



2023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 取締役 営業本部長
兼管理本部長 杉坂 真志
(TEL 06-6267-7095)

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、2022年4月28日に2025年3月期までを対象期間とする中期経営計画を発表しておりましたが、本日開催の取締役会において計数目標を見直すことを決定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計数目標

	【見直し前】 2025年3月期目標	【見直し後】 2025年3月期目標
連結売上高	490億円	510億円
連結営業利益	10%超	10%超
Smart LEDZ売上高比率 ※	2/3超	2/3超

※国内照明既製品売上高に占める割合

2. 見直しの理由

当社グループは、長期ビジョンとして掲げた「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」の実現に向けて、2022年4月に公表した中期経営計画を遂行し、高い省エネ性能に加え、顧客価値を創造する光の質を高めた新製品の開発、製造及び販売に注力して参りました。

コロナ禍からの需要回復に加えて、電気料金の高騰やサステナビリティに関する社会的要請の高まりを背景に、計画の取組施策を着実に実行した結果、計画期間の初年度にあたる2023年3月期において計画を上回る進捗となったことから、計数目標を見直し計画を上方修正するものです。

見直し後の中期経営計画の内容は、添付の「中期経営計画」に記載のとおりです。

以上

中期経営計画

2022年度～2024年度



2023年4月28日更新版

証券コード:6932

目次

1. 2023年3月期の進捗状況

- (1) 連結売上高
- (2) Smart LEDZ販売比率／戦略分野販売
- (3) 連結営業利益

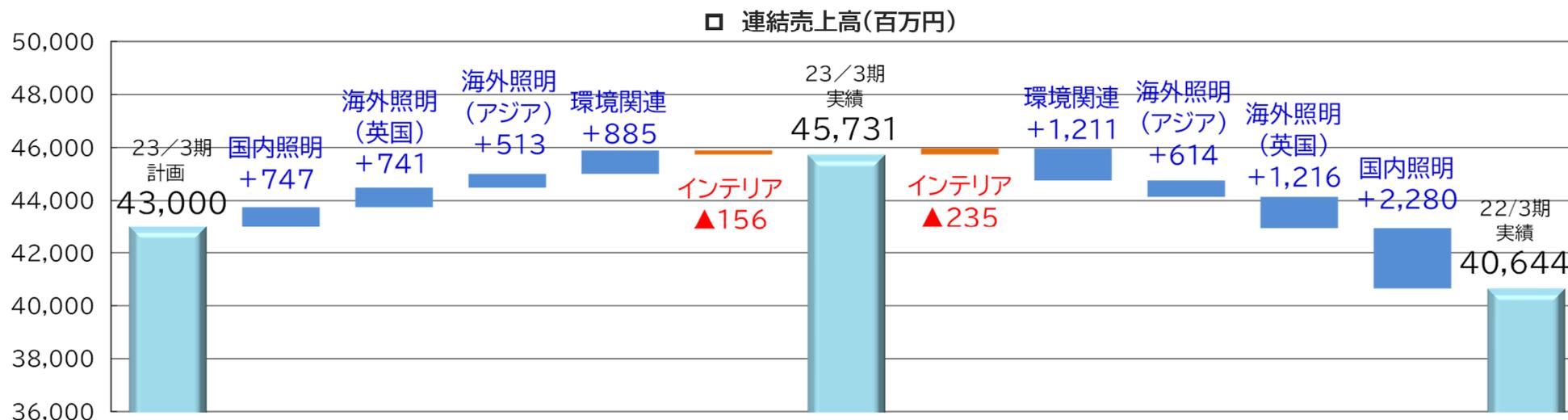
2. 修正中期経営計画

- (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）

2023年3月期(中計初年度)の進捗状況 連結売上高

連結売上高は、世界的なアフターコロナの経済活動正常化を受け、インテリア家具を除く全セグメントで計画を達成

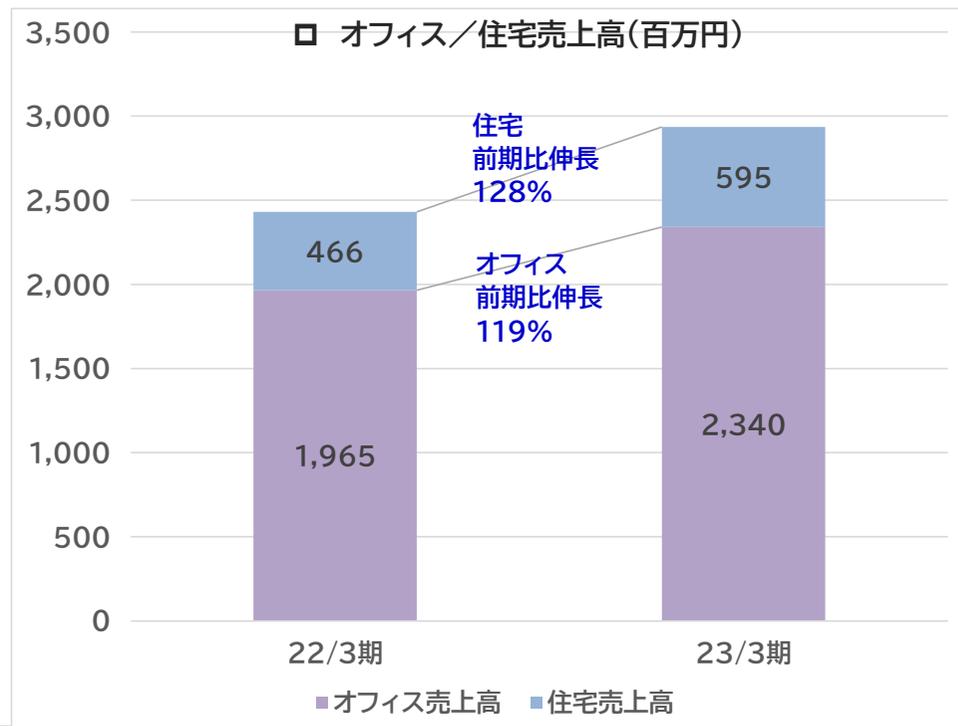
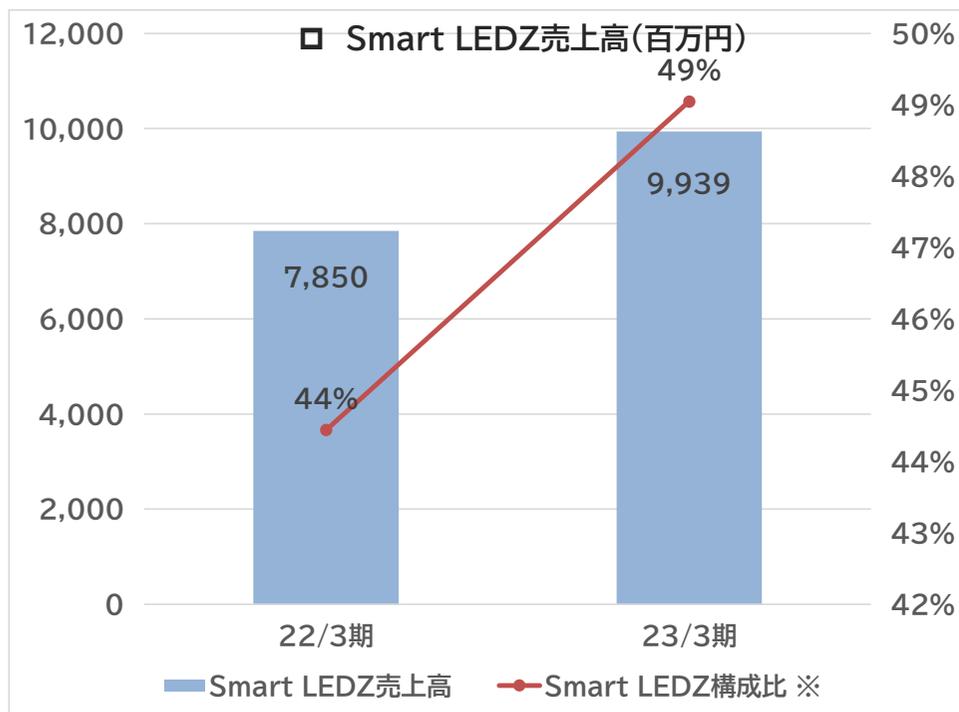
- 国内照明 コロナ禍からの需要回復に加えて、電気料金の高騰やサステナビリティに関する社会的要請の高まりから、当社の戦略商品である無線コントロール照明システムのSmart LEDZが順調に販売を伸ばした。
- 海外照明(英国) 新カタログを発刊し、顧客密着型の営業を強化したことにより、売上は堅調に推移。
加えて、換算為替による好影響(計画150円→実績160.4円)により邦貨ベースでは更に伸長。
- 海外照明(アジア) アジア向け製品「sync」と戦略商品「Synca」の営業活動を推進し、高級建築市場の開拓を進めた。
- 環境関連 電気料金高騰に伴う流通店舗の需要が堅調に推移し、計画を達成。
- インテリア家具 オフィス市場の開発を進めたが、ホテル需要の回復が遅延し、計画に届かず。



