

各 位



2023年5月12日

会社名 長野計器株式会社
代表者名 代表取締役社長 佐藤正継
(コード番号7715 東証プライム)
問い合わせ先 経理部 担当 取締役
角龍徳夫
(TEL 03-3776-5379)

「第2次中期経営計画」のお知らせ

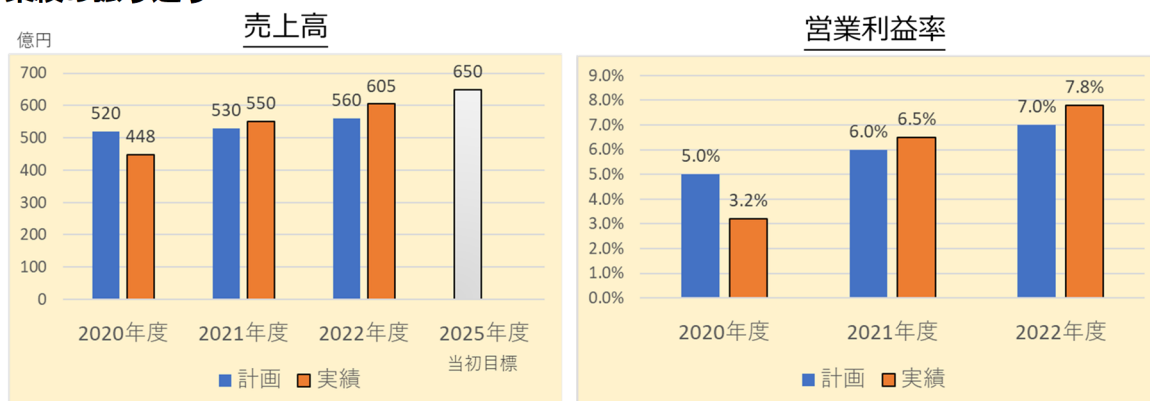
当社グループは2020年度(2021年3月期)より新たに中期経営計画を策定し、経営ビジョンおよび経営目標を掲げ、目標達成に向けた基本方針となる成長戦略に取り組んでまいりました。

前中期経営計画の最終年度である2022年度(2023年3月期)は、連結業績目標である売上高560億円に対して605億円、営業利益率においても7.0%以上を確保でき、計画を上回る業績となりました。

しかしながら、業績達成の主な要因は既存製品の売上を主体に半導体産業の旺盛な設備投資に支えられ、景況に左右されたものであるため、経営ビジョンに対する取り組みはまだ助走段階にあります。

今後、激変する世界経済や事業環境下で中長期的に企業価値を向上していくため、これまでの中期経営計画は事業構造改革への助走フェーズとして位置づけ、基本方針は踏襲しつつ、新たな社会的課題と向き合った上で、事業構造の改革フェーズとなる「第2次中期経営計画」を策定いたしました。

1. 業績の振り返り



2020年度(2021年3月期)は新型コロナウイルス感染拡大による世界的な経済活動の停滞を背景に自動車産業の低迷から波及する産業機械、部品、素材産業まで段階的な景況悪化となり、上期は業績が低迷いたしました。

下期より世界的な経済活動の回復もあり、製造業は半導体産業を主体に設備投資が活発化し、建設機械、産業機械・素材等の裾野産業まで需要が回復してまいりましたが、通期業績としては計画を下回る結果となりました。

