



中期経営計画活動報告
(2017年度～2026年度)
《REVIVE2026》～復活東邦に向けて～

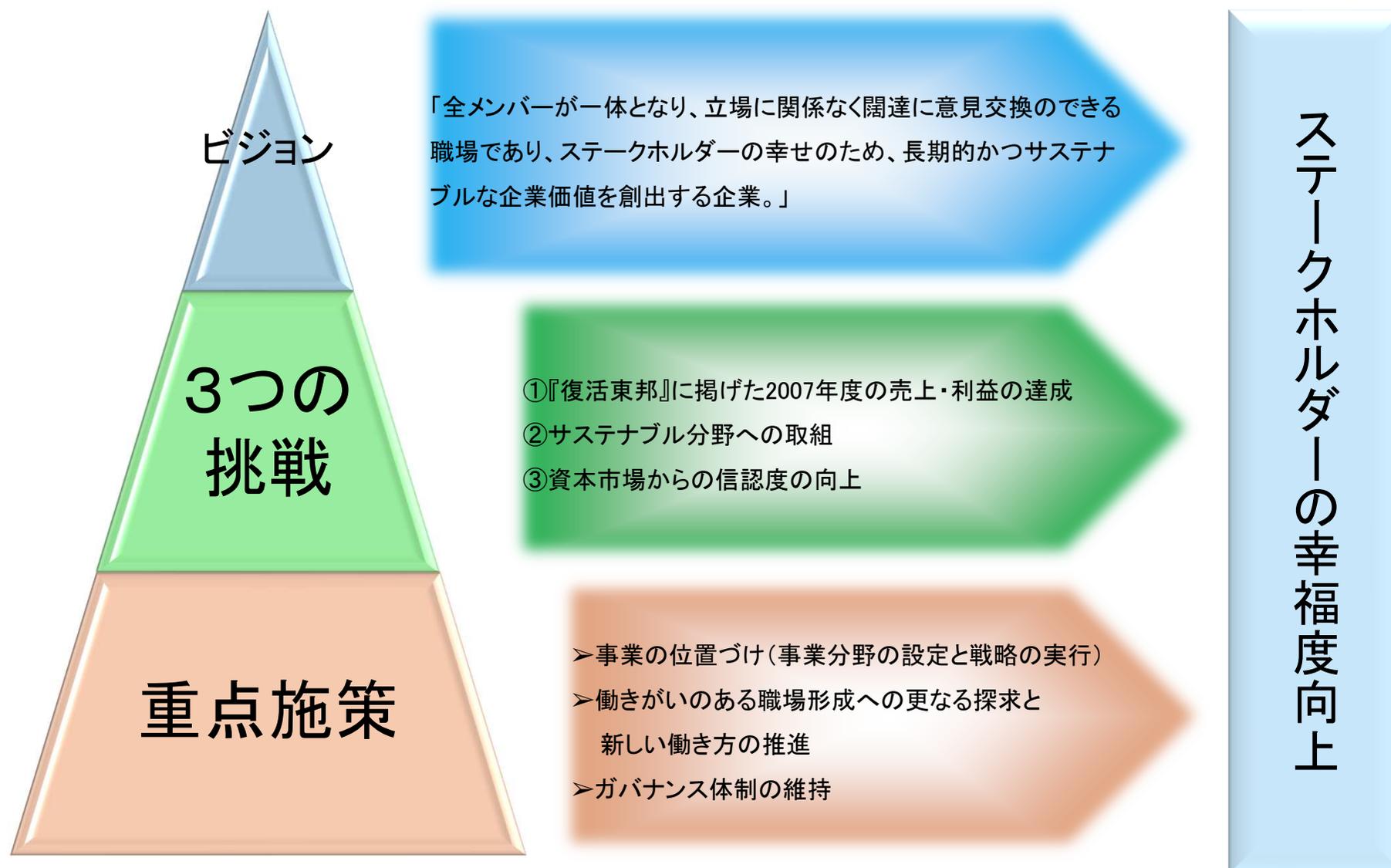
2024年9月5日

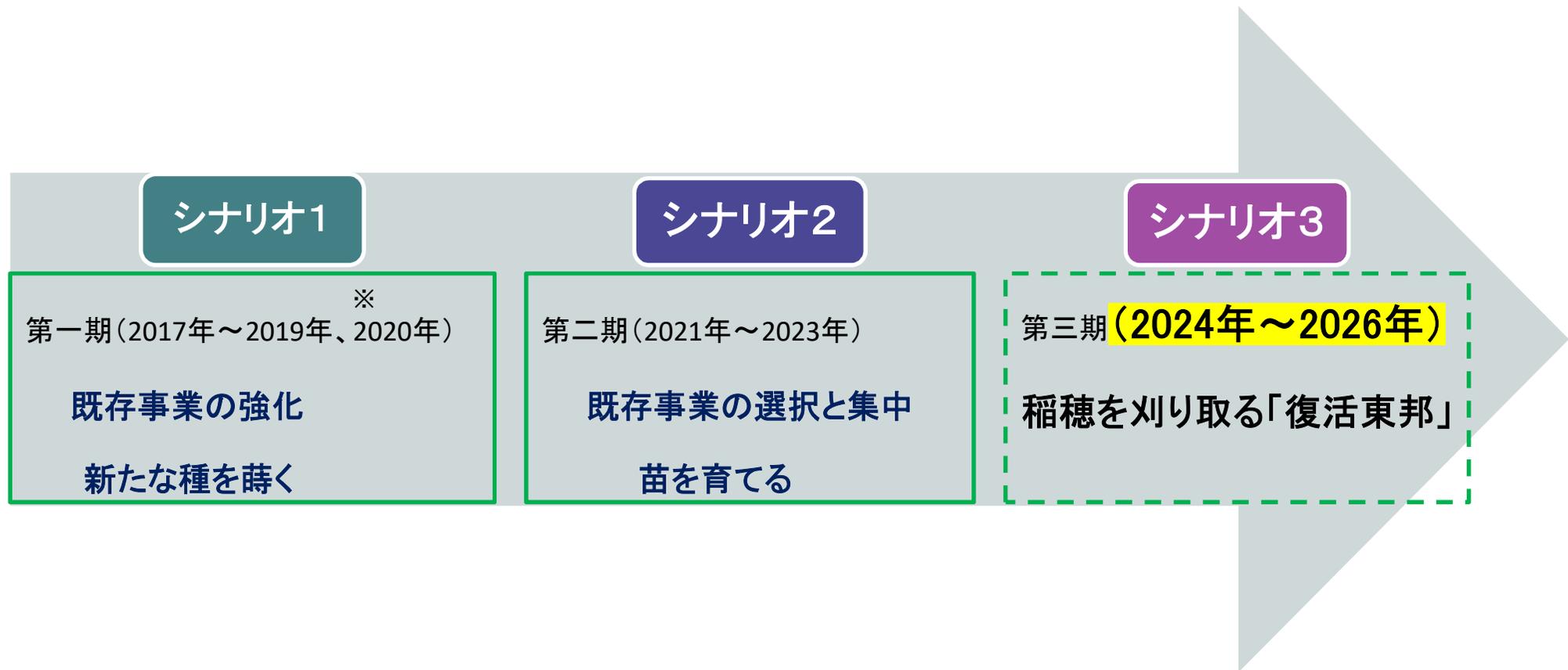
中期経営計画

