



千代田インテグレグループ 中期経営計画(2016-2018)

代表取締役社長 小池 光明

1. コアビジネスであるソフトプレスを柱としたワンストップ対応で、
真のグローバル企業を目指す

2. 安定成長を基調とした躍進のための3つのエンジン

①安定成長のエンジン

②変化対応のエンジン

③市場開拓のエンジン

による事業領域の拡大

3. 「商圈拡大」と「技術革新」のための投資の拡大とM&A戦略の
展開

4. ステークホルダーとの良好な関係構築に努め、継続的な企業
価値の増大を目指す

1. 顧客

- ① 世界的に競争力がある日系を中心としたOA顧客
→安定成長の第一エンジン
- ② スマホやテレビ等、セットメーカーの趨勢が変化しても追従可能な幅広い販売網
→変化対応の第二エンジン
- ③ 安定成長が見込める自動車業界におけるクルマの電子化トレンドの活用とヘルスケア(健康、医療)分野への進出
→市場開拓の第三エンジン

2. 地域

① あらゆる変化に対応した生産体制の構築

→チャイナ・プラスワンによる顧客の東南アジアへの生産移管に対して、既存工場群における生産力増強と顧客の進出に合わせた工場新設で対応

② 最大級のポテンシャルを誇るメキシコを中心とした北米・南米の自動車業界への拡販

→販売拠点の拡大展開と工場新設

③ 中国における欧米自動車メーカーへの拡販

