



平成 27 年 8 月 6 日

各 位

会 社 名 近 畿 車 輛 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 森 下 逸 夫
(コード番号 7122 東証第 1 部)
問 合 せ 先 経 営 企 画 本 部 長 徳 千 代 康
(TEL 06-6746-5222)

事業方針策定のお知らせ

当社は『世界の鉄道事業への貢献を通じて、創業100周年を越え、さらにその先へと収益を確保しながら成長を継続させる』の経営ビジョンのもと、別紙のとおり中長期の事業方針を策定いたしましたので、お知らせします。

中長期的な企業価値の向上に向けて

2014年6月 日本政府

『日本再興戦略』改訂2014

民間投資を喚起する成長戦略“第3の矢”の冒頭に
コーポレートガバナンス改革
が位置付けられました。

コーポレートガバナンスコードと『車の両輪』を
成すステewardシップコードにおいては、
投資家と上場会社との

「目的を持った対話」

が「エンゲージメント」と呼ばれる行動として
求められています。

当社はそうした要請・希望にお応えするため、

「適切な情報開示と透明性の確保」
に努めるとともに、開示した情報に
基づく「株主との対話」を
はかってまいります。

コーポレートガバナンスコードの主旨を踏まえて、
当社創業100周年に当たる2020年に向けての

『近畿車輛株式会社 事業方針』を策定し、

ステークホルダーに開示致します。

コーポレートガバナンスコードに関する各種原則に
つきましては、適宜検討を重ね、コーポレートガバ
ナンス報告書で開示してまいります。

今後も『ステークホルダーと共に歩む』ことを基本とし、
株主・投資家の皆様との対話を重ねてまいります。

2015年8月6日

近 畿 車 輛 株 式 会 社

代表取締役社長

森下 逸夫

近畿車輛株式会社 事業方針



目次

1. 近畿車輛の歴史と業界動向
2. 経営ビジョン
3. 事業戦略
4. 業績の推移と目標（連結）
5. まとめ



1. 近畿車輛の歴史と業界動向



2. 経営ビジョン

～ マーケティングとビジネスモデル (BM) に基づく事業展開 ～

『世界の鉄道事業への貢献を通じて、
創業100周年を越え、さらにその先へと
収益を確保しながら成長を継続させる』

将来の事業規模

売上高
500億円

H19～H21年度平均
(2007～2009年)

売上高平均
340億円
(250～460億円)
国内
海外 シアトル・フェニックス
ドバイ・ダラス・カイロ等

現状数年度平均

売上高平均
150億円
海外
総合車両
メーカー型
専門車両
メーカー型

従来の業務手法
受注して考えるパターン

失われた機能・能力

創業100周年へ向けての下地づくり
企画力・営業力・技術力
現場力・結束力の整備・拡充
H20年度以降、仕事量減少と共に
失われた機能・能力の復活

人を育てる仕組みづくり
人事制度改革
教育制度改革
やりがいと誇りを持って
働く企業へ

生産体制の抜本的改革
積極的な設備投資
生産技術の強化
工程の見える化
(生産情報システムの構築)

