

中期経営計画 FY2021 ~ FY2023

 株式会社 小田原エンジニアリング

中期経営計画のベースとなる当社の経営理念

巻線機事業 ～ 外部環境認識

巻線機事業 ～ 外部環境と対応

巻線機事業 ～ 重点施策

送風機・住設関連事業 ～ 外部環境

送風機・住設関連事業 ～ 重点施策

管理領域の重点施策

中期財務目標

サステナビリティに関する施策

～経営理念～

社是：『開拓の精神で顧客に奉仕する』

- 「開拓の精神」とは、困難なこと、新しいこと、未知なことに、積極的に立ち向かい挑戦し、新たに創造することをいう。
- 私たちは、「開拓の精神」の実践を通して、お客様の求めに対して果敢に応じ、お客様の満足を得ることを追求します。

経営の基本方針

顧客第一主義

- 私たちは、顧客第一主義に徹し、技術開発とモノづくりを通して、世界中の顧客の満足と信頼を獲得する魅力ある製品・システム・サービスを提供します。

技術と品質でNo. 1

- 私たちは、顧客の要望に応える優れた製品を開発するため、業界でNo.1の卓越した技術、優れた品質を追求します。

活気ある職場づくり

- 私たちは、企業の発展に貢献するために、良き社会人・企業人としての従業員を育成するとともに、従業員の多様性・創造性を尊重し、活気に満ちた職場を作ります。

企業体質の強化

- 私たちは、次世代への持続的な発展のために、激変する事業環境に対して柔軟に対応できる強靱かつ健全な企業体質を追求します。

～自動車分野における世界各国でのCO₂削減規制強化やCASEによるマーケット変化～

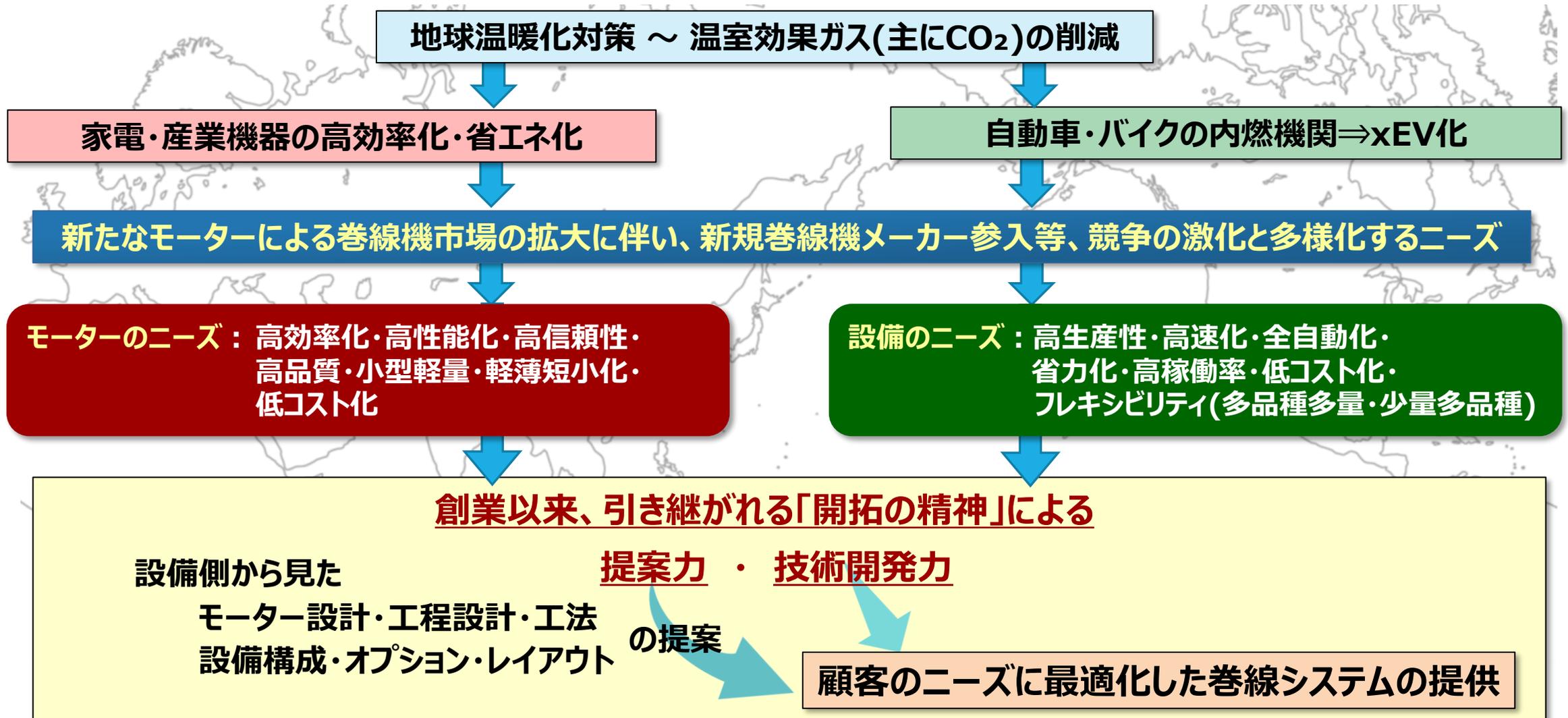
各国・地域の電動化規制目標

地域	国・組織	内容
アジア	日本	2050年カーボンニュートラル宣言 2035年までに新車販売で電動車(HV含む)100%を実現 (純内燃機関車は新車販売禁止)
	中国	2035年からガソリン・ディーゼル車の新車販売を禁止、 PHVを含むEVと、HVの割合を50：50まで引き上げを 目標に
北米	アメリカ	2035年からカルフォルニア州でPHV・HVも含む内燃 機関搭載車の新車販売禁止 バイデン大統領は2030年までに、新車(乗用車と小型 トラック)販売の50%以上を、電気自動車(EV又はPHEV) とFCVとする大統領令に署名