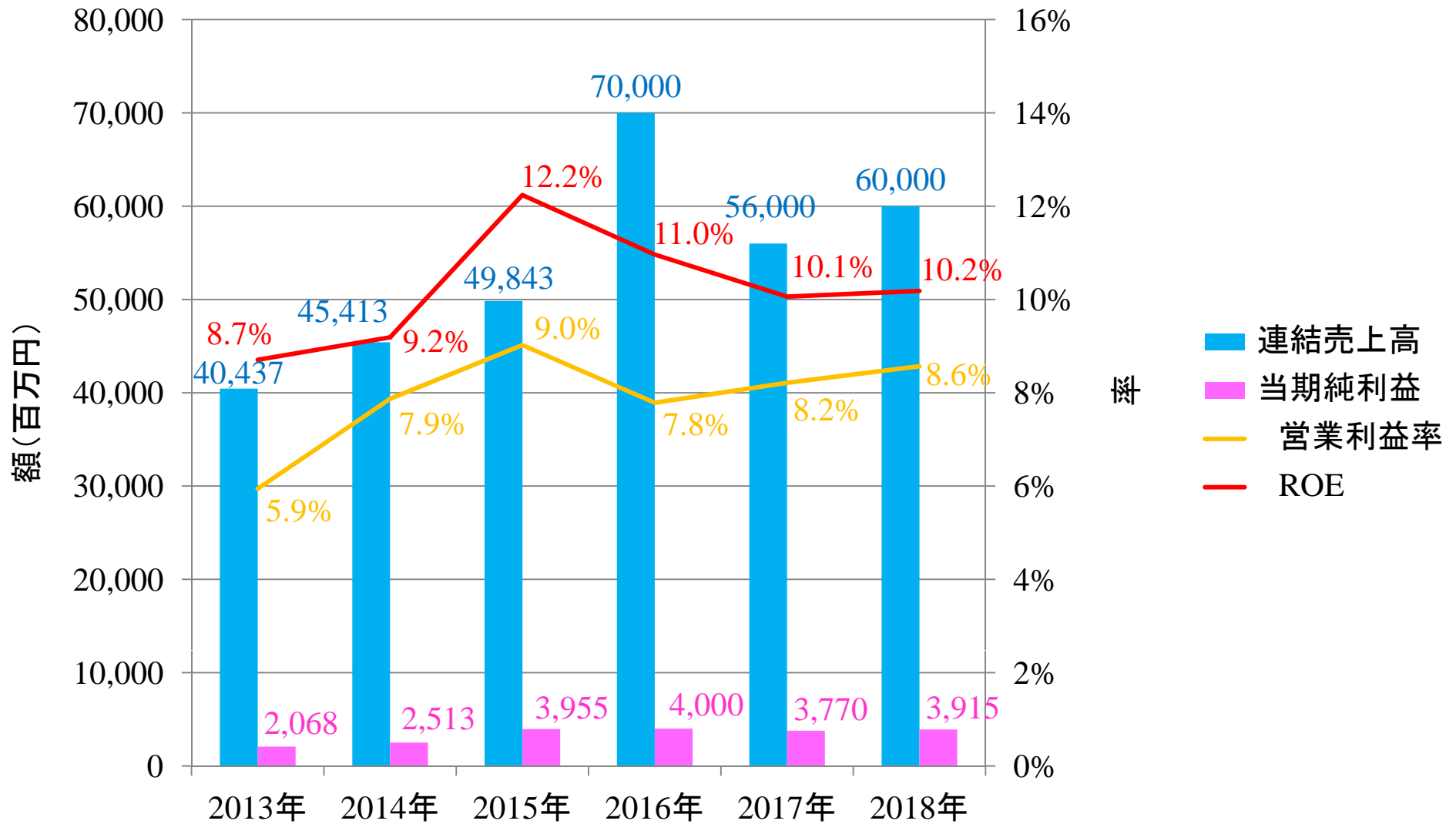
→上海販売現地法人の活用

④ 世界各地で最適な材料を入手可能な調達力

→資本関係に縛られない独立系の強み

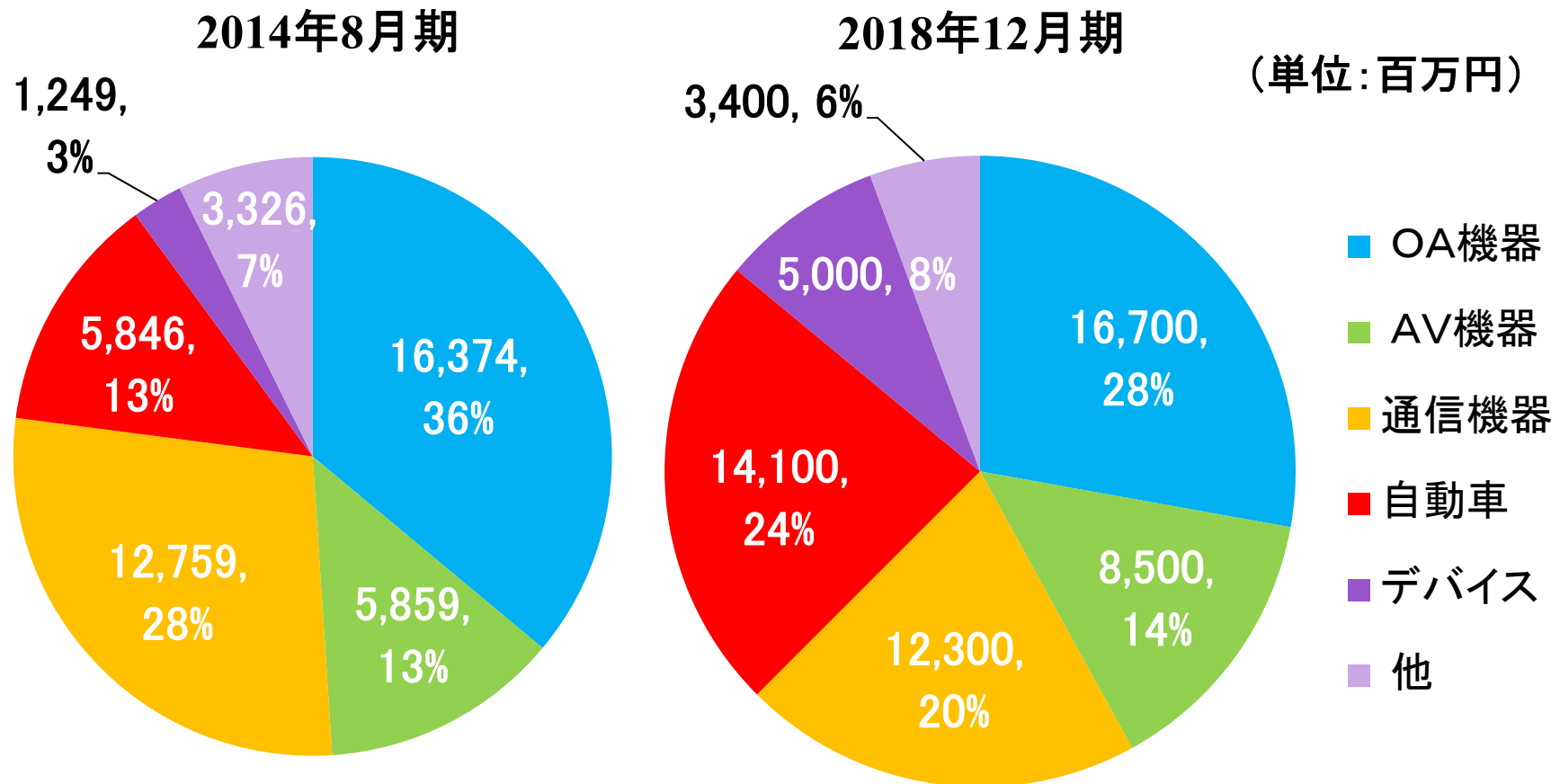
3. 商品

- ① 顧客ニーズに合わせたカスタマイズが可能な多品種生産ラインを備えた顧客密着型工場群
- ② エレクトロニクス向けで築いた放熱・防水技術の自動車向けへの転用・応用
- ③ より高度で精密な部品を要求するデバイス・モジュールメーカーに対する差別化された超高精度微細ソフトプレス品の展開
- ④ 独自研究や材料メーカーとの協業による新機能材料の開発

