
2020中期経営計画

(中期経営方針)

 **日東工業株式会社**

目次

1. 2016中期経営計画の総括

2. 当社のビジネスモデル

3. 長期ビジョン

4. 2020中期経営計画

- ◆ 経営理念
- ◆ 中期基本方針
- ◆ 戦略テーマ [事業戦略／基盤強化戦略]
- ◆ 情報通信関連流通事業
- ◆ 業績目標

1. 2016中期経営計画の総括

中期基本方針

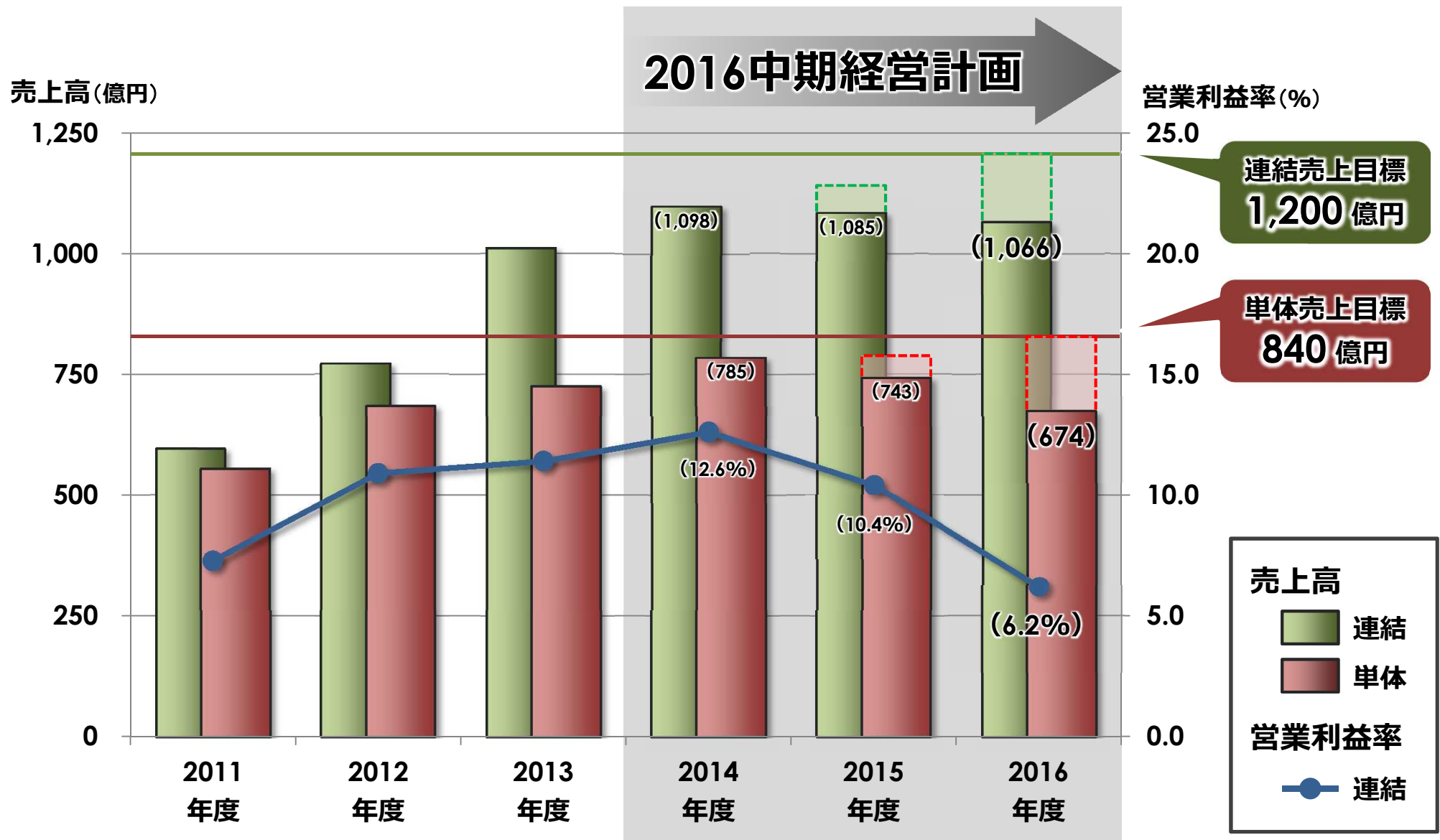
電気と情報を基盤とする顧客志向企業としての能力を卓越させる

	2016年度 目標	2016年度 実績
連結売上高	1,200億円	1,066億円
連結営業利益	96億円	65億円
連結営業利益率	8.0%	6.2%
単体売上高	840億円	674億円
単体営業利益	84億円	50億円
単体営業利益率	10.0%	7.3%

