



2022年4月28日

各位

会社名 株式会社 遠藤照明
 代表者名 代表取締役社長 遠藤 邦彦
 コード番号 6932 東証 プライム
 問合せ先 常務執行役員 営業本部長
 兼 管理本部長 杉坂 真志
 TEL 06-6267-7095

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2023年3月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 計画の基本方針

「人と地球に優しい」製品・サービスを100%に

・サステイナブルな社会の実現に向けた照明メーカーとしての責務として、全製品・サービスを「人と地球に優しい」ものに

照明制御市場のトップブランドに

・照明の無線制御技術である Smart LEDZ を基盤とし、調光・調色による新たなソリューション提供を通じて、照明制御市場を創造・開発
 ・顧客価値の最大化により、信頼度No. 1ブランドの地位を確立

照明のIoT化のパイオニアに

・Smart LEDZ のIoT化と各種センシング技術の融合により新たなサービスを創出、従来型の売り切りビジネスに留まらないビジネスモデルの創出を模索、事業化を促進

2. 主な計数目標（2025年3月期）

連結売上高	490億円	
連結営業利益率	10%超	
Smart LEDZ 売上高比率	2/3超	※国内照明既製品売上高に占める割合

3. 投資方針

生産能力強化が中心の投資から、新製品開発のための研究開発投資・環境関連投資の2軸への投資に力点を移し、事業及び収益性の成長を加速

■投資計画イメージ

生産投資	450～500	(百万円)	約30%
研究開発投資	600～800		約50%
環境関連投資	100～250		約20%
合計	1,100～1,500		

4. 株主還元方針

株主還元については安定的な配当継続を基本方針とし、計画の進捗ならびに業績の伸展に合わせた配当政策を検討

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期(予想)
年間配当金	15円00銭	22円50銭	30円00銭

尚、本計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

中期経営計画

2022年度～2024年度



2022年4月28日公表

証券コード:6932

目次

1. 計画の基本方針
2. 計数目標
3. セグメント別方針
4. セグメント別重点取組テーマ
5. 計数目標 セグメント別売上
6. その他（投資方針・株主還元方針）

計画の基本方針

ENDO 経営理念

- (1) 個と組織の調和と永続
- (2) ありがとう創造企業に

長期ビジョン

- エシカルソリューション No.1リーディングカンパニーへ

➢ 「人と地球に優しい」製品・サービスを100%に

- ・ サステナブルな社会の実現に向けた照明メーカーとしての責務として、全製品・サービスを「人と地球に優しい」ものに

➢ 照明制御市場のトップブランドに

- ・ 照明の無線制御技術であるSmart LEDZを基盤とし、調光・調色による **新たなソリューション**提供を通じて、照明制御市場を**創造・開発**
- ・ 顧客価値の最大化により、**信頼度No. 1**ブランドの地位を確立

➢ 照明のIoT化のパイオニアに

- ・ Smart LEDZのIoT化と**各種センシング技術の融合**により新たなサービスを創出、従来型の売り切りビジネスに留まらない**ビジネスモデルの創出**を模索、事業化を促進