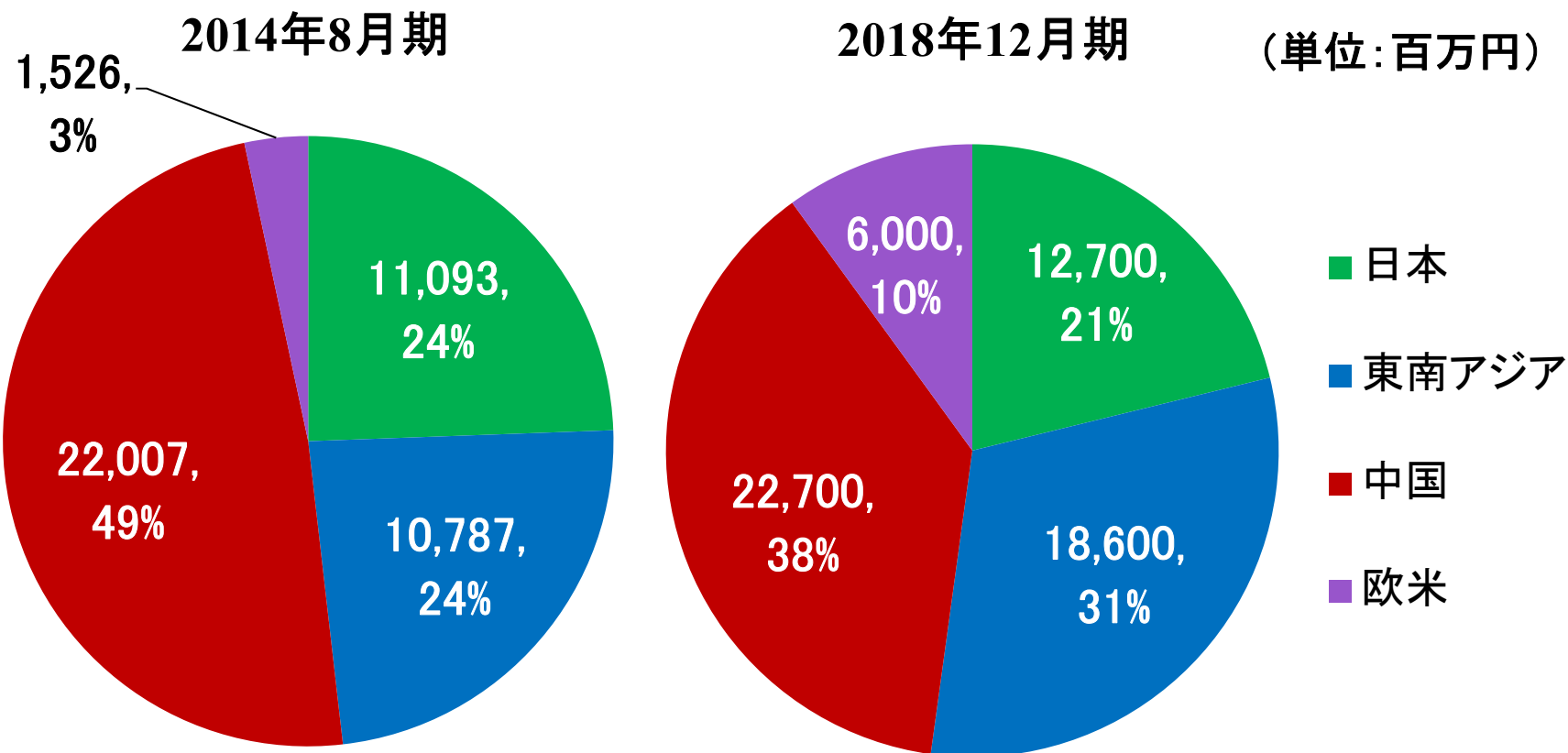


※但し、2016年は16ヶ月の変則決算

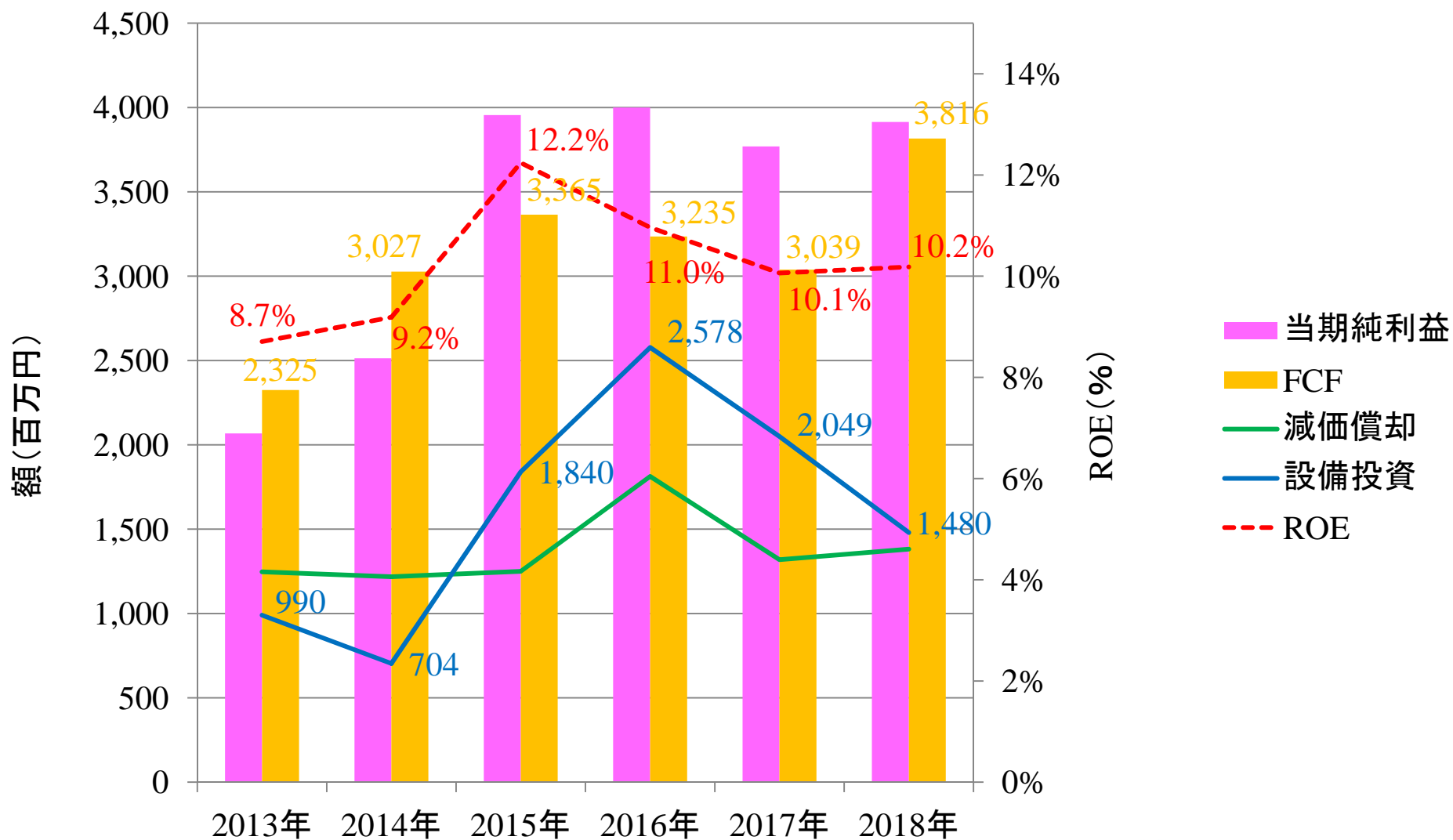
「成長性」と「収益性」を最大化させる業種別構成比



「市場機会最大化」と「事業リスク最小化」を両立させるエリア構成比



投資計画



※但し、2016年は16ヶ月の変則決算

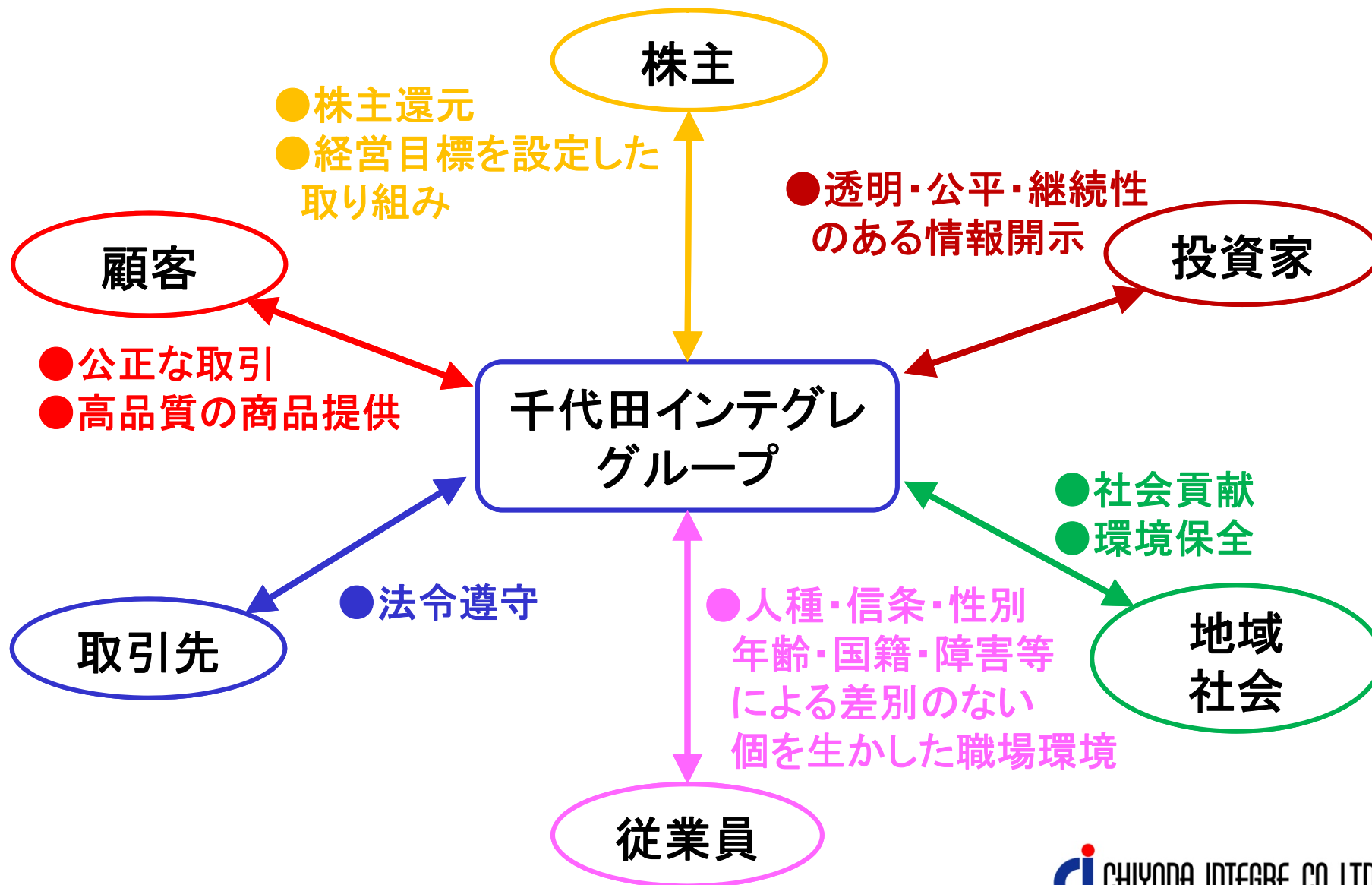
投資計画(2016~2018年の3年間の内訳)



単位:百万円

拠点	OA機器	AV機器	通信機器	自動車	デバイス	共通技術 など	エリア計
