



2021年5月13日

各 位

会社名 エンシュウ株式会社  
代表者名 代表取締役社長  
社長執行役員 山下 晴央  
(コード：6218 東証第1部)  
問合せ先 管理本部 副本部長 大野 裕哉  
(TEL. 053-447-2111)

### 長期ビジョン 新中期経営計画について

当社は、2021年5月13日開催の取締役会において、「長期ビジョン 新中期経営計画」について決議をいたしましたのでお知らせします。

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以 上



# 長期ビジョン 新中期経営計画

2021年5月13日

 エンシュウ株式会社

---

# I. 長期業績推移 (前回 中期経営計画の実績)

## II. 長期ビジョン

## III. 新中期経営計画

---



**長期業績推移**  
**(前回 中期経営計画の実績)**

# 長期業績推移（前回中期経営計画の実績）

## ◆連結決算（4期連続で最終黒字を達成するも、2021年度は再び赤字予算 売上高は依然不安定）

（単位：百万円）

							前中期経営計画期間			予想	
	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	28,041	29,101	31,060	29,921	26,454	20,846	23,479	30,747	27,125	22,120	24,000
営業利益	1,240	2,184	1,442	-160	556	-404	928	2,599	2,120	463	140
当期純利益	800	2,076	1,459	-582	66	-791	597	1,616	1,355	250	-300

## ◆個別決算（10年ぶりに復配、3期連続配当は約30年ぶり）

							前中期経営計画期間			予想	
	2011年度末	2012年度末	2013年度末	2014年度末	2015年度末	2016年度末	2017年度末	2018年度末	2019年度末	2020年度末	2021年度末
利益剰余金	-4,187	-2,297	-704	-1,518	-1,471	-2,412	-2,300	※758	2,036	1,792	970
配当金	—	—	—	—	—	—	—	—	10円 (19/6支払)	10円 (20/6支払)	5円 (21/6支払)
							※資本準備金から利益剰余金への振替 1,230百万円を含む				

# 長期業績推移（前回中期経営計画の実績）

（単位：百万円）

## ◆工作機械関連部門（売上・営業利益率ともに不安定）

	前中期経営計画実績						前中期経営計画期間			予想	
	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	17,469	18,859	19,278	19,073	15,672	10,438	13,671	20,357	16,916	13,067	13,100
営業利益	1,054	1,957	1,143	152	345	-850	378	2,132	1,969	425	-500
営業利益率	6.0%	10.4%	5.9%	0.8%	2.2%	-8.1%	2.8%	10.5%	11.6%	3.3%	-3.8%

## ◆部品加工関連部門（コロナ影響を除けば、売上高は概ね安定 営業利益率は2017年度に5%を達成するも近年減少傾向）

	前中期経営計画実績						前中期経営計画期間			予想	
	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	10,493	10,163	11,702	10,769	10,679	10,337	9,737	10,319	10,138	8,982	10,800
営業利益	139	201	242	-369	128	394	498	415	100	-14	600
営業利益率	1.3%	2.0%	2.1%	-3.4%	1.2%	3.8%	5.1%	4.0%	1.0%	-0.2%	5.6%

---

# 長期ビジョン



# 新長期ビジョン

## 繋ぐ技術を、世界へ

「我々の技術で、  
機械が繋がる、  
お客様と繋がる、  
社員が繋がる、そして未来が繋がる」

## 現状認識

- (1) EV化の進展もあり、  
自動車業界は100年に一度の変革期を迎えている
- (2) サプライチェーンの変化への対応が必要
- (3) 当社工作機械関連事業は受注が不安定
- (4) 部品加工事業は売上高が伸びず、近年利益率が低迷

