

日新電機グループの新中長期計画 「2030ビジョン」

**2030
ビジョン**

連結売上高
2,000億円
規模

グリーン&デジタルで
**トータルエネルギー
ソリューションカンパニー
への転換**

成長を牽引する
3セグメント戦略

ビーム・プラズマ
製品ポートフォリオの拡大・適用領域の拡大

電力・環境システム
エネルギーソリューション事業(SPS)のさらなる拡大

装置部品ソリューション
O2O要求に対応できるグローバル事業体制の強化
※O2O: 直販・コスト削減

持続可能な成長に向けた
戦略的投資

モノづくり
工場パワーアップ・サプライチェーン強化

人材
人への投資の強化

技術
三位一体+ONE (事業・開発・経営)による開発力強化

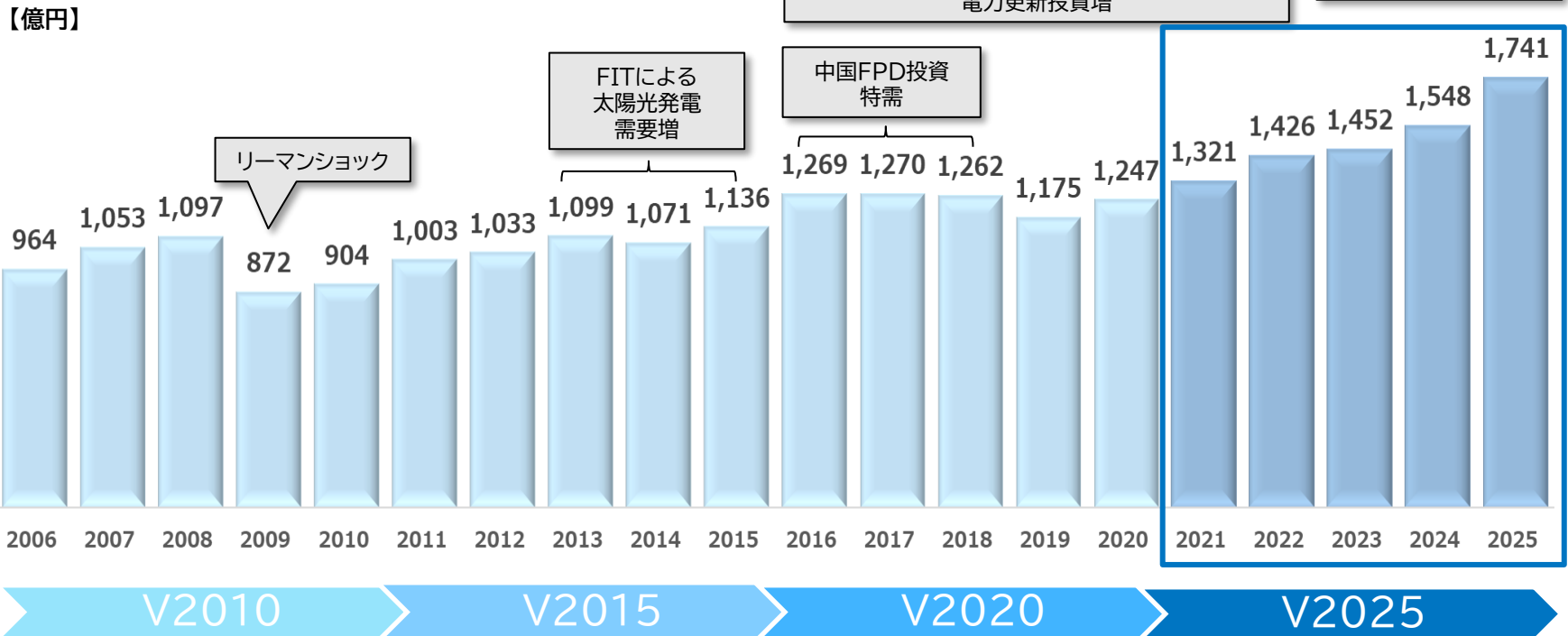
方針
第二の創業
日新一新 + 住友電工シナジー

NISSIN
ELECTRIC

2026年6月23日

	ページ
VISION2025の振り返り	
VISION2025 主な取り組み①（連結売上高推移）	3
VISION2025 主な取り組み②（成長戦略）	4
VISION2025 主な取り組み③（基盤強化）	5
2030ビジョンの全体像	
2030ビジョン 社会変化（取り巻く事業環境）	6
2030ビジョン 目指す姿	7,8
2030ビジョン 事業領域の拡大イメージ	9
2030ビジョン 連結売上高目標	10
2030ビジョン 成長戦略 基盤強化	11
2030ビジョン 電力・環境システム 成長戦略	12
2030ビジョン ビーム・プラズマ 成長戦略	13
2030ビジョン 装置部品ソリューション 成長戦略	14
2030ビジョン 工場パワーアップ・サプライチェーン強靱化 基盤強化	15
2030ビジョン 人への投資の強化 基盤強化	16
2030ビジョン 「三位一体+ONE」による開発力強化 基盤強化	17
2030ビジョン 主な指標と目標	18







- 固定価格買取制度(FIT)^{※1}などの再エネ普及拡大需要やレベニューキャップ制度(RC)^{※2}など外部環境の変化を踏まえ、高収益体質と安定した経営基盤を構築
- VISION2025目標値である2025年度連結売上高:1,600億円を達成
- 工場整備・増産対応・職場環境整備に着手



【5年平均】

連結売上高	978億円	1,068億円	1,245億円	1,498億円
-------	-------	---------	---------	---------

※1 FIT:再生可能エネルギーで発電した電気を、国が定めた価格で一定期間買い取ることを電力会社に義務付ける制度
 ※2 RC:送配電網の安定供給に必要な投資を計画的に進めるための制度

6つの成長戦略	主な戦略	進捗
 <p>環境配慮製品の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> • SF₆ガスフリーに対応した製品の開発・市場投入 • 電力損失の低減を実現する製品の拡販 	<ul style="list-style-type: none"> • SF₆ガスを使用しないガス絶縁開閉装置 (GIS)の開発継続 • 超高効率変圧器・菜種油適用変圧器の拡販 • 大型ガラス基板(第8.6世代)向けFPD製造用イオン注入装置開発
