



# 2020~2022年度 中期経営計画

2021年5月14日

 山一電機株式会社

証券コード：6941 東証第一部

## 基本的な考え方

経済情勢は、新型コロナウイルス感染症の影響や米中経済摩擦の問題があるものの、伸びる市場や新しい製品が多く生み出される状況にあり、厳しい状況ばかりではないと想定しています。

当社としては、当中期経営計画の期間においては、「成長戦略」と「構造改革」を継続して推進し、お客様のニーズに応えられる企業に成長するとともに、より一層の財務体質の強化と将来の成長に向けた経営基盤の強化を図ってまいります。

本中期経営計画では、2025年までに過去最高営業利益50.22億円を超えることを目指すと共に、事業環境に左右されず継続して企業業績を伸ばせる企業を目指し積極的な設備投資を行い、グローバルニッチトップ製品の開発とシリーズ化、グローバルの経営効率の向上、BCP（事業継続計画）の強化、環境面での強化等に取り組んでまいります。

## 基本方針／経営目標

### 基本方針

お客様と共にグローバルに連携し  
未来へつながる製品の創造



『お客様に満足いただける  
製品・サービスを提供できる会社に成長』

### 経営目標

FY2023年3月に向けて

- ・グローバルに一体となって効率よく運営できる会社へ
- ・効率化を追求し、競争力を持った個性ある企業へ

⇒ 2025年度までに過去最高営業利益 50.22億円を超える

# 基本戦略

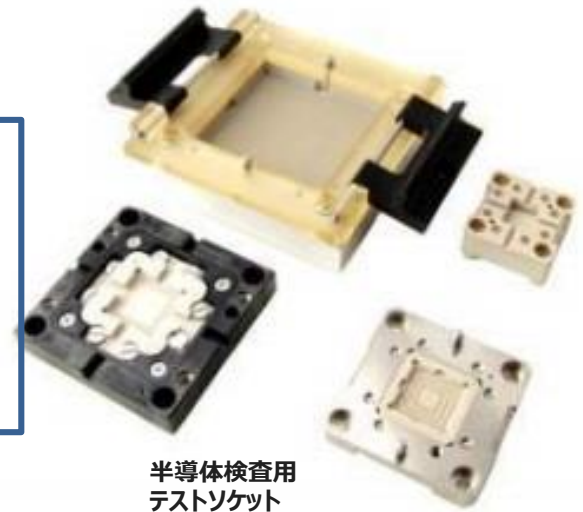
