



2026年4月24日

各 位

会 社 名 日本航空電子工業株式会社
代表者名 社 長 村木 正行
(コード番号 6807 東証プライム市場)
問合せ先 経営企画部長 加藤 嘉睦
(TEL 03-3780-2721)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026年度～2028年度を対象期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

【添付資料】中期経営計画（2026～2028年度）

以 上

中期経営計画 (2026~2028年度)

Technology to Inspire Innovation

2026年4月24日

6807 日本航空電子工業株式会社

JAEの価値創造プロセスと中期経営計画

ありたい姿

Technology to Inspire Innovation

当社の開発する技術が、お客様の独創的な商品開発に 新しい扉を拓きます。

事業活動

技術開発

継続的な技術力強化と
製品開発の促進

ものづくり

生産性の革新と
高信頼性製品の実現

「JAEの強み」

グローバルマーケティング

先進企業との協創と
標準規格策定への貢献

経済的価値



自動車



携帯機器

重点4市場

「利益拡大」



産機・
インフラ



航空・宇宙

社会的価値

5つの領域において社会価値を創出

Connected Society

世界の人々が相互につながる健康的で快適な社会

Safe Mobility

安全・安心なモビリティ社会

Air, Space and Ocean

航空・宇宙・海洋フロンティア
の開拓

Industrial Innovation

効率的で安全な生産活動

Clean Energy

環境にやさしい
エネルギー社会

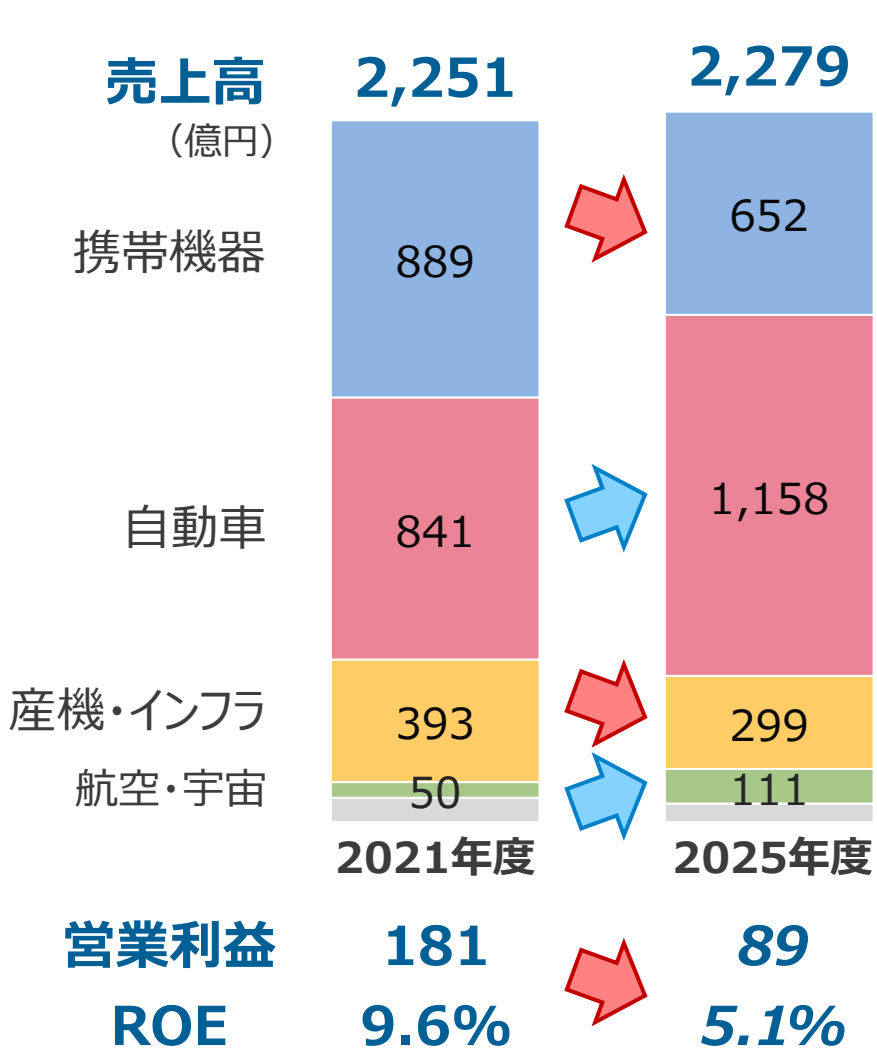
中期経営計画

企業理念

「開拓」、「創造」、「実践」

前中期経営計画期間の振り返り [2021~2025年度]

