

# 株主・投資家の皆様へ

## グループの強みを活かしたグローバルな事業活動を推進し、さらなる企業価値の向上に努めてまいります

### 中国市場が停滞もその他の市場は好調に推移

世界の昇降機市場は、世界経済が緩やかな拡大基調にある中で安定した需要環境にあります。北米では景気拡大から活発な市場環境となり、アジア各国も堅調な需要動向となりました。しかし、世界最大の昇降機需要国である中国におきましては、右肩上がりの成長が鈍化し、厳しい市場環境となっています。こうした中で当社グループは、中国が最重要市場であるとの認識を変えず、積極的に各種施策を推進し、業容の拡大に取り組みました。

一方、日本におきましては、ホテル・流通施設を中心に堅調な市場環境となりました。また、エレベータ・エスカレータを更新するモダンゼーションも制御機器を最新モデルに置き換える商品パッケージの販売が好調でした。当社は引き続き、グローバル市場・日本市場でプレゼンスの向上とシェアの拡大に向けた取り組みを加速してまいります。

### 日本は2期連続で過去最高の売上高・営業利益を更新

2018年3月期の連結業績は、国内売上高が前期比3.4%増加の649億35百万円、海外売上高が同0.8%減少の1,038億60百万円、合計で同0.8%増加の1,687億95百万円となりました。

した。営業利益は同15.9%減少の106億65百万円となりましたが、期中に修正した計画は達成することができました。

セグメントごとの業績では、日本が新設受注の増加とアフターマーケットビジネスの収益増加によって増収増益となり、2期連続で過去最高の売上高、営業利益となりました。

北米は、米国において大都市を中心に新設受注が活発となったことに加え、モダンゼーション工事を各地で受注し増収となりました。南アジアにおきましても、シンガポールでアフターマーケットビジネスが拡大したほか、マレーシア、インドネシアともに堅調に推移し増収増益となりました。

東アジアにおいては、香港、台湾が堅調に推移しました。中国では過去最多のエレベータ・エスカレータの受注台数となりましたが、受注競争の激化による販売価格の低下と材料費の増加により減収減益となりました。中国市場は厳しい環境が続いていますが、市場環境に合わせた対応を図り、受注の増加を目指していきます。

### 中期経営計画の目標達成に向けて

2016年4月にスタートした3か年中期経営計画“**No Limits! Push Forward Together!**”は、企業価値の持続的成長を実現

### ●当期の経営成績

	2017.3	2018.3	増減率(%)
売上高	167,442	<b>168,795</b>	0.8
国内	62,798	<b>64,935</b>	3.4
海外	104,644	<b>103,860</b>	△0.8
営業利益	12,687	<b>10,665</b>	△15.9
経常利益	13,110	<b>11,911</b>	△9.1
親会社株主に帰属する当期純利益	8,564	<b>8,857</b>	3.4

するために、グローバル市場を活躍の場として、お客さまの信頼に応える安全・安心な商品を提供することを目指しています。

その最終年度にあたる今期は、数値目標を売上高1,700億円、営業利益103億円の目標を設定しました。この目標達成のために、4つの行動ビジョン「市場ニーズを捉えたシェアアップ」「商品統一による市場競争力の強化」「全社調達革新とグローバル設計ネットワークの構築」「経営品質の向上」の下、グローバル市場・日本市場それぞれに対応したさまざまな施策に取り組んでいます。

### 市場ニーズを先取りした事業活動を積極的に展開

「市場ニーズを捉えたシェアアップ」では、グローバル市場・日本市場とも著名なプロジェクトの受注に向けて取り組んでいます。直近の成果では、2022年冬季北京オリンピック・パラリンピック開催地である張家口の「新雪国プロジェクト」向けに分速720メートルの高速エレベータを受注しています。山中を突き抜ける同エレベータは、完成すれば昇降行程が世界最長の638メートルとなります。

日本においては、インバウンドに対応した観光関連施設の需要が見込まれており、その需要を確実に受注に結びつけられるよう営業活動の強化に努めています。また、モダンゼーションの需要も堅調であり、お客様のご要望に合わせた商品提案を進めています。

