



2024年5月14日

各位

会社名 大同工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 新家 啓史
(コード番号 6373)
問合せ先 取締役管理本部長 眞田 昌則
(TEL. 0761-72-1234)

長期経営ビジョン及び中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年度を初年度とし、2035年度に向けた長期経営ビジョンとして「DID MUGENDAI SMILE VISION 2035」及び直近3ヶ年における「第13次中期経営計画」を策定し、本日開催の取締役会で決議しましたので、下記の通りお知らせいたします。

1. 策定の背景・目的

当社グループを取り巻く環境は、コロナ禍からの脱却後の社会環境の変化や、働き方改革や物流の問題、日米の金利差による円安傾向の持続など、非常に厳しい状況が続くと予想されます。このような状況の中で、不透明な社会情勢に対処するため、当社も変革を求められています。事業構造と社内体制を大幅に改革し、社会課題に取り組みながら、社会と共に持続的成長を遂げる企業としての基盤を築くため、長期経営ビジョンと中期経営計画を策定しました。

2. 概要

(1) 2035年に目指す姿

VISION 地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ

(定量目標) 売上高 1,500億円 (560億円:2024年3月期実績)

(2) 前中計「第12次中期経営計画」の総括

重点施策を中心に実行してまいりましたが、利益面において、想定を上回る鉄鋼材や副資材、電力料等の上昇や、収益性の高い中国、アセアン向け受注が市場の低迷により大きく減収となったことなどを要因として、目標未達に終わりました。一方、売上面は為替影響も追い風となり、目標を達成して終えることができました。

(3) 長期経営ビジョン「DID MUGENDAI SMILE VISION 2035」

当社のフィロソフィーであるM V V (ミッション・ビジョン・バリュー)に基づく成長戦略として、グローバル拡大戦略、サステナビリティ事業創造の2軸により、人的資本経営をベースにして更なる企業価値向上を目指します。

●グローバル拡大戦略

- ✓ グローバルサウス展開及び補修市場の開拓とシェア拡大
- ✓ 海外拠点間のクロスセルでグローバルシェア拡大
- ✓ エンジニアリングによる特定分野の付加価値向上
- ✓ M&A/パートナーリングによる事業ポートフォリオ拡大

●サステナビリティ事業創造

- ✓ ビジネスモデル変革（部品事業から製品へ、そしてサービス事業へ）
- ✓ 移動困難者アシスト機器、3R 事業、マイクロ水力発電等、社会的価値を追求

(4) 中期経営計画「第13次中期経営計画」

前中計での課題をしっかりと解決すべく、今中計は今後の事業拡大の土台として稼ぐノウハウづくり（利益創出）に注力していきます。

モビリティ事業

- ✓ 設計段階からの原価管理と原価低減活動の推進
- ✓ 製品種の絞り込みと部品共通化の推進
- ✓ IoT/センシング技術等を活用した生産 DX 推進
- ✓ 補修市場のグローバル拡販推進

産機事業

- ✓ 多品種少量生産における生産管理技術の見直し
- ✓ 製品のモジュール化/部品共通化の推進
- ✓ 産機チェーンのグローバル拡販推進

共通

- ✓ 現場改善人材の育成と仕組みの定着
- ✓ 事業別予算管理会計と PDCA プロセスの導入

(定量目標)

新中期経営計画 経営指標		2026年度 数値目標
収益性	売上高	680億円
	営業利益率	6.5%
資本効率性	ROE	8%以上
株主還元	総還元性向	25%以上

以 上



DID MUJGENDAI SMILE VISION 2035



アジェンダ

1. 全てのステークホルダーの皆様へ
2. 私たちのフィロソフィー (Mission Vision Value)
3. DID MUGENDAI SMILE VISION 2035
 - 1) 骨子
 - 2) 成長戦略
 - ① グローバル拡大戦略：地球のすみずみまで
 - ② サステナビリティ事業創造：笑顔と笑顔がつながる社会へ
4. 成長戦略を支える人的資本経営のスタート
5. 新中期経営計画 (第13次中計：2024年度～2026年度)

1

全てのステークホルダーの皆様へ

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

社長からのメッセージ 2035年ビジョン策定にあたり

全てのステークホルダーの皆様へ

私たちは、創業以来、社会の要請に応じて、技術の革新と事業創造を続けてまいりました。今日、私たちは「DID MUGENDAI SMILE VISION 2035」を策定いたしました。このビジョンは、**私たちが次の100年を見据えた時、2035年時点での目指すべき方向性と、社会に対して果たすべき役割を明確に示したものです。**

私たちのビジョン「地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ」は、ただのスローガンではありません。それは、私たちが真に信じ、目指すべき理想の形を体現したものです。技術の力を通じて、人々の生活を豊かにし、持続可能な環境を守り、すべての人々が笑顔でつながる社会を実現するための私たちの決意です。

このビジョンを実現するためには、私たち一人ひとりの行動が重要です。私たちは、持続可能な製品の開発、環境保護への取り組み、社会との連携をさらに深めていきます。また、私たちの技術と知見を活かし、**新たな価値を創造し、社会課題の解決に貢献していく所存です。**

この長期ビジョンの達成には、私たちだけの力では不十分です。お客様、パートナー企業、株主の皆様、そして社会全体との協調が必要不可欠です。

未来は私たちが創り出すものです。2035年に向けて、大同工業(DID)は変革と挑戦を続け、皆様と共に持続可能な未来を築いていきます。



代表取締役社長 新家 啓史

DID MUGENDAI
SMILE VISION 2035

DIDの大変革
Re-Born

2024年
現在

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

コーポレート・ストーリー 2035年ビジョンの位置づけ

私たちのフィロソフィー
Mission Vision Value

100年先を見据えて

2024年1月制定

2035年長期ビジョン
DID MUGENDAI SMILE VISION 2035

2024年5月制定

中期経営計画
(13中)

中期経営計画
(14中)

中期経営計画
(15中)

中期経営計画
(16中)

2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035

この激動の時代、フィロソフィーから見直し、
2035年ビジョン、
そして4回の中期経営計画を経て、
私たちは大きな変革を生み、
持続可能な未来を築きます。

社長メッセージ

フィロソフィー

2035年ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

2

私たちのフィロソフィー Mission Vision Value

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

私たちのフィロソフィー 全体像

Mission Vision Value

私たちは、創業以来、社会の要請に応じて、技術の革新と事業創造を続けてまいりました。これからの更なる激動の時代を見据え、拠り所となる「フィロソフィー (Mission、Vision、Value)」を策定しました。



大同致遠

SPIRIT

VALUE

1. **私たちは「笑顔」を大切にします**
笑顔をこころがけ、笑顔を広げます(笑顔発信・笑顔連鎖)
2. **私たちは「相互で信頼」しあいます**
多様な価値観(多様性)や個性を認め合い、対話し協働する
3. **私たちは「実直」であり続けます**
三現主義(現場、現物、現実)に基づき誠実に行動する
4. **私たちは「真剣」であり続けます**
責任を持って成果を出すまでやり続ける
5. **私たちは「チャレンジ」していきます**
失敗をものともせずスピード重視で変化をし続ける

