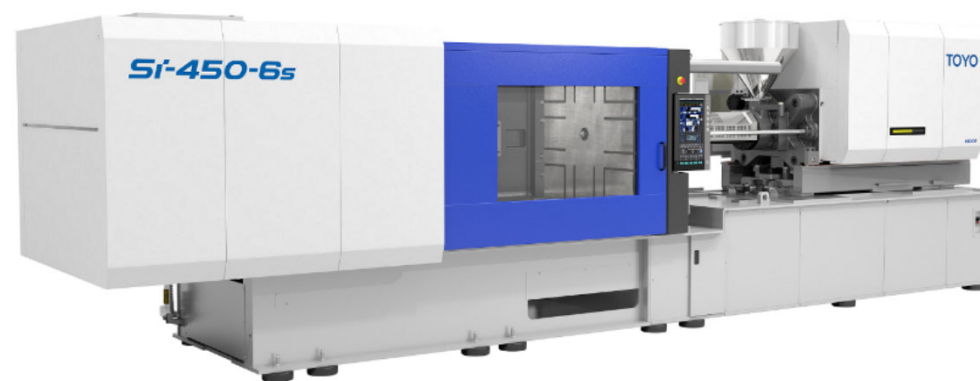


2021 – 2023  
**中期経営計画**  
“TOYO GO CHALLENGE 2023”



2021年4月26日  
東洋機械金属株式会社  
代表取締役社長 田畑禎章

- 1. 現中期経営計画**  
**“TOYO Great Global Plan 2020”の振り返り**
- 2. 新中期経営計画**  
**“TOYO GO CHALLENGE 2023”の戦略骨子**
- 3. 新中期経営計画**  
**“TOYO GO CHALLENGE 2023”の目標・戦略・施策**

## 米中貿易摩擦及び新型コロナの影響もあり、FY2020は計画及び前年対比で減収赤字となる

### TOYO Great Global Plan 2020

企業 ビジョン	(1) 顧客に役立つモノづくりを行い、 事業を通じて社会の進歩発展に貢献する (2) 成形機専門メーカーとして業界や地域社会に対して 存在感を示し、信頼・期待される企業を目指す
基本方針	(1) グローバル成長戦略を発展させ、事業の拡大、 成長と構造改革を推進 (2) グローバル・リスクを克服する経営基盤の強化
経営方針	(1) グローバル事業の強化による事業の拡大 (2) 技術力・コスト力・生産力を強化する事業の成長 (3) アライアンスでの事業継続による事業の構造改革
施策	(1) 製品施策 グローバル成長エリア・市場に注力し、事業を拡大 (2) グローバル事業施策 中国市場に対して地産地消を拡大し、安定した供給を目指す

### 実行施策の振り返り

販売	■業界でのポジションシェアアップ (1) 射出成形機 (日本企業の国内外の生産台数シェア) 19年度実績 13.3% 20年度実推 12.5% グローバルでの営業強化を図るも依然中国の影響力は大きく IT電子機器・医療機器関連の小型機(常熟機)が増加。 (2) ダイカスト (日本企業の生産台数シェア) 19年度実績 45.6% 20年度実績 56.4%  ■営業力強化 TOYO europeの資本提携によるローカルカスタマイズ連携強化 ベトナム現法20/2事業開始、インドネシア現法21/4開設予定
製品	■製品・技術開発 (1) 射出成形機 Si-6S(SYSTEM800搭載)フルラインアップ、次期シリーズの開発 (2) ダイカスト 次期シリーズ(BD-V7EX)の開発、ダウンサイジング、 大型機の開発
生産	■生産台数 19年度実績1,629台 20年度実績1,268台 大幅な操業度低下による固定費回収不足が発生  ■新営18年度～20年度 総額34億円(計画40億円) (1) 工場 射出成形機大型機組立工場、自動倉庫 (2) 工作機械 大型マシニングYBM-15T、タレパンレーザー複合機、 タイバー加工機

