



平成 23 年 3 月 25 日

各 位

会社名 株式会社朝日工業社
代表者名 代表取締役社長 高須 康有
(コード番号 1975 東証・大証第一部)
問合せ先 取締役上席執行役員
総務本部長 池田 純一
(TEL 03-3432-5711)

中期経営計画について

このたび、当社グループは、平成 24 年 3 月期を初年度とする 3 ヶ年の第 14 次中期経営計画(2011 年 4 月～2014 年 3 月)を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、これまで、第 13 次中期経営計画(2008 年 4 月～2011 年 3 月)の基本方針に沿って企業体質の強化と企業価値の向上のための取り組みを積極的に進め、世界的な景気の低迷や急激な円高などのその策定時には予想し得なかった環境変化の中にあっても、CSR(企業の社会的責任)の充実、収益力の向上、海外子会社の経営基盤の整備など相応の成果を上げてまいりました。このたびの第 14 次中期経営計画は、第 13 次中期経営計画の成果を基に、更なる企業体質の強化、企業価値の向上と持続的成長を目指して策定したものであります。

株主各位および関係者各位のご期待に沿えるよう、本中期経営計画の目標達成に総力をあげて取り組んでまいりますので、今後とも一層のご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

第 14 次中期経営計画の概要

1. 基本方針

(1) 今一層社会から信頼され、必要とされる企業となることを目指す

CSR(企業の社会的責任)を経営の基本に置き、コンプライアンスの徹底、社会貢献活動、地球環境保全への取り組みを積極的に行う。併せて収益力の更なる向上に取り組み、企業体質の強化と企業価値の向上を図る。

(2) コア事業の強化と事業領域の拡大に取り組む

営業力、技術力、コスト競争力等々の向上によりコア事業(設備工事事業、機器製造販売事業)の強化を図る。また、そこから派生する新たな事業・ビジネスへの積極的な取り組みにより事業領域の拡大を図る。

(3) 環境変化に対応できる組織・体制づくりと人材の育成・活用を図る

社会環境や顧客のニーズの変化に迅速に対応するため、組織や体制の整備・見直しを行うと共に、社員の能力向上と効果的な活用に努める。

2. 計数目標

本計画最終年度(平成 26 年 3 月期)の主要計数の目標値は以下のとおりとする。

連結受注高	866億円
連結売上高	856億円
連結営業利益	29億円
連結当期純利益	16億円

3. 目標を達成するための主な施策

【経営基盤強化戦略】

(1) CSR(企業の社会的責任)経営の推進

- ・ 継続的な教育によりコンプライアンスの徹底を図る。
- ・ 組織や社員個人での社会貢献活動を推進・支援するため、社内制度の整備を行う。
- ・ ISO14001 の確実な運用により環境負荷の低減に取り組む。また、省エネルギーに関する設備提案や機器販売を積極的に推進し、低炭素社会づくりに貢献する。

(2) 組織・管理体制の強化

- ・ グループ全体として業績向上のできる組織、環境変化に柔軟な対応が可能な組織の構築を目指し、全グループ規模での組織と管理体制の再整備を行う。

(3) 人材の確保・活用と社員教育の充実

- ・ 長期的な視野に立った新卒採用と能力・資質を重視した中途採用を継続的に実施する。また、社員の異動を活発に行い、人材の効果的活用を推進する。
- ・ 体系立った社員教育を継続的に行うと共に、業務に直結する教育を実施する。また、経営上必要な資格の保有者を増加させるため、社内制度等の見直しを行う。

【コア事業強化戦略】

・設備工事業

(1) 重点市場、成長分野への取り組み強化

- ・ 全国の窓口としての首都圏エリアの受注力強化と首都圏における事業規模の拡大を目指し、組織・事業体制の見直しや人員の増強等を行う。
- ・ 顧客サポート体制の整備・強化と企画提案型営業の積極的な推進により、今後の拡大が予想される市場や分野での受注の拡大を図る。

(2) コスト競争力の強化

- ・ 購買部門での扱い量の拡大、徹底的なV Eや工法の改善等により、更なる原価低減を図る。

(3) 海外事業の安定成長

- ・ 国内営業の積極的な支援によって新規顧客の開拓を進め、海外事業の業容の拡大を図る。

・機器製造販売事業

(1) 顧客満足度の向上

- ・ メンテナンス部門の人員増強、教育体制の構築を行うと共に、台湾、韓国、中国におけるサービス体制を強化する。

(2) 収益力の強化

- ・ 基幹システムのグレードアップも含めたマネジメントシステムの改善を行うと共に、生産に関する管理技術を向上させ、原価低減を推進する。
- ・ 差別化が可能で高収益が見込める省エネ機器の拡販を積極的に進める。

【事業領域拡大戦略】

・設備工事業

ソリューションビジネスの展開

- ・ 顧客施設の最適運用を提供する総合エネルギー管理サービス事業への取り組みを検討し、顧客施設の付加価値向上を目指すソリューションビジネスを展開すると共に、アフターフォローや保守メンテナンス体制の強化を行う。

・機器製造販売事業

新たな市場・顧客の開拓

- ・ 当社が保有する特許製品・技術、またそれらを応用した新製品・新技術により、半導体・液晶産業の周辺市場や精密環境を必要とする市場の顧客開拓を積極的に行い、業容の拡大を図る。

以 上