

事業戦略説明会

2024年5月30日

 **大豊工業株式会社**

目次

1. 事業紹介
2. 基本方針
3. 事業戦略
4. 経営基盤強化

目次

1. 事業紹介

2. 基本方針

3. 事業戦略

4. 経営基盤強化

1. 事業紹介 ～製品～

内燃機関を中心にビジネスを展開

軸受製品



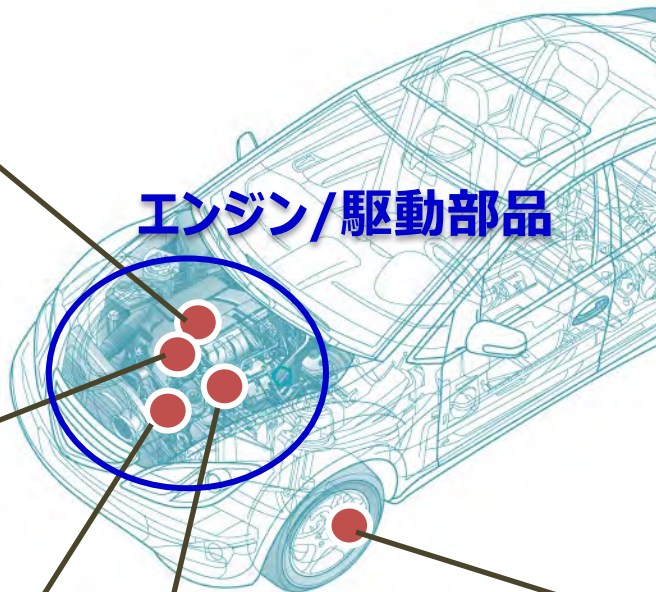
ガスケット製品



ダイカスト製品



エンジン/駆動部品



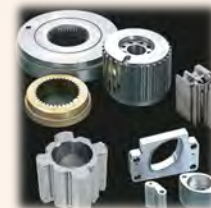
システム製品



自動車製造用設備



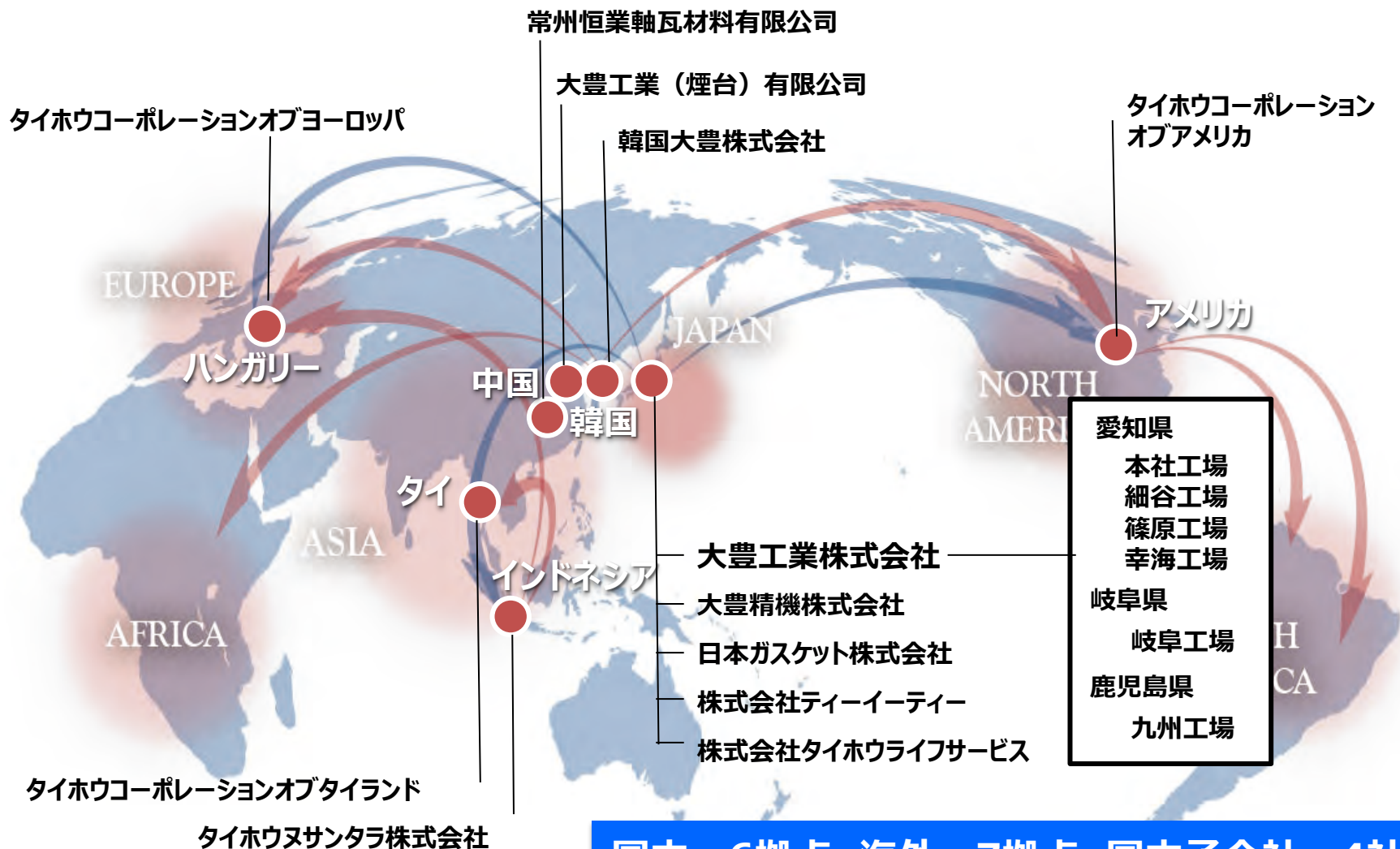
金型



その他



1.事業紹介 ～国内・海外拠点～



国内：6拠点、海外：7拠点、国内子会社：4社

グローバルに展開し、自動車産業に貢献

目次

1. 事業紹介

2. 基本方針

3. 事業戦略

4. 経営基盤強化

VISION2025

地球環境とミライの社会に貢献

事業戦略

深化

探索



経営基盤強化

＜＜財務戦略＞＞

- ・資産効率の最大化
- ・戦略投資
- ・長期安定的な配当

＜＜人的資本戦略＞＞

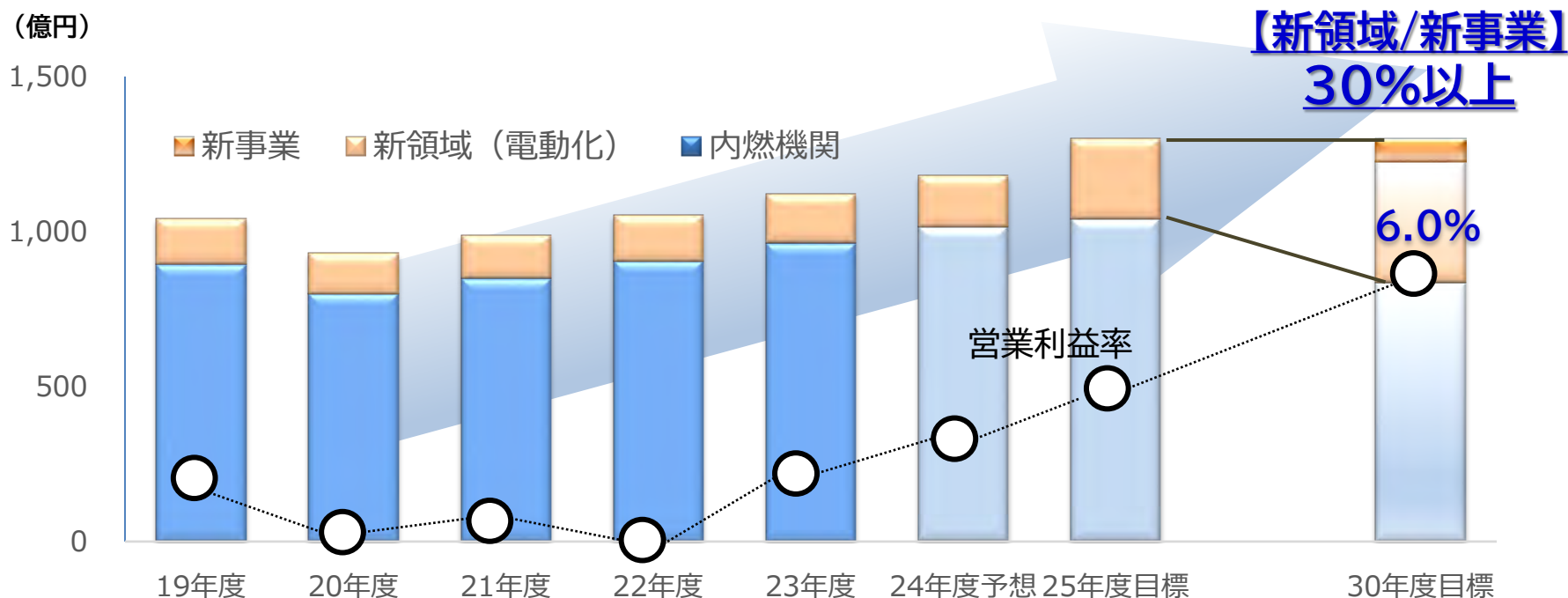
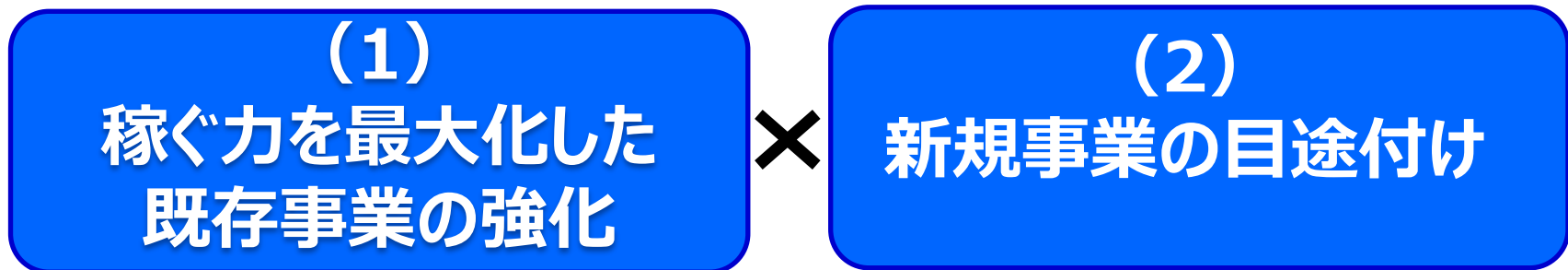
- ・人財育成
- ・風土づくり

＜＜ガバナンス強化＞＞

- ・ガバナンス体制の充実
- ・コンプライアンス遵守
- ・リスクマネジメント体制の強化

2030年を見据えた更なる成長の実現

2024年は2030年に向けた体質づくりの年



目次

1. 事業紹介

2. 基本方針

3. 事業戦略 (1) 既存事業の強化

4. 経営基盤強化

Point

3つの軸で効率を最大化し、生産性を上げる

① 生産集約

1. **ダイカストの大物部品を集約し**
エネルギー使用を効率化

② 造り方を変える

2. **軸受部品の集約と**
RM (※) 極少量専用ライン稼働開始
(=大量生産品と少量品生産のすみ分け)