技術領域の強靱化
研究開発体制の再構築
協力会社とのアライアンス強化
コア技術の進化促進

企業価値の創出

仕事量の確保

既存顧客・市場 堅守
新規顧客開拓

プロジェクト体制の整備

マーケティングとビジネスモデルによって推進
業務プロセスの改革推進・効率化

専門車両メーカー型BM

顧客の設計部門と共に
車両を造り上げるBM



総合車両メーカー型BM

顧客へ車両システム全体を
提案・創造するBM



カタログ販売型BM

造り上げた基本設計を熟成し
長期に亘り提供するBM



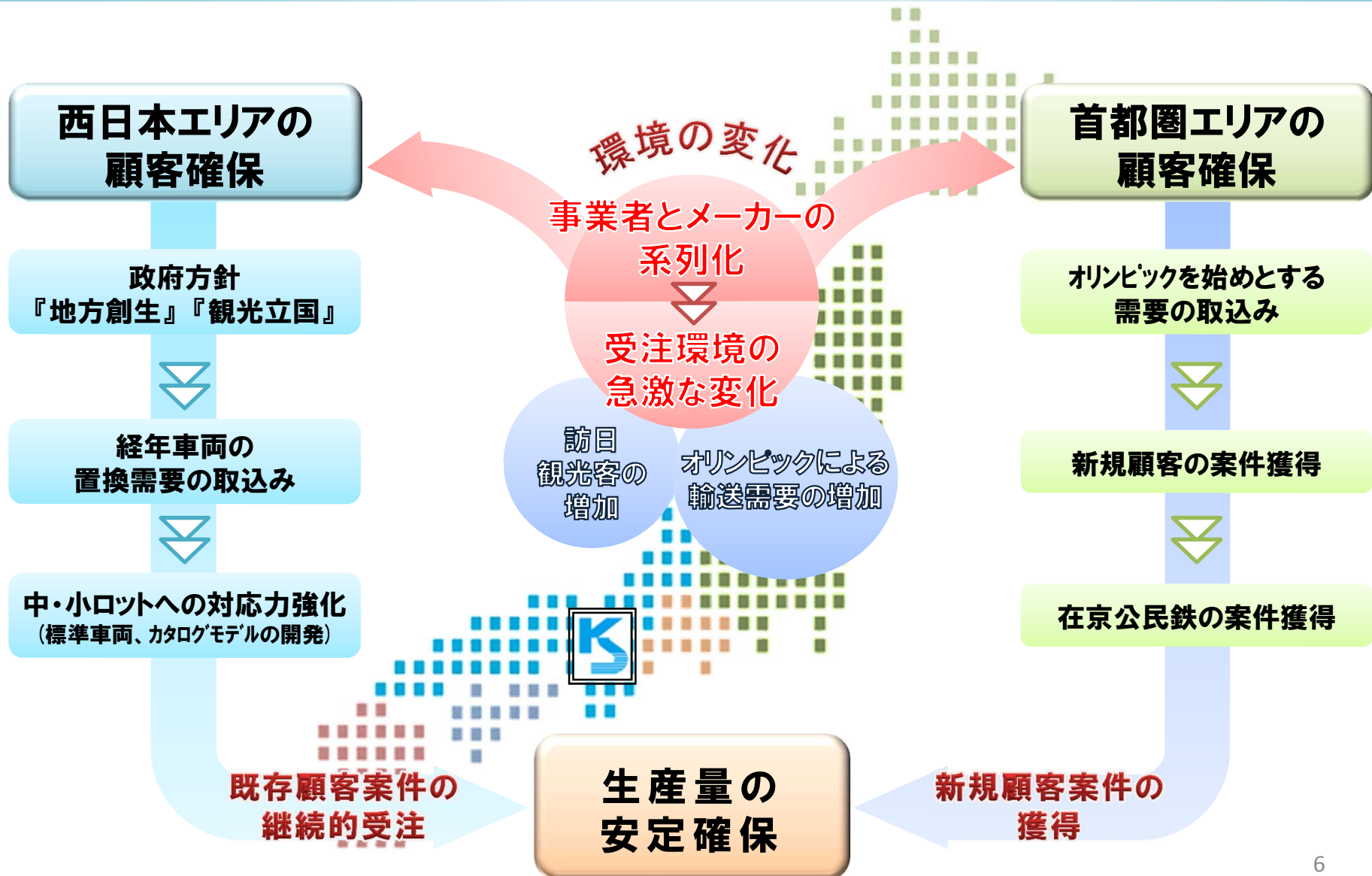
