



2023年11月10日

各位

会社名 株式会社ヤマザキ  
代表者名 代表取締役社長執行役員 山崎 好和  
(コード番号: 6147 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役上席執行役員総務部長 今場 浩和  
電話番号 053-434-3011 (代)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2024年3月期から2026年3月期までの3年間を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. 事業の現状について

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 (第2四半期)
連結売上高	2,317百万円	2,633百万円	2,655百万円	1,145百万円
連結営業利益	△375百万円	△239百万円	△228百万円	△111百万円
連結経常利益	△369百万円	△222百万円	△213百万円	△94百万円

現在当社グループは、3期連続の営業赤字及び経常赤字を計上しており、当第2四半期においても111百万円の営業赤字及び94百万円の経常赤字を計上いたしました。主な原因は以下の通りであります。

#### 【工作機械事業】

- ・カーボンニュートラル及びEV化の進行に伴う設備投資のニーズ(クライアントの生産コンセプト・内容・時期・規模等)を掴めず売上が低迷
- ・需要構造の変化の読み違い
  - ≫海外向け(特に、中国向け)設備がほぼ停止
  - ≫国内でも輸送機器向け 新規設備投資が減少
  - ≫生産ラインの統廃合併に伴う設備投資案件が遅延
  - ≫「省人・省力化設備(例SDC)」や「オーバーホール・レトロフィット・改造・転用」案件の受注で挽回できなかった

#### 【輸送用機器事業】

- ・メインクライアントによる生産調整の影響

#### 【ベトナム現地法人(子会社)】

- ・メインクライアントによる生産調整の影響

#### 【グループ全体】

- ・若干の原価率低減は出来たものの、売上不足により固定費負担ができなかった
- ・主に、工作機械事業での過当競争により原価率悪化
- ・価格転嫁(是正)の遅延
  - ≫エネルギーコスト上昇分の転嫁
  - ≫人件・労務費(物流費等含む)上昇分の転嫁

## 2. 中期経営計画について

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
連結売上高	2,890百万円	3,150百万円	3,400百万円
連結営業利益	30百万円	208百万円	284百万円
連結経常利益	25百万円	180百万円	280百万円

配当につきましては、「15円以上」の安定配当を目指します。

## 3. 事業別重点施策

### 【工作機械事業】

- ・省力・省人化 設備受託 推進
  - ≫ロボットビジネス推進 ⇔ (株)山田製作所との業務提携推進
  - ≫SDC(Super Deburr' Center)のシリーズ化と拡販
- ・アフターマーケットへの積極展開
  - ≫中古機械の取扱い開始 (リース会社との連携模索中)
  - ≫他社マシンの改造・オーバーホール・レトロフィットの積極受注
  - ≫合弁会社HYテクノロジーズにより(株)ホーコスと連携中
- ・価格是正強化
  - ≫価格の適正化
- ・ユニットビジネス見直し→「MMSのヤマザキへ」
  - ≫MMS (Machines Manufacturing Service: 機械の相手先ブランドによる供給)
  - ≫汎用機メーカー向けユニット開発と供給

### 【輸送用機器事業】

- ・販路拡大
  - ≫二輪車用部品中心から「四輪車用部品」、「半導体製造装置部品」及び「EVバッテリー製造設備部品」への展開
  - ≫従来取引先からの新規部品の取込
  - ≫あらたな販売先への輸送用機器部品の納入開始 (2023年9月現在: 3ライン生産開始済み)
- ・価格是正強化
  - ≫販売価格の見直し (交渉)

### 【工作機械事業及び輸送用機器事業】

- ・経費削減
  - ≫販管費削減
    - 役員報酬の減額 (2023年10月～)
    - 管理職報酬の減額 (2023年10月～)
  - ≫時間外労働ゼロへ
  - ≫外国人労働者の活用 (企業内転勤, 高度人材)
  - ≫DX化推進
- ・生産体制の見直し
  - ≫変動費率減少→内製化率アップ
  - ≫仕上(高付加価値)工程の完全内製化
  - ≫仕上工程の集約 (テクニカルセンターへ)
  - ≫超精密仕上設備の導入
    - 2024年5月に超精密門型成形平面研削盤配備

#### 【海外市場】

- ・アジア市場へ積極展開
  - ≫ベトナム現地法人を起点としアジア市場で
    - 精機：アフターマーケット
    - 量産部品：生産技術力を生かし、新規部品の受注
    - ベトナム国外への展開
  - ≫インド市場
    - 工作機械 受注・納入実績を足掛かりとした関与強化

#### 4. 上場維持について

当社は今後「3. 事業別重点施策」に記載したことを実施していくことで営業基盤と収益体質を強化して参ります。  
これにより、企業価値の向上を図り、当社株式の月間平均時価総額及び月末時価総額について、株式会社東京証券取引所の定める基準を上回ることにより、今後も東京証券取引所スタンダード市場への上場を維持するよう努めて参ります。

以 上