MISSION

「技術」に尽くし、「つくる」に尽くし、「社会」に尽くす

VISION

地球のすみずみまで、笑顔と笑顔がつながる社会へ

3

DID MUGENDAI SMILE VISION 2035

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

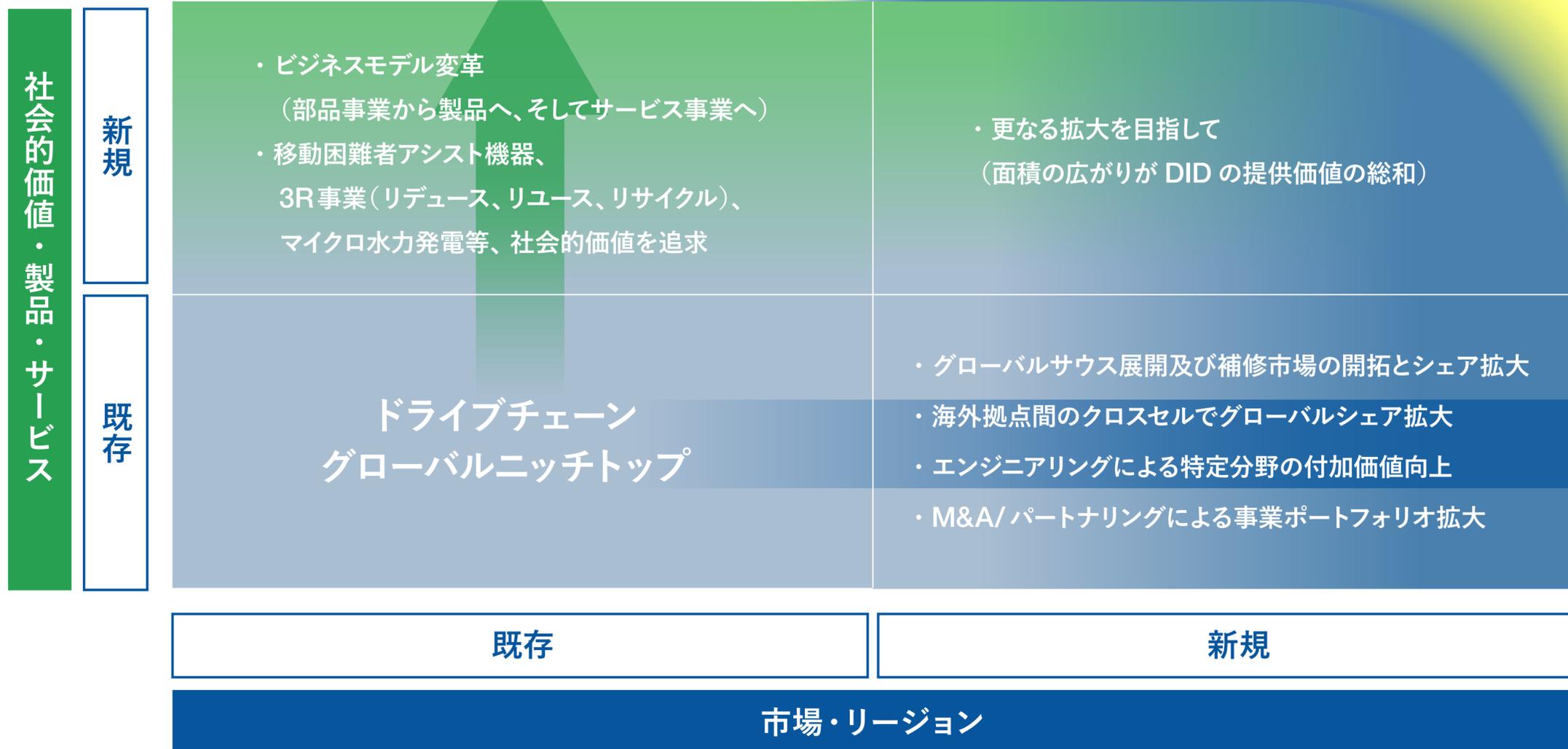
人的資本経営

新中計

Appendix

成長戦略全体像 横軸と縦軸の成長戦略を支える人的資本経営が全ての基盤

2 サステナビリティ事業創造 (笑顔と笑顔がつながる社会へ)



1 グローバル拡大戦略 (地球のすみずみまで)