2023年3月期(中計初年度)の進捗状況 Smart LEDZ販売比率／戦略分野販売

中期の重点商品であるSmart LEDZ、重点分野のオフィス・住宅も順調に伸長

- Smart LEDZ販売比率 積極的な拡販施策の継続により、前期比127%の伸長
既製品に占めるSmart LEDZ構成比は、およそ半分まで向上
- オフィス販売 U/X Labを活用した提案活動の展開により前期比119%の伸長
- 住宅販売 販売促進体制の整備により前期比128%の伸長



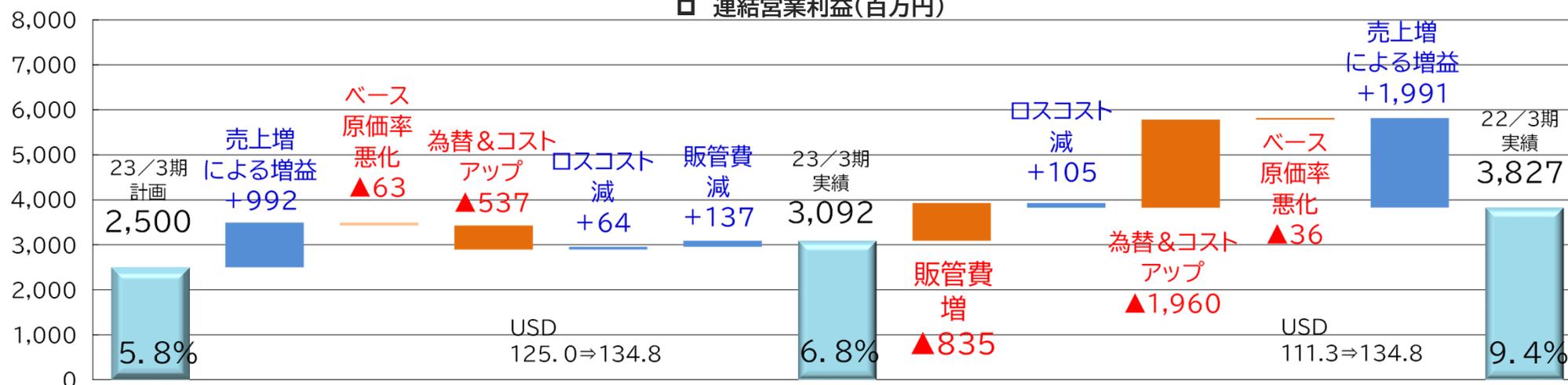
※ 既製品売上高に占める割合

2023年3月期(中計初年度)の進捗状況 連結営業利益

増販による増益はあったが、円安の進行と原材料の高騰が収益を圧迫し、前期比では減益となった。
 対計画では、増販による増益とコストの削減により、原価の悪化を吸収し、計画の営業利益を達成した。

