



平成 28 年 2 月 9 日

各 位

会社名 株式会社 堀場製作所
代表者名 代表取締役会長兼社長 堀場 厚
(コード番号 6856 東証第一部)
問合せ先 経営管理部長 福島 武史
(TEL. 075-313-8121)

新・中長期経営計画「MLMAP^{※1}2020」を策定

売上高 2,500億円、営業利益 300億円を目標

HORIBAの技術を新分野・新市場に展開し、次なるステージへ “One Step Ahead”

㈱堀場製作所(6856)は、2016年から2020年までの5年間を対象として新・中長期経営計画「MLMAP2020」を策定しました。グローバルに展開するビジネス基盤を活かし、あらゆる産業に必要な分析・計測の真のパートナーとなれる企業体をめざして、次のステージへ躍進します。

- HORIBA Technology を新分野・新市場に展開し、分析・計測の真のパートナーに
- バランス経営/マトリックス組織/ステンドグラスで、Super Dream Team による企業成長を加速します
- 資産効率の向上により、企業価値の最大化を実現します

【 数値目標 (2020年) 売上高 2,500億円、営業利益 300億円、ROE^{※2} : 10%以上 】

当社は、社是「おもしろおかしく」を“HORIBA Group is One Company.”の経営方針をもって浸透させ、5つの事業部門(自動車・環境・医用・半導体・科学)をバランスよく成長させることで、地域単位での効率化とマトリックス経営を推進し、グループ一体となった経営を行ってきました。

その結果、前・中長期経営計画の最終年にあたる2015年において、目標として掲げていた売上高 1,500億円、営業利益率 13%以上、ROE 11%以上のうち、大型の設備投資や事業買収などを実施したことなどにより、営業利益率とROEの目標達成はなりませんでしたが、売上高は1,708億円となり目標を達成しました。

この度、2020年に向けた新・中長期経営計画「MLMAP2020」を策定し、あらゆるお客様の分析・計測の真のパートナーとなるべく、事業成長と事業範囲の拡大を実現します。

この新・中長期経営計画「MLMAP2020」を達成するために、重点施策として以下の3点を設定しています。

●重点施策1：HORIBA Technology を新分野・新市場に展開、分析・計測の真のパートナーに

前・中長期経営計画で実施した拠点整備や、次の成長を狙った数々の投資を活用し、高い収益力を誇る自動車計測と半導体の2事業部門の更なる成長に加え、各事業部門の戦略的な成長を実現します。

自動車計測事業では、びわこ工場「HORIBA BIWAKO E-HARBOR」での生産拡大と収益性向上を進め、グローバルに規制強化が予想される排ガス規制分野での事業拡大を進めます。また、2015年7月に買収した英国ホリバMIRA社の自動車開発全般に関するエンジニアリングと試験事業を拡大させると同時に、ホリバMIRA社が保有する自動運転技術等に関する試験ノウハウを生かし、次世代モビリティ分野での事業拡大を実現します。

半導体事業では、ハイテク/オンライン化の進む自動車や医療分野等で使用される半導体の飛

躍的增加により、半導体製造分野の市場規模拡大が予想されます。当社は、高精度な製品を安定供給する能力を有しており、半導体分野でのさらなる事業拡大をめざします。

この他、成長が大きく期待される燃料電池に代表される代替燃料関連や、バイオ・ライフサイエンス分野、水に関する分析・計測分野など、新たな可能性のある新分野や新市場に、M&A や新規投資を積極的に行います。各事業における技術リソースや顧客ネットワークを相互に活用することで戦略的な成長を実現し、各事業での計画達成と同時に、次なる事業の柱を創出します。

●**重点施策 2**：バランス経営 / マトリックス組織 / HORIBA ステンドグラス・プロジェクト^{※3} で、Super Dream Team による企業成長を加速

これまで当社は、One Company の経営方針に基づいたバランス経営とマトリックス組織によりグループ一体となった経営を行ってきました。この体制をさらに発展させるため、当社のダイバーシティ推進プロジェクト「HORIBA ステンドグラス・プロジェクト」を通じ、多様な人財による Super Dream Team を実現し、既存ビジネスの変革や新ビジネスの創出を加速します。

●**重点施策 3**：資産効率の向上により、企業価値の最大化を実現

前・中長期経営計画においては、グローバル規模で多くの拠点整備や事業買収を実施し、次なる成長に向けた土台作りを進めました。この資産を有効に活用するため、グループ会社や事業セグメントがそれぞれに資産効率目標を設定し効率運営を徹底します。

本年2016年よりグローバルレベルで統一の基幹業務システムが稼働し、グループ会社の85%でシステムが接続されたことにより、経営判断が加速されます。また、事業セグメントだけでなく、開発・生産などの機能部門や間接・管理部門においても、グローバルチームのリードにより事業セグメントの運営を支え、計画達成を実現します。

なお、新・中長期経営計画における事業部門別の業績目標は以下のように設定しています。

(単位：億円)

(事業部門)	2015年 (実績)			2020年 (計画)		
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率
自動車	642	44	6.9%	1,000	100	10.0%
環境	167	17	10.6%	250	25	10.0%
医用	274	24	8.8%	400	40	10.0%
半導体	353	94	26.7%	500	100	20.0%
科学	270	13	4.8%	350	35	10.0%
合計	1,708	193	11.3%	2,500	300	12.0%
R O E	10.2%			10%以上		

<用語説明>

※1 MLMAP (Mid-Long Term Management Plan)：当社では中長期経営計画をMLMAPとして社内浸透させてきている。

※2 ROE (自己資本当期純利益率)：当期純利益を自己資本で除して算出する。自己資本を元手として一年間でどれだけの利益をあげたかを見る企業の経営効率を測定する指標の一つ。

※3 HORIBAステンドグラス・プロジェクト：「性別・年齢・国籍・障害などを乗り越えて多様な個性・才能が輝き、新たな価値を創造し続けることで強いHORIBAを実現する」をミッションに掲げたプロジェクト。2014年1月開始。

以上