3 これら成長戦略を支える人的資本経営への本格的スタート

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

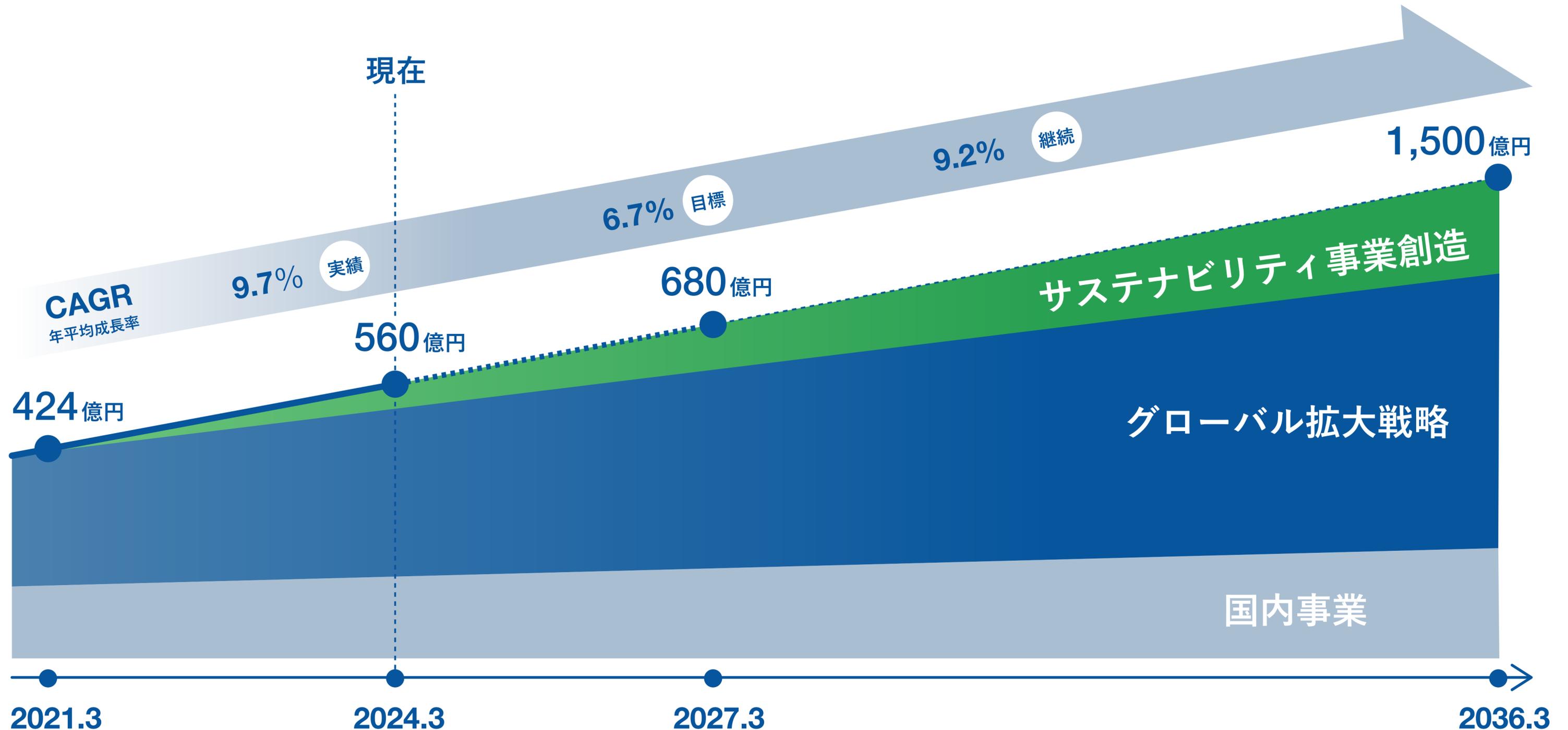
人的資本経営

新中計

Appendix

2035年の定量目標

2035年ビジョンを達成するために、次期中計(2027年3月末)で680億円規模のビジネスを実現し、成長率を維持し続けて、2035年までに1,500億円のビジネスを実現します。



社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

3

成長戦略①グローバル拡大戦略

- 地球のすみずみまで -



社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

グローバル拡大戦略全体像

二輪ドライブチェーンで実現したグローバルニッチトップのノウハウを他製品へも展開し、グローバルニッチトップの製品群を実現して収益性の高い事業ポートフォリオを実現します。

弊社の強み

「グローバルニッチトップ企業100選」に認定
(経済産業省)



二輪ドライブチェーンにおける
グローバルニッチトップを獲得



グローバル対応力



技術力/カスタマイズ力

全社方針

グローバルニッチトップ
の追求と拡大

利益率の高い
事業を強化

各事業方針

1 モビリティ部品事業

二輪車用部品

- ・グローバルサウス展開によるシェア拡大
- ・補修市場の開拓とシェア拡大

自動車用部品

- ・タイミングチェーンのシェア拡大
- ・電動用部品のニッチ市場開拓

2 産機事業

産業用チェーン

- ・海外拠点間のクロスセルでグローバルシェア拡大

産業用コンベア(サービス)

- ・エンジニアリングによる特定分野の付加価値向上

3 M&A / パートナリングによる 事業ポートフォリオ拡大

1) モビリティ部品事業

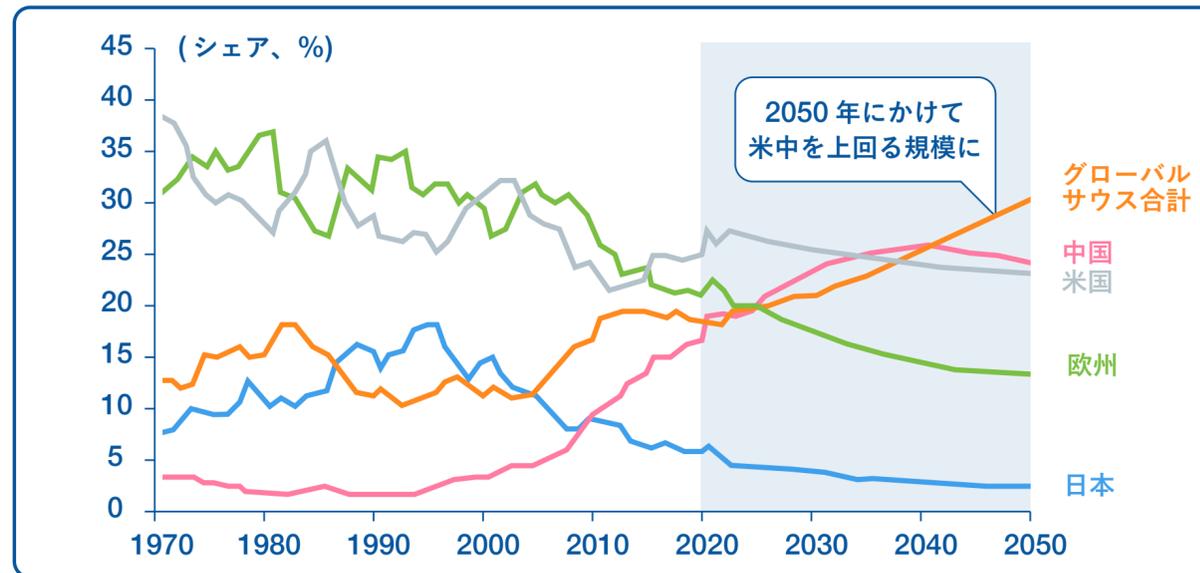
(1) 二輪車用部品 ① グローバルサウス展開によるシェア拡大

今後市場拡大が見込まれるグローバルサウスの事業拡大を推進します。



(a) インド事業を確実に拡大

インドの二輪車市場は世界最大規模で当面拡大する見通しです。インド現地パートナーとの提携を検討しています。チェーンにおいては、第二生産拠点として南部チェンナイにOEMおよび補修向けの生産拠点設立を検討しています。本社から執行役員を配置し体制を強化します。



(b) インドを起点に他のグローバルサウス各国に展開

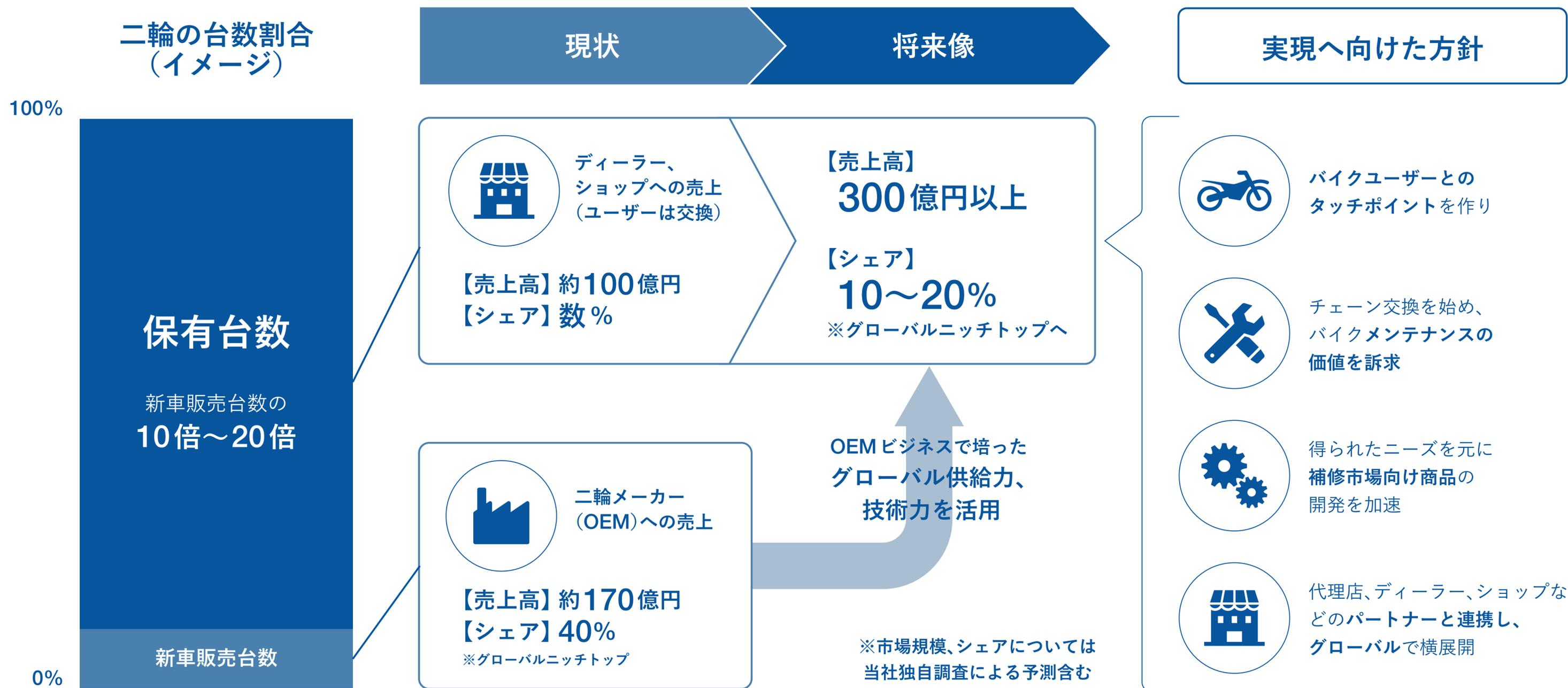
2050年にかけて特にアフリカ地域での人口増と収入増に伴い、二輪車の需要も増加すると想定されています。インドのOEMパートナーと共同でアフリカ向け事業を強化します。