事業環境が変化するなかで成長が停滞し、足元で収益性が大きく低下

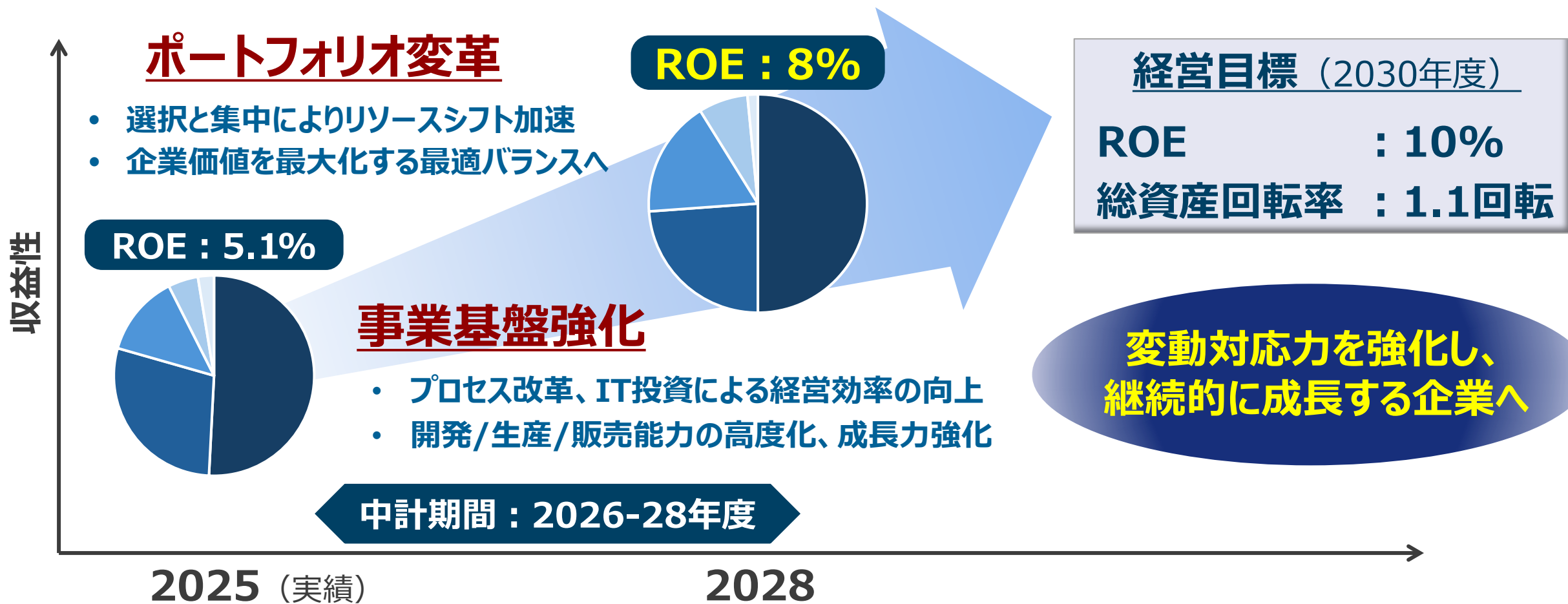


携帯機器	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォン市場での競争環境激化、販売価格下落 USB Type-Cは拡大
自動車	<ul style="list-style-type: none"> ADASハーネスを中心に伸長したが、収益性に課題 EV市場の成長鈍化、欧州での需要減
産機・インフラ	<ul style="list-style-type: none"> 2023年度以降のFA市場低迷のなか、新製品・新領域への取り組みを推進 Tooltornix社取得により、製品ポートフォリオ拡大も、油田掘削市場は2023年度をピークに減速
航空・宇宙	<ul style="list-style-type: none"> 防衛での堅調な事業環境と生産体制拡充により大きく拡大
収益性	<ul style="list-style-type: none"> 製品/事業ミックスの悪化 原材料コストの急騰に対するアクションの遅れ