《REVIVE2026》～復活東邦に向けて～

中期経営計画の策定

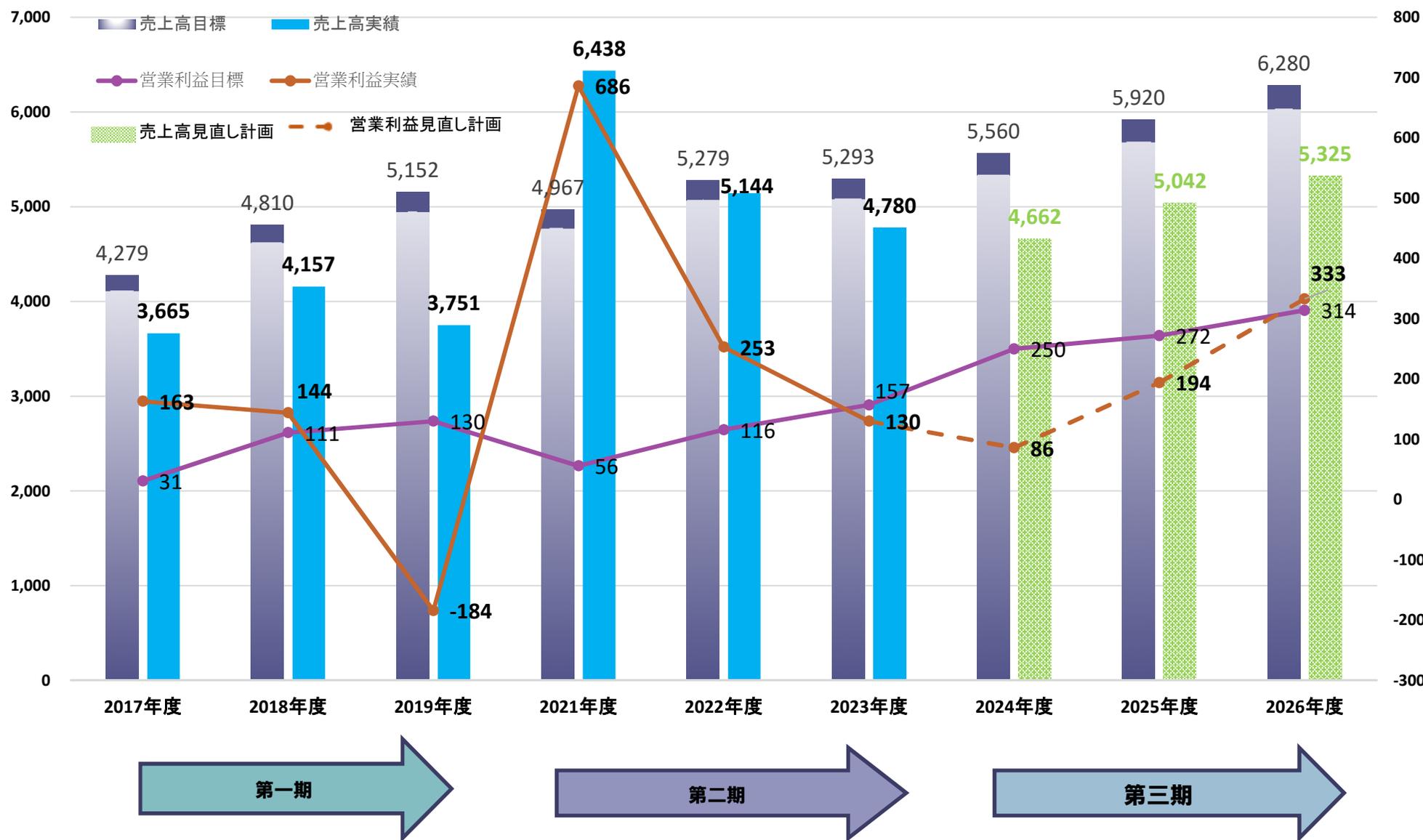
2016年度に【復活東邦】を旗印に過去最高営業利益2007年度の**314百万円を達成すべき目標**とし中期経営計画9カ年を策定しました。



