

# 2019中期経営計画

< 2017年5月12日 >

**株式会社 西島製作所**

証券コード : 6363

[www.torishima.co.jp](http://www.torishima.co.jp)

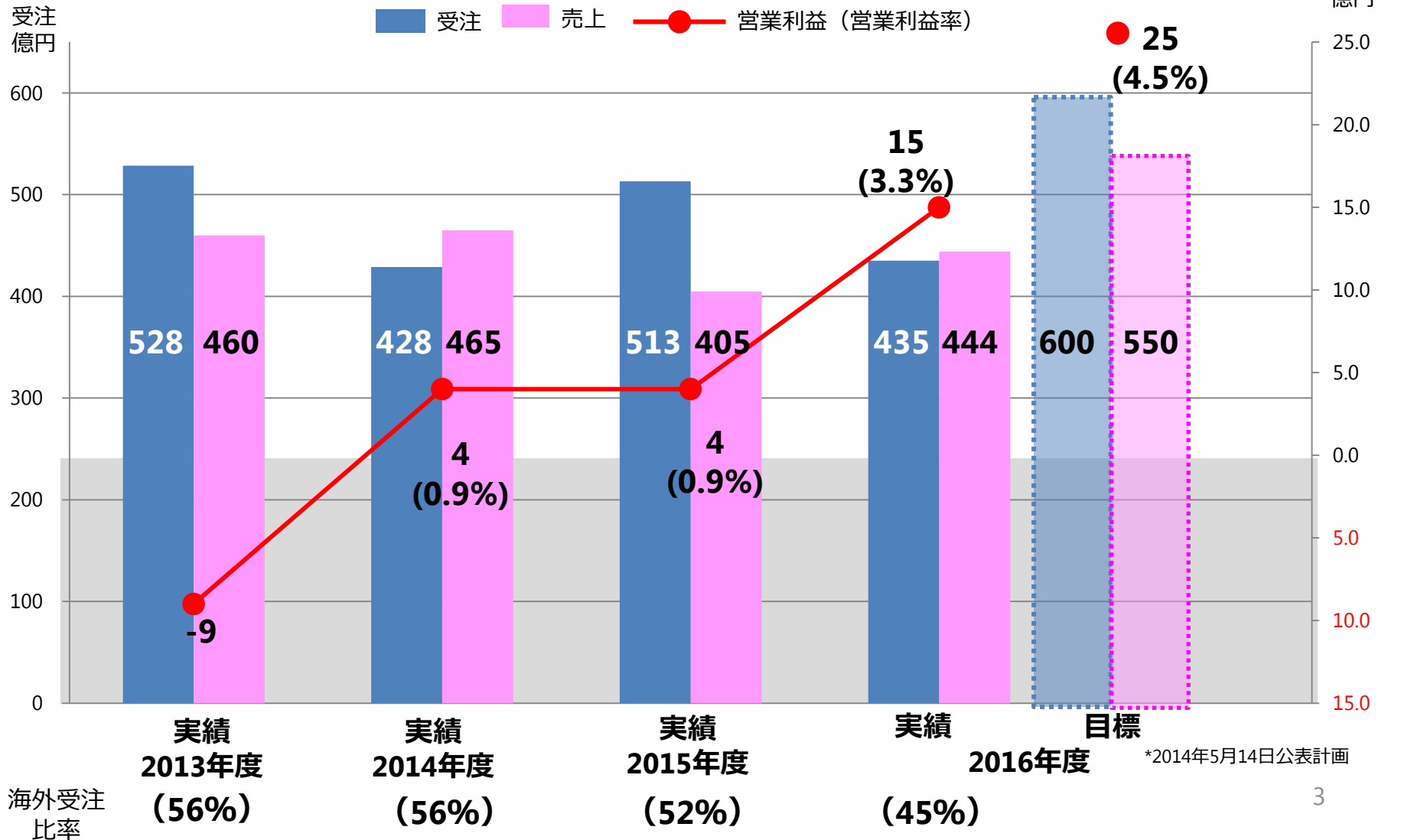
**【1】 2016中期経営計画の振り返り**

**【2】 これからの10年（長期戦略）**

**【3】 2019中期経営計画**

# 2016中期経営計画の振り返り（1）

← 2016中期経営計画実績 → 当初計画\*



## 2016中期経営計画の振り返り（2）

### 受注 ・ 売上

原油価格下落の長期化により、海水淡水化プラントをはじめ、海外での新規プラント建設需要が低迷。その結果、競合他社との競争が激化、受注高・売上ともに伸び悩み、計画は未達成。海外受注比率が40%台へ約10%大幅に低下。