中期経営計画

主な計数目標

➢ 連結売上高 490億円

➢ 連結営業利益率 10%超

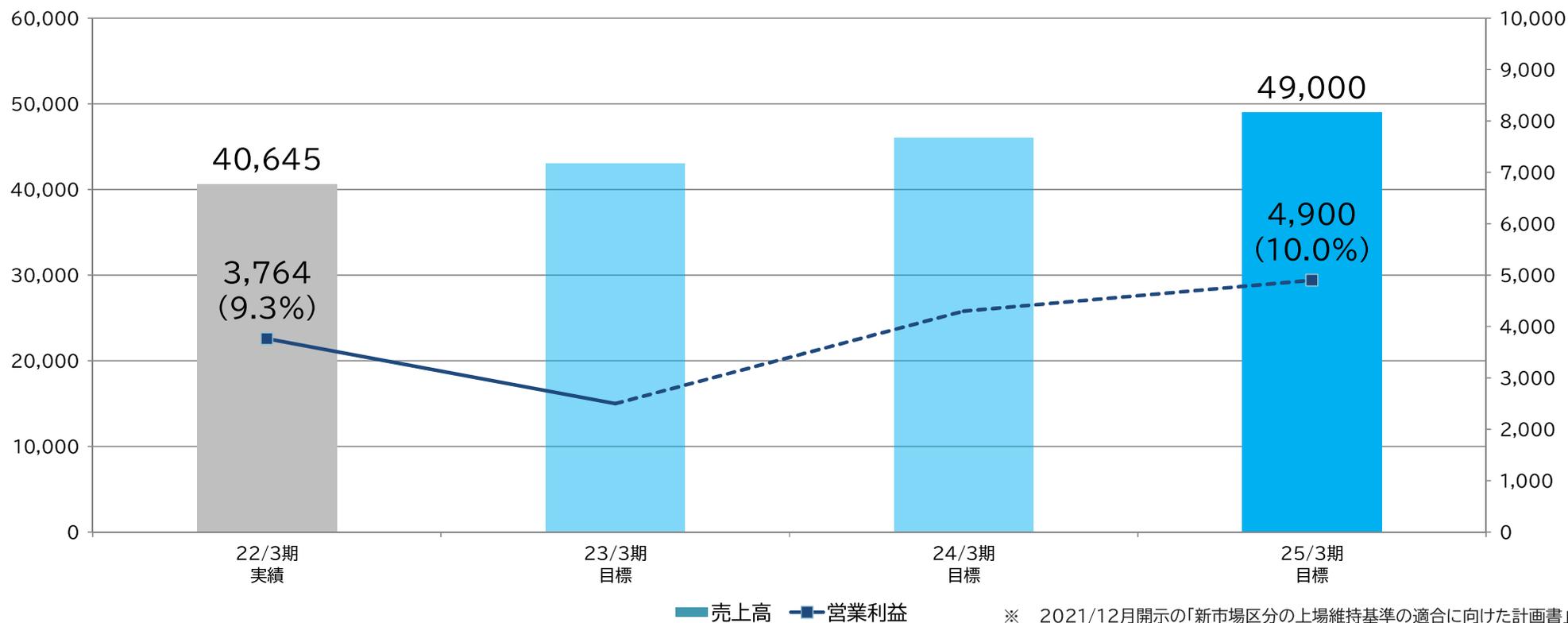
➢ Smart LEDZ売上高比率 2/3超
(国内照明既製品売上高に占める割合)

※ 2021/12月開示の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」において、盛り込んでいなかった方針・施策の具体化が進んだことにより、計数目標に上積みを加えております。適合に向けた計画の達成年度に変更はありません。

計数目標

- 本計画における取組施策の着実な実行により、25/3期時点で**売上高490億円**への増収を計画（22/3期比+83億円）
- 原材料の高騰、円安の進行、中期成長の為の投資により23/3期は減益となるが、製品の競争優位性強化、製造・管理コストのコントロール体制見直しを図ることで収益性を改善し、**営業利益率10%超**を達成

(百万円)



※ 2021/12月開示の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」において、盛り込んでいなかった方針・施策の具体化が進んだことにより、計数目標に上積みを加えております。適合に向けた計画の達成年度に変更はありません。

セグメント別 方針

方針		取組テーマ	
照明器具 関連事業	日本	<ul style="list-style-type: none"> 次世代ソリューション照明・照明制御分野におけるNo.1ポジションの確立 アフターコロナにおける新需要への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代ソリューション照明製品を主軸とした製品展開、製品競争優位性の追求 アフターコロナの新たな需要と、次世代ソリューション照明の組み合わせによる、新規市場・分野への展開(オフィス・住宅・DX分野)
	イギリス (欧州)	<ul style="list-style-type: none"> イギリス電材卸市場における占有率アップ イギリス国外の事業で第2の柱の構築 	<ul style="list-style-type: none"> 製品ラインナップ拡充・営業強化による顧客深耕 欧州大陸の市場開発
	アジア	<ul style="list-style-type: none"> 高級建築市場への注力による事業成長の加速 	<ul style="list-style-type: none"> 有力デザイナー・設計を起点とした高級建築市場への営業注力 高級建築市場での次世代ソリューション照明製品の展開
環境関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ソリューション提供IT企業としてのブランド・ポジションの確立 	<ul style="list-style-type: none"> ソリューション提案力強化を通じた市場深堀 DXソリューション提供による高付加価値化 	
インテリア家具事業	<ul style="list-style-type: none"> アフターコロナの需要回復、変化する市場ニーズへの素早い対応による市場開拓 	<ul style="list-style-type: none"> 差別化した製品開発と、新規顧客の開拓継続 既製品ビジネスの強化 	
内部マネジメント体制	<ul style="list-style-type: none"> 国内事業の回復・成長路線転換を支える組織基盤作り 	<ul style="list-style-type: none"> 在庫ロス・受注機会ロスの削減とコストコントロール体制の強化 業務のIT化、デジタル化の推進による効率化と事業推進の加速 	