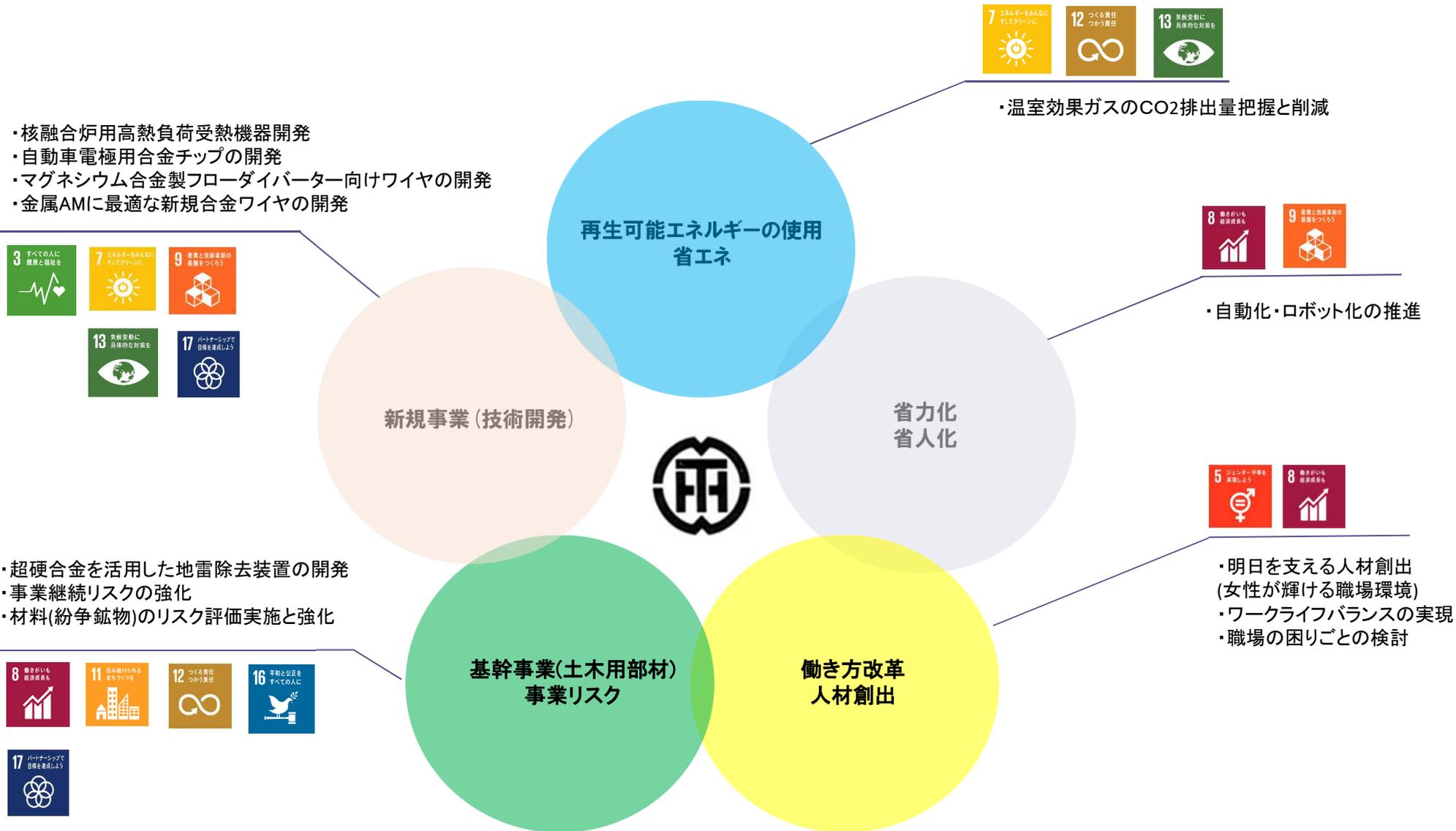


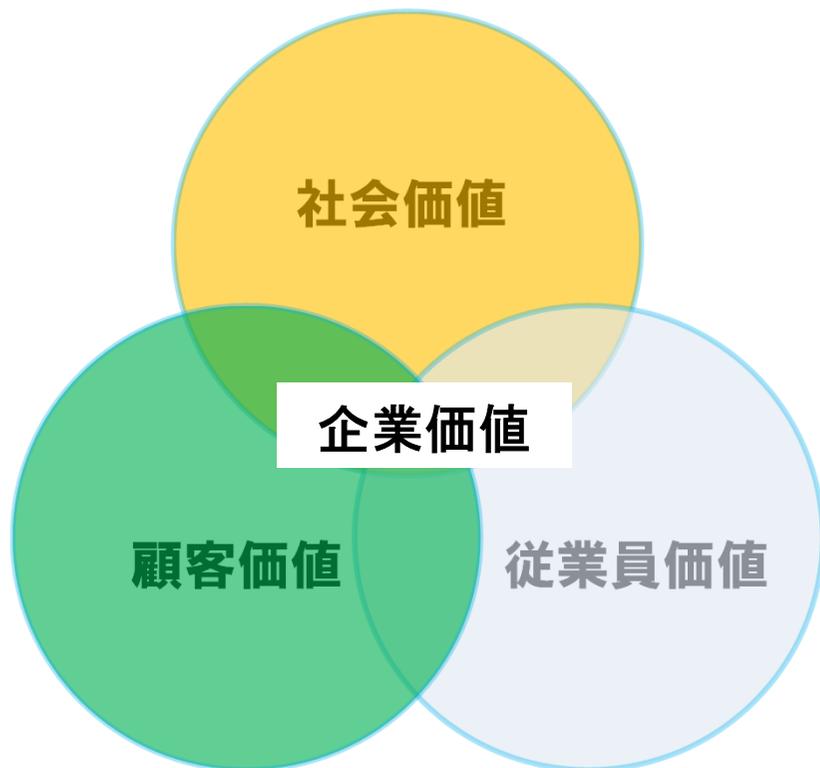
※2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響により先行き不透明だった為、一旦中止とし2021年度からリスタートしました。

