

2017年3月期～2020年3月期

中期経営計画

ペガサスマシン製造株式会社

2016年5月

目次

- ・はじめに
- ・目指すグループ像
- ・当社を取り巻く環境
- ・中期経営計画の基本方針
- ・業績目標
- ・具体的施策
- ・財務方針

はじめに

(企業理念)

「人」と「技術」を通じて、よりよい製品・サービス・品質の提供に取り組み、 社会の発展に貢献すること

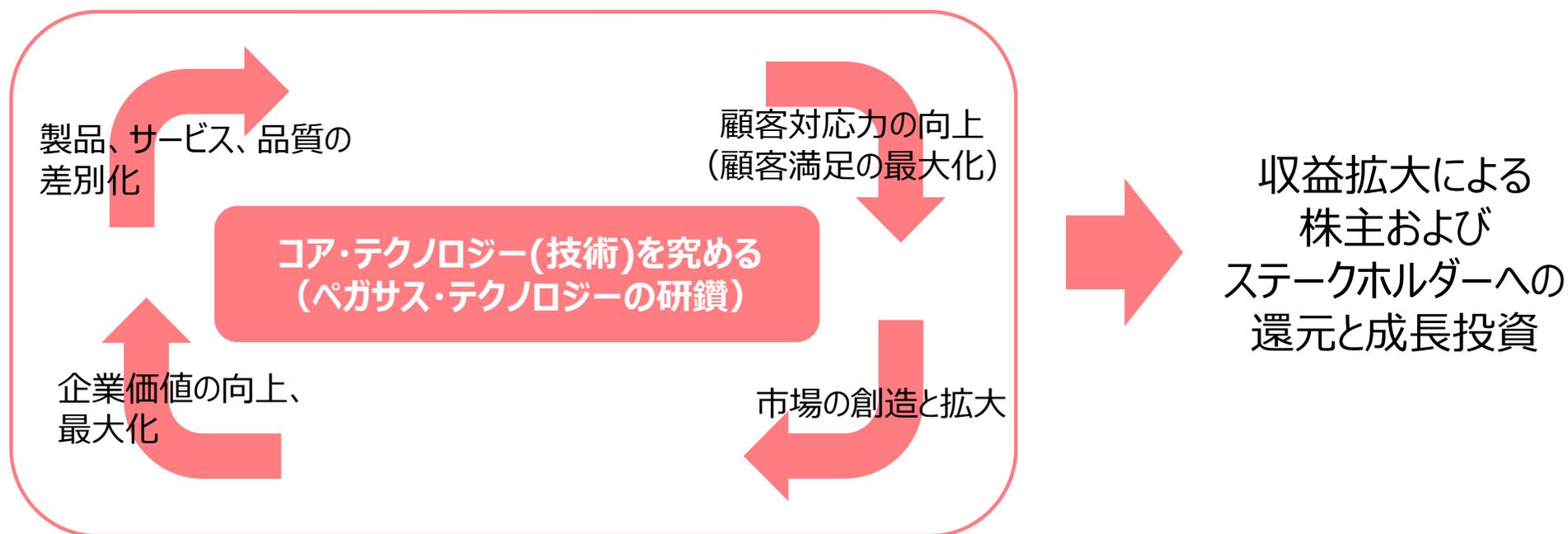
当社企業グループは工業用環縫いミシンの専門メーカーとして、創業以来「人と技術を通じて世界の衣料文化の発展に貢献する」ことをグループ共通の企業理念とし、企業活動を展開してまいりました。

現在の私たちの企業活動は、人々の日常生活を支える「衣・食・住」の「衣」だけではなく、これまでに培った精緻な加工技術を活かし、ダイカスト製品への展開を通じて自動車産業分野へも広がっております。

これからも「良き企業市民」として、これまで培ってきた人と技術、ノウハウをベースに、社会のニーズに応えるためペガサス・テクノロジーの研鑽に努め、持続可能な社会の実現を目指し、より良い製品、サービスなどの提供に取り組んでまいります。

目指すグループ像

グローバル・ニッチ企業として、コア・テクノロジー（ペガサス・テクノロジー）を究め、高度な技術力と独自の生産プロセスで市場の創造と拡大を図り、より強固な経営基盤の構築を図ることで、企業価値の向上を目指す。