## 経営課題

### ◎ 徹底的な営業力の強化とコスト削減

#### (1) 市場拡大

既存顧客との関係強化

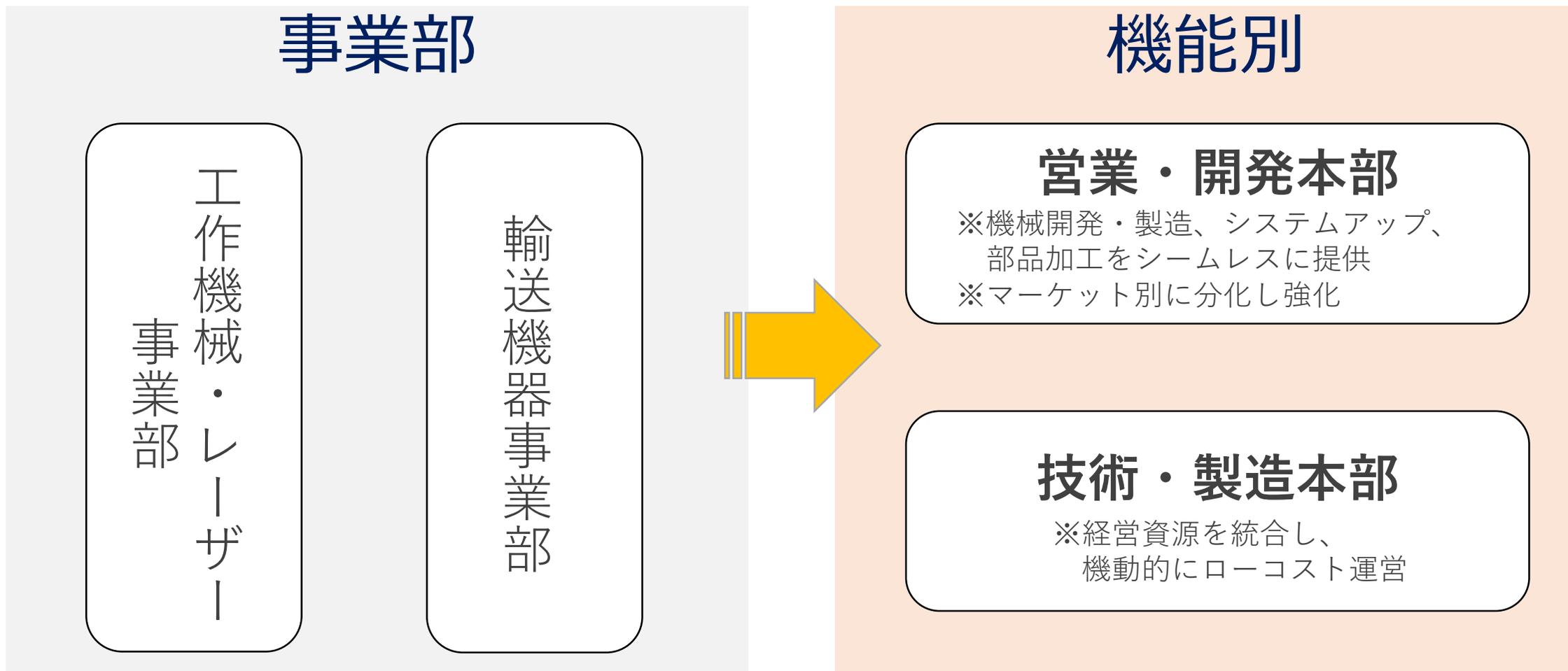
+ 『未開拓マーケットへのアプローチ』  
ガソリンエンジン以外の領域へ

#### (2) 競争力のある F a c t o r y 実現

スマート工場、製造コストダウン

# 【100周年を契機に経営改革を実施(2021年4月スタート)】

## ◎ 「2事業部制」から「機能別」組織へ



# 経営改革の狙い

## ● 営業・開発本部

- ① 営業力の強化
- ② 新しいマーケットの営業基盤構築や新規事業の立上げ
- ③ 顧客ニーズを先取りした開発

## ● 技術・製造本部

- ④ 市場の変化に柔軟に対応できる技術・製造部門
- ⑤ コスト競争力のあるものづくり
- ⑥ ものづくりをリードする技術の進化

## ● 管理本部

- ⑦ 経営の安定性の強化
- ⑧ 効率的な働き方の実現

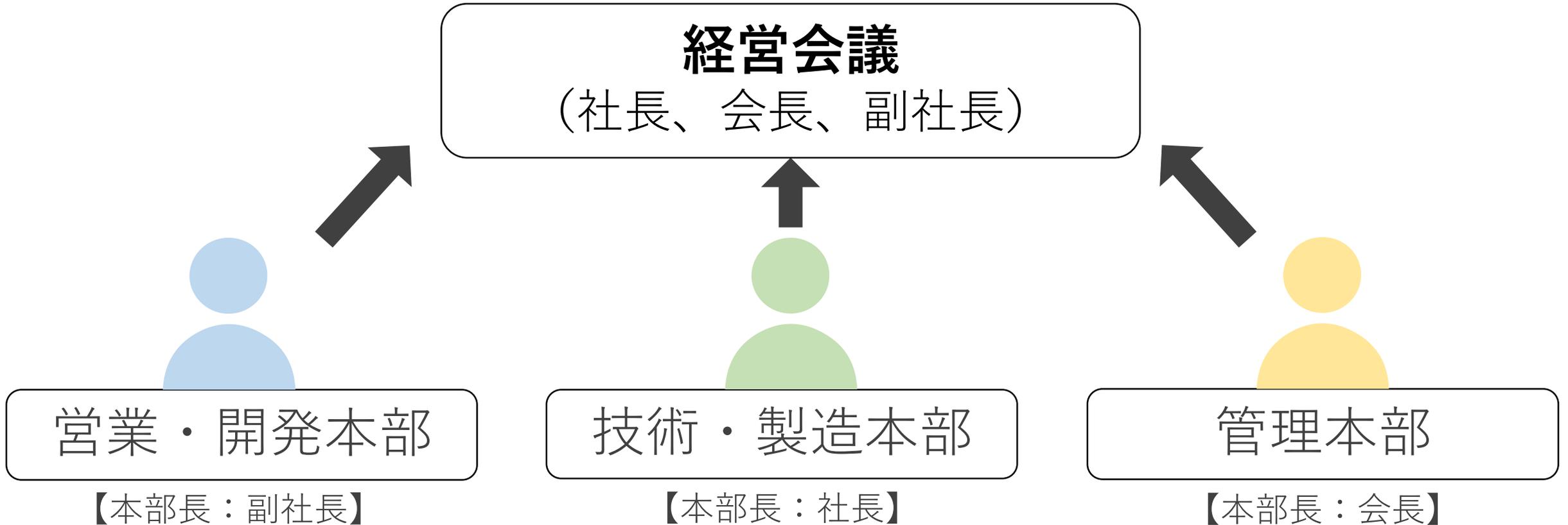
---



# 新中期経営計画 2021-2025

## 『チャレンジ500』

◎ 「3 トップ体制」 (2021年4月スタート)