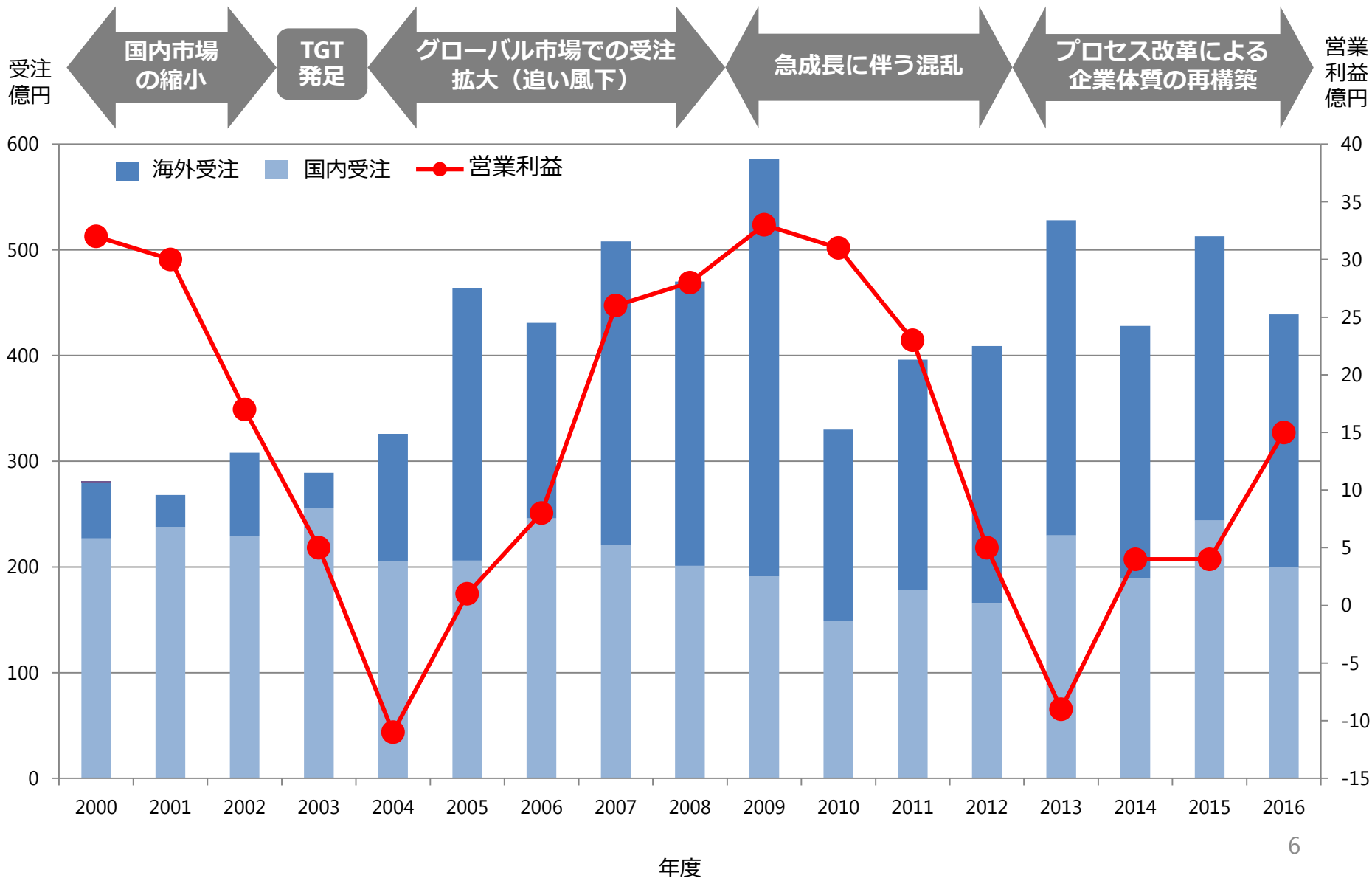
### 営業 利益

業務プロセスの改革が進み後ろ向きの業務が減少したこと、質を重視する受注方針を徹底したことなどから、利益水準は回復。しかし、受注減で売上高も減少し、利益目標は未達。