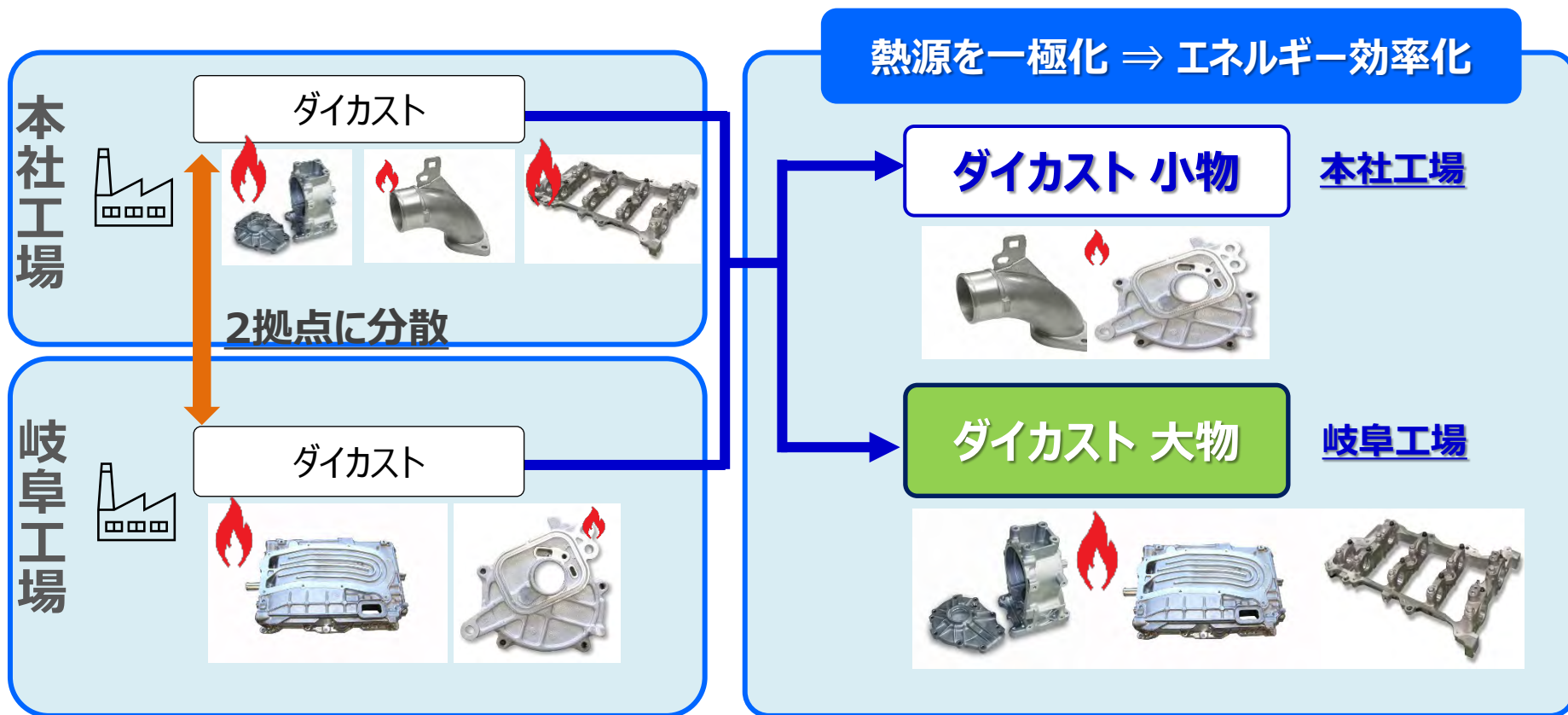
3. **治具交換を不要とした汎用設備開発**

③ デジタル活用

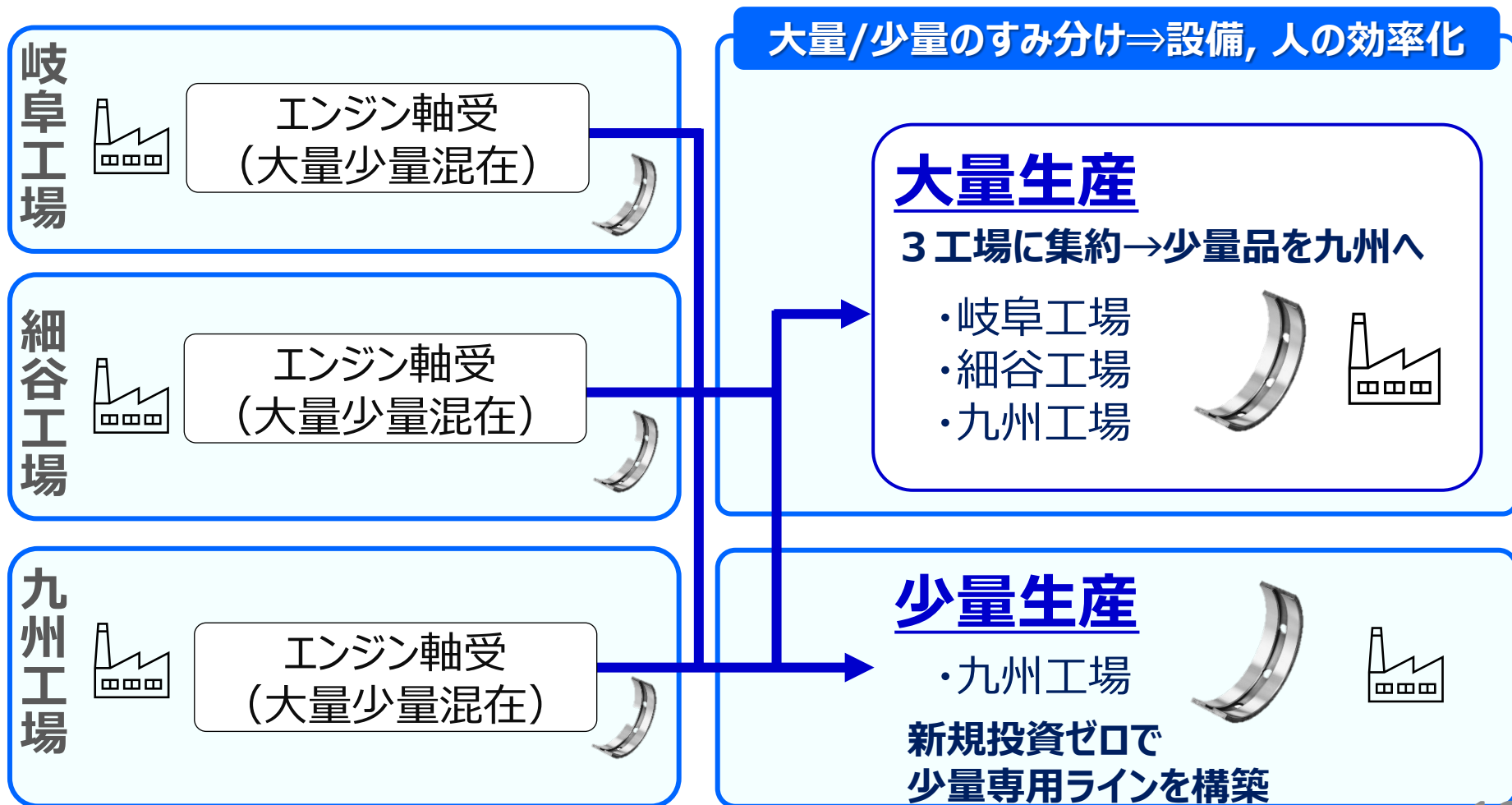
付加価値のない作業を効率化

(※) RM: 補給用部品

1.ダイカストの大物部品を集約しエネルギー使用を効率化

