



AIDA

中期経営計画

2014～2016年度
創業100周年に向けて



アイダエンジニアリング株式会社

中期経営計画 創業100周年(2017年3月)に向けて



経営理念

「成形システムビルダ」として「グローバル」に発展し、
人と社会に貢献する企業であり続ける

中期経営計画
2007～2010年度

当初、11年度までの計画、
10年度で打ち切り

商品多角化・
グローバル体制強化

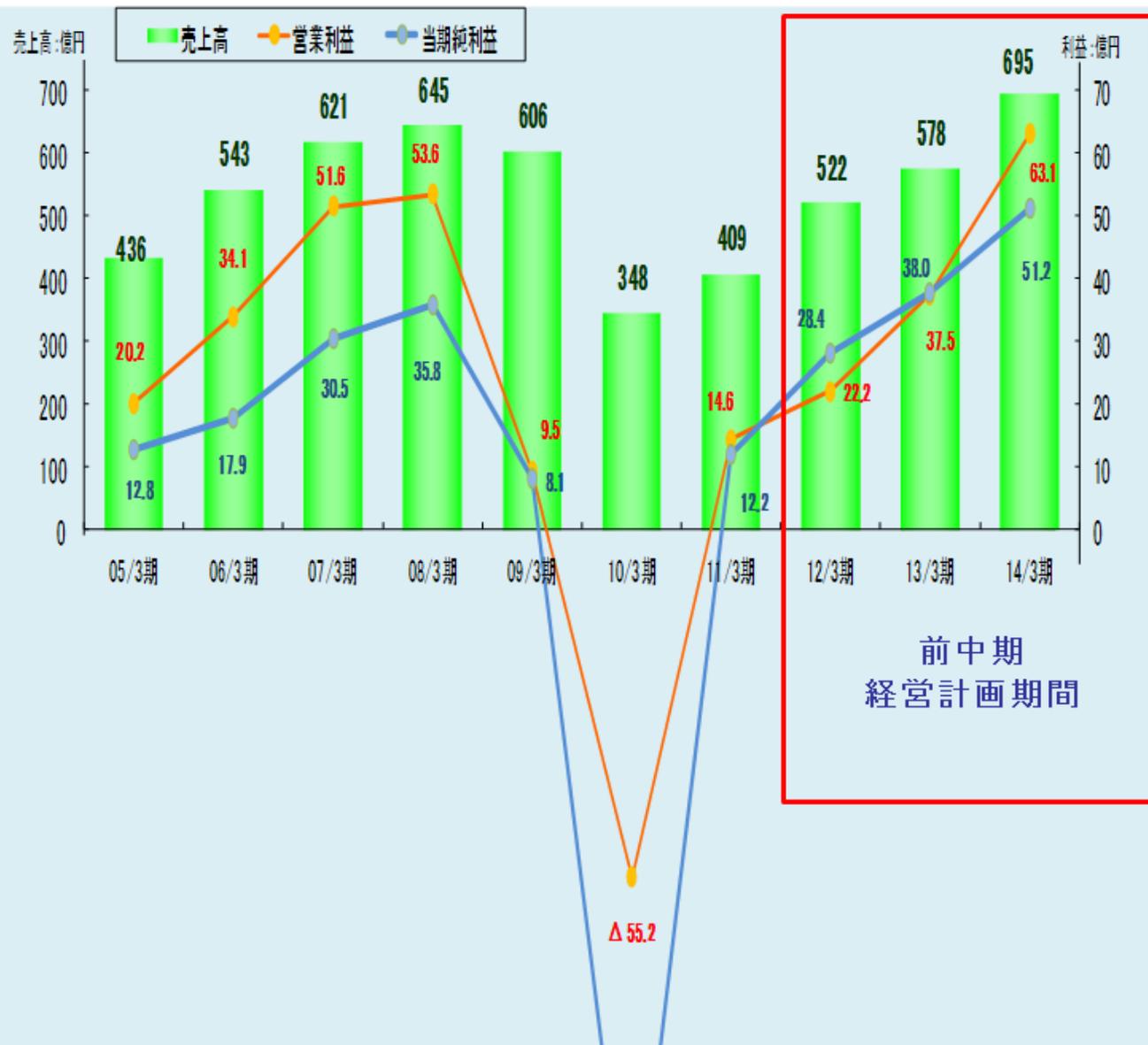
中期経営計画
2011～2013年度

グローバル企業
としての持続的成長

中期経営計画
2014～2016年度

アイダ100周年を
見据えた
成長基盤構築

2017年3月
創業100周年



業績目標

売上高:

2014年3月期までに650億円超を目指す

⇒ 2014年3月期 **695億円**
(過去最高)

営業利益:

2014年3月期に8%以上を安定的に達成する

⇒ 2014年3月期 **9.1%**

配当性向:

連結配当性向30%を目処に実施

⇒ 12/13期 29.9%、
13/13期30.3%、14/13期29.8%

スローガン

「成形システムビルダとしての革新」と「グローバル企業としての持続的成長」をバランスよく実現し、社会から信頼される企業グループとして発展する

重点施策

顧客の創造

- (1)成長市場への傾注
- (2)新機軸商品の拡充

付加価値の拡大

- (1)強い商品(高シェア・高利益率)、高収益事業への傾注
- (2)生産性の向上＝棚卸資産回転率向上・海外生産比率の拡大

実績

顧客の創造 欧米系等新規ユーザー層拡大

- (1)欧米大手自動車メーカーを始めユーザー層拡大
- (2)メキシコ、タイ、インドネシア等新興国向けが拡大
- (3)サーボ化商品のラインナップ強化、拡充
サーボタンデムラインも伸張

付加価値の拡大 4期連続増収増益達成

- (1)高速機及び国内汎用機は市場低迷もあり苦戦、サービス事業は海外を主体に1.5倍強に拡大
(対11/3期比較)
- (2)棚卸資産回転率：
(11/3期) 3.0回転 ⇒ (14/3期) 4.9回転
海外生産比率：
(11/3期) 29% ⇒ (14/3期) 44%

前中期経営計画振り返り



2011年度

2012年度

2013年度

商
関品
連開
発

- ・「大容量・低速・高トルク サーボモータ装置」が「2011年超モノづくり部品大賞」の「機械部品賞」を受賞(モノづくり推進会議／日刊工業新聞社)

- ・「大型サーボトランスファープレスシステム」が「2012年十大新製品賞」(日刊工業新聞社)を受賞

- ・新型サーボプレス「DSF-C1-Aシリーズ」販売開始
- ・「高機能サーボプログレッシブシステム」が「2013年十大新製品賞」(日刊工業新聞社)を受賞

生
産
関
連

- ・会田鍛圧机床有限公司
中国・新工場生産開始

マレーシア生産子会社
工場増築、設備増強

- ・国内の生産管理システムを刷新
- ・日本及びイタリア生産子会社、焼鈍工程を一部内製化
- ・イタリア工場増築

販
売
関
連
・サ
ー
ビ
ス

- ・ベトナムに販売・サービス拠点設立
- ・モロッコに販売・サービス拠点設立
- ・ロシアに販売・サービス拠点設立

- ・中国・南京に販売・サービス拠点設立

- ・ブラジル子会社新事務所及びサービス工場建設
- ・インドネシア子会社サービス工場立ち上げ、稼働開始
- ・メキシコ子会社移転、販売・サービス強化
- ・汎用メカプレスのサーボプレス化実現

