

中期経営計画

Value up 2022

(2017年度—2019年度)

経済環境

- 英国のEU離脱、米国のトランプ大統領就任

➡ **経済連携は「統合」から「拡散」へ**

新興国、アジアの不安定性が増加し、
世界経済は「不確実性」が増大

事業環境

- デジタル化、IoT化、AIの技術革新が進む

➡ **お客様工場のスマート化が加速**

- 「マスカスタマイゼーション」と
「マスプロダクション」の2つの動き

企業への
要請

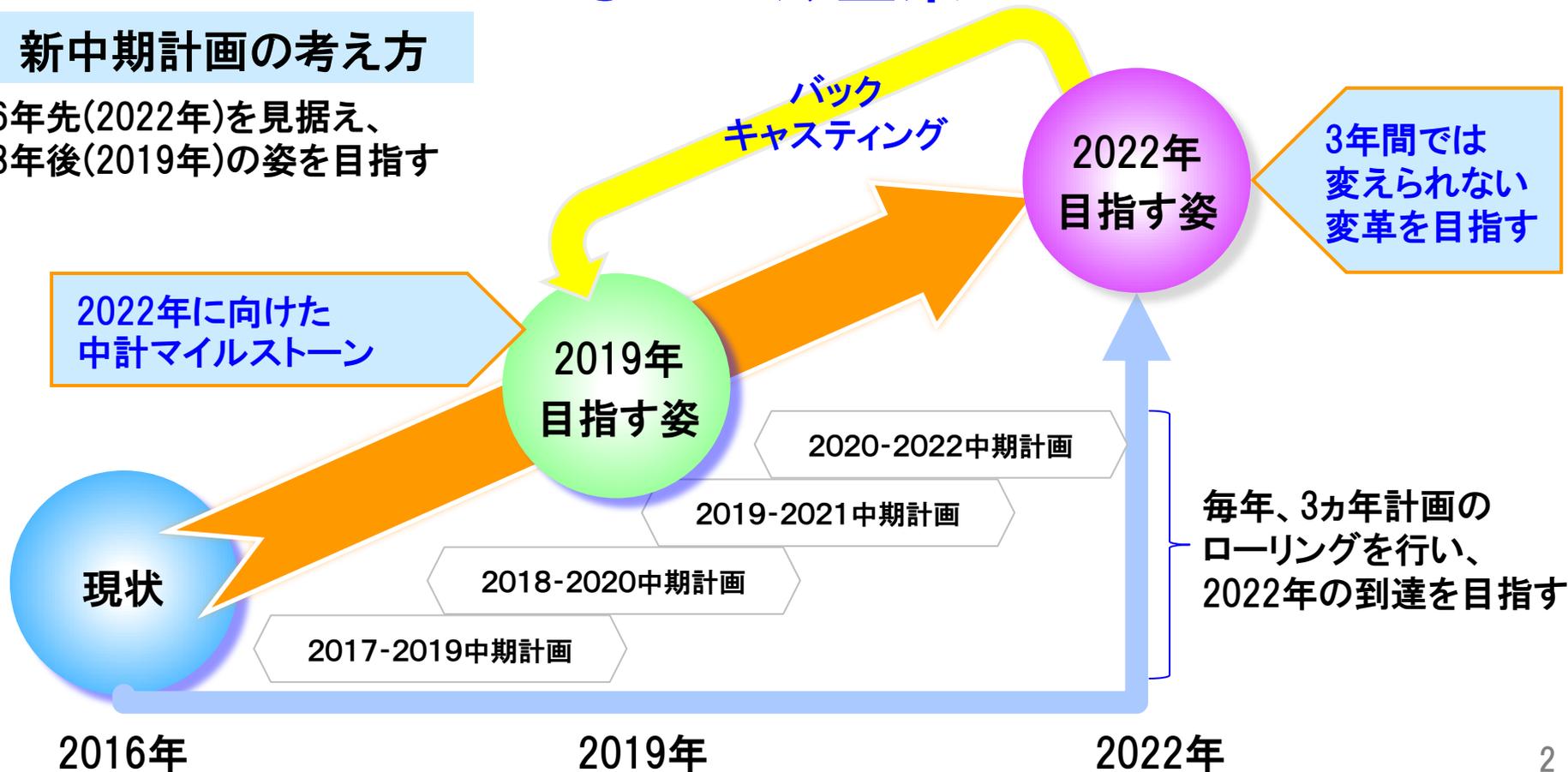
- 経営体制の合理化
 - ・コーポレートガバナンス体制の強化
- 利益重視の経営
 - ・毎年の増収増益かつ配当の安定化