 <p>分散型エネルギー対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 自家消費市場におけるSPSS※の受注拡大 • 直流配電システム製品の早期市場投入 	<ul style="list-style-type: none"> • 住友電工とのソリューション提案増 • 直流配電システムの開発進行
 <p>再生可能エネルギー対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 大規模風力・太陽光発電需要の捕捉 • 広域連系プロジェクトへの取り組み強化 	<ul style="list-style-type: none"> • 住友電工協業で風力大口案件受注 • 東北北部案件等受注
 <p>DXの製品・事業への適用</p>	<ul style="list-style-type: none"> • AI、IoTを活用した診断技術とリモートメンテナンスの導入によるリカーリング(循環)モデルの構築 • 地域コミュニケーションサービスの展開、省人化ソリューション推進 	<ul style="list-style-type: none"> • 統合メンテナンスプラットフォーム開発完了 • 地域コミュニケーションサービスは市場形成が遅延
 <p>新興国需要</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 各拠点のモノづくり力の特徴を活かしたグローバル競争力強化 	<ul style="list-style-type: none"> • 半導体減速により遅延
 <p>EV拡大に伴う事業拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> • EV搭載用パワーデバイス向け製造装置の開発・拡販 • EV向け電力インフラビジネスの事業化検討 	<ul style="list-style-type: none"> • EV需要減速、長期的には投資拡大トレンド • EV向け急速充電器は事業化断念

事業基盤を強化し、新たな社会ニーズへ挑戦

モノづくり力の
強化

生産性向上

サプライチェーン
の多重化

人事戦略強化

働き方改革

日新住電エネルギーシステム
開発センターの開設
(住友電工シナジーの創出)



工場整備・増産対応の推進

- 前橋: GIS新工場完成
GIS第二工場着手
- 京都: 配電盤新工場着手
- 滋賀: 第四工場建設



ASEANにおける生産拠点強化
とグローバルネットワーク拡充

- タイ : 高精度金属加工設備導入
- ベトナム: 電気亜鉛めっきライン構築



SDGs推進における
マテリアリティの特定、
社員のエンゲージメント向上

人事戦略強化・働き方改革

- 人事制度と育成体制の改革
- 多様で柔軟な働き方の促進
- 支社移転による就業環境の向上



社会変化

- 1 脱炭素社会・電化社会への移行(GX※)
- 2 第4次産業革命の進展(AI・DX)
- 3 関税政策
経済ブロック化
- 4 国内労働人口減少
少子高齢化