海外フルターンキー型BM

鉄道システム全体を提供する
コンソーシアムの一員となるBM



3. 事業戦略

(1) 国内案件の獲得



3. 事業戦略

(2) 海外案件の獲得

コンソーシアム

の一員として参画し、



国内市場
Domestic Market

人口減少 車両需要の推移

車両メーカー間の競争激化

他社に先駆けて、
海外市場へ

エジプト、北米にて
実績を積み上げてきました。

中東市場
Middle East Market

資源国である中東の都市交通のニーズの高まりに対応。

中東で確固たるポジションに



ドーハメトロ
カイロ・ドバイ

アジア市場
Asian Market

経済成長著しいASEAN新興国の市場へ。

多様なニーズに対応する



香港改造案件
香港・マニラ

北米市場
North American Market

慢性的な交通渋滞・環境対策としての都市交通ニーズを取り込む

バイアメ法対応
⇒米国現地工場の稼働率確保

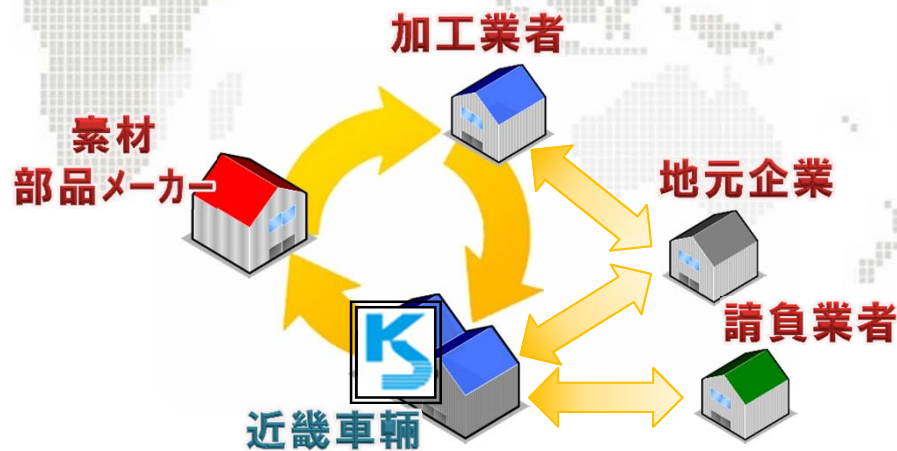


LA・現地工場
シアトル・フェニックス
ダラス・NJT・ホストン等

3. 事業戦略

(3) サプライヤーとの協働体制の構築

国内市場・世界の市場より獲得した案件を、