単位: 百万円	FY2018			FY2019			FY2020		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
売上高	32,000	31,780	99%	33,000	30,453	92%	34,000	24,870	73%
営業利益	2,400	2,054	86%	2,600	1,426	55%	2,800	▲211	-8%
%	7.5%	6.5%	86%	7.9%	4.7%	59%	8.2%	-0.8%	-10%
経常利益	2,400	2,137	89%	2,600	1,438	55%	2,800	▲101	-4%
%	7.5%	6.7%	90%	7.9%	4.7%	60%	8.2%	-0.4%	-5%
税金等調整前当期純利益	2,400	2,137	89%	2,600	1,355	52%	2,800	▲101	-
%	7.5%	6.7%	90%	7.9%	4.4%	56%	8.2%	-0.4%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,560	1,344	86%	1,690	883	52%	1,820	▲232	-13%
%	4.9%	4.2%	87%	5.1%	2.9%	57%	5.4%	-0.9%	-17%
ROE(自己資本利益率)	9.6%	8.2%	85%	9.8%	5.1%	52%	10.0%	-	-

**経営理念** 新たな価値創造を通じて社会に貢献し、一人ひとりが輝けるより豊かな未来を実現する

**経営方針**  
 製品 - 顧客満足を追求する独自技術で安心・安全・価値ある製品をお届けする  
 顧客 - 顧客からベストパートナーとして選ばれる企業を目指す  
 社員 - 全社員が自信と誇りを持って働ける活力ある職場づくりに努める  
 社会 - 希望と未来が描ける持続可能な明るい社会の実現に貢献する

**基本方針**

**Customers' Value Up**  
顧客が抱えるモノづくり領域の課題を解決し、顧客の付加価値向上に貢献する

**持続的成長に向けた新たな取り組み**  
自社・顧客・社会が持続的に成長できる仕組みと体制を整備する

**経営基盤の刷新と強化**  
経営管理基盤と人材育成の仕組みを再構築しコーポレート・ガバナンス体制のさらなる強化を進める

QCDSの改善

周辺領域への取り組み

AI技術  
新素材対応

SDGs  
ESG経営

経営管理  
体制の強化

人材育成制度  
の構築

**射出成形機**

**ダイカスト**

**販売戦略・市場戦略**

- ✓ 次期シリーズの拡販
- ✓ 海外:代理店との連携強化、中国市場の販売強化
- ✓ 国内:大口顧客及びT1,T2市場の開拓、中大型のシェア向上

- ✓ 次期シリーズの拡販
- ✓ 海外:中国市場の販売強化、米州代理店との連携強化
- ✓ 国内:シェアNo.1の継続

**商品戦略・開発戦略**

- ✓ 成長市場(EV・医療・5G)のニーズに対応した製品開発
- ✓ 原価低減及び価格低減によるT1/T2市場への参入
- ✓ 環境対応(カーボンニュートラル)製品の開発

- ✓ ダウンサイジング機や超大型機の早期投入
- ✓ 成長市場(EV・5G)のニーズに対応した高性能製品の開発

**投資戦略**

- ✓ 常熟工場の増築
- ✓ 明石工場の工場拡充

**生産戦略**

- ✓ 常熟工場の増築及び明石工場の工場拡充による生産拡大
- ✓ アライアンスの推進(外注加工先の確保、外部倉庫活用)
- ✓ グローバル調達や原価低減プロジェクトの推進による原価低減

