



2026年6月12日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ユニバンス  
代表者名 代表取締役社長 高尾 紀彦  
(コード番号7254 東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 執 行 役 員 藤 崎 一  
(TEL. 053-576-1311)

## 中期経営戦略 Vision2030の進捗状況について

当社は、2025年6月13日に公表いたしました「中期経営戦略Vision2030」の具体的な取り組み状況につきまして、以下のとおりお知らせいたします。

昨今の急激に不確実性を増す自動車業界の経営環境（完全EV化からマルチパスウェイへの移行など）および現在の業績を踏まえ、当社は2030年の目標達成（売上高600億円、新規拡販300億円、営業利益率6%）をより確実なものとするため、「地域戦略」「拠点戦略・投資計画」および「企業基盤強化（DX・人事戦略・カーボンニュートラル）」の具体的な枠組みを決定いたしました。

### 記

#### 1. 振り返りから課題

グローバルで引き合い（500億円相当）は堅調な一方、日本単体における収益の悪化や開発リードタイムの遅れが明確になりました。「ものづくり改革」および「日本再建」を行うために、挑戦する風土への改革と、受注に直結する戦略的投資をスピーディに実行します。

#### 2. 環境変化への適応と新規事業目標

自動車市場のマルチパスウェイ化が進む中でも、2030年の「新規事業売上300億円」目標を堅持します。

#### 3. グローバル拠点戦略（総投資：300億円）

地域市場ニーズや環境変化に対応した最適な世界生産体制を再構築するため、戦略的投資をスピード感持って実行していきます。

#### 4. 企業基盤の強化

事業戦略を実現するため、DX（AIを活用したデータドリブン経営）、人事戦略（挑戦する風土づくり）を推進します。あわせて、気候変動リスクへの対応としてカーボンニュートラルを目指し、達成目標を5年前倒しします。

#### 5. 財務戦略

現業で創出したキャッシュは、適切なリスク分析のもとで成長投資へ積極的に投入してまいります。同時に、株主還元につきましては、DOE（自己資本配当率）を指標とした継続的な水準向上を着実に進めてまいります。