## 成長戦略：グローバルニッチTOP製品の創出

### グローバル連携の強化

1. 『ユニークな製品、差別化した製品の開発』
2. 『伸びる市場/地域・元気な顧客・儲かる製品』

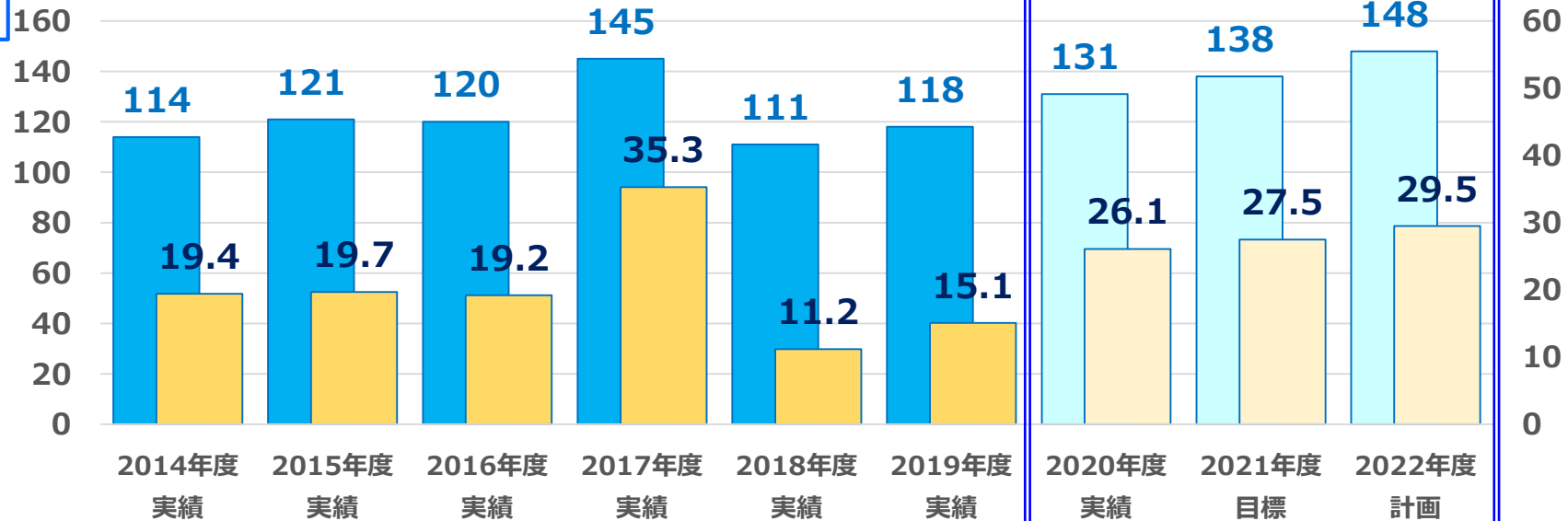
## 構造改革：グループの効率化を更に追求

1. グローバル管理体制強化
2. グローバルのモノづくりの効率化推進
3. グローバルシステムの強化



# TS事業の計画

Sales



O.P.

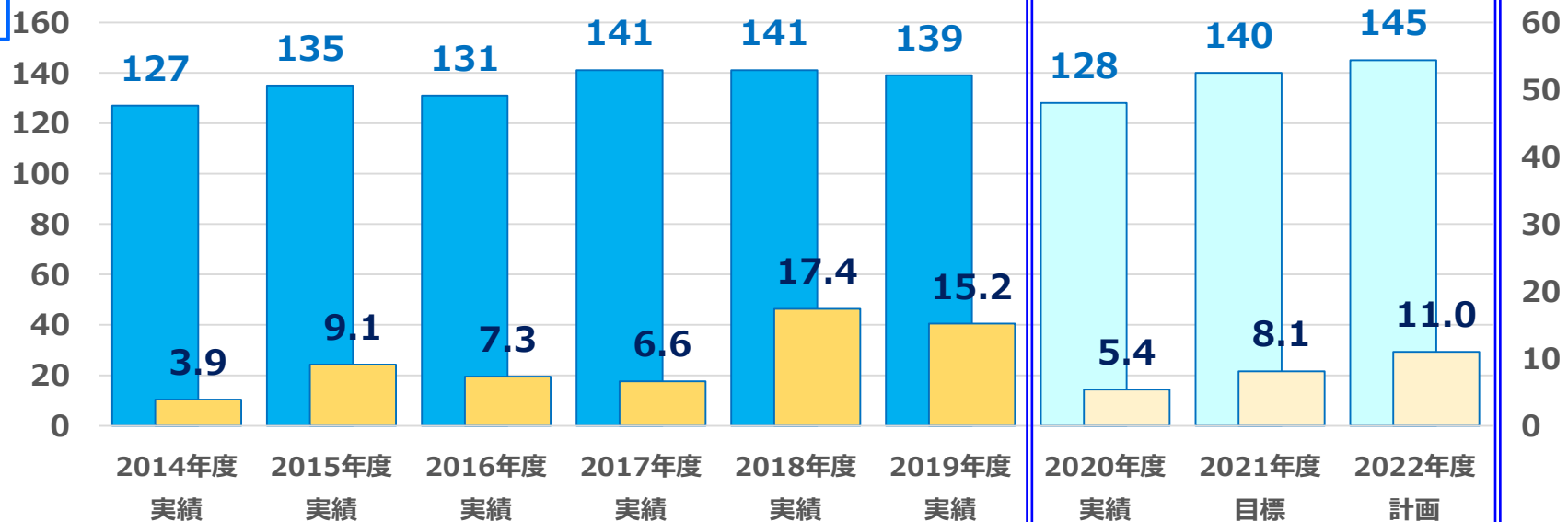
## ◆ 事業の強み

- 世界トップクラスのブランド力（VLSIリサーチ社調べ）
- 拡大するIoT・5G関連の顧客ニーズに対応
- 幅広い地域への拠点配置により高い顧客サポートを実施
- 超微細部品生産技術力と一貫生産体制により高いQCDを達成

## ◆ 成長戦略

- 半導体市場の伸長と進化に追従した新製品開発
- 半導体の生産多様化に対応したグローバル営業体制を推進

## CS事業の計画

**Sales**

**O.P.**

### ◆ 事業の強み

- 業界トップクラスの高速伝送技術と製品開発力
- 幅広い地域への拠点配置により高い顧客サポートを実施
  - 通信市場：高速伝送特性に優れた製品開発
  - 産機市場：欧州大手顧客を中心とした幅広いニーズへの対応
  - 車載市場：高い接触信頼性と顧客ニーズに対応したニッチ製品の開発