出典：三菱総研ウェブサイトより (2023) <https://www.mri.co.jp/knowledge/insight/20230515.html>

1) モビリティ部品事業

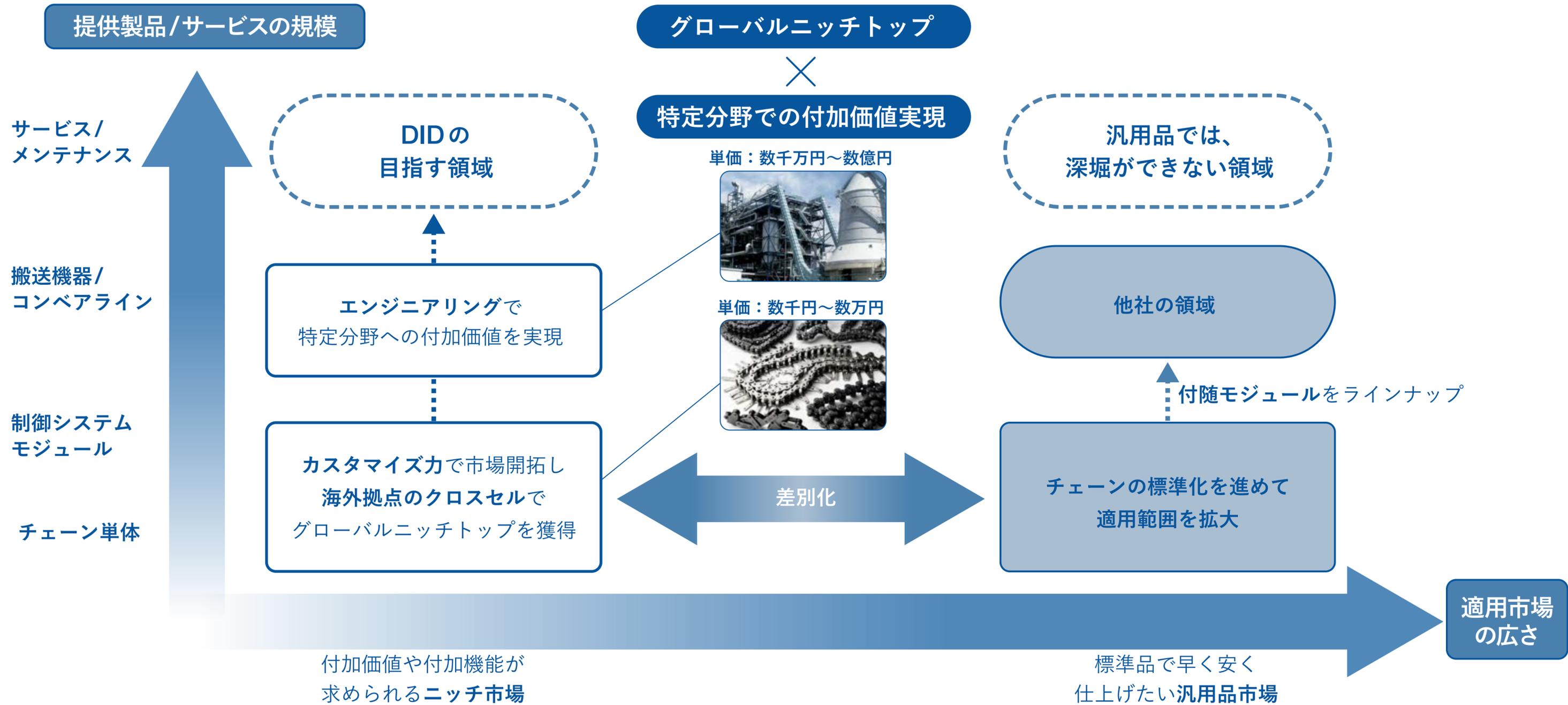
(1) 二輪車用部品 ② 補修市場の開拓とシェア拡大

各国における二輪車の保有台数は新規販売台数の10倍～20倍程度あるため、チェーンのトップランナーとして補修市場を活性化することで、チェーンの売上成長を進めていきます。



2) 産機事業戦略 全体方針

競合他社は標準化を進めて適用市場を増やす方向で成長していますが、DIDはカスタマイズ力を活かして、グローバルニッチトップを獲得し、特定分野の搬送機器やメンテナンスサービスへビジネスを成長させます。



3) M&A/パートナーリングによる事業ポートフォリオ拡大

2035年ビジョン「グローバル拡大戦略」を実現するため、
グローバルにパートナー提携やM&Aによる事業ポートフォリオの拡大を目指します。

2035年ビジョン実現のためのパートナー提携・M&A戦略骨子

垂直統合型

グローバル注力地域*において

実店舗

サービス
メンテナンス

ディストリビューション

製造

類似製品の販路や商流を持つ

* ASEAN, インド, 米国, 欧州, 中国, アフリカ等

水平統合型

DIDの扱う製品や技術に近い技術分野に
強みがある・技術的に補完関係にある

チェーン
(二輪車用、
自動車用、産業用)

リム・
ホイール
(主に二輪車用)