目標未達

太陽光市場の縮小による単体売上高の減少が、
連結業績に大きく影響を与えた

2016中期経営計画の総括 業績推移



ソリューション戦略

信頼される標準品ベースの
ソリューションカンパニーになる

基本方針

- 顧客創造活動の推進
- 流通業化の推進
- サプライヤービジネスの推進

実施内容

- IT技術による差別化施策
- 対応スキル向上

太陽光需要に対する活動に傾注したため
全社一丸の活動は限定的であったものの
サプライヤービジネスについては
一定の成果を得ることができた

オペレーション戦略

現場力を鍛え、品質(Q)・コスト(C)・
スピード(D)で業界No.1になる

基本方針

- 顧客志向の品質価値を追及
- 集中と分散によるコントロール
- 競争力あるリードタイム実現

実施内容

- 品質機能強化、ラーニングセンター開設
- 調達の見える化
- Webを活用した業務の効率化

各種活動は実施はされたものの
完遂するまでには至らなかった
今後も活動を継続する必要がある

2016中期経営計画の総括 主要施策

◆アライアンス企業の追加

東芝ライテック 住宅用分電盤の受託製造

Panduit 社 ネットワークインフラ向けで業務提携

◆グループ会社の拡充

大洋電機製作所 新たな顧客価値の創出

Gathergates 社 東南アジア市場の強化

◆モーダルシフトの実施

◆西日本物流センター開設

◆菊川ショールーム開設

◆菊川新試験棟建設

◆人事制度改革

◆中国西平工場の売却

モーダルシフト実施例



菊川新試験棟

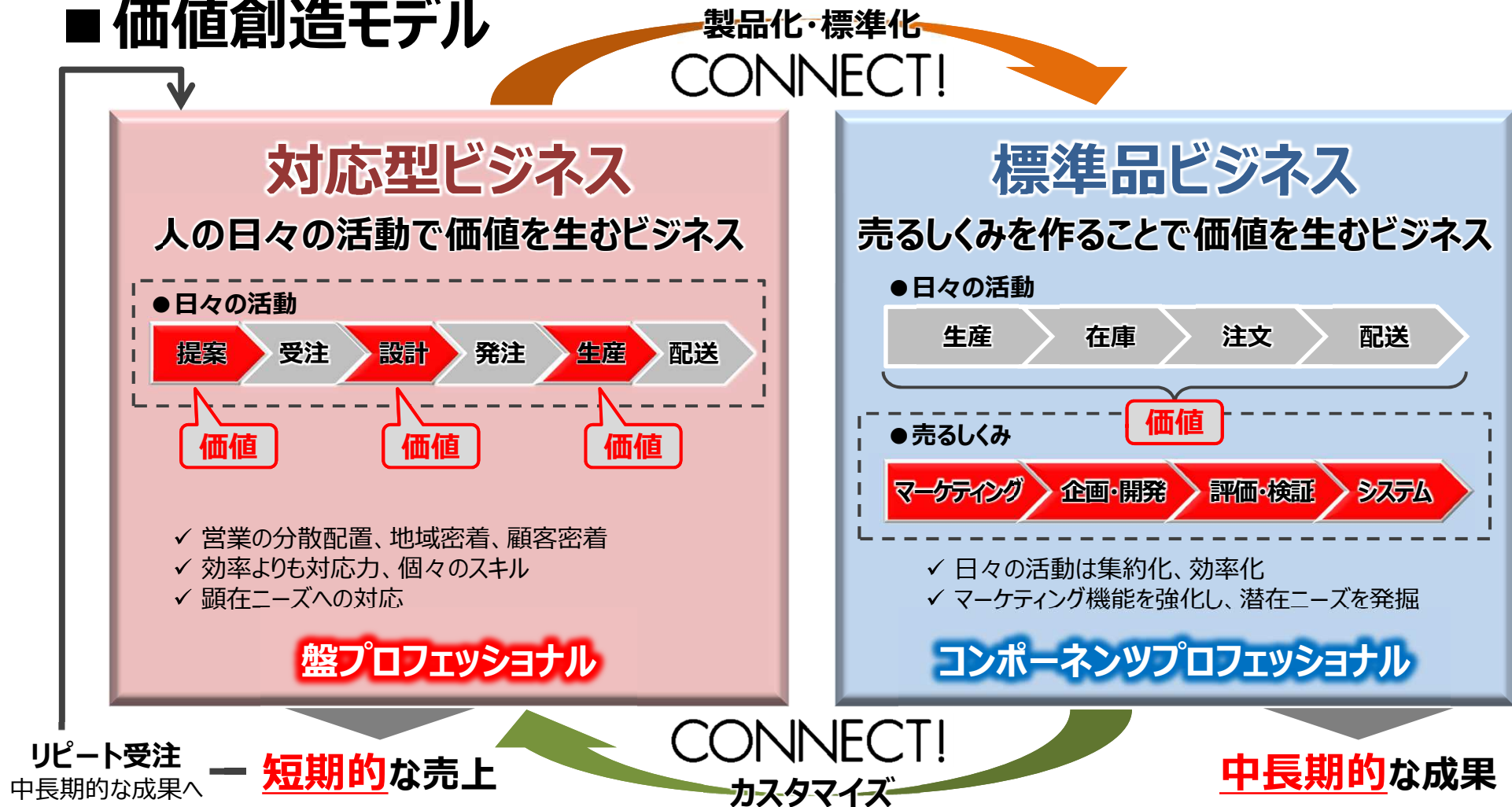


菊川ショールーム