- 増販による増益 前期比で+50億円、計画比で+27億円の販売増が原価の悪化を吸収。
- 原価 円安・ポンド安により国内照明・海外照明(英国)の粗利率は前年より大きく低下。
 加えてウクライナ紛争を背景とした原材料の調達難・高騰が、計画より粗利率を押し下げた。
- 為替影響(ドル) 期中の急激な円安の進行により、年間平均134.8円と計画の125円から大幅な円安となった。
- ロスコスト 品質改善活動の推進により、品質関連ロスが低減。
- 販売管理費 増販に伴う活動増で前期比では増となったが、コスト削減取り組みにより対計画では削減し利益貢献。

□ 連結営業利益(百万円)



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 510億円

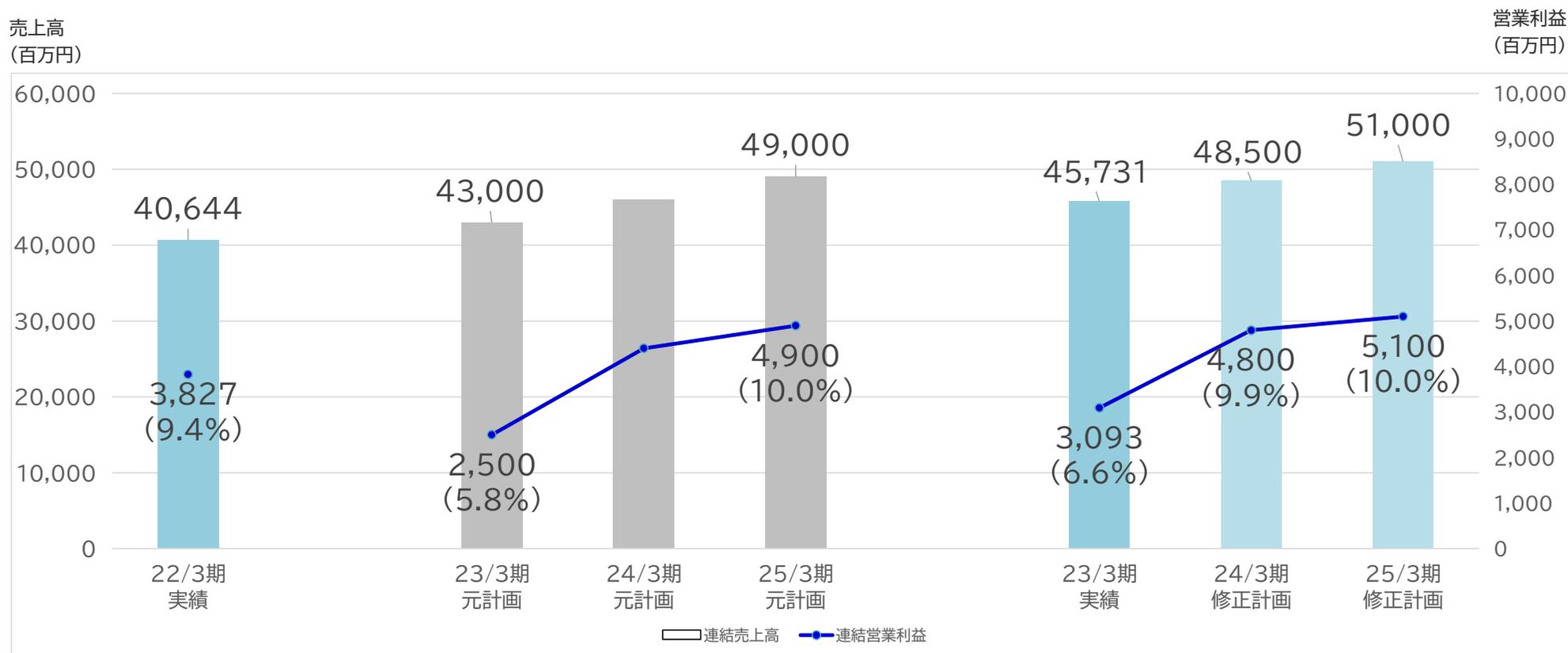
➢ 連結営業利益率 10%超

➢ 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)