塑性加工

搬送設備

3

成長戦略②サステナビリティ事業創造

- 笑顔と笑顔がつながる社会へ -



社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

サステナビリティ事業創造全体像

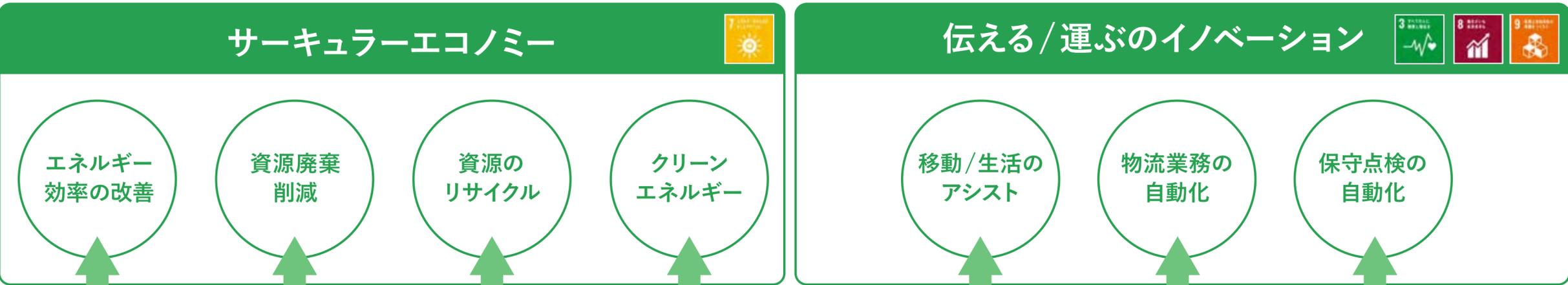
社会的価値創造を通じて、サステナビリティ経営を実現します。

社会動向 / 社会課題



DIDのサステナビリティ事業

社会への提供価値



最先端技術との融合(オープンイノベーション)

シーズ技術



社会的価値創造で笑顔をつなぐ



社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

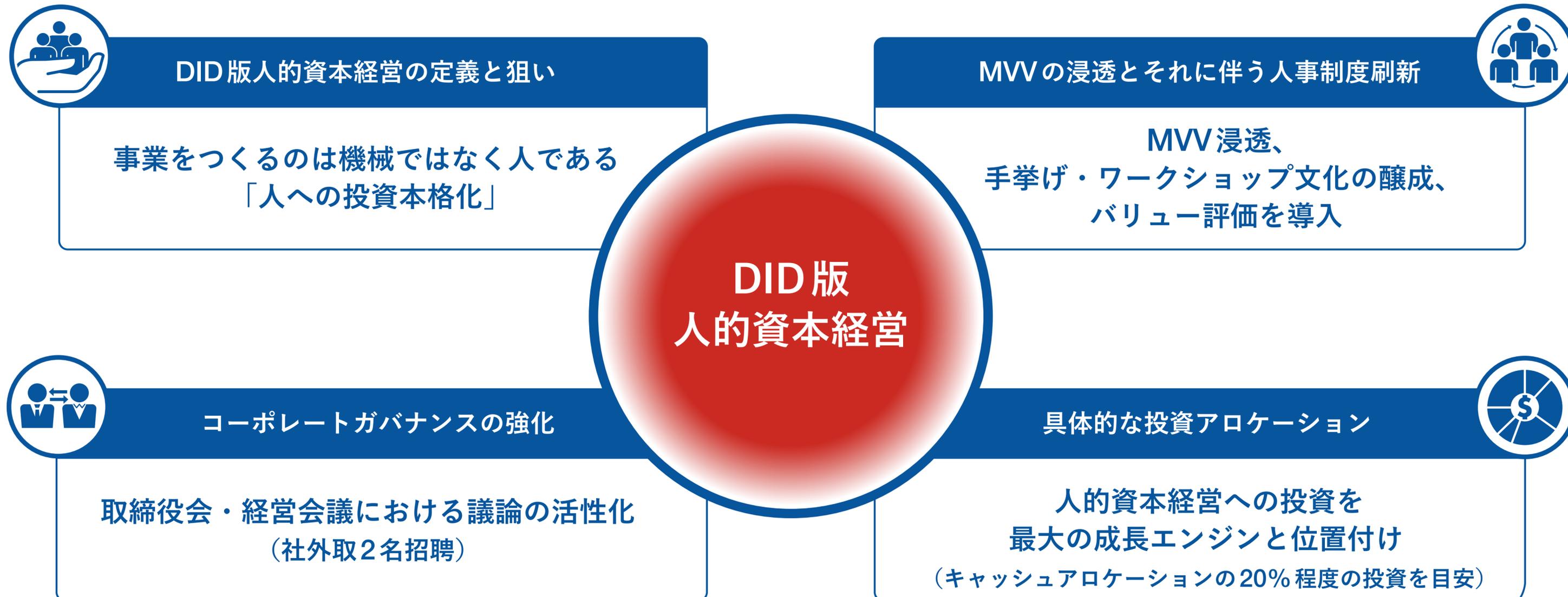
4

成長戦略を支える人的資本経営のスタート

[社長メッセージ](#)[フィロソフィー](#)[2035ビジョン骨子](#)[グローバル拡大](#)[サステナ事業創造](#)[人的資本経営](#)[新中計](#)[Appendix](#)