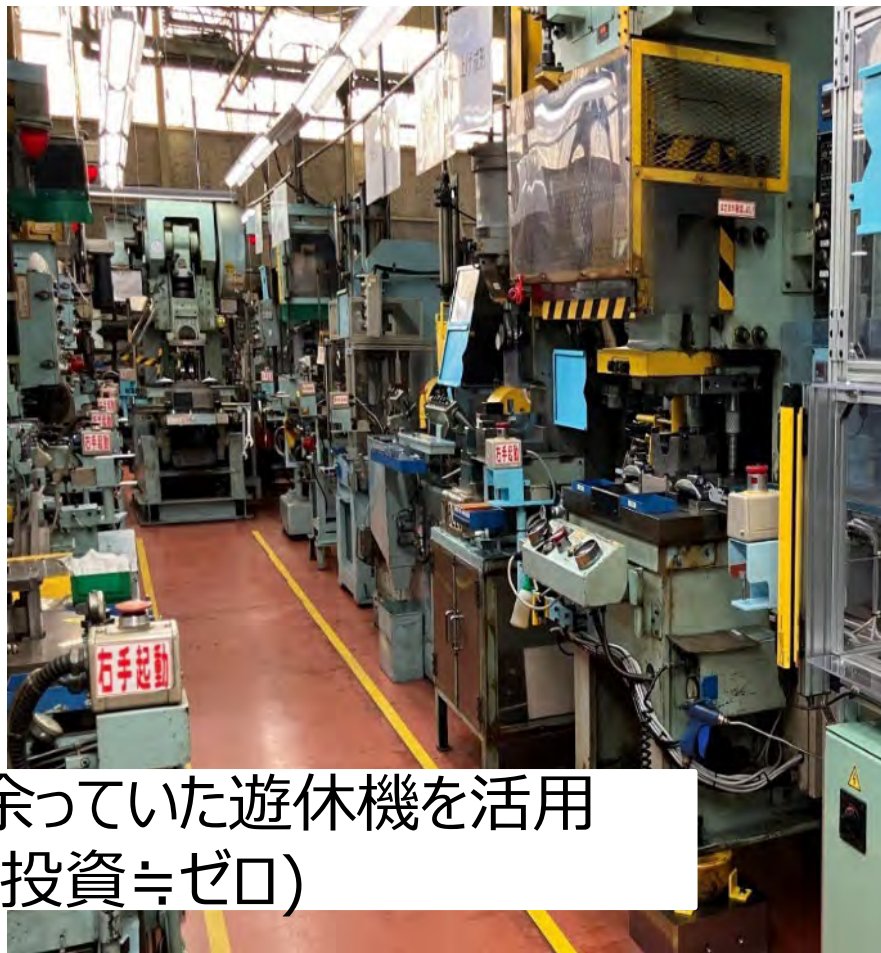


2.軸受部品の集約とRM極少量専用ライン稼働開始



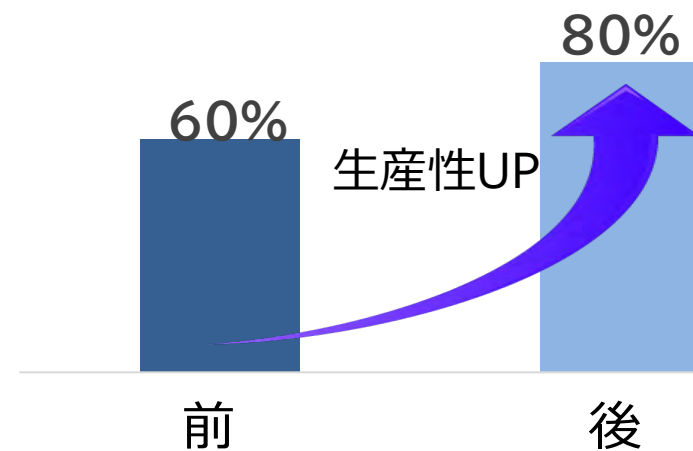
2.軸受部品の集約とRM極少量専用ライン稼働開始

月産500個以下の134品番が生産開始 (昨年10月より)