欧州	EU	2035年以降、HVを含め内燃機関搭載車の生産を実質 禁止
	イギリス	2030年からガソリン・ディーゼル車の新車販売を禁止
	フランス	2040年からPHV・HVを含むガソリン・ディーゼル車の 新車販売を禁止(パリは2030年から)
	ドイツ	2030年からガソリン・ディーゼル車の新車販売を禁止

完成車メーカーの動き

- 国内メーカーは元々、内燃機関との併存ロードマップ戦略を推進、HVは燃費向上とPHEV化に向けて、発電・駆動の2モーター化が主流へ
- 全自動運転・安全装置のための電動化を推進
- 2021年7月の欧州委員会の規制案発表による、2035年以降の事実上のHV販売禁止を受け、メーカー各社はEV化に向けて早急な戦略の見直しへ
- 2022年以降は、各社の見直し戦略を反映した設備計画が本格的に具現化されていくと想定される
- 高級車からEV化が進展する一方、用途を限定してでもコストダウンした小型EVの開発を開始

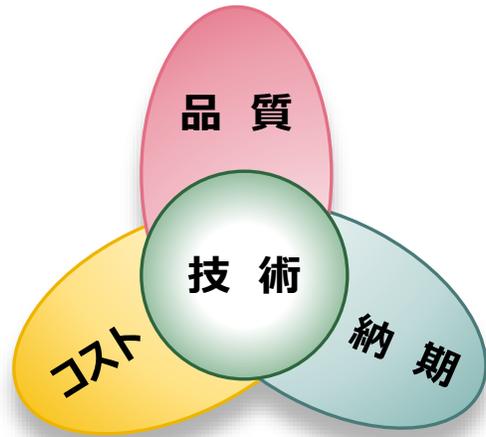
～モーター巻線機市場の変化と拡大～



～巻線機事業における重点施策～

事業競争力の強化

- 巻線機市場の拡大に伴い、より一層の競争激化に打ち勝つため、技術、品質、コスト、納期・供給能力における競争力を強化し、受注拡大を目指す。



技術 : 顧客が求めるニーズをより高いレベルで達成するための製品・技術開発力の強化

品質 : 高次元の品質均一化ができる品質管理体制の構築

コスト : 市場競争力ある売価に向けて、コストダウンだけでなく、高生産性・高稼働率等を含めたコスト・パフォーマンスの向上を図る

納期 : 設計・生産工程期間の短縮を目指す

地域別戦略の設定

- 巻線機市場の急拡大と競合メーカーとの競争激化が想定されるマーケットにおいて、各地域の市場特性を踏まえた地域別戦略で、当社の優位性が生きる分野・市場に重点を置きつつ、グローバル市場に合わせた地域戦略で市場拡大をフォロー
 - ・ 最大の市場でもあり、生産拠点でもある中国市場のサービス体制強化
 - ・ 北米市場は子会社を通じてサービスを含めた、きめ細やかなアプローチの強化

