

中期経営計画

～成長に向けた新たな挑戦～

2020年 5月12日
長野計器株式会社

「中期経営計画」目次

1. 前中期経営方針の振り返り
2. 当社グループを取り巻く環境
3. 経営ビジョンと目指す姿
4. 基本方針
5. 経営目標

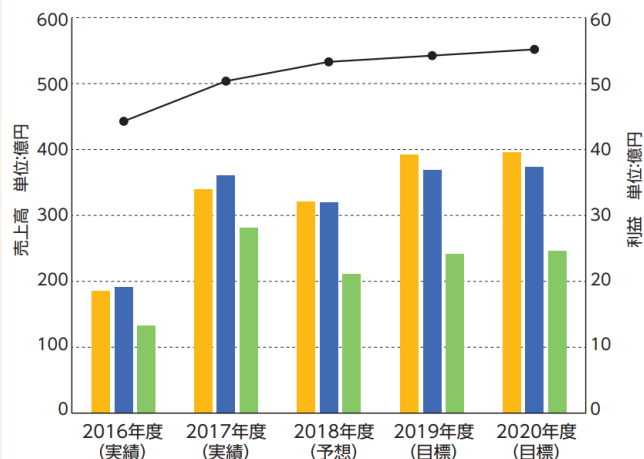
1. 前中期経営方針の振り返り

前中期経営方針 2019年3月期～2021年3月期

新中期(3年)経営方針 連結売上高/利益 目標

2018年8月開示

●売上高 ●営業利益 ●経常利益
■親会社株主に帰属する当期純利益



振り返り(業績総括)

●2019年度(2020年3月期)実績

売上高 490億円(対計画△0.2%)

営業利益 23億円(同△2.3%)

経常利益 22億円(同△1.1%)

当期純利益 15億円(同+2.4%)