余っていた遊休機を活用
(投資≒ゼロ)

RM専用ライン稼働前後の
大量生産ラインの可動率



3.治具交換を不要とした汎用設備開発

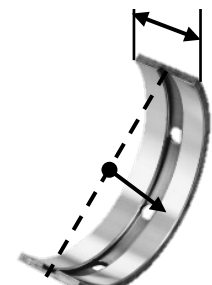
市販のマシニングセンターを自前でカスタマイズ(24年6月から一部稼働)



- 段取り(非稼働)時間
40分→5分/回
- 部品汎用性 (右図)

生産性 10% UP

幅25~50mm



半径50~100mm 14

Point

3つの軸で効率を最大化し、生産性を上げる

①生産集約

1.ダイカストの大物部品を集約し
エネルギー使用を効率化

②造り方を変える

2.軸受部品の集約と
RM (※) 極少量専用ライン稼働開始
(=大量生産品と少量品生産のすみ分け)

3.治具交換を不要とした汎用設備開発

③デジタル活用

付加価値のない作業を効率化

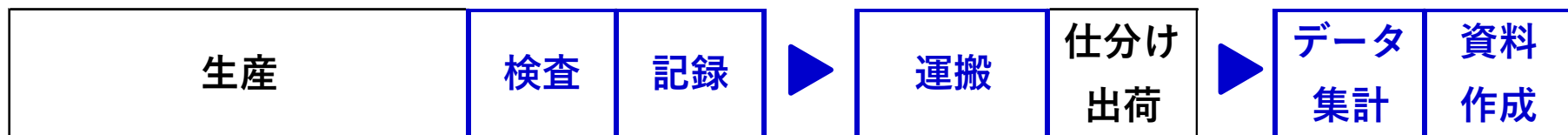
(※) RM: 補給用部品

付加価値のない作業を効率化

生産

物流

管理



403Bインバーターライン		
駆動	7号	8号
予定数	350個	0個
計画数	173個	0個
実績数	90個	0個
可動率	52%	0%
5月29日		



人の目
⇒ 自動検知

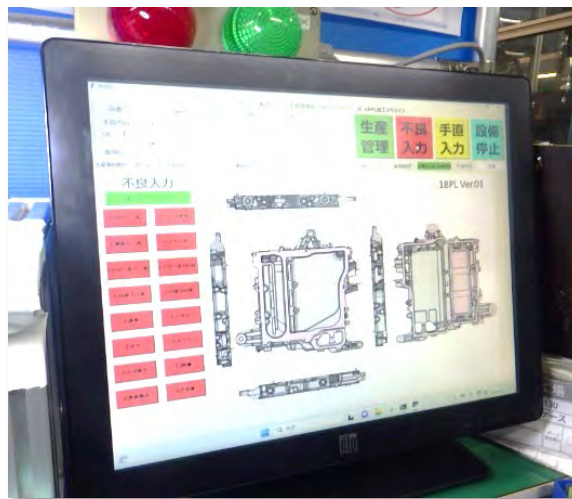
手で記入
⇒ デジタル化

人による運搬
⇒ AGV化

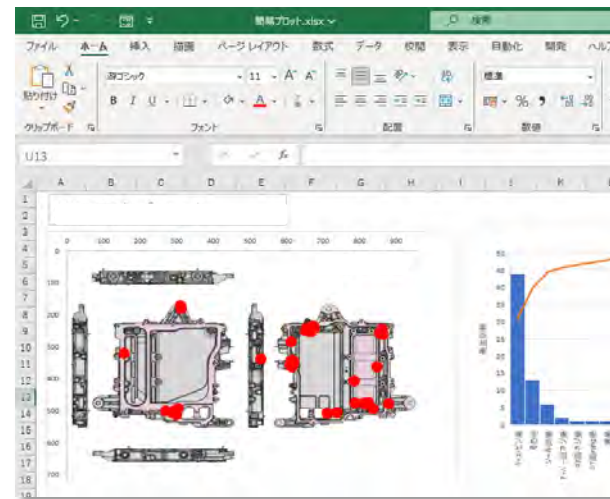
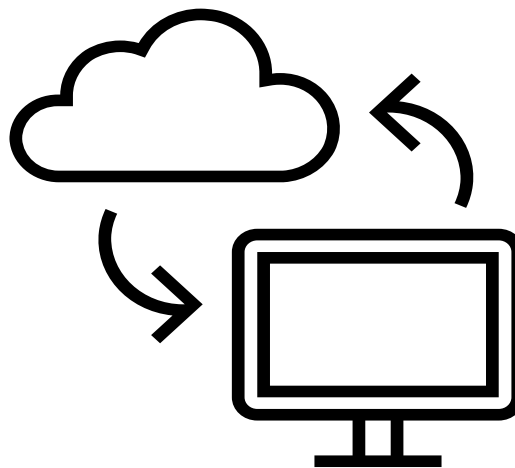
自動集計
~見える化

