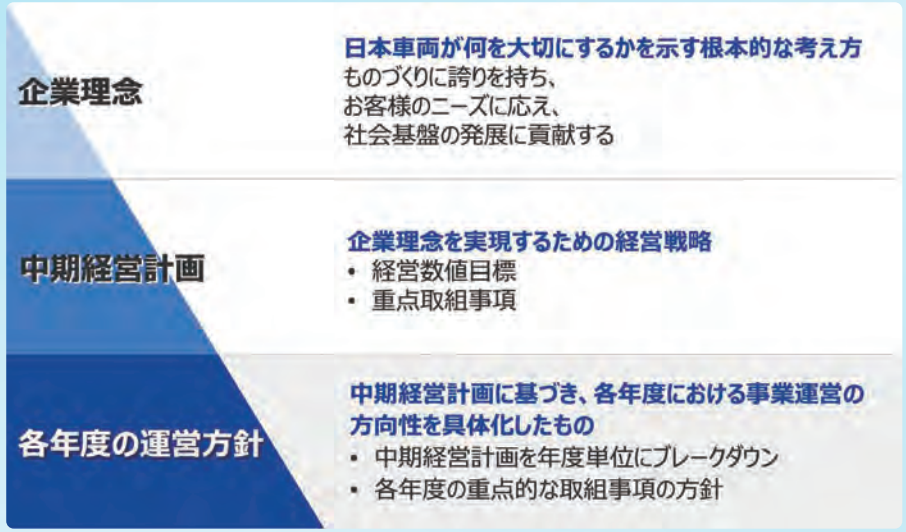
中期経営計画 | Next Stage 2030

■ 中期経営計画の位置づけ

中期経営計画は、企業理念の実現を目的として、当社の持続的な成長を達成するために、経営数値目標及び重点取組事項を明確化し、各年度の事業運営に展開するアクションプランです。



社員一人ひとりが「私たちの行動指針」をもとに業務を遂行し、目標達成を目指す

■ 外部環境認識

外部環境の変化が事業構造に影響を与える中、収益力を維持・強化することが課題

外部環境	主な変化	当社事業への影響
人口減少、少子高齢化	● 労働力人口の減少 ● 国内市場の縮小 ● 技術継承の困難化	● 鉄道車両・建設機械・輸送用機器の国内需要が頭打ち、成長余地に制約 ● 省力化製品の開発が必須
アフターコロナ	● 鉄道利用の状況変化	● 鉄道事業者による車両更新期間の長期化、保有台数抑制により、新造車両需要が縮小
脱炭素化社会の到来	● 環境対応製品の需要増	● 環境対応製品開発費等の増加によるコスト負担増加 ● 対応の遅れによる企業価値・社会的信用の毀損リスク

変化の激しい事業環境に対応しながら、収益機会の拡大と経営基盤の強化を進め、持続的な成長と企業価値向上を目指す

■ 前中期経営計画の経営数値目標の達成状況

2030年度までの経営指標「連結売上高経常利益率5%の安定的確保」を達成

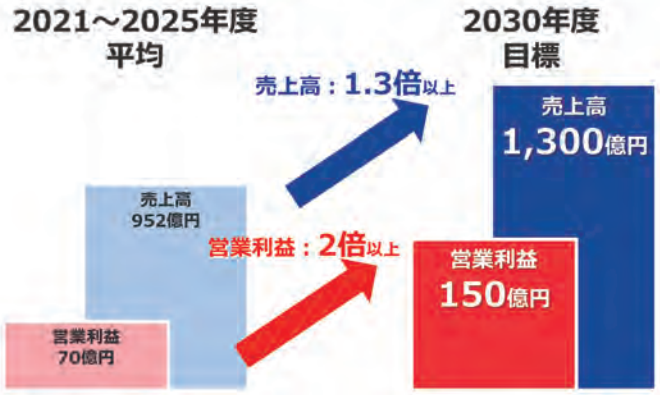
	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高(億円)	940	979	880	963	999
経常利益(億円)	63	44	63	72	119
経常利益率	6.7%	4.6%	7.2%	7.6%	12.0%