ビジョン

環境・省エネをモノづくりから支えるグローバル先進企業として、
深化・追求する

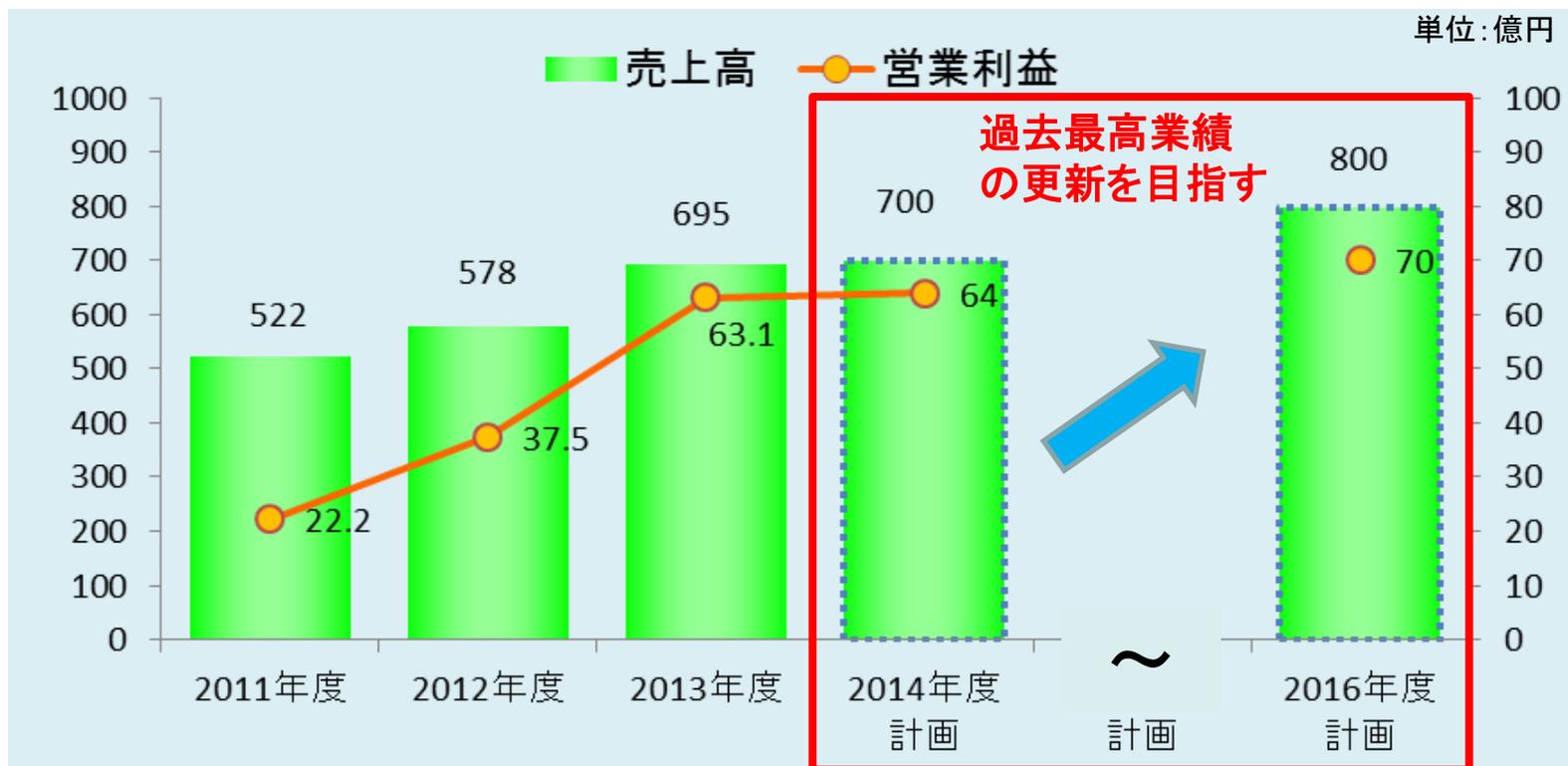
重要指針

1. 更なる事業拡大を実現する基盤の構築
2. グローバル市場におけるトップブランドの確立
3. 素形材成形の新技術追求

2016年度(2017年3月期まで)に

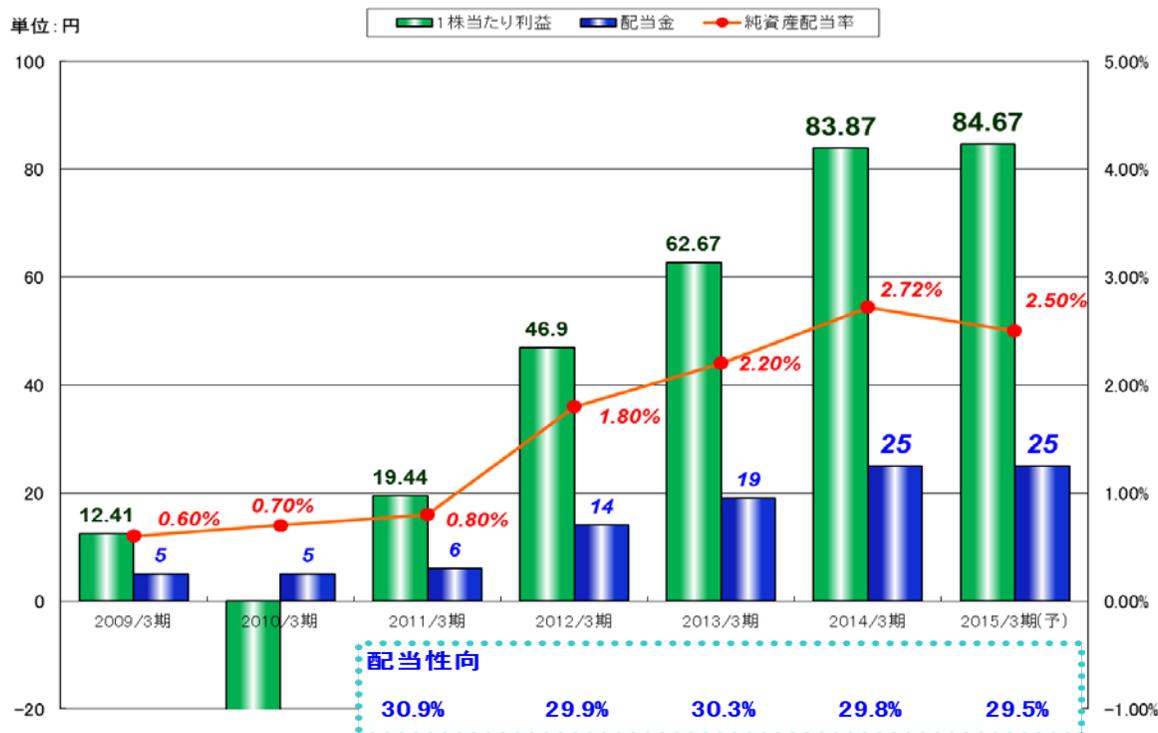
売上高
営業利益

800億円以上
70億円以上



利益配分に関する基本方針

経営基盤の安定性及び将来の事業展開等を総合的に勘案しつつ、連結株主資本配当率(DOE)も考慮して安定的な配当を継続するとともに、各連結会計年度の連結業績に連動して、連結配当性向30%を目処に利益配分を行っていくことを基本方針とします



1株利益の増加、
配当金の増加を
目指す

市場・顧客開拓

- ・ テクニカルマーケティング強化
（技術営業力の最大活用）
- ・ 販売チャネルの多様化

商品力強化

- ・ 基軸商品の拡充
- ・ サーボ化への更なる進化
- ・ 新素材・新成形システムへの挑戦

グローバル化 への邁進

- ・ グローバルネットワーク構築
- ・ グローバル生産体制の進化
- ・ グローバル人財の育成

課 題