**重点個別施策**

- ✓ 組織体制の刷新による情報の一元管理と意思決定速度の向上
- ✓ 社内教育体制の強化
- ✓ 新部署立ち上げによる不足機能強化

# 第3期中計(TOYO GO CHALLENGE 2023) 経営数値目標

創業100周年(2025年)を見据えた3ヶ年経営数値目標

売上高  
**350億円**

営業利益率  
**6.0%**

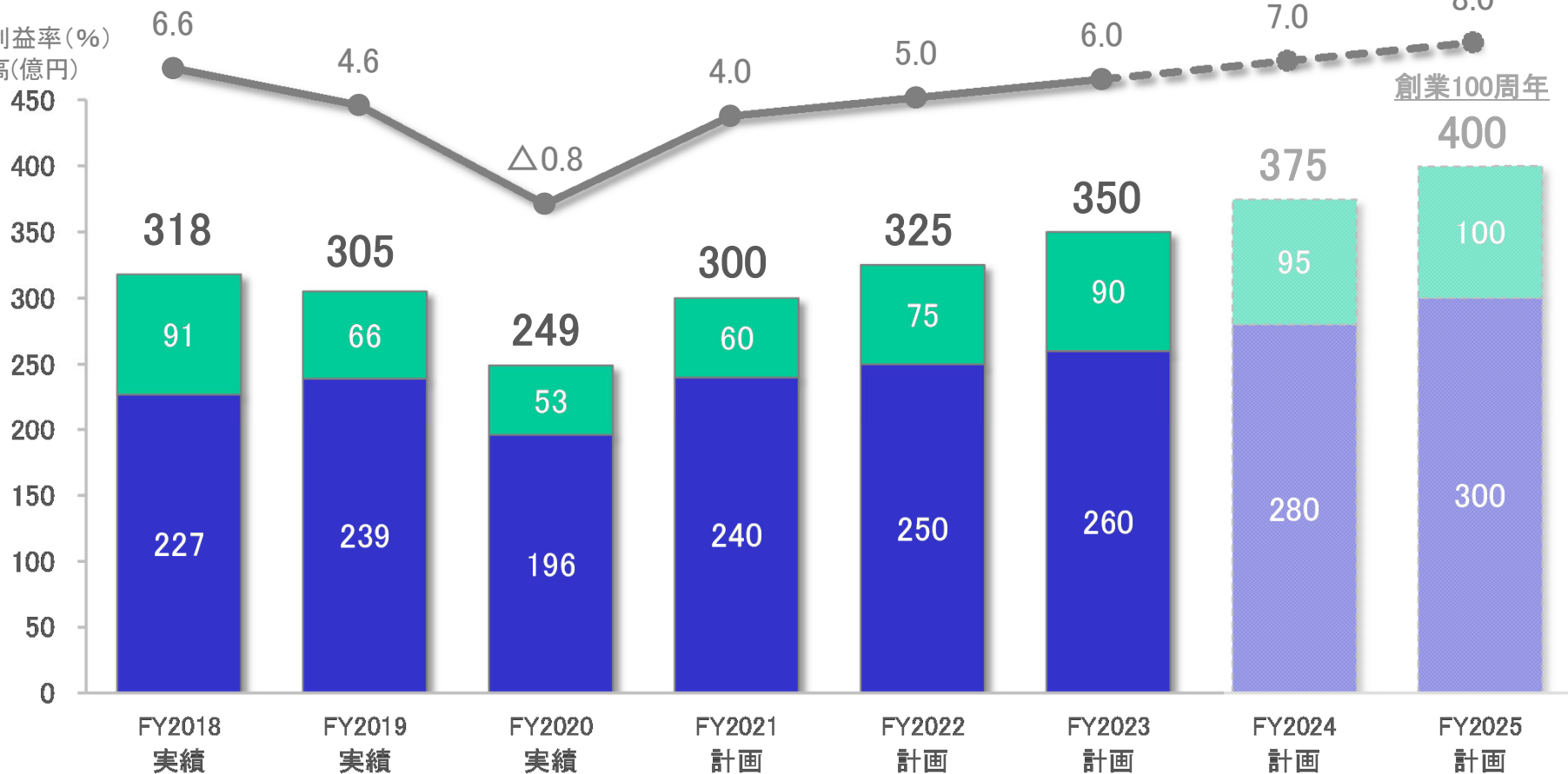
ROE  
**8.0%**

TOYO Great Global Plan 2020  
(第2期中計)

TOYO GO CHALLENGE 2023  
(第3期中計)

