策）

### (1) 海外事業の拡大

- ① 相手国の経済と技術の発展状況に応じた事業戦略の見直し
- ② 東南アジアにおける産業事業の新規ビジネスの拡大
- ③ 新規都市交通プロジェクトへの戦略的な参画
- ④ 産業用モータ中国市場への展開

### (2) コア技術を活かした事業領域拡大

- ① 事業将来性と市場動向を見据えた事業化の推進
- ② I o T 技術のメンテナンス分野への活用推進
- ③ アライアンスやM&Aを活用した事業領域の拡大

### (3) 市場ニーズを先取りした技術開発の推進

- ① 脱炭素社会の実現に貢献する製品開発と早期市場投入
- ② 自動車の電動化、自動運転に資する試験装置開発の推進
- ③ ワイヤレス給電技術の早期製品化
- ④ 基幹部品（製品）に対する新しい生産技術の確立

### (4) 安定した事業収益構造の構築

- ① 営業利益を意識した事業採算の改善
- ② 管理・営業・工場が一体の固定費の削減
- ③ “稼ぐ力”にこだわるグループ経営の推進
  - a) グループ全体で“選択と集中”を推進
  - b) グループ一体となった営業・生産体制の構築

### (5) 生産能力拡大に向けた基盤整備

- ① 基幹システムの機能を最大活用した工程管理の強化と最適な生産ラインの構築
- ② 生産ライン再構築による生産能力の拡大（横浜製作所）
- ③ エネルギー効率を意識した生産方法の検討
- ④ サプライチェーンの再構築
- ⑤ コロナ禍にも対応できるBCPの確立

### (6) 将来を担う人材の育成

- ① 組織活性化に向けた人事ローテーションの推進
- ② 次世代幹部社員と海外勤務社員の育成強化
- ③ 組織のキーマンとなる若手管理職の早期育成

(7) ESGの推進

- ① サステナビリティ方針とロードマップの制定
- ② 働き方改革の推進
- ③ コーポレートガバナンスの充実

5. 経営数値目標（連結）（見直し）

新型コロナウイルス感染症による受注活動への影響のほか、2022年5月期までの期間を「稼ぐ力を蓄積し成長軌道に戻す期間」として基盤を整備すべく、次のとおりといたしました。

なお、当初の目標であった「売上高 470 億円超、営業利益 20 億円、ROE 5%確保」については、2023年5月期から始まる次期中期経営計画期間において2年以内に達成することを目指します。

(1) 全社

(単位：億円)

	2018年5月期 (実績)	2019年5月期 (実績)	2020年5月期 (実績)	2022年5月期 (見直し計画)
売上高	425.2	411.7	390.7	360
営業利益	3.6	5.5	10.6	6
(営業利益率)	(0.9%)	(1.4%)	(2.7%)	(1.7%)
経常利益	5.1	4.9	12.0	8
純利益	6.9	6.9	10.8	7
持分法投資利益	1.1	0.1	▲0.3	1
ROE	2.7%	2.7%	4.4%	3.0%
配当性向	68.2%	39.9%	24.8%	30.0%
(2) セグメント売上高				
交通事業	279.4	272.3	242.6	220
産業事業	117.6	123.3	130.2	130
情報機器事業	28.0	15.8	17.7	10

(注) 2018年5月期は、普通配当 30 円に加えて、創立 100 周年記念配当 20 円を実施。

2017年5月期の配当性向は 24.2%。

以上