



2024年6月11日

各 位

会 社 名 株式会社ナ・デックス
代表者名 代表取締役社長 進 藤 大 資
(コード番号 7435 東証スタンダード)
問合せ先 経営管理部長 丸 山 哲 男
TEL 052-323-2211

NADEXグループ 中期経営計画(2024~2026)の策定に関するお知らせ

当社は、2024年6月11日開催の取締役会において、「NADEXグループ中期経営計画(2024~2026)」について決議いたしましたのでお知らせいたします。

「NADEXグループ中期経営計画(2024~2026)」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

NADEXグループ中期経営計画 (2024～2026)

2024年 6月 11日

株式会社ナ・デックス (証券コード:7435)

中長期経営VISION

～2030年に向けたNDXグループVISION～

NADEXグループVISION

経営理念 MISSION

「企業の発展を通じて社員の幸福と社会の繁栄につくす」

経営の基本方針 VISION

「安心をつなぐ企業グループへ」

使命 VALUE

「トータルソリューションプロバイダーを目指す」

経営目標

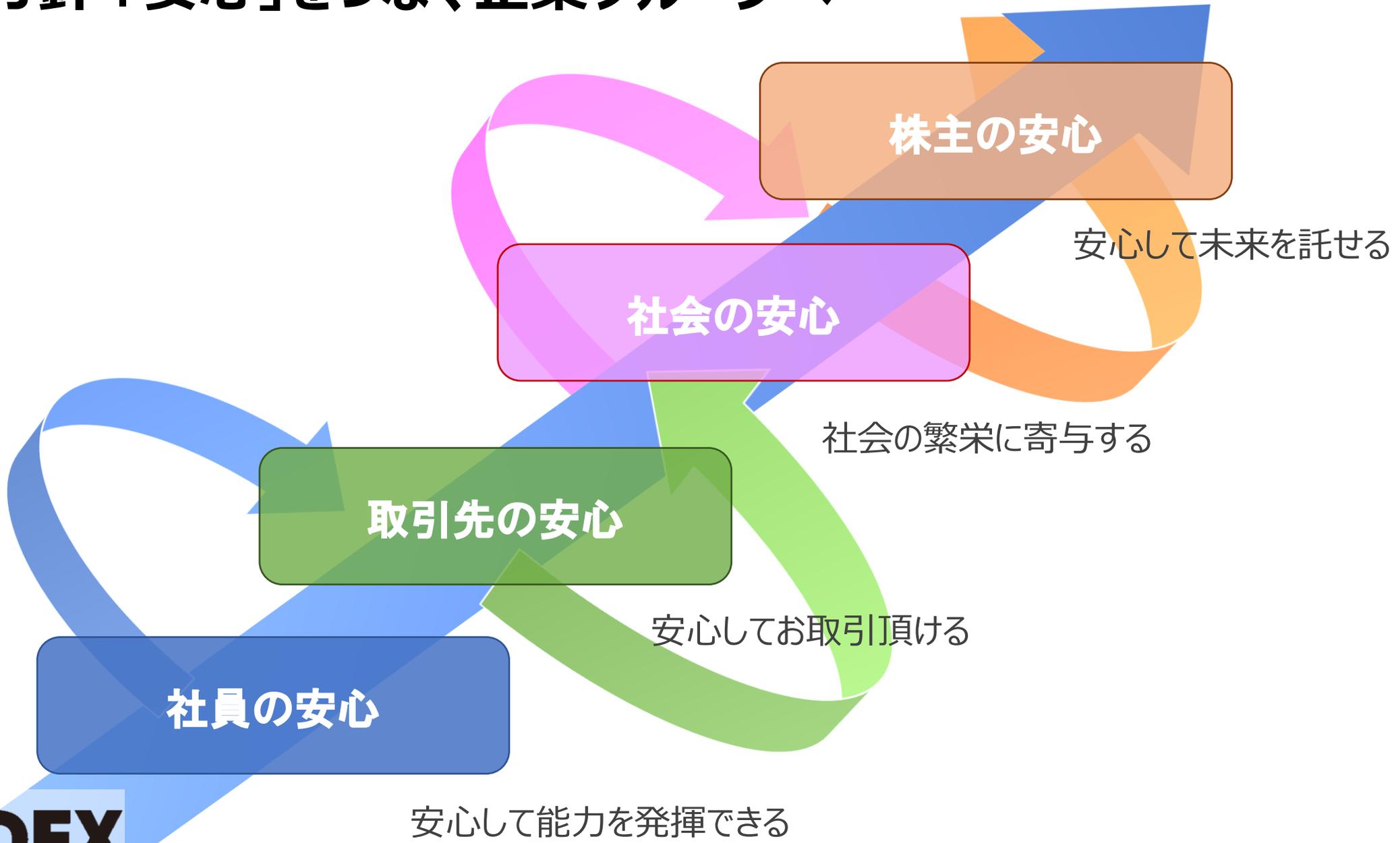
2023年度実績
ROE 4.6%
PBR 0.5倍

2030年度目標
ROE 10%以上
PBR 1.0倍超

*1 ROE：自己資本利益率（会社が資本を効率よく活用し、どれだけ利益をあげているかを測る指標）

*2 PBR：株価純資産倍率（株価が割安か割高か、企業評価や投資判断の目安として用いられる指標）

経営基本方針「安心」をつなぐ企業グループへ



社会課題

人手不足、人件費高騰
環境課題への対応

顧客課題

最適な
ソリューションの提案

ソリューションの質の向上

トータルソリューションプロバイダーへ

収益性向上

自動化・省人化

×

品質向上・管理

×

カーボン
ニュートラル

SIer

ソリューション

エンジニアリング力

営業力

製品・技術力

- 要素技術の集積
- 最先端工法の開発

設備構築力

- グループSI体制
- パートナーチェーン

営業力

- 豊富な設備ノウハウ
