

新コスモス電機グループ「中期経営計画2019-2021」

2019年6月14日



新コスモス電機株式会社
NEW COSMOS ELECTRIC CO.,LTD.

1.「中期経営計画2016-2018」の振り返り

「中期経営計画 2016-2018」の目標

重点課題

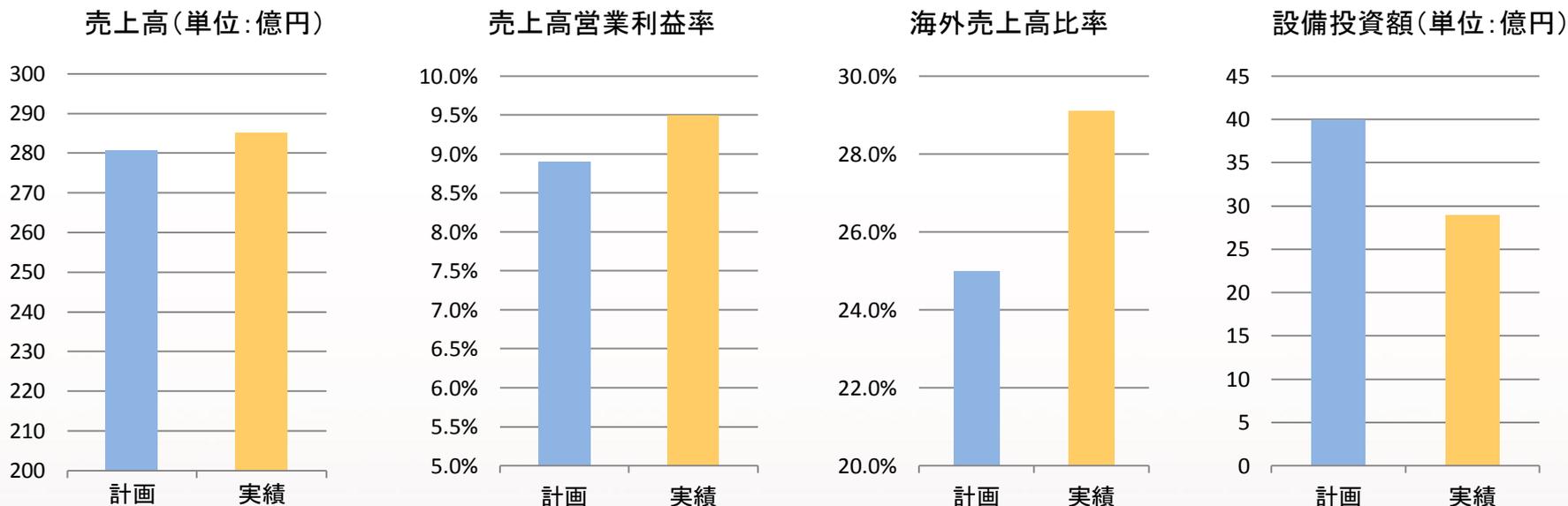
- ① センサの研究開発力向上と生産体制の効率化
- ② 海外事業の強化
- ③ 新事業・新技術の構築
- ④ エネルギー多様化への対応
- ⑤ 新市場への対応
- ⑥ 人材

経営目標

- ① 売上高：中期経営計画最終年度（2018年度）に、280億7,000万円を目指す
- ② 売上高営業利益率：中期経営計画最終年度に、8.9%を目指す
- ③ 海外売上高比率：中期経営計画最終年度に25%以上を目指す
- ④ 設備投資：期間中に40億円の設備投資を行なう（通常投資含む）

「中期経営計画 2016-2018」の達成度

「中期経営計画2016-2018」最終年度の結果



売上高285億100万円、売上高営業利益率9.5%、海外売上高比率29.1%、設備投資総額28億9,000万円 となり、前述の経営目標の①から③までの目標を達成、④の設備投資計画は当初予定の40億円の投資は行なわなかったものの、新製品開発や生産の効率化へ向けた投資などを順調に行なうことができました。

「中期経営計画 2016-2018」の主な成果

| 課題 | 取り組みの成果 |
|----------------------|-------------------------------|
| センサの研究開発力向上と生産体制の効率化 | MEMSセンサの研究開発 |
| | 生産におけるグループ間協力の推進 |
| 海外事業の強化 | 韓国とアメリカで現地法人設立 |
| | アメリカ、中国で電池式メタン検知器発売開始 |
| | 北米におけるCOセンサの拡販 |
| 新事業・新技術の構築 | 無線技術を採用した家庭用・産業用新製品の開発 |
| 新市場への対応 | 化学物質のリスクアセスメントなど法改正に対応した製品の開発 |
| 人材 | グローバルに対応する人材の採用 |

2.「中期経営計画2019-2021」について

基本方針

グループの使命である

「センシング技術とサービスで、世界中の安全・安心・快適な環境創りに挑戦する」のもと、「世界中からガス事故をなくす」ために事業活動を行なう

定性・定量目標

| | | |
|------|--|----------------|
| 定性目標 | お客様が求める製品品質・サービス品質を追求し、お客様に選ばれる新コスモス電機グループを目指す | |
| 定量目標 | 連結売上高 | 2021年度 318億円以上 |
| | 海外売上高比率 | 2021年度 35%以上 |
| | 営業利益率 | 安定的に10%以上を確保する |

