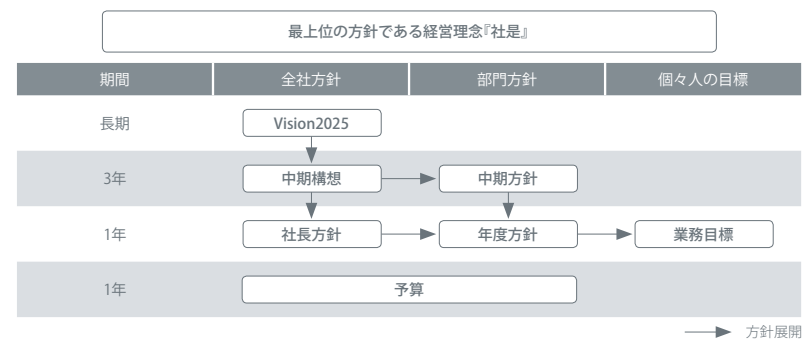


中期経営計画

ムラタの中期経営計画

ムラタでは、長期Visionを達成し持続的に成長していくために3ヵ年で取り組むべき内容を「中期構想」としてまとめています。中期構想は各部門の中期方針に反映され、年度方針の基礎となります。2018年10月に、次の3ヵ年(2019-21年度)の取り組み方針である「中期構想2021」を発行しました。

ムラタの方針管理制度



長期Vision (Vision2025)