セグメント別 重点取組テーマ

照明器具関連事業－日本

売上高目標(セグメント間取引を除く):

162億円(22/3期) ⇒ 202億円(25/3期)

◆ 既存市場深耕

➢ 次世代ソリューション照明を主軸とした製品展開

- ・ コロナ禍を経て変化し広がり続ける新たなニーズを満たす次世代型ソリューション照明を拡充、
国内照明既製品売上高における販売構成比2/3超を目指す

➢ 次世代ソリューション照明製品の市場競争力強化

- ・ 無線制御・調光調色を軸に、より高機能・高付加価値な照明を追求
- ・ ユーザビリティの改善、ユーザーサポートの強化など、製品の使い勝手向上
- ・ U/X Lab・ショールームの展示拡充など、次世代ソリューション照明の顧客体験の拡散施策

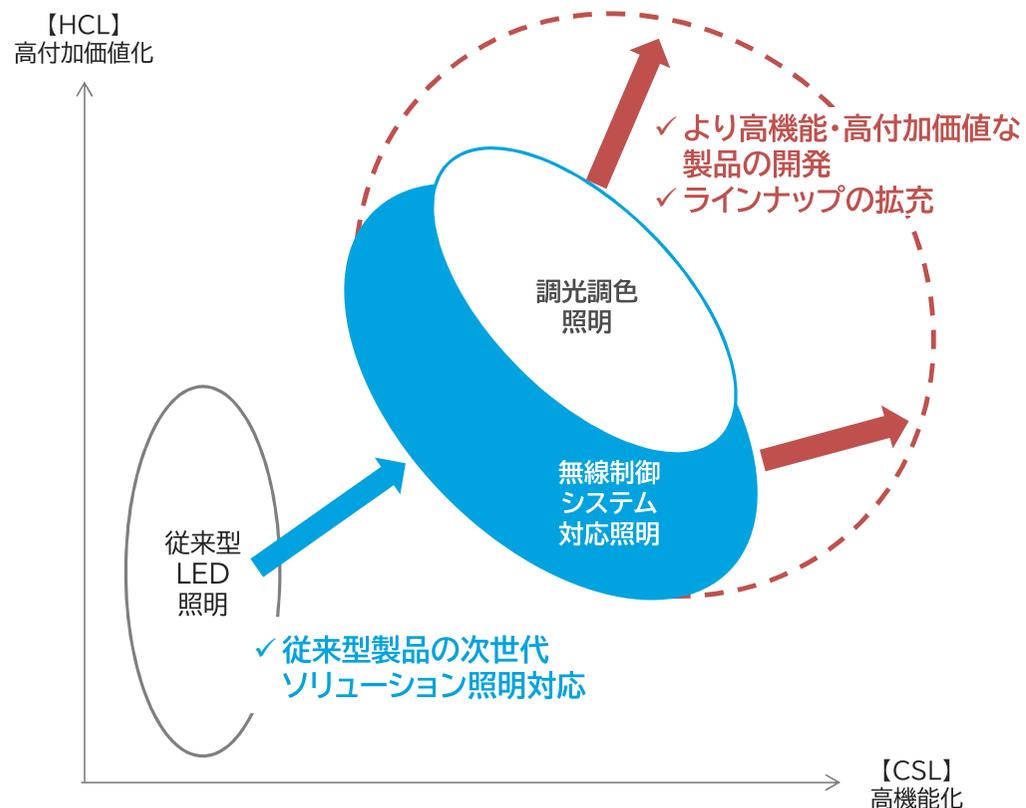
➢ 人や地球に優しいソリューションの開発

- ・ 調光調色を中心に、光が人の生体リズムや感情に与える効果を解き明かし、照明による新たな課題解決を開発
- ・ 製品及びソリューション提案力の強化による、新規及び既存施設の取替需要の掘起し