- コーディネート
PJマネジメントスキル

パートナー
チェーン

- 協力会社、ネットワーク

成長投資

接合

DX・GX

画像処理

FA

EV

ロボティクス

AI

物流システム

半導体

ソリューション領域の拡大

新業界・新分野

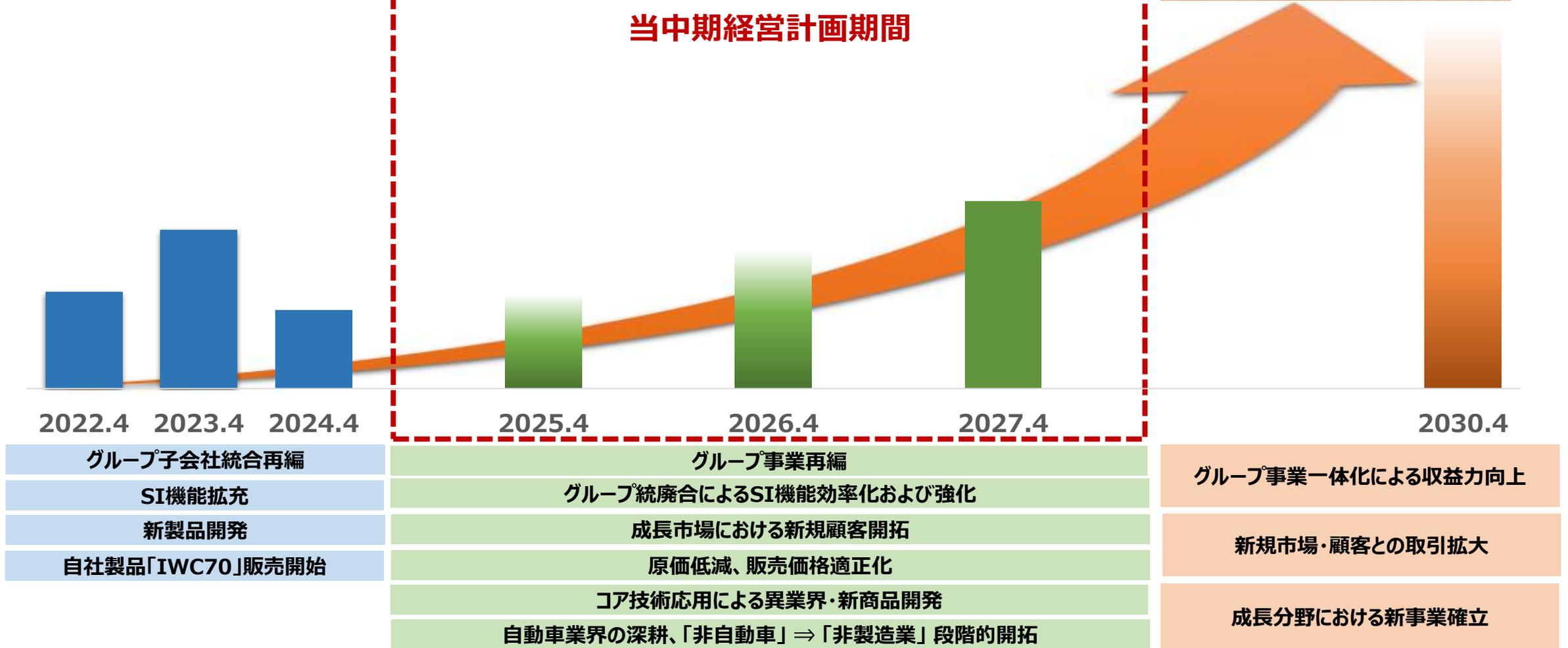
新たな成長軌道へ

現中期経営計画
(2021~2023)
フェーズ0

事業ポートフォリオ変革
(2024~2026)
フェーズⅠ「Gr.事業再編・業界ターゲティング・構造改革」

事業のさらなる高付加価値化
(2027~2029)
フェーズⅡ「収益化」

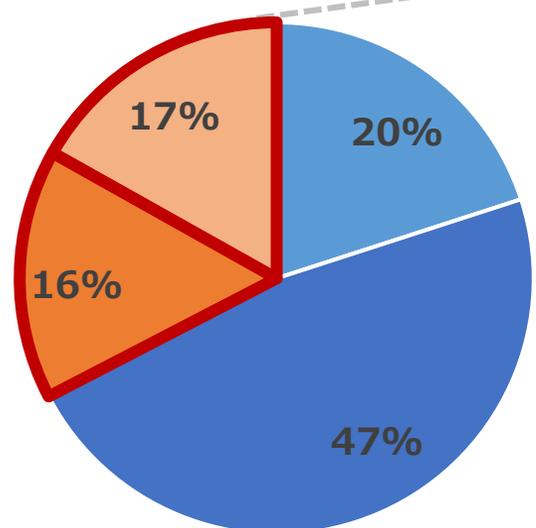
当中期経営計画期間



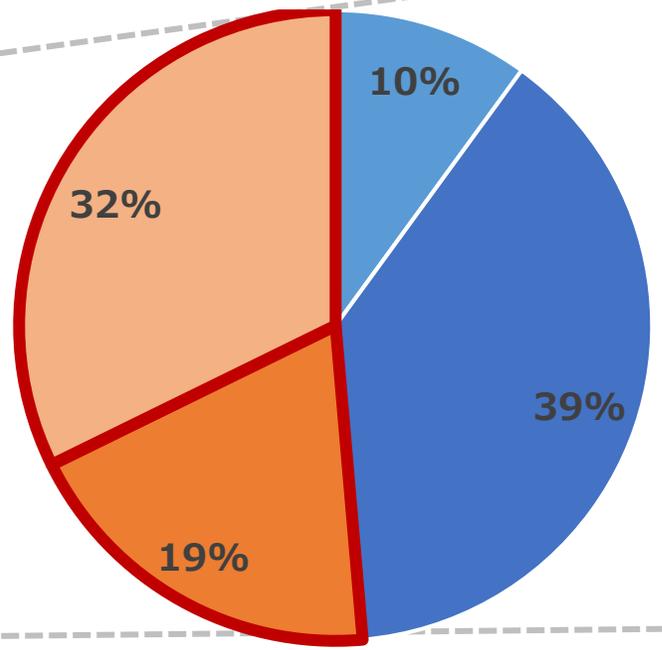
※グラフは連結営業利益ベース

事業ポートフォリオの進化

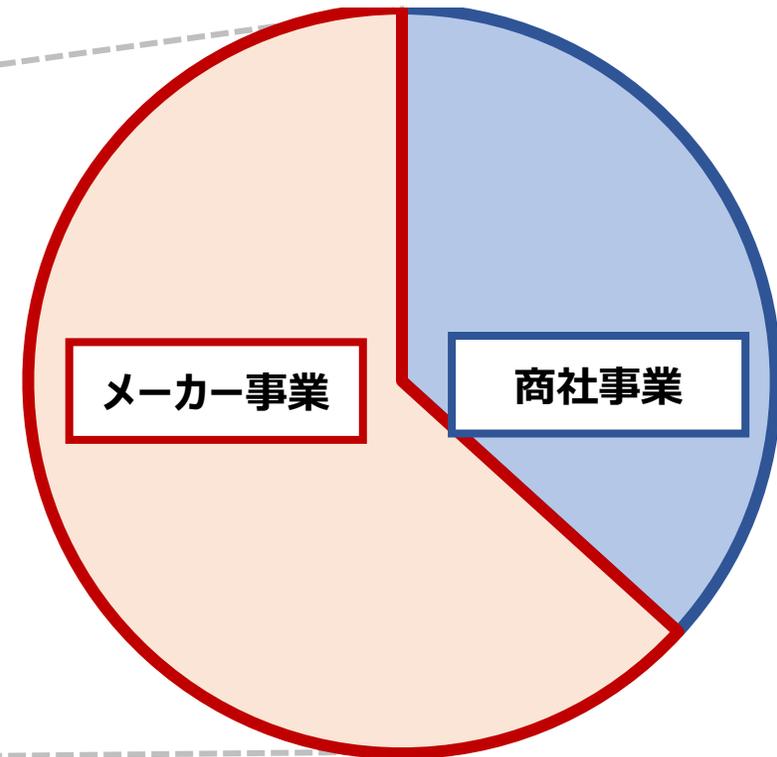
グループ全体での「メーカー」比率向上により、収益性(連結営業利益)の向上をはかる