※ 2022/4月開示の「中期経営計画」より、計画の進捗が想定より進んだことにより、計数目標を上方修正しております。2021年12月に公表した、新市場区分の上場維持基準の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

- 本計画の取組施策の着実な実行により、計画初年度にあたる2023年3月期は計画を上回る進捗となり、加えて2023年4月より製品価格の改定を行うことから、計数目標を見直し、最終年度の25/3期時点で**売上高510億円**へ計画を上方修正
- 原材料の高騰、円安の進行の影響はあるが、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



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) ⇒ 220億円(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

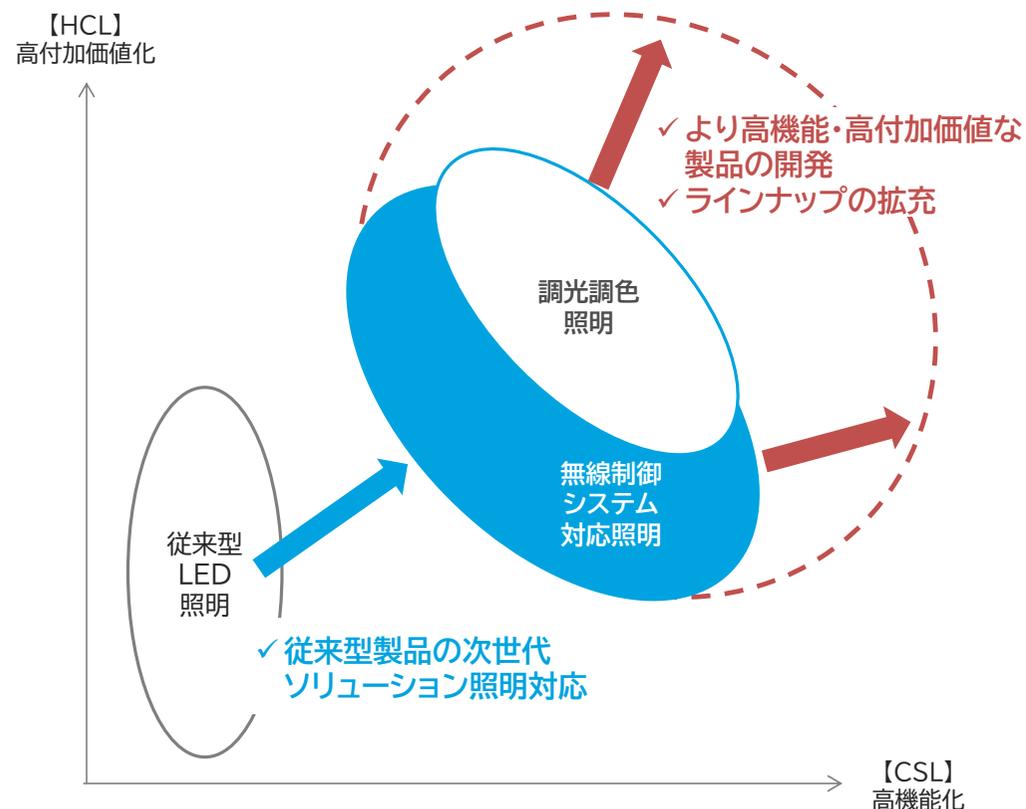
➤ 人や地球に優しいソリューションの開発

- ・ 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

- ・ 高級邸宅やデザイン住宅市場のシーンコントロール需要の開拓
- ・ マンションディベロッパー、ハウスメーカー・ビルダー、リノベーションなどの新チャンネル開拓
- ・ 住宅専門のWEBページ開設、消費者向けWEBプロモーション推進

◆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) ⇒ 157億円(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) ⇒ 30億円(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) ⇒ 91億円(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) ⇒ 12億円(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

➤ 【サステナビリティ経営の仕組みづくり】

- ・ サステナビリティ委員会を中心としたマネジメント体制の構築
- ・ 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】