2. 当社のビジネスモデル

ビジネスモデル 対応型ビジネス／標準品ビジネス

■ 価値創造モデル



両ビジネスをバランスよく成長させ、高収益を持続

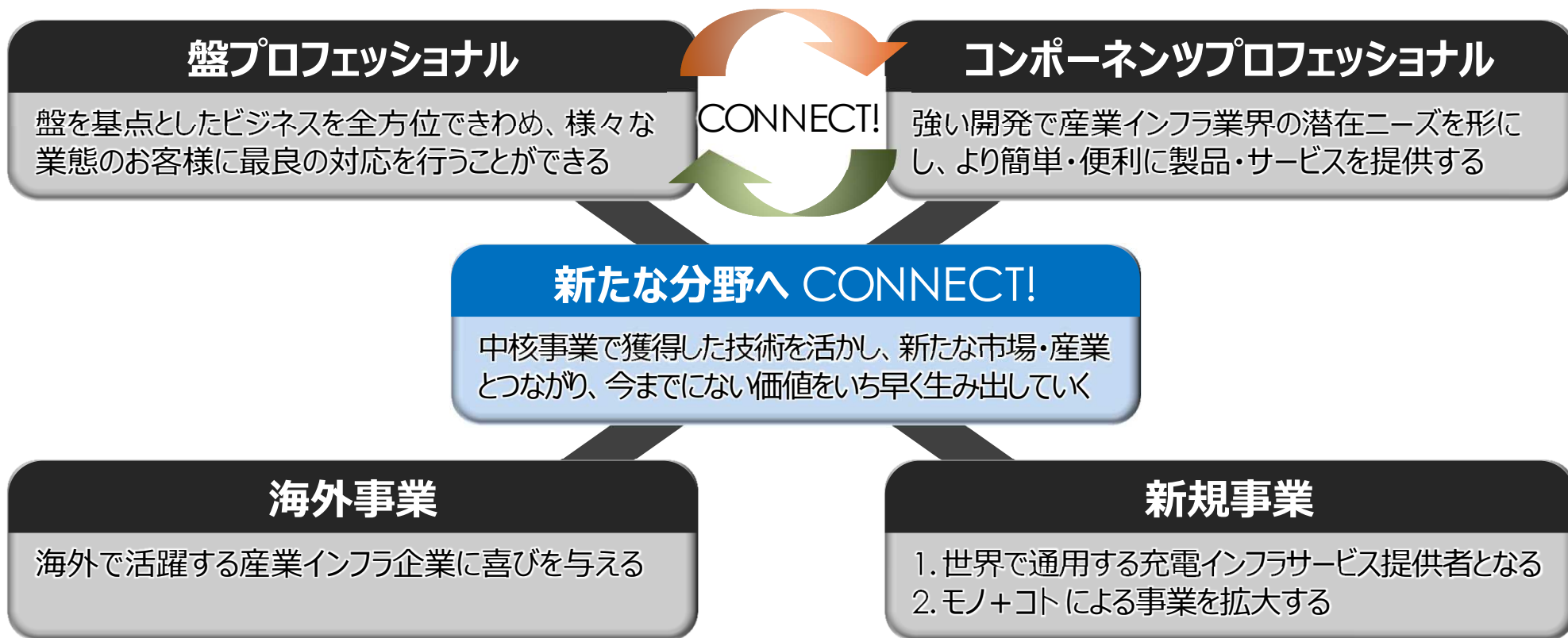
3. 長期ビジョン

長期ビジョン 10年後の目指す姿

長期ビジョン

信頼、技術、貢献 ～ 電気と情報を明日へつなげる価値創造企業

10年後の目指す姿



長期ビジョン 事業領域拡大のイメージ

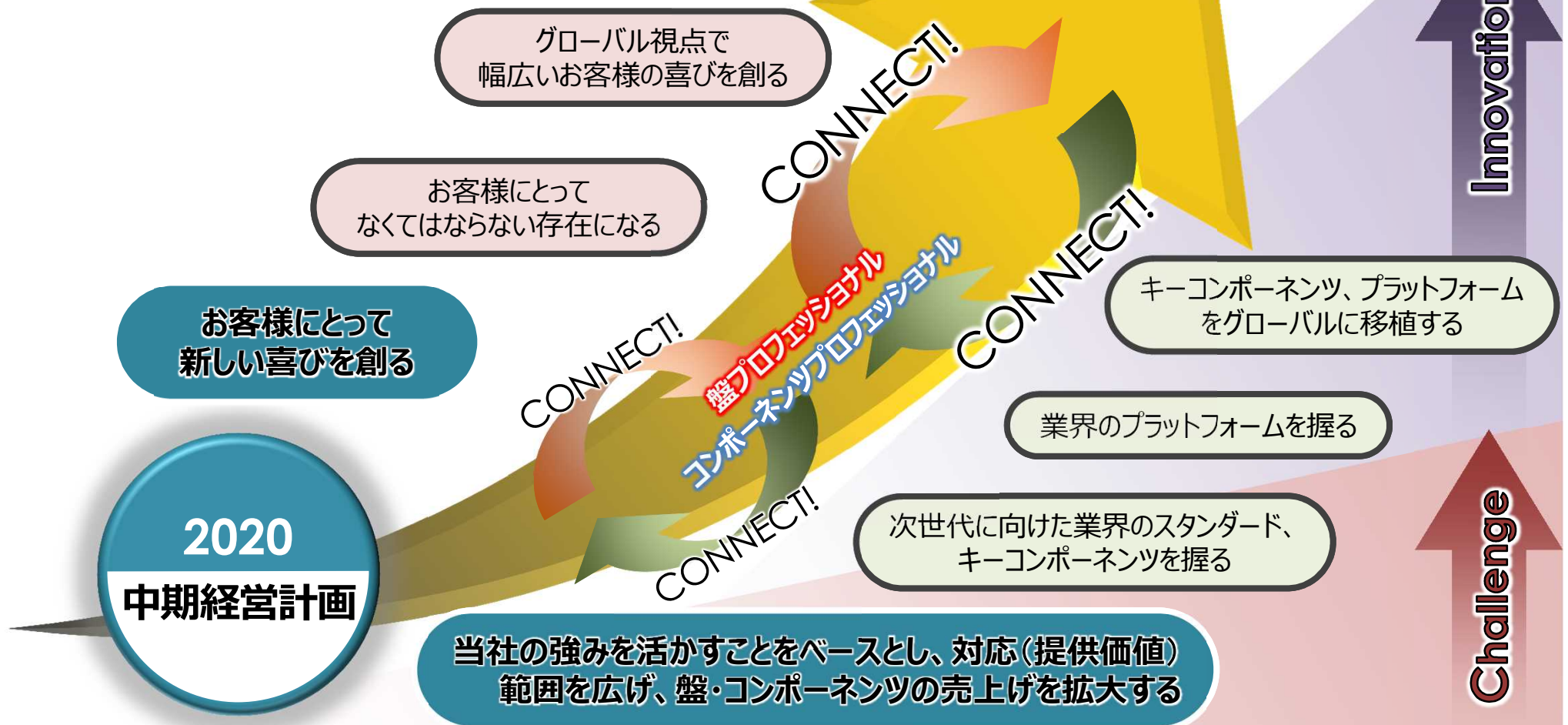


グループ各社のリソースを相互活用し、積極的に事業領域を拡大していく

長期ビジョン 次世代ビジネスモデルへのシナリオ

次世代のビジネスモデル

盤プロフェッショナル・コンポーネツプロフェッショナル
新たな分野へ CONNECT!