3つの挑戦 ①『復活東邦』に掲げた2007年度の売上・利益の達成



3つの挑戦 ②サステナブル分野への取組





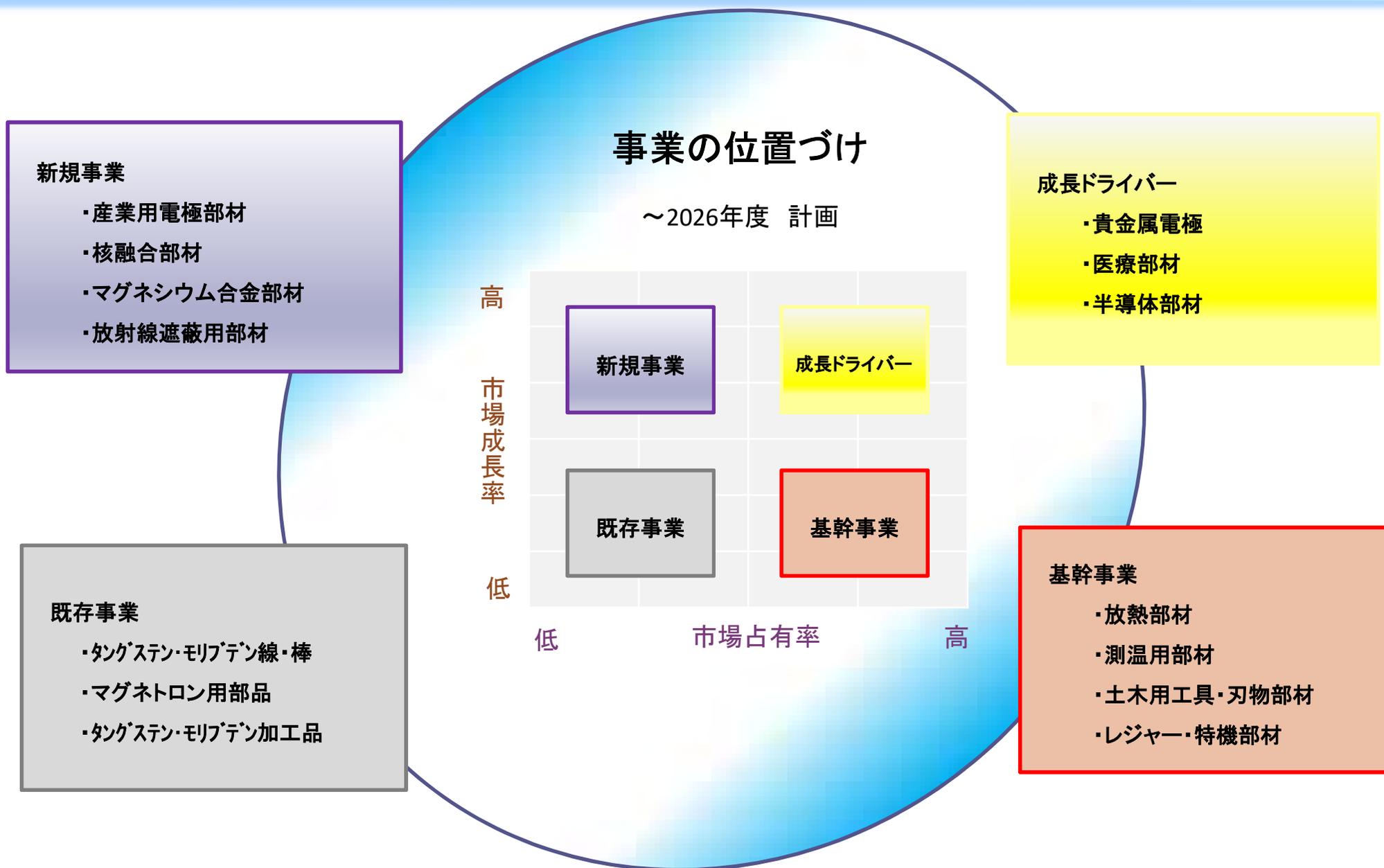
最大化すべき3つの価値

ステークホルダーが求めるすべての価値を向上し企業価値を向上する

情報開示

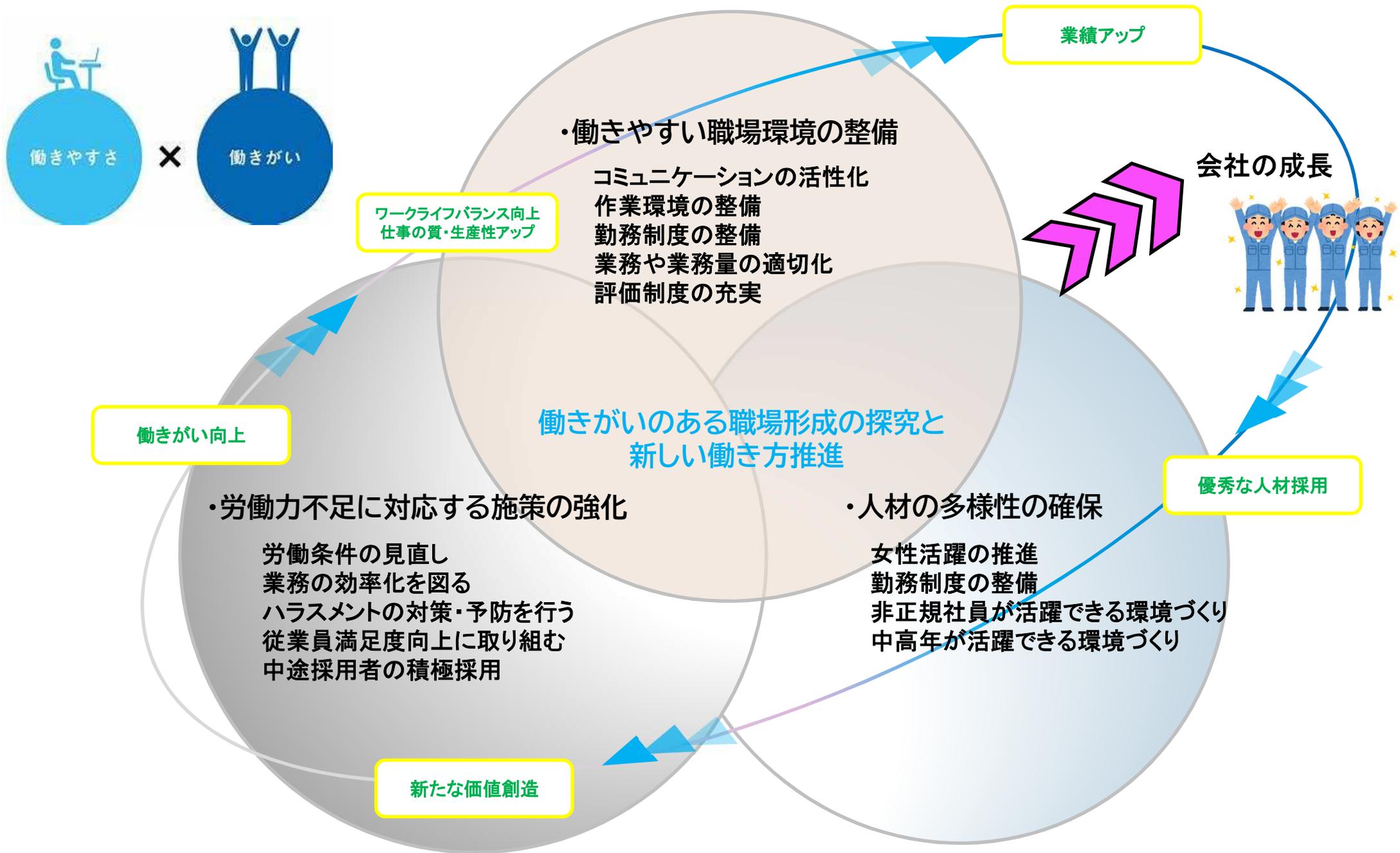
ステークホルダー向け情報の充実

- 新規製品・新規開発品の発表
- 新技術の発表
- 中期経営計画
- 製品知識・事業内容
- SDS



重点施策

➤ 働きがいのある職場形成への更なる探求と新しい働き方の推進



ガバナンス＝監視・統制する仕組み

コンプライアンス

＝法令順守・社会規範
社内規則・CSR

- ハラスメント対策
- 適切な労務管理
- 情報漏えい
- 粉飾決算
- 安全と品質・環境保全
等々

リスクマネジメント

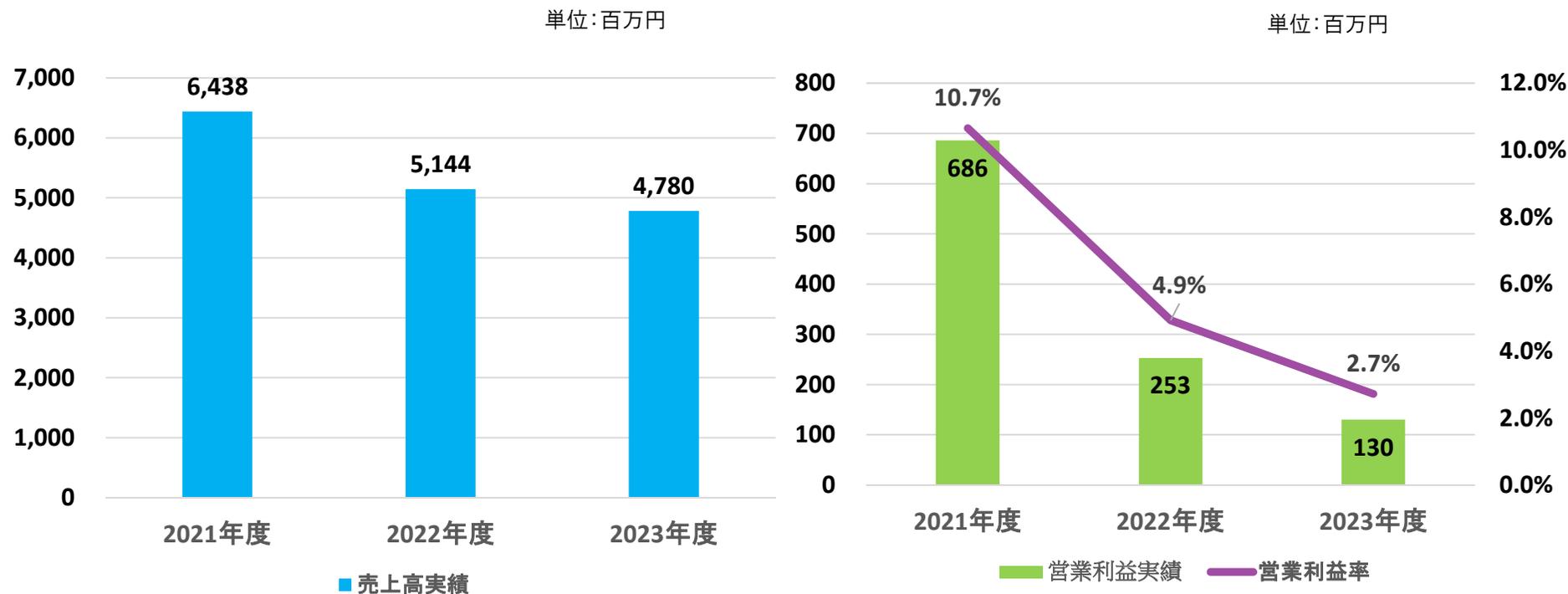
＝リスクを把握・予防する
プロセス

- 労務管理
- BCP
- 与信管理・在庫管理
- 品質・環境管理
- 内部統制
等々

これらを客観的に調査し、
評価・助言を行う