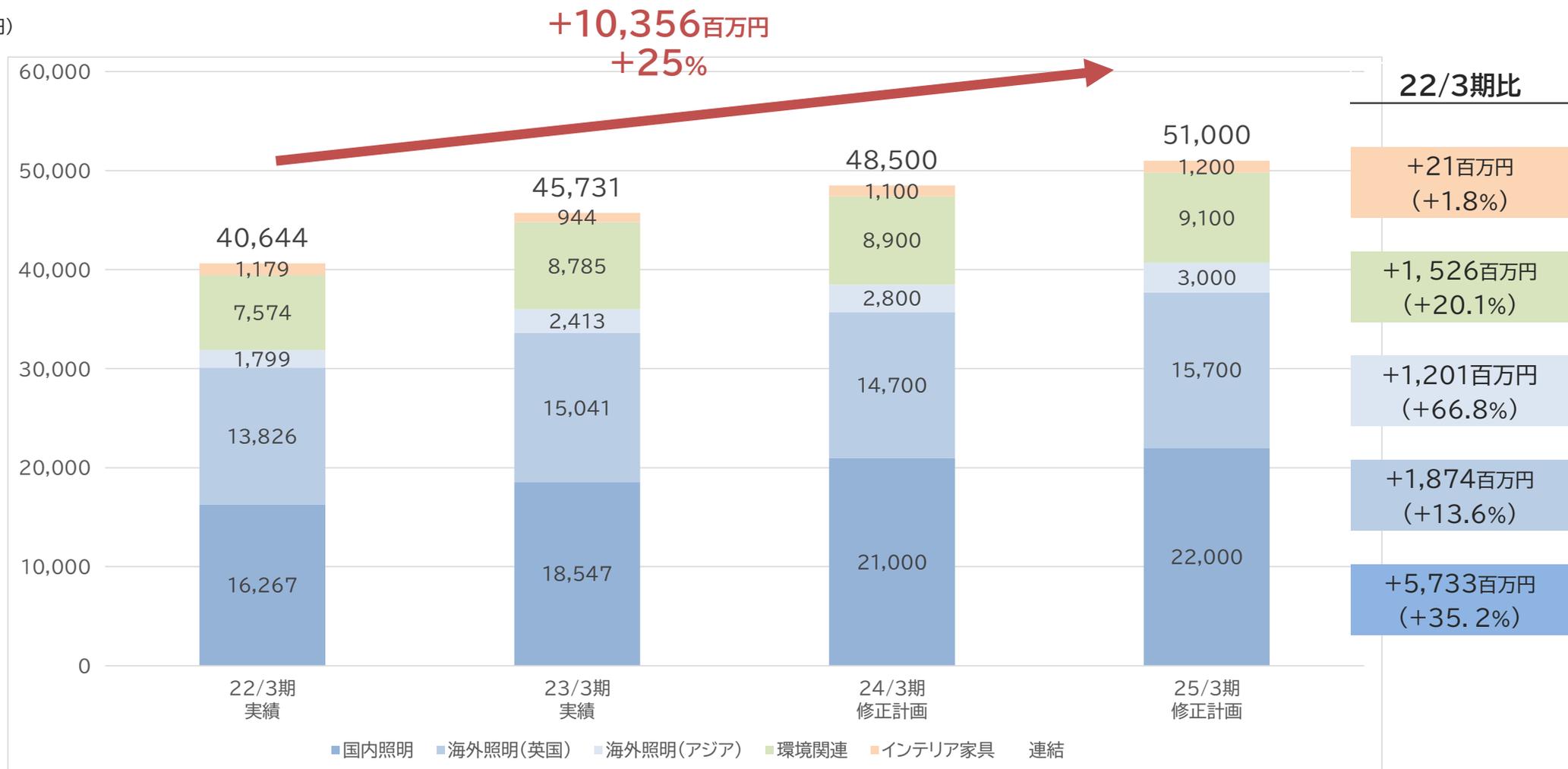
- ・ 新ITプラットフォームによる社内外帳票の電子化
- ・ IT化・電子化に伴うワークフローの見直しにより、無駄の排除、生産性向上