4. 2020中期経営計画

社 是

優良な製品を以て社会に貢献し、
生産性向上により会社と従業員の発展繁栄を期する

■ 経営理念 (CSR経営方針)

1. お客様にご満足いただける新たな価値を創造し続けます

- 日東工業グループは、お客様にとっての価値を理解し、満足いただける製品やサービスを提供していきます。われわれは価値創造を継続的に行うことにより、お客様との信頼関係を築き、強化していくことを大切にします。

2. 人間尊重の精神に基づいた企業活動を進めます

- 従業員一人ひとりの個性を尊重し、能力を生かし、育てることにより、新しい価値を創造する組織への更なる進化を図ります。公正公平な人事評価と適材適所の人材配置により、従業員が職務を通じて自己実現を果たせる会社であることを誓います。

3. 高い倫理観、道徳観に根ざしたコンプライアンス経営を実践します

- 日東工業グループは、社会規範に則った公明正大な経営を常に行います。誠実な行動と日々のたゆまぬ努力の積み重ねによって、安全・安心な、より高い品質の製品・サービスを提供します。

4. 美しい地球を次世代へつなぐことに貢献します

- 電気と情報を主な事業領域とする日東工業グループは、企業市民として環境保護に努めていきます。また同時に、再生可能エネルギーの活用を促進する技術を通じ、持続可能性を高めることに貢献する価値を創造します。

5. 株主価値を高める経営を常に行います

- 過去の成功を守ることや目先の利益を追うことを優先し、未来への投資を後回しにするようなことはしません。株主価値を最大化する中長期的な成長と持続的な利益の創出を経営目標として、変わらず良い会社であり続けるために改善・改革を日々積み重ねます。

スローガン

CONNECT!

～電気と情報をつなぐ～

長期ビジョン

信頼、技術、貢献

～電気と情報を明日へつなげる価値創造企業

盤プロフェッショナル

コンポーネンツプロフェッショナル

新たな分野へ CONNECT!

2020中期経営計画

挑戦 次世代のビジネスモデルへ

2016中期経営計画

顧客志向企業としての能力を卓越させる

実現に向け、柱となる
6つの戦略テーマ

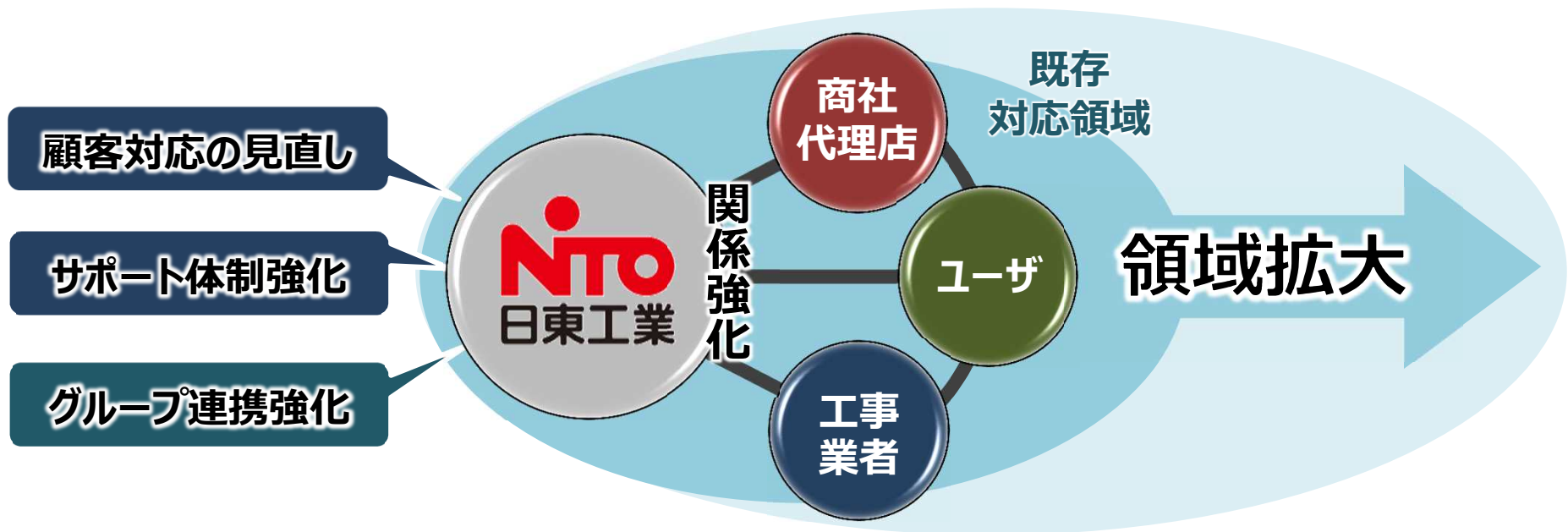
	戦略テーマ	ビジョン
事業戦略	1. コア事業競争力の追求 (技術力、製品提案力強化)	
	I 対応型ビジネス [盤プロフェッショナル]	盤関連事業の対応力をきわめ、 頼られるベストパートナーを目指す
	II 標準品ビジネス [コンポーネンツプロフェッショナル]	産業インフラ関連企業に喜びを与える企業になる
	2. グローバル化 (東南アジアにおける配電盤事業の確立)	
	III 海外事業	海外で活躍する産業インフラ関連企業に 喜びを与える企業になる
	3. 新規ビジネスの展開 (新たな技術・企業との融合)	
	IV 新規事業	失敗を恐れず、新ビジネス創出に挑戦する
基盤強化	4. 生産体制・経営基盤の強化	
	V 生産体制強化	お客様に喜んでいただける、品質・コスト・スピードの実現を目指し 改善・改革にチャレンジする
	VI 経営管理基盤強化	日東工業グループの事業戦略を支える 経営管理基盤を確立する