2023年度



2026年度



2029年度

- 制御部品
- ファクトリーオートメーション
- システムインテグレーション
- プロセスソリューション

メーカー事業

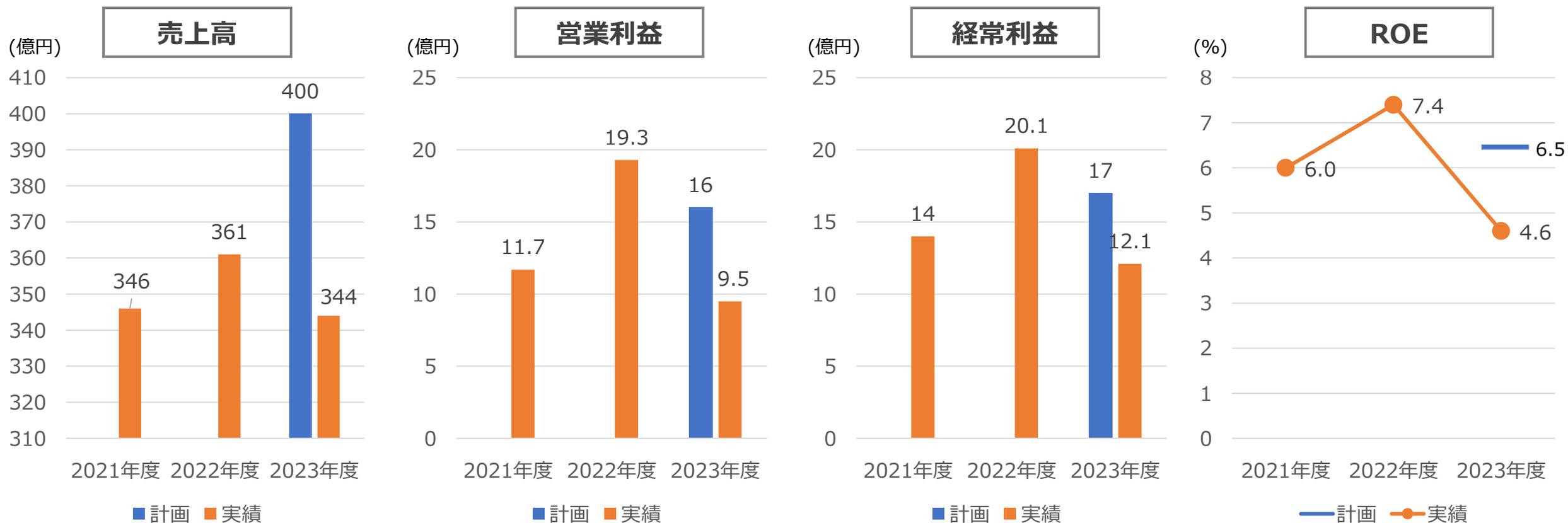
※事業別営業利益を基にグラフ作成

前中期経営計画（2021～2023）

振り返り

前中経振り返り（業績）

第1、2年度においては、電気機器関連企業や自動車関連企業を中心とした設備需要を背景に売上高が増加。また、円安の進行による為替の影響により利益も大幅に増加となった。しかし、最終年度においては、電気機器関連の設備投資需要の減少および中国経済の減速等による自社製品の販売減少をリカバリー出来ず、大幅に計画を下回る見込み。設備投資動向に影響を受けやすい事業構造からの脱却には至っていない。



前中経振返り（定性）

前中経コンセプト

1. 「トータルソリューションプロバイダー」への変革

2. NADEXグループの
「総合力」の結集と「発信力」の強化

3. New Businessの創出による新領域の開拓

4. 戦略的な人財育成および有効活用

5. グループ全体最適による効率化
およびコスト・リソースの最適化

成果・課題

- ソリューション・システムインテグレータ(SI)機能を強化
 - 新工法への適応など顧客課題、市況の変化をキャッチし、具現化するプロセスに課題
- ITS・SI機能を中心とした組織横断的な連携は向上
 - ターゲット業界の特有ニーズへの応用展開に課題
- 物流・搬送工程での省人化・自動化設備に実績
 - 当社ノウハウと親和性の高い新分野のターゲットिंगが必要
- 幹部候補研修のグループ拡大およびSI人財育成の推進
 - 「人的資本」の観点からの戦略的な人財採用、育成、活用の再検討ならびに人事システム・各種制度の見直しが必要
- グループ組織再編を実施
 - さらなる最適化・効率化を図るべく、事業体制の見直し、グループ資産の最適化、重複機能の集約などが必要

中期経営計画（2024～2026）

マクロ環境

- 自動車市場の変化（モノづくりの合理化）
- 「省人化・自動化」ニーズの市場拡大
- 「環境(カーボンニュートラル)」対応の加速
- グローバル生産拠点の見直し・再編の動き
- 「半導体不足」に起因する自国生産へのシフト
- 不動産不況に伴う中国経済の減速

事業環境

- 自社「ソリューション」の多様化
- 新市場・新分野への展開、新事業創出に遅れ
- ウェルディング事業の収益力の低下
- 事業間の収益性に格差、事業構造の複雑化
- 新規業界・顧客・商材の開拓不足

抽出された課題

- 成長市場・成長事業へのグループリソースの重点傾斜配分
- 省人化・自動化を中心とした新たな市場・顧客・商材のターゲットの明確化
- さらなる収益化のためのマーケティング～企画開発～製造～販売フローの再点検・見直し
- 原価低減、販売価格の適正化
- 市況の影響をグループ全体でヘッジできる事業体制の構築

- (1) 変化する社会顧客課題に合致する「トータル・ソリューション」の深化
- (2) 「トータル」～「共創」を通じたグループ&サプライチェーンによる「総合力」の発揮～
- (3) 「ソリューション」～顧客目線での経済合理性を実現するためのメーカー機能の段階的拡充～
- (4) 人的資本経営による社員エンゲージメントの向上
- (5) グループ成長戦略と連動した機動的な財務体制への変革
- (6) IR強化 ～適切な情報開示・双方向の対話の推進～

新中期経営計画 - グループ業績目標 -

(単位：億円)

	2023年度 実績	2026年度 目標	2023→2026年度
売上高	3 4 4	4 4 3	+ 9 9
営業利益	9	2 2	+ 1 3
営業利益率	2.8%	5.1%	+ 2.3 P
ROE	4.6%	8.0%	+ 3.4 P

自己資本比率50%前後

総還元性向50%以上 ※

※2024～2026の3年間

事業別利益目標

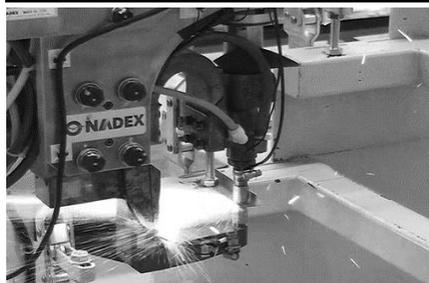
※事業別の営業利益については、自社独自の集計方法により簡便的に算出

(単位：億円)