課題

事業

多様化する顧客ニーズに
応える付加価値の創出

事業基盤

- 安全優先文化の再構築
- 経年化が進む工場・設備の
スマート化
- サプライチェーンの再構築・
きょうじんか
強靱化
- 持続可能な組織をつくる
全社大での人財活性化
- 住友電工シナジーによる
開発力強化

生まれ
変わった姿

2050年に向けて

いい会社・強い会社

Glorious Excellent Company※

多様な価値観が尊重され、誰もが挑戦できる環境のもと、
社会に貢献していることを実感できる確かな技術力で
持続可能な未来を創造する会社

2030ビジョン
目指す姿

グリーン&デジタルで
トータルエネルギーソリューションカンパニーへの転換

方針

第二の創業

日新一新

住友電工シナジー

事業の
目的

サステナビリティ経営

持続可能な地球環境と
あらゆる人々が活躍する社会の実現のために
永続するいい会社をつくる

住友事業精神・住友電工グループ経営理念

日新電機企業理念

グループスローガン・企業理念・行動の原点・事業の精神

日新電機グループの
普遍的価値観

方針

第二の創業

日新一新

住友電工シナジー

VISION2025の方針「**日新一新**」に加え、住友電工グループのリソースを最大限活用する「**住友電工シナジー**」を両輪として、住友電工グループの一員である