➢ 社会的課題への貢献

- ・ 脱炭素やSDGsなどの社会要請から新たに高まるニーズに対応することで市場・顧客を開拓

□ 次世代ソリューション照明の展開



セグメント別 重点取組テーマ

照明器具関連事業－日本

◆新規市場への展開

➤ オフィス市場の開発

- ・ アフターコロナにおいて、ZEBやWELL対応といった、より高付加価値な照明空間の需要が増すオフィス市場に向け、次世代ソリューション照明製品を展開
- ・ オフィス関連顧客(ディベロッパー・ビル管理業・設計士・デザイナー・家具メーカーなど)へのアプローチを強化
- ・ U/X Lab徹底活用（光による効果のエビデンス蓄積と新たな価値創造、招請プレゼン）
- ・ インテリア家具事業部との営業協業

➤ パーソナル空間市場の開発

- ・ 住宅などパーソナルな空間に向けた製品の展開
- ・ ハウスメーカー、ハウビルダー、マンションディベロッパー、リノベーションの開拓
- ・ 全国の建築設計事務所チャネルを通じた邸宅やデザイン住宅物件の獲得

◆新規事業の展開

➤ DXソリューションの事業化推進

- ・ 当社の中心技術である無線制御システムを高度化、IoT機能強化やセンシング技術活用により、新たなソリューションを提供（ビーコン・カメラ・センサーなど）
- ・ オープン化推進、他システムとSmart LEDZの連携実績を蓄積
- ・ WEB連携によるリモート制御サービスの展開

◆売上総利益の向上

➤ 【連結収益力強化】

- ・ グループ外流出商品の開発・生産取り込み
- ・ 部品共用化設計・内製化と製品統合による効率化
- ・ 海外工場の開発力強化

➤ 【サプライチェーンの効率化】

- ・ 製品及び部材発注システムの高度化、精度アップ
- ・ 生産リードタイム短縮と短納期対応力強化

セグメント別 重点取組テーマ

照明器具関連事業－イギリス

売上高目標:

138億円(22/3期) ⇒ 160億円(25/3期)

➤ 英国電材卸市場のシェア向上

- 顧客ニーズをタイムリーにマッチングさせる営業機能を強化、顧客別施策・新製品発売・即納を軸にANSELLファンを増やし、優良顧客からの支持No. 1の獲得

➤ 新規領域の強化

- イギリス電材市場におけるNo. 1評価のブランド・ポジションの確立を活かして、スペイン事業の取組みを加速、これを基盤として国外事業を第2の核に育てる

照明器具関連事業－アジア

売上高目標:

18億円(22/3期) ⇒ 28億円(25/3期)

➤ 高級建築市場への展開

- 次世代ソリューション照明の需要増加が見込まれる、アジア高級建築市場に対し、当社ブランド・製品の認知を確立、高級建築市場での指定No. 1の獲得
- 有力デザイナー開拓により商業施設・複合施設・ホスピタリティ物件を攻略

➤ インドをアジア事業の柱に育成

- 高級住宅市場攻略への集中特化、インド高級住宅市場で不動のブランド構築

環境関連事業

売上高目標(グループ間取引消去後):

76億円(22/3期) ⇒ 85億円(25/3期)

➤ ソリューション提案力の強化を通じた市場の更なる深掘り

- 次世代ソリューション照明製品の更なる高機能化・高付加価値化により、ソリューション提案力を強化、主力である流通店舗顧客の課題解決を加速
- LED照明を基軸に、IoT化やDXソリューションの提供
(リモート・天気予報・ビーコン・カメラ・EMSなど)

➤ パートナー連携による新規市場開拓

- パートナー企業の拡大により、医療介護市場／自治体／食品メーカー／卸など、流通店舗に留まらない新規市場を開拓

➤ レンタルサービスの強化

- サブスク&リカーリング・ESCOなどファイナンスサービスメニューの開発

セグメント別 重点取組テーマ

インテリア家具事業

売上高目標:

11億円(22/3期) ⇒ 15億円(25/3期)

