

中期経営計画の振り返りと概要



中期経営計画の基本方針に沿った施策の
着実な実行により、
目標達成に注力していきます。

取締役専務執行役員 経営企画部長兼サステナビリティ推進担当
中川 正徳

今年度は、国内外の堅調な市場環境を背景に、受注工事高は過去最高を達成し、当初予想を大きく上回りました。親会社株主に帰属する当期純利益は、期初には想定していなかった特別損失を計上したことで目標を下回りましたが、完成工事高・経常利益は目標を上回ることができました。

各事業における主な施策としましては、今後も底堅い経済成長が見込まれるインドでの事業拡大に向けたNicomac社の完全子会社化、R&Dサテライトの本社(東京)の開設、カーボンニュートラル分野における技術開発・他企業との協業など、当社の持続的な成長に向けて将来の基盤となりうる、先を見据えた施策に重点的に取り組んできました。

非財務領域では、TCFD提言に基づく気候関連情報の開示に向けた準備を進めました(2023年4月公表)。また、業務執行取締役の報酬体系における評価項目として非財務指標を一

定割合導入するなど、サステナビリティ推進体制の整備・強化に注力しました。

株主還元につきましては、自己資本配当率(DOE)3.2%を目指した安定的な配当と自己株式の取得により総還元性向は高い水準を維持しました。

このように、2022年度は業績・施策面ともに、新中期経営計画の初年度として、概ね順調なスタートを切ることができたと考えております。

緩やかな回復基調が続きながらも、物価上昇や為替相場の急激な変動、各国の金融引締めによる影響など、国内・海外経済ともにまだしばらくは先行き不透明な状況が続くと見込まれます。引き続き、こうした状況を注視しながら、3つの基本方針に基づいた各種施策を着実に実行し、財務目標・非財務目標の達成に全力を尽くしていきます。

中期経営計画の位置づけ

10年後のありたい姿である「長期ビジョン」の実現に向けた直近3か年の「道標」としての位置づけ

	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期
	目標*	実績	目標*	予想	目標*
受注工事高	2,150億円	2,886億円	2,230億円	2,180億円	2,360億円
完成工事高	2,125億円	2,147億円	2,235億円	2,550億円	2,380億円
経常利益	120億円	130億円	135億円	140億円	150億円
親会社株主に帰属する当期純利益	86億円	79億円	91億円	93億円	96億円
自己資本利益率(ROE)	6.8%	6.3%	7.0%	7.3%	7.2%

*目標は2022年5月16日開示の中期経営計画の数値目標

非財務目標

事業活動に伴うCO₂排出量(スコープ1・2) → **2030年までに46%削減** (2015年度比、バウンダリーの拡大などにより目標数値を見直し中)

投資計画 (2023年3月期実績39億円)

成長投資 200億円

配当方針 (2023年3月期実績3.25%)