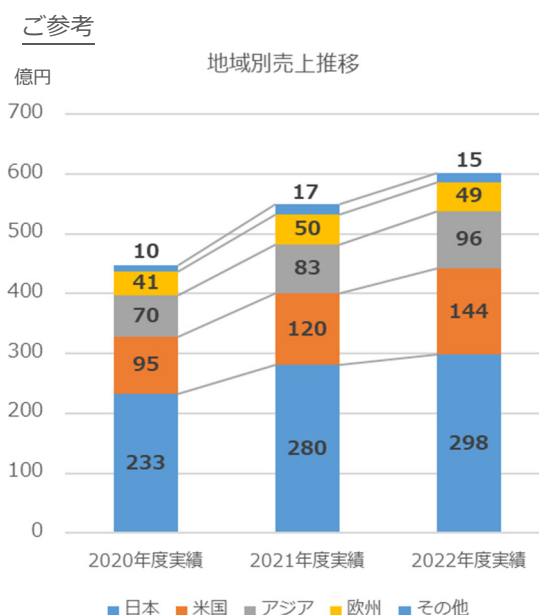
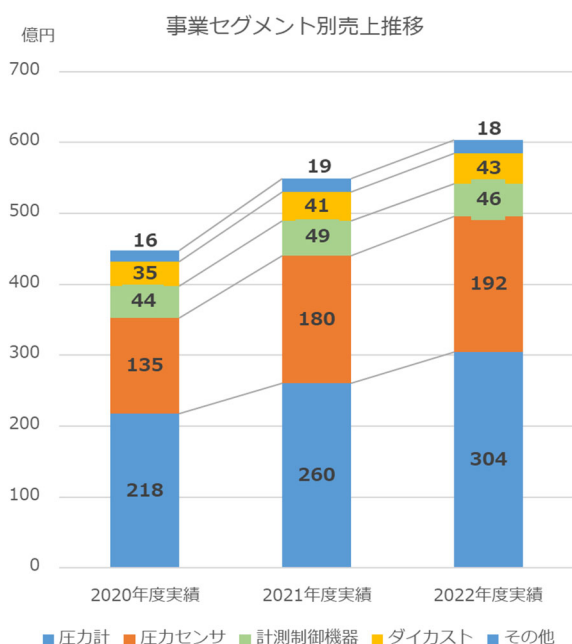
2021年度(2022年3月期)はコロナ禍によるテレワーク拡大に伴い、PCやデータセンター需要の喚起、5G・IoT関連の後押しもあり、半導体需要の空前の高まりを受け、計画に対して大きく上振れした受注で推移し、業績は対前期比で増収増益となりました。

一方で半導体不足による電子部品の入手が困難なことから、電子製品を主体に納期遅延の発生ならびに原材料高騰による影響も顕著となり、収益に影響を与える状況となりました。

2022年度(2023年3月期)に入り、世界的な経済環境としてウクライナ戦争の長期化・米中対立・欧米のインフレ・為替の乱高下・中国のゼロコロナ政策など経済環境は著しく変化しました。

新型コロナウイルス感染者数が減少してきたものの、エネルギー価格の上昇による物流・資材、光熱費や原材料高騰による購入部品・部材の調達コスト増など頭打ち感がなく、収益を圧迫する厳しい事業環境であり、下期には半導体の需給悪化懸念なども加わり、深刻かつ不透明な状況となりました。この対応策として価格改定の推進ならびに早期受注残の解消を図るため、購買力と生産体制の強化を重点施策として取り組んできた結果、中期経営計画の最終年度の連結業績目標および前年度に対して増収増益となりました。

2. 事業セグメントの振り返り



(1)圧力計事業

2020 年度：米国子会社ならびに国内を含め、世界的な新型コロナウイルス感染症の拡大による需要減退影響を受け、特にプロセス・産業機械業界の売上が低迷しました。

2021 年度：エネルギー需要の回復、国内においては半導体・産業機械・空圧機器向け等の売上が増加しました。

2022 年度：前年度に引き続き、堅調な設備投資需要に加え、円安による円換算額の増加も寄与しました。

(2)圧力センサ

2020 年度：新型コロナウイルス感染拡大による需要減退によりプロセス・半導体・産業機械向けが低迷しましたが、後半で半導体・産業機械・空調業界向け需要の持ち直しがありました。

