



2020年8月7日

各 位

会 社 名 アイダエンジニアリング株式会社  
代 表 者 名 代表取締役会長兼社長 会田 仁一  
(コード：6118 東証第一部)  
問 合 せ 先 取締役執行役員 管理本部長 鶴川 裕光  
(TEL. 042-772-5231)

### 新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2020年度を初年度とする新中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

本計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

*“AIDAプラン523”進化*

# 中期経営計画

2020年度-2022年度

変革時代に向けた新たな挑戦

2020年8月7日

アイダエンジニアリング株式会社

## ☆目次

- 1.経営ビジョン
- 2.経営方針
- 3.アイダを取り巻く環境・社会的課題
- 4.中期経営計画 基本施策
- 5.中期経営計画 事業別重点施策
- 6.主要セグメント別 実績・計画(1)
- 7.主要セグメント別 実績・計画(2)
- 8.株主還元に関する基本方針

コロナ禍等の不確実な時代にあっても  
社会の普遍的課題にしっかり取り組む

## 【アイダの経営ビジョン】

**環境・省エネ・技術進歩を支える先進企業として社会に貢献する**

ステークホルダーを含む社会との長期的な信頼関係を構築

- ・人と環境に優しい製品づくり（E）
- ・社会の発展に貢献する価値の創造（S）
- ・社会との共生に向けたガバナンスの向上（G）

ESGへの着実な取り組み

## 2. 経営方針

価値創造と社会貢献により企業価値を向上し  
ステークホルダーとともに持続的成長を目指す

「不確実」を乗り越え持続的に成長



### 技術革新

- ・プレス成形・FA技術の進化
- ・環境に優しい省エネ技術
- ・IoT・デジタルを駆使した生産システム

### 収益性向上

- ・事業ポートフォリオの改善
- ・プレス製品ミックスの改善
- ・価格競争力向上

### 経営基盤の強化

- ・グローバル運営体制  
営業ネットワーク、  
共同設計/生産、ガバナンス
- ・経営資源  
人財、システム、設備、サプライチェーン

企業価値の向上

新たな価値創出

持続的成長  
の循環

顧客や社会の課題解決

ステークホルダーの成長

ステークホルダー

お客様

地域社会

協力会社

従業員

ビジネスパートナー

株主・投資家

## 不確実性拡大

経済的  
不確実要因

パンデミックによる  
経済変容

覇権争いによる  
経済摩擦

地政学リスクによる  
経済不安定化

⇒ 自動車関連分野における設備投資落込み

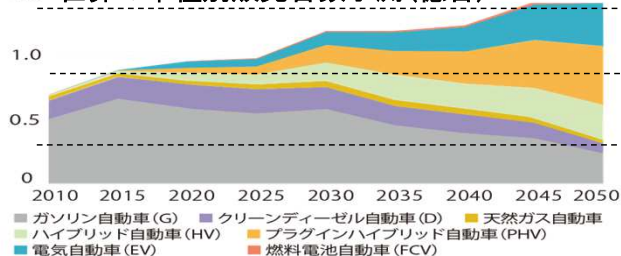
## 社会の普遍的課題

アイダが  
取り組む  
課題

### 自動車産業のCASEの流れ加速

次世代自動車 = 電動化、軽量化、自動運転  
電動車は2030年には現在の約8倍に

1.5 世界の車種別販売台数予測(億台)