**迅速な対応力と収益基盤の再生へ向けた
ポートフォリオ変革が必要**

中期経営計画 [2026~2028年度] の概要

リソース配分を最適化し安定的に収益を上げ成長する企業体質に進化
2028年度までに ROE8% に回帰、中長期的に経営目標の実現を目指す



リソースシフトの加速と最適な市場バランスを追求

■ 事業組織の効率を改善し、注力領域へリソース集中・成長促進

- インターフェース・ソリューション（UIS）事業をコネクタ事業に統合

■ 収益性向上と安定的な成長の実現に向け、重点4市場のリバランスを推進

- 「携帯機器」・「自動車」市場では、収益力の再生・強化を最優先としながら持続的成長実現
- 「産機・インフラ」市場は、成長軌道へ回帰。海外・新領域をターゲットに注力
- 成長期待が大きい「航空・宇宙」市場は、創業以来のJAEの基盤ビジネスとして強化

経営効率向上と成長力強化

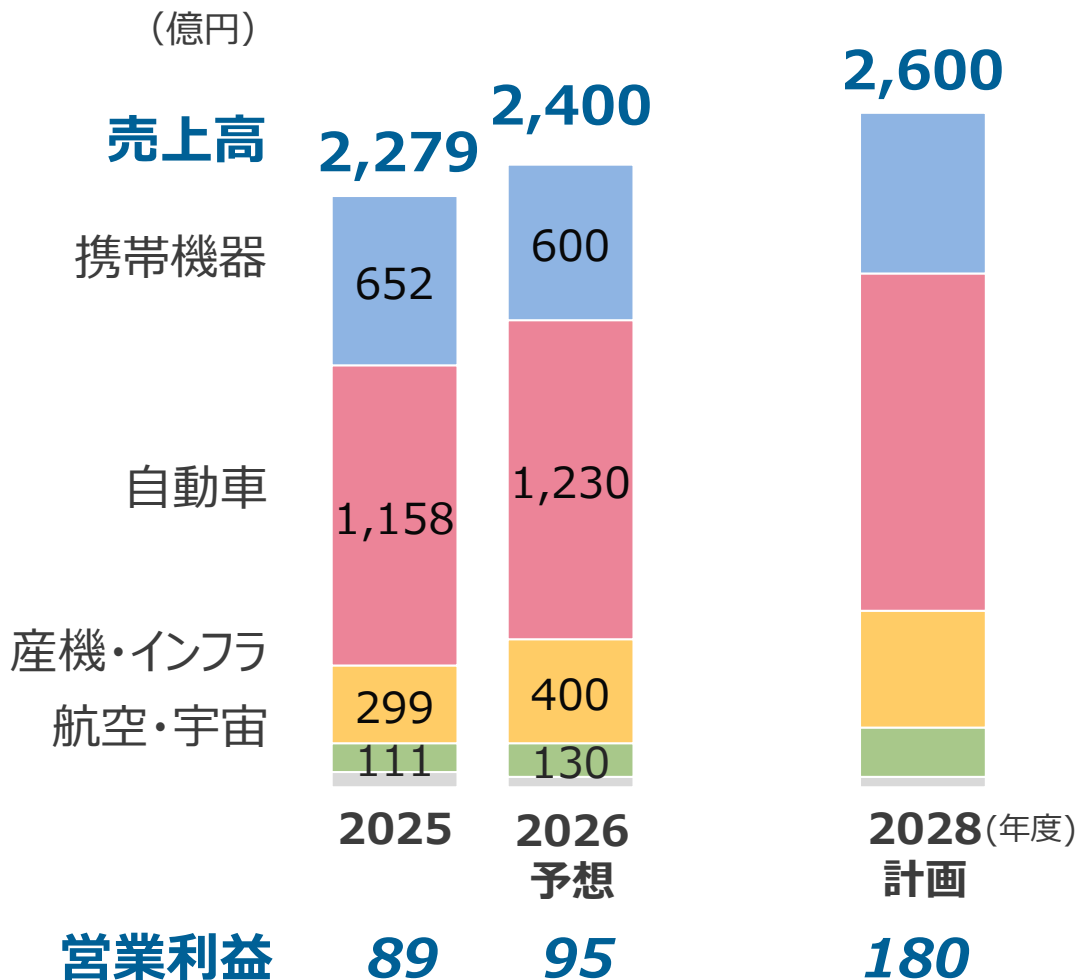
■ 業務プロセスや情報システムの最適化による経営効率の向上