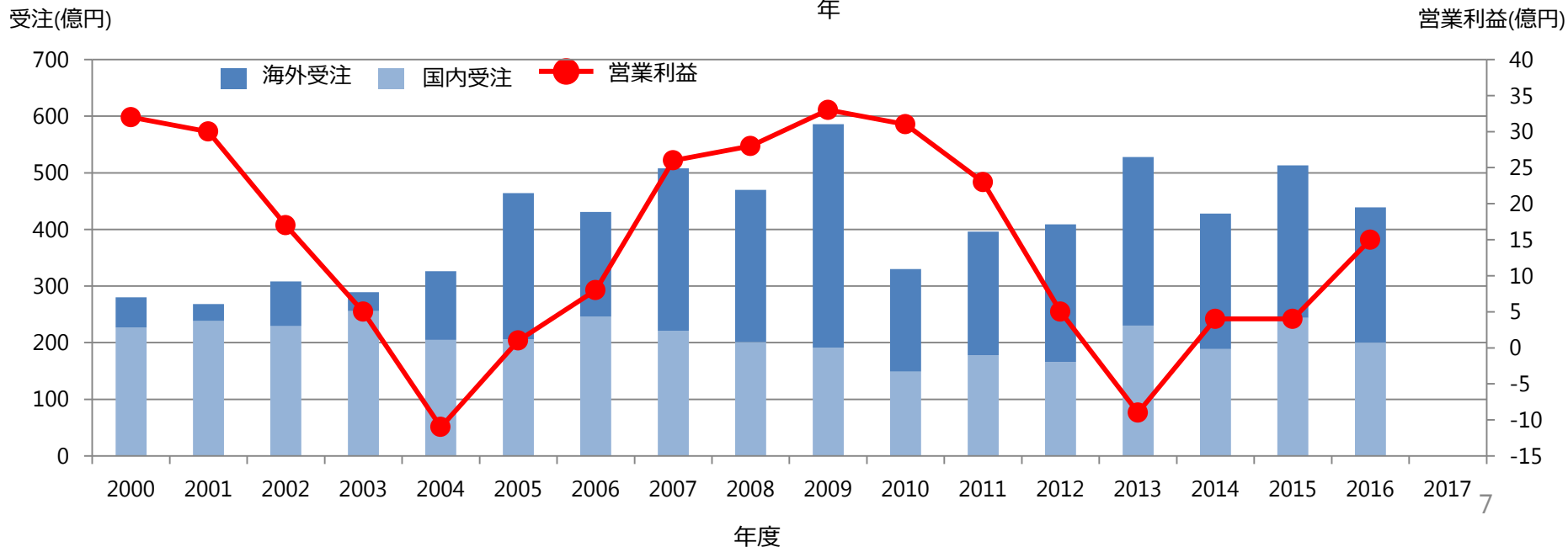
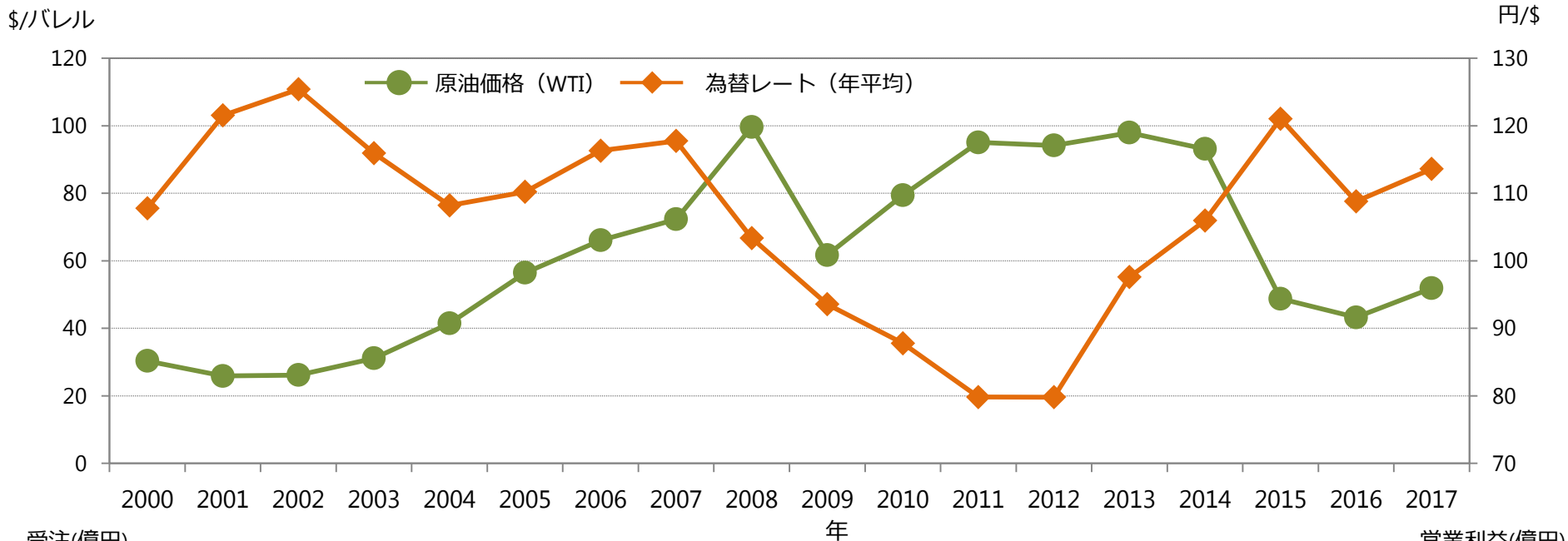
# 2016中期経営計画の振り返り（3）～経営施策と課題