内部監査部門

第二期(2021年度～2023年度)中期経営計画の検証



2021年度の売上利益の大きな伸びは、貴金属電極材料の原料市況が計画当初より大幅に高騰したこと、半導体需要が好調であったことが要因である。

2022年度になり、貴金属電極材料の代替品への切り替えが当初計画より早く、急激な落ち込みとなったが、半導体需要の旺盛な需要を取り込みタンモリ製品の販売が伸長したこと、産業用特殊電極の安定受注でカバーすることができた。

2023年度は、タンモリ製品の売上高は半導体市場での需要が調整局面に入り販売が減少した。原材料、エネルギー価格等の上昇に対応した販売価格値上げを進めたが、労務費、経費等の固定費が増加となり、最終年度は目標利益をクリアすることができなかった。

重点施策:

市場再調査を行い、既存事業の選択と集中の実施に取り組む

成果

- ・「選択と集中」候補であった品種については、マーケットは大きく、一部課題は残るが、確実に利益プラス方向に改善が進んでいると判断し、継続事業とした。

重点施策:

第一期中期経営計画で培った新しい価値の種を熱意と探求心をもって技術の向上を計り育てる

成果

- ・貴金属電極の開発は、計画通りに進捗しており、24年度下期に上市予定である。
- ・核融合研究所と共同研究を進めているダイバータは23年度2回の記者発表を実施した。
- ・W重合金・電極用30%CuW等は第一期で培った種を引継ぎ、第二期で育ち始め開花した。
- ・マグネシウム合金(フローダイバーター用、3D造形用)、SPS焼結(活性炭AFTクリーナー等)の新規開発品は、顧客要求事項に対して順調に満たしてきており今後も開発を進めていく。

重点施策:

現場から上層部に報告や提案ができる環境作りを行う。トップがそれに真摯に応える仕組みを整え、それぞれの立場で実行し、答えを出す

成果

- ・中期メンバーで「提案に値する」と判断した内容については提案書として社長へ上程し、認められた際は関連する事業部へ展開する仕組みを構築した。
- ・要望が多かったインターネット活用については、ホームページリニューアルを2023.7に実施した。
- ・風通しのよい会社を構築すべくポスター掲示等の周知活動を行ってきており、第三期では『風通しの良い職場づくり』というテーマに改め、引き続き継続して活動を行う。
- ・中期下部組織として下記委員会を発足し、各課題についてそれぞれの委員会で活動を行った。
「東邦金属の将来を考える委員会」
「SDGs推進委員会」
「情報システム推進委員会」