DIDの考える人的資本経営

DIDが掲げる2035年ビジョンの大きな柱となる2軸を推し進めるためには、人財が全ての基盤となります。ここにDIDの考える人的資本経営の考え方をまとめます。



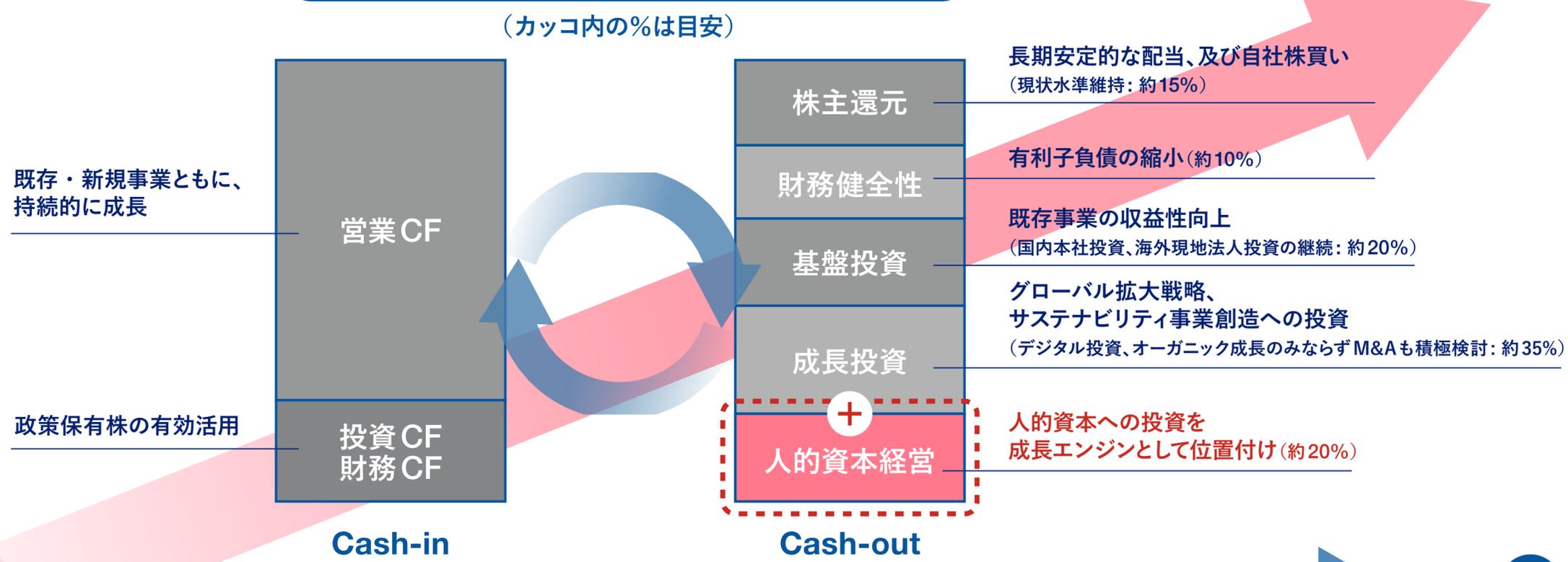
人的資本への投資が最大の成長エンジンと位置付ける

デジタルやAIが台頭してきているからこそ、人こそが、人のみが事業を創り、成長させるエンジンです。

人的資本への投資が最大の成長エンジン

2 サステナビリティ事業創造 (笑顔と笑顔がつながる社会へ)

キャッシュ・アロケーションイメージ (カッコ内の%は目安)



フィロソフィー (MVV)

1 グローバル拡大戦略 (地球のすみずみまで)

5

新中期経営計画

(第13次中計:2024年度~2026年度)

社長メッセージ

フィロソフィー

2035ビジョン骨子

グローバル拡大

サステナ事業創造

人的資本経営

新中計

Appendix

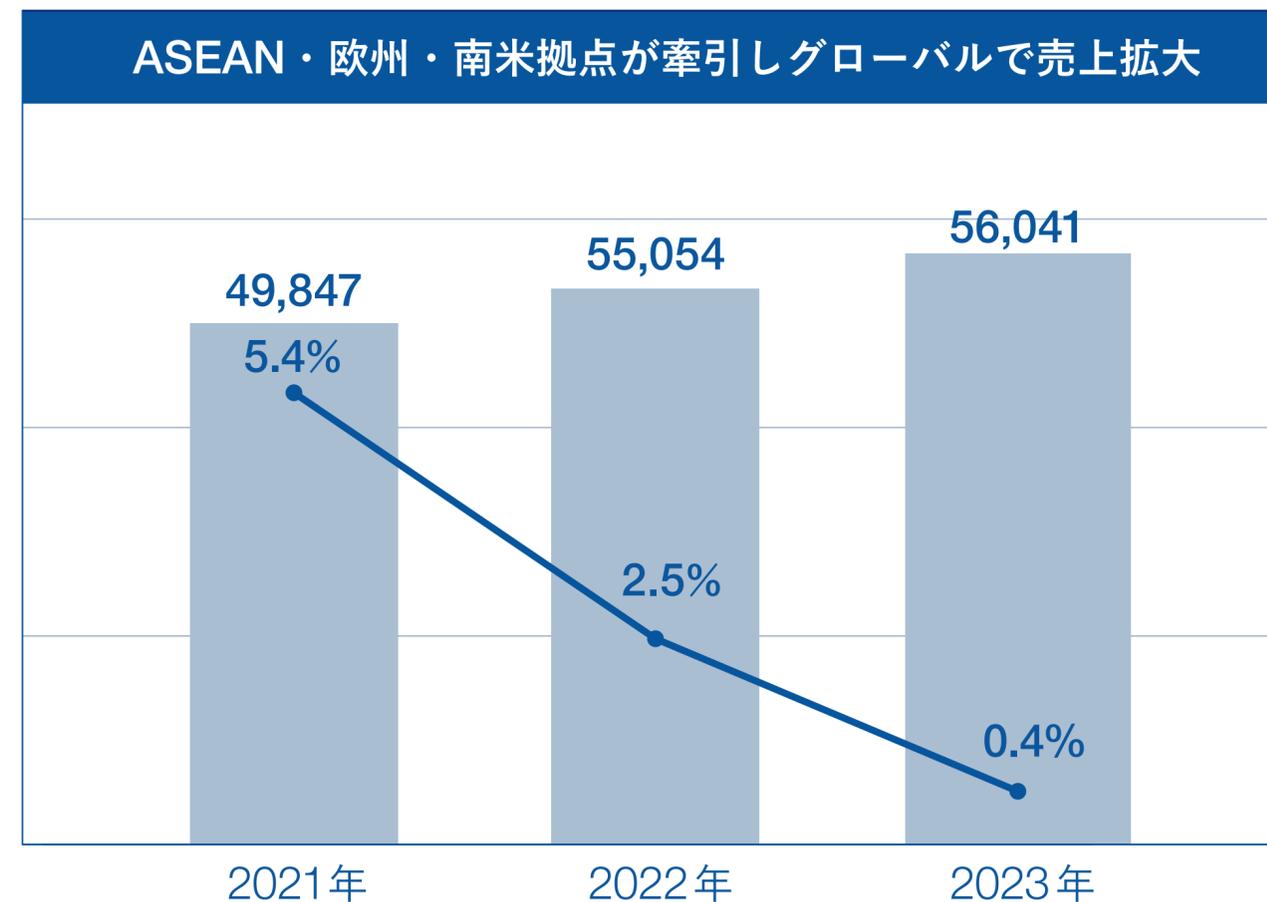
第12次中計の振り返り ASEAN・欧州・南米拠点が牽引しグローバルで売上拡大

到達目標と実績

	目標	結果	達成
売上高	550億円	560億円	○
営業利益 (営業利益率)	50億円 (9%)	2億円 (0.4%)	未達
ROE	10%	1.2%	未達
配当性向	15%以上	46.1%	○

中計目標の配当性向15%以上は、安定した配当政策で達成し、機動的な自社株買いも実施

■ 売上高 (単位: 百万円) — 営業利益率



売上の拡大に合わせた生産体制の構築や部品ごとの差別化が不足し利益率低下 (詳細は次ページ参照)