	取り組み	達成状況	今後の課題
①	プロセスイノベーションの促進	△ <ul style="list-style-type: none"> <li>受注から設計、調達、生産まで一気通貫の生産システムを確立。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>設計部門が先行、その前後（営業・生産）のプロセスへの本格波及が課題。</li> </ul>
②	高効率ポンプによる省エネ活動の推進	◎ <ul style="list-style-type: none"> <li>「ポンプdeエコ」活動が、2014年度省エネ大賞にて「経済産業大臣賞」受賞。</li> <li>全国800以上の事業所に導入。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エコポンプの本格的な販売台数の増加につながっていない。</li> </ul>
③	新技術・新製品の開発	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>ゲリラ豪雨や地震対策となる「ポンプ本体による渦の抑制技術」「耐水モーター体型ポンプ」を開発。累計40台受注。</li> <li>コンバインドサイクル発電向けに耐久性を高めた「次世代型ボイラ給水ポンプMHGA」を開発。累計27台受注。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CC用ボイラ給水ポンプ以外の火力発電向け及び海水淡水化向けポンプの新製品投入が遅れている。</li> </ul>
④	サービス事業の強化	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>インド工場が本格稼働。新たにサウジアラビア、タイにサービス工場を設立。（現在、海外計8ヶ所）</li> <li>受注高に占めるサービス事業の割合が、約10%（2008年度）から約30%に拡大。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アメリカのサービス拠点整備に遅れ。</li> <li>海外競合他社のサービス比率40～50%に比べ、見劣り。</li> </ul>
⑤	アライアンスの強化	△ <ul style="list-style-type: none"> <li>2013年にアメリカの回転機器メーカーに投資したが、シナジーを出し切れずに2016年に解消。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aを含めたアライアンスによる成長機会の確保、国内外ともに推進の余地あり。</li> </ul>
⑥	コーポレート・ガバナンスの強化	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>監査等委員会設置会社へ移行。</li> <li>コーポレートガバナンスコードを反映したコーポレートガバナンス報告書を開示。</li> <li>社内通報規定を大幅改定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会の実効性のさらなる向上。</li> </ul>