当社を取り巻く環境

2016年～2020年の事業環境認識

チャイナプラスアザーズから
アフター・チャイナプラスアザーズへ

未開拓市場の台頭

メガFTA(TPP等)による市場拡大、
競合の多様化、競争の激化

I o T 等による生産イノベーション

為替動向や中国経済が与える
世界経済への影響

中期経営計画のテーマ

かつてないグローバルかつボーダレスな市場の急激な変化に対し、
高度な技術力と独自の生産プロセスにより、お客様と共に成長する
ための顧客対応力強化

企業価値の向上

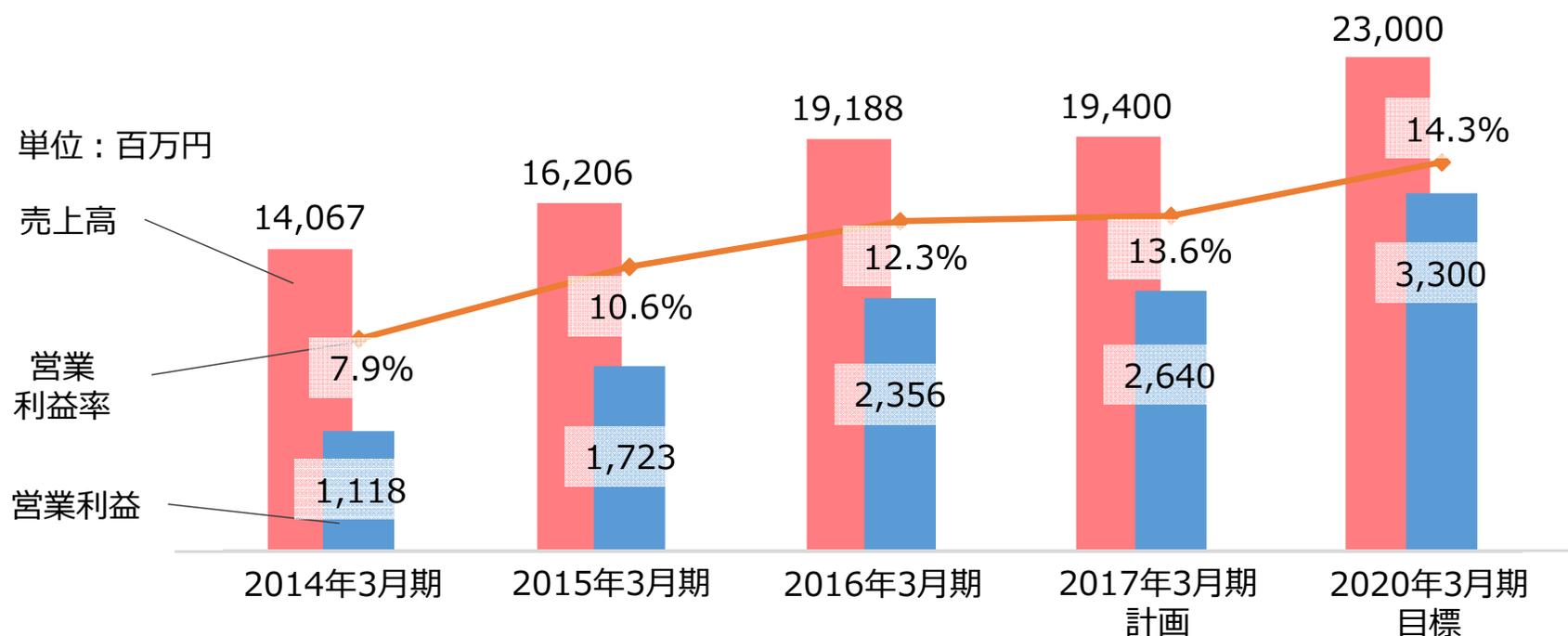
BEYOND THE LIMITS ～ 限界を超えてみせる ～

をスローガンとして掲げ、次の項目を基本方針とする。

- 1) 三つの差別化を徹底し、市場の創造と拡大を図ることで、環縫いミシン業界において、他社の追随を許さない確固たる基盤を構築する。
- 2) 製品の高付加価値化と営業力強化により、ダイカスト事業の体質強化を図りながら、販路拡大を目指す。
- 3) 強固な財務基盤を構築しながら、資金の有効活用を実行し、企業価値向上を目指す。
- 4) 株主への還元を経営の最優先課題の一つとして位置付け、配当性向30%を目指す。