プロセスソリューション

- I. 自動車業界でトップシェアのウェルディングソリューションを主軸として、最先端のレーザ加工技術や、ITを用いた品質管理・品質向上システムの開発により、顧客課題へ最適なソリューションを提案
- II. 接合・品質をキーワードに、新たな業界・分野へ向けた新技術の開発と新市場の開拓

営業利益
1.6 → 7.1
2023年度 2026年度



営業利益
1.5 → 4.2
2023年度 2026年度



システムインテグレーション

- I. お客様のモノづくりの課題解決に向けた各グループSI会社の特性を生かしたシステムインテグレーション技術領域の拡大
- II. グループ内リソースの拡充・連携強化による構想～設計～設備導入までをワンストップで提供

連結営業利益

9.5 → 22.0
2023年度 2026年度

ファクトリーオートメーション

- I. 自動車産業におけるスマートファクトリー化実現に向けた、新たなFAソリューションの提供
- II. 社会課題(人口減少・労働時間規制 etc.)の解決に向けた省人化・自動化ソリューションの新たな分野への積極展開

営業利益
4.5 → 8.5
2023年度 2026年度



営業利益
1.9 → 2.2
2023年度 2026年度



制御部品

- I. 「見える化」「安全・品質」に応えるソリューションを中心とした商品の拡販および開発案件に向けた提案
- II. 成長業界(医療・半導体etc.)へ向けた新規商材・ソリューションの展開およびエネルギー、カーボンニュートラル、脱CO2関連商材の獲得と販売

グループ事業戦略

- = プロセスソリューション(ウェルディング、レーザ、ITS)
- = ファクトリーオートメーション

- 収益構造改革
- EV(モータ・バッテリー)
- 新業界へ先端加工技術

レーザ

~2026年

- 新商品開発
- 異業種展開

売上【高】

FA

- 自動車業界の深耕
- 「非自動車」
⇒ 「非製造業」段階的顧客開拓

~2030年

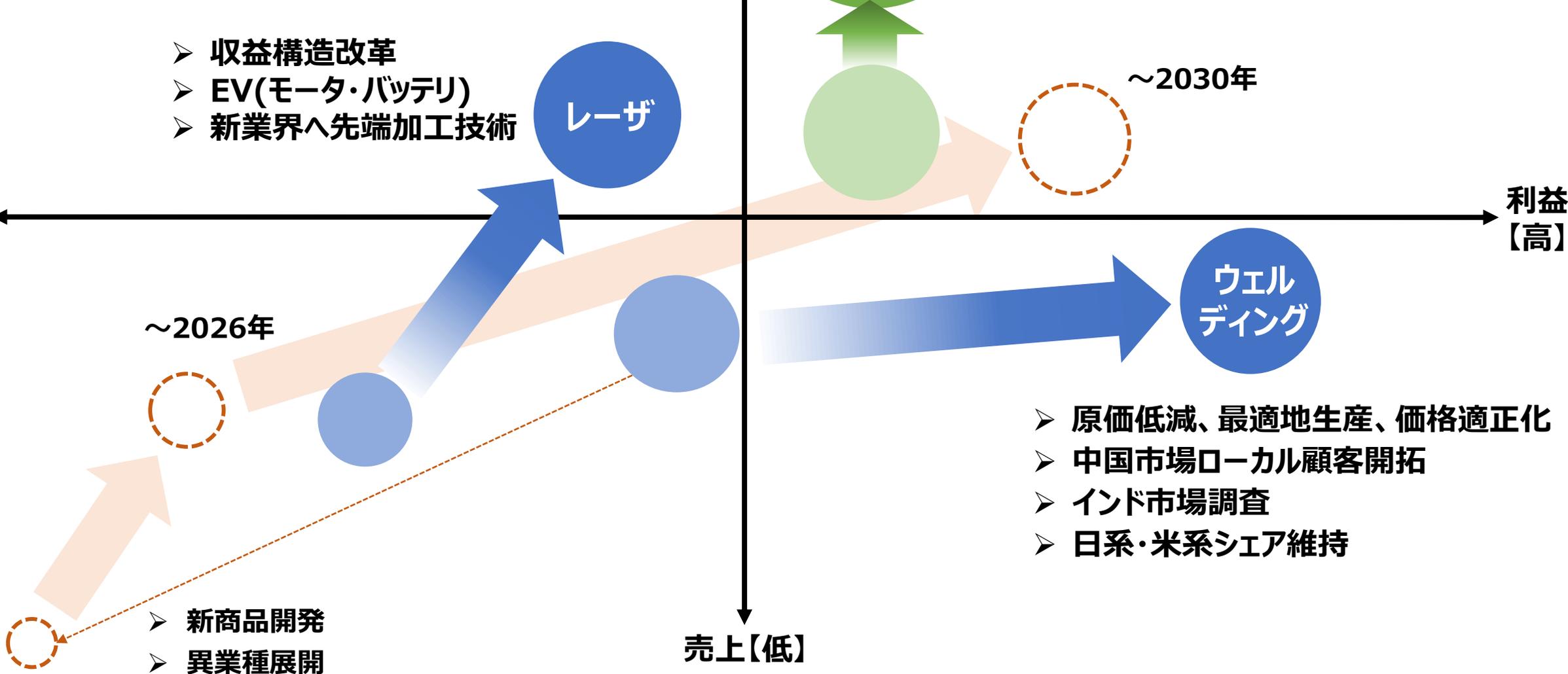
- 原価低減、最適地生産、価格適正化
- 中国市場ローカル顧客開拓
- インド市場調査
- 日系・米系シェア維持