日新電機グループが事業領域を拡大し、新たな姿へ生まれ変わる。

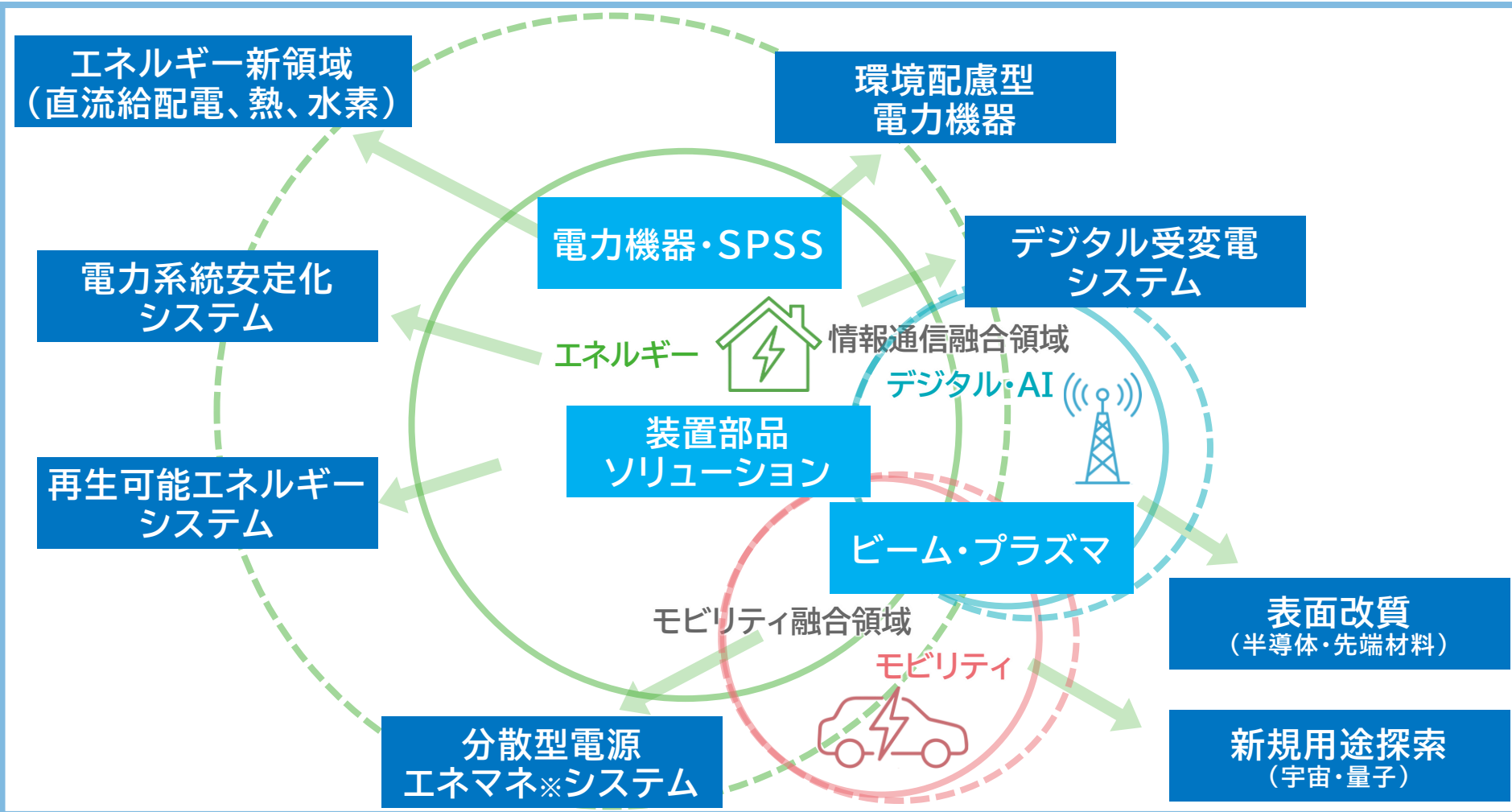
2030ビジョン
目指す姿

グリーン&デジタルで
トータルエネルギーソリューションカンパニーへの転換

既存分野に加え、**デジタル・AI、モビリティとの融合領域**や**次世代エネルギー利用分野(直流給配電・熱・水素)**への事業領域拡大を目指す。

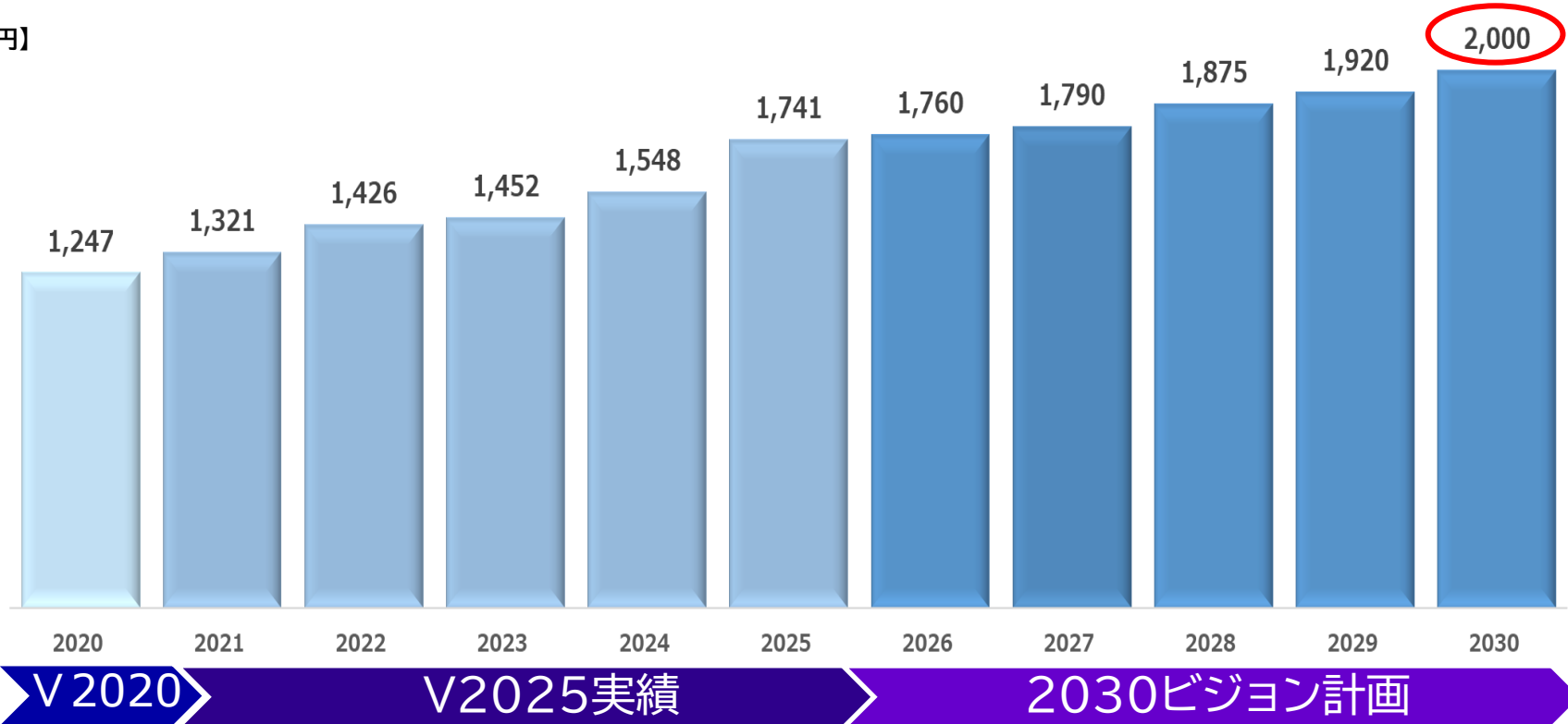
グリーン&デジタルな社会※を支える製品・サービスを提供することで、**エネルギー全体を統合的に捉えたソリューションを提供する**会社への転換に向けて舵を切っていく。