BEYOND THE LIMITS

業績目標



為替レート

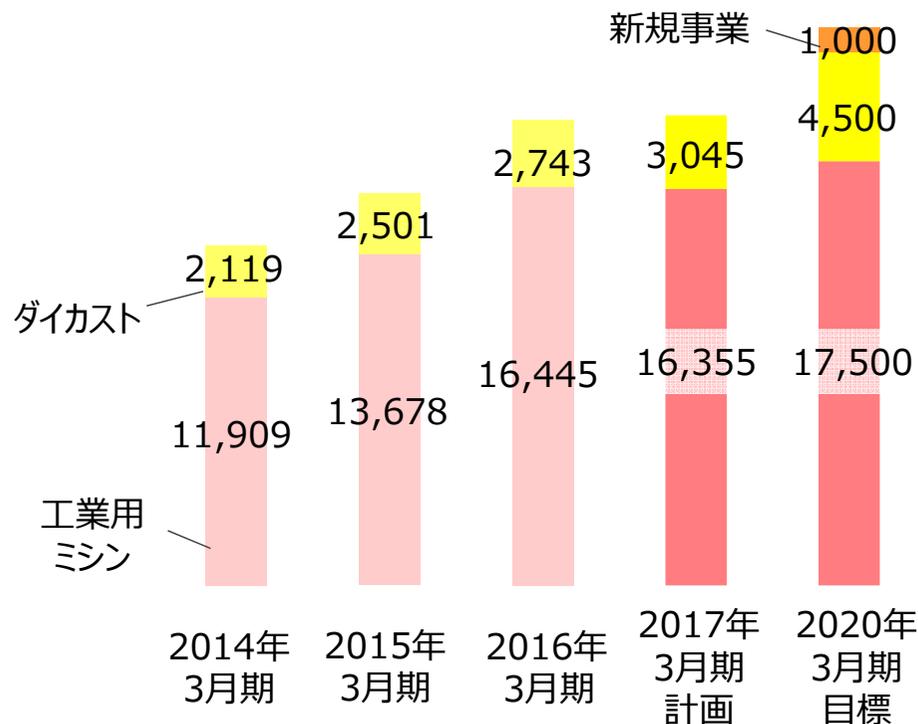
	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期以降
USD	97.11	106.37	121.00	112.00
EUR	129.31	140.67	134.65	120.00
RMB	15.61	17.23	19.53	17.00

BEYOND THE LIMITS

事業別業績目標

売上高

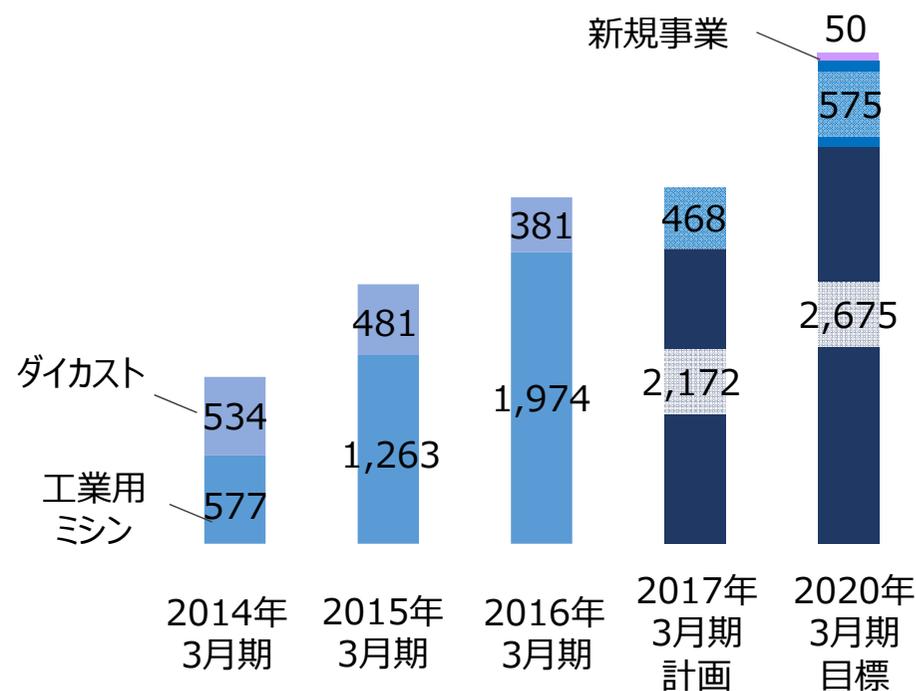
単位：百万円



売上高	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2020/3
連結	14,067	16,206	19,188	19,400	23,000
工業用マシン	11,909	13,678	16,445	16,355	17,500
ダイカスト	2,119	2,501	2,743	3,045	4,500
その他	38	26	-	-	1,000

営業利益

単位：百万円



営業利益	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2020/3
連結	1,118	1,723	2,356	2,640	3,300
工業用マシン	577	1,263	1,974	2,172	2,675
ダイカスト	534	481	381	468	575
その他	5	▲22	-	-	50