国内事業	224	0	103	88	175	941	1,530
東南アジア	55	81	865	162	0	156	1,318
中国	434	0	244	461	137	214	1,489
欧米	0	163	0	1,608	0	0	1,771
グループ計	713	244	1,212	2,317	312	1,310	6,107

ステークホルダーとの良好な関係構築



1. 目標とする経営指標

自己資本利益率(ROE)10%以上

2. 利益配分に関する基本方針

2016年12月期から2018年12月期までの3期について

① 配当性向は35%以上を目処

② ROE10%以上の維持を目標として、株価水準や市場環境等を勘案しながら、総還元性向80%を上限とした自己株式の取得を機動的に実施

ご注意

当資料に記載されている、当社(千代田インテグレ株式会社、および当社グループ)に関する計画、業績見通し、戦略等のうち、将来の記述をはじめとする歴史的事実ではないものは、すべて現在、当社が入手している情報に基づいて行った予測、想定、認識等を基礎として記載しているものであり、その性質上、客観的に正確であるという保証、ならびに将来その通りに実現するという保証はありません。実際の業績は、数々の要素により、現状の見通し等とは大きく異なる結果となりえ、かつ、当社が事業活動の中心とするエレクトロニクス市場は変動性が激しいことから、当資料に全面的に依拠することはお控えくださいますよう、お願い致します。また、無断転載・転用はお断り致します。