具体的施策

プレス機事業

個別機

- ・競争優位性の確保
- ・収益性改善

- ・機能差別化への継続的取組と標準化推進
- ・サーボプレスラインナップのさらなる拡充
- ・共同生産体制進化によるコスト追求

汎用機

- ・新興国メーカーとの差別化

- ・汎用サーボモーター量産によるコストダウン
- ・汎用サーボプレスの海外生産シフトとグローバル拡販

課 題

具体的施策

プレス機事業

高速機

- ・成長市場の開拓
- ・車載市場(電装品)の取り込み強化

- ・新興国需要掘り起こし、新興国向け商品の拡充
- ・エコカー市場向け商品開発

サービス事業

- ・ソリューションビジネス強化
- ・海外サービス事業の拡大

- ・近代化(レトロフィット)商品拡充(サーボ化改造、高速搬送化、自動化等)による需要掘り起こし
- ・拠点拡充、サービス人員増強と人財育成

日本

事業戦略・経営管理

- ・設計、生産、販売、管理のグローバルマトリックスコントロール
- ・サーボ(モーター、制御、クッション)のコストダウン、世界供給拠点体制強化

アジア

成長市場の取り込み

- ・汎用サーボプレス、サーボモーターロット生産基地化推進(マレーシア)
- ・ローカル向け販売強化
- ・近代化等サービス事業強化(中国、東南アジアローカル、日系)