### グローバル標準型エレベータの本格販売を開始

「商品統一による市場競争力の強化」については、グローバル標準型エレベータを「ZEXIA(ゼクシア)」（機械室あり）と



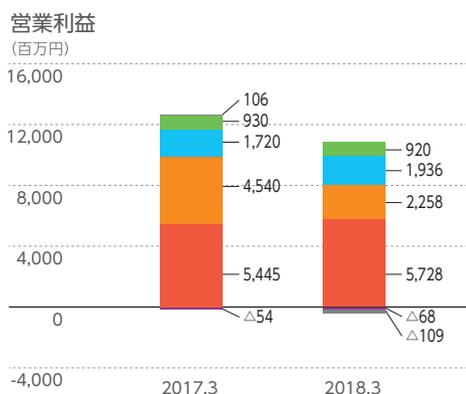
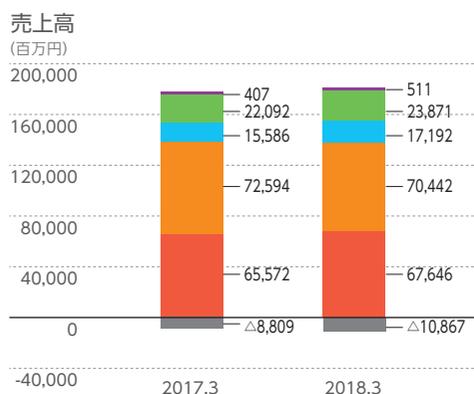
代表取締役社長  
内山 高一

「REXIA(レクシア)」（機械室なし）に統一し、全世界での本格的な販売を開始します。一方、エスカレータでは、既設トラス(自重および積載荷重を支える構造体)を残したまま最新のエスカレータに入れ替える新工法を開発し、国内外で販売を開始しました。

「全社調達革新とグローバル設計ネットワークの構築」では、グローバル標準型エレベータの商品化に伴い、機器・部品の共通化、一括購買によるコストの低減に取り組んでいます。

また、グローバルでの新商流確立の一環として、上海に物流拠点を新設しました。さらに、グループ内で設計リソースを最大限に活用するため、世界各国の販売拠点と生産拠点をつなぐ

### ●セグメント別業績



■ 日本  
■ 東アジア  
■ 南アジア  
■ 北米  
■ 欧州  
■ 調整額

# 株主・投資家の皆様へ

情報ネットワークの構築を進めています。

「経営品質の向上」では、社内で開発した各種アプリケーションと、スマートフォンを活用した働きやすい職場環境の整備に取り組んでいます。

## 次期の業績は増収減益の見通し

次期における日本の昇降機市場は、大型開発案件が続く首都圏で底堅い需要が見込まれます。北米や南アジアでの需要は概ね堅調に推移する見通しです。一方、東アジアは中国で厳しい価格競争による採算の低下が継続する見通しです。

こうした中で当社は、日本が堅調な需要で推移し、増収増益となる見込みです。東アジアでは、中国の厳しい環境に加え、韓国でのコストの増加により、減収減益を見込んでいます。また、南アジアでも、インドの需要拡大が見込めるものの、シンガポールやその他の国が停滞し、減益となる見通しです。北米は、需要が底堅く推移し、サービス事業を中心に利益が増加する見込みです。欧州はドイツ子会社の売却により減収となる予想です。

これにより2019年3月期の業績は、売上高が当期比0.7%の増加となるものの、営業利益は同3.4%の減少となる見通しです。

## 次期の年間配当は42円を予定

当社は、2018年2月9日に創業70周年を迎えることができました。これも、皆様方のご高配によるものです。心より御礼申し上げます。

当社の利益配分に関する基本方針は、株主の皆様への利益還元を充実させていくことを経営の最重要課題と捉えつつ、企業基盤の長期的安定を図るための内部留保とのバランスを考慮した配分を行うことです。また、内部留保金につきましては、成長分野への設備投資、グローバルな事業展開のための投融資、研究開発投資など企業価値を高めるために有効に充当するほか、株主還元として自己株式の取得も弾力的に検討してまいります。

当期の配当金につきましては、2018年3月期の連結業績を反映し、1株当たりの期末配当金15円に、当社創業70周年の記念配当5円を加えて20円とさせていただきます。これにより、1株当たりの年間配当金は中間配当金15円と合わせ35円となります。次期の1株当たり年間配当金は42円を予定しております。

今後も当社グループの強みを活かしたグローバルな事業活動を推進し、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。株主・投資家の皆様におかれましては、変わらぬご支援とご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2018年6月22日

代表取締役社長  
内山 高一

## ●2019年3月期セグメント別業績目標

	売上高	営業利益	営業利益率(%)
日本	710	58	8.2
東アジア	680	18	2.6
南アジア	170	18	10.6
北米	240	11	4.6
欧州	3	0	—
小計	1,803	105	5.8
調整額	△103	△2	—
合計	1,700	103	6.1

## ●年間配当額の推移