2025年のムラタのありたい姿

CS/ESがドライブするイノベーション

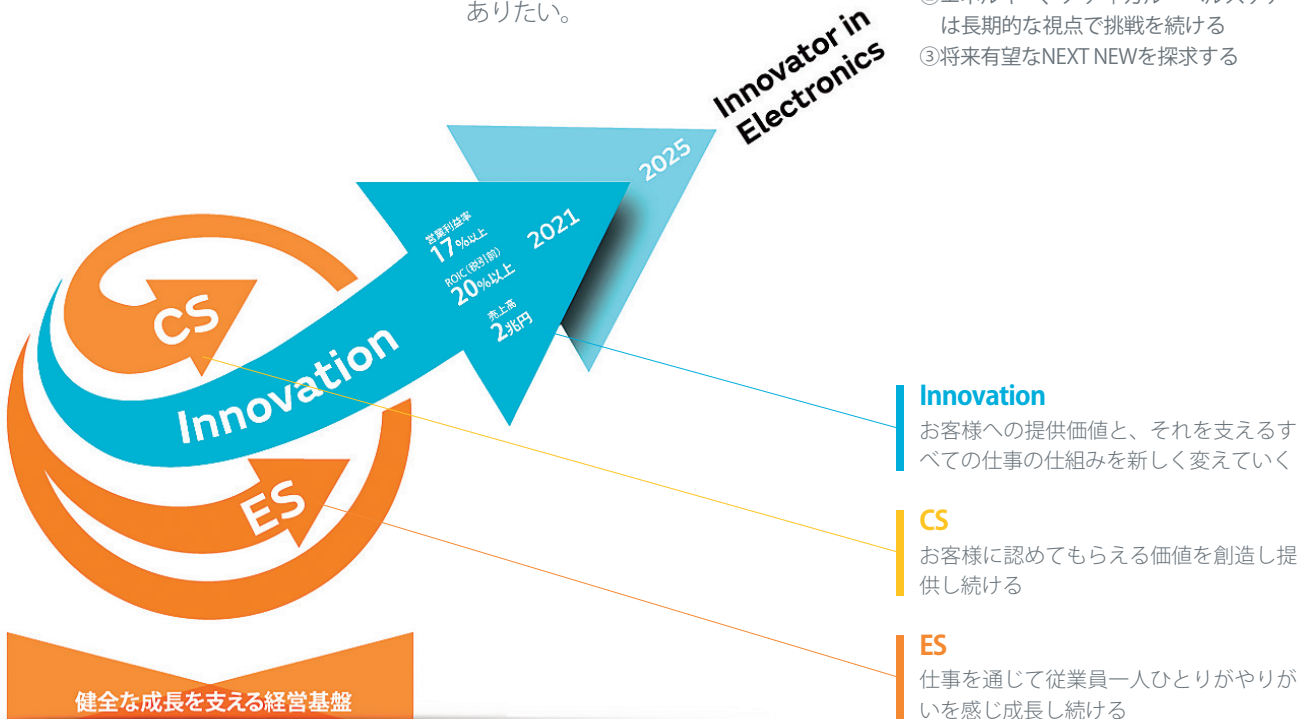
世界中の従業員がつながることでイノベーションを起こし、新たな価値を創造する。

グローバルNo.1 部品メーカーであること

各事業のターゲット領域で、価値提供のカタチを部品からソリューションに広げながら、お客様から一番に選んでもらえるメーカーでありたい。

基盤市場、挑戦し続ける市場、さらにその先を見据えて

コアコンピタンスを強化し、獲得しながら以下を実現する。
 ①自動車市場を通信市場に続く基盤市場と位置付け収益の柱に
 ②エネルギー、メディカル・ヘルスケアは長期的な視点で挑戦を続ける
 ③将来有望なNEXT NEWを探求する

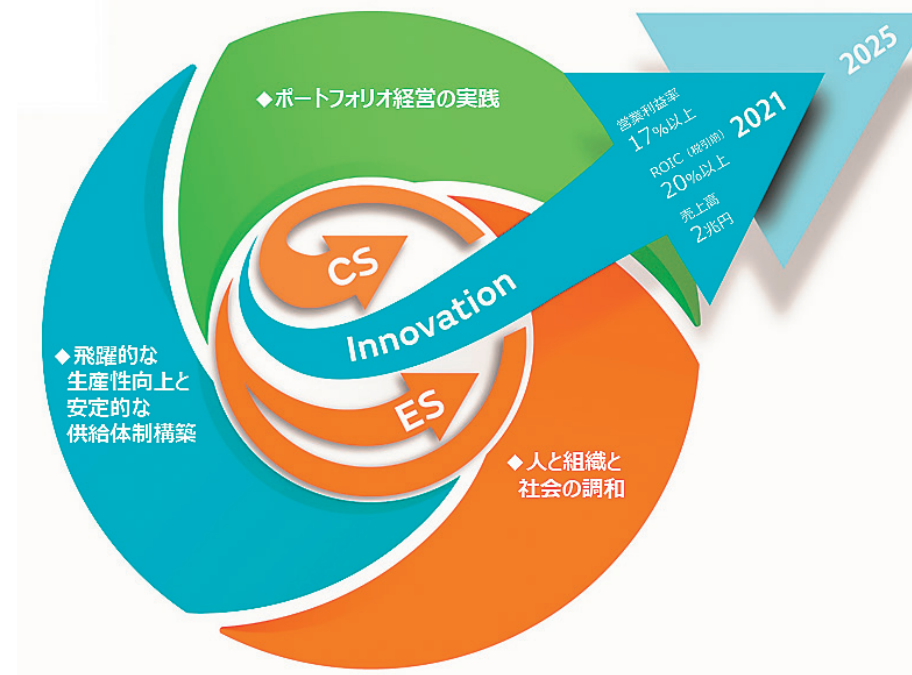


中期構想2021 (2019~21年度)

ここ数年でムラタは、通信市場での事業拡大や相次ぐM&Aで、会社の規模を急速に拡大させてきました。あらゆる“モノ”の電子化により、ムラタの事業機会はさらに広がっていきます。次の3ヵ年では、仕事の仕組みや組織といった経営基盤を、会社の規模の拡大に合わせて作り直し、広がる事業機会を捉えながらお客様に満足していただける価値を提供できるよう、また、従業員一人ひとりが活躍しやりがいを感じながら成長できるような、健全な成長を目指します。

強い経営基盤に作り直す。そして、広がる事業機会を捉え健全に成長を続ける。

広がる事業機会を捉え健全に成長を続けるための3つの課題



『課題を解決し目指す姿』

ポートフォリオ経営の実践

ムラタが、お客様から一番に選ばれる「グローバルNo1部品」で構成されており、それぞれの技術や商品を組み合わせることで設計したり、提案するなどして、さらなるお客様価値を創造している。

飛躍的な生産性向上と安定的な供給体制構築

お客様の満足するQ・C・D・Sを満たしながら、飛躍的な資本・労働生産性の向上と、需要変動に対応する安定的な供給体制を同時に達成できている。

人と組織と社会の調和

社会から信頼される会社であり、従業員一人ひとりの成長と事業の成長に合わせて、仕事の仕組みや組織を進化させ、変化する事業機会に対応できている。