- 部材調達/設備開発などに関わるプロセスを抜本的に変革・最適化しコスト競争力強化
- IT基盤活用によるオペレーションコスト低減、高度な意思決定に基づくリソース投入効率向上

■ 開発/生産/販売に関わる事業の推進力を高め、成長する力を強化

- マーケティング機能の強化、先行技術開発へのリソース傾注による高付加価値製品の創出
- 京セラグループの事業アセット活用により、開発/生産能力増強、顧客リーチ拡充

強みを活かせる領域により注力し、成長と収益性回復を実現



携帯機器

採算性により注力する顧客・製品群を絞り収益確保に集中

自動車

伸びる製品の収益性改善と、成長地域・顧客の重点攻略

産機・インフラ

拡大市場を捉えると共に、アライアンス活用し海外展開加速

航空・宇宙

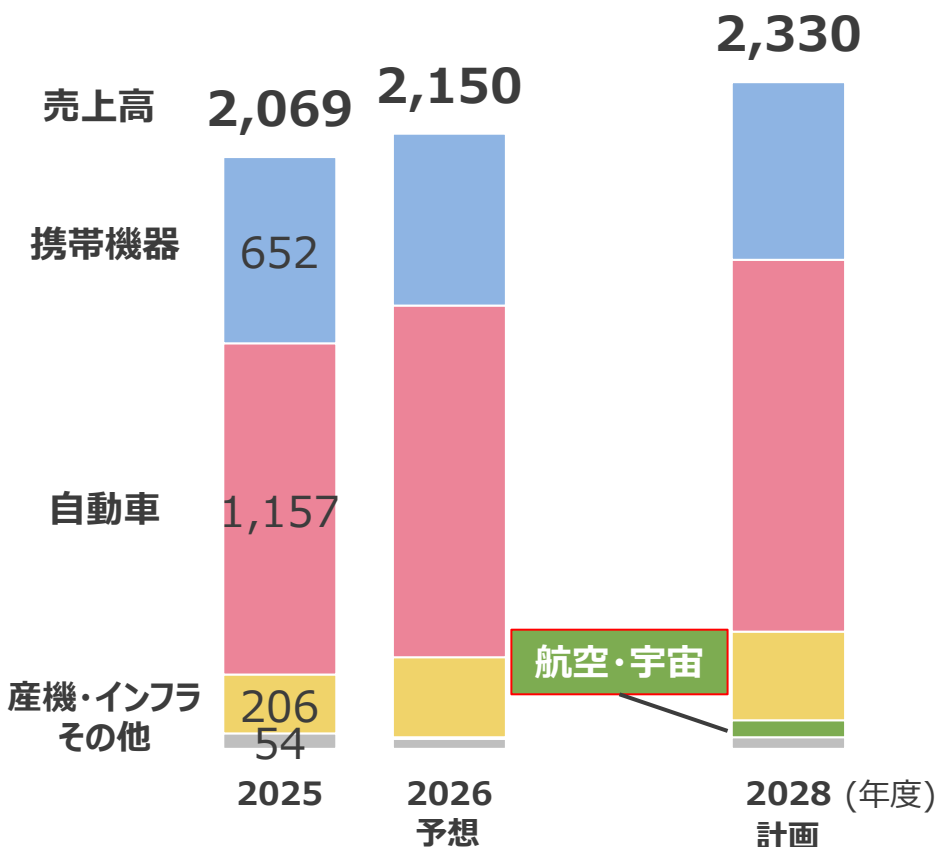
防衛向けの収益性向上と、成長する宇宙分野の開拓促進

セグメント別成長戦略【コネクタ事業】

主力事業として収益力を再生し、新たな成長ドライバーを獲得

売上高

(億円)