2021 年度：エネルギー需要の回復ならびに半導体関連を主体とする活発な設備投資に支えられ、売上が増加しました。

2022 年度：電子部品の入手難による生産影響を受けるも、円安による円換算額の増加も寄与し、売上増で推移しました。

(3)計測制御機器事業

2020 年度：需要減退の影響を受け、工場生産自動化設備用の空気圧機器、自動車・電子部品用リークテスタ、圧力発生器の売上が低迷しました。

2021 年度：需要の持ち直しに伴い、設備投資が活発化し、同事業の売上が増加しました。

2022 年度：装置・システムの受注はあるも電子部品の入手難により生産が遅延し、売上が伸び悩みました。

(4)ダイカスト事業

2020 年度：ダイカスト部品は自動車業界における取引先の需要減速影響もあり売上が低迷しました。

2021 年度～2022 年度：自動車業界の需要喚起により売上が増加し、堅調に推移しました。

(5)その他事業

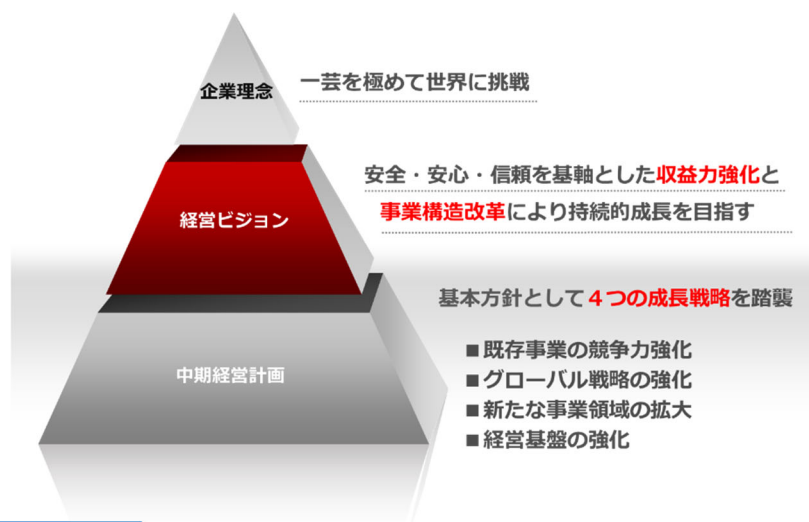
2020 年度：自動車業界の減速影響により電装品の需要が低迷しました。

2021 年度：需要の持ち直しにより売上は増加しました。

2022 年度：中国のロックダウンに伴う部材供給不足が起因し、売上が伸び悩みました。

3. 成長戦略(基本施策)の振り返り

中期経営計画の業績目標を達成するための基本方針として、4つの成長戦略を策定し、取り組んでまいりました。



成長戦略1 既存事業の競争力強化

(1) 製品の事業採算性向上

1) 収益改善

価格改定/購入費低減/設計見直し等の収益改善に取り組みを推進し、約9.5億円の収益改善効果が得られました。

2) 機種統廃合

2020年度に受注実績なき83機種を棚卸(廃止)、2021年度～2022年度で40機種の統廃合を実施しました。

(2) 顧客視点の高付加価値商品開発

2020年度より営業企画本部を新設し、顧客ニーズに応える迅速な製品開発～販売促進に結び付ける機能を強化いたしました。

(3) 成長分野に向けた新製品開発

2020年度～2022年度で新製品10機種を発売し、仕様強化品を含め8.5億円の受注実績となりました。

成長戦略2 グローバル戦略の強化

(1) Ashcroftの成長目標：220億円

売上実績として2019年_168億円⇒2022年_236億円と伸長しました。

(2) メキシコ(ケレタロ)工場生産開始

価格競争力の強化に伴い、産業用途市場向けに設計開発していた圧力センサの生産設備導入が完了し、ローコスト拠点(ケレタロ)で2022年7月より現地生産を開始いたしました。

成長戦略3 新たな事業領域の拡大

(1)高付加価値サービスの提供

1) 社会インフラ維持管理

橋脚の老朽化に伴い、危険な状態を監視する遠隔モニタリングシステムを構築し、応用展開として列車通過時に発生するバタつきを監視する装置の開発が完了しました。

2) 船体構造モニタリング

海事生産性革命(i-Shipping)に伴う船舶運航支援システムの実用化に向け、FBG 歪センサと加速度センサを搭載した船体構造応答モニタリングシステムを開発しました。

(2)極限環境計測センサ事業の創出

光学式圧力センサの開発を推進し、高温対応(150℃~400℃)可能な圧力センサを実用化、溶融樹脂圧計測用として発売しました。

上記開発に関しては、既存事業からの拡大領域へ展開するものとして位置づけられており、特に光学式圧力センサに関しては溶融樹脂圧センサの仕様拡充と極低温計測の実用化に向け、開発を着手しました。