* ()内の対計画は2019年11月開示の通期連結業績予想の修正値との比較

●2018年8月開示の中期経営方針で2020年度(2021年3月期)は売上高550億円の経営目標を掲げたが目標未達の見通し。

今後の事業環境変化を鑑み、今回新たな経営目標を策定した。

前中期経営方針の取組施策

欧州拠点を活用し、圧力センサ事業の欧州市場拡大を図る

AI・IoT化を視野に入れた新たな技術による圧力計測製品の開発

IoTを駆使した生産ラインを構築し、収益性向上のため生産技術を強化

有利子負債圧縮による財務体質強化と、株主資本利益率(ROE)を重視した収益力強化

グローバル化への対応として、M&Aも視野にした上で国際的な各種工業規格に適応した圧力・温度・流量計測製品の拡充

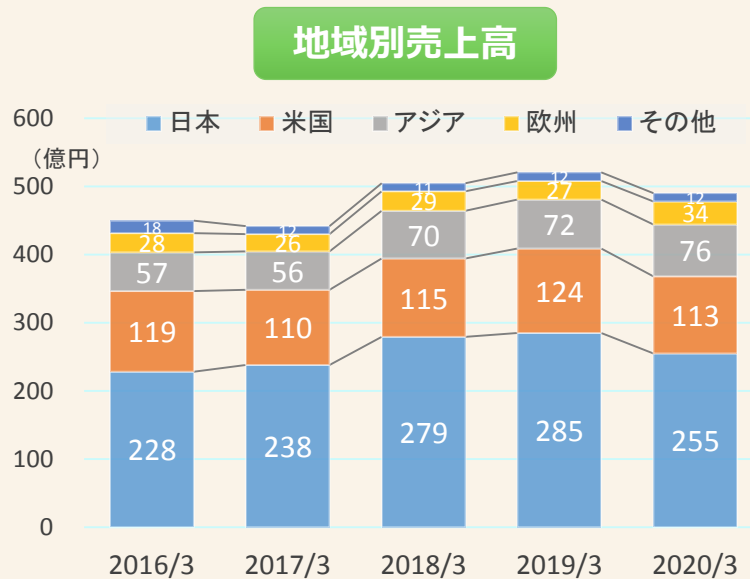
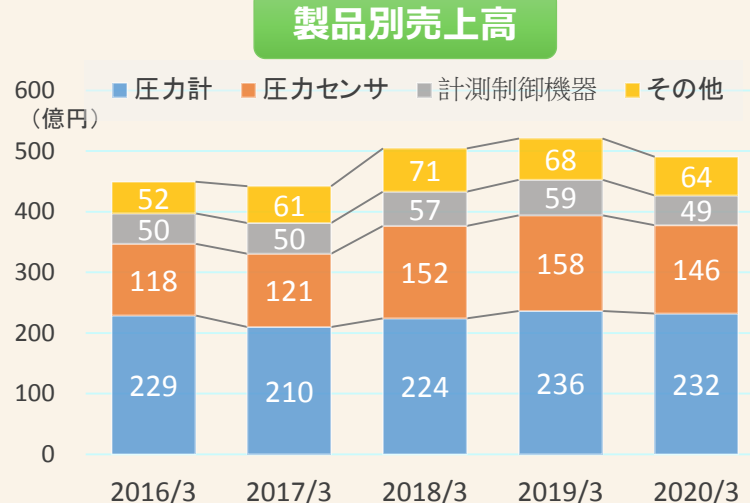
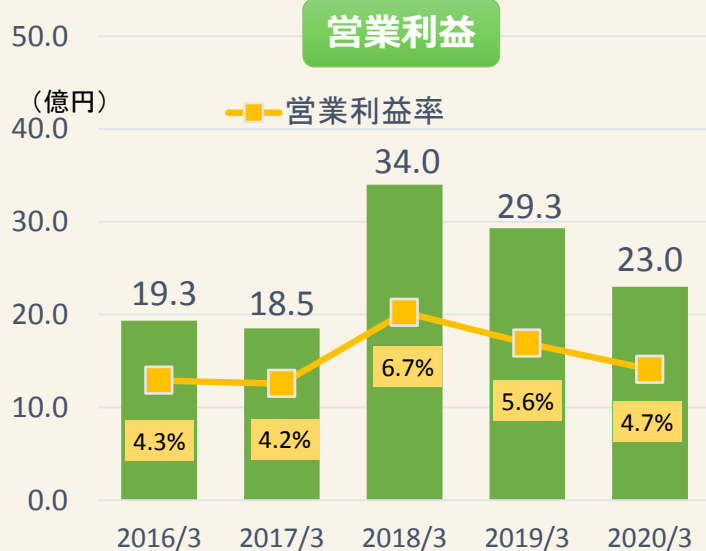
グループ全体でのシナジー効果を最大化するため、グループ企業の協力体制強化を図る

「安全・安心・信頼」に基づく製品作りを推進

新中期経営計画へ施策展開

1. 前中期経営方針の振り返り

業績推移概要



中期経営計画の前提となる外部事業環境

- ◆2020年3月期後半から新型コロナウイルスにより世界中の企業、労働者、家計に甚大な影響を及ぼしている。今後も未曾有のパンデミックがもたらす世界経済への打撃は未知数
- ◆地球温暖化問題が深刻化する中、資源の有限性を含めた社会インフラの安全意識が高まり、世界的な省資源化や環境配慮型ビジネスの動きが加速
- ◆IoT・AIを駆使したロボット化、5Gの普及などデジタル技術が急速に進歩し、「くらし」や「モノづくり」が大きく変化
- ◆新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、在宅勤務を含むテレワーク等の導入加速、また少子高齢化による労働力不足への対応策として、働き方改革に向けた取り組みが進展