※デジタル技術を活用し、環境保全・脱炭素・資源循環を重視した持続可能な社会



- 設備の更新需要に加え、生成AI関連需要による電力系統増強や供給安定化、民間設備投資が高水準
- 30年度目標は、連結売上高2,000億円規模
- 26-30年度平均の連結売上高は1,869億円で、21-25年度平均の1,498億円に対して、25%増

【億円】



【5年平均】

連結売上高 (成長率)	1,245億円	1,498億円 (+20%)	1,869億円 (+25%)
----------------	---------	-------------------	-------------------

2030年度連結売上高
2,000億円規模達成に向けて

グリーン × デジタル
トータルエネルギー
ソリューションカンパニーへの転換

成長戦略：成長を牽引する3セグメント戦略

ビーム・プラズマ
製品ポートフォリオの拡大・
適用領域の拡張

電力・環境システム
エネルギーソリューション事業
のさらなる拡大(SPSS)

装置部品ソリューション
QCD※1要求に応えられる
グローバル受託体制の強化

基盤強化：持続可能な成長に向けた戦略的投資

モノづくり
工場パワーアップ・
サプライチェーン強靱化

人財
人への投資の強化

技術
三位一体+ONE※2による
開発力強化

住友電工グループとのシナジー

SPSS エネルギーソリューション

グリーン&デジタル
AI・DXと
エネルギーの協調

- ◆ 環境に配慮した社会インフラシステム提供・グリーン社会の実現
- ◆ 電力需要増加・再エネ電源増加を支える系統安定化技術
- ◆ 安全・安心の電力、省人化・省力化を支えるデジタル化・スマートメンテナンス技術
- ◆ エネルギー運用を高度化するエネルギーマネジメント技術

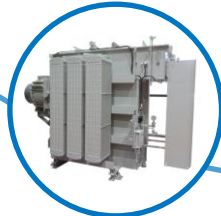
複雑化する多様なニーズにお応えする
エネルギーソリューション

グリーン社会実現

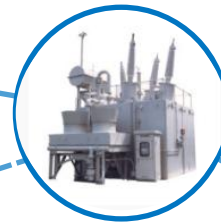
再生可能
エネルギー
システム



環境配慮・
デジタル
受変電
システム



電力系統
安定化
システム



分散型電源
エネマネ
システム



SPSS

AI・DX技術革新

納入前のエンジニアリング～納入後のアフターサービスまで一気通貫で対応

製品ポートフォリオの拡大・適用領域の拡張

イオン注入装置

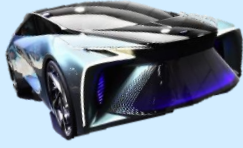
- ◆ 有機EL大型化※対応のFPD用装置拡販
- ◆ SiCパワー半導体用装置のポートフォリオ拡大
- ◆ Siウエハー表面改質など新しい用途への適用領域拡張