成長戦略4 経営基盤の強化

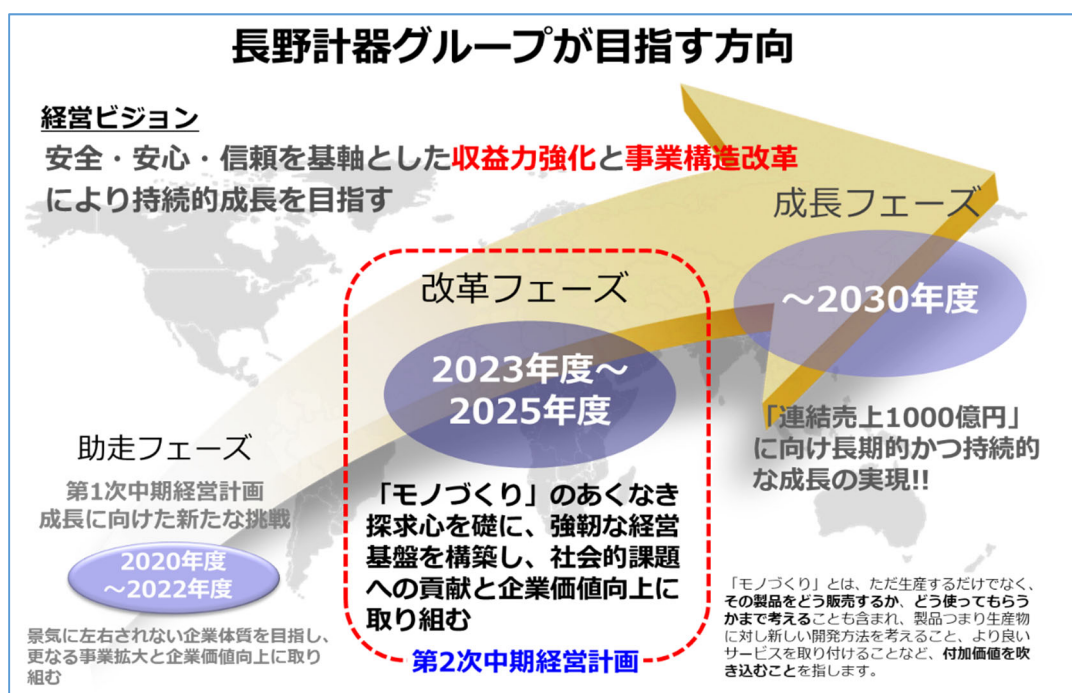
東証新市場区分の再編により、当社はプライム市場の上場維持基準に対して、すべて適合していることから、2022年4月よりプライム市場に移行いたしました。

これに伴い、改訂CGコード対応において未実施項目を推進していくため、特別部会を設置するとともに気候変動に対する取り組みについては専門機関へ社員を出向させ、対処方法の習得およびGHG排出量の削減に向けたロードマップを作成いたしました。

4. 中期経営計画の策定

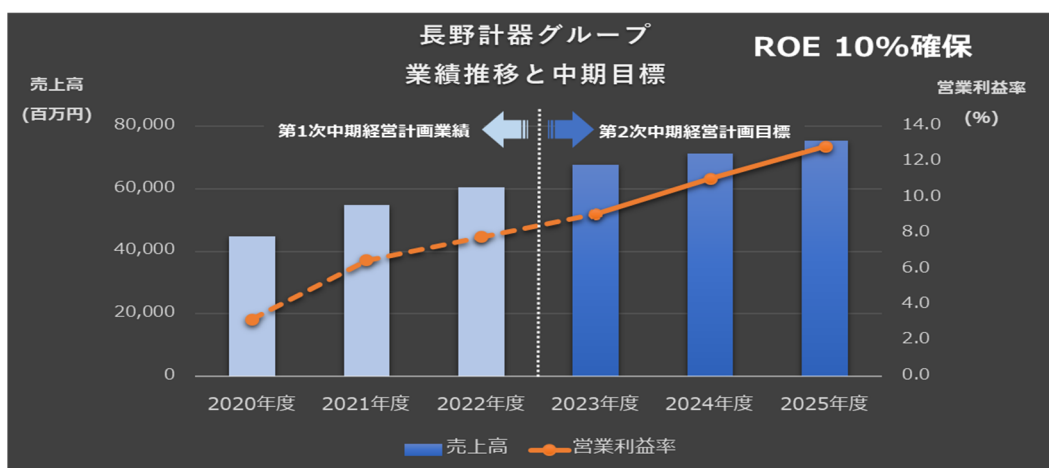
前中期経営計画は助走フェーズ(第1次)として位置づけ、基本方針は踏襲し、新たな社会的課題と向き合った上で、事業構造の改革フェーズとなる**第2次中期経営計画(2023年度～2025年度)**を策定しました。『モノづくりのあくなき探求心を礎に強靱な経営基盤を構築し、社会的課題への貢献と企業価値向上に取り組む』をスローガンに 2030年度の指標となる成長フェーズに繋げる重要な3カ年となります。