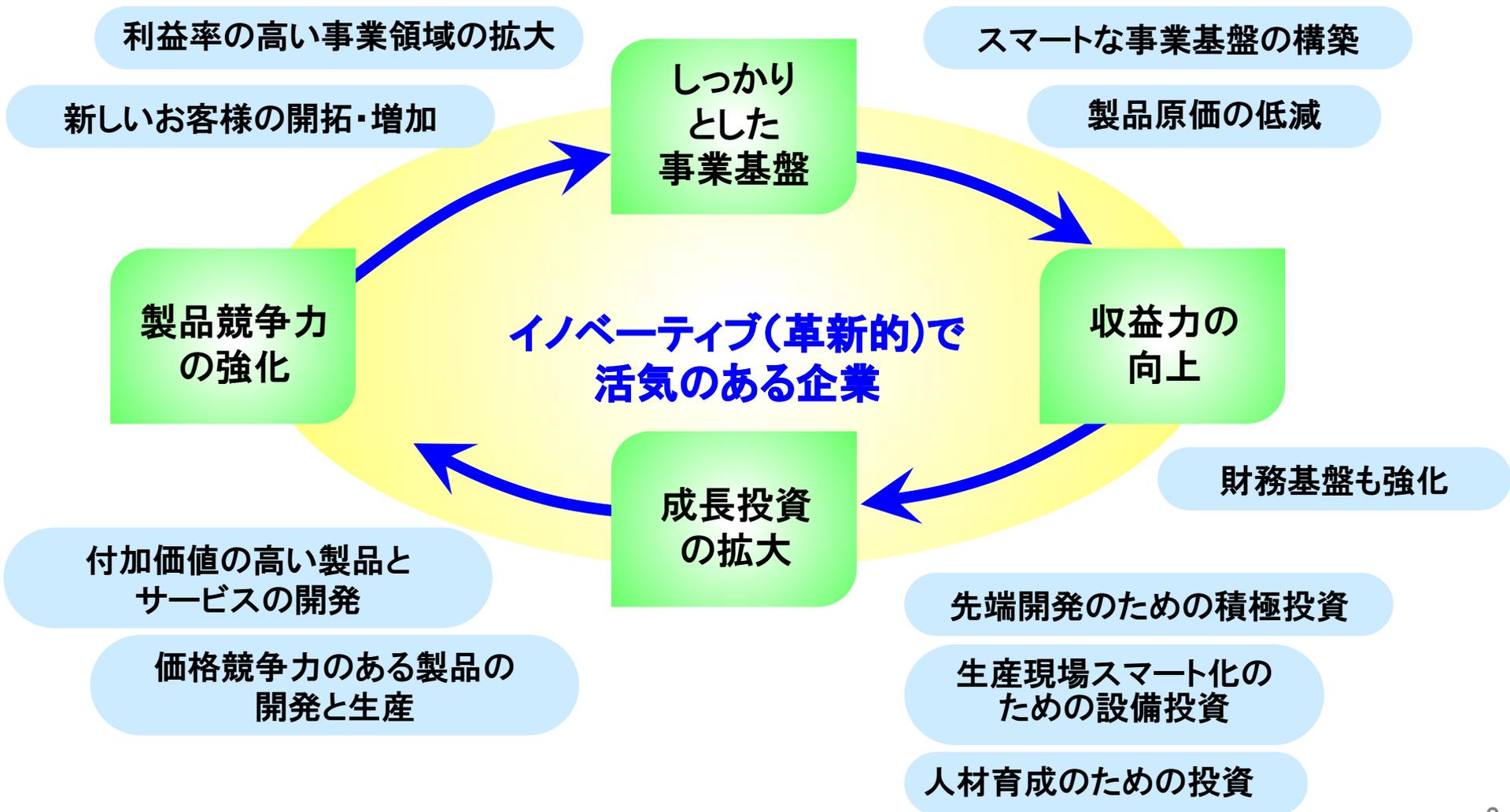
長期ビジョン

21世紀を生き抜くグローバルでイノベーティブ(革新的)なものづくり企業

新中期計画の考え方

6年先(2022年)を見据え、
3年後(2019年)の姿を目指す





2022年
ビジョン

お客様とJUKIが製品・サービスを通じて
企業価値の向上ができるものづくり企業

～スマートファクトリーに向けて
WinWinのパートナーへ～

2019年
ビジョン

お客様に選ばれる高品質な
