

2024 – 2026  
中期経営計画

2024年4月24日  
東洋機械金属株式会社

## 目次

1. 前中計の振り返り
2. 目指す姿（パーパス・ビジョン）
3. 全体方針
4. 経営目標
5. 事業戦略
6. 全社戦略

## ● 前中計の振り返り

中計最終年度の24/3期の経営目標「売上高350億円」「営業利益6%」「ROE8%」は未達となりました。

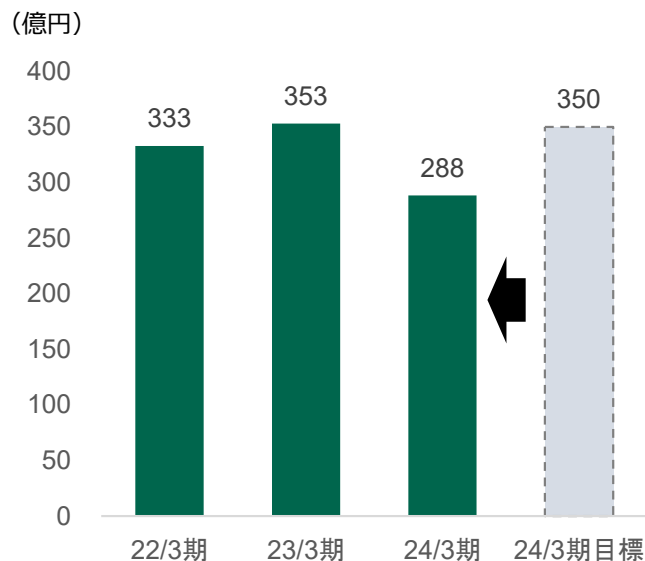
### 主な外的要因

- エネルギー価格の上昇や円安等による調達コストの高騰
- 成形機市場の設備投資需要の低下や中国経済の低迷等による受注数の減少

### 売上高

24/3期目標：350億円

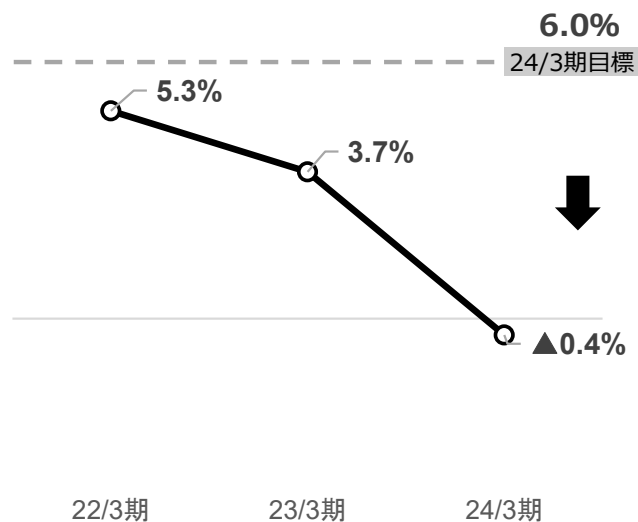
24/3期実績：288億円



### 営業利益率

24/3期目標：6.0% (営業利益21億円)

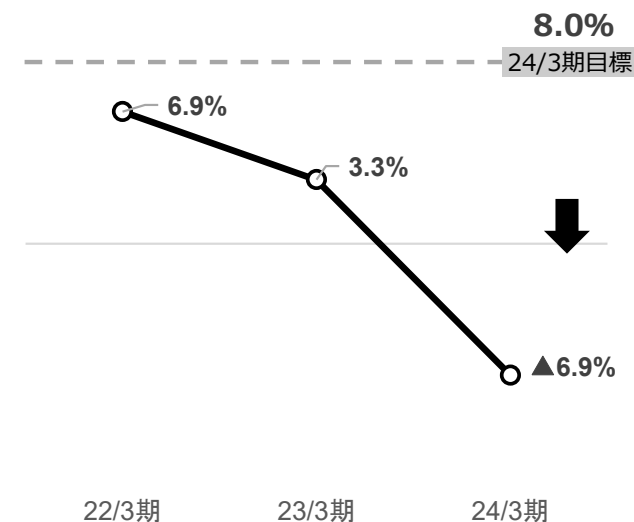
24/3期実績：▲0.4% (営業利益▲1億円)



### ROE

24/3期目標：8.0%

24/3期実績▲6.9%



## ● 前中計の成果と今後の課題

- 経営環境が大きく変化する中、海外生産体制やサステナビリティ経営の強化などの成果を上げることができました。
- また前中計の振り返りを踏まえ、今後の課題については以下のように認識しています。