イオン注入

高精細
低消費電力



小型軽量化
低消費電力



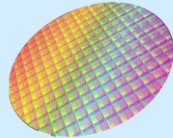
FPD製造用イオン注入装置
(第8世代)拡販



iG8

材料改質

Siウエハー表面改質
・エッチング、CMP速度制御
・マスク耐性制御



先端デバイス製造用の
材料改質装置拡販

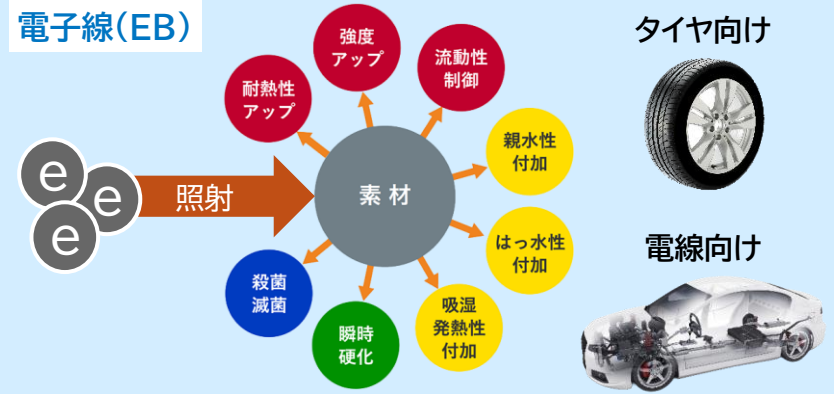


KYOKA

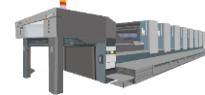
電子線照射装置・高電圧試験装置

- ◆ 既存領域(タイヤ、電線、発泡分野)のシェア維持・拡販
- ◆ 印刷市場向けなど新しい分野への装置拡販
- ◆ 抗菌衣料や宇宙関連分野への適用領域拡張

電子線(EB)



