

OUR STRATEGY

「中期経営計画2024」の進捗

「中期経営計画2024」においては、事業拡大と利益率の向上を両立させる「質の高い」成長の実現を目指しています。また、時代の大きな変化を捉えるため、両利きの経営を推進させるとともに、サステナビリティ(ESG)を経営の軸に据え、持続的な成長が実現できる経営基盤の構築にも取り組んでいます。

2023年度実績と2024年度経営目標

	2023年度実績	2024年度	
		業績予想(期初時点)	「中期経営計画2024」目標*
受注高	3,293億円	3,100億円	3,000億円
売上高	2,878億円	3,100億円	3,000億円
営業利益(利益率)	127億円(4.4%)	150億円(4.8%)	180億円(6.0%)
ROE	9.6%	—	10.0%
ROIC	5.2%	—	8.0%

※2022年5月公表

2023年度の振り返り

サプライチェーンの正常化やコロナ禍後の人流回復、ものづくりの国内回帰の流れなどを受け、民間の幅広い業種において投資マインドが改善に至りました。加えて、官公庁向けの需要も安定的に推移し、当社に対する引き合いは年間を通して旺盛な状況が継続しました。一方で、各種資材やエネルギー価格の高止まり、人手不足を背景とする工事進捗の遅れなどにより、一部事業において収益性が圧迫されました。

また、世界経済において、地政学上の混乱に伴う各種事業リスクの顕在化や主要国における継続的な物価上昇、半導体市況の需給の緩みなどが、当社の業績に少なからず影響を与えました。一方、脱炭素社会の実現に向けた各国でのエネルギー投資の拡大や環境対応製品に対するニーズの増加は、海外事業における追い風となりました。その結果、2023年度は受注高、売上高、営業利益がいずれも過去最高となりました。

2024年度業績目標の達成と、次期中期経営計画における更なる業容拡大に向けた課題

課題は2点で、第1に「円滑な生産活動の実現」です。豊富な受注残を収益につなげるため、品質の担保と効率的な生産を追求したお客様への着実な納品が重要です。建設・物流業界などにおける2024年問題の影響も懸念されますが、生産設備投資の加速やプロジェクト管理業務のデジタル化推進などを通じ生産性向上を図ります。

第2に「インフレや金利上昇に打ち勝つ事業体制の構築」です。昨今の世界的な物価・賃金上昇等に対して、調達面での創意工夫や機動的な価格転嫁とあわせ、価格競争力を高める高付加価値製品・サービスの開発に注力します。また、営業活動においては、アカウントベースドマーケティング戦略などにも取り組みます。

事業セグメントごと 中期経営計画目標との差異

(単位:億円)

	中計目標	2024年度目標(期初時点)	差異	営業利益の差異要因	
電カインフラ	受注高	595	870	+275	<ul style="list-style-type: none"> 世界的な環境機運の高まりと電力需要の増加 価格改定努力の奏功と生産性改善 為替影響
	売上高	575	838	+263	
	営業利益	13	56	+43	
社会システム	受注高	950	967	+17	<ul style="list-style-type: none"> 資材高騰の影響(売価への反映遅れ) 工事進行の遅れに伴う売上進行の遅れとコスト圧迫
	売上高	946	959	+13	
	営業利益	61	18	▲43	
産業電子モビリティ	受注高	970	870	▲100	<ul style="list-style-type: none"> 半導体市況の低迷 EVの市場環境変化(特に中国における市況の厳しさ)
	売上高	960	858	▲102	
	営業利益	71	16	▲55	
フィールドエンジニアリング	受注高	420	440	+20	<ul style="list-style-type: none"> 想定を上回るペースでの需要の拡大 負荷バランスの改善(上期稼働の改善など) 半導体分野向け事業の伸長
	売上高	416	438	+22	
	営業利益	60	66	+6	
全体	受注高	3,000	3,100	+100	
	売上高	3,000	3,100	+100	
	営業利益	180	150	▲30	