### 主な成果

#### 海外生産体制の強化

中国常熟現地法人の第三工場を増設

#### アフターサービスの充実

サービス部品の安定的な供給体制を構築

#### 新シリーズの発売

高性能・高耐久の「Si-7シリーズ」、短時間充填による良品率向上を実現した「BD-V7EXシリーズ」の発売開始

#### サステナビリティ経営の強化

サステナビリティ委員会の設置やマテリアリティの特定に加え、統合報告書を通じた価値創造ストーリーの発信を実施

#### 資本コストを意識した経営へのシフト

BS再構築の一環として、株主還元強化や政策保有株縮減を実施

### 今後の課題

#### 収益性の向上

資本コストを上回るリターンへの創出

#### 納期の短縮化

競争力向上に向けたさらなる短納期化

#### 高付加価値製品の開発

価格競争に影響されにくい差別化製品の開発

#### ソリューションビジネスの進化

お客さまのニーズや課題を起点としたビジネスの進化

#### 経営基盤の強化

経営戦略を着実に実行するための経営基盤の強化

- 社名変更のお知らせ
- 当社は「東洋機械金属株式会社」から「TOYOイノベックス株式会社」へと社名を変更予定です。

※2024年4月24日の取締役会において、2024年6月25日開催の定時株主総会にて、東洋機械金属株式会社は「TOYOイノベックス株式会社」へと社名の変更を行うことを付議することを決議しました

新社名

# TOYOイノベックス株式会社

(英文名 : TOYO INNOVEX Co., Ltd.)

## 【新社名に込めた意味・思い】

成形・鋳造分野におけるお客さまの価値体験 (**experience**) に、専門メーカーとして培ってきた技術力で、これまでにないイノベーション (**innovation**) を起こし続ける、という決意を込めてイノベックス (**INNOVEX**) という言葉を用意しました。また、「TOYO」は国内、海外ともに幅広く浸透し、長年に渡って築いてきたブランドであるため、ブランドイメージを引き継ぐという意味で新しい社名にも加えました。これらにより、これまでの100年の歴史を継承しつつ、次の100年の発展を目指す、という意味を込めています。事業領域については、これまで通り成形・鋳造分野を中心とする一方で、今後の事業領域拡大に柔軟性を持たせるため、「機械」「金属」という言葉を省いた名称としました。

- パーパス（存在意義）

創業100周年を迎え、改めて自社の存在意義を問い直し、新たにパーパスを策定しました。

*Purpose*

## 「成形イノベーション&Customers' Value Up」で 未来を豊かに！世界を笑顔に

私たちは、お客さまの成形現場における潜在的なニーズを能動的に捉え、新しい知識を組み合わせることで、  
お客さまの価値体験にイノベーションを起こし続けることに挑戦していきます。  
さらに、これまでお客さまと真摯に向き合い、培ってきた「Customers' Value Up」の精神で、  
現場の課題解決および未来の新たな価値の創造に貢献していきます。