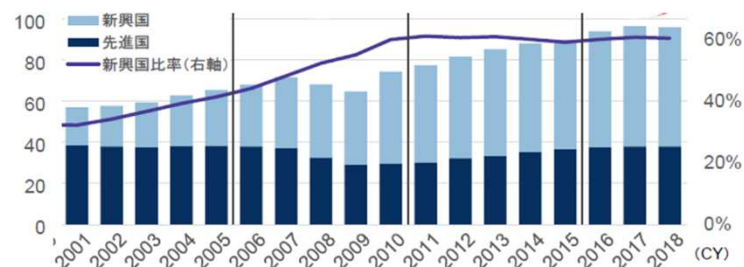
アイダの  
高速プレス  
精密プレス  
サーボ技術

### 成長の原動力は新興国にシフト

日・欧・米系企業の新興国展開・ローカル企業台頭  
一方、製造業のグローバルサプライチェーン見直しも

アイダのグローバルネットワーク

自動車販売台数推移 先進国 vs 新興国



### 生産現場の自動化・デジタル化が加速

生産性向上、リモート作業、予防保全への対応  
IoT・AI・デジタル技術の進歩と活用範囲の広がり



アイダの自動機・デジタル技術

### 生産現場の省エネ・脱炭素化への取組急務

ライフサイクル評価の浸透

⇒ 環境に配慮した、原料・素材・生産工程の選定



アイダの冷間成形技術、素材技術



## 技術革新

### 【商品競争力向上】

アイダの強みを伸ばす

#### サーボ技術の進化

- ・サーボモータ能力、ダイクッション強化

#### 高速精密技術の進化

- ・高速プレスラインの開発

#### 素材対応技術の進化

- ・ハイテン、アルミ、CFRP成形技術向上

#### 保守対応技術の進化

- ・IoTと監視システムの活用

### 【成長事業育成・強化】

新規分野「モノからコトへ」

#### 開発戦略と営業戦略の転換

- ・デジタル情報システムの提案
- ・ソフトウェアによる価値創造
- ・自動化システムの提案
- ・新加工システムの提案

## 経営基盤強化

技術革新を支える基盤の整備・強化

### グローバル運営体制強化

- ・子会社再編による組織強化
- ・営業ネットワーク強化
- ・共同設計/共同生産体制強化
- ・グローバルガバナンス強化

### 経営資源の最適化

- ・人財の育成・強化
- ・重点分野へのリソースシフト
- ・ERPの改善によるグローバル展開
- ・安全・環境対策強化
- ・M&Aによる新事業への投資

## 収益力向上

従来の収益構造の転換

### 事業ポートフォリオの改善

3事業<プレス、自動機、サービス>の比率改善

### 製品ミックスの改善

プレス製品<中大型個別機、高速/精密機、汎用機>の比率改善

### 価格競争力向上

プレス製品のモノづくり見直し

## プレス事業

次世代自動車対応プレスにシフト  
→ 製品ミックス改善

### 次世代自動車対応

- ・駆動用モータ/バッテリー向け高速 / 精密プレス増強 (欧・中顧客開拓、海外生産能力向上)
- ・軽量素材向け対応力強化 (ハイトン、アルミ、CFRP成形技術向上)