関西圏を中心としたサプライヤーと協働で実施する体制に。

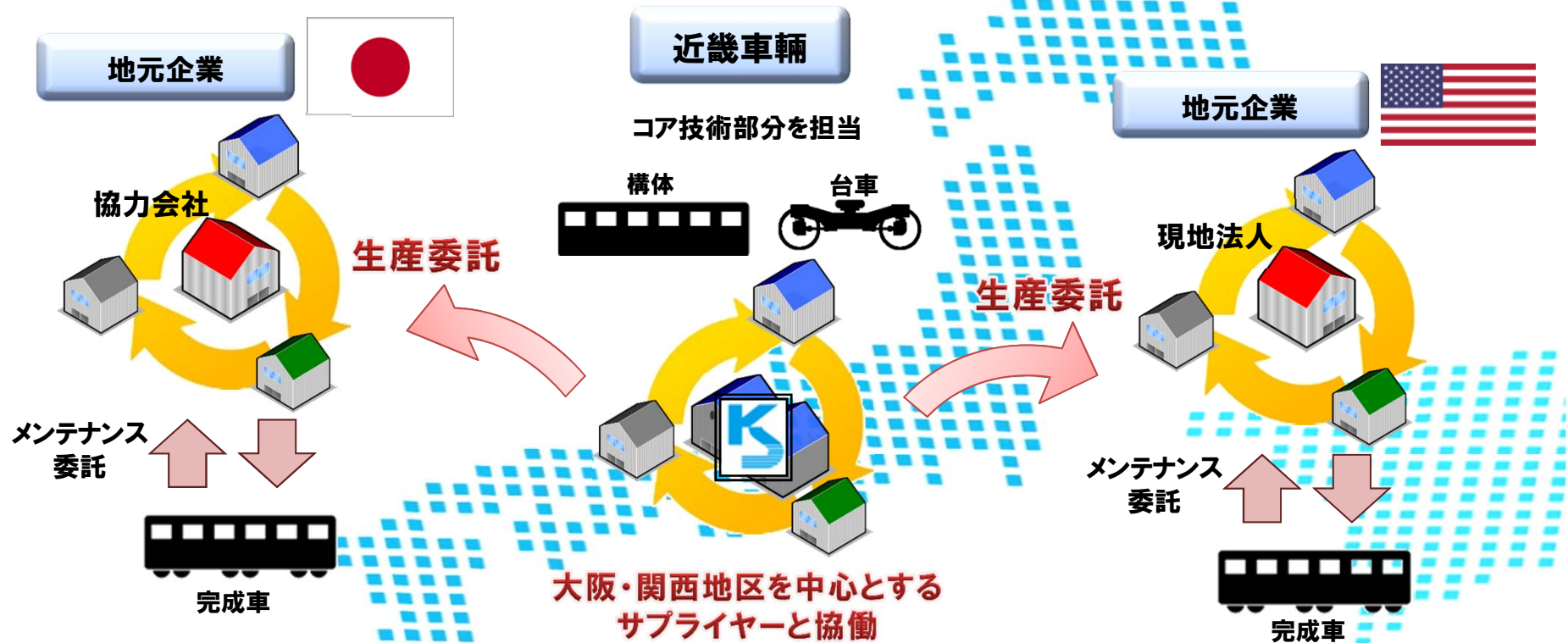
→ 関西経済の活性化
雇用の確保に貢献

3. 事業戦略

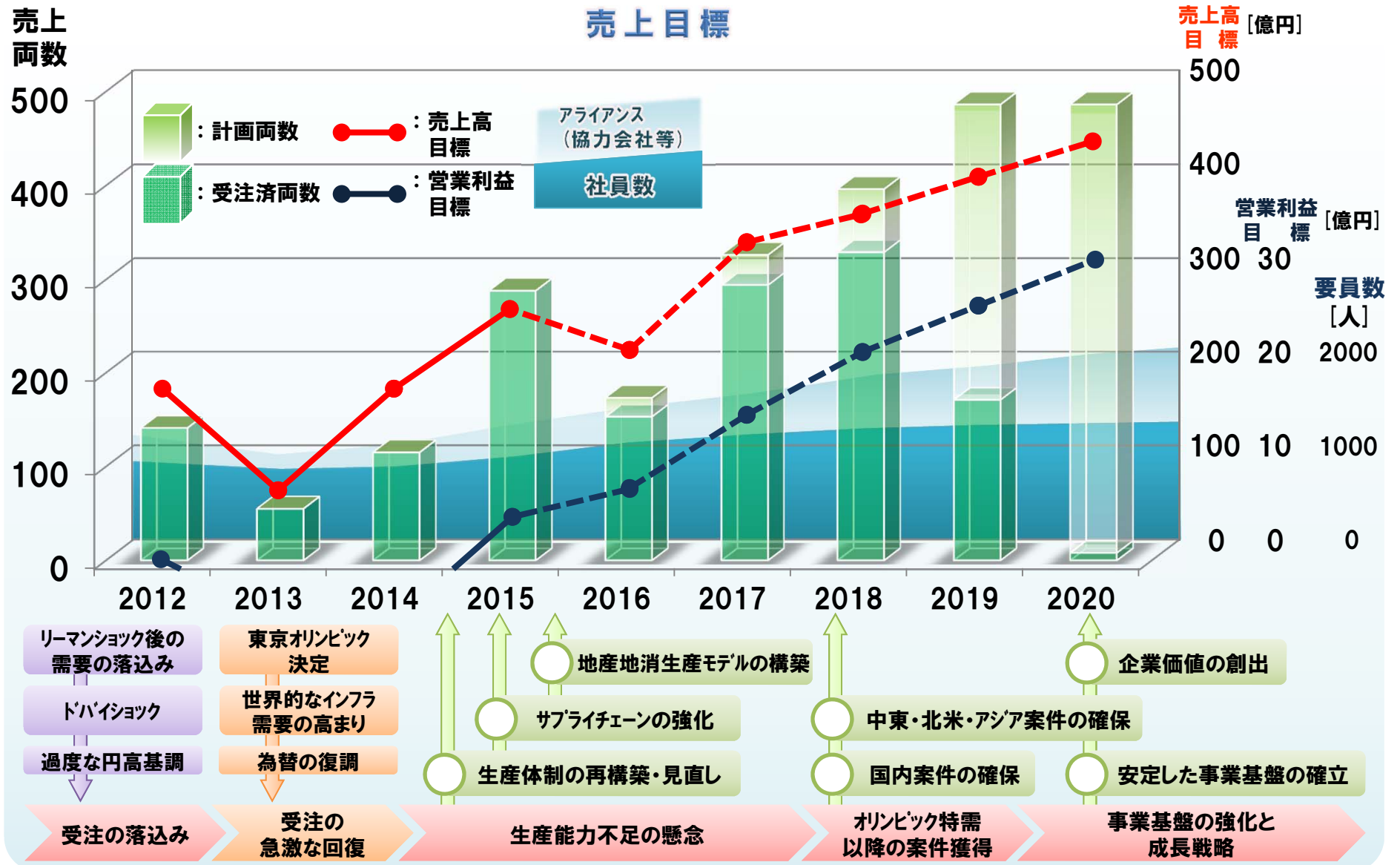
(4) 地産地消生産モデルの構築による地域貢献

地方・ローカル案件（中小ロット） → 地元の協力会社とアライアンス・協働体制を強化し、**地産地消による地域創生に貢献**

海外（アメリカ等）も含む。

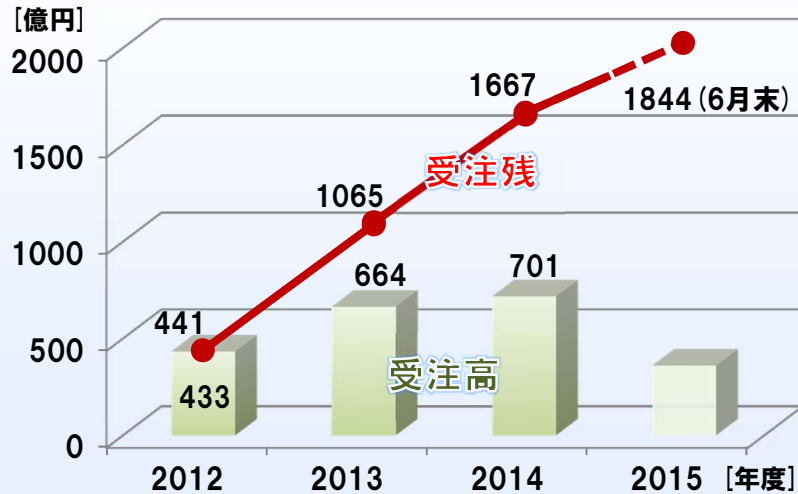


4. 業績の推移と目標 (連結)