- ビジョン（将来像）

中長期的に当社が目指す将来像として、ビジョン「成形をモット簡単に！」を策定しました。

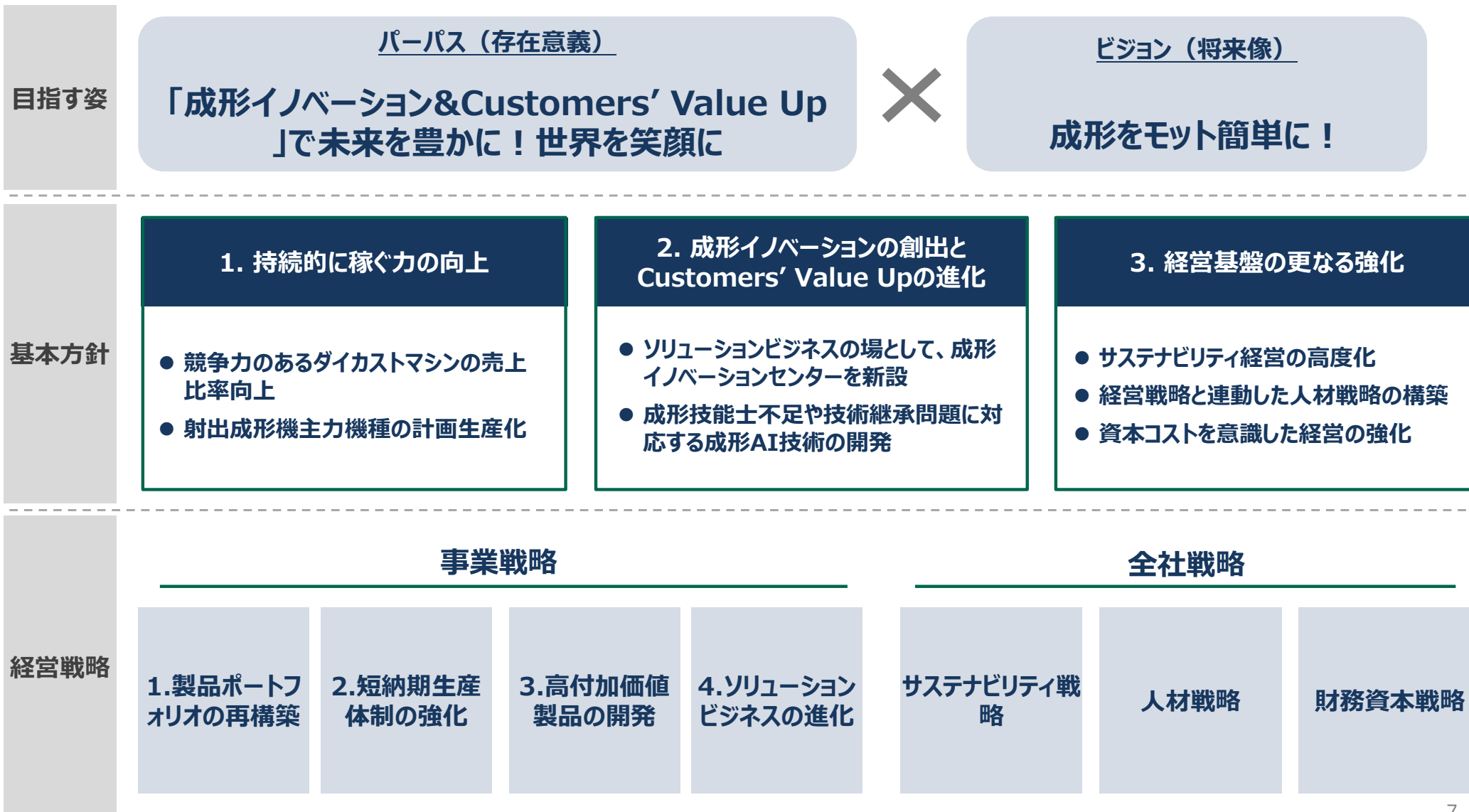
*Vision*

# 成形をモット簡単に！

私たちが目指すのは、「誰でも簡単に高品質で安定した成形ができる」成形機の開発です。  
成形現場のあらゆる課題を解決すべく、お客さまを起点としたソリューションビジネスを追求し、  
新たな成形イノベーションを生み出していきます。

## ● 全体方針

- パーパス・ビジョンの実現に向け、「1.持続的に稼ぐ力の向上」、「2.成形イノベーションの創出とCustomers' Value Upの進化」、「3.経営基盤のさらなる強化」を基本方針とします。