第2次中期経営計画では当社グループの業績目標を2025年度に売上高753億円、営業利益率12.9%、ROE10%確保を掲げ、グループ総力を挙げて事業活動に取り組んでまいります。



【第2次中期経営計画の業績目標】 *グループ連結での売上高、営業利益の業績目標 (単位:百万円)

	第1次中期経営計画 業績推移			第2次中期経営計画 業績目標		
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	44,805	54,952	60,543	67,800	71,300	75,300
営業利益	1,442	3,552	4,725	6,100	7,900	9,700
営業利益率	3.2%	6.5%	7.8%	9.0%	11.1%	12.9%



5. 当社グループを取り巻く環境

今後、コロナウイルス感染症やウクライナ戦争の動向、対中輸出規制など世界経済が著しく変化中、エネルギー問題をはじめとした地政学的リスクを加味すると厳しい事業環境は続くものと想定しております。

下記に挙げております事業環境においては、社会的・技術的に直面しうる課題に対して、当社グループの事業環境に置き換えた取り組み方向を記述しております。

第2次中期経営計画の前提となる外部事業環境

- ◆ コロナ禍で得られた成果や教訓の活用として、テレワーク・業務のオンライン化・リモート化などの実用化が加速する
- ◆ 日本は少子高齢化による人口減少が加速、深刻な労働力不足を受けて労働生産性向上や働き方改革の定着化が進展する
- ◆ デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進やカーボンニュートラル達成、環境対応のための設備投資、研究開発投資(R&D 投資)は今後も増加していく
- ◆ インフレによる人件費高騰に対するデジタル化投資(無人化、自動化、遠隔化)が加速される
- ◆ 2030年には多くのインフラが築50年超になるなど、社会インフラの老朽化に伴う維持管理コストが増加するため、ICTを活用したインフラのスマート化による節約が見込まれる
- ◆ IoT、ビッグデータ、AI等のICTの進展を見据え、企業におけるICT投資や人材育成など生産性向上に対する取り組みが活性化する

当社グループの事業環境

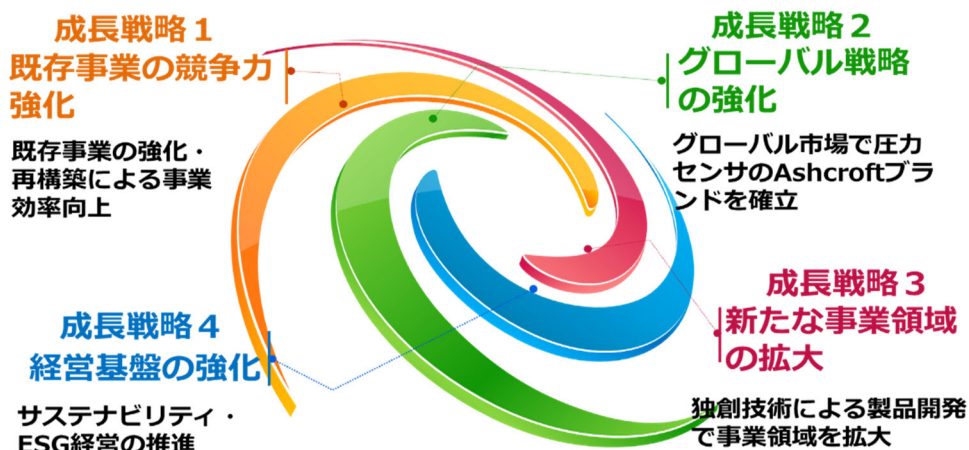
- ◆ エネルギー、物流・資材・購入品、人件費の高騰に対処すべく、積極的な設備更新による環境負荷低減投資(省エネ化)と効率的な設備導入により生産性の向上を図る
- ◆ 成長分野である圧力センサの生産能力増強とグローバル競争に打ち勝つための地産地消を推進していく
- ◆ 量産機種を主体とする自動化設備の導入とIoT化による省人化を推進していく
- ◆ 労働力不足の解消に伴う協働ロボットなどの省人化設備の普及に対する新規事業への取り組みを加速する
- ◆ 自動車の自動運転支援やEV動力関連の普及による新たな製品分野へのシフト、内燃機関の需要減少に対する新規市場開拓を行う
- ◆ ICT・デジタル技術を活用した高付加価値サービスの構築・提供により省人化への貢献を図る