ウェルディング

売上【低】

利益【低】

利益【高】



プロセスソリューション - ウェルディング事業

～ エリア別戦略実行と業界トップシェア堅持 ～

【事業環境】 自動車のモノづくり合理化によるスポット溶接需要の減少

成長市場における市場開拓

「接合ソリューション」への進化

新事業への展開

海外ローカル顧客向け
戦略製品の開発・販売

- 中国、インドローカル市場へ
- 原価低減、競争力の強化
- Gr.協業によるコア技術集結

機械接合商品、品質見える化
DX商品の拡販

- 接合を核に繋ぐ商品販売
- 溶接品質確保→DX
- 検査工程の軽減→DX

成長産業に向けた展開

- コア技術による新分野への応用展開
- 必要リソースへの投資

事業収益力の強化

新事業による成長

プロセスソリューション - ウェルディング事業

先端・専門的技術

利益拡大

高付加価値製品の拡充

売上・利益拡大

新分野
熱炉事業
コア技術による応用展開

自動車関連

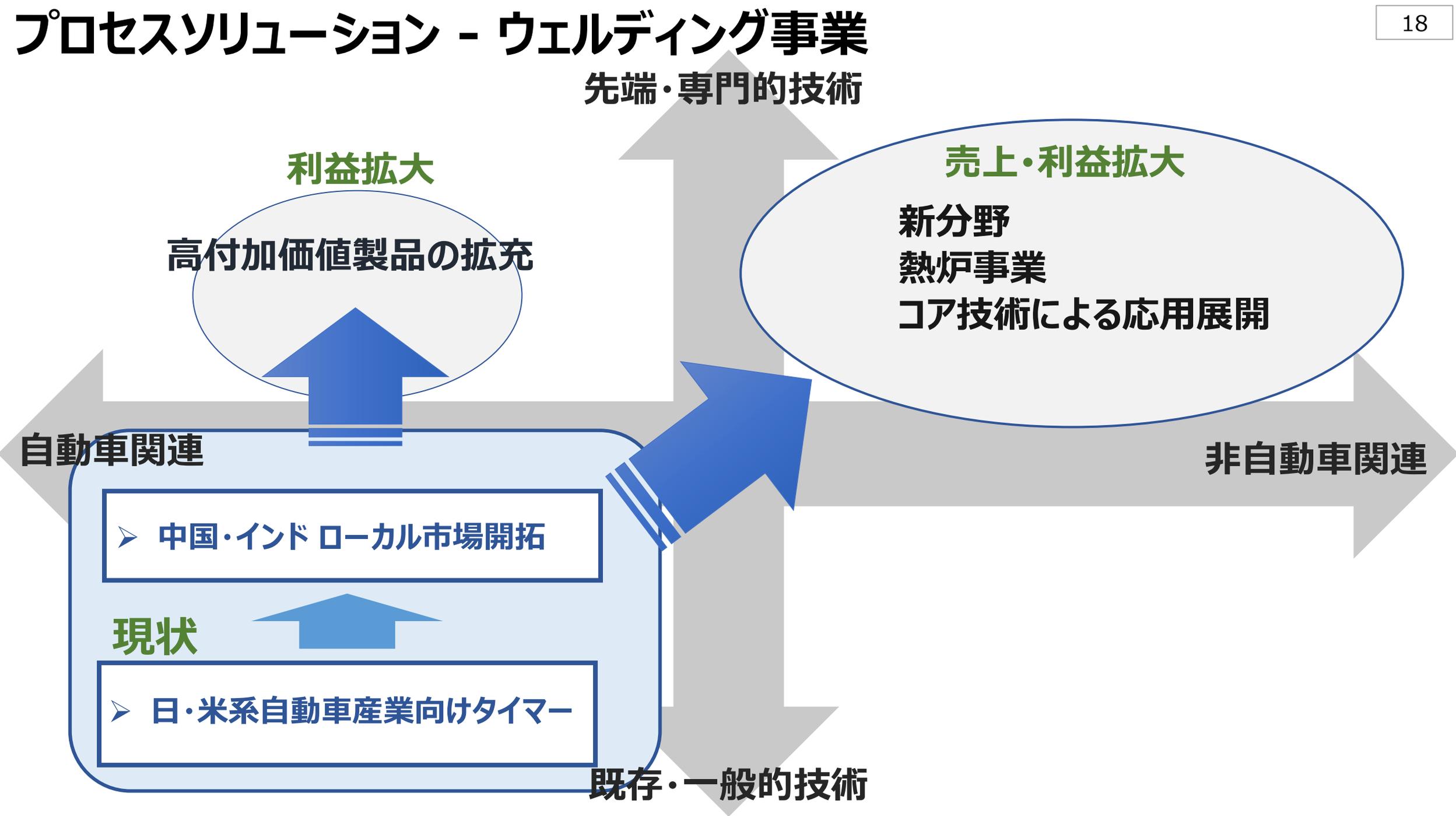
非自動車関連

- 中国・インド ローカル市場開拓

現状

- 日・米系自動車産業向けタイマー

既存・一般的技術



プロセスソリューション - レーザ事業

～ 国内最大級のレーザー機器保有SIとして市場での存在感UP ～

顧客ニーズ

成長戦略

成長の方向性

新素材加工
異種材接合
微細加工
↓
実証工法開発

トライ
設備

実証⇒設備化サイクル (スピードUP)
による技術力の向上→顧客エンゲージメント

実証実験
工法開発

構想
設計

製造
調整

販売

CS

グループ内ノウハウの活用

新工法実証設備

両輪による継続的成長

量産設備

グループSI・パートナーチェーン
の活用

レーザー知見を集約した
ソリューションの提供

外部資源連携
コンソーシアム
AIの活用 AM技術
半導体分野への応用
その他新技術

グループリソース
基礎研究
新工法基礎研究
超短パルス・新レーザー
その他新技術

技術ノウハウの
NADEXグループ内蓄積

プロセスソリューション - レーザ事業

先端・専門的技術

利益拡大

自動車関連設備 (新分野)