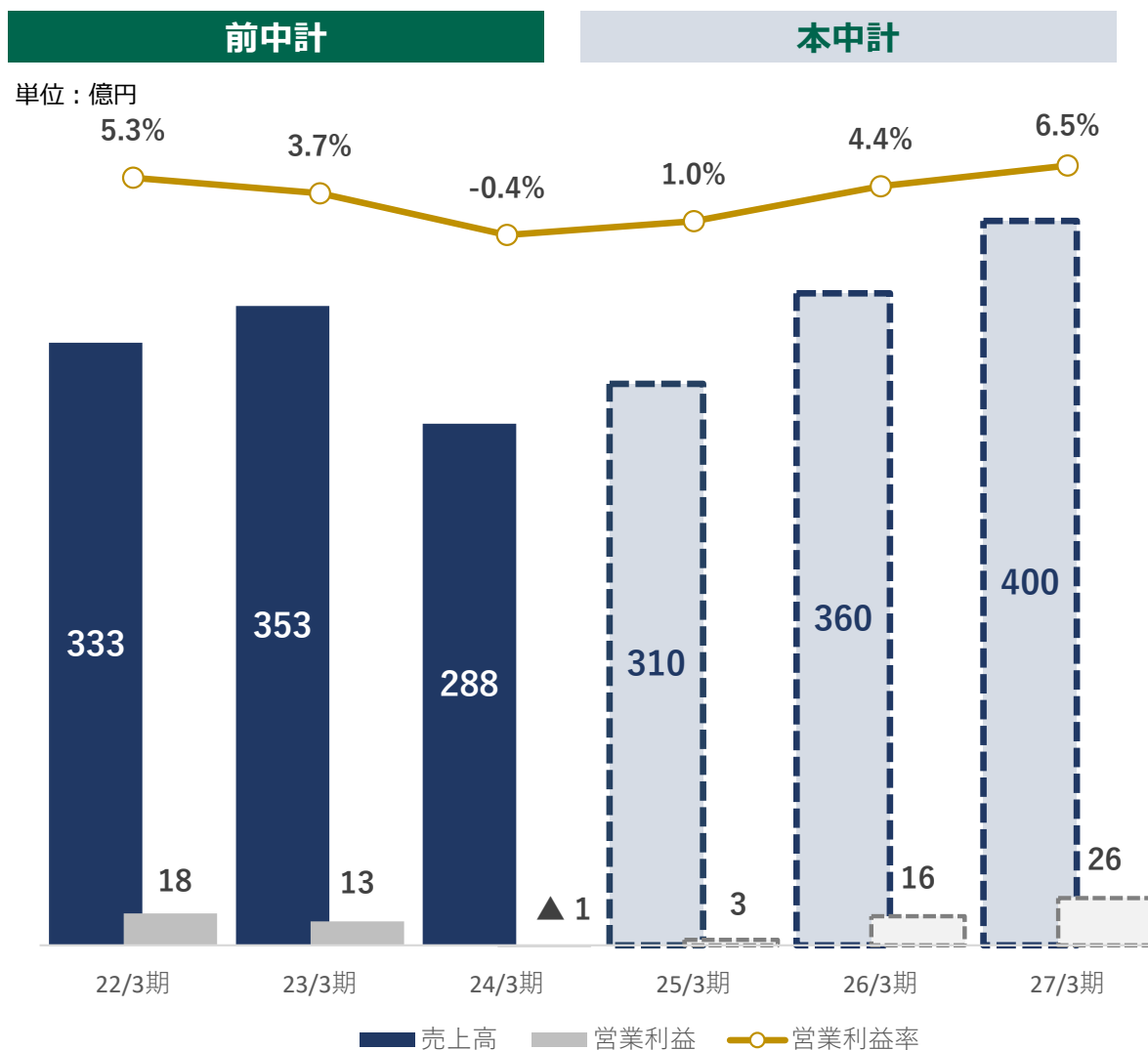




## ● 経営目標

- 本中期経営計画の最終年度27/3期における経営目標は、売上高400億円、営業利益率6.5%、ROE8.0%とします。
- なお、自社の資本コストを上回るリターン創出には、ROE8.0%以上の達成が必要と考えています。

※自社の資本コストに関する現状分析はp.16参照



**27/3期 売上高目標**

**400**億円

**27/3期 営業利益率目標**

**6.5%**  
(約26億円)

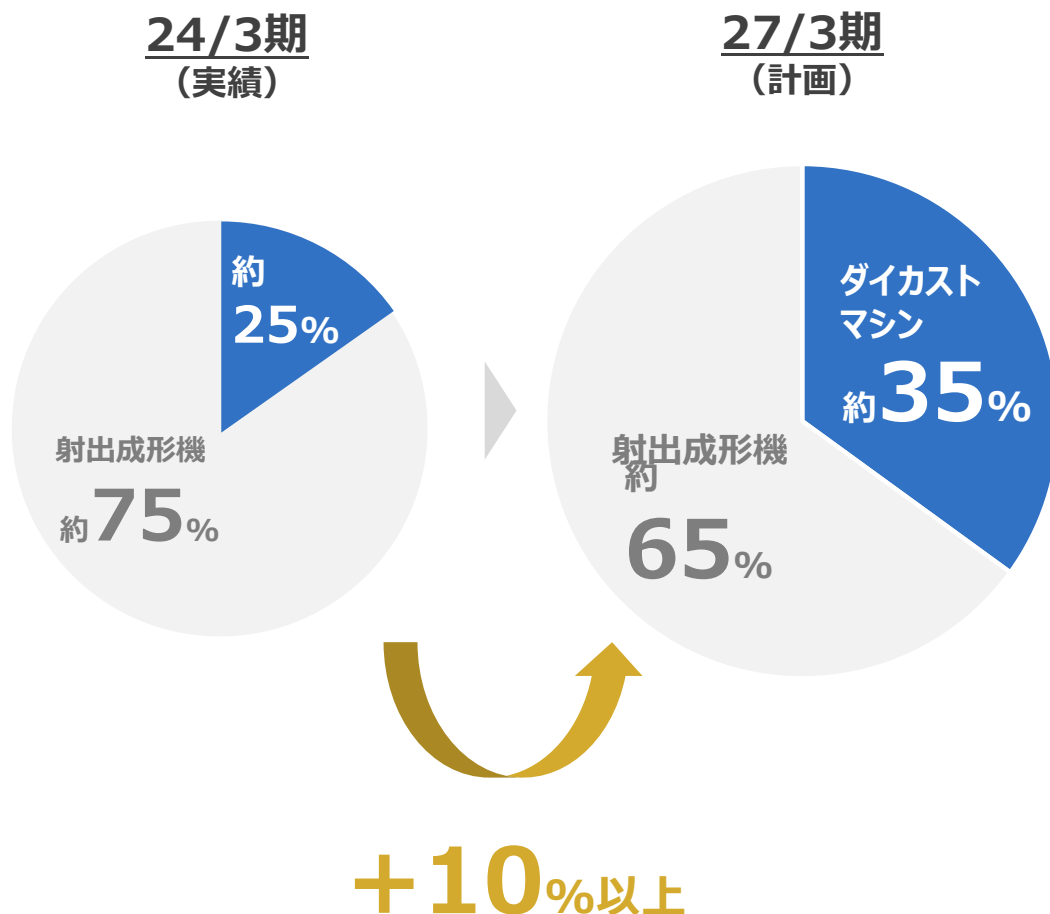
**27/3期 ROE目標**

**8.0%**

## ● 事業戦略 | 1. 製品ポートフォリオの再構築

- 収益性の向上を目的として、当社の製品ポートフォリオを再構築します。
- 自動車産業のEVシフトに伴い、さらなる需要増加が見込まれるダイカストマシンの売上比率を中計期間で10%以上を増加します。