製品・サービスを提供しつづける企業

～世界中のお客様へ「感動と安心」
をお届けしよう!! ～

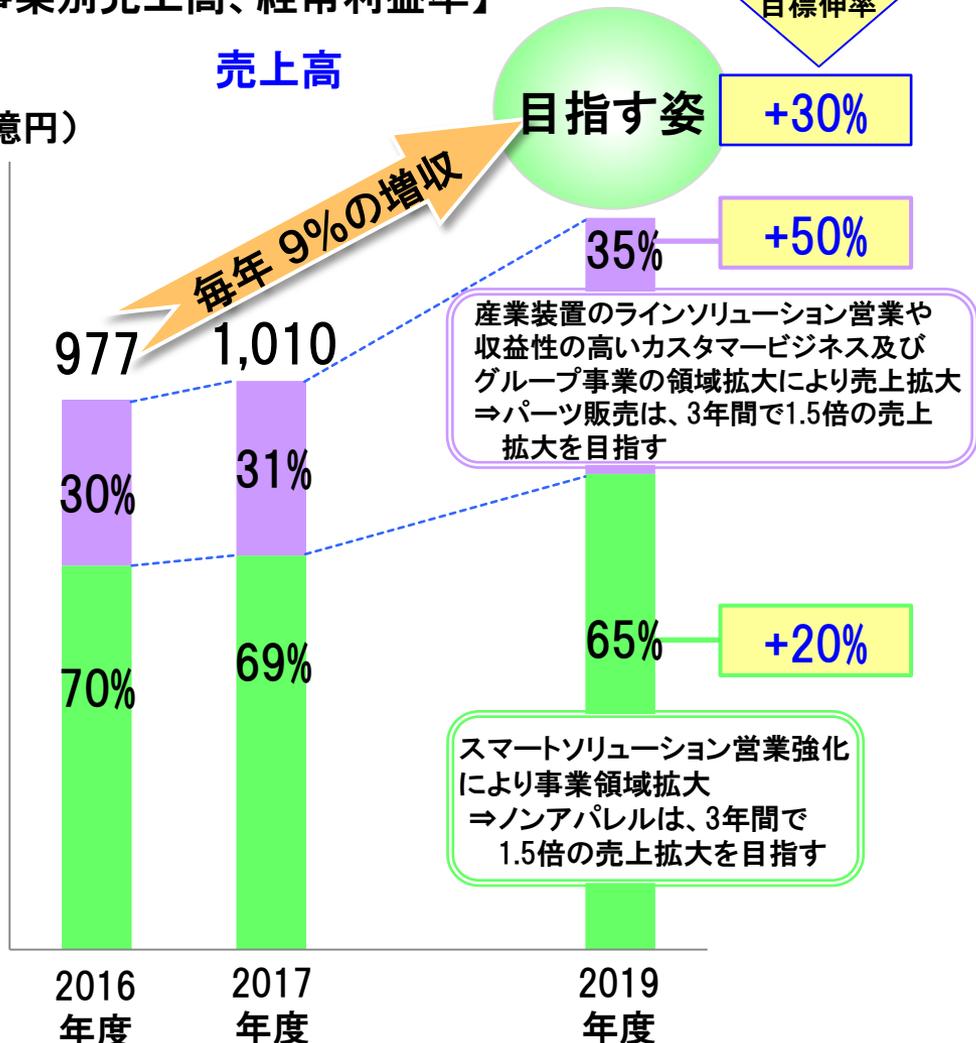
目指す姿

- 成長性 毎年の増収増益
⇒売上高:毎年9%の増収
- 収益性 経常利益率:2019年度は6%以上
- 安定性 自己資本比率 30%以上

【事業別売上高、経常利益率】

売上高

(億円)

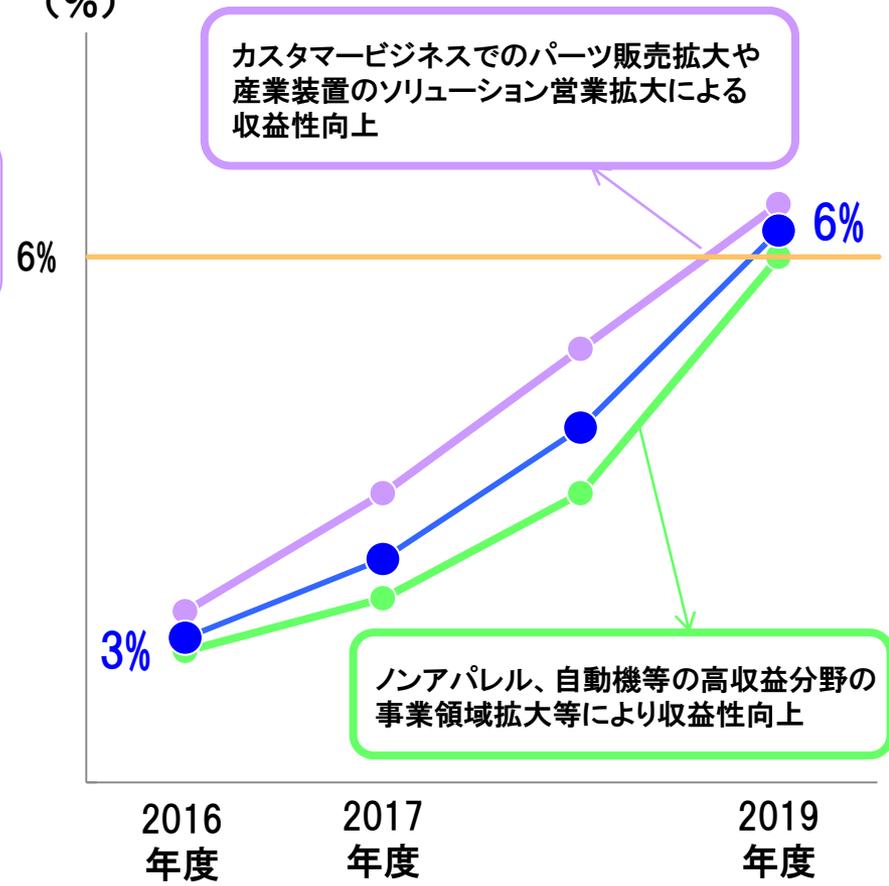


■ 産業機器&システム事業(産業装置、グループ事業、カスタマービジネス)
■ 縫製機器&システム事業(工業用ミシン、家庭用ミシン)

中計の為替レート: 1ドル=105円

経常利益率

(%)



● 産業機器&システム事業
● 縫製機器&システム事業
● JUKI全体

激しい環境変化に対応し、
持続的に高い収益を上げることができる事業構造を構築する

経営の枠組みの変更

- 組織の“大括り化”により経営資源(顧客・製品・設備・人材)を有効活用し事業成長を図る

➡ 2つの事業 { 縫製機器&システム事業
産業機器&システム事業(新設)