「技能」は人が伝承！

生産管理板のデジタル化×IoT ⇒ 不良流出を確実に防止



運用状態を
クラウドで管理



各個人のPCでプロット・パレートの解析を共有
⇒迅速な不具合対応に貢献

目次

1. 事業紹介

2. 基本方針

3. 事業戦略 (2) 新規事業の目途付け

4. 経営基盤強化

【新領域/新事業創出】

グループシーズを結集 ⇒ 社会課題の解決と電動化に貢献

① 社会課題解決への貢献

排水処理システム



② 電動化への貢献

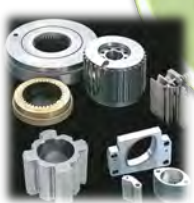
パワー半導体冷却器



電池用クラッド端子

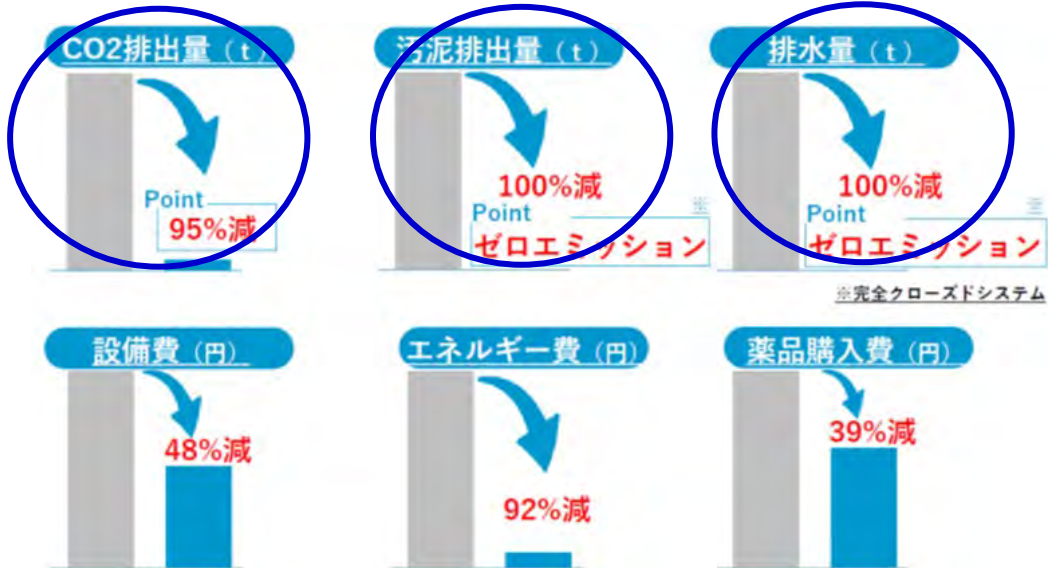
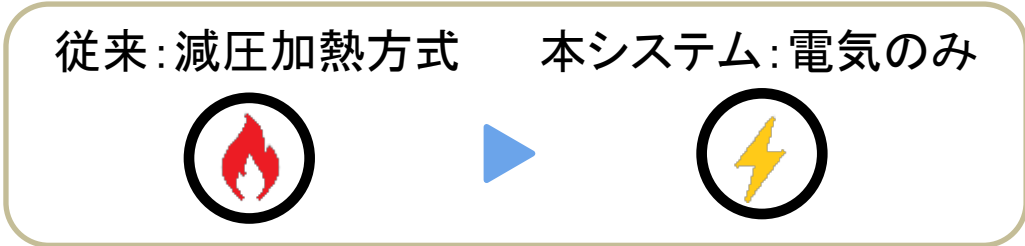