# 2016中期経営計画の振り返り（４）～長期トレンド



# 2016中期経営計画の振り返り（5）～外部環境の影響1



原油価格 → 受注・売上  
為替相場 → 利益水準

外部環境の変動に業績が  
大きく影響を受ける。



# これからの10年（1）～社会的課題とトリシマの存在意義



水・電力・インフラでの**ポンプ**需要は確実に**拡大**  
そのとき**トリシマの強み**となるのが



高効率ポンプによる  
**省エネルギー**の推進

豊富な実績と新技術による  
**安心・安全**の提供

# これからの10年（2）～長期的課題と2019中期経営計画

トリシマが目指すもの	長期的課題	新・2019中計での目標
<b>「省エネ」「安全・安心」の 製品/ビジネスモデル開発で 世界をリードする</b>	イノベーション力	<ul style="list-style-type: none"> <li>• コアポンプ（水・電力・インフラ）の製品力強化・新製品導入</li> <li>• IoT/3D技術を活用したサービス市場向け新システムの開発</li> </ul>
<b>外部環境の変動に 影響されない 強い企業体質の構築</b>	グローバル力	<ul style="list-style-type: none"> <li>• グローバル最適地生産体制の確立（日本・中国・インドネシア・インド）</li> </ul>
	生産性・業務品質力	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 設備の新鋭化による生産性向上及び生産能力拡大</li> <li>• プロセスイノベーションの定着化と、その継続的改善</li> </ul>
	サービス力	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 地域カバレッジの拡大（米州・東南アジア）</li> <li>• SV（スーパーバイザー）の育成、増員</li> <li>• 売上に占めるサービス比率：35%以上</li> <li>• サービス対象機器の拡大</li> </ul>
<b>しなやかな 企業インフラ（仕組・人） の構築</b>	ガバナンス力	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 取締役会の実効性の向上</li> <li>• 業績連動型の報酬制度の導入</li> <li>• 海外含む子会社管理の充実</li> </ul>
	人材力	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 働き方改革の推進</li> <li>• ダイバーシティの推進（女性・外国人が働きやすい環境の整備）</li> <li>• グローバル展開に対応する人材の確保と育成</li> </ul>