事業戦略

I 対応型ビジネス [盤プロフェッショナル]

盤関連事業の対応力をきわめ、頼られるベストパートナーを目指す

1. 多様化する顧客層、ビジネス形態を満足させる対応力を身に付ける
2. 効率化だけでなく、顧客志向をベースとしたプロフェッショナル集団となる
3. 標準品ビジネスとの連携により価値創造サイクルを活性化させる
4. 日東工業グループの総合力発揮で、対応領域の拡大を図る



事業戦略

Ⅱ 標準品ビジネス [コンポーネンツプロフェッショナル]

産業インフラ関連企業に喜びを与える企業になる

1. 時にはお客様を「あっ！」と驚かせる商品を市場へ投入する
2. タイムリーにお客様のニーズに応える商品を市場へ投入する
3. 徹底的にトータルコスト低減を追及する
4. 困難なテーマにも挑戦し内製化率を高める
5. グローバル商品の開発を進める

saver compact



業界最小 最軽量

スリム3Pブレーカ



KANSHIN BREAKER

業界初



事業戦略

Ⅲ 海外事業

海外で活躍する産業インフラ関連企業に喜びを与える企業になる

1. 日本で確立したビジネスモデルを海外向けに改良し移植する
(配電盤事業を柱とした標準品ビジネスの構築)
2. タイムリーにお客様のニーズにあった海外向け商品を市場へ投入する
3. 徹底的にトータルコスト低減を追及する
4. お客様に頼られるメーカーへ早期に成長する

日本

NITO 日東工業

- 安定品質
- 生産技術力
- 量産生産力
- 効率的販売システム

移植

東南アジア圏

NITO
NITTO KOGYO
TRADING

Gathergates
Power Up Your World

ELETTO

事業戦略 IV 新規事業

失敗を恐れず、新ビジネス創出に挑戦する

1. 日東工業グループの経営資源や強みを活かし、
既存の事業・製品に新しい何かをプラスすることで領域拡大を図る
 - i) 充電器販売に課金・保守サービスをプラス
 - ii) 既存製品群[モノ]に「コト」をプラス
 - iii) 既存製品群に新テクノロジー(IoT・AI・EMSなど)をプラス
2. 前項の活動の中で新ビジネスの足掛かりをつくる