印刷市場・環境配慮型
電子線照射装置拡販



新型の高電圧試験装置
(変圧器試験システム)拡販

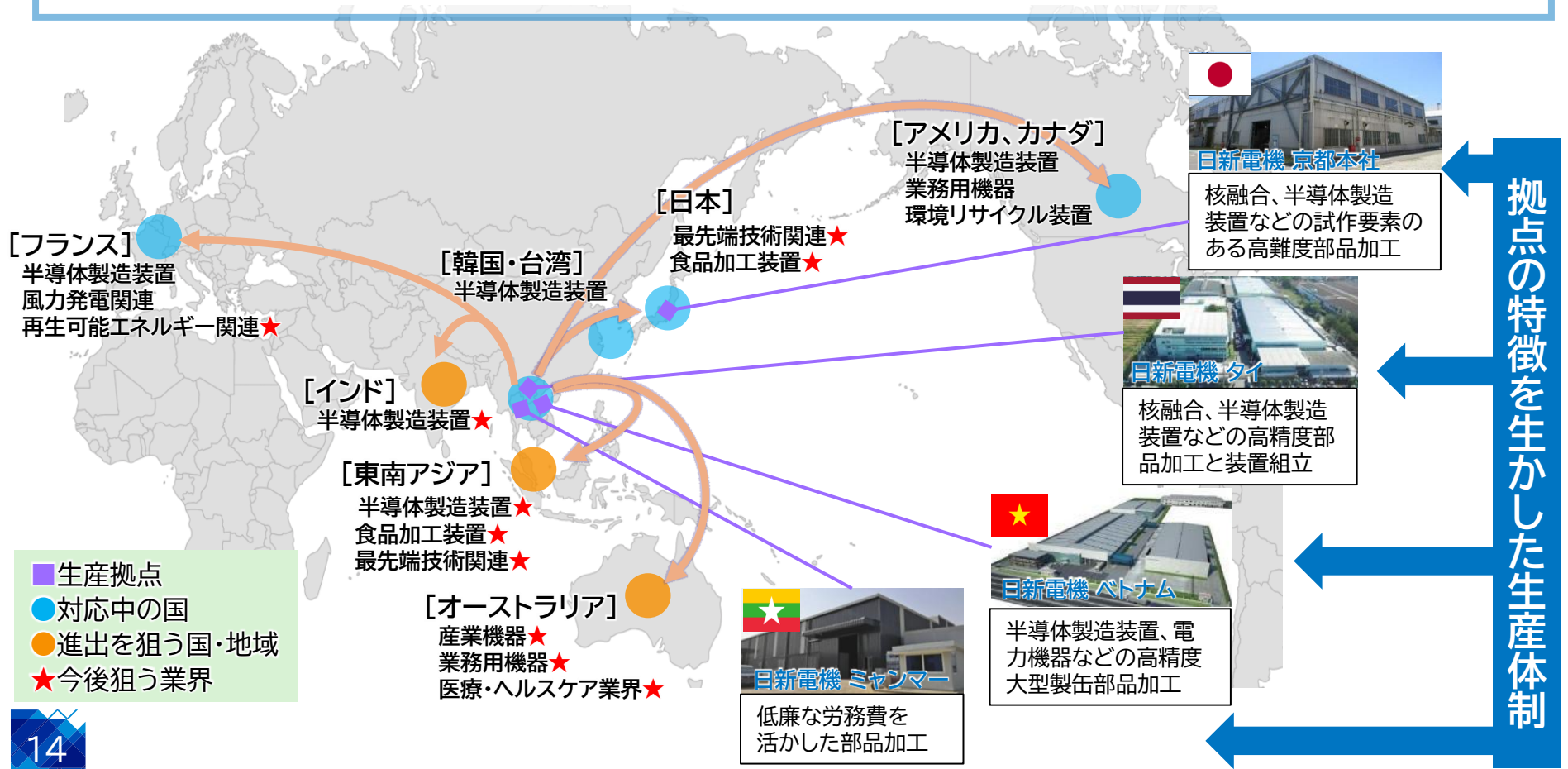


既存事業拡大(タイヤ、電線、発泡分野)



QCD要求に応えられるグローバル受託体制の強化

- ◆ 4拠点(タイ、ベトナム、ミャンマー、日本)連携での最適地生産対応によるグローバル顧客拡大
- ◆ 高難度・高精度の部品加工・装置組立の受託によるあらゆる産業分野案件への対応力強化
- ◆ ASEAN、欧米、オーストラリアへの営業力強化



活動目標

人的生産性向上

生産能力向上

リードタイム短縮

「工場パワーアップ」の実現に向けて

I. モノづくり基盤強化

II. サプライチェーンの強靱化

基本設計 技術情報の シームレス化

基本設計情報を
起点とした
設計・製造データの
一気通貫



ナレッジ(知見・
情報)一元化
3DCAD連携
人的生産性向上

3Dデータ連携と
ナレッジの
共有・利活用による
属人性排除



工場整備計画
設備投資
生産能力増強

生産ライン再整備と
設備の更新・自動化
領域拡大による
全体最適生産



サプライヤー
能力増強
連携機能強化

外部委託先との
データ連携による
品質・納期の
作り込み範囲拡大



素材
高騰対策
(調達リスク)

内作・外注・
複数拠点の
最適組み合わせ
(BCP対応)



生産管理
機能強化
(DX・スマート)