➤ 新規分野・顧客の開拓

- ・ アフターコロナの投資回復・ニーズ変化を捉えた製品提案により、オフィス市場などの新規開拓を推進

➤ 既製品ビジネスの強化

- ・ 既製品の取扱いを強化、より幅広い顧客層へ展開するとともに、適正在庫管理により収益力を向上
- ・ ネット販売体制の構築

➤ 照明事業とのシナジー

- ・ 照明事業との協働による優良顧客の開発

内部マネジメント体制

➤ 【環境経営の仕組みづくり】

- ・ 中期の温室効果ガス排出抑制計画の策定・実施
- ・ 物流エネルギー抑制／廃棄抑制・再利用促進

➤ 【組織・マネジメント改革】

- ・ EMS活動の展開で成果につながるプロセス・活動重視の経営へ（真の課題の抽出、重点テーマの明確化、PDCAサイクルスピードアップ、見える化推進）
- ・ 組織再編による効率化、重点課題対応力アップ

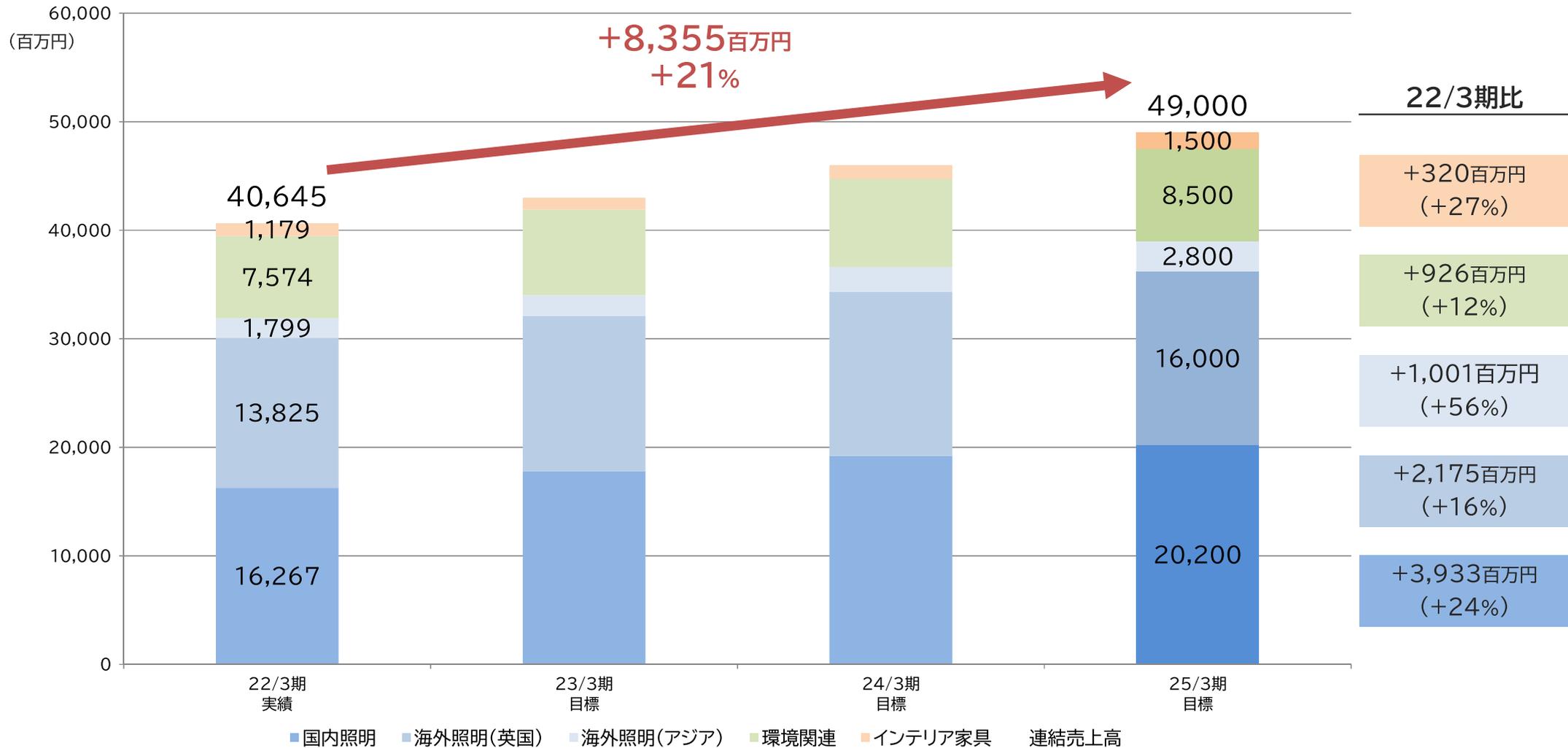