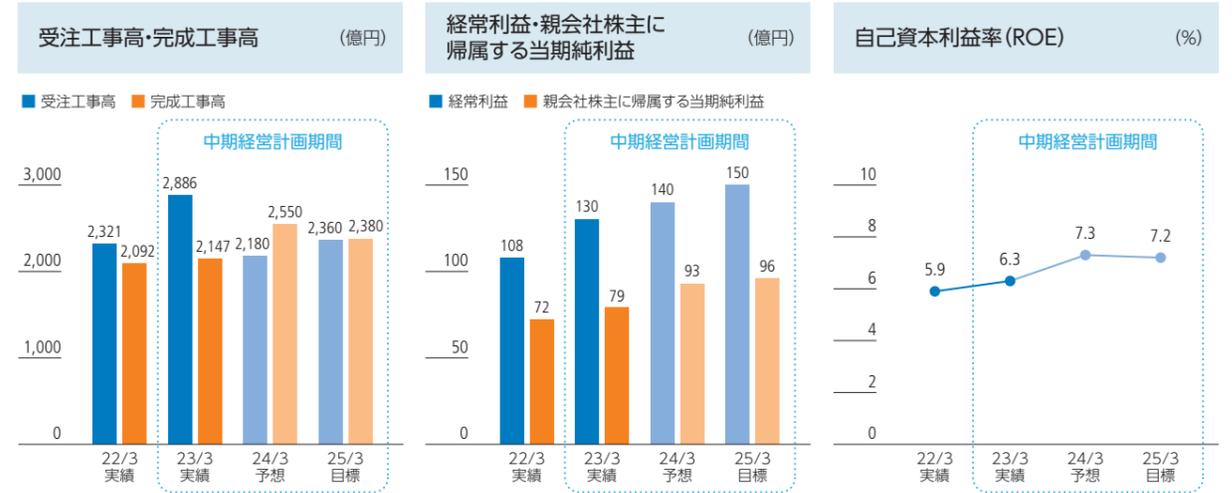
連結自己資本配当率(DOE)3.2%を目指し、安定的な配当を実施する

自己株式取得 (2023年3月期実績30億円)

資本効率の向上と機動的な財務政策の実現を目的として、自己株式取得・消却を弾力的に実施する(年間20億円を目標)

政策保有株式 (2023年3月期実績21.8%)

中期経営計画2年目までに保有額(みなし保有株式を含む)を対純資産比20%未満に削減



中期経営計画の基本方針・方向性と2023年3月期の主な取り組み

基本方針	方向性	2023年3月期の主な取り組み(●=進行中)	
1. コア事業のさらなる強化 —当社の強みである追求型の課題解決により継続的に付加価値を創出する	環境システム事業	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値を生み出し続ける事業展開 ● Nicomac Taikisha Clean Rooms Private Limited への出資比率引き上げ 技術の当社を強化 ● 設計部門強化、グローバル人材の育成の推進 ● EMS推進に向けた社内体制の構築 業務の仕組みの改善と生産性向上 ● BIMをはじめとする現場DX運用検証、業務マネジメントシステムの再整備 	
	塗装システム事業	国内外での確固たる地位の確立	<ul style="list-style-type: none"> ● 日系・非日系顧客への営業活動、非四輪新規顧客へのアプローチ実施 ● 顧客のニーズにこたえる固有技術の開発
		グローバルな社会課題を意識した開発	<ul style="list-style-type: none"> ● カーボンニュートラル関連の技術開発、技術者派遣・技術交流など顧客との協業の推進 ● 国内外開発拠点・ラボ・ショールームのグローバル展開および連携強化
		業務の仕組みの改善と生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 3D図面およびBIMの活用展開 ● e-ラーニングをベースとしたローカルスタッフ教育による設計レベルアップの推進
	2. 新たな価値創出への挑戦 —自社の技術と外部知見との融合によりイノベーションを生み出し、事業領域を拡大する	知的財産戦略の立案・推進	<ul style="list-style-type: none"> ● 知財業務の社内教育および知財に関する規程類の整備 ● 新規事業関連特許の出願・権利化の推進
		顧客視点の開発	<ul style="list-style-type: none"> ● 本社にR&Dサテライト「TAIKISHA INNOVATION GATE Shinjuku」を開設
オープンイノベーション		<ul style="list-style-type: none"> ● 新研究開発センターの計画(2024年5月完成予定) 	
強みとなる技術の水平展開		<ul style="list-style-type: none"> ● (グリーン機器事業) 精密温調チャンバーの受注活動推進 ● (オートメーション事業) 新規顧客獲得に向けた展示会を活用した活動実施 ● (植物工場事業) 自社工場における実証実験継続 	
3. 変革・成長を支える経営基盤の強化 —事業構造の転換に向け、人的資本・デジタル戦略・ガバナンスに重点を置いて取り組む	新規事業の開拓	<ul style="list-style-type: none"> ● 大学・研究機関・民間企業との共同研究の実施 	
	人的資本の育成・確保	<ul style="list-style-type: none"> ● 当事業の推進に合致する意欲・能力の高い人材の獲得 ● 上位職者層の長期計画的な育成に向けた育成制度・顕彰制度の整備・運用 	
	新たな価値提供に向けたデジタル戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 設備BIMの標準化・普及・推進に向けた「設備BIM研究連絡会」への参加・活動開始 ● デジタル人材の育成強化策検討 	
グループガバナンス体制強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業ごとの資本収益性を図る経営指標の導入検討 ● 「事業投資ガイドライン」の運用開始 		