グローバル連携

米州

シェア拡大

- ・米州有力メーカーへの販売強化
- ・人員増強、設備増強
⇒生産(製缶、加工、組立)能力増強

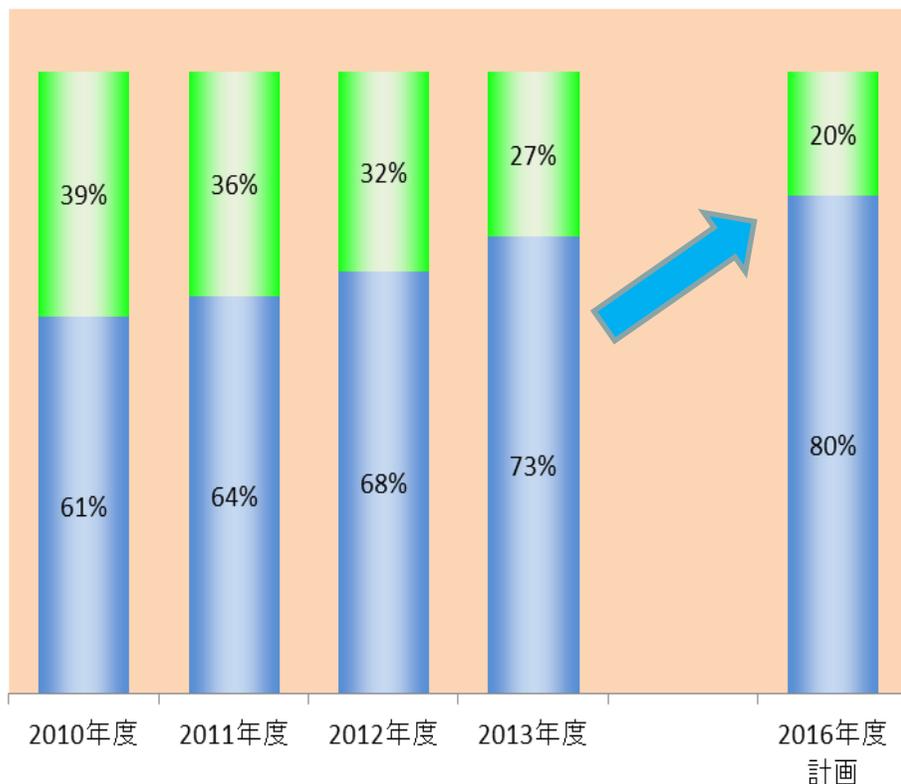
欧州

シェア拡大

- ・日本人駐在員(設計、営業技術、生産管理他)増強で体制再構築
⇒安定的黒字体質へ
- ・工場設備増強、製缶工程内製化
⇒生産(製缶、加工、組立)能力増強

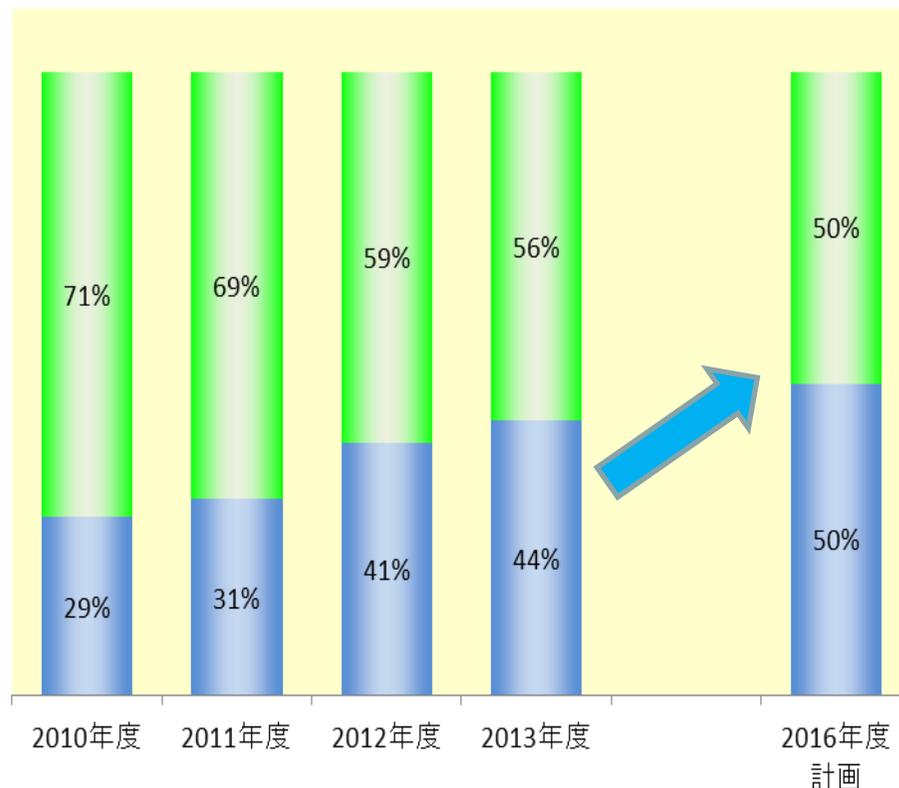
プレス機の内外売上比率と生産比率のバランス改善

■ 海外売上 ■ 国内売上