社長、会長、副社長が各本部を統括し  
スピーディーに経営課題に対応

## ◆ 営業・開発本部

◎マーケット別に組織を分化

【既存顧客との関係強化】

第1営業部門  
&  
第1開発部門

I o T 推進室

【新マーケットへのアプローチ】

第2営業部門  
&  
第2開発部門

新規事業推進室

サービス部門

営業企画部門

## ◆営業・開発本部

### 1.市場拡大

- ◎ 既存顧客との関係強化（既存顧客の変化に追随）
- ◎ 非エンジン、非自動車、商社販売も拡大

### 2.顧客ニーズを先取りした開発

- ◎ どんな機械でも直ぐにできる
- ◎ どんな加工でも直ぐにできる
- ◎ 省人化、自動化が簡単にできる

## ◆営業・開発本部

### 3.エンシュウ独自のビジネスモデル

- ◎機械開発・製造、システムアップ、部品加工、エンジニアリングをシームレスに提供

### 4.新たなビジネスモデルの創出

- ◎先進的なモノづくり提案（IoT、自動化、SIer）
- ◎SDGsを意識したモノづくり

## ◆技術・製造本部

競争力をもつ将来性のある F a c t o r y  
「中計目標 生産性向上30%」

### 1. 最適生産体制の整備

#### ◎生産管理部門の強化

コントロールタワーとしてグループ全体での  
最適生産を実現（本社、浜北、タイ、ベトナム、中国）