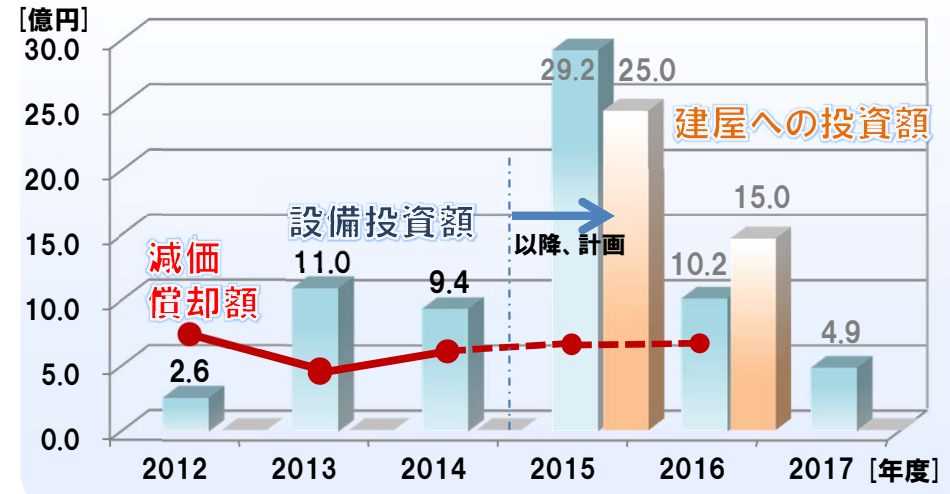


4. 業績の推移と目標 (連結)

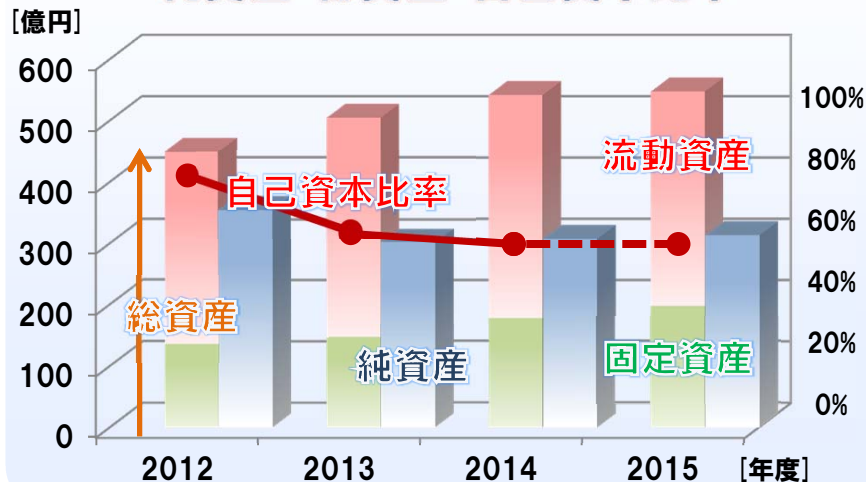
受注高・受注残



設備投資の推移



純資産・総資産・自己資本比率



主な設備投資

- 2012年度
インダイレクトスポット溶接機自動化
- 2013年度
部品塗装設備の更新
クライメート試験室の新設
- 2014年度
米国工場 組立工場建屋改造
プレス機の更新

今後の設備投資計画

- 生産体制の構築**
・アルミ車両2ライン体制の構築 (場内3ライン化)
- 生産技術の強化**
・老朽化設備の積極的更新
・合理化推進
- 米国工場の整備**
・構体工場の立上げ (LAオプション契約対応)

5. まとめ

私たち、近畿車輛は、

世界に誇る技術力と創造力を発揮し、お客様の意向に誠実に対応するとともに、当社を取り巻くステークホルダーとの共存共栄を図り、総合車両メーカーとして発展してまいります。



- 大型の契約を獲得
- 新規顧客を確保
- 過去最大となる1844億円の受注残を確保 (2015年6月末時点)

- 多品種少量 (小ロット) 型から大中小ロット型のいずれにも対応出来る人材育成、生産体制の構築
- 協力会社・サプライヤーとのより強固な協働体制の構築

ご注意 本資料のうち、業績の見通し等に記載されている将来の数値については、現時点で把握可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、外部環境及び内部環境の変化による様々な要素により、見通しが大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。影響を与える要素には、当社の事業を取り巻く経済情勢、為替レートの変化、税制・諸制度があります。