BEYOND THE LIMITS

成長戦略

(持続的継続的發展への布石)

工業用マシン事業の拡大

ダイカスト事業の拡大

新たな成長事業の構築

収益構造の強化

(継続的な業務効率の改革・改善や生産技術革新によるコスト低減)

工業用マシン事業における生産体制の効率化・原価低減の推進

経営基盤の強化

(グローバルな事業展開を支えるための経営インフラの充実)

ガバナンス体制の強化

人材の充実

組織体制の強化

BEYOND THE LIMITS

成長戦略 (売上高230億円)

工業用ミシン事業の拡大

1) 三つの差別化の徹底：顧客対応力の強化

製品の差別化：製品開発力の強化、開発テーマの明確化、基礎研究の充実

品質の差別化：業務プロセスの再構築とグループ間サプライチェーンのインフラ整備

サービスの差別化：多様化する顧客ニーズに迅速に対応するための社内リソースの充実、顧客ニーズの製品へのタイムリーな反映、顧客の課題解決に向けた提案力の強化、顧客向け研修などを含めたアフターフォローの充実

2) 市場の創造と拡大：アフター・チャイナマーケットの開拓と参入

地域戦略：成長期待市場の開拓（ベトナムおよび周辺国、中東～アフリカ東海岸地域等）

重点ユーザー対策：台湾系、韓国系の大手縫製企業の需要獲得、オセロ作戦による新規顧客獲得、既存顧客以外へのアプローチ（潜在顧客の掘り起こし）

販売網・情報網の充実：代理店空白地域の点検および設置の検討

駐在員事務所、サービスセンター設置の検討

代理店向け販促支援

人的リソースの充実：市場拡大に向けセールススタッフの増員と研修による営業力の強化
期間中に100名程度の増員

非アパレル・異業種への参入：自動車産業向け新型機種投入、生産性向上ソフトによる異業種への拡販

中国内需市場の再構築：内需縫製市場への販促

成長戦略

ダイカスト事業の拡大

- 1) 北米、メキシコ市場での新規取引先開拓
- 2) 既存市場での販路拡大
新規取引先開拓：付加価値加工製品の生産
営業力強化：セールスエンジニアの育成

新たな成長事業の構築

- 1) M&Aや連携、提携を含めた、新規事業による第3の柱の構築の推進
- 2) 専属担当者の配置
- 3) 情報収集ルートが多様化

BEYOND THE LIMITS

収益構造の強化 (営業利益33億円)

工業用ミシン事業における生産体制の効率化・原価低減の推進

1) 独自の生産プロセスの確立

ITによる生産工程の見える化、生産技術革新による独自の生産プロセスの確立

2) 部品供給体制の効率化

リードタイムの短縮、調達・在庫管理体制の再構築、調達ルート最適化、品質の改善

3) 生産拠点の棲み分け

日本、中国、ベトナム各工場の効率運営

日本：マザー工場として、生産効率化施策の体制確立とグループへの展開

日本製ミシンの一貫生産の継続

海外：中国とベトナムのコストメリットを活かした、需要変動に機動的に対応できる生産体制の構築

部品の現地調達の推進と調達ルートの多様化

BEYOND THE LIMITS

経営基盤の強化

ガバナンス体制の強化

- 1) **企業理念、行動指針のグループへの定着**
定期的な研修の実施
- 2) **コンプライアンス、リスクマネジメントの強化**
多様化、複雑化する市場環境への対応

人材の充実

- 1) **次世代リーダーの育成**
グローバルな事業展開に対応できるローテーションによる人材育成の強化
- 2) **グローバル化、多様化への対応**
ローカルスタッフの積極的な採用および育成
グループ間の人材交流
- 3) **競争力強化への対応**
重点市場および重点業務への重点配置や増員
ローカルスタッフ育成のための指導力の強化

BEYOND THE LIMITS

財務方針

営業キャッシュフローの強化

- ・成長戦略と収益構造の強化による継続的安定的な収益の向上
- ・製品、部品のリードタイム短縮による在庫圧縮と効率化
- ・営業利益率 10%～15%を目指す

投資

- ・20億円程度を成長投資へ。

資金調達

- ・営業キャッシュフロー強化によるフリーキャッシュフローの継続的な創出
- ・海外に分散する資金の効率的活用。

株主還元

- ・安定的かつ継続的な配当を実現。配当性向 30%を目指す。
- ・純利益増加により、安定的にROE 8.0%以上を目指す。



ペガサスミシン製造株式会社

本資料お取扱上のご注意

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点における入手可能な情報及び将来の経済環境の予想等に基づき作成しており、多分に不確定な要素を含んでおります。

実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。