### ◆ 成長戦略

- 重点市場へ投資を集中し、グローバルニッチトップとなる製品を創出する
- 高速伝送技術を駆使し、通信インフラ市場での貢献度をより高める

## アクションアイテム

1. お客様へのサポート体制を強化し、お客様満足度の向上を目指す
2. ニッチトップ製品を創出し、市場のリーダーを目指す
3. 圧倒的品質を確保できるシステムの構築  
環境に配慮し、高品質でお客様のニーズに沿ったタイムリーな製品開発を行い、満足いただける製品を作ってお届けする
4. グローバルのサプライチェーンの再構築とフレキシブルな生産体制構築
5. 環境にやさしい会社を目指す
6. 働き方を見直し働きやすい会社・執務環境を創造する

## モノづくりの強化

フィリピンに偏った生産体制をリスク面から再構築し、  
「もの作り」の高度化と生産効率の向上を目指す

中国から撤退(2015年)後の生産再配置とBCP対応の強化

- ・ 国内生産体制の強化
- ・ ロボットでの生産拡大と生産変動への対応力強化  
一貫生産体制でのリードタイム短縮・効率化、ロジ短縮
- ・ 品質目標:良品率100%にチャレンジ

佐倉事業所



## 環境に配慮した事業運営

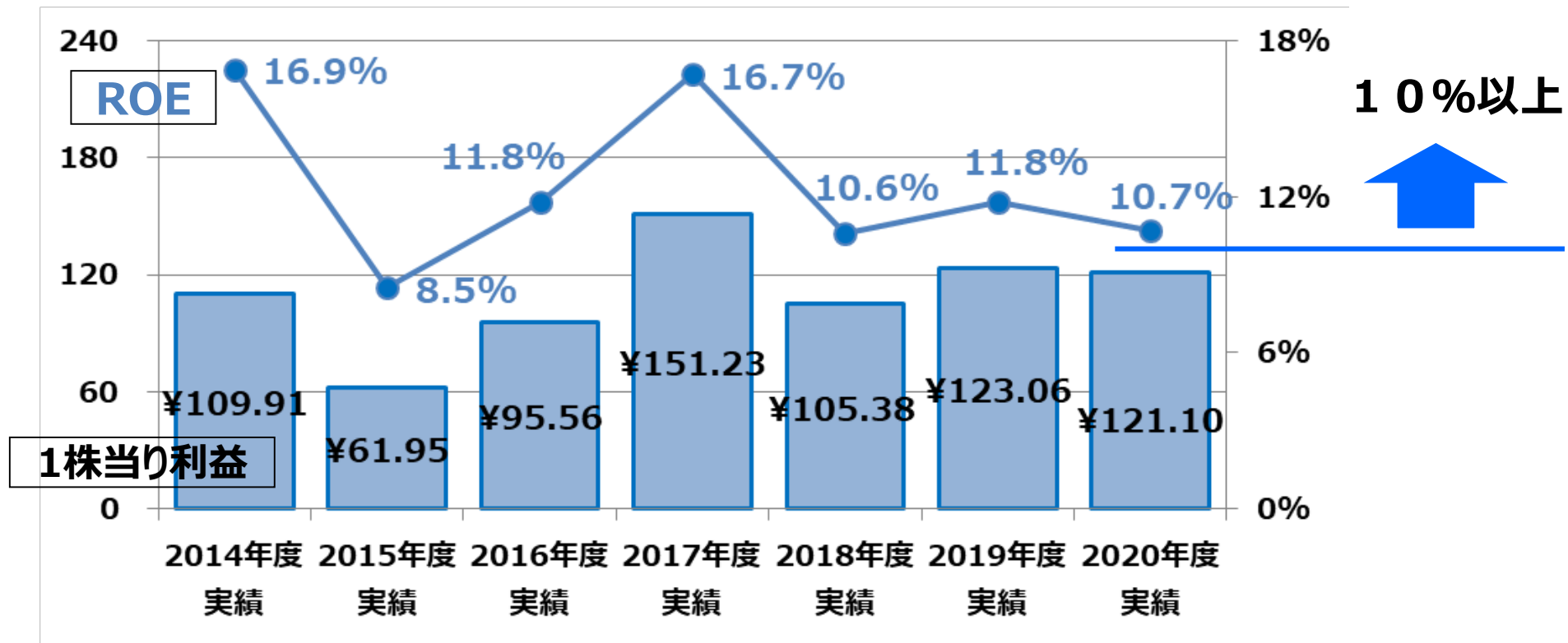


働きやすい会社・執務環境を創造する

働く ～ 場所、時間、環境 等を見直し中

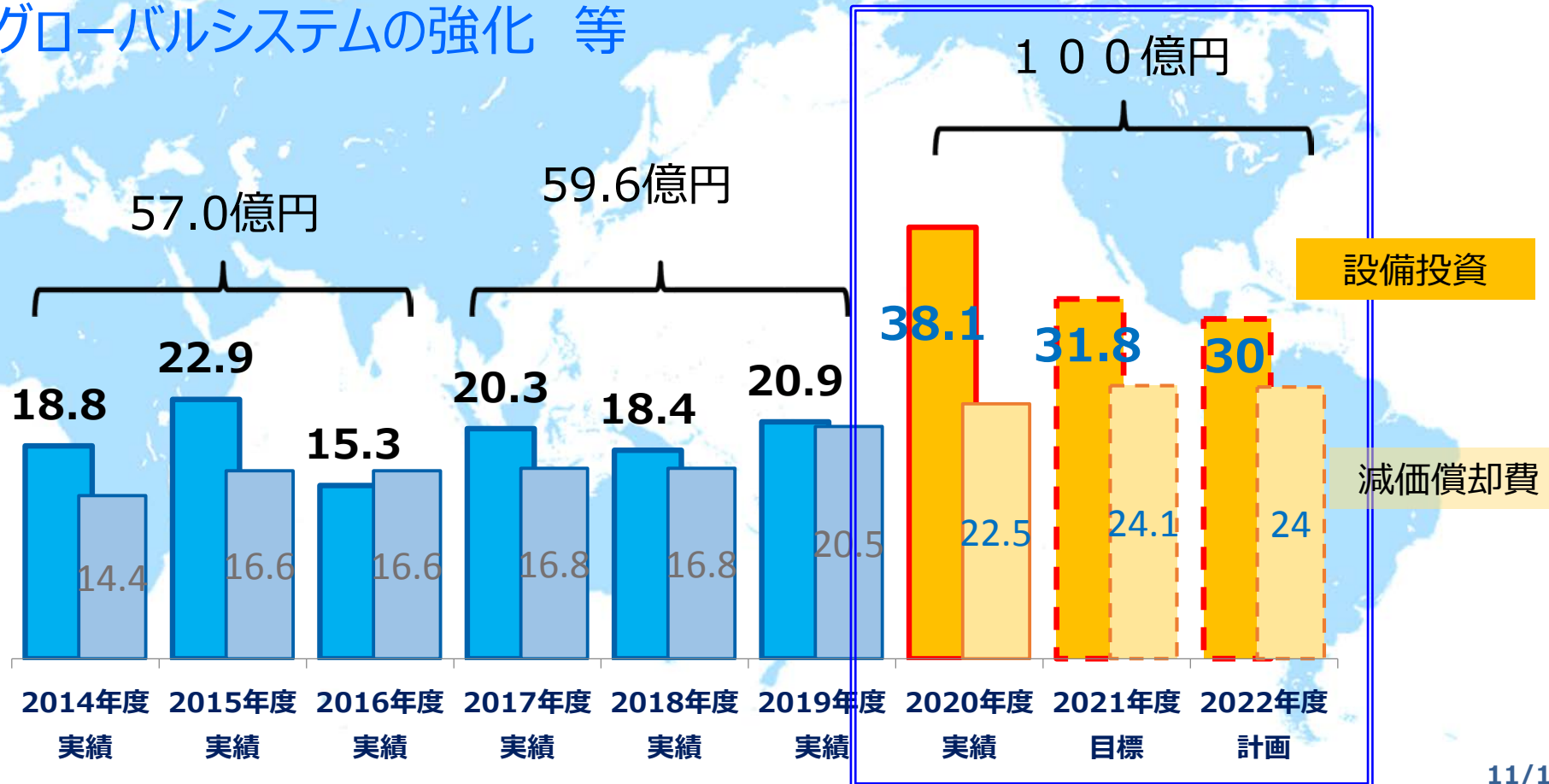
# ROE

## 目標：10%以上



## 設備投資【積極的な投資を計画】

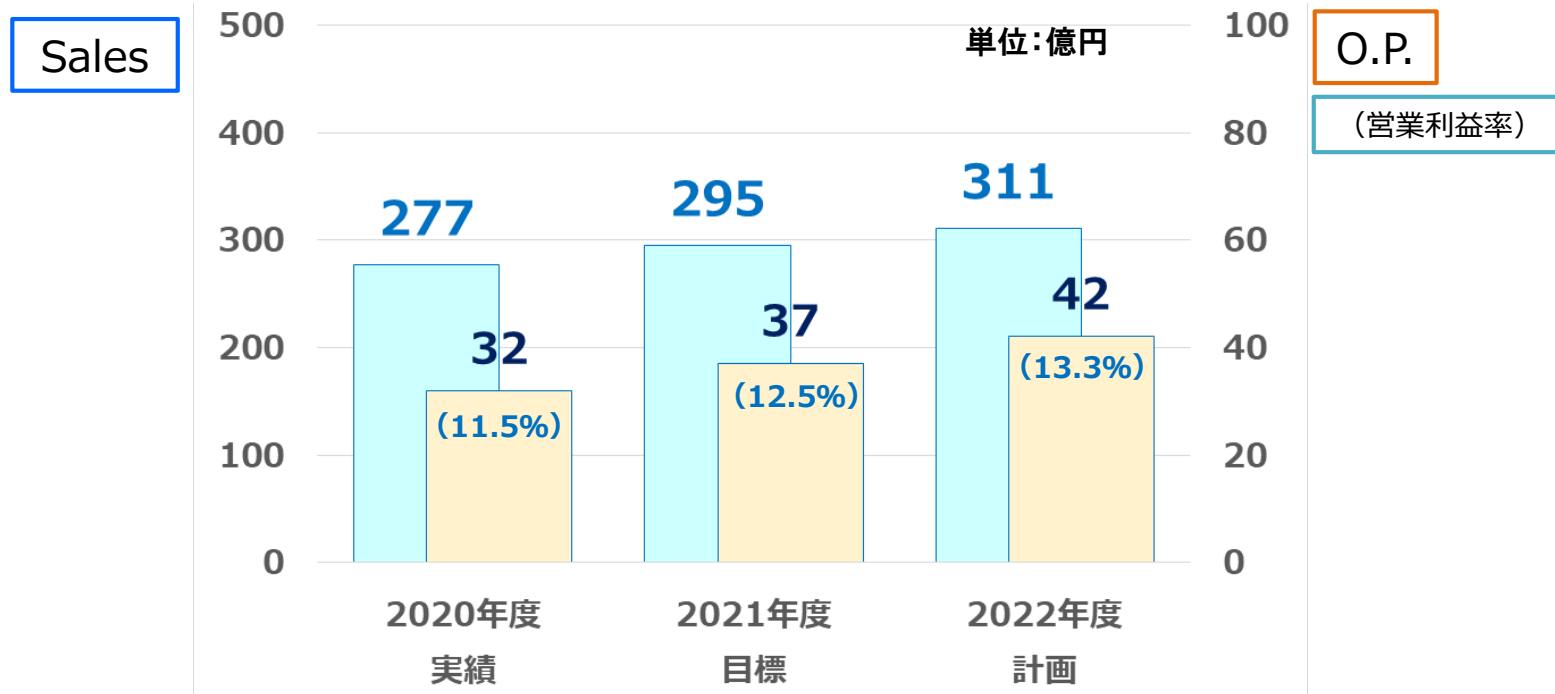
- ・ 新製品開発投資 – ニッチトップとなる製品への開発強化
- ・ 生産拠点の強化 – 日本、ドイツ、フィリピン 等
- ・ 生産活動の効率化と強化 – ロボット生産の拡大 等
- ・ グローバルシステムの強化 等



# 2020~2022年度目標

## ◎ 3年間累計

・ 売上 ; 883億円      ・ 営業利益 ; 111億円



⇒ 2025年度迄に過去最高営業利益 50.22億円超 を目指す

単位: 億円	'14~'16実績	'17~'19実績	'20~'22目標
売上	786 (100%)	836 (106%)	883 (112%)
営業利益	80 (100%)	102.6 (128%)	111 (137%)

# ご清聴ありがとうございました

## ※注意事項

本資料は、2021年5月14日現在の当社グループの事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載した意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更する場合があります。

問合せ先：経営管理部広報課 古畑 利之

TEL：03-3734-7661 FAX: 03-3734-0120

<http://www.yamaichi.co.jp>

E-mail: [furuhata@yamaichi.co.jp](mailto:furuhata@yamaichi.co.jp)