➤ 【IT化と電子化の全社的推進による生産性改善】

- ・ 新ITプラットフォームによる社内外帳票の電子化
- ・ IT化・電子化に伴うワークフローの見直しにより、無駄の排除。生産性向上

➤ 【人材育成】

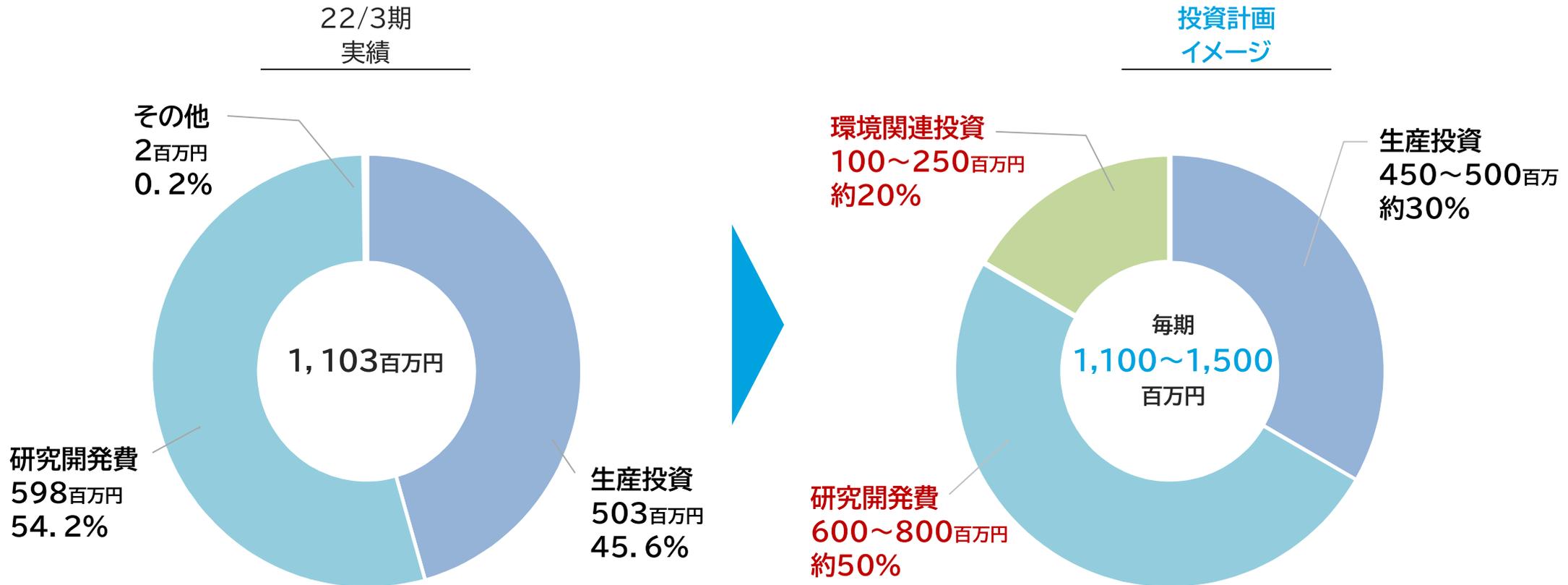
- ・ 次世代コア人材への積極投資
- ・ 人事制度改革の更なる推進

計数目標【セグメント別売上】



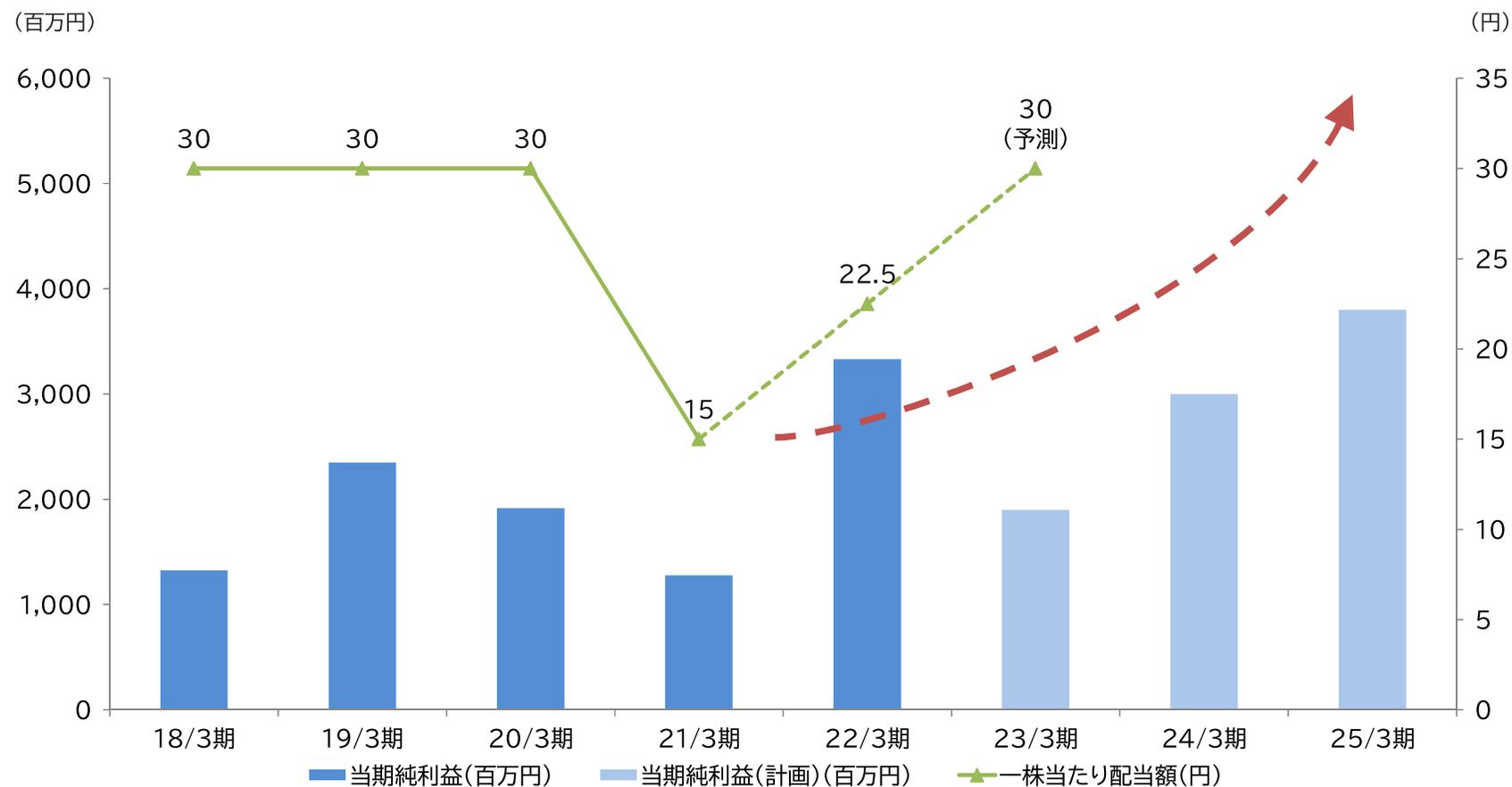
投資方針

- 生産能力強化が中心の投資から、新製品開発のための**研究開発投資**・**環境関連投資**の2軸への投資に力点を移し、事業及び収益性の成長を加速



株主還元方針

- 株主還元については安定的な配当継続を基本方針とし、計画の進捗ならびに業績の伸展に合わせた配当政策を検討



▼本資料お取り扱い上のご注意

- ✓ 本資料に掲載されている将来の業績に関する計画、見通し、戦略等の歴史的事実ではないものは、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は当社をとりまく経済情勢、法制度の変更等様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- ✓ 従いまして、これらの業績見通しのみにも全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えください。

▼お問い合わせ先

株式会社遠藤照明

管理本部 松澤

TEL/FAX: 06-6267-7095 / 06-6267-7096

E-mail: matsuzawa@m1.endo-lighting.co.jp

URL: <https://www.endo-lighting.co.jp/ir/>