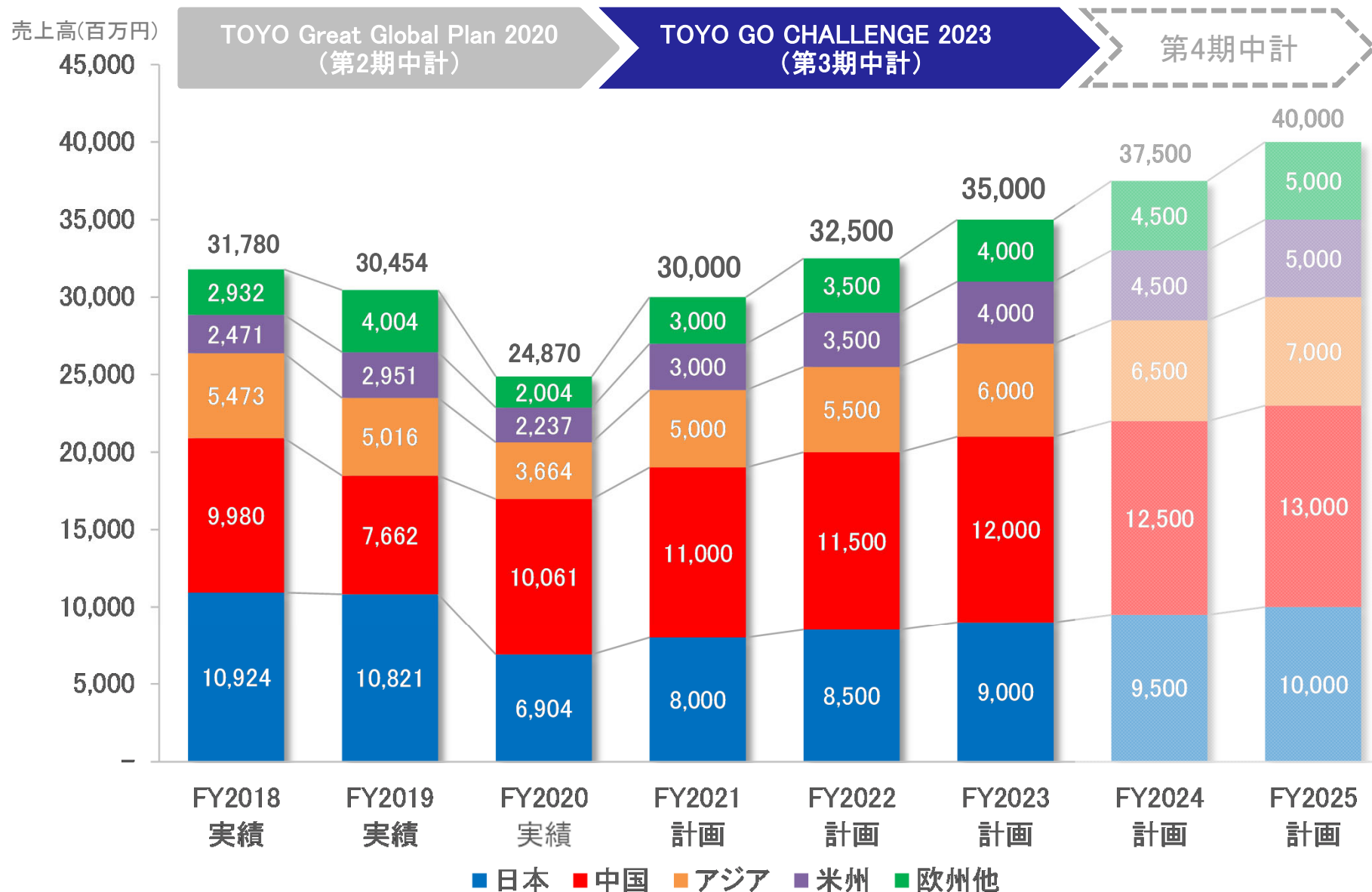
第4期中計

上: 営業利益率(%)  
下: 売上高(億円)



創業100周年

海外：代理店との連携のもと、常熟工場を拠点に中国市場の更なる開拓を図る  
国内：顧客の課題解決及び付加価値向上に貢献し、さらなるシェア向上を図る



各エリア × 各市場の顧客ニーズに対応した商品ラインアップを強化し、売上拡大を図る

	射出成形機の顧客ニーズ					ダイカストの顧客ニーズ				
	自動車 	生活関連 	情報通信 	医療 	その他 	自動車 	生活関連 	情報通信 	医療 	その他 
中国	短納期	-	短納期	短納期	-	軽量化 (EV市場)	-	大型化 (5G中継ボックス)	-	周辺機器対応
アジア	短納期	短納期	短納期	短納期	-	高性能・短納期	-	-	-	周辺機器対応
米州	環境対応・省エネ	-	-	高精度・IoT対応	EUROMAP対応	高性能	-	-	-	周辺機器対応
欧州	環境対応・省エネ	ハイサイクル	-	高精度・IoT対応	EUROMAP対応・超大型ユニット	高性能	ハイサイクル	-	-	周辺機器対応
日本	環境対応・省エネ	ハイサイクル	-	高精度・IoT対応	カスタム対応	ダウンサイジング	-	-	-	周辺機器対応