～「送風機・住設関連」領域における事業環境～

地球温暖化・環境保全対策 ～ 電力消費の抑制、エネルギー効率向上、空気環境保全

送風機事業 領域

- 半導体・5G・EV関連業界の投資拡大

産業機械・工作機械・ロボット向け
冷却ファンの需要拡大

- 主力商品
- 軸流ファン
 - クロスフローファン
 - シロッコファン
 - 熱交換型換気装置
 - 全館空調装置
 - 浴室照明

現在課題

- ✓ コロナ禍の下の需要振幅等による、急激な需要増加
- ✓ 各市場の拡大と生産地域ロックダウン等による、世界的な部材高騰と供給不足
- ✓ 人流制限による制約下で従来型販促PRの代替アプローチ必要

住設関連事業 領域

- 2003年 建築基準法改正…24h換気装置義務化
- 世界的感染症パンデミックで空気循環・清浄需要拡大
- 国も高機能換気設備等の導入を支援（補助金等）

熱交換型換気装置・各種住宅換気装置・
その他各種空調装置・低消費電力照明 等の需要

～送風機事業における重点施策～

課題と対応

- 材料の入手難と高騰 ⇒ 代替品への置き換えとサプライヤ複数化の推進
- 供給能力アップ ⇒ モーター生産工程の自動化・省力化による生産性の向上
- 国内外の送風機関連グループ会社それぞれの強みを生かした全体最適の生産体制確立

成長戦略の推進

- 軸流ファンは、耐油・耐振動を強化した新製品開発による差別化を図り、付加価値向上
- クロスフローファンのビル設備向け拡販

～住設関連事業における重点施策～

課題と対応

- 照明： 浴室照明に特化しているが、市場の伸びがないため、現状シェアの確保と新市場のリサーチが急務
- 換気： 主力製品の第1種換気装置の現状シェアは3%程度のため、宣伝・販売強化することでシェア5%を目指す

成長戦略の推進

- 照明は、浴室照明技術の応用できる商品を探し、製品化に向けて検討を開始する
- 今後伸びが期待される住宅用全館空調装置の拡販に向けて、宣伝・販売強化
- 換気技術と送風技術を組み合わせた空気循環・清浄装置の市場ニーズを探し、商品化に向けて検討を開始する