- お客様の省力化・省人化に役立つスマートソリューション展開を強化

➡ 製品「装置(単品)」から「装置+システム」へ

- 経営体制のスリム化

➡ 管理間接部門のスリム化、経費構造のスリム化

事業ポート
フォリオ

縫製機器&システム事業

工業用ミシン

家庭用ミシン

産業機器&システム事業

産業装置

グループ
事業

カスタマー
ビジネス

【産業機器&システム事業を新設】

3つの分野を1つの事業に大括り化し、営業、企画、開発、管理のリソース(顧客・製品・設備・人材等)をシームレスに活用し、お客様に幅広いソリューションを提供する

環境認識

- ・ファストファッション市場拡大(大量生産)
- ・ニット市場拡大
- ・自動車、スポーツ関連市場拡大

ビジョン

JUKI Smart Solutionsのもと、革新的技術とシステム提案によりお客様のイノベーションに貢献

重点施策

- ・お客様のスマートファクトリーの実現に向けたスマートソリューション提案による営業力の強化
- ・自動機、自動化・ロボット化製品およびシステム商品の品揃え拡充
- ・成長市場、成長企業の動向を捉えた営業力の強化

システム領域を含む事業領域の拡大

スマートソリューションによるラインソリューション提案



本縫いデジタルミシン
DDL-9000C



ニット用ミシン
MF-7900



ポロシャツ前立て装置付き
自動機
AMS-221ENSS3020



靴紐ループ付け
自動機
AB-1360



ノンアパレル用ミシン