新興国市場の成長により、海外売上高比率は上昇。一方、国内市場は低迷

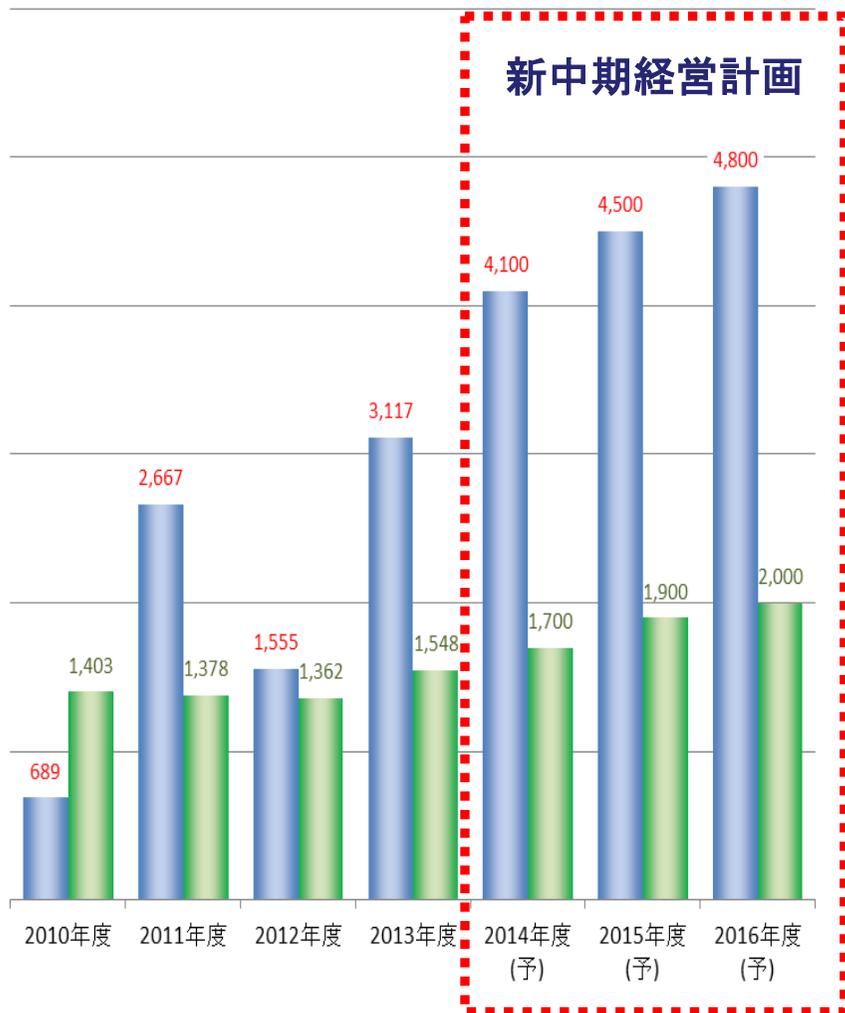
■ 海外生産 ■ 国内生産



海外生産機能強化により供給能力拡大、生産納期短縮、コスト(生産、輸送)削減

更なる事業拡大に向けて

■ 設備投資額 ■ 減価償却費 単位: 百万円



● 生産能力の増強

- 主力の相模工場を始め、津久井工場(一部)下九沢工場を順次建替え《5ヶ年、総投資80億円》
⇒マザー工場として生産能力最大化レイアウト実現
海外工場への高精度部品の供給