セグメント別の3か年売上計画

単位：百万円

| | 2019年度 (初年度) | 2021年度 (最終年度) |
|------------------|-----------------|------------------|
| 家庭用ガス警報器関連 | 13,280 | 14,702 |
| 工業用定置式ガス検知警報器関連 | 7,606 | 8,300 |
| 業務用携帯型ガス検知器関連 | 5,490 | 5,958 |
| その他 | 2,151 | 2,887 |
| 合計 | 28,528 | 31,847 |
| 営業利益 ※カッコ内は営業利益率 | 2,765 (9.7%) | 3,857 (12.1%) |
| ROE | 5.9% | 7.5% |

「中期経営計画 2019-2021」における取り組み

Strategy of business growth

成長戦略

グローバル展開の推進
新事業・新技術への取り組み

センシング技術の強化
サービスの向上

Core competencies

ガスセンサ
ガスセンシング技術

グループ経営の推進
品質の向上

人材育成

収益性の向上
ガバナンス経営の推進

基盤戦略

Strategy of business base

成長戦略 グローバル展開

- **電池式メタン警報器の北米、中国での展開強化**
アメリカのエネルギー事業者向け、また中国の家庭用として販売を開始した電池式メタン警報器の展開を軌道に乗せるとともに、採用先の拡大に取り組み、市場優位性の確立を目指す
- **CO₂センサや空気質センサ等競争力のあるセンサの重点分野への拡販**
CO₂センサ、空気質センサなど、市場競争力のあるセンサの販売を強化し、空調システム制御や計測機器など幅広い用途において、世界市場での拡販をはかる
- **東南アジア等の成長地域での販売強化**
成長著しい東南アジアなど経済成長率が高い地域で、重点産業や製品を明確にした取り組みで売上増をめざす

成長戦略

センシング技術の強化

➤ MEMS技術を活用したガスセンサの展開

メタン用のガスセンサからスタートしたMEMS技術を活用したガスセンサの、検知方式（接触燃焼式等）や検知対応ガス（LPガス等）のラインナップ拡大に取り組む

➤ 新センサの開発への取り組み強化

現在グループで保有する技術と新たな技術の融合による新センサの開発や、センサの素材、検知方式、生産方式の研究など新たなセンサの開発に向け取り組みを加速する

成長戦略 新事業・新技術への取り組み

➤ ガスセンシング技術の用途拡大が見込まれる分野に向けた製品開発・ 拡販への注力

作業環境・健康・住環境など、ガスセンシングへのニーズ拡大が見込まれる成長分野向けの製品開発に積極的に投資を行ない、新たな価値提案を行なう

➤ IoTやAIなど新技術に対応した製品の開発

IoTやスマートハウスに対応した製品、また保安の高度化、各種ネットワークに対応した製品、AIの活用など新製品開発に注力し、新たな市場を開拓する

➤ 既存の方法にとらわれない、新たなビジネスモデルの構築

環境が大きく変化する中、従来の製品開発・販売方法等にとらわれず、ガスセンサを活用した新たなビジネスモデルの構築に取り組む

成長戦略 サービスの向上

- メンテナンス事業やソリューション事業の強化によるお客さま満足度の向上
お客さま視点にたったメンテナンス方法やサービス体制の構築、またガスセンサを活用したソリューションの提供など、新たな価値提供でお客さま満足度の向上をめざす

基盤戦略

グループ経営の推進

- **人事交流や教育の共通化等によるグループの一体感の醸成**
グループ会社間の人事交流や、教育の共通化等により、グループ方針の浸透の加速や一体感の醸成により、グループ経営の一層の推進をはかる
- **研究開発や生産における協業の加速**
研究開発の協業による競争力のある新規センサの開発の推進や、生産部門の協業による生産の効率化やコストダウンなど、協業を推進することでグループ経営の効率化をめざす

基盤戦略 収益性の向上

- **経営資源の選択的投入による収益性の向上**
注力事業や地域の選択を適切に行ない、差別化製品の開発・拠点整備・サービス体制の構築などへの経営資源の投入を優先することで収益増大につなげる
- **業務改革や生産性向上に向けた取り組みの推進**
働き方改革に対応した業務改革や、PDCAサイクルの適切な運用と指標の「見える化」で、生産性向上に取り組み、収益性を向上させる

基盤戦略 品質の向上

➤ 製品・業務・サービス品質の向上

製品だけではなく、すべての業務やサービスにおける品質向上につとめ、お客さまから選ばれる新コスモス電機グループを目指す

基盤戦略 人材育成

- グローバル展開に対応できる多様な人材の育成
- ダイバーシティの推進

基盤戦略 ガバナンス経営の推進

- リスク管理、コンプライアンス、ガバナンス強化などによる企業価値の向上

「中期経営計画 2019-2021」期間における投資

社会環境の変化への対応と、2016年にグループ会社化したフィガロ技研株式会社との協業の推進のための基盤強化期間と位置づけ

投資のポイント

- ① 新たなガスセンサ、製品開発につながる基礎研究投資
- ② 海外における拠点整備に向けた投資
- ③ 生産の効率化のための設備投資

投資計画

中期経営計画期間中：50億円

株主還元

株主還元の方法：配当による

配当の考え方

業績や投資計画とあわせて総合的に勘案し、安定して継続的な配当を実現することで、株主の皆さまへの利益の還元につとめる

将来の見通しに関するご注意

この資料には、2019年6月14日現在の将来に関する見通しおよび計画に基づく予測が含まれています。経済情勢の変化等に伴うリスクや不確定要素等により、予測が実際の業績と異なる可能性があります。