- 2030年度までの経営指標を3期連続で上回り、目標を達成
- 全社的に、品質向上や低コスト化・業務の効率化等を推進したことによる成果

変化の激しい外部環境下でも
新たなステージへ挑戦し、さらなる成長への転換を目指すべく、
中期経営計画「Next Stage 2030」を策定

■ 経営数値目標（連結）

2030年度に 売上高1,300億円（過去5年平均比1.3倍以上）、
営業利益150億円（過去5年平均比2倍以上）の実現を目指す



■ 取り組みの全体像

**中期経営計画「Next Stage 2030」では、
重点取組事項「収益機会の拡大」と
「経営基盤の強化」の推進により、
経営数値目標を達成し、
持続的な成長を実現する**



※さらなる成長として、2035年度は 売上1,500～1,700億円 営業利益180～200億円を目指す
（売上・利益ともに2030年度比＋20～30%）

■ 重点取組事項

1 ― 収益機会の拡大　5つの柱

1	競争力の高い事業の強化	当社のコアとなる競争力の高い事業の強化 新幹線事業、建設機械事業の強化等
2	海外市場への事業拡大	海外市場への展開による新たな収益機会の創出 台湾新幹線、ジャカルタ都市高速鉄道、米国向け建設機械等
3	付加価値の高い製品の開発	顧客・社会課題の解決に貢献する製品の開発 自動運転キャリヤ、グリーン対応製品等
4	DXを活用した新サービスの開始	DXを活用した顧客課題解決サービスと収益モデルの拡充 建設機械のメンテナンスサブスクリプションサービス、次世代の車両検修・車両外観検査サービス等
5	強みを活かした成長領域への展開	保有技術・ノウハウを活かした成長領域への展開 航空宇宙、防衛産業分野等への展開、リニア中央新幹線への貢献等

2 ― 経営基盤の強化　4つの柱

1	ものづくりの仕組みの構築	● 3Dによる一気通貫の生産体制確立 ● 自動化設備による生産性向上
2	継続的改善力の強化	● DXによる検査データ分析を通じた品質向上 ● DXによる生産性向上・低コスト化
3	組織横断連携力の強化	● 事例の全社展開によるスピーディな問題解決 ● 一体感のある組織文化の確立
4	マネジメント力の強化	● リスク管理・プロジェクト管理の徹底、目標達成マネジメントの強化

■ 成長を下支えする実行力の強化

2つの柱

1	成長投資の拡大	設備投資	● 成長領域への戦略的な投資 ● 生産性向上投資の拡大
		研究開発	● 成長分野への戦略的な投資 ● 新たな事業・収益源の創出と持続的成長
		海外展開	● ビジネスモデル定着と持続的な事業成長の推進
2	人的資本の強化	採用・教育	● 持続的成長を実現する人材の採用と育成
		最適な人材配置	● 多様な人材活躍と組織連携の強化
		目標達成マネジメント	● 挑戦と成長を促すマネジメント強化
		改善活動	● 改善活動を通じた人材成長と組織活性化の推進

成長投資の拡大

成長投資として、**今後10年間で約400億円**を追加投入

- 設備投資・研究開発・海外展開への成長投資を過去5年間**40億円強**（年平均）の投資水準から、**2倍の80億円強**（年平均）に戦略的に拡大



キャッシュアロケーションの考え方

- 成長の実現に向けて、成長投資に優先的にキャッシュを配分
- 配当は長期的・安定的に実施することを基本方針とし、具体的には、今後の利益成長に伴う業績動向や財政状態、事業展開に向けた資金需要などを総合的に勘案し、実施

中期経営計画の詳細はwebサイト「https://www.n-sharyo.co.jp/finance/managementplan.html」をご覧ください