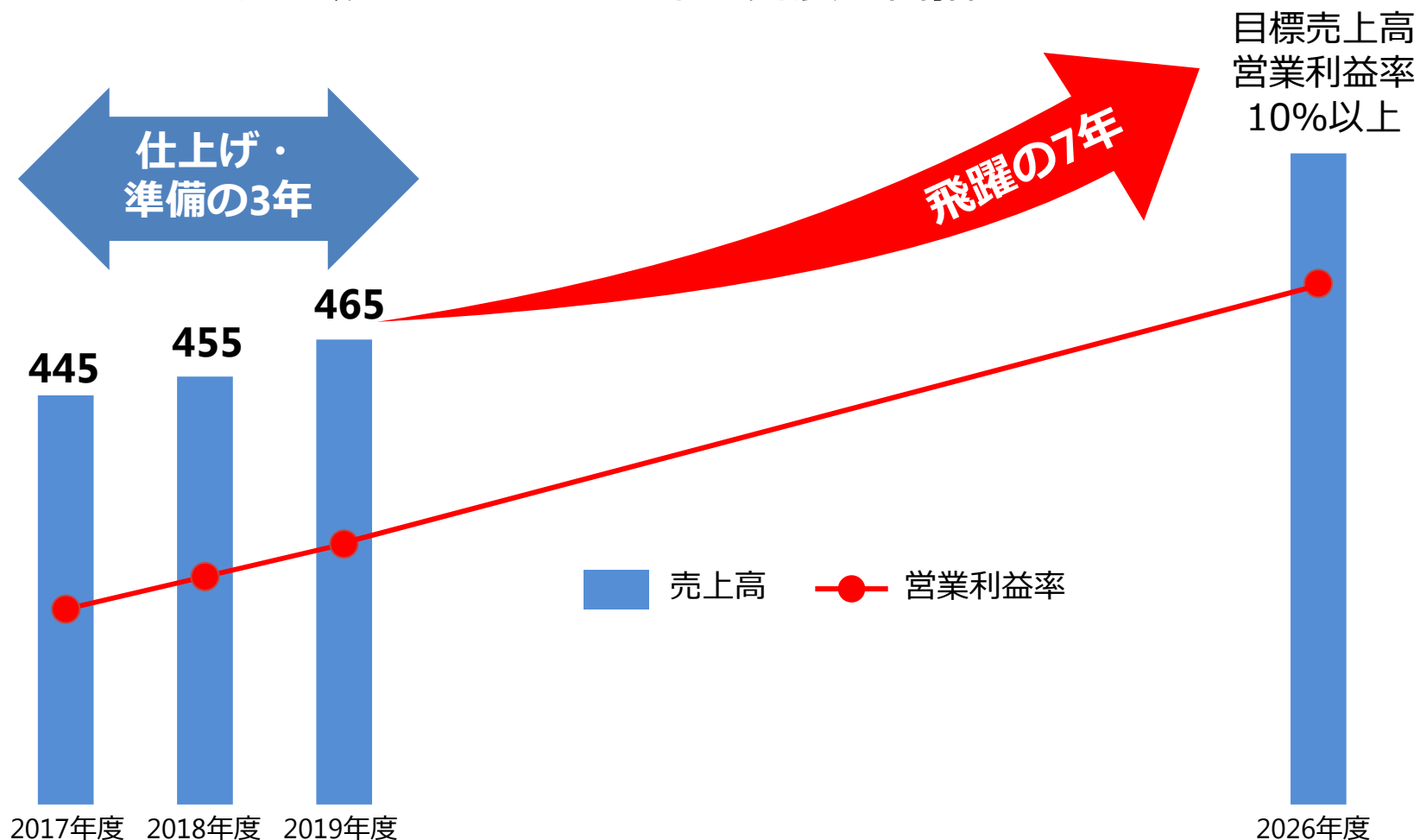
# 2019中期経営計画 (2017年度 – 2019年度)

BEYOND 100 

創業100周年を超えて、さらなる飛躍を遂げるために

# 2019中期経営計画（1）

新・中期経営計画の最終年度である2019年度は、創業100周年。  
ここを一つの通過点として、さらなる発展を目指します。



## 2019中期経営計画（2）～仕上げ・準備の期間

	2014-2016 実績	2017-2019 計画
売上CAGR	▲1.1%	+1～3%
営業利益率	+3.4%	+6～7%
サービス比率	28%	35%

## 2019中期経営計画（3）～受注・売上・営業利益

	2016年度 実績	2019中期経営計画		
		2017年度	2018年度	2019年度
受注高	435	440	460	500
売上高	444	445	455	465
営業利益	15	20	25	30
営業利益率	3.3%	4.5%	5.5%	6.5%

本資料の業績などに関する将来の予想、見通しなどは現時点で入手可能な情報に基づき算出したものです。

したがって、実際の業績は今後の様々な要因によって、異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

**【お問い合わせ先】**

**株式会社 西島製作所 総務部 I R広報グループ**

**Tel : 072-695-0551**

**Email : torishima-ir@torishima.co.jp**