グループシーズを結集



①社会課題解決への貢献: **カーボンニュートラルの実現に向けて**

高性能膜を使用し、熱を使わない独自の排水処理システムを構築



当社量産めっきライン実用設備

2023年8月 愛知県
『**革新事業創造事業費補助金**』
事業に認定

①社会課題解決への貢献

自社内に実験室（ラボ）を設置

顧客に排水処理システム導入した場合の
効果測定～提案を実施

<23年9月～>



顧客（3社）の工場に試作機を設置

量産機の販売に向けて、市場で実証を開始

<24年5月～>

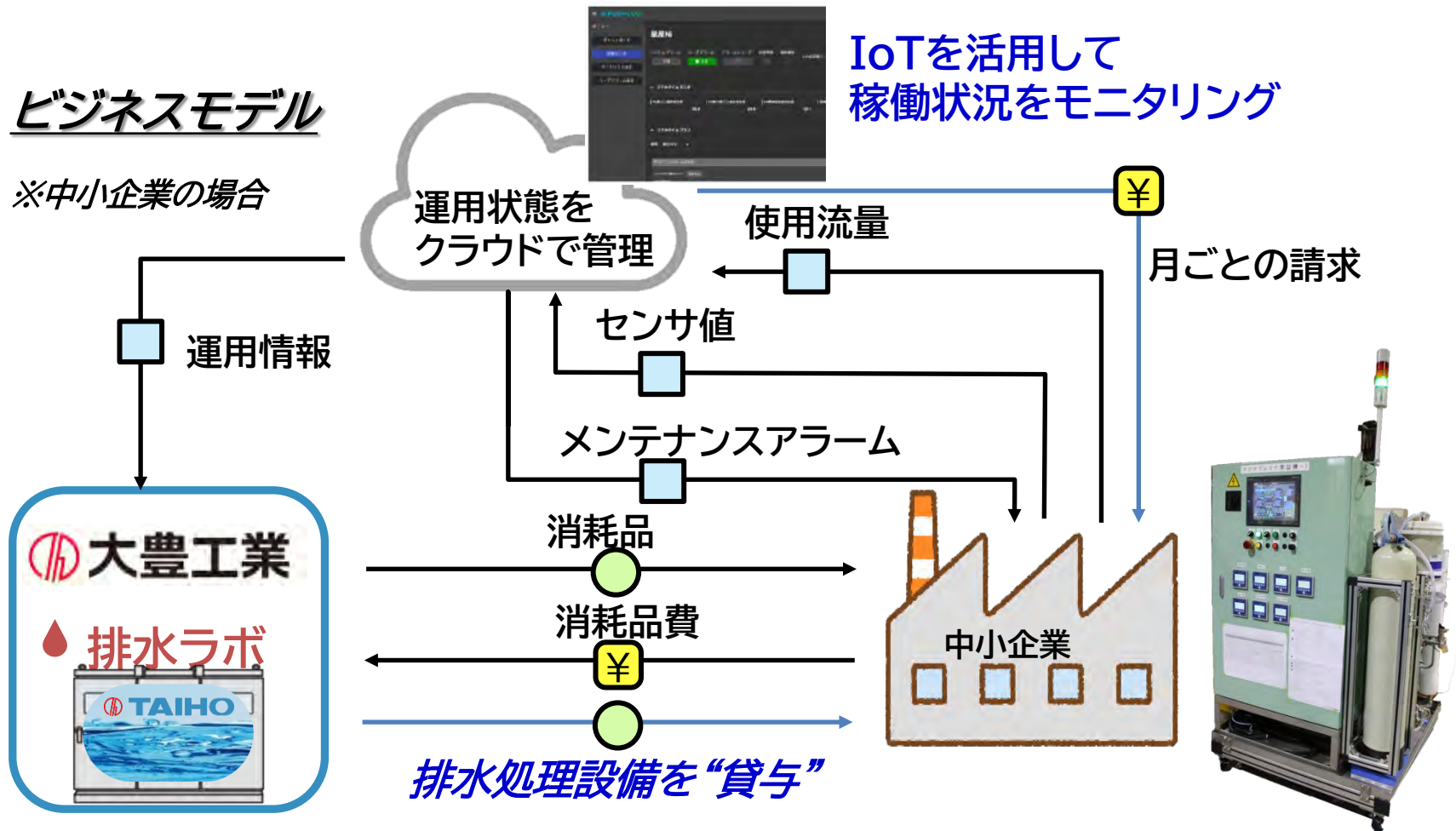


3.事業戦略 (2) 新規事業の目途付け

設備外販とともに、サブスクのモデルを構築中

ビジネスモデル

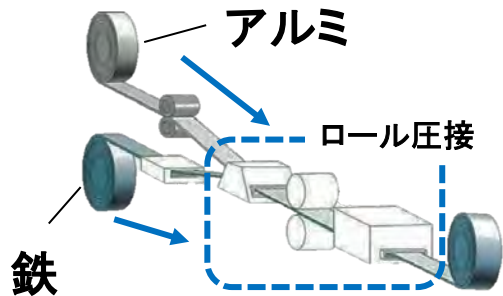
※中小企業の場合



②電動化への貢献

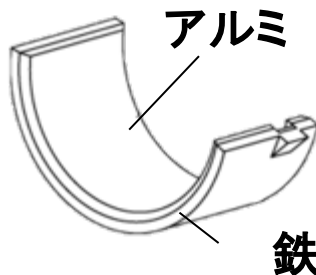
材料技術を用いた新製品開発 ⇒ 商品を変える

大豊材料 要素技術



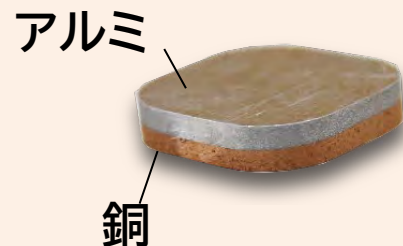
異種材接合技術

現在



バイメタル軸受

将来



電池用クラッド端子



樹脂混錬技術

樹脂コーティング



樹脂コート軸受

高熱伝導 樹脂コンポジット



高熱伝導材

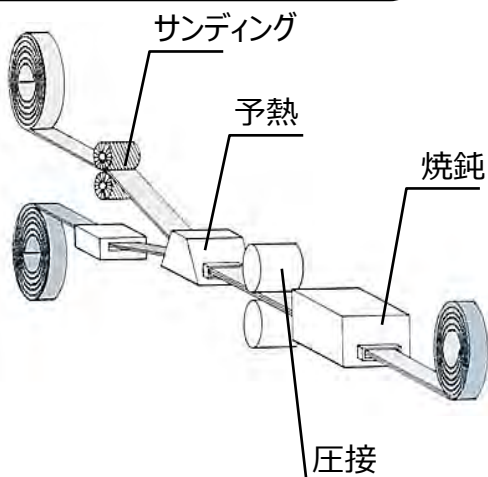
3.事業戦略 (2) 新規事業の目途付け

②電動化への貢献

－電池用端子（異種金属接合）－

クラッド材の電池用負極端子は一部のお客様から試作を受注

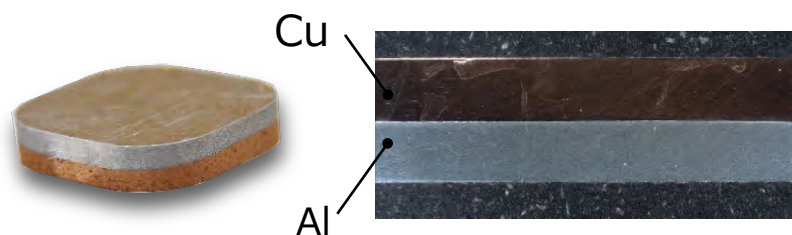
大豊グループ要素技術



異種材接合技術

電池用端子

■ BEV用電池向け







電池用端子

断面図









各種電池に適用可能な材料・形状バリエーションをカタログ化

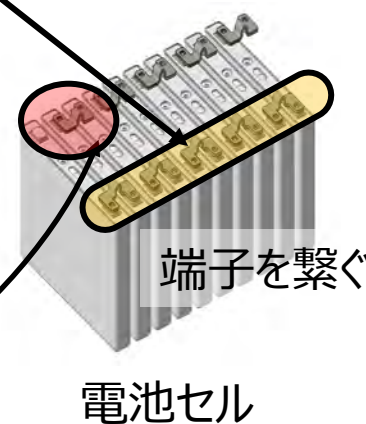
材料と形状のバリエーション

■材料

仕様 (接合)	厚さ
薄板 	板厚 0.1mm
インレイ 	板厚 1.2~3mm
オーバーレイ 	板厚 1.2~3mm
突き合わせ 	板厚 1.2~3mm

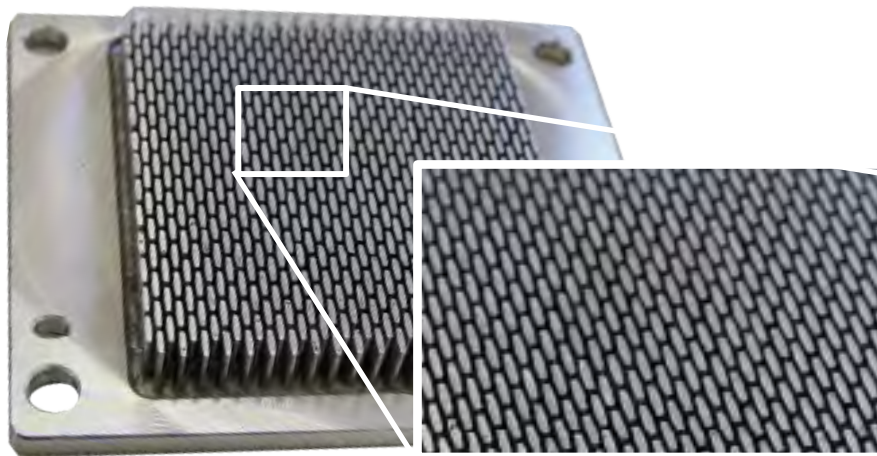
■形状

仕様 (端子)	仕様 (バスバー)
角型 	ストレート型 
長方形 	ダンパー型 
楕円型 	リング型 
摩擦接合 	
集電端子 一体 	



②電動化への貢献

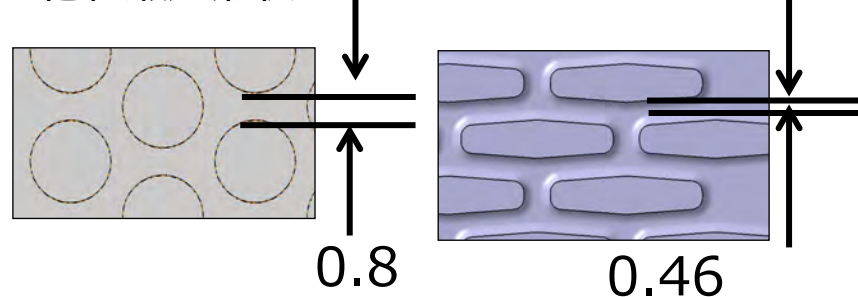
従来鍛造で作る**ヒートシンク**を**ダイキャスト**一発成形を実現した



【フィン隙間】

■他社鍛造形状

■大豊ダイキャスト形状



【高熱伝導材料を採用】

材料	熱伝導率
当社 開発材	214W(m-K)
従来(ADC12)	101W(m-K)



材料と微細化成形により
冷却性能1.5倍
 (鍛造丸断面比)