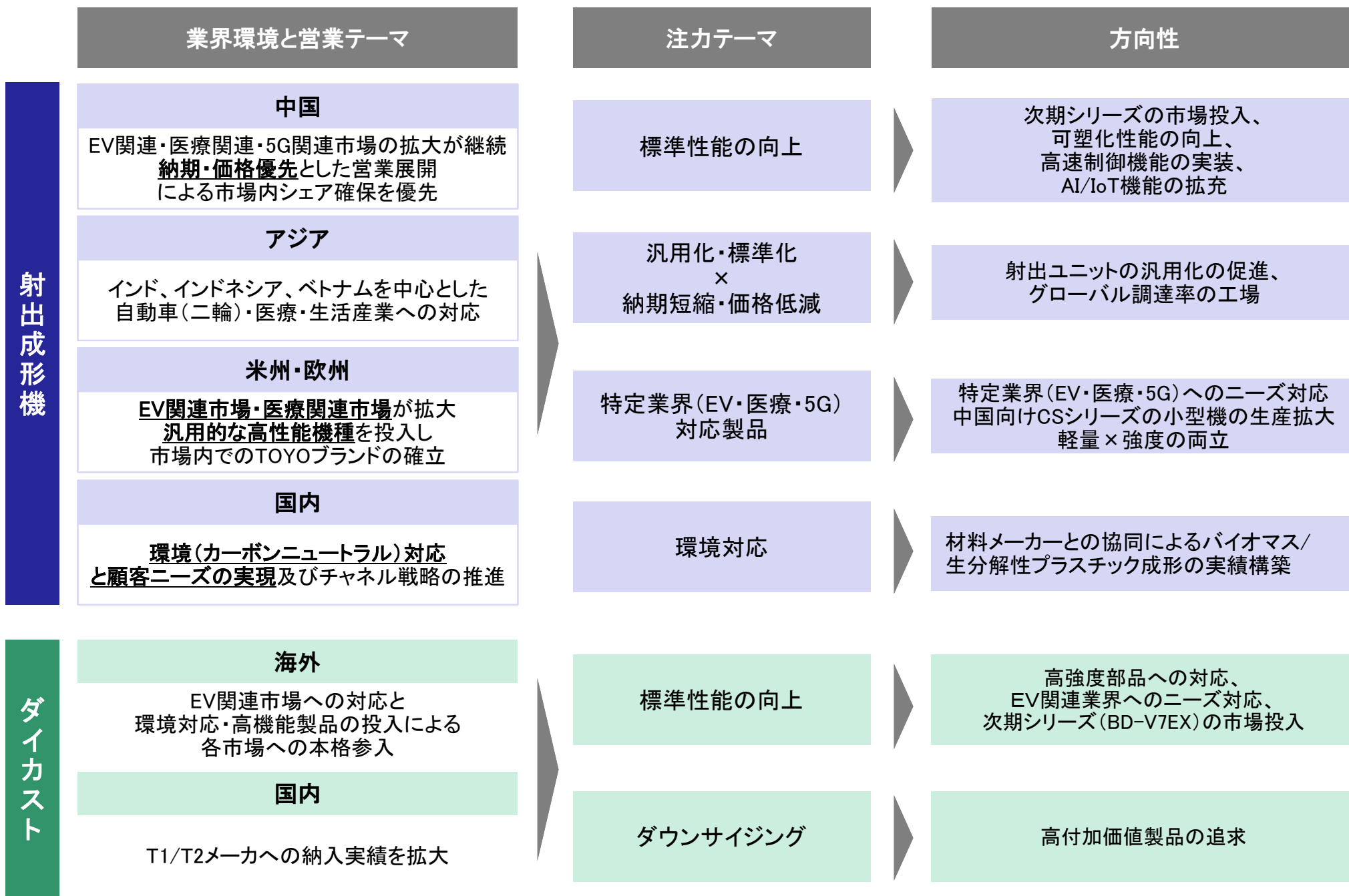
汎用化・標準化による納期短縮・価格低減

成長市場 (EV・医療・5G) のニーズに対応した製品開発

環境対応 (カーボンニュートラル) 製品の開発

ダウンサイジング機の市場投入

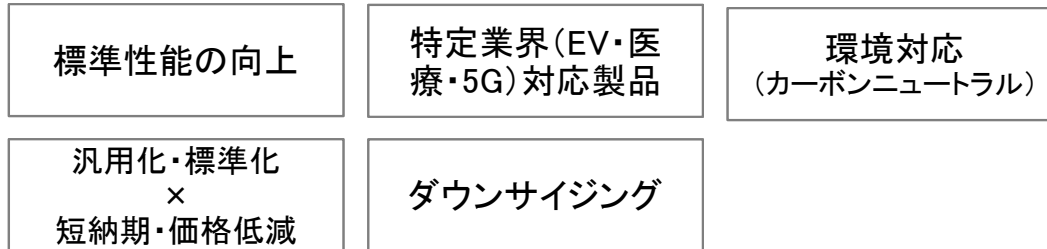
高性能製品の開発



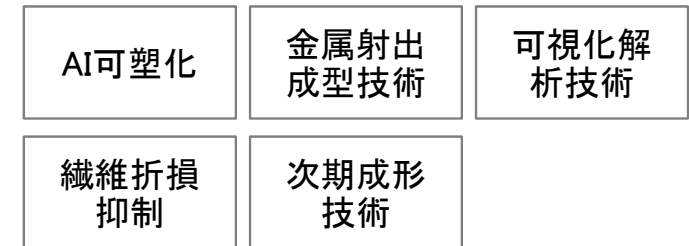


顧客満足を追求め、現場における様々な課題解決に資する商品開発を行う

## 商品戦略における主要テーマ



## 基礎開発テーマ



## ハード

### 射出成形機

- 次期シリーズの開発による標準性能の向上
- 可塑化能力の向上
- 成形不良対策(SAG+α IIシステムの中大型機への展開)
- 環境問題への対応(液体発砲成形による量産技術など)

### ダイカスト

- 次期シリーズの開発による標準性能の向上
- ダウンサイジング機の開発(Ds-8000HR)
- Ds-EXシリーズのマイナーチェンジ
- 超大型機の開発
- 周辺機器(STロボット)の開発