- 2015年中に同一の横中ぐり盤5台を日本(2台)、イタリア(2台)、アメリカ(1台)で一斉導入
⇒加エプログラムの共有、共同生産推進

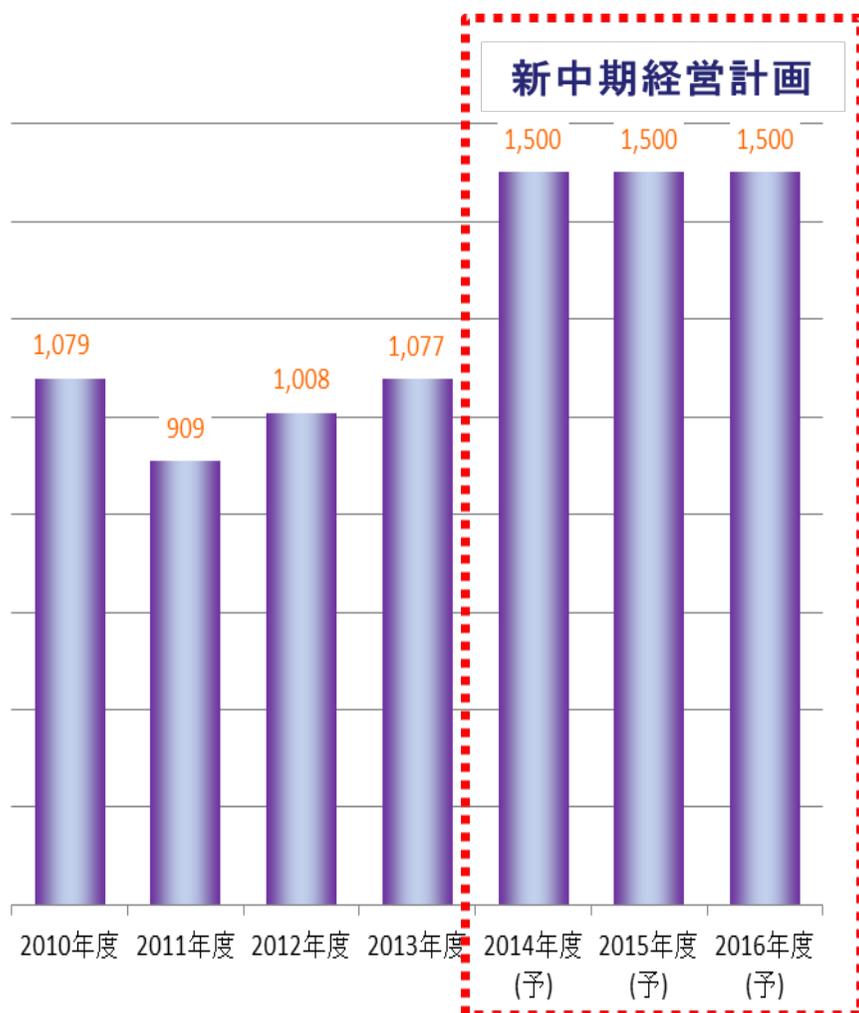
● 付加価値の拡大

- 海外生産拠点における現地生産比率、内製化率の向上
フレーム材料の切り板加工、溶接、焼鈍工程
⇒外注納期による制約解消、大物ユニット輸送コスト削減

- 生産管理システムの刷新、グローバルで統一システム構築
⇒最適地生産の追求、グローバル生産負荷管理で生産性向上

研究開発費

単位：百万円



次世代に向けて

● 次世代商品の開発

○ 圧倒的なサーボ技術追求

次世代サーボモーターの開発、商品化

次世代サーボ制御システムの開発、商品化

次世代サーボクッションの開発、商品化

○ 高速精密機分野のラインナップ拡充、世界戦略商品の開発

グローバル市場への戦略商品投入

● 新素材、新成形システムへの挑戦

○ ウルトラハイテン素材の成形システム開発

○ 高強度アルミ成形システム開発

○ 新素材成形システム開発

当資料取り扱い上の注意点



本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績予想・計画・見通し等は現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。記載の予想・計画・見通し等には仮定または仮定に基づく根拠が含まれており、環境によっては、想定された事実や根拠は実際の結果とは異なる場合があります。

当社または当社の経営者は、将来の結果についての期待または確信を述べていますが、その期待や確信、あるいはそれに近い結果が実際に達成されるという保証はありません。また法令等に別途定めがある場合を除き、当社はいかなる将来見通しも最新のものとする義務を負っておりません。

2014年 5月

アイダエンジニアリング株式会社
代表取締役社長 会田 仁一