### 製品ポートフォリオの再構築



### 収益性の向上

- ▶ 当社のダイカストマシンは、国内生産台数No1であり、ニッチな市場で高い競争力を有する



### 成長領域の開拓

- ▶ EVシフトに伴い、製品の軽量化ニーズが高まっており、ダイカストマシンの需要は増加すると想定される
- ▶ 特に中・大型機の需要が増加傾向にあることから、明石工場に大型組立工場を新設し、25年度より増産開始予定

## ● 事業戦略 | 2, 短納期生産体制の強化

- 射出成形機において、ボリュームゾーンかつ収益性が高い主力の小型機を中心に、短納期生産体制を強化します。
- これまで以上の生産効率向上や短納期化を実現し、成長著しいアジアを中心としたグローバル市場での競争力向上を図ります。

### 短納期生産（計画生産）の概要

#### 計画生産の対象機種

射出成形機	収益性	販売台数
大型	○	○
中型	○	○
小型	◎	◎

計画生産

#### 計画生産のフロー



※計画生産：半製品を在庫として持ち、受注後にお客さまの要望にあわせて、部品のカスタマイズを行い、最終製品化

#### 生産効率向上

- ▶ 計画生産により、生産効率を向上し原価を低減
- ▶ 小型機が生産効率向上により、需要増が見込まれる中  
・大型機が生産キャパシティを確保

#### 納期の短縮

- ▶ 半製品在庫を持つことで納期の短縮を実現

特に成長が見込まれるアジア市場を中心に  
グローバル市場での競争力向上

## ● 事業戦略 | 3. 高付加価値製品の開発

- 持続可能な社会の実現と収益性向上に向けて、ビジョン「成形をもっと簡単に！」に基づく高付加価値製品の開発を強化します。

### ① 成形AIの開発

#### 現在の課題



- 成形には長年の知識と経験が必要
- 技術継承が難しい

#### 今後の目指す姿



#### AI技術による自動化の実現

- 誰でも簡単に、高品質で安定した成形の実現
- 成形技能士不足や技術継承問題の解消

### ② 環境対応製品の開発

#### 現在の課題

- リサイクル材、バイオマス樹脂など環境に配慮したプラスチック素材ニーズの拡大
- ペレットの保管・管理状況によっては、工程内不良による品質劣化が発生



- ペレット製作のためのコンパウンド設備導入、又は外部委託によるコストの増加
- 押出工程への人材・品質管理・エネルギーが必要 (人材不足・品質のバラツキ・電力消費)

#### 今後の目指す姿

#### コンパウンド※機能を備えた射出成形機の実現



- コンパウンドと射出成形を同時に行うことで、作業効率UP、設備導入・外部委託不要によるコスト削減
- “コンパウンド&成形”の1工程のみとなり、工程内不良や品質劣化を低減

※コンパウンドとは機能性向上・付加価値の付与・改質などを目的として、主材樹脂に副材(リサイクル材や他の樹脂)や添加剤(顔料、難燃剤など)を混ぜ合わせる工程のこと

## ● 事業戦略 | 4. ソリューションビジネスの進化 (1/2)

- 2027年3月に、成形イノベーションセンター（仮称）の新設を予定しています。
- ビジョン「成形をモット簡単に！」をテーマに、断続的開発から成長ある持続的開発で成形イノベーションを創出し、お客様への提案と、製品の更なる進化へ繋げていきます。

### 成形イノベーション(R&D)センターの概要



#### ① 開発力強化

- **基盤技術（お客さまの課題解決）とコア技術（独自技術）を融合**  
お客さまの要望を直接聞き、開発へつなげる体制を整備
- **開発効率の向上**  
お客さまと当社（営業・技術）間の情報共有が日常的に行えることで開発スピードも向上  
安全で快適なテスト環境を整備し、実機での成形テストによる多様なデータの取得が可能
- **産官学との共同研究**  
最新の知識と技術を活用し、革新的なアイデアやソリューションを創出  
A I 技術・新素材・環境対応などの社会的課題を産官学の協働で解決し、イノベーションを創出



#### ② 顧客課題解決

- **お客さまのニーズの把握**  
専門的なご相談にもより早く対応
- **幅広い製品の試射が可能**  
近年の中大型ニーズにも順応
- **ショールームの新設**  
直に当社商品を見て触っていただくことが可能