グループ戦略 P.23-32

基本方針

1

質の高い成長

「中期経営計画2024」では、「成長事業の飛躍」「収益基盤の競争力強化」「海外事業の収益力向上」の3つのテーマを掲げています。

テーマ	2023年度の主な取り組み状況
成長事業の飛躍 1 EV事業や再生可能エネルギー関連事業等、将来のコアとなる事業の売上・収益力の向上	<ul style="list-style-type: none"> 国内における旺盛な需要と効率の良いものづくりの追求を背景としたEV事業の黒字運営への復帰 国内外の再エネ投資の拡大を背景とした受注案件の獲得 <ul style="list-style-type: none"> 国内 長期脱炭素電源や系統蓄電所向け蓄電システム・水力発電案件など 海外 環境対応製品のラインアップ拡充と市場成長性を見越した供給体制の整備
収益基盤の競争力強化 2 ソリューション・デザインによる価値提供などを通じたインフラ事業の競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> 領域横断による「ソリューション・デザイン」を通じたレジリエントでサステナブルな地域インフラの基盤づくり <ul style="list-style-type: none"> AIによる下水処理場運転操作の自動化・省力化技術の実証実験 小水力発電を起点とした地域価値創出に関する産官学民共創プロジェクトなど
海外事業の収益力向上 3 海外変電・海外電鉄事業の収益力向上、大型案件の受注獲得を目指した取り組みの推進	<ul style="list-style-type: none"> 価格改訂や原価低減を通じた、既存の海外現地法人の収益力向上 赤字子会社が減少。不採算子会社の閉鎖 業績全体に占める海外事業の割合が拡大

環境対応製品の需要が旺盛な
MEIDEN AMERICA SWITCHGEAR, INC.



基本方針

2

サステナビリティ経営の推進

「中期経営計画2024」において、「サステナビリティ」を戦略の中核に据え、企業理念及びビジョンの実現を目指しています。また特定した6つの重要課題(マテリアリティ)を、「価値創造にかかわるマテリアリティ」と「事業基盤にかかわるマテリアリティ」の2つのグループに分け、サステナビリティ経営を推進しています。

発電事業を行う
銚子しおさい風力発電所



マテリアリティ	2023年度の主な取り組み状況
価値創造にかかわるマテリアリティ (カーボンニュートラルへの貢献、安心・安全・便利な社会の実現、共創によるイノベーション)	<ul style="list-style-type: none"> 1.5℃シナリオを踏まえた環境目標の上方修正準備 環境対応製品の投入拡大(エステル油入変圧器・分路リアクトル、電動建機向けコンポーネントなど) 産官学民連携共創プロジェクト始動(広島CSVラボ) 再エネ調達の拡大による社内の脱炭素化(銚子しおさい風力発電所を活用したコーポレートPPAなど)
事業基盤にかかわるマテリアリティ (多様な人財がイキイキと成長・活躍できる風土醸成、クオリティの高いものづくり・価値提供、誠実で責任ある事業運営)	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会構成の見直し(多様化) 時代に即した人事制度の検討 品質管理強化の取組みとして「明電ものづくりスタンダード」の展開 コーポレートガバナンスの強化(内部統制システムの充実や社外取締役過半数で構成する取締役会の監督機能の更なる強化、実効性向上など)

基本方針

3

両利きの経営の推進

「両利きの経営の推進」では、当社の事業活動がイノベーションを通じて新しい社会づくりを加速させることを目指しています。

テーマ	2023年度の主な取り組み状況
共創による新規事業テーマ創出・事業化の推進	<ul style="list-style-type: none"> 「MASTプロジェクト」集中テーマの事業体制整備及び顧客開拓活動(「超高濃度・高純度ピュアオゾン水生成装置」)、「カタナリーアイのクラウド化によるコト売りサービスの実現」、「IoTによるモーターの解析・リモート監視」) アイデアコンテスト「MEIANチャレンジ」、「イノベーションサロン」の開催によるイノベーション人財の発掘と育成

(右)超高濃度・高純度 ピュアオゾン水生成装置
(左)ピュアオゾンジェネレータ