第12次中計の振り返り

事業別の主要施策と結果

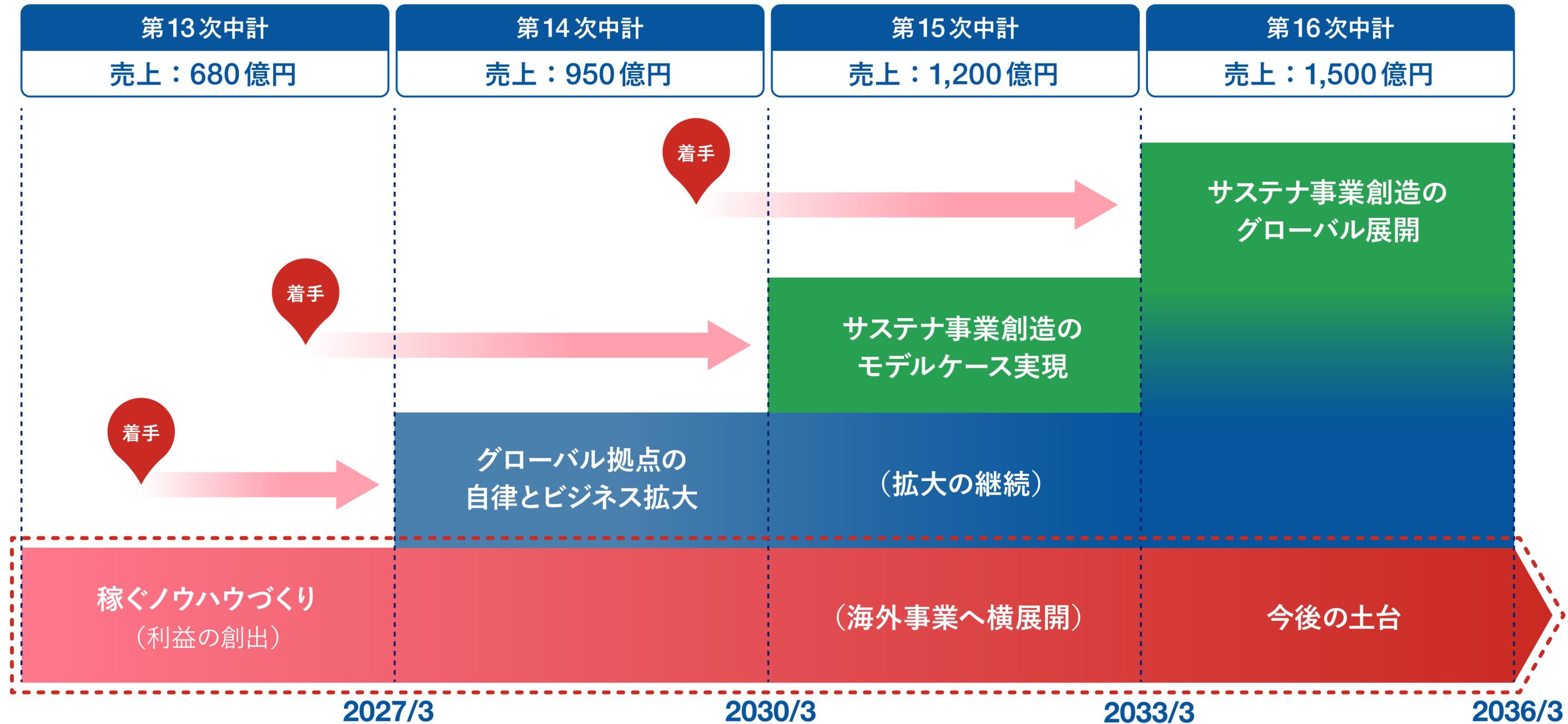
	施策	結果	課題
二輪	将来につながる競争優位性と差別化の確立	<ul style="list-style-type: none"> ○ コロナ禍の特需と円安の影響で売上超過達成 △ 差別化不十分で利益率低下 (ドライブチェーンハイエンド/ローエンド双方の取組とも不十分) △ 部品別の生産性管理不足による製造原価の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 部品別戦略立案と実行 ✓ 生産効率向上 (べき動率、稼働率、不良率等)
産機	グローバルネットワークを活用し差別化・集中戦略を確立	<ul style="list-style-type: none"> ○ 欧州・ASEAN・南米等海外販売の牽引で売上増 △ 生産改善・外注等直接費圧縮・グローバル最適供給体制を確立できず 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 産機グローバル戦略再構築 ・ハイエンド/ローエンド販売戦略 ・最適生産アロケーション検討など。
自動車	既存事業の主力製品であるチェーンの売上拡大と強化	<ul style="list-style-type: none"> △ EV対応策が結実せず売上目標未達 △ 注力技術の的が絞れていない 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 塑性加工を軸とした脱内燃機戦略の構築

全社収益悪化の要因と対策

	要因	対策
全社共通	<ul style="list-style-type: none"> △ 鋼材、副資材、電力価格の上昇に対する価格転嫁の遅れ △ 需要減少に対する外部調達費/固定費調整の遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 販売価格の見直し(一部は2023年度対応済) ✓ 事業/部品毎収益改善プロセスの迅速化