圧力計測業界の事業環境

- ◆機械式圧力計の国内市場は飽和状態にあり、業界市場はリーディングカンパニーである当社の売上状況に依存
- ◆省人化を目的とした計測器のデジタル化やワイヤレス化による監視システム・サービスの普及
- ◆圧力センサ事業における量産品は価格競争が激化
- ◆圧力センサ単体の部品売りからシステム化とサービス体制の充実による高付加価値化への移行
- ◆圧力検出以外の物理量（温度、加速度、近接等）計測をラインアップした製品化が進展

経営ビジョン

安全・安心・信頼を基軸とした**収益力強化と事業構造改革**により持続的成長を目指す

中期経営計画
成長に向けた新たな挑戦

**2020年度
～2022年度**

景気に左右されない企業
体質を目指し、更なる事
業拡大と企業価値向上に
取り組む

持続的成長への
更なる挑戦

2023年度～

「連結売上650億円」
「営業利益率8%目標」
「ROE10%以上」
に向け長期的かつ持続的
な成長の実現

前中期経営方針
(ローリング方式)

～2019年度
(2020年3月期)

事業成長に向けた収益力向上
施策の実践

4. 基本方針

成長戦略 1

既存事業の競争力強化

環境変化を見据え、核となる既存事業のバリューアップを図る

成長戦略2

グローバル戦略の強化

海外拠点を活用し、ワールドワイドな地産地消の体制を確立する

成長戦略4

経営基盤の強化

経営の根幹を支える経営基盤を強固にする

成長戦略3

新たな事業領域の拡大

圧力計・圧力センサに続く第3の柱を築く

4. 基本方針

成長戦略 1

既存事業の競争力強化

1

製品の 事業採算性向上

- ① 機種統廃合による部品・構造の共通化と製品体系の再構築
- ② RPA（ロボテックス・プロセス・オートメーション）・IoT・AIなど新技術の活用による効率的な生産設備やシステムの導入

2

顧客視点の高付加 価値サービスの 提供

- ① 組織の横断的な連携強化による新規開拓を含めたお客様ニーズの対応とサービス向上
- ② 当社技術の強みを活かせる事業や機能にリソースを選択・集中することによる高付加価値化の実現

3

市場ニーズを踏ま えた成長分野への 積極参入

- ① 圧力計測における水素・半導体・産業機械分野などへの踏み込み強化と競合他社に先駆けたタイムリーな製品投入
- ② 省人化に貢献するワイヤレス製品の品揃え拡充とシステム化
- ③ 協働ロボット向けサーボモータ組込み用トルクセンサの開発と応用展開

成長戦略2

グローバル戦略の強化

1

ワールドワイドな地産地消の体制整備

- ① 米国 Ashcroftにおける圧力センサの開発・生産体制整備
- ② 欧州・アジア市場における現地生産体制の整備・拡大
- ③ Jadeにおける車載用圧力センサの安定稼働

2

海外子会社によるグローバル展開加速

- ① 低コスト生産設備のグローバル化と価格優位性高い製品開発
- ② 主要地域（米州・アジア太平洋・欧州）へのセールスフォース強化

成長戦略3

新たな事業領域の拡大

1

高付加価値サービスの提供
(サービスプラットフォームの構築)

- ① 社会インフラ維持管理における「スマートセンサ」の実用化
- ② 光ファイバーセンサによる「船体構造モニタリング」の展開

2

代替困難な計測システムの開発と提供
(極限環境計測センサ事業の創出)

- ① 樹脂圧センサをはじめとする高温対応産業用圧力センサ事業の実用化
- ② 極小・細径センサへの研究・開発(医療・ウェルネス用途)