以上

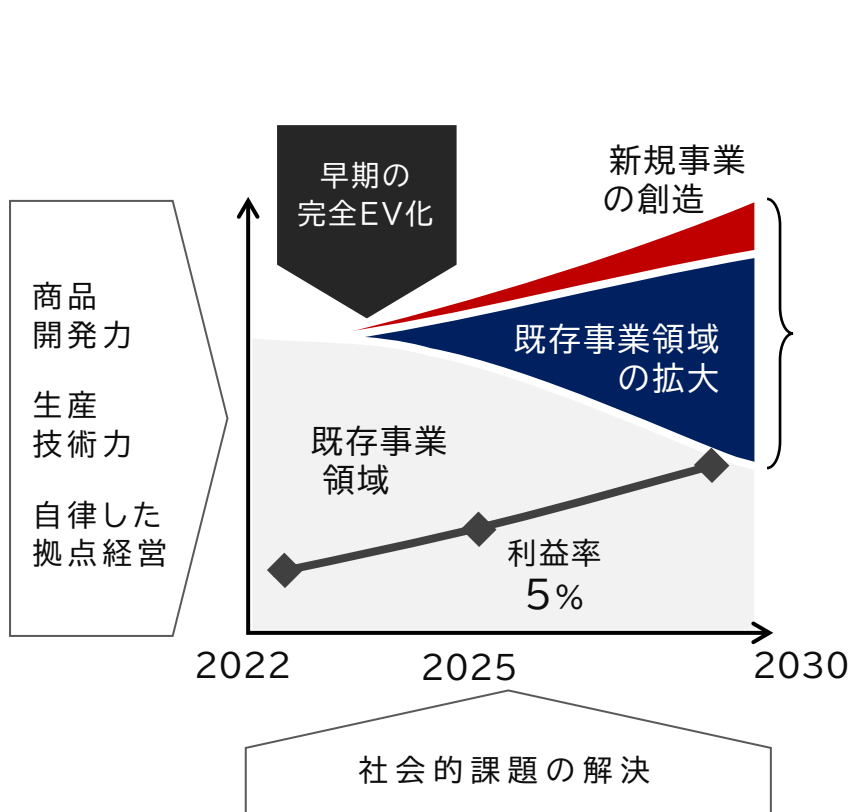
# 中期経営戦略（2023-2030）

Vision2030 — UNIVANCEの変革 —

株式会社ユニバンス  
（コード：7254）

2026/6/12

# 中期経営戦略 Vision2030の振り返り



## 目標値

売上高  
**600**億円

新規拡販  
**300**億円

営業利益率  
**6%**

## できたこと

潜在的なニーズの強さを確認

- ✓ 500億円相当の案件の引き合いを獲得
- ✓ 北米・インドでの、現地化のニーズ確認

海外拠点自律化

- ✓ 海外拠点営業利益  
2026年3月期 50億円

## さらなる強化

受注率向上に繋げる

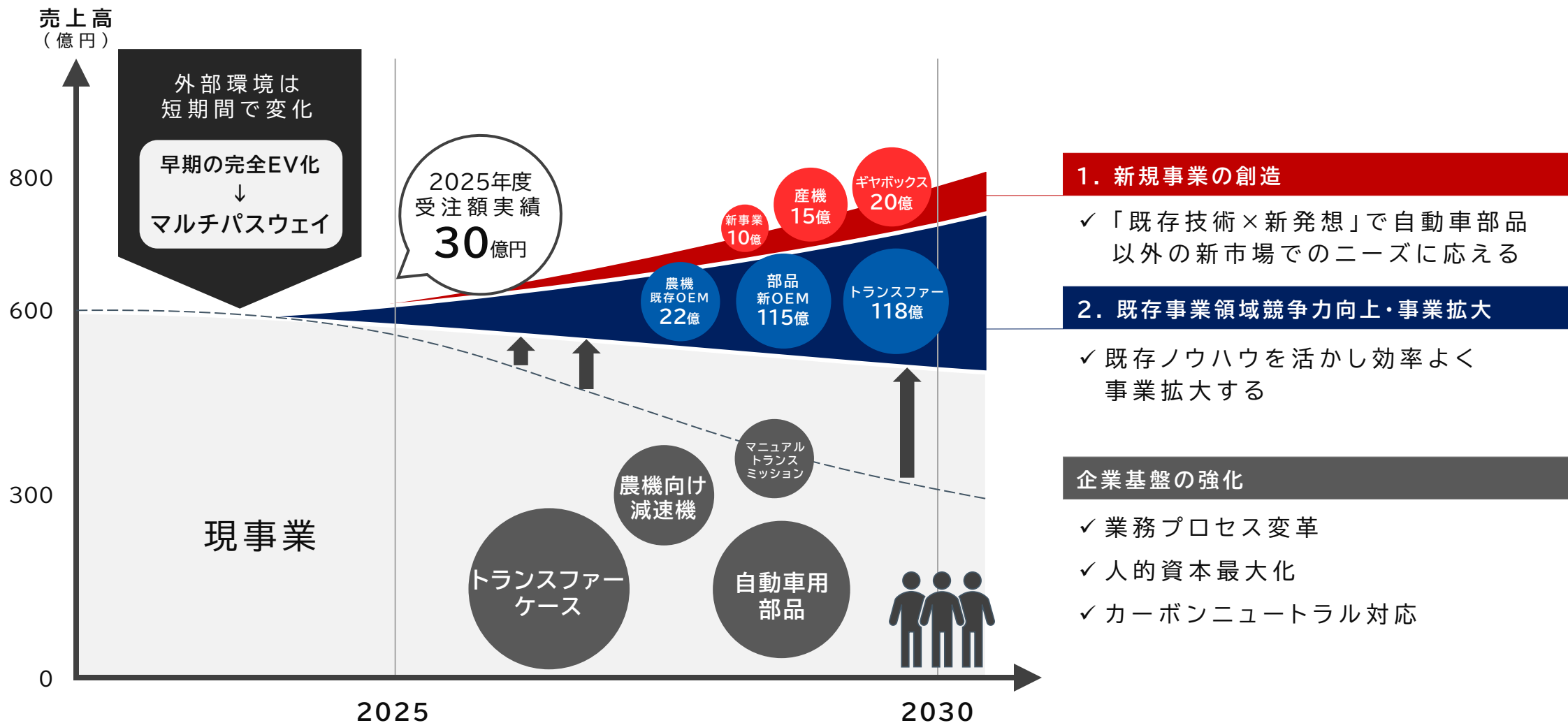
- ✓ スピーディな戦略的投資
- ✓ ものづくり改革

日本単体の再建

- ✓ 生産部門経営自律化
- ✓ 本社機能の業務変革

# Vision2030 環境変化と目標セグメント

マルチパスウェイへ移行しても事業拡大・新規事業売上 **300** 億円は不変



# 市場ニーズとユニバンスの気づき



## 2025年度からの気づき ~競争力強化のために~

中国企業並みに商品・工程の開発リードタイムを短縮すべき

既存設備を最大活用し、新規設備投資を圧縮することが重要

従来の仕事の進め方を迅速に変革すべき

# 拠点戦略

## 2030年度 拠点戦略と売上目標

	インド（新たに進出）	アセアン（現地化）	日本（高付加価値）	北米（現地化）
売上	2030年度目標売上額 40億円 新規受注目標売上額 40億円	2030年度目標売上額 255億円 新規受注目標売上額 30億円	2030年度目標売上額 360億円 新規受注目標売上額 115億円	2030年度目標売上額 150億円 新規受注目標売上額 115億円
戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 欧州・アフリカを見据えた戦略拠点</li> <li>▶ インド市場現地化対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 商用車OEM戦略拠点への対応準備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 高付加価値な非自動車の市場開拓し参入する</li> <li>▶ 少量多品種・大物高精度製品の生産技術開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 塑性加工から機能保証まで一貫技術確立</li> </ul>
成長投資	投資計画 △20億円 ▶ R&D センターと生産拠点設立	投資計画 △40億円 ▶ ギヤ、軸物製品 塑性加工～機能保証 一貫化路線範囲の拡大	投資計画 △130億円 ▶ 競争力がある少量多品種・大物の生産技術開発 ▶ 労働人口減少に備えた無人化技術開発 ▶ 業務プロセス変革 （DXによる、開発・技術の競争力強化）	投資計画 △110億円 ▶ ギヤ・軸物製品 冷間鍛造・熱処理・仕上げ加工技術の導入 ▶ 人に頼らない生産システム確立

# 企業基盤の強化に向けた取り組み～DX～

## AI活用によるデータドリブンの強化

### ① データドリブン化に向けて

#### できたこと

##### 情報のデジタル化

- ✓ ノーコードアプリの開発数  
約650
- ✓ 生産現場での紙廃止の推進

##### AIによるプロセスのデジタル化


- ✓ 外観検査の画像診断化

### ② 構造上の問題点

#### 2025年度活動から分かること

- ✓ 効率化は「手法の改善」止まり  
変革の実現には、ものづくりの  
物理的再設計が不可欠  
→目的思考
- ✓ データのサイロ化(孤立)  
全社的な共有・連携に向けた  
データの統合が必要  
→データの一元化
- ✓ 「新たな属人化」の兆し  
単独で完結できるがゆえに、情報  
共有なしで改善が進められる  
→データの活用(共有)