- ・EV関連 (新分野)
- ・リサイクル

売上・利益拡大

技術開発による新分野への挑戦

航空・宇宙関連
半導体・電子デバイス

自動車関連

非自動車関連

現状

自動車関連設備

- ・各種レーザ等による溶接・切断
ボディ・パワートレイン関係
EV関連 (リチウム電池)
- ・事業構造変革による効率運営

売上拡大

家電・建機・繊維

- ・既存工法からレーザへ置き換え

既存・一般的技術

顧客課題・ニーズ：「自動化」・「省人化」・「品質」・「検査」

営業力

国内外グループSI

設備構築力

製品・技術力

パートナーチェーン

共創による最適なソリューション提案の追求

自動車産業への深耕

新たなソリューションによる領域の拡大

搬送

検査

塗装

IT・AI

EV

新たな業界・市場への拡大

既存ノウハウを用いた成長市場への展開

バッテリー

物流

半導体

食品

トータルソリューションプロバイダーとしての基盤の強化

先端・専門的技術

売上拡大

自動車業界変化に追従

- ・EV、CASE関連
- ・新たな分野の自動化
(工程間搬送、ITS検査等)

売上・利益拡大

非自動車 (半導体関連)

自動車関連

非自動車関連

現状

自動車関連の自動化設備

売上拡大

成長事業への展開

- ・自動化・省人化技術の転用

既存・一般的技術

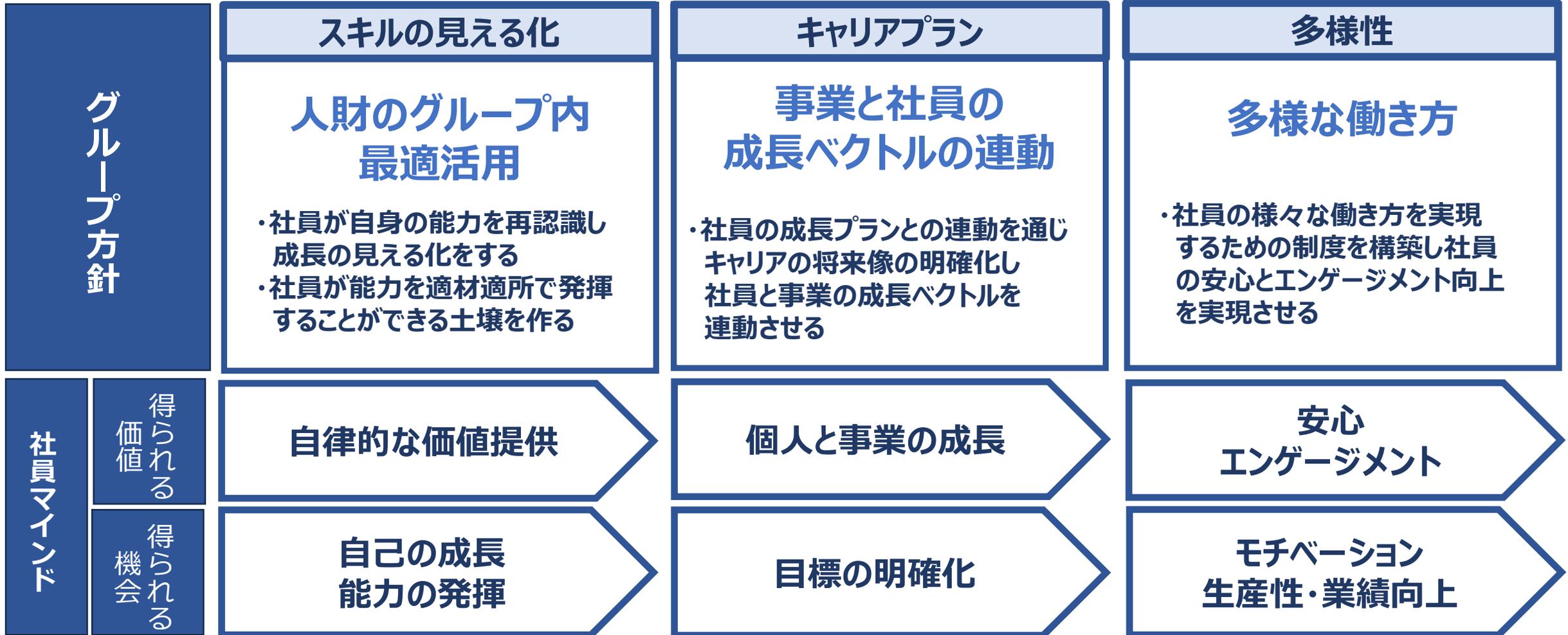
中期経営計画（2024～2026）

テーマ別戦略

人的資本の考え方

- ・個人の能力を最大限に引き出し事業の成長と個人の成長の両輪の推進力で顧客価値創造を図る
- ・事業の成長を通じて社員の安心とエンゲージメント向上を実現する

NADEXグループの人的資本の考え方



2027年4月期目標 ROE 8%

PBR
(株価純資産倍率)
資産価値の評価

=

ROE
(自己資本利益率)
経営効率性の評価

×

PER
(株価収益率)
成長性・収益性の評価

持続的な企業価値向上

収益力の強化

- 事業成長戦略の確実な実行
- 事業営業利益率の改善
- 原価・販管費の低減
- 営業C/Fの改善

成長に向けた投資

- 成長分野への戦略的投資
- 投資を可能とする原資確保
- 人的資本に対する投資推進