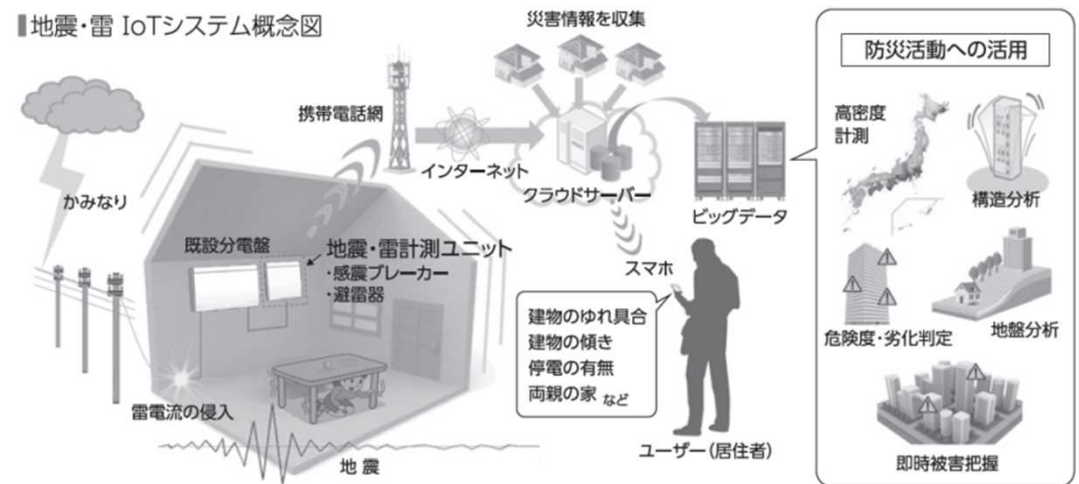


ジャパン・レジリエンス・アワード

2017



地震・雷 IoTシステム概念図



基盤強化

V 生産体制強化

お客様に喜んでいただける 品質・コスト・スピードの
実現を目指し、改善・改革にチャレンジする

1. お客様視点で常に考える
2. 品質 社員の品質意識の醸成と、あるべき品質保証体制を構築する
3. コスト コストに対する意識改革を行い、改善活動の活性化による生産性向上を図る
4. スピード 標準品は更に磨きをかけると共に、
個別品も標準品のごとく生産する体制を構築する

基盤強化

VI 経営管理基盤強化

日東工業グループの事業戦略を支える経営管理基盤を確立する

1. グループ戦略に必要なヒト・モノ・カネ・情報が適切に確保され、効率的に活用されている
2. 社員一人ひとりが日東工業グループの一員であることを誇りに感じる環境を構築する