### ③ さらなる強化

-  デジタルとの融合で、  
ユニバンス流ものづくりモデルを  
次世代へと進化

#### ファーストステップ

- データ標準化とAI活用  
「②構造上の問題点」を考慮し推進
- ✓ 開発リードタイムの短縮
- ✓ プロセスの高付加価値・高収益化

#### 最終ゴール

- 次世代ユニバンス流ものづくりを  
実装した事業の創造

# 企業基盤の強化に向けた取り組み～人事戦略～

## 外部環境や顧客ニーズの変化に立ち向かう、挑戦する風土づくり

### ① 構造上の問題点

- ✓ 業務をこなすことを目的とした縦割り組織・ルール順守の運営
- ✓ 労働人口減少対応への遅れ

### ② 価値を創造する場への変革


#### できたこと

#### 日本拠点生産現場の業務変革


- ✓ つくる、検査する、運ぶを一貫した組織化

#### 日本本社管理部門のフラット化

- ✓ 業務課題解決チームベースの組織運営（DX活動と連動）

 組織の壁をなくし、人材活用を促進しチームで課題解決を進めることで社員の行動が変わり始めた

### ③ さらに強化

 結果に責任を持ち、自ら考え、挑戦する集団を目指す

**A** 成果に責任を持つ  
小さな事業体へ  
小さな事業体単位で運営し自ら勝ち筋を考える

**B** ノウハウを共有し  
価値を創造する  
メンバーの知識を組み合わせ、役割を越えて実行する

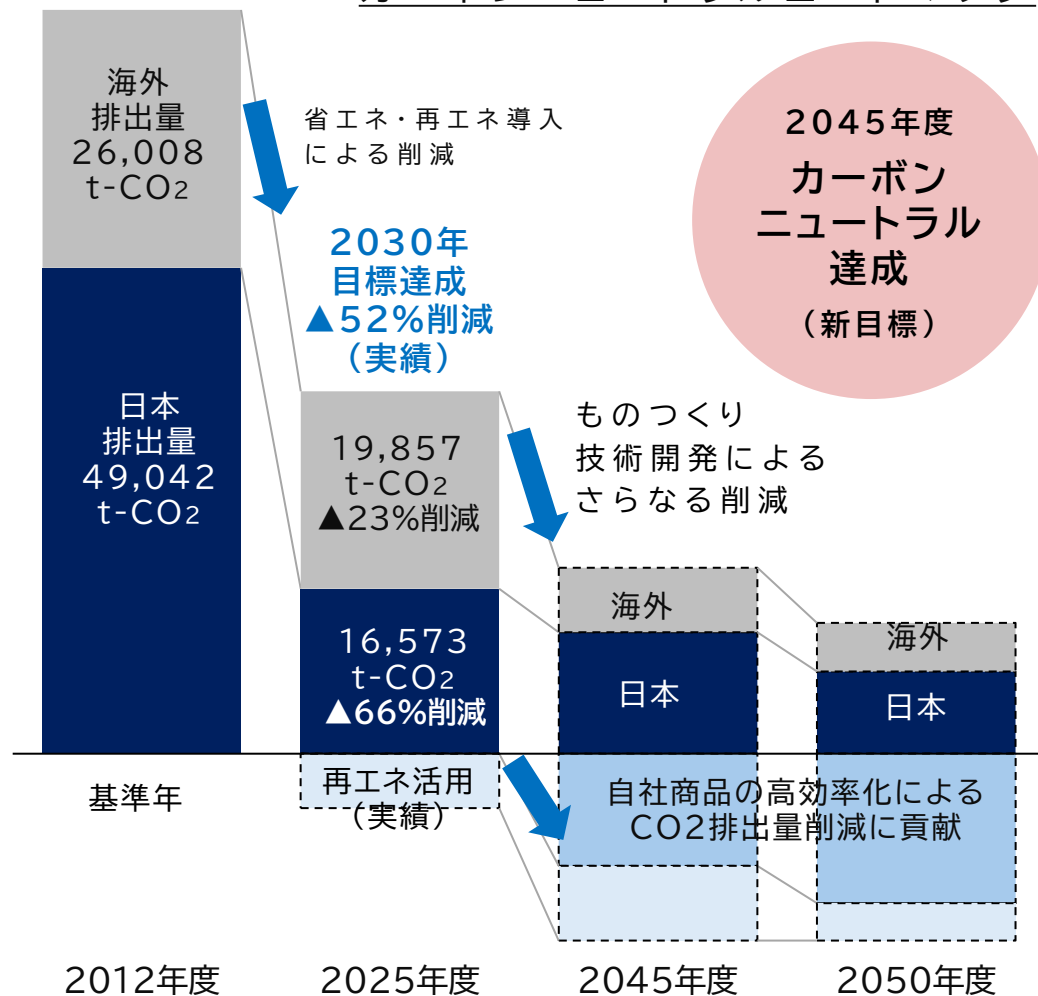
小さな事業体 × ノウハウの活用

小さなチーム内およびチーム間でノウハウを活用し、価値を創造する

# 企業基盤の強化に向けた取り組み～カーボンニュートラル～

## 2045年度までにユニバンスグループのカーボンニュートラル達成(5年前倒し)

### カーボンニュートラルロードマップ



#### できたこと

日本拠点のCO<sub>2</sub>排出量▲66% (対2012年比)

- ✓ 徹底した省エネと再生エネルギー導入  
→2030年カーボンハーフの目標達成

#### さらなる強化

- ✓ 省エネ活動のグローバル展開  
→日本の事例の水平展開
- ✓ 外部評価機関(CDP、EcoVadis等)への対応  
→顧客要請の高まり
- ✓ 事業を通じた、CO<sub>2</sub>削減への貢献(技術開発)
  - ・ものづくりプロセスの技術開発
  - ・商品の高効率化、軽量化の技術開発

# 財務戦略 キャッシュアロケーション

現業領域でキャッシュを捻出し、リスクを分析して積極的に成長投資を実行する

## Vision2030(2026-2030) 5年間の累計