～グループガバナンスの重点施策～

1. グループのシナジー強化施策

- グループ一体となった供給力、営業力強化（ローヤル電機との製造連携、多賀製作所との設計/営業連携、等）

2. グループ経営管理システムの構築

- 収益性、成長性、財務安全性等に関する見える化を実現する経営管理システム及び体制の強化

～人材育成～

1. 経営人材の計画的育成

- 取締役スキル・マトリックス、及び任用方針の整備運用、中長期の経営人材育成教育体系整備

2. 教育体系整備

- 組織拡大をふまえ、リーダーの育成を図るための教育体系整備

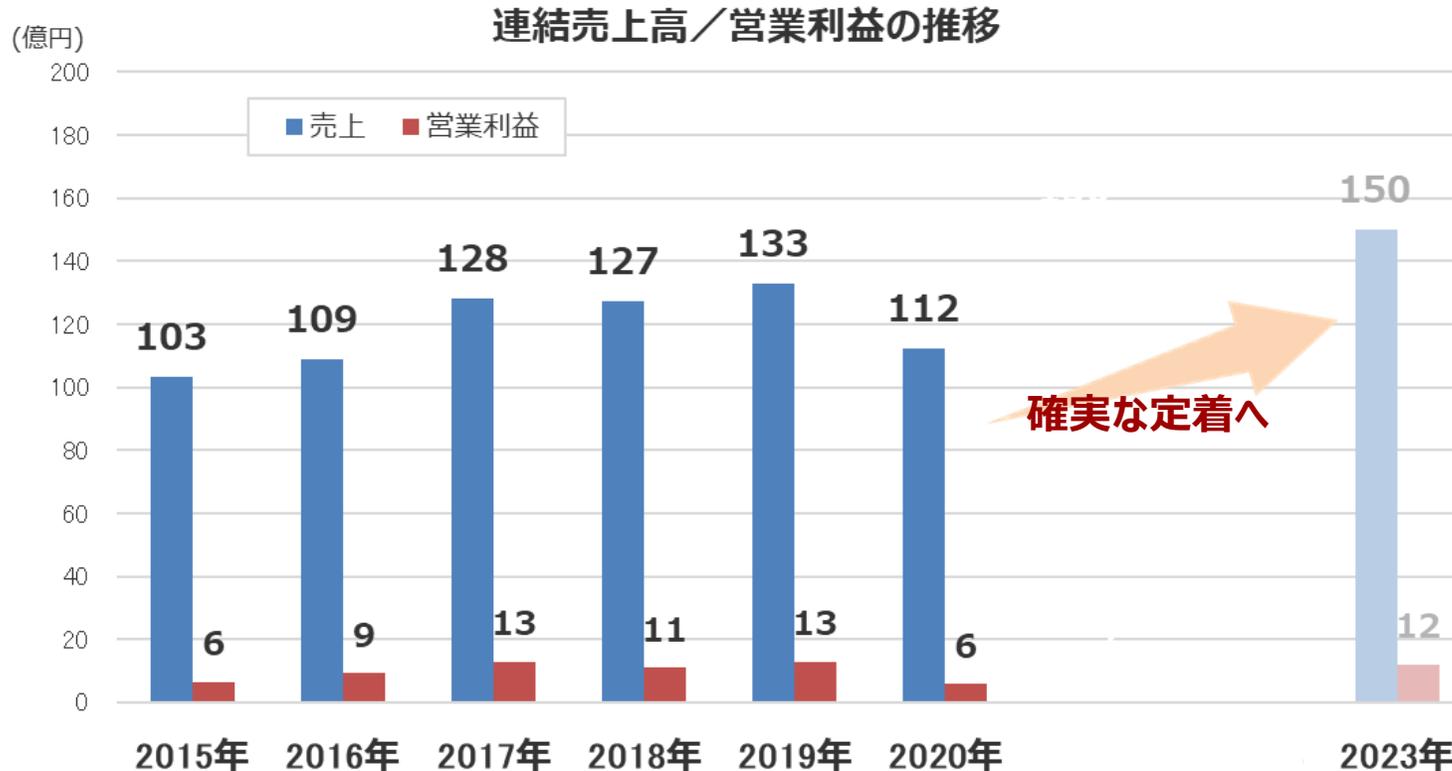
3. 人材評価制度のアップデート

- 評価基準をより明確化し、更なる自律的な成長を促進

～財務目標の設定～

2021～2023の財務目標

- 2021年度～2023年度において、主力の巻線機事業の市場拡大に伴い競争もより一層激化することが予想されるため、絶えざる技術開発により競争力の高い製品を開発するとともに、品質・コスト・納期の重点施策と、送風機・住設関連事業の成長戦略の遂行により、下記の（連結）財務目標の達成を目指します。



<巻線機事業の目標設定について>

巻線機事業は自動車分野の駆動モーター用巻線機市場に注力しており、その特性上、引合→受注→納品→据付→量産確認→量産開始までに、事業年度を超える長いリードタイムを要することが多いため、2023年以降、売上に先行し年間受注110億の定着を目標としております。

中期経営計画最終年度(2023年)目標

売上高	150億円
営業利益	12億円

- 当社グループは、経営理念、行動規範に基づき、顧客、取引先、株主、投資家、地域社会、従業員など全てのステークホルダーとの対話を尊重し、世界中の人々の生活が豊かになること、地球環境保護に貢献するなど、持続可能な社会の構築及び発展に貢献することを基本方針としております。
- また、当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値向上に関わる重要課題（マテリアリティ）として、以下に取り組みます。
 - 【巻線機事業】** 地球環境保護に向けての内燃機関自動車から、xEVへの移行に伴う産業構造の大変革等による脱炭素社会実現への社会的な流れは、当社グループの中核事業である巻線機事業の大きなビジネス機会と認識しており、その事業拡大のための技術革新の推進と供給能力の強化が重要な戦略であると考えております。
 - 【送風機・住設関連事業】** 環境保全・エネルギー効率化という社会の要請に応える形で、送風冷却・換気コントロール技術により社会の省エネルギー化、グリーン化に貢献することが、企業と社会のサステナビリティに繋がる戦略と考えております。
- 一方で、当社グループ事業に大きな影響を及ぼしかねない気候変動リスクとして、大規模災害（大規模地震、富士山噴火等）による生産活動への影響が大きな脅威と認識しており、その対応として事業継続計画（BCP）を策定し、災害時の対応訓練等により、リスクの軽減を図ってまいります。

ODAWARA **ENGINEERING CO.,LTD.**

本資料に記述されている当社の業績予想、将来予想などは、当社が作成時点で入手可能な情報に基づいて判断したものであり、経済情勢、製品市況の変動、販売競争の激化、技術革新への当社の対応力など、様々な外部要因・内部要因の変化により、実際の業績、成果はこれらの見通しと大きく異なる可能性がありますことを、あらかじめご承知おきください。