第三期(2024年度～2026年度)中期経営計画

最終的な目標(企業ビジョン)が達成できるよう、3つの挑戦を進める

①「復活東邦」に掲げた2007年度の利益の達成

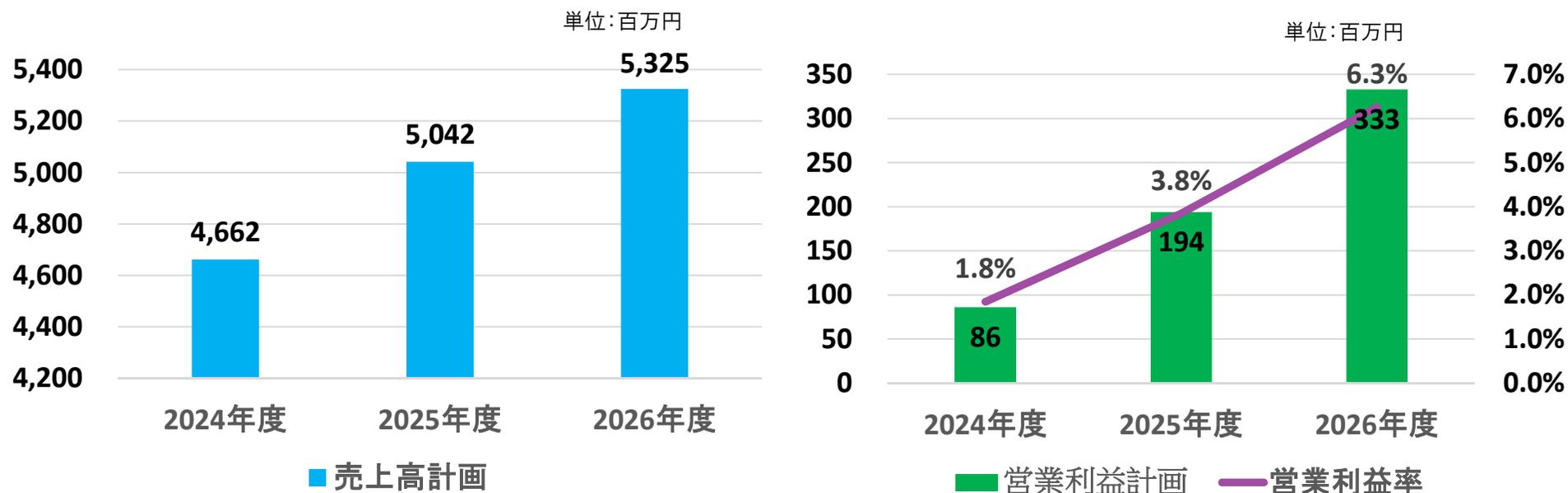
- 第二期取り組み「選択と集中及び苗を育てる」の検証を行う。
- 現状分析(SWOTクロス分析、市場調査、注力分野、品種の課題)を改めて調査・検証する。
- 次期中期経営計画に繋がるよう、開発案件、予算外アイテムの種は蒔き続けるとともに、今後の「多角化」(ポートフォリオ)の検討も行う。
- 第三期年度毎の目標値が達成できるようにバックキャスト思考で検討する。

②サステナブル分野への取り組み

- 下部組織のSDGs推進委員会との連携強化し、会社としてのアピール度向上を図る。

③資本市場からの信認度の向上

- ステークホルダーに対して情報開示、開発製品等のプレスリリース等を積極的、継続的に行う。



- ・2024年度下期以降に半導体関連が復調すると見られており、当社の回復は2025年度以降と考えられる。
- ・2025年以降に半導体関連の復調に伴い衛星・電子・自動車の分野において需要増が見込まれ、それに対応し、取りこぼすことなく販売増を目指す。
- ・基幹事業である超硬関連の市場についても緩やかに拡大が予想され、販売増を目指す。
- ・2024年度下期上市予定の新材料の販売を2025年度・2026年度に計画している。