資本効率の向上

- 資本コストを意識した経営
- B/Sの適正化に向けた施策
- 効率的なレバレッジの活用

株主還元

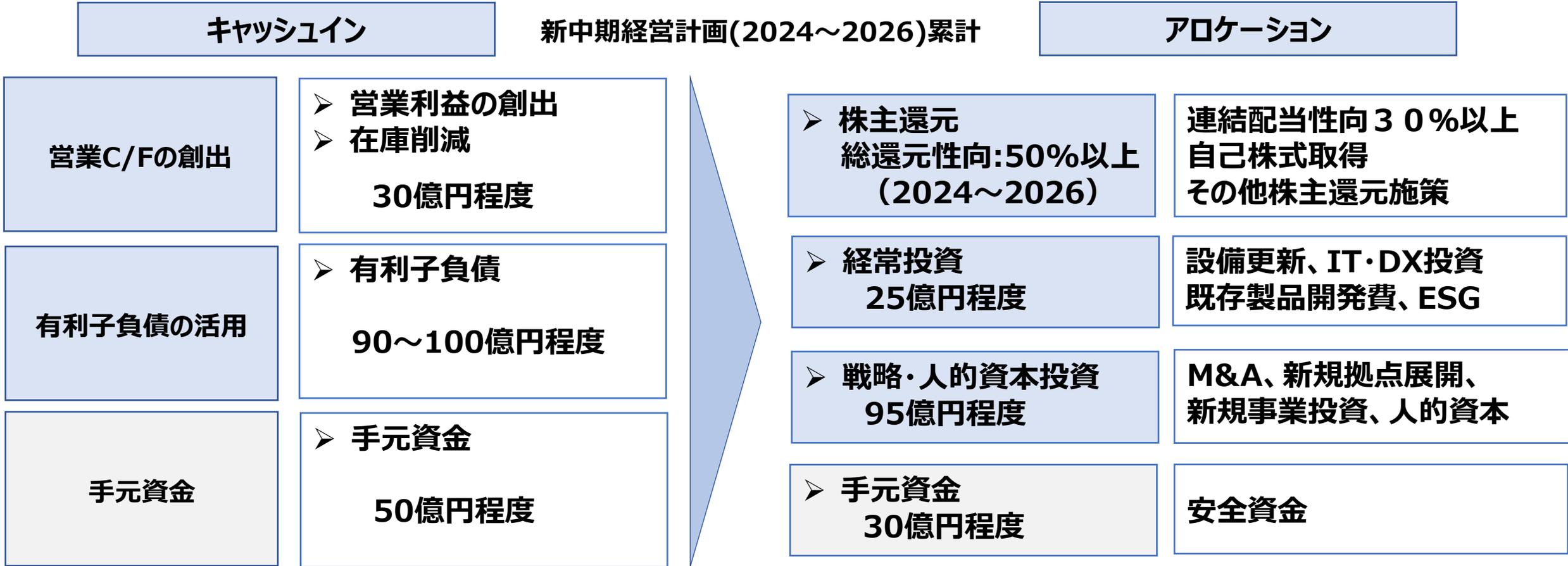
- 成長に連動した株主還元策
- 積極的な情報開示
- 株主との双方向の対話

自己資本比率50%前後

総還元性向50%以上

キャッシュアロケーション

- ・営業収益性の向上による営業C/Fの改善、B/Sの適正化
- ・事業戦略に沿った積極的な成長投資・株主還元の実行
- ・3年間のキャッシュアロケーション方針を設定



I R強化の取組み

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資する建設的な対話の強化

情報の非対称性の解消に向けた取組み実施

継続的な対話の実施

- ・IR/SRミーティングの定期的な開催による相互理解の深耕
- ・個人投資家向け会社説明会等の開催による潜在株主の掘り起こし

積極的な情報開示

- ・財務および非財務情報の開示内容の深化
- ・情報へのアクセスの多チャンネル化による企業認知度の向上

メディアリレーションの強化

- ・各種メディアを活用した企業知名度の向上
- ・プレスリリース等の発信力の強化 (TV、新聞、業界紙、Webメディア)

適正な企業価値の形成および向上を目指す

(将来に関する記述等についてのご注意)

- 本資料に開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手している情報に基づくもので、既知および未知のリスクや不確実性およびその他の要素を内包しており、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。
- こうしたリスク、不確実性およびその他の要素には、当社の最新の有価証券報告書、四半期報告書等の記載も含まれ、当社は、将来に関する記述のアップデートや修正を公表する義務を一切負うものではありません。
- 従いまして、本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願いいたします。
- 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。