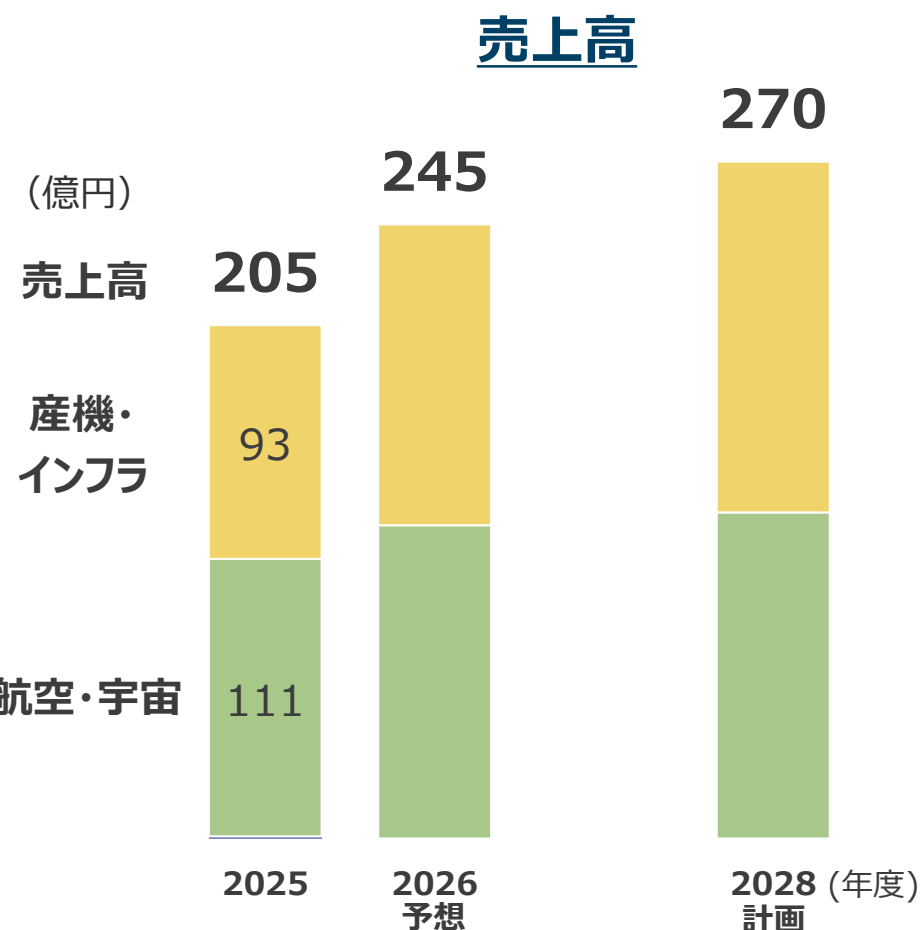


※2025年度実績のコネクタセグメントは旧コネクタとUISの合算値を表示しています

<h3>携帯機器</h3>	<ul style="list-style-type: none"> 高収益ハイエンド製品に的を絞り、開発リソース集中（京セラ協業も活用） 中国でのミドル・ローエンド領域は撤退、商談選別
<h3>自動車</h3>	<ul style="list-style-type: none"> 自動化推進により、ボリュームゾーンのADAS製品で利益拡大 インド・米国を中心に成長市場で二輪・電動車攻略
<h3>産機・インフラ</h3>	<ul style="list-style-type: none"> 既存製品を活用した、国内市場の回復刈取り 京セラ顧客基盤を活用した欧州市場開拓 データセンターやフィジカルAIなどの新領域をターゲットにアライアンスも活用しながら新製品を投入
<h3>航空・宇宙</h3>	<ul style="list-style-type: none"> 米国の衛星ビジネス中心に宇宙分野への参入拡大 京セラと協業し米国で高品質コネクタ・技術横展開
<h3>事業基盤の強化</h3>	<ul style="list-style-type: none"> 強化/縮小領域を明確に定めリソースシフト ロードマップに基づく先行技術開発強化 調達や工法の抜本改革によるコスト削減