能力・負荷・長納期の
可視化による
計画信頼性向上



安全体質強化 ～安全最優先文化の再構築～

強い会社

いい会社

自ら考え、変化を創り、挑戦する人材(自律型人材)づくり

職場

社員

人財の
質・量UP

人財供給力の強化

全社視点での適正配置

技術・技能の継承強化

人財活用力の強化

マネジメント力強化

健康管理のセルフケア・ラインケア強化

人事・人材戦略

人財データベースの
構築と活用

事業戦略・組織戦略とキャリアパス融合

エンゲージメントの
向上

適正な処遇・利益配分

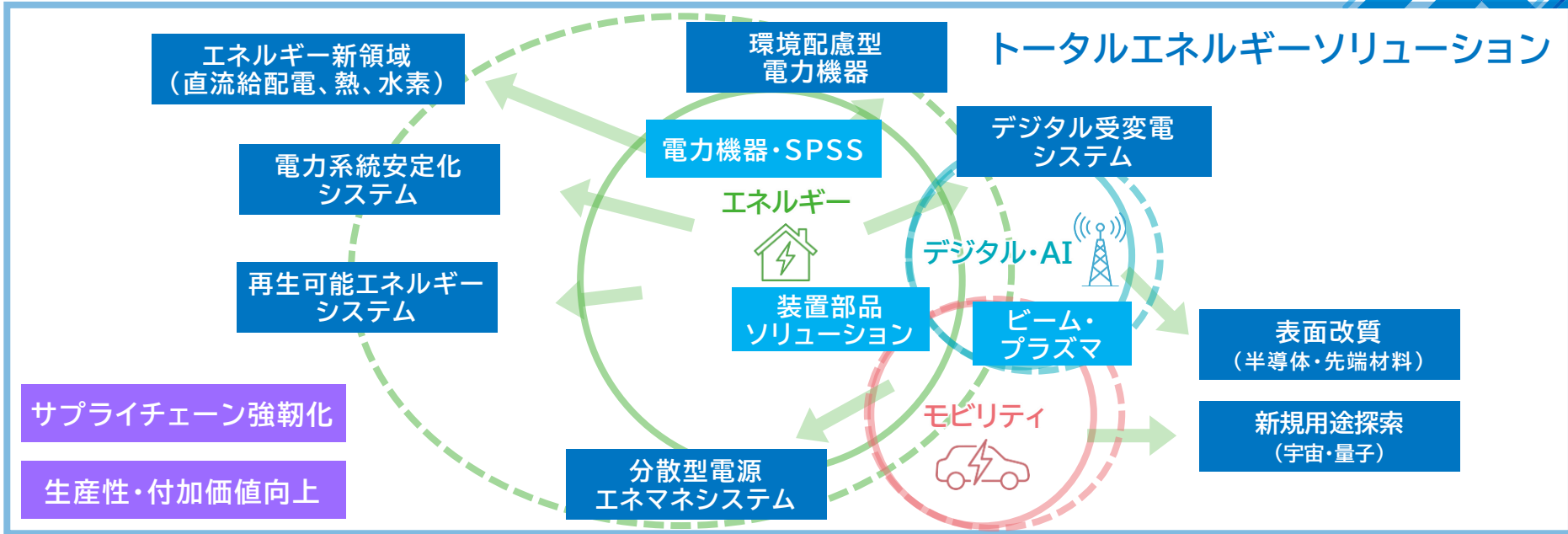
心理的安全性の確保

福利厚生充実

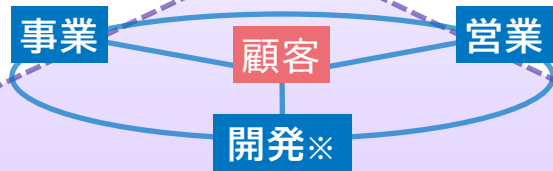
個人と組織の能力UP

個人と組織のモチベーションUP

持続可能な成長に向けた人への投資のポイント



事業・営業・開発+顧客との対話による関係強化
(三位一体+ONE)



市場調査・ベンチマークの強化による
出口戦略(事業化)の確度向上

基盤技術領域(AI・DX、材料・解析)における
住友電工シナジーのさらなる強化

連結売上高
2,000億円規模

研究開発費
470億円/5年

設備投資
530億円/5年

- グリーンな地球・社会の実現に向けた持続的な取り組み
(顧客や市場のグリーン・デジタルを支える製品・サービスの提供)
- グリーン・デジタル貢献製品売上高比率:95%以上

お客様

従業員

- 安全、安心して働ける職場づくり
:災害ゼロ
- 賃金引上げ:インフレ率+ α を努力目標
- 男性育休取得比率:100%(単体)
- 女性新卒採用比率
:事務系40%・技術系15%(国内)

「五方よし」

マルチ
ステークホルダー
キャピタリズム

お取引先

地域
社会

株主・
投資家

- パートナーシップを通じたサプライチェーンの強靱化
- 価格交渉などの対話の促進
- 取引価格の適正化
- 取引に関する法令の順守
(建設業法・
中小受託取引適正化法等)

- 社会貢献活動への拠出
:税引後利益の1%目安
- CO2排出量削減
:Scope1+2 50%削減
:Scope3 30%削減

- 住友電工とのシナジー追求
- 資本効率向上



人と技術の未来をひらく

 **日新電機株式会社**