LU-2800

環境認識

- ・ヘビーユーザー、キルトユーザー層の拡大
- ・日本の手芸ブームは堅調

ビジョン

趣味力の高いお客様(Home Sewer)と
新たな楽しみの創造

重点施策

- ・ホビー・クラフトマーケットでの販売拡大
- ・趣味層のユーザーが多い日本、米国、欧州での販売拡大



家庭用ミシン



ロックミシン

Home Sewerの創造性をサポートする
JUKIの家庭用ミシン

職業用ミシン

QVPファミリー



キルト用ミシン



環境認識

- ・自動化・省人化ニーズにより事業規模が拡大
- ・自動運転技術の進展により車載市場が拡大

ビジョン

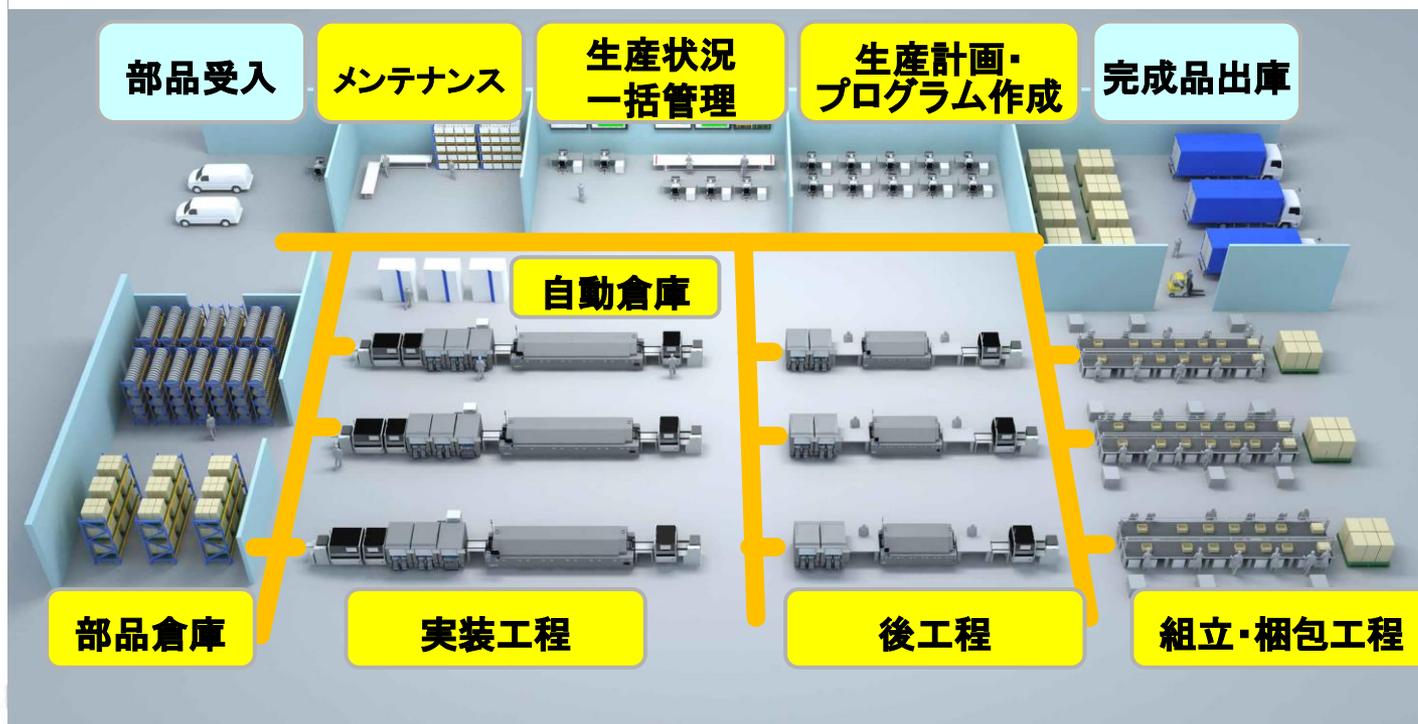
得意分野への集中と自動化・省人化ソリューションで、お客様にとってなくてはならない事業パートナーへ

重点施策

- ・新製品投入による販売拡大
- ・ラインソリューション営業による販売拡大

スマートファクトリー提案への取り組み

JUKIのスマートソリューションが関連する領域



高速マウンタ
RX-7



汎用マウンタ
RS-1



基板外観検査機
RV-2-3D



実装後工程用マウンタ
JM-20



自動倉庫
ISM2000


 環境認識

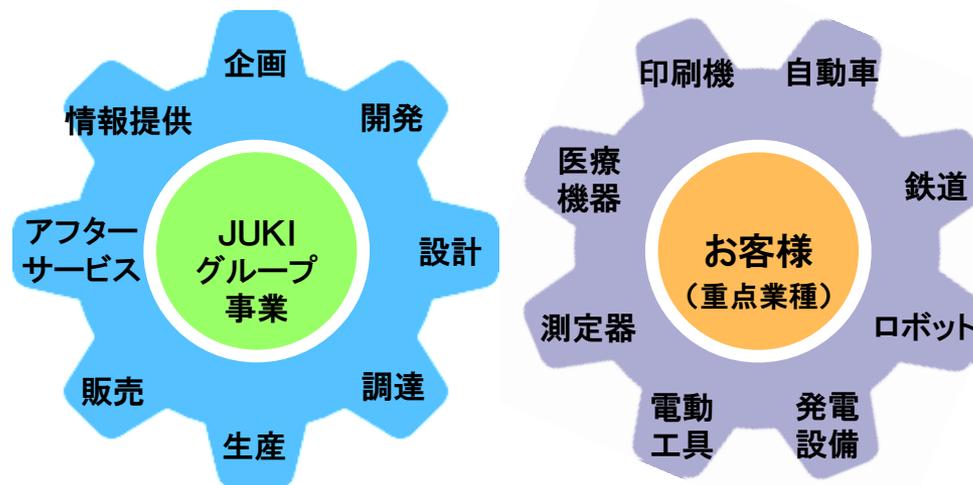
- ・生産の国内回帰の動きなど、国内でのものづくりが増加
- ・大手メーカーからの受注案件が増加