セグメント別成長戦略【航機事業】

需要が堅調な防衛向けの拡大と高収益な産機・インフラの
ポートフォリオ拡充により全社の収益基盤を底上げ



航空・宇宙	<p>【防衛】</p> <ul style="list-style-type: none"> 新規装備品参入により事業規模拡大継続 次世代の超高精度慣性センサの研究開発
産機・インフラ	<p>【油田】</p> <ul style="list-style-type: none"> Tooltronix社のノウハウによる製品ポートフォリオ拡充、北米を中心としたシェア拡大 【マシンリ、センサ】 半導体製造装置向け製品、センサ応用製品拡充により、油田掘削向けに並ぶビジネスの柱として強化
事業基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> 注力領域向けの開発体制拡充 防衛の生産能力倍増による事業基盤拡大 QCD重視による防衛の利益率10%以上確保

インド・北米を重点強化し、成長加速へアライアンス・M&Aも活用

欧州 [コネクタ] 低シェア市場の深堀

- 京セラとの協業で拡大
 - 産機・インフラや自動車市場での販売協業 今期スタート
 - KAVX チェコ工場での自動車コネクタ製造委託 推進中

中国 [コネクタ] 収益力強化

- 顧客・商談の選別
(携帯機器、自動車)
- 地産地消で価格対応力強化

インド・アセアン [コネクタ] 成長市場での拡大に向け拠点整備

- インド
 - 販売合併会社を活用し参入加速
 - 現地生産会社設立検討中
- インドネシア、タイでの販売拠点設立検討中
- ベトナムでの京セラ製造委託検討

北米

[コネクタ] 新領域を開拓

- 米国生産拠点を持つメリットを活かし、衛星ビジネス中心に宇宙分野を開拓
- EV大手顧客向け拡大
- AI関連の新需要開拓

[航機]