### 価格競争力向上

- ・エンジン関連部品向けプレス絞込み
- ・骨格・外板向けプレスのコスト競争力向上

### 新興国市場の開拓

- ・欧・米・日系顧客のアジア進出支援
- ・サプライチェーン見直し支援

## 自動機・FA事業

デジタル技術の活用による  
価値創造

### 次世代自動車対応

- ・ハイトン、アルミ材搬送機能向上
- ・高速/精密プレス周辺装置強化

### シミュレーション/3Dデジタル活用

- ・故障個所の見える化
- ・システム最適化診断強化、等

### プレス分野以外への展開

- ・REJ技術の活用・共同開発
- ・プレス向け搬送技術の転用
- ・アイダ製大型サーボモータの活用

### 戦略投資による技術取込

- ・上記実現に向けた提携・買収を展開

## 保全・近代化事業

予防保全・設備改良強化  
→ 「待ち」から「提案」へ

### 予防保全対応強化

- ・部品交換時期と費用の「見える化」を推進
- ・IoTと監視システムをプレスに装備  
→ プレス機の状態把握と可視化

### 設備改良による生産性向上

- ・最新システムを旧式ラインに展開
- ・デジタル保全システム活用
- ・生産性向上の提案営業展開

### 能力強化・リソース確保

- ・近代化・サービス工場の整備
- ・サービス部門への人財配転
- ・欧州顧客への対応強化



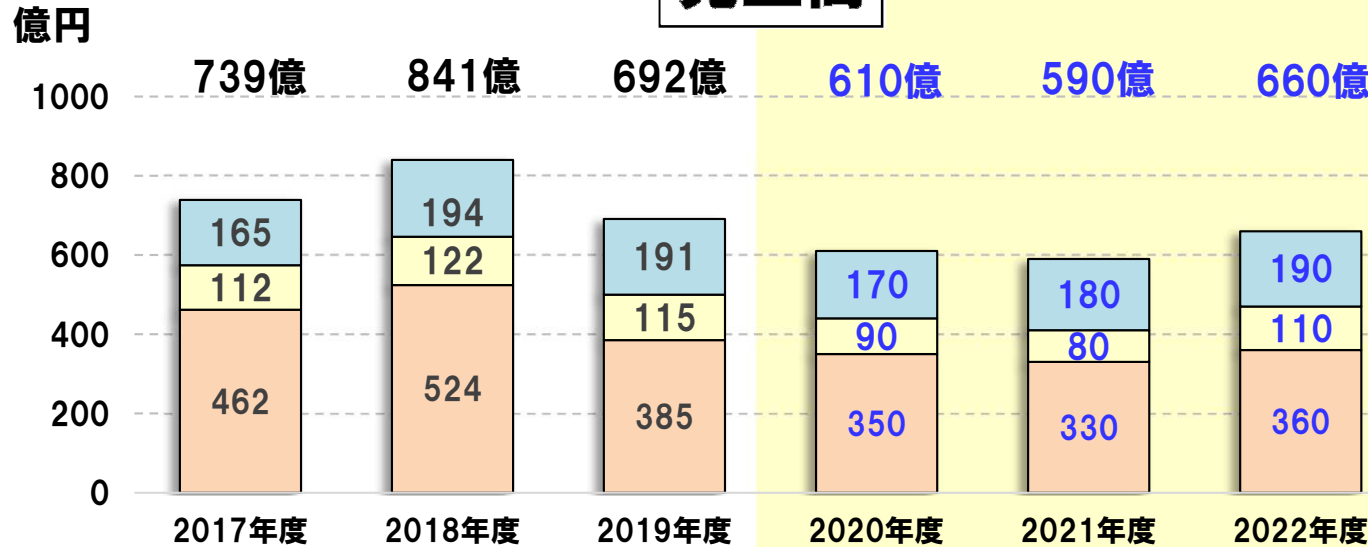
プレス  
事業

		実績		
		2017年度	2018年度	2019年度
プレス 事業	売上高	462億円	524億円	385億円
	営業利益	29.7億円	25.7億円	15.2億円
	営業利益率	6%	5%	4%
自動機・ FA事業	売上高	112億円	122億円	115億円
	営業利益	▲2.0億円	▲8.0億円	2.9億円
	営業利益率	▲2%	▲7%	2%
保全・ 近代化 事業	売上高	165億円	194億円	191億円
	営業利益	35.5億円	37.9億円	43.7億円
	営業利益率	22%	20%	23%
<b>合計</b>		<b>739億円</b>	<b>841億円</b>	<b>692億円</b>
		<b>63億円</b>	<b>56億円</b>	<b>62億円</b>
		<b>8.5%</b>	<b>6.6%</b>	<b>8.9%</b>

計画

		計画		
		2020年度	2021年度	2022年度
プレス 事業	売上高	350億円	330億円	360億円
	営業利益	3.6億円	3.3億円	18.0億円
	営業利益率	1%	1%	5%
自動機・ FA事業	売上高	90億円	80億円	110億円
	営業利益	0.9億円	1.6億円	5.5億円
	営業利益率	1%	2%	5%
保全・ 近代化 事業	売上高	170億円	180億円	190億円
	営業利益	28.1億円	30.6億円	34.2億円
	営業利益率	17%	17%	18%
<b>合計</b>		<b>610億円</b>	<b>590億円</b>	<b>660億円</b>
		<b>33億円</b>	<b>36億円</b>	<b>58億円</b>
		<b>5.3%</b>	<b>6.0%</b>	<b>8.7%</b>