 ビジョン

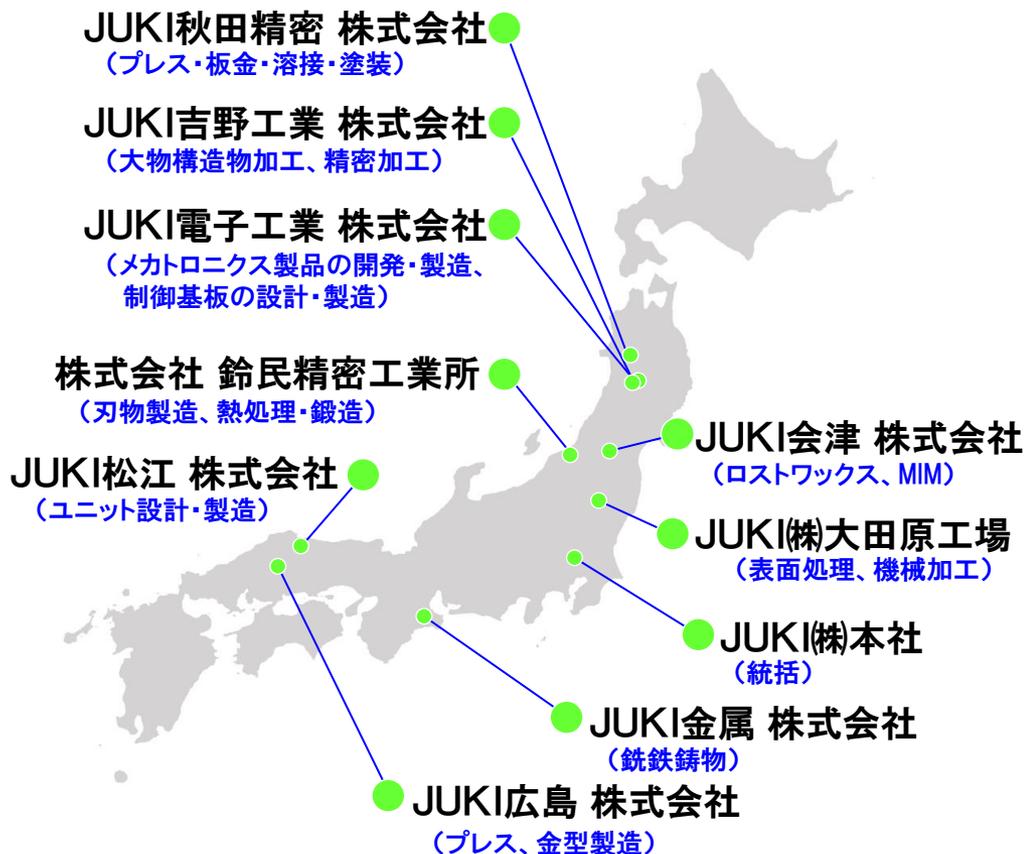
新規顧客開拓と重要顧客の間口拡大でJUKI 第三の柱へ


 重点施策

- ・重要顧客の間口拡大による売上拡大
- ・独自製造技術(精密鋳造・加工・組立等)による受注拡大と独自製品の販売拡大



生産グループ会社(国内9社、海外1社)に、システム機器とスリープバスターを加え、JUKIのものづくり力とネットワークを活用



**環境認識**

- ・グローバル企業の工場の世界展開(工場の拡散化)に対応
- ・お客様が工場設備の稼動を上げることによるパーツニーズへの対応

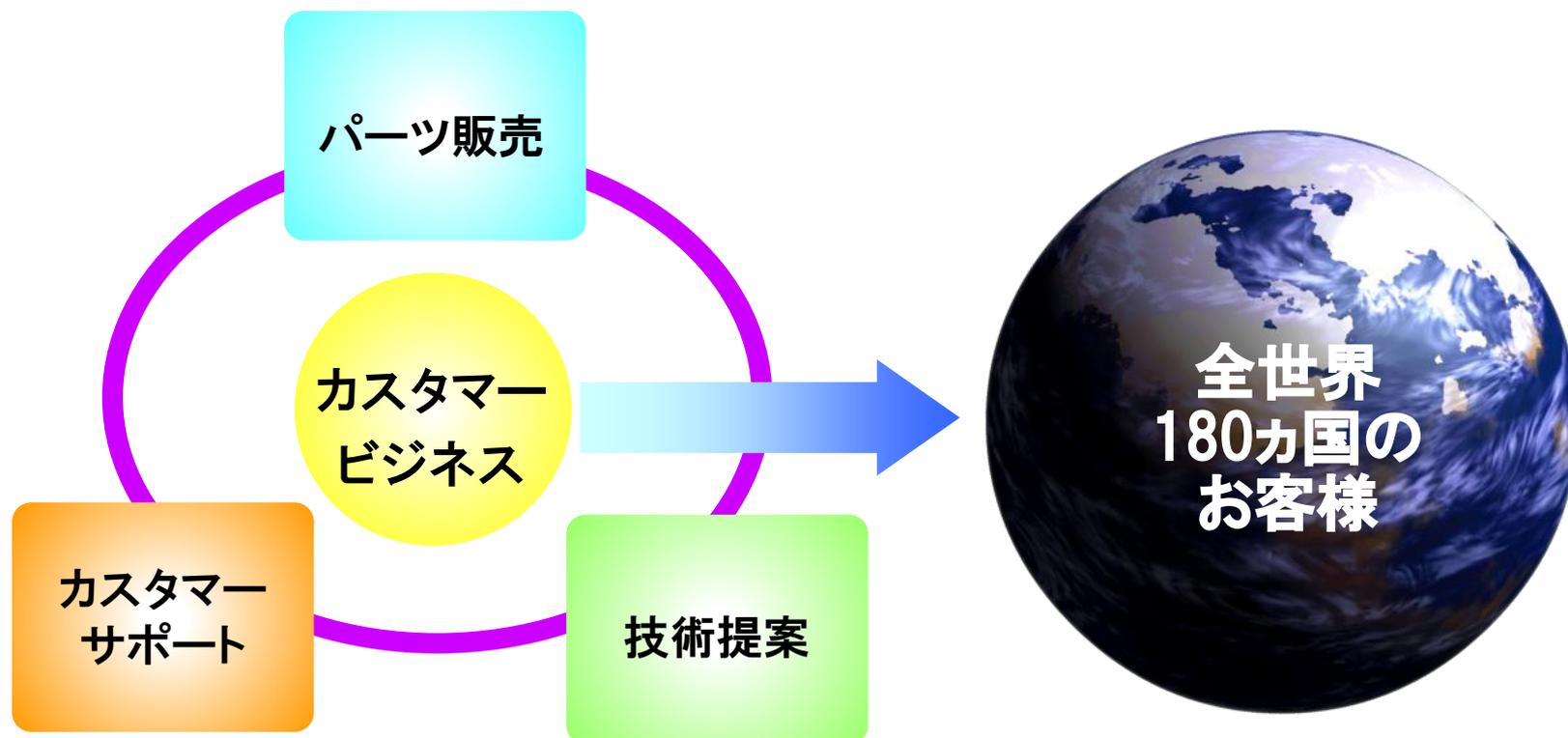
**ビジョン**

今日頼んだものが、明日必ず手に入るJUKI部品

**重点施策**

- ・ネットセールス(パーツWebサイトの活用)によるパーツ・装置の販売拡大
- ・JUKI製品関連パーツの納品体制強化
- ・ワールドワイドの販売網を活用

縫製機器、産業装置のお客様に、パーツ販売、カスタマーサポート、技術提案をワンストップでご提供し、お客様へのサービスを大きく拡大



本資料における業績予想及び将来の予想等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実な要素を含んでおります。従いまして、実際の業績等が様々な要因により異なる可能性がありますことをご了承ください。