収益性の高い民需向け拡大

- Tooltronix社を活用した油田掘削向け新製品拡充

京セラ協業シナジー

携帯機器

■ 技術開発・ものづくり体制強化

→ 開発立上げ・先行開発リソース確保

自動車、
産機・
インフラ

■ 欧州 : KAVX顧客基盤、生産拠点の活用 アジア : 京セラ生産拠点の活用

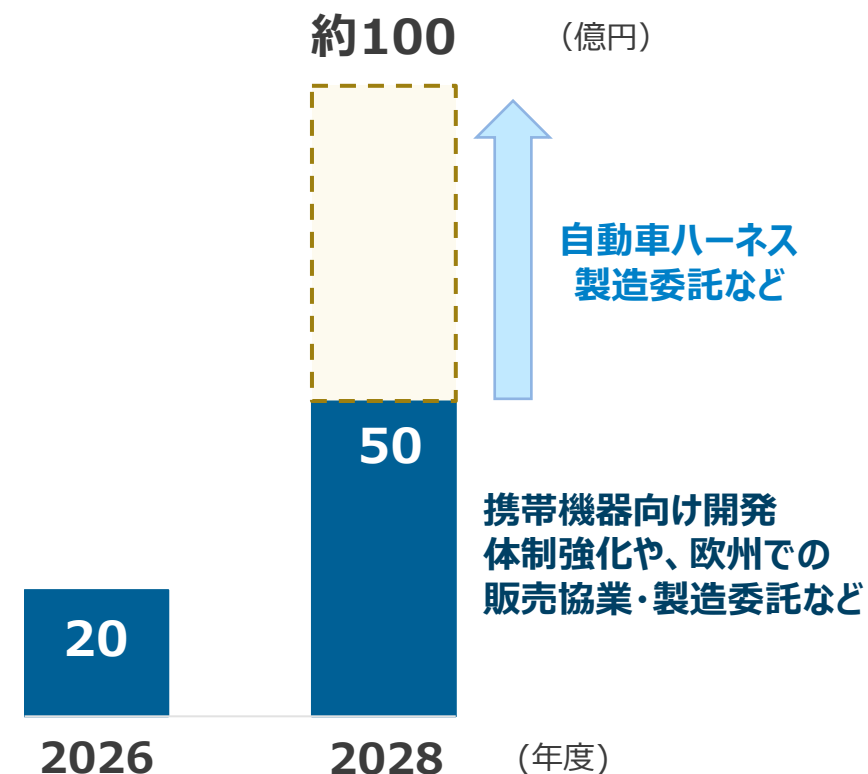
→ 顧客チャネル増によるビジネス拡大
地産地消化による輸送コスト削減

航空・宇宙

■ 米国 : KAVX顧客基盤活用

→ 防衛・航空・宇宙分野の新たなニーズ獲得

シナジー効果（間接シナジー含む）



間接シナジー：コストシナジーが見込まれる案件の売上高

共同開発によるデータセンタや量子コンピュータなどの新領域への光関連製品の投入
などに加えて協業シナジーをさらに拡大

キャピタルアロケーション

財務の健全性を維持しつつ、外部調達を活用、キャッシュマネジメントの高度化も含め、成長投資に必要な資金を確保し活用

2026-28年度（3年間合計）



■ 配当方針

配当性向30%以上を維持し、
中計期間合計では、120億円を想定

■ 成長投資(M&A)方針

成長余地のある海外市場でのビジネス拡大や、
将来に向けて有望な技術・製品の獲得を
主なターゲットとして検討

■ 設備投資方針

設備コストダウンを実現し、
中計期間合計では630億円を想定

データ利活用の高度化により、事業基盤強化を加速

「守りのIT」から「攻め・価値創出のIT」へ転換

AIによる意思決定支援、経営KPIのリアルタイム可視化、付加価値業務へシフト

- データ一元化基盤構築
- AIによる業務自動化・予測・改善提案



DXの組織的推進

- 部門横断でのDXテーマ推進（生産販売／経営管理／製品開発）
- DX人材育成と自走化の仕組みづくり

情報資産の増大・分散化により高まるセキュリティリスクへの対応も強化

（情報資産の可視化・脆弱性対応、健全性維持、ネットワーク検証）

持続的な企業価値向上に向けた事業基盤強化として サステナビリティ経営を推進

■ ESGへの取り組みをグローバル、サプライチェーンへ展開

環境 : 脱炭素・循環型社会に向けた、Scope1、2のグローバルでの削減強化
および、Scope3削減の取り組み、生物多様性への対応

社会 : 人権DDの取り組み強化
多様な人材の活躍推進・エンゲージメント向上

ガバナンス : リスクマネジメントの高度化
取締役会の実効性強化

■ 社会課題解決に貢献するマテリアリティ（ダブルマテリアリティ）の特定

持続的な企業価値向上

サステナビリティ経営の推進



Connectors & Sensors

航空電子

www.jae.com



<注意事項>

本資料に記載されている当社および連結子会社（以下JAEと総称します）の計画、戦略および業績見通し・目標は2026年4月24日現在の予測・目標であって、リスクや不確定な要素を含んでおります。

本資料に記載されている目標は予想ではなく、将来の業績に関する経営陣の現在の予想を反映したものではありません。

むしろ、経営陣が事業戦略の実行を通じて達成しようとする目標であります。

実際の業績は、様々な要因により、見通し・目標等と大きく異なる結果となりうることを予めご承知願います。実際の業績等に影響を与えうる重要な要因としてはJAEの事業領域を取り巻く日本・欧米・アジア等の政治・経済情勢、市場におけるJAE製品（ソフト製品を含む）に対する需要変動、競争激化による価格下落圧力、および競合各社に打勝ち供給し続ける能力、海外市場における事業拡大能力、事業活動に関する法規の変更やその不透明さ、潜在的な法的責任、為替レートなどがありますが、これら以外にも様々な要因が有り得ます。世界経済の悪化、世界の金融情勢の悪化、国内外の株式市場の低迷などにより、実際の業績等が経営目標その他の見通しと異なる結果となる可能性もあります。将来予測に関する記述は、その日現在のものであることをご承知おきください。

新たなリスクや不確定要因は随時発生することが明らかですが、その発生や影響を予測することは不可能であります。また、リスクや不確定要因がある為、将来予測に関して記述されている内容が実際には起こらない場合もあります。これらの記述に全面的に依拠することの無きようお願いいたします。

※ 本資料では、原則として金額は億円単位に四捨五入しておりますので、個別数値と合計値・増減額が一致しない場合があります。