長期ビジョンにおける第13次中計の位置づけ

2035年ビジョンにおける第13次中計は、今後の事業拡大の土台として稼ぐノウハウづくり(利益創出)に注力します。



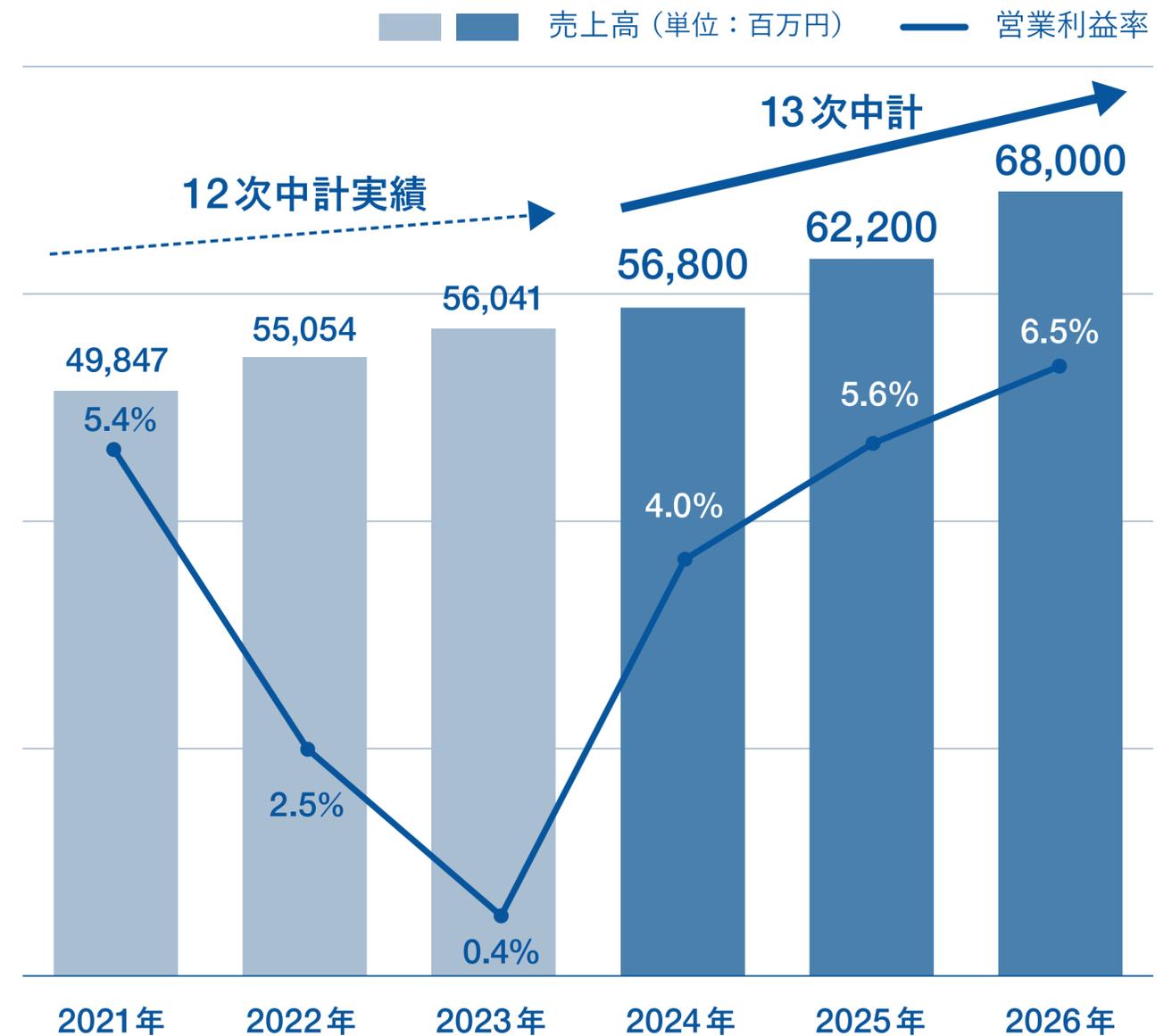
目標係数

到達目標と実績

目的	指標	2026年度
収益性	売上高	680億円
	営業利益率	6.5%
資本効率性	ROE	8%以上
株主還元	総還元性向	25%以上

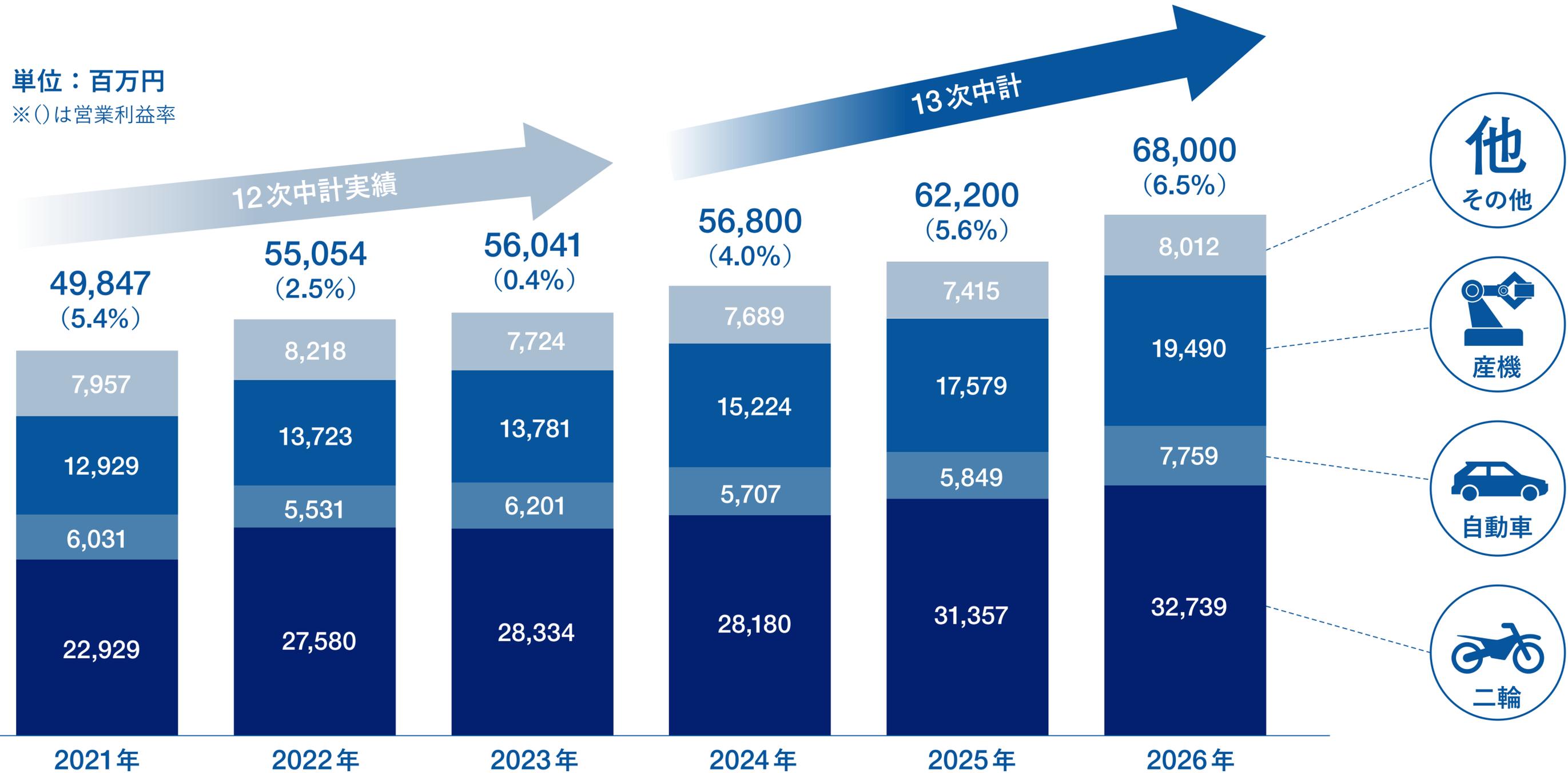
目的	指標	2030年度
ESG	CO2排出削減	2013年比△46% (対象：国内グループ会社)

売上拡大を継続しつつ、2025年までに2021年度と同等の営業利益率を達成し、更なる改善を進めます。



第13次中計 セグメント別売上目標

単位：百万円
※()は営業利益率



第13次中計 セグメント別の重点施策

	稼ぐノウハウ作り		地球のすみずみまで (グローバル拡大戦略)	笑顔と笑顔がつながる社会へ (サステナビリティ事業創造)
 二輪	(各事業共通) ✓現場改善人材の育成と 仕組みの定着 ✓事業別予算管理会計と PDCAプロセスの導入 ✓ERP導入による PDCAプロセスの加速	(自動車・二輪共通)	✓他社とのアライアンスによる 海外部品事業の拡販 ✓補修市場グローバル拡大 (販売店連携、IoT技術など)	✓電動バイクを活用した 新規ビジネスモデル構築 ✓自社工場での資源循環 サイクルの実績作り
 自動車		✓製品種の絞り込みと 部品共通化の推進 ✓IoT/センシング技術等を 活用した生産DX推進	✓海外OEMへの拡販 ✓補修マーケットでの拡販	✓電気自動車向け新規部品開発 (バッテリープレート)とビジネス化 ✓スギムラとの協業推進による 塑性加工事業の拡大
 産機		✓多品種少量生産における 生産管理技術の見直し ✓製品のモジュール化/部品共通化 の推進	✓産機チェーンの グローバル拡販推進 ✓クロスセル商品の 基盤づくりと実績作り	✓コンベア商品の 付加価値サービス開発 (ドローン/ロボット/AIなど)
 他 その他		✓外注仕入れ/外作部品の内製化推進	✓代理店パートナー連携による 国内シェア拡大 ✓ASEAN地域への 海外ビジネス着手	✓客先との共創による 社会的ニーズとの対話 ✓制御技術やIoT技術を 取り込んだ新製品開発