射出成形機・ダイカストマシン  
周辺領域の拡大

## ソフト

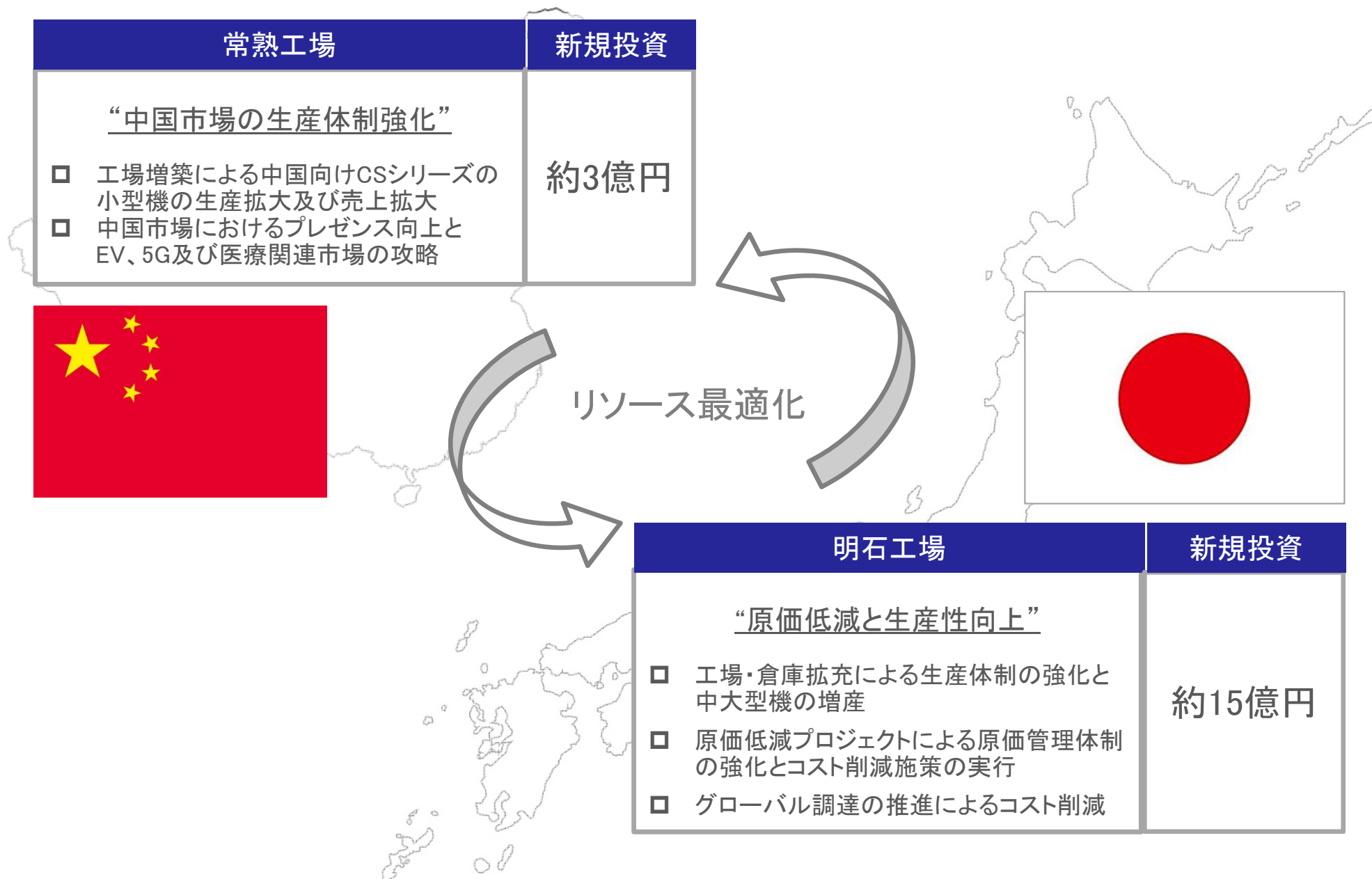
### 制御

- 操作性向上、ハイサイクル、故障予知(SYSTEM800SE、SYSTEM700EX)
- リモートメンテナンス機能の開発
- EUROMAP77,82への対応
- 成形機監視IoTツール「T-Station」の拡販

IoT, AI技術の強化

既存領域  
+  
新規検討領域

生産体制の強化を目的として、明石工場と常熟工場に総額約18億円の新規投資を予定



創業100周年(2025年)に向けた経営管理体制の強化として、以下の施策を実行する

## 組織体制の見直しによる情報の一元管理と意思決定速度向上

- ✓国内営業本部・海外営業本部を統合
- ✓プラスチック技術本部・ダイカスト技術本部・システム技術本部を統合

## 不足機能の強化に向けた新設部署の設立

(マーケティング室・基盤技術開発部・DXシステム推進部)

- ✓営業及び開発における市場戦略構築に向けた情報収集
- ✓持続的成長に向けた基礎技術の長期的な開発戦略の構築
- ✓スマートファクトリーの実現に向けたDX分野の強化

## 数値管理体制の強化

- ✓システムツールを活用した社内管理体制の強化
- ✓原価低減プロジェクトによる原価管理体制の整備、コスト削減施策の実行

## 品質向上に向けた取り組み強化

- ✓故障予知技術の強化による不良率の低減

## 社内教育体制の強化

- ✓次世代リーダーとしての「選抜育成」と社員全体のレベルアップを図る「全体の底上げ」

## SDGsへの貢献に向けた活動を推進する

### 射出成形機

- 液体発砲成形の量産技術による製品不良削減
- バイオマス・生分解性プラスチック素材への対応
- 樹脂製品の薄肉化
- 電気自動車普及への貢献



### ダイカストマシン

- 駆動オイルの使用削減
- クリーン対応
- 省エネ・環境対応



### ガバナンス体制

- リスク管理の充実
- コンプライアンスの徹底



### 経営基盤

- 労働生産性の向上
- 活気ある働きやすい職場作り
- ステークホルダーとの良好な関係を継続



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**