

2019年6月6日

各 位

会 社 名 株式会社安川電機  
代表者名 代表取締役社長 小笠原 浩  
(コード：6506、東証第1部、福証)  
問合せ先 広報・IR部長 林田 歩  
(TEL.03-5402-4564)

## 長期経営計画「2025年ビジョン」の見直しおよび 新中期経営計画「Challenge 25」について

株式会社安川電機（本社：北九州市、代表取締役社長：小笠原 浩）は、長期経営計画「2025年ビジョン」（2016年度～2025年度）の見直しを行うとともに、その実現に向けた第2ステージにあたる新中期経営計画「Challenge 25」（2019年度～2021年度）をスタートさせましたので、お知らせいたします。

### 1. 長期経営計画「2025年ビジョン」の見直し

前中期経営計画「Dash 25」の遂行状況を踏まえ、2015年4月20日に開示した長期経営計画「2025年ビジョン」の見直しを行いました。この度の見直しでは、当社が目指す姿を再確認するとともに、メカトロニクスを軸とした「工場自動化・最適化」と「メカトロニクスの応用領域」を事業領域に設定しました。また、経営目標についても営業利益を最も重要な経営指標として、「質」の向上を加速させることを明確にしています。

#### (1) 目指す姿

- Respect Life  
100年の技術の蓄積を生かし、生活の質向上と持続可能な社会の実現に貢献する
- Empower Innovation  
新しい技術・領域・目標に向かい、人々の心に「わくわく」を届ける
- Deliver Result  
継続的な事業遂行力の向上により、ステークホルダーに確実な成果を届ける

## (2) 数値目標

この度のビジョンの見直しでは、これまで設定していた 2025 年度における「売上高（2015 年度比 2 倍以上）」と「新規事業領域売上高比率（2015 年度比 2 倍以上）」といった売上高目標をなくし、営業利益を最も重要な経営指標に据え、過去最高となる 1,000 億円の利益創出を目指してまいります。また、資本効率の指標として ROE に加え、新たに ROIC を採用し有利子負債を含む投下資本の効率性についても目標を設定しました。なお、株主還元については従来通り、配当性向を目標とし、株主のみなさまへの還元向上に努めてまいります。

	2015年度 (実績)		2025年度 (目標)
営業利益	367億円	⇒	1,000億円 以上
ROE (※1)	12.8%		15.0% 以上
ROIC (※2)	11.3%		15.0% 以上
配当性向	23.6%		30.0% + α

※ 1 ROE/Return on Equity (自己資本利益率) = 親会社株主に帰属する当期純利益/自己資本

※ 2 ROIC/Return on Invested Capital (投下資本利益率) = 親会社株主に帰属する当期純利益/投下資本

## (3) 事業領域/重点方策

コア事業の進化により、お客さまの経営課題の解決に寄与するとともに、メカトロニクス技術を応用した新規分野の拡大により、社会に新たな付加価値を生み出していきます。

特に、「工場自動化/最適化」と「メカトロニクス応用領域」を事業領域として設定し、さらなる成長を目指します。

### ① 工場自動化/最適化

#### ➤ i<sup>3</sup>-Mechatronics (※ 3) を軸とした産業自動化革命の実現

メカトロニクス技術と ICT 技術の融合により、新しい自動化ソリューションを提供します。

※ 3 i<sup>3</sup>-Mechatronics: 新たな産業自動化革命の実現に対する安川のソリューションコンセプト

#### ➤ 既存コア事業で世界一を追求

産業用ロボットとモーションコントロール分野におけるグローバルシェア No.1 を追求します。

## ② メカトロニクス応用領域

### ▶ 新たなメカトロニクス応用領域への挑戦

メカトロニクス技術が応用できる分野を探索・実証しながら、事業化を見極めていきます。  
特に、以下の領域の事業化に注力します。

- ・ Energy Saving 省エネ機器による電力消費量の削減
- ・ Food & Agri 食品生産・農業分野の自動化を促進
- ・ Clean Power 創・蓄・活エネ事業の確立
- ・ Humatronics 医療・福祉市場の開拓加速

## 2. 中期経営計画「Challenge 25」について

新中期経営計画「Challenge 25」は、「2025年ビジョン」実現に向けた第2ステップとして、前中期経営計画で進めてきた施策をさらに加速させて、新しいビジネスモデルにチャレンジし、新たな価値・市場の創造に挑戦してまいります。

### (1) 「Challenge 25」における数値目標

	2018年度 (実績)		2021年度 (目標)
売上高	4,746億円	⇒	5,400億円
営業利益 (営業利益率)	498億円 (10.5%)		700億円 (13.0%)
ROE	17.1%		15.0% 以上
ROIC	17.2%		15.0% 以上
配当性向	33.4%		30.0% + α

[参考] 2018年度実績為替レート 1米ドル=110円、1ユーロ=129円

2021年度前提為替レート 1米ドル=110円、1ユーロ=125円

### (2). 基本方針／重点方策

#### ① i<sup>3</sup>-Mechatronics によるビジネスモデル変革

##### ▶ i<sup>3</sup>-Mechatronicsを実現する販売体制の構築

“モノ売り+コト売り”への変革に対応した販売スキームの進化

##### ▶ i<sup>3</sup>-Mechatronicsを実現する技術／製品開発の強化

“安川テクノロジーセンタ（仮称）による技術開発機能の強化

##### ▶ i<sup>3</sup>-Mechatronicsを実践する生産機能の強化

次世代工場“安川ソリューションファクトリ”におけるコンセプトの実践

② 拡大する“ロボティクス”ビジネスでの収益最大化

- 「3C(※4)」を中心とした中国・アジア市場の攻略
- 「自動車」完成車／部品メーカーとの取り組み加速
- 「半導体」製造装置市場での取り組み強化

※4 3C：コンシューマー向け、デジタルコミュニケーション機器の略

(Computer、Communication、Consumer Electronics の3語の頭文字から)

③ “選択と集中”によるリソース強化で新領域拡大

- Energy Saving 省エネ機器の高機能化と高効率モータの組み合わせによる高付加価値提案を通じて省エネの応用領域を拡大
- Food & Agri 食品生産工程向け自動化ソリューションの取り組みを強化
- Clean Power 競争力のある領域・特定の地域に注力することで収益力を強化
- Humatronics Humatronics 機器の実証拡大によるビジネスモデルを構築

④ デジタル経営と品質経営を通じた経営効率の向上

デジタル経営により「シンプルで一つの経営基盤」を確立するとともに、TQM(※5)の運用により「業務品質と現場力の向上」を実現し、経営のさらなる効率化を目指します。

※5 TQM：Total Quality Management、組織全体として統一した品質管理目標を経営戦略へ適用したもの

⑤ 社会の持続的成長と企業価値の向上に向けた取り組み

さまざまな社会課題に対して、事業活動を通じた課題解決をさらに加速させるとともに、社会の持続的成長を実現させるESGの取り組みを通じ経営基盤の強化を図ります。

なお、「2025年ビジョン」および「Challenge 25」の詳細は、以下のURLからご覧いただくことができます。

2025年ビジョン：[https://www.yaskawa.co.jp/wp-content/uploads/2019/06/Vision2025\\_Revision.pdf](https://www.yaskawa.co.jp/wp-content/uploads/2019/06/Vision2025_Revision.pdf)

Challenge 25：<https://www.yaskawa.co.jp/wp-content/uploads/2019/06/Challenge25.pdf>

以上