

第7次中期経営計画「Resonate 2024」の概要

長期ビジョン

100 年ブランドの確立

100 年、そしてさらにその先の継続的な発展に向け、祖業であるピアノづくりで世界一を目指し、各事業の強みをさらに深化させ、お客様満足度の追求・向上と音楽文化の発展を通して、企業価値・ブランド力の向上と持続的な成長を図ります。

第7次中期経営計画「Resonate 2024」(2022年度～2024年度)



※ 2019 年の前中期経営計画の時点では、2022 年4月からの3年間は「成長の加速」と位置づけていましたが、巣ごもり需要等の影響を受けて当初計画よりも大幅に前倒しで収益が増大したことや、巣ごもり需要後の鍵盤楽器需要の不透明さ、サプライチェーンの混乱なども踏まえ、第7次中期経営計画の位置づけを「新たな事業環境での堅実な成長」に変更いたしました

基本方針

100 年ブランドの構築に向け、新たな事業環境に適合しながら堅実に成長し、100 周年に向けた盤石の体制を構築いたします。そして、100 周年の「その先」を見据え、KAWAI が実現したい未来を描きます。

重点戦略

顧客接点の進化

顧客購買行動の変化に適したプロモーション政策を強化し、リアル施策とデジタル施策を融合させて「より多くのターゲット顧客」に対して、製品・サービスの価値を「より分かりやすく」伝えていきます。

需要拡大領域の強化

ライフスタイルの変化により、ハイブリッド製品、デジタルピアノに対する需要が増加しており、こうしたニーズに応えるラインナップの拡充と生産体制の増強に取り組みます。

コスト増への対応

半導体などの材料費や海外輸送費の高騰によるコスト上昇に対応する為に、生産性の向上と販売価格の適正化を進めます。

基本戦略（楽器教育事業）

ブランド力の強化

- 「100 年ブランド」構築に向けた KAWAI ブランドの更なる強化

販売力の強化

- 楽器製造販売 各市場における高付加価値化とシェアアップの追求
- 音楽教育 音楽文化の振興と普及によるブランドの発信と鍵盤楽器の需要創造

製品・サービス力の強化

- ピアノメーカーならではの技術を生かした「顧客満足度」の絶え間ない探求

生産力の強化

- グローバル生産体制における QCDF ※の強化
(良い製品を、効率的に生産し、適時に、安定的に供給する)
※ Quality, Cost, Delivery, Flexibility

組織力の強化

- 機能面から組織を見直し、企業拡大のために必要な組織体制の構築と人員配置の実施



基本戦略（素材加工事業）

金属事業

- 車載向け新規品の受注拡大と増産体制の構築
- 既存品の横展開と新規品の受注
- 生産性向上のための設備投資の加速

音響事業

- 個人用途の拡大と法人市場の開拓
- 快適な音響空間の追求による新商品開発
- 増販に対応する為の生産体制の確立

連結業績指標

[単位：百万円]						
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益 ※1	営業利益率	ROE
2023年3月期 実績	87,771	5,045	5,639	3,672	5.7%	10.3%
2025年3月期 計画 ※2	90,000	6,800	6,800	4,400	7.6%	10% 以上

※ 1 親会社株主に帰属する当期純利益です

※ 2 2022 年 3 月時点の計画値です (前提となる為替レート：US\$115 円、ユーロ 125 円、元 18 円)

株主還元

当社は、各事業年度の業績とともに今後の経営環境並びに事業展開を考慮し、経営基盤の安定化に向けた内部留保を確保しつつ、連結業績の内容に応じて、株主各位への安定的な配当を目的とした株主還元を行うことを基本方針としております。

【将来の見通しに関する注意事項】

本ページ記載の内容には 2022 年 3 月 25 日現在の将来に関する前提、見通し、計画に基づく予測が含まれています。世界経済、競合状況、技術革新、為替の変動等の不確定要因により、実際の施策、業績が記載と異なる可能性があります。