■ ビジネスビジョン

情報通信関連商社のリーディングカンパニーとして
戦略的に拡大成長へと転換を図る

基盤事業

さらなる基盤強化の追及と、拡大余地を見極め、得意先・拠点戦略を実行

成長事業

成長3分野 [セキュリティソリューション・再生可能エネルギー・通信キャリア]
への拡販に向け、経営資源を投入

次世代事業

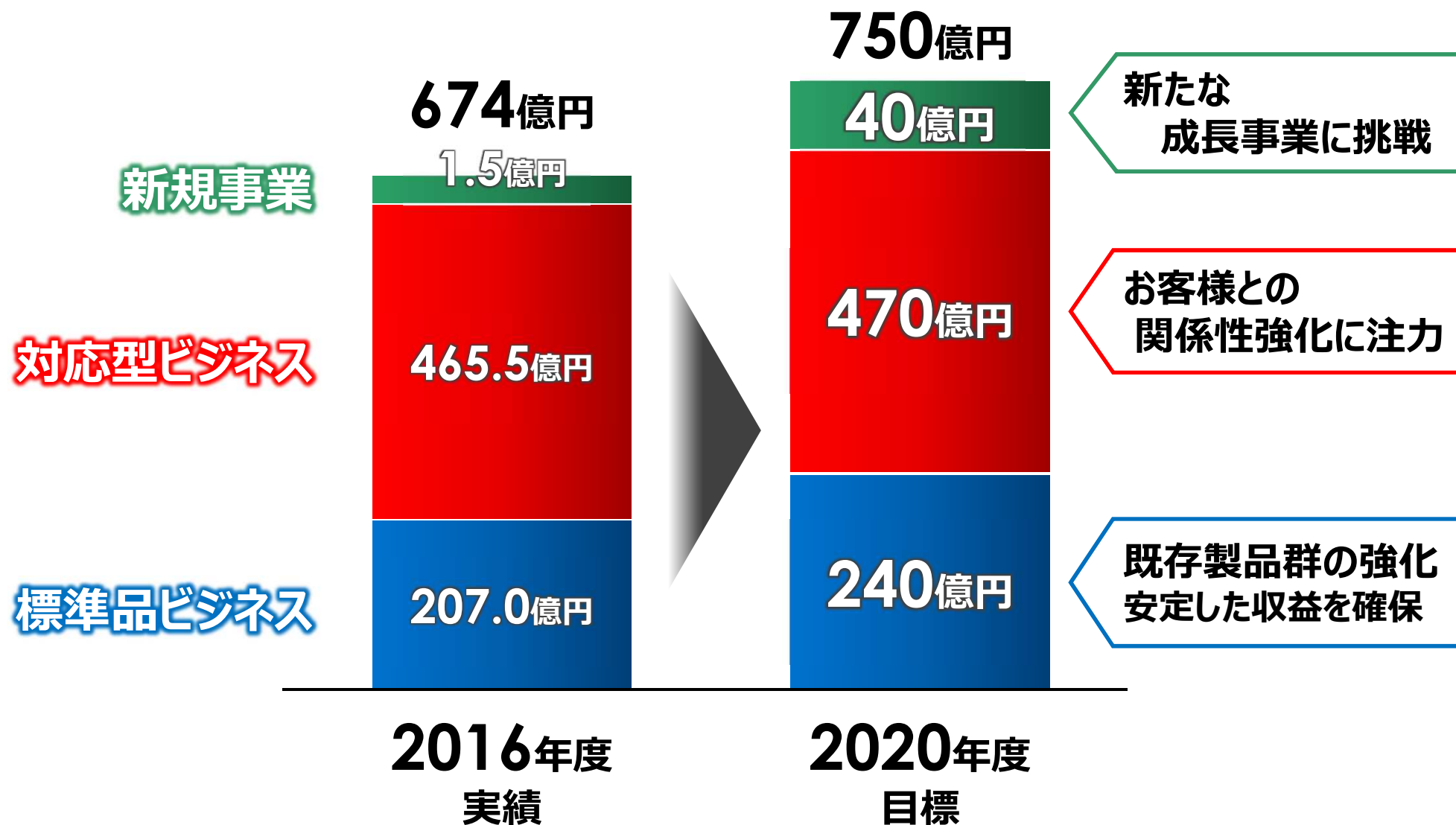
海外などの新規事業基盤の創造や、Web活用による販売戦略など 付加価値を増強

2020中期経営計画 業績目標

(単位:億円)

	2016年度 実績	2020年度 目標
連結売上	1,066	1,250
(内 単体売上)	674	750
対応型ビジネス	465.5	470.0
標準品ビジネス	207.0	240.0
新規事業	1.5	40.0
(内 情報通信関連流通事業)	(305)	(350)
(内 海外事業)	(40)	(70)
連結営業利益	65	100
(内 単体営業利益)	50	75

2020中期経営計画 単体売上目標



2020中期経営計画

2017年度

フェーズ 0

- 課題の抽出
- 戦術の具体化
- 全体最適化画策
- 大胆な発想の成長シナリオを模索
- 中期経営計画のブラッシュアップ

戦略・戦術の実行計画を策定

2018年度

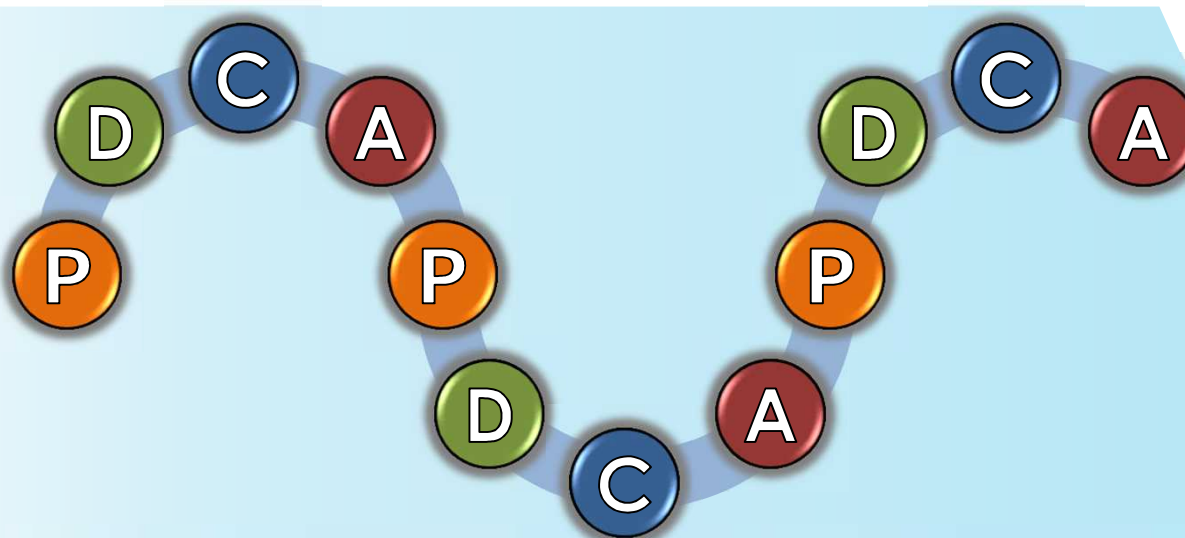
フェーズ 1

2019年度

フェーズ 2

2020年度

フェーズ 3



Plan・Do・Check・Action サイクルを回し
実行計画を成果に確実につなげる



CONNECT!

～電気と情報をつなぐ～

NITO 日東工業株式会社

住宅用分電盤

充電スタンド

データセンター向
システムラック