### 2. コスト競争力強化

#### ◎理論値思考によるコストダウン

#### ◎工程改善、標準化

#### ◎ロスの顕在化と排除

## ◆技術・製造本部

### 3.先進的モノづくりの改革

◎デジタル技術活用によるスマート化、自動化

### 4.品質保証レベル向上

◎各工程での品質作り込み

## ◆管理本部

1.業績の安定、配当の継続

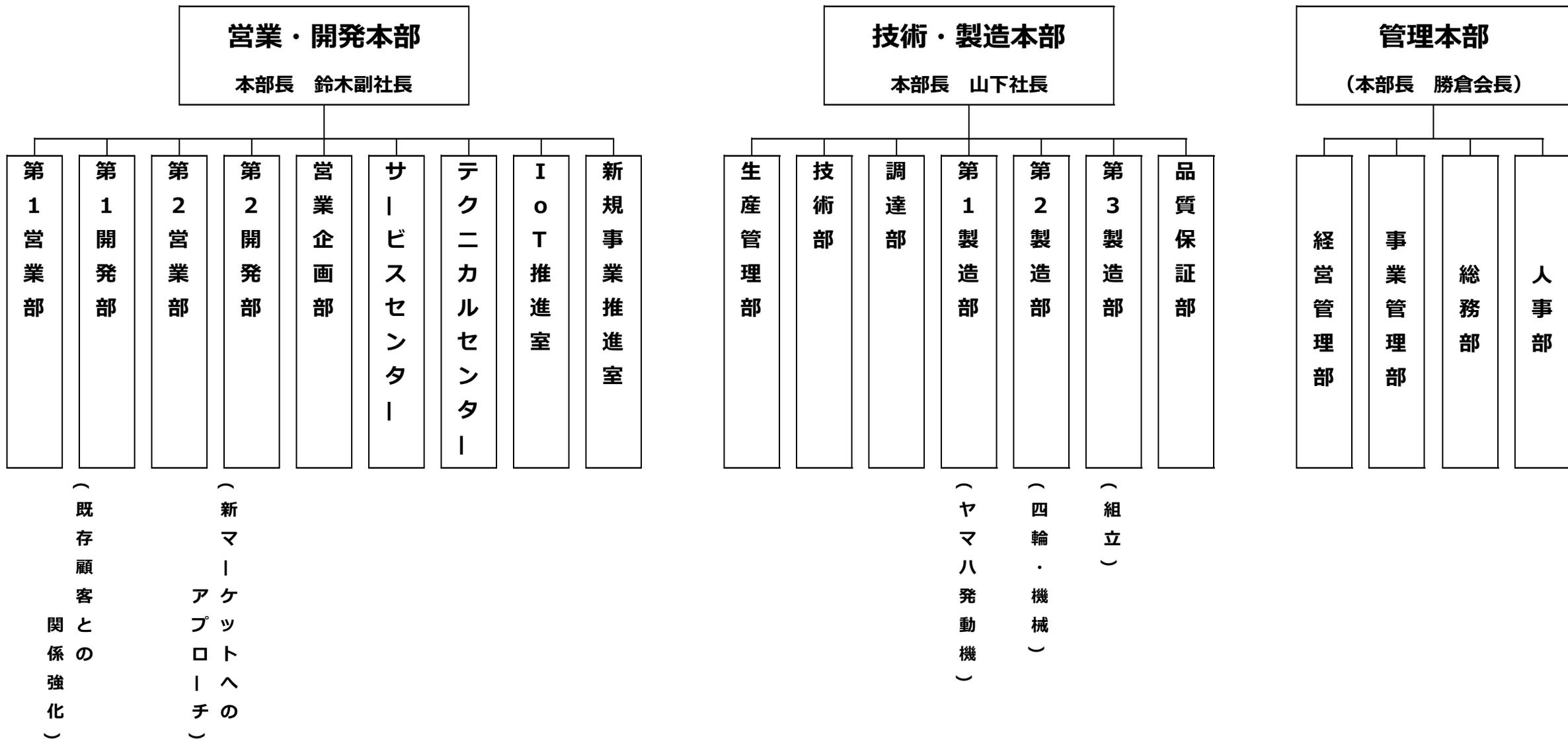
2.間接部門の効率化

◎DXの推進

◎働き方&仕事の進め方改革

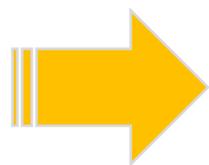
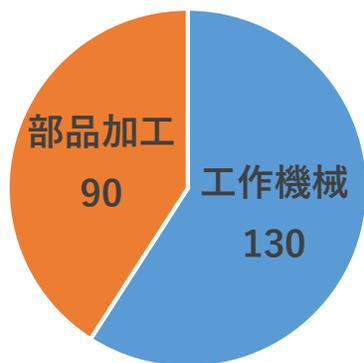
3.BCPの強化

## ◆新組織図

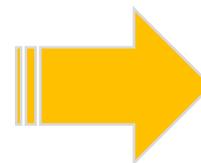
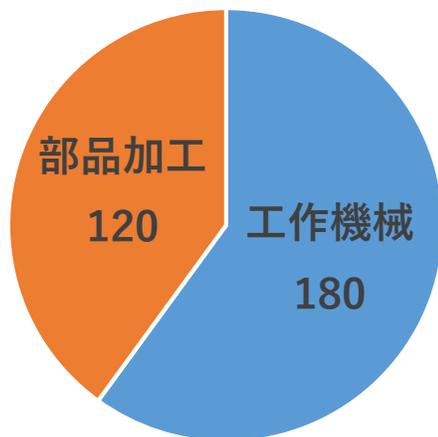


# ◆ 計數目標

2020年度  
売上220億



2023年度目標  
売上300億



2025年度目標  
売上500億



營業利益率 5%

營業利益率 7%

本説明資料に記載いたしました業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。実際の業績に影響を及ぼす可能性がある要因には、主要市場における経済状況及び製品需要の変動、為替相場の変動等が含まれます。