3.事業戦略 (2) 新規事業の目途付け

新事業を大豊グループ全体で企画推進し、
今後のビジネスの柱として育成



■ BLUEプロジェクト

排水処理システム「アクアブレイナ」の事業化

次世代型
排水処理システム



■ REDプロジェクト

R.E.D「逆電気透析発電」の事業化



■ 波力発電機 ユニット開発



■ 大豊精機株式会社



ナノファイバー

■ 日本ガスケット株式会社



抄造

■ MOMOiroプロジェクト

「従業員のための食」に関する食堂改革プロジェクト



■ GREENプロジェクト

アグリ分野への参入可能性検討



目次

1. 事業紹介

2. 基本方針

3. 事業戦略

4. 経営基盤強化

全てのステークホルダーに信頼される企業へ

社 是

私たちは時流に先んじ、合理主義に基づき
優れた製品をもって顧客の信頼に応える

— 信頼の大豊 —

社是「信頼の大豊」

ガバナンス強化

コーポレートガバナンスコード
全原則準拠

コンプライアンス

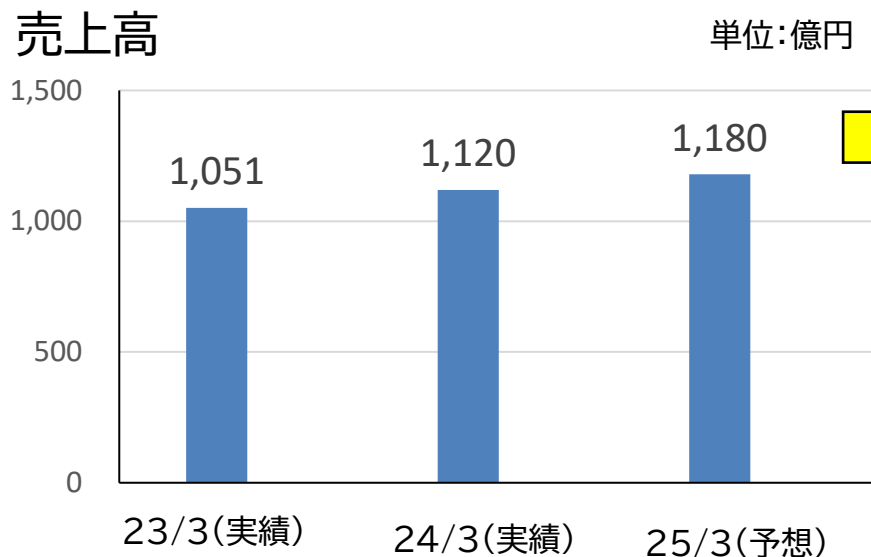
リスクマネジメント

J-SOXにもとづき監査室が関連子会社・海外拠点の監査を実施
人財が少ない拠点は教育を強化し法令遵守のマインドセットを徹底。

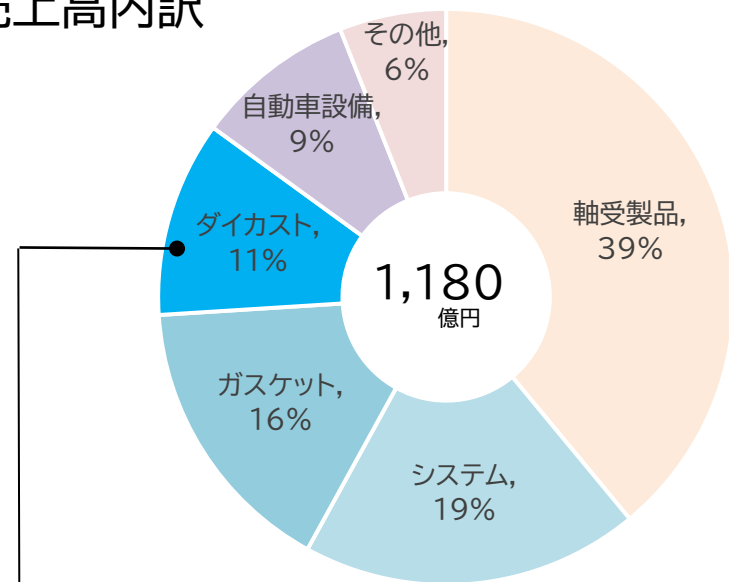
4. 経営基盤強化 財務戦略

1. 24年3月期業績と25年3月期見通し

売上高

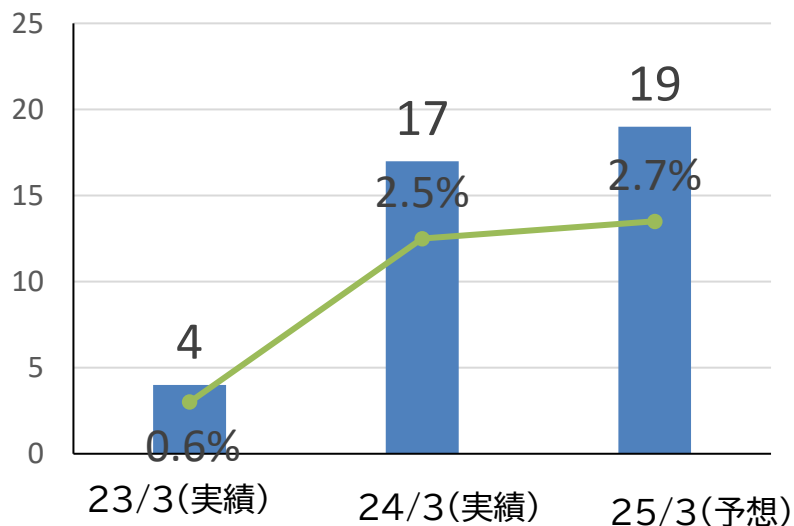


売上高内訳

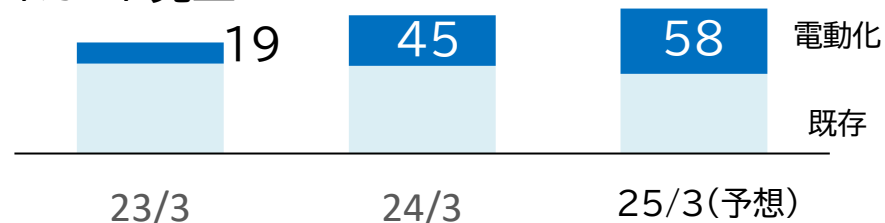


当期純利益・ROE

単位: 億円



ダイカスト売上



・売上はHEV増加に伴うダイカスト筐体製品増加によって増収見込み

2. ROE向上のための方策

1. 利益率の向上

- ・既存事業の強化 稼ぐ力の最大化

2. リソース投入の見直し(総資産の効率化)

既存事業のリソース 新事業・新領域へシフト

- ・設備投資
- ・開発人員

3. 自己資本比率の適正化

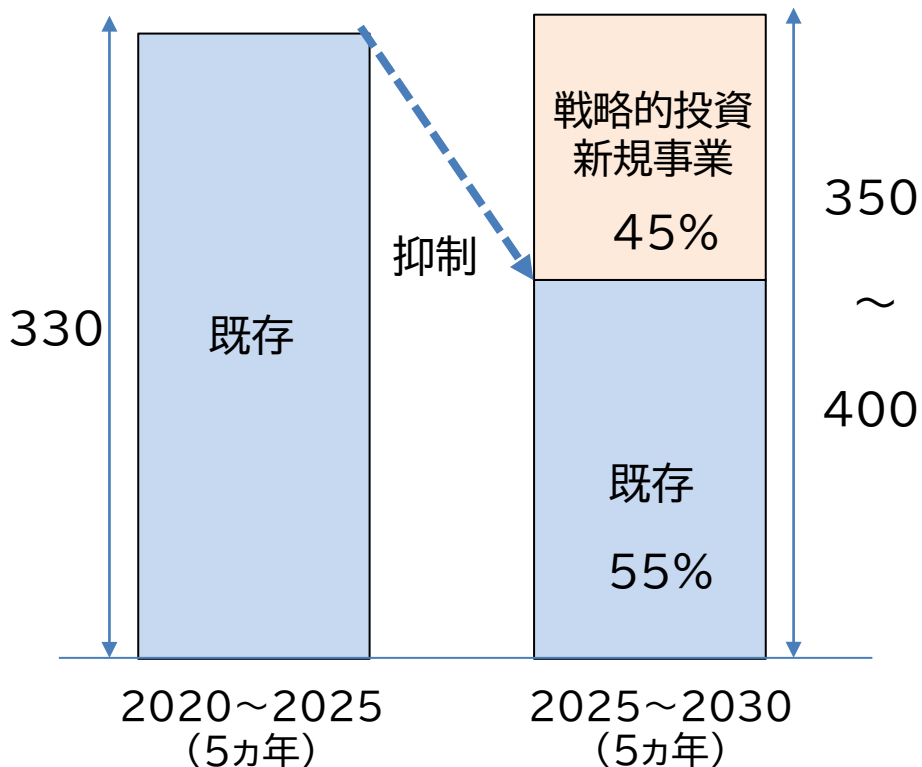
- ・株主還元強化
- ・機動的な自己株式取得

4. 経営基盤強化 財務戦略

3. リソース投入の見直し(設備投資・開発人員リソース)