## 売上高

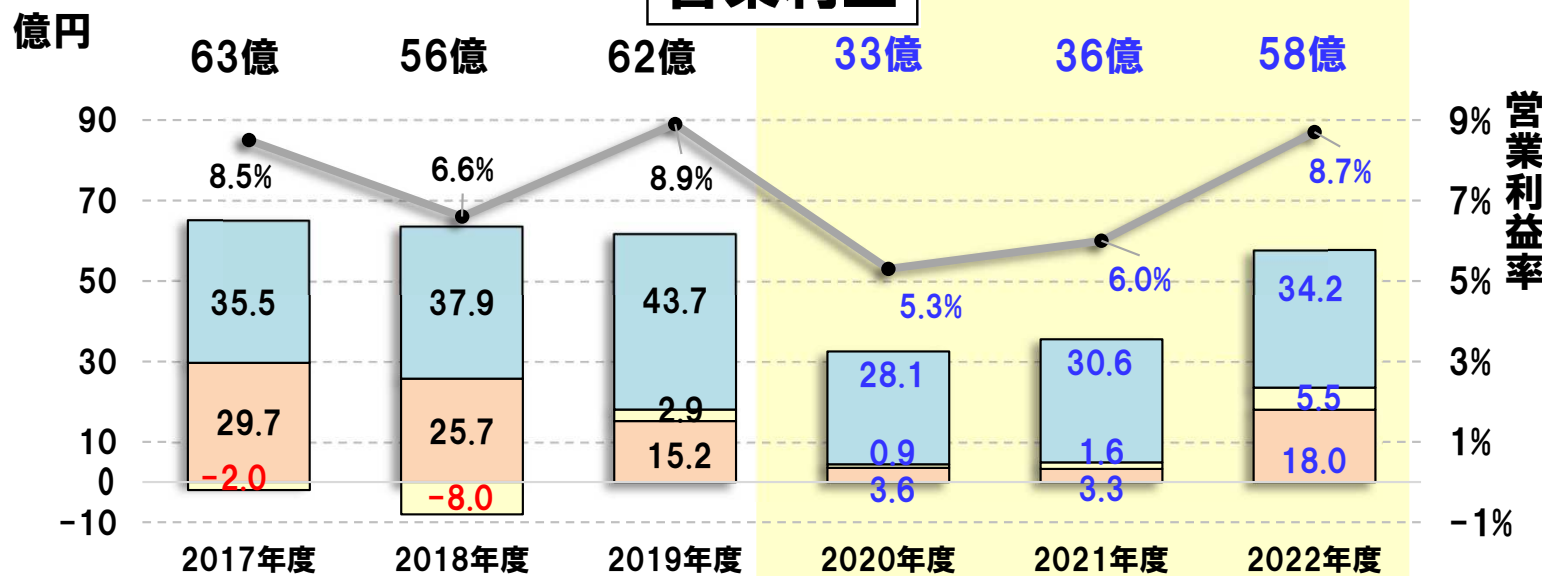


コロナ影響等で当面は設備投資が落ち込み、プレス受注は低迷

中長期で設備投資ニーズ(CASE, 自動化、環境等)を取り込み、受注は回復

並行して収益構造の転換を進め収益性改善

## 営業利益



- 保全・近代化事業
- 自動機・FA事業
- プレス事業

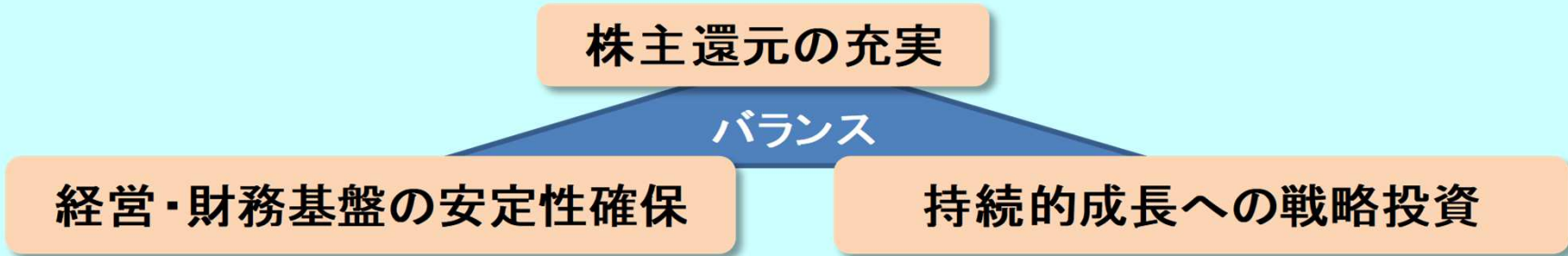
● 売上高営業利益率

実績

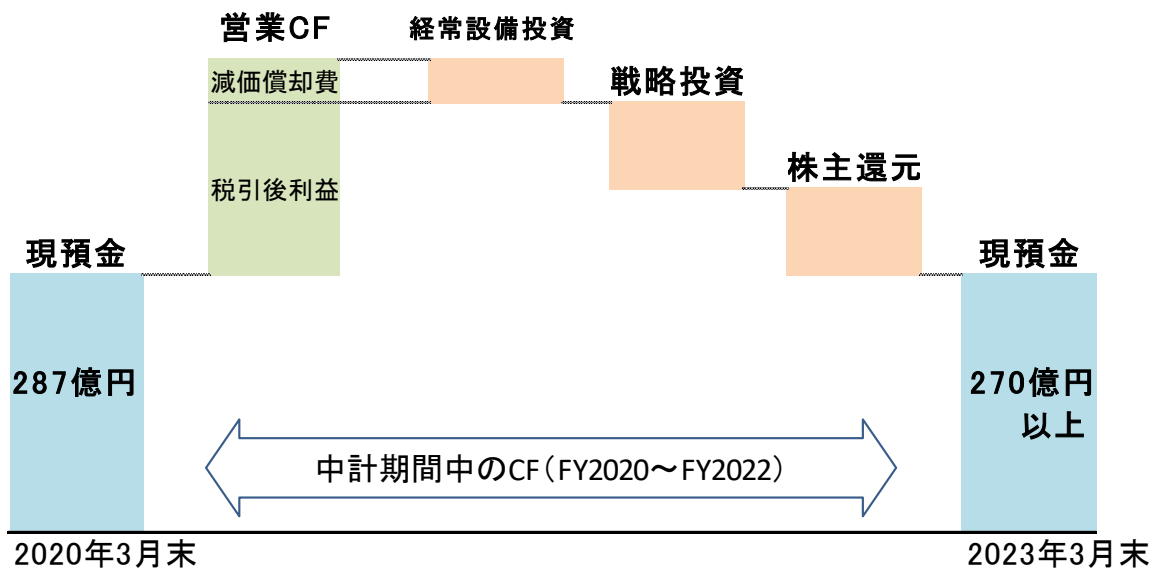
計画

# 8. 株主還元に関する基本方針

【基本方針】ステークホルダーとともに成長するという経営方針に基づき、経営・財務基盤の安定性確保と持続的成長への戦略投資を考慮しつつ、連結配当性向40%を目途に、安定的な株主還元を行う。



## 財務戦略と株主還元



**営業CFを戦略投資・株主還元を活用**  
 尚、減価償却に相当する経常設備投資を優先的に実施（年間約20億円）

**①運転資金補填、②災害対応に備え現預金維持**  
 ①プレス・FA月商の3ヶ月分=120億円  
 ②工場復旧、社員休業補償=150億円

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・見通しなど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・見通しなど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。また法令などに別途定めがある場合を除き、当社はいかなる将来の見通しも最新のものとする義務を負っておりません。

2020年8月

アイダエンジニアリング株式会社

代表取締役会長兼社長 会田 仁一