

中期経営計画 (2025年度 – 2030年度)

# TRV2030

Tokai Rika Vision

2022年5月に発表した中期経営計画の2025年度目標は前倒しで達成することができました。

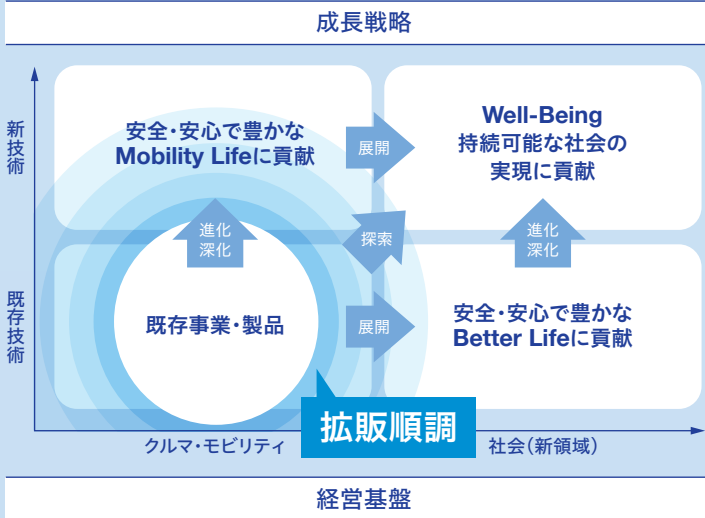
当社は、クルマ・モビリティ領域で培った“技術” “実績”を、進化・深化させ、安全・安心で豊かなMobility Lifeに貢献することと、事業領域をクルマ・モビリティ以外に拡大し、より豊かな生活・社会に貢献することを、成長戦略として、その取り組みを推進しています。

2025年度目標の前倒し達成の主要因は、クルマ・モビリティ領域の既存事業・製品の成果が中心ですが、さらに将来を見据えた成長戦略の推進により、挑戦の機運が高まるなど風土改革の面で、数字では表れない成果も新製品や新事業への挑戦などに表れています。

2022中期経営計画 振り返り

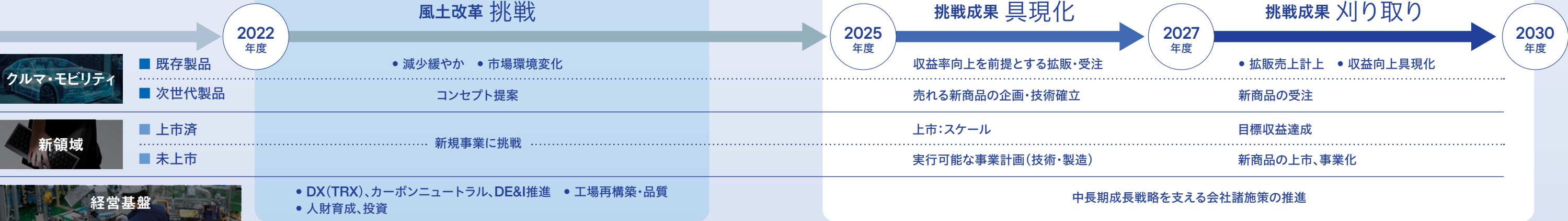
|         | 2022中期経営計画<br>2025年度目標 | 2024年度実績 |
|---------|------------------------|----------|
| ▶ 連結売上高 | 5,200億円                | 6,176億円  |
| ▶ 営業利益  | 250億円                  | 354億円    |
| ▶ 営業利益率 | 4.8%                   | 5.7%     |
| ▶ ROE   | 8%                     | 8.8%     |

2025年度目標は1年前倒しで達成



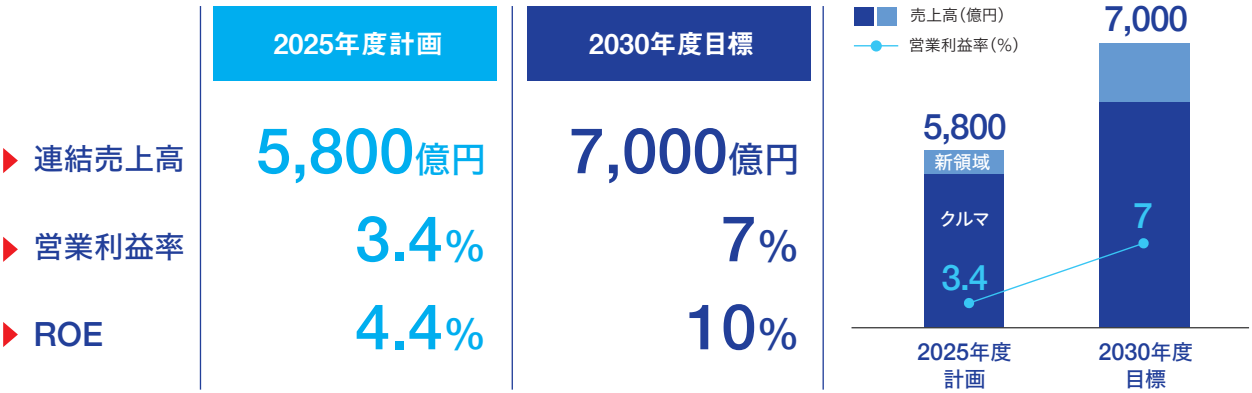
風土改革・挑戦に対する気運が高まる

マイルストーン



中期経営計画 TRV2030

TRV2030目標



重点課題

- | 成長戦略                                                                                                                | 経営基盤                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>・ 既存領域・製品での収益力向上</li><li>・ 2030年以降の次世代製品づくり</li><li>・ 新領域での挑戦成果の具現化</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 品質で選り続けられる東海理化の実現</li><li>・ DX (TRX) の推進 (仕事の進め方・アウトプット変革)</li><li>・ サプライチェーン改革</li></ul> |