基幹事業

下記の製品群は、当社コア事業の中で、市場占有率は高く、今後も成長が見込まれており、収益の向上により経営資源の最適配分を図る。

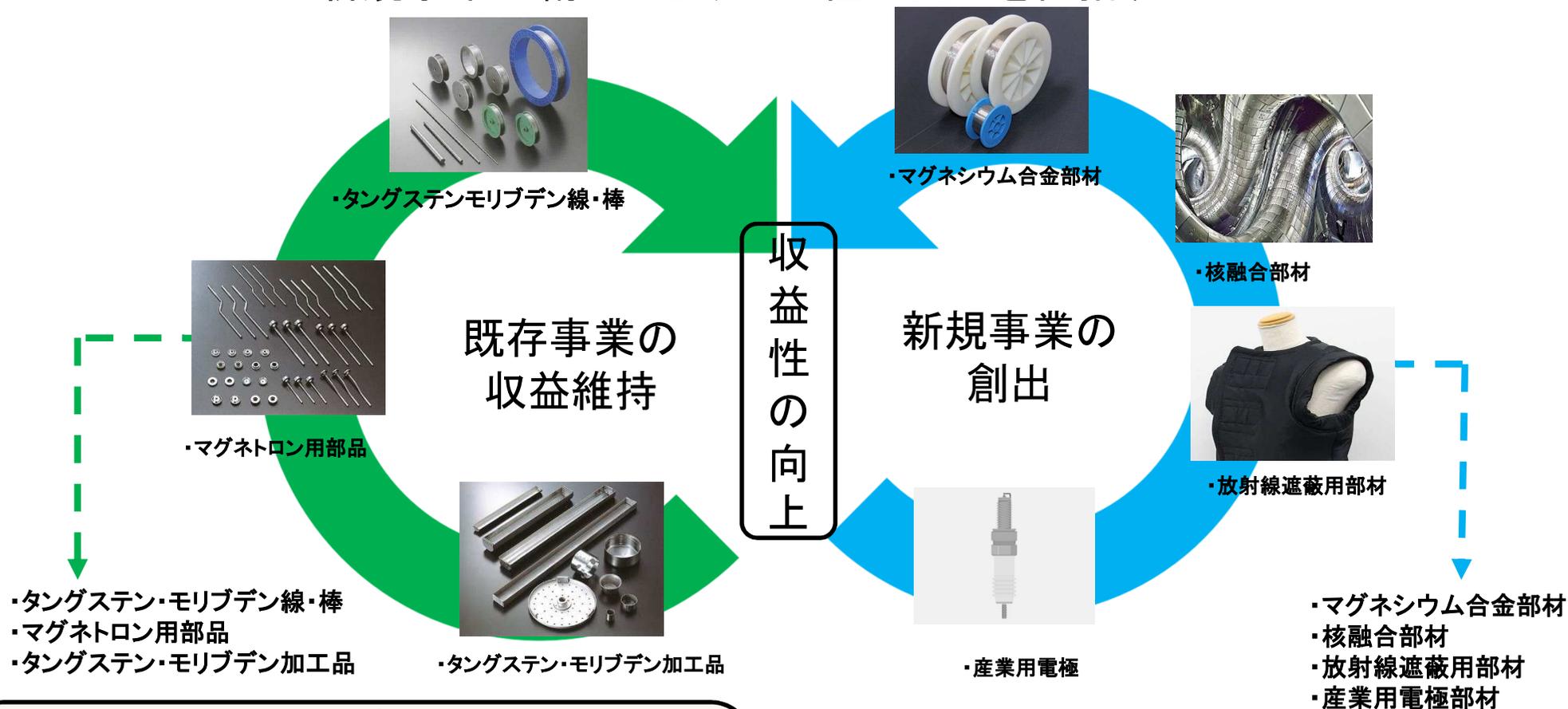
成長ドライバー

下記の製品群は、市場占有率及び成長率が高く、経営資源を展開し、規模の拡大を目指す。



基幹事業の収益向上により得られた経営資源を成長ドライバーに最適配分し、規模の拡大を目指す

既存事業の収益維持と経営資源を最適配分し
新規事業の創出により収益性の向上を目指す



既存事業

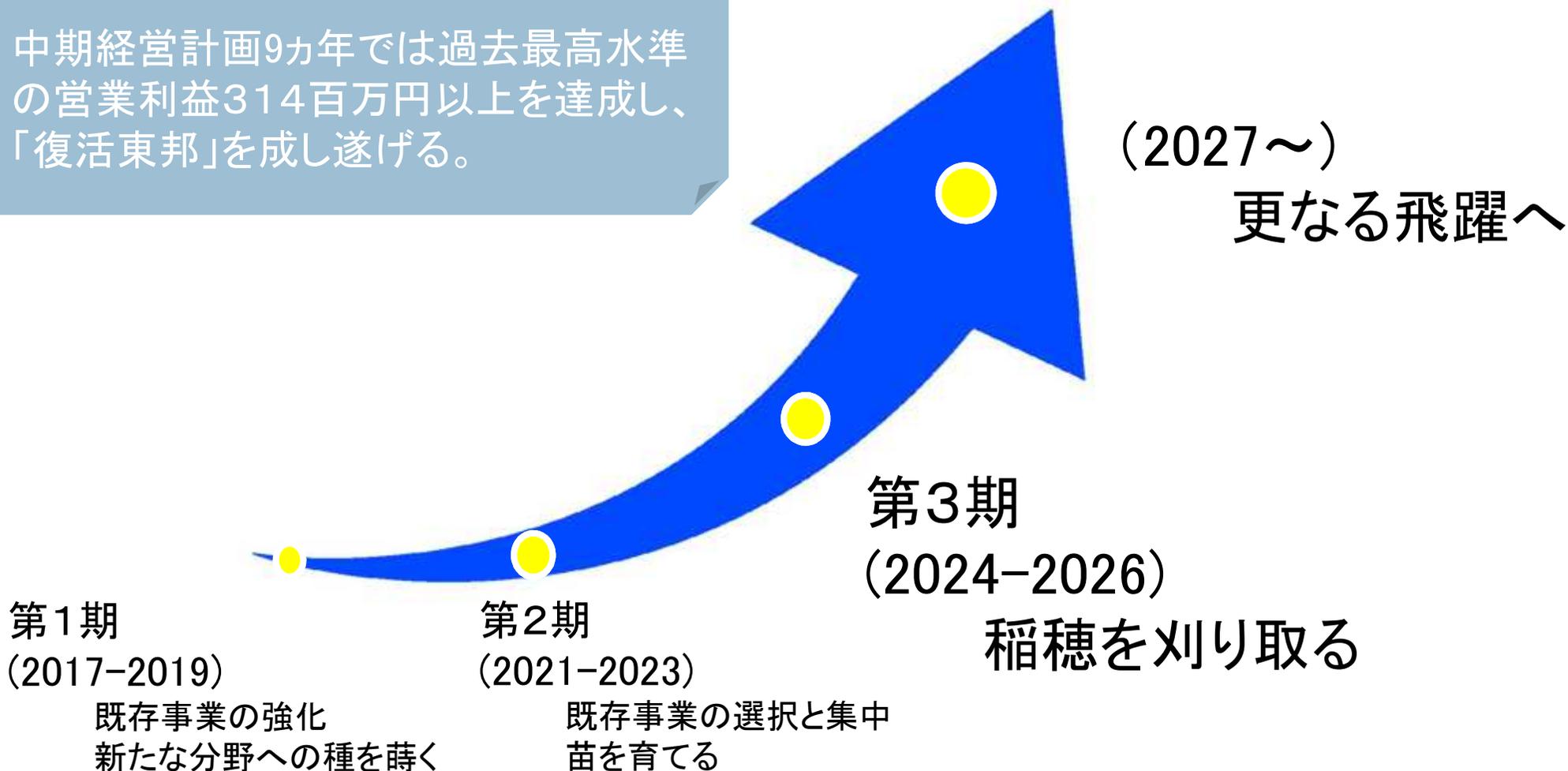
上記の製品群は、あらゆる分野で使用されており、収益の維持を探究する。但し、将来性が見込まれないと判断した製品は、経営資源を新規事業へ最適配分する。

新規事業

上記4項目は基礎的な特許取得済み。産学官連携し研究を継続、上市に向けて追求する。

企業ビジョンを達成するために…

中期経営計画9ヵ年では過去最高水準の営業利益314百万円以上を達成し、「復活東邦」を成し遂げる。



※新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、先行き不透明となり、2020年度の計画は見送られた。

本資料の取り扱いについて

本資料に記載されている数値目標等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。