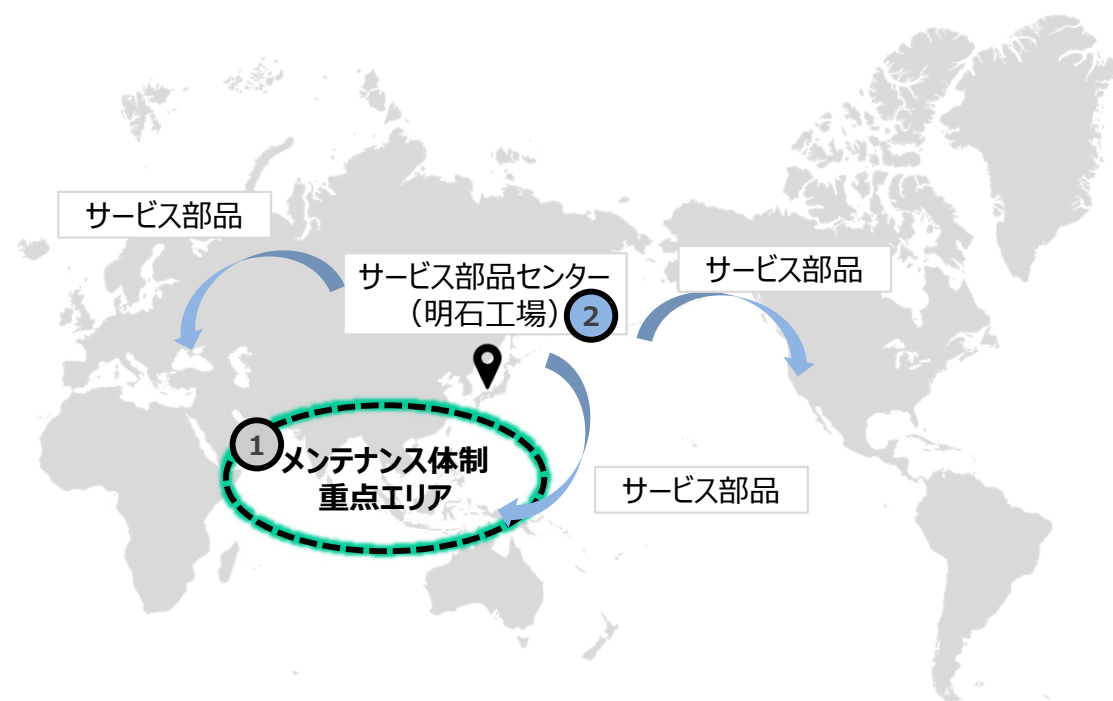
#### ③ 人材育成・交流

- **ソリューション人材の育成**  
チャレンジできる環境の中、実験や試験を繰り返すことで、技術レベルの向上を図る
- **セミナーや技術スクールの開催**  
品質向上を目的とした成形技術支援を実施
- **グローバルパートナーの技術教育**  
世界中のパートナーの技術力向上をサポート

## ● 事業戦略 | 4. ソリューションビジネスの進化 (2/2)

- お客さまが安心して機械を使用できる状態を目指すため、メンテナンス体制やサービス部品の即納体制を強化し、グローバル市場における競争力向上を図ります。

### グローバル市場でのカスタマーサービスの強化



#### ① メンテナンス体制の強化

- ▶ グローバル市場における競争力向上には、据付工事や修理対応の迅速性などメンテナンス体制の充実を図ることが重要
- ▶ 世界のお客さまが安心して機械を使用できる状態の実現を目指す



#### ② サービス部品の即納体制の強化

- ▶ 明石工場に新設したサービス部品センターを起点に、世界のお客さまへサービス部品を即納
- ▶ 万が一お客さまの機械にトラブルがあった際にも、迅速に対応

## ● 全社戦略 | サステナビリティ戦略

- マテリアリティに基づく経営戦略を着実に実行し、持続可能な社会への貢献と中長期的な企業価値向上の両立を目指します。

経営戦略 | ● 製品ポートフォリオの再構築 ● 短納期生産体制の強化 ● 高付加価値製品の開発 ● ソリューションビジネスの進化 ● 人材戦略 ● 財務資本戦略

### マテリアリティ (サステナビリティ重要課題)

### 連動性が高い経営戦略

S 社会	<b>1</b> 「形をつくる (成形)」を 通じて豊かな未来を実現する	<ul style="list-style-type: none"> <li>安心・安全で、品質の高い「モノづくり」に貢献する</li> <li>顧客の価値向上に貢献する (Customers' Value Up)</li> </ul>	
E 環境	<b>2</b> 環境にやさしい行動をする	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社の環境への負荷を軽減する</li> <li>環境負荷の低い製品を開発する</li> <li>カーボンニュートラルに取り組む</li> </ul>	
S 社会	<b>3</b> 人を大切にする	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員が働きやすく、働き甲斐のある環境を作る</li> <li>人が育つ仕組みを構築する</li> <li>多様性を尊重する</li> <li>地域社会との調和に努める</li> <li>人権問題に目を配る</li> </ul>	
G 企業統治	<b>4</b> 健全な経営基盤を構築する	<ul style="list-style-type: none"> <li>「基本と正道」を遵守する</li> <li>経営管理体制の高度化を図る</li> <li>透明性の高い企業経営を実践する</li> </ul>	



## ● 全社戦略 | 人材戦略

- 当社の持続的成長に向けては、価値創造の源泉である人材への投資が重要との認識しています。
- 新たに策定したパーパスや経営戦略上の課題に基づき、人材戦略を再構築し、3つの基本方針を策定しました。

### 基本方針

人的資本の強化に向けて、人こそが価値創造の源泉であるとの考えのもと  
「持続的成長に向けた基盤構築」「人を大切にする組織づくり」「高いプロ意識を持った人材が活躍できる環境の構築」を  
3つの柱とした人材戦略をすすめてまいります。