前中期経営計画の2025年度目標の前倒し達成を受け、新たな中期経営計画 (TRV2030) を策定し、2030年度の目標を、「売上高 7,000億円、営業利益率 7%、資本効率・ROE 10%」と設定しました。

この目標を達成するための先行投資などにより、TRV2030の前半期は収益性が2024年度に対し低下しますが、後半期より先行投資などの成果を具現化し目標達成をめざします。

目標達成に向け、これまでのクルマ・モビリティ領域で培った技術・実績をもとに、クルマ・モビリティの新たな価値を創造することと、クルマ・モビリティ以外の領域に挑戦するという成長戦略を踏襲します。

そのうえで、高まった挑戦する機運の成果を“具現化”していくことに、これまで以上に注力していきます。

「成果の具現化」に焦点を当て、持続可能な事業・企業の実現をめざす

## TRV2030全体像

●…新領域・新規事業

●…クルマ・モビリティ 次世代製品

●…クルマ・モビリティ 既存製品

成長戦略

P.25-32

経営基盤強化

P.35-40

拡大

市場

小

悪

収益性

良

人が手掛けない  
ことこそやる

Purpose/Vision (社員への浸透とエンゲージメント向上)・

人財確保・人財育成・環境・DE&I・ガバナンス

品質

DX  
(TRX)

サプライ  
チェーン  
改革

当社の既存事業・製品では、クルマの変化により市場の広がりが大きく期待できない製品もあります。

一方で、クルマにはこれらの製品も不可欠で、誰かが手掛け、供給を続けなければいけません。

“人が手掛けないことこそやる”という、創業の精神を大切に、既存製品についてもしっかりと開発・供給を継続すると同時に、その価値を適正に評価いただき収益性の向上をめざしていきます。

そのうえで、クルマ・モビリティの変化に合わせた次世代製品の企画・開発・提案を加速させ、その採用の拡大をめざしていきます。

また、クルマ・モビリティ以外の領域への挑戦も加速し、その成果の具現化をめざしていきます。これらの成長戦略を推進するための、オペレーション面での課題である“品質”“DX(TRX)”“サプライチェーン改革”を強力に推進していきます。

その土台として、モチベーション・風土を含めた人づくり・職場づくりと、企業の責任であるE環境・S社会・Gガバナンスの取り組みをこれまで以上に取り組んでいきます。

成長戦略

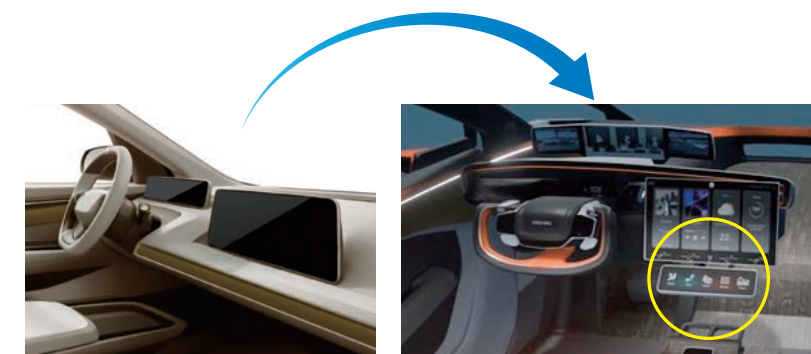
収益UP (適正利益)

1

既存製品 (クルマ・モビリティ)

● 物理スイッチ (ダイレクト操作) への  
回帰

米中BEVメーカーなどが、スイッチをディスプレイに取り込んだ内装のクルマを市場に投入しています。その結果、安全性や操作性の課題がユーザーにも伝わり、欧州の新車安全評価プログラムであるEuro NCAPや、中国国家標準規格 (GB) などでスイッチを再評価する動きが見られています。



シェア確保・新製品上市

2

次世代製品 (クルマ・モビリティ)

● Hidden Light Effectの  
バリエーション展開  
● デジタルキー技術の横展  
● クルマの変化から求められる  
シートベルトの進化

乗員による操作・入力、エンタリー、安全拘束という当社の製品が担う機能は変わりませんが、クルマ・内装の変化に応じて製品を進化させています。

Hidden Light Effect (透過照明)



加飾バージョン / 適用車種 /  
エリア拡大



デジタルキー



シートベルト



事業化スケール

3

新領域・新規事業

● 上市済の製品・サービス为目标  
達成に向けスケール化  
● 事業化検討中の推進体制強化  
社内カンパニー・共創型チーム

クルマ・モビリティ以外に挑戦する社内の機運が高まったことは大きな成果です。今後は、この挑戦を停滞させないこと、さらには、成果として具現化・スケール化するフェーズに移行していきます。

目標: 市場投入 / 事業化

目標: スケール