4. 基本方針

成長戦略 4

経営基盤の強化

1

ESGの取組み推進

- ① SDG s と連動するESG課題（環境・社会・ガバナンス）への取組み

2

IT化による業務改善

- ① プロセス・ワークスタイルなどのデジタル化推進
- ② ICTを活用した働き方改革による生産性向上

3

グループ組織運営の強化

- ① 国内グループ連携によるシナジー発揮
- ② 重複機能の統合など最適な機能配置と事業効率向上

4

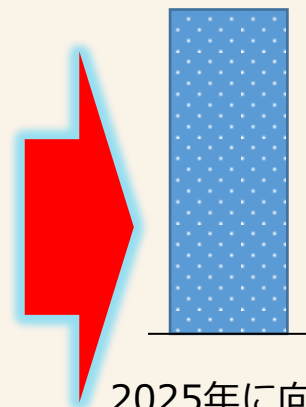
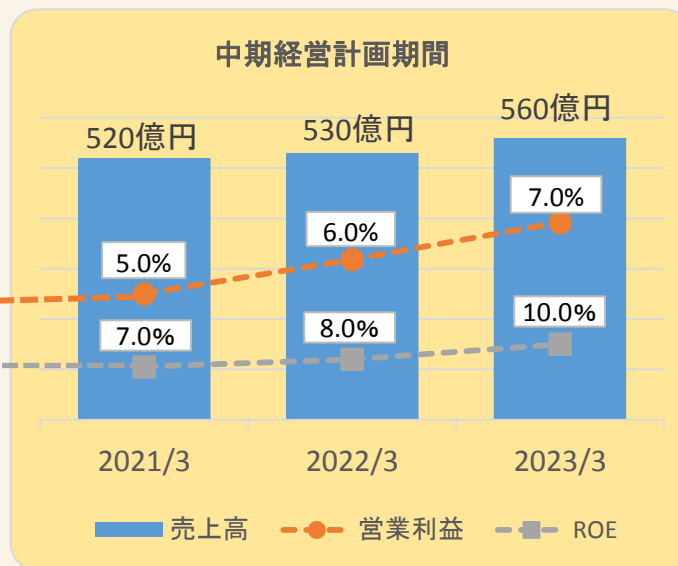
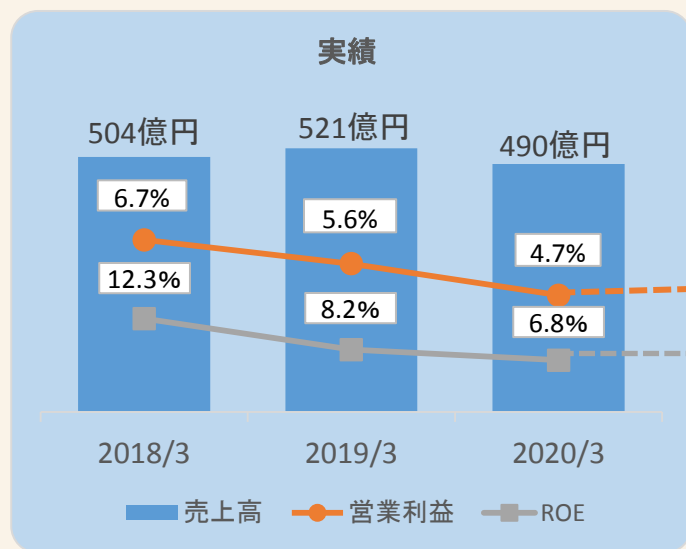
人事制度の刷新

- ① 公平で納得性の高い開かれた人事戦略の刷新

5. 経営目標（指標）

2023年3月期 連結業績目標

売上高	560 億円
営業利益率	7.0 % 以上
ROE	10.0 % 確保



2025年に向けて
『650億円』を
目指す

長野計器グループは圧力計測技術を生かし、“安全・安心”な製品を提供することをプライドに社会貢献してきました。



今後も蓄積したノウハウと卓越したモノづくりで圧力計測のリーディングカンパニーとして、より高い“信頼”を築いてまいります。



注意事項

本資料で記述されている業績ならびに将来予測は現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的リスクや不確実性が含まれます。

従いまして、さまざまな情勢変化により、当社予測と異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。