➤ 【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

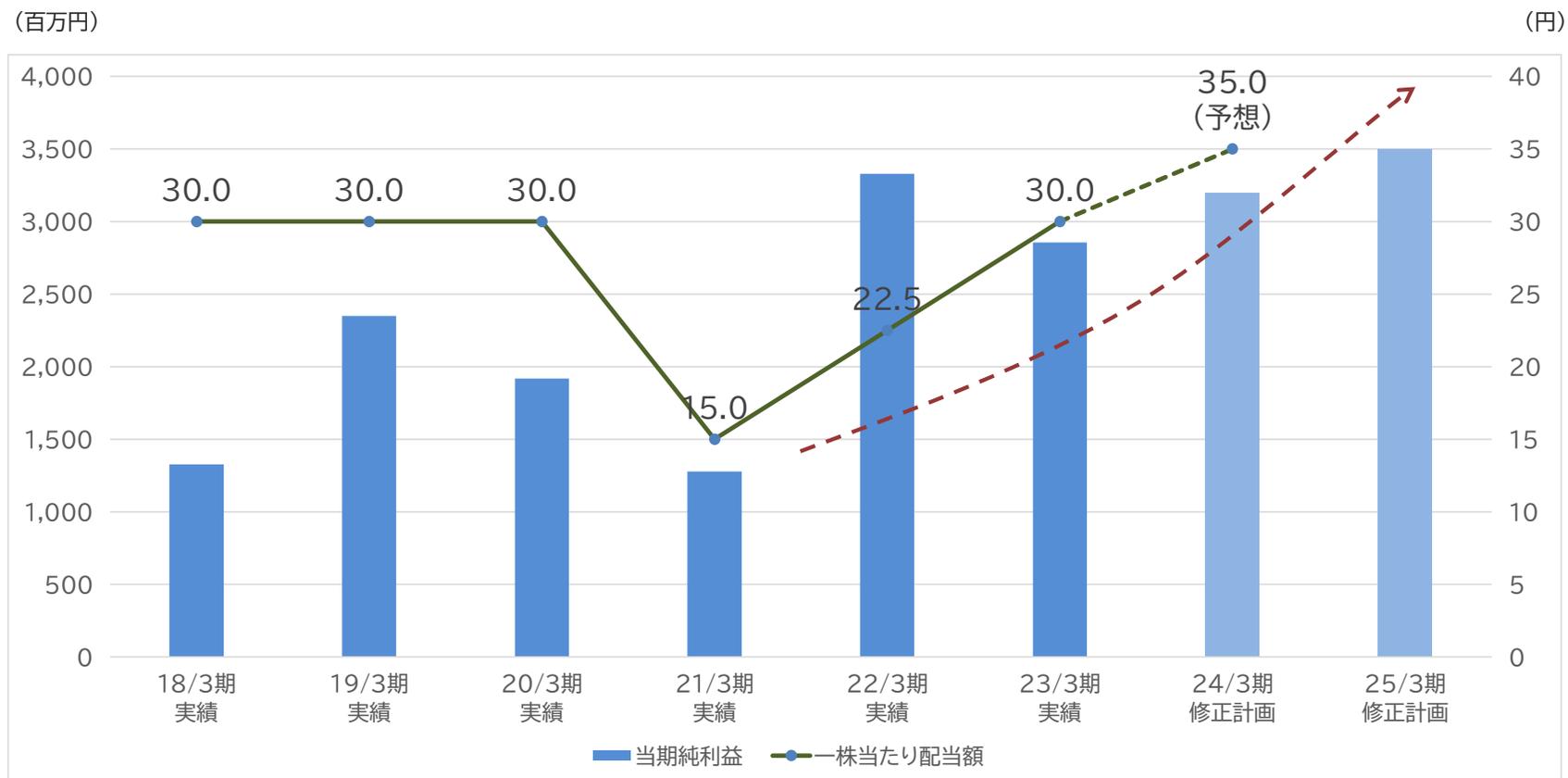
計数目標【セグメント別売上】

(百万円)



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/>