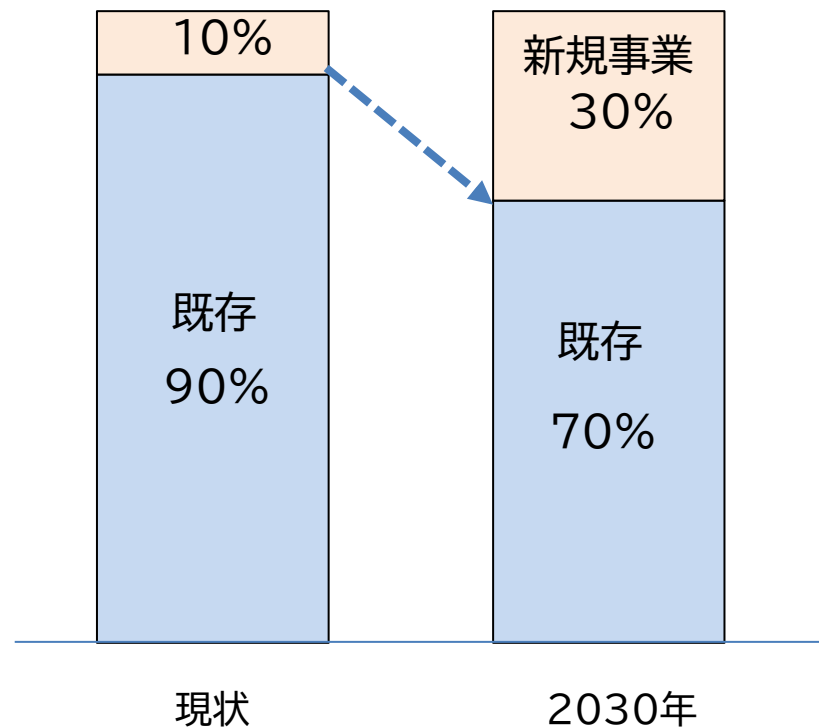
<設備投資>

単位:億円



既存事業投資を大幅抑制
戦略的投資を創出

<開発人員>



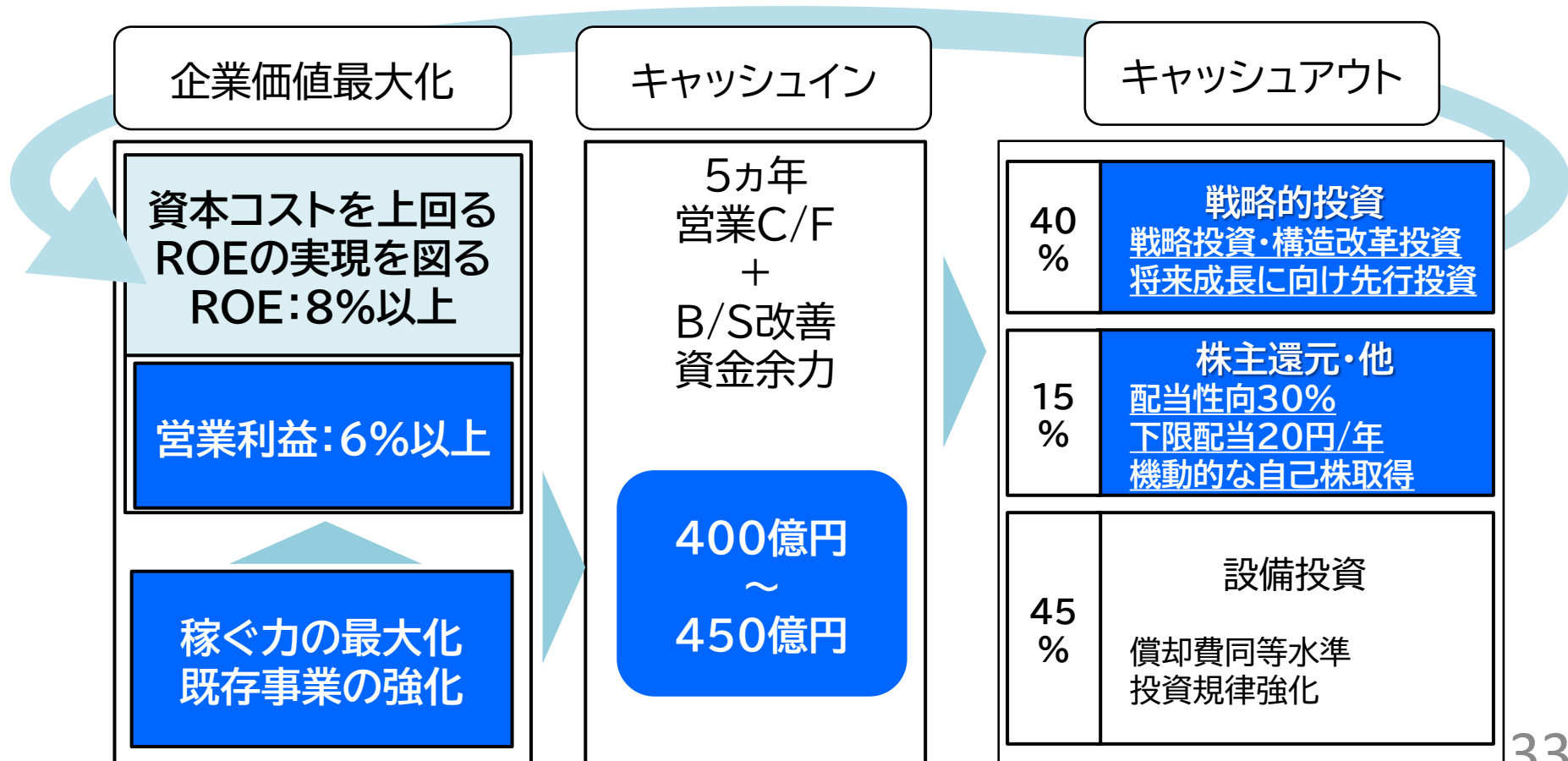
既存事業リソース新規事業へシフト
リスキリング・ローテーションの促進

4. 経営基盤強化 財務戦略

4. 将来に向けた財務戦略

稼ぐ力の最大化により営業利益率6%以上を目指す

- ➡創出したキャッシュを「将来成長に繋がる戦略的投資」「株主還元」に優先配分
- ➡新規事業創出と資本効率最適化により資本コストを上回るROEの実現を図る



「人材」= 会社の最も大切な資本

マテリアリティ(重要課題)

社員のチャレンジを支援する環境づくり

3 3. 環境 4 4. 社会 5 5. 人権 8 8. 経済 10 10. 気候変動

マテリアリティ

多様な人材が働き甲斐を持ち、総活躍できる風土、しくみづくり

主な取り組み

- ・ダイバーシティの推進を通じた多様な人材の活躍 (女性活躍、障人材活用、外国人研修生)
- ・人権の確立、スキルアップ制度の設備、ハラスメント防止。

人権方針の策定



フードロス低減活動



憩いの場を整備



新事業へのチャレンジ





独自技術と若い力で、
明るい未来を切り拓く



ご清聴ありがとうございました