6. 基本方針

経営ビジョンで掲げた収益力を高めるうえで、売上高を伸ばすとともに企業価値を最大限発揮する経営戦略を策定し遂行していく必要があります。

つきましては、第2次中期経営計画で策定しました業績目標を達成するため、第1次中期経営計画の基本施策(成長戦略)を踏襲すると共に、更なる深化をすべく取り組みを強化、推進してまいります。

4つの成長戦略を踏襲



成長戦略1 既存事業の競争力強化

1. 製品の事業採算性向上

- (1) 不採算製品に対する価格改定とコスト低減による収益改善
- (2) 機種統廃合による部品・構造の共通化と製品体系の再構築
- (3) 今後の事業拡大を見据えた生産能力の増強

機種統廃合

旧型機種から新型機種への統廃合による機種整備を進め、部品・構造の共通化を図り、新たな設計標準を構築していきます。



購入部品のコストダウン・生産効率向上・設計業務の効率化(管理工数削減)

生産能力の増強

空圧機器用圧力計の自動化ライン更新

半導体用圧力センサの生産設備増強

建機用圧力センサの生産設備増強

センサコアのプラットフォーム化と生産設備増強



生産能力強化・生産効率向上

2. 顧客要望に対する迅速な製品開発

- (1) 技術部門の新組織体制による開発力強化
- (2) 成長分野における商品開発
 - ① 水素・アンモニアビジネスに注力した脱炭素化事業の拡大
 - ② 半導体用途市場に対する製品拡充
- (3) ICT・デジタル技術を活用した高付加価値サービスの構築

新製品開発チームは開発品ごとにプロジェクト体制で取り組み、間断なき市場投入を図ってまいります。



なお、並行して利益目標に対する可視化と意識向上を図る目的で「**管理会計システム**」の導入を検討してまいります。

成長戦略2 グローバル戦略の強化

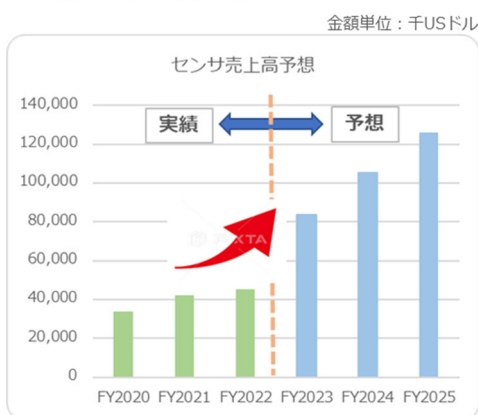
圧力センサの地産地消を推進

現有拠点および低コスト製造拠点で温度センサ、圧カスイッチならびに産業機械・半導体向けを主体とする圧カセンサで売上拡大を目指す

- ①メキシコ ケタロ工場で北米市場を主体に生産開始～機種拡充へ
- ②中国工場でメキシコ同様の製造ラインを導入、2023年9月発売予定
- ③欧州の製造拠点をドイツに集約した上で現地生産の検討