採用・  
育成

持続的成長に向けた基盤構築

- グローバル人材の確保・育成（海外市場のメンテナンス体制強化）
- ソリューション人材の確保・育成
- サクセッションプランの策定



職場環境

人を大切にする組織づくり

- パーパス・ビジョンの浸透（共感）活動
- 従業員満足度の向上



評価・  
報酬

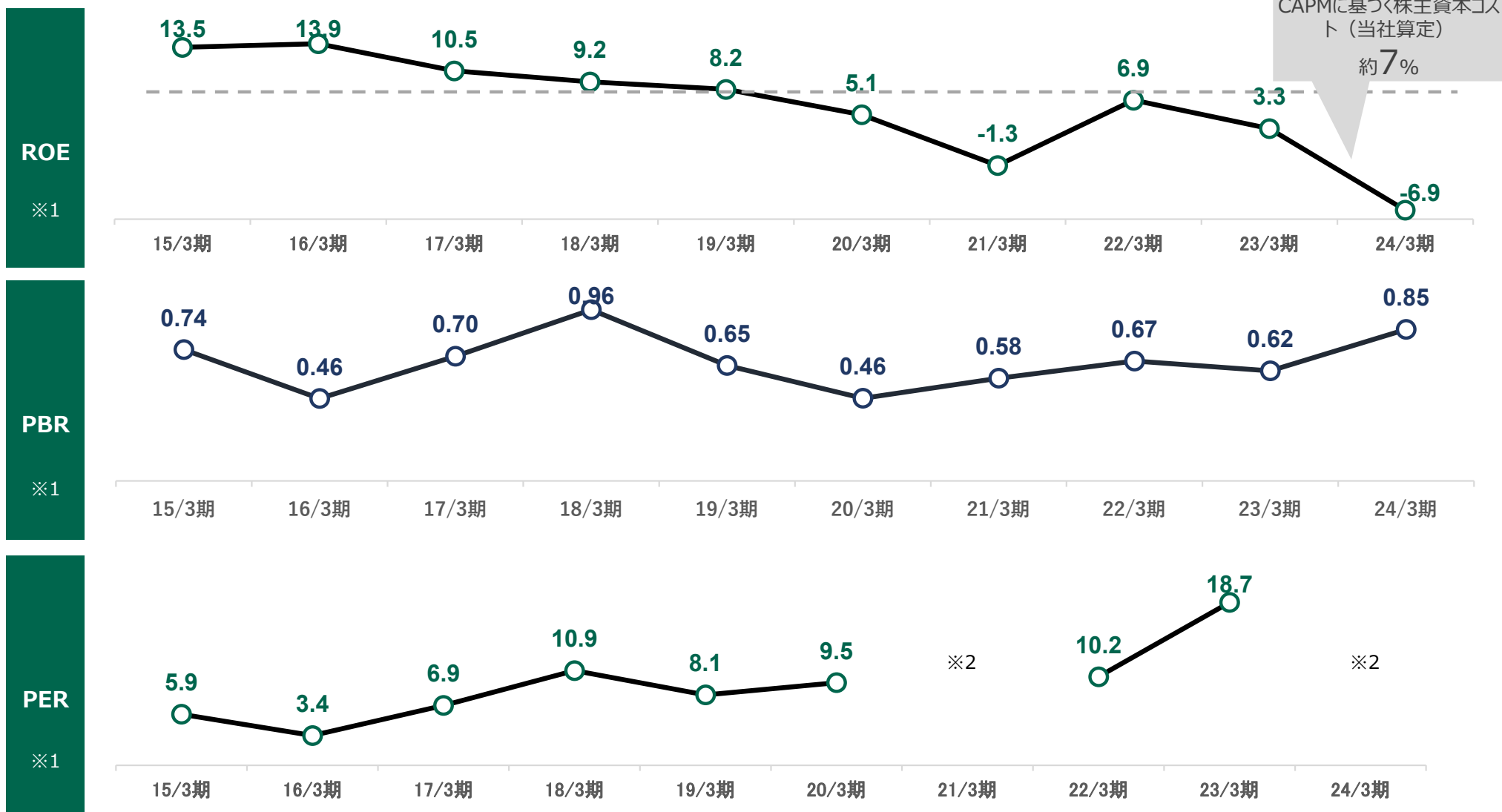
高いプロ意識を持った人材が  
活躍できる環境の構築

- 各種人事制度の見直し



● **全社戦略 | 財務資本戦略 (資本コストと株価の現状分析)**

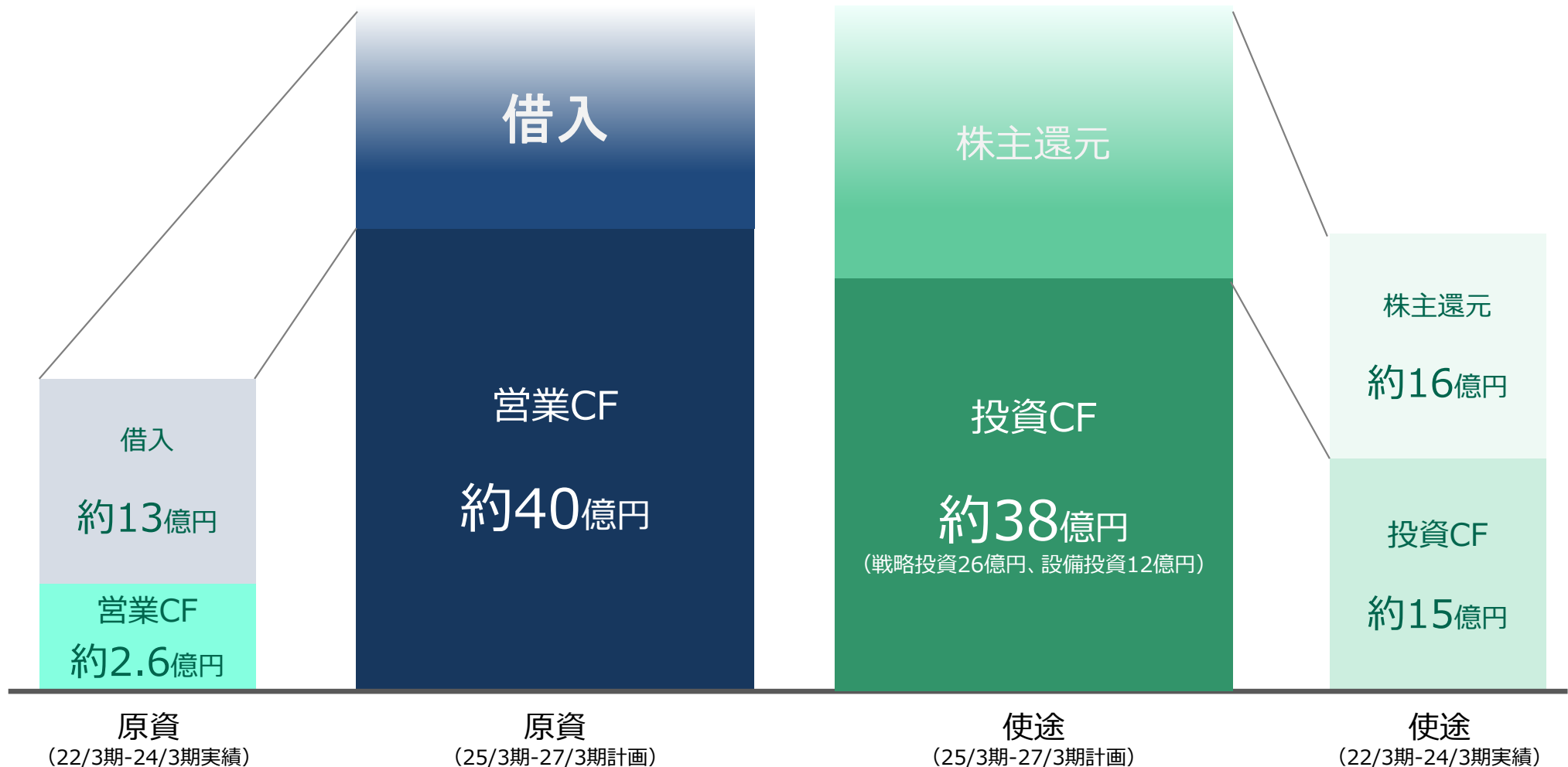
- 直近5期間のROE水準は、市場が求める最低限の株主資本コスト (約7%と想定) を十分に上回ることにはできていない認識です。本中計期間でROE8%以上、その後にPBR1倍割れ解消の目安となる二桁のROEの達成を目指します。



※1 : ROE、PBR、PERは実績値ベース、※2 : 21/3期,24/3期は当期純利益がマイナスためPERは空欄

● **全社戦略 | 財務資本戦略（キャッシュアロケーション方針）**

- 本中計期間では、営業CF約40億円、投資CF約38億円を計画しています。
- 中長期的な収益力向上のために戦略投資を積極的に進め、営業CF水準に応じて借入と株主還元のバランスを図る方針です。



- **全社戦略 | 財務資本戦略 (BSマネジメント方針)**
- 本中計期間における財務戦略の基本方針は以下の通りです。

## BSマネジメント方針

### ①基本的な考え方

- BSマネジメントの「目的」は目標ROE8%を超えること
- そのために「リターンの最大化」と「投下資本の最小化」のバランスを追求

### ②有利子負債

- 資本コスト (WACC) 抑制のために借入金も活用
- ただし、財務健全性の維持のため、DEレシオは0.3倍以下を目安

### ③株主還元

- 株主還元はBSマネジメントのための「手段」と位置づけ、株主還元について目標指標の設定はしない
- 配当と自己株取得は柔軟に使い分け、株式市場の流動性にも配慮

本資料に記載している当社の業績に関する予想等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。業績に影響を与える要素には、経済情勢、原材料価格、成形機業界の需要動向及び市況、為替変動などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

**TOYO**

**Customers' Value Up**