長野計器の圧カセンサコアを Ashcroft に供給し、米国・中国・欧州市場向けに製品開発～現地生産を加速させ、産業機械・半導体向けを主体とする圧カセンサの世界シェア拡大を図ります。

Ashcroftのセンサセグメント売上実績と今後の予測
*売上高は温度センサ、圧カスイッチ含む



成長戦略3

新たな事業領域の拡大

新たな事業領域の 拡大

- (1) 光学式圧力センサ
「極微圧から超高圧」 + 「極低温から超高温」 極限環境下における用途開発と品揃え拡充
- (2) 高精度圧力計測・制御機器
高精度圧力校正機器の開発・補完により、計測制御製品・フクダ製品を含めた計測制御機器セグメントを強化

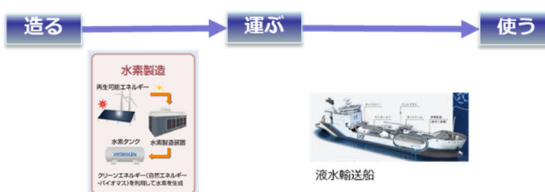
『超高温』圧力センサの仕様拡充(レンジ拡大・防爆仕様など)と持続可能な社会の実現に向けて『極低温』液化水素計測製品の実用化を図ります。



極低温圧力センサ評価品

効率的な水素社会の実現

・液体水素を「造る」「運ぶ」「貯める」「使う」設備に必要な液体水素圧力センサを製品化



高精度圧力校正機器の開発・拡充により、フクダ製品を含む計測制御機器セグメントの強化を図ります。



圧力キャリブレータ



圧力発生装置



ヘリウムリーク検査装置

成長戦略4

経営基盤の強化

サステナビリティ基本方針に基づき重要課題と取り組み施策、重点目標(KPI)を策定した上で統合報告書の作成と開示に向け、サステナビリティ委員会を中心に取り組みを推進していきます。

基本的な 考え方

環境・社会・ガバナンスの社会課題に取り組み、環境への配慮、社会の充実、グループ企業統治等を強化し、企業価値を向上する

サステナビリティ委員会

サステナビリティ基本方針に基づく重点課題の取組内容、重点目標（KPI）等に関する承認・決定、進捗管理・見直し審議、取締役会への報告

投下する資本	重要課題		主要施策
財務資本	環境 (E)	環境と調和する事業活動	<ul style="list-style-type: none"> GHG削減活動の推進 環境負荷低減製品の開発・供給 (GX) 推進 廃棄物・有害物質抑制製品の開発・供給
製造資本			
社会・関係資本	社会 (S)	人間尊重と多様性 活力ある職場環境 社会との融合・地域 発展への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 女性、中核人材等における多様性の確保 人財育成と社内環境整備への取組 サプライチェーンマネジメント・腐敗防止の構築
知的資本			
人的資本	ガバナンス (G)	透明・健全・公正 な企業活動	<ul style="list-style-type: none"> グループガバナンス強化への取組 サステナビリティへの取組と開示 DX化の推進とサイバー・セキュリティの強化
自然資本			

	GHG削減活動の推進	女性、中核人材等における多様性の確保
測定可能な目標	2030年度においてGHG排出量を2013年度比50%の削減目標とし、その中間目標として2025年度に30%を削減する。 (SCOPE 1, 2 長野計器単体)	中核人材の多様性確保に向けた裾野拡大のため、2025年度において女性の監督職（主任・職長・係長）を監督職総数の20%以上を目標にする。 (前中期経営計画終了時16.8%)

▶ **サステナビリティ・ESG経営の推進により、事業活動を通じてグループの中長期的な企業価値向上と経営の根幹を支える経営基盤を強固なものにする**

おわりに…

当社はグローバルに展開する圧力計測のリーディングカンパニーであり、株主をはじめとしたステークホルダーと共存共栄の関係を築くとともに、目標達成に対して揺るぎない決意をここに表明し、グループの総力を挙げて持続的な企業価値の向上に取り組んでまいります。



注意事項

本資料で記述されている業績ならびに将来予測は現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的リスクや不確実性が含まれます。

従いまして、さまざまな情勢変化により、当社予測と異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。