



平成 26 年 3 月 20 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 東証第一部)  
問合せ先 取締役常務執行役員  
総務本部長 池田 純一  
(TEL 03-3432-5711)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

このたび、当社グループは、平成 27 年 3 月期を初年度とする 3 カ年の第 15 次中期経営計画(2014 年 4 月～2017 年 3 月)を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当社グループは、これまで、第 14 次中期経営計画(2011 年 4 月～2014 年 3 月)で目指した「企業体質の強化、企業価値の向上」と「持続的成長」への取り組みを積極的に進めてまいりました。策定時には予想し得なかった東日本大震災による影響や受注競争の激化によって、計数目標の達成は厳しいものとなり、いくつかの課題も顕在化いたしました。CSR(企業の社会的責任)の充実、ソリューションビジネスの展開、コスト競争力の強化、マレーシアでの子会社設立など、将来への布石を着実に打てたものと考えております。このたび策定した第 15 次中期経営計画は、第 14 次中期経営計画の成果と課題を基に、「健全な企業文化、強靱かつ柔軟な企業体質の構築」と「安定的な成長」による「企業価値の向上」を目指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 15 次中期経営計画の概要

### 1. 基本方針

「企業価値の向上」を最終目的とし、次の 5 項目を基本方針とする。

**(1) すべてのステークホルダーから信頼される企業となることを目指す**

CSR(企業の社会的責任)をさらに重視し、コンプライアンスの徹底、地球環境保全や社会貢献等の活動を積極的に推進する。

**(2) 経営基盤のレベルアップに取り組む**

長期的視野に立って人材の確保、育成と経営インフラの整備に取り組む。また、激変する経営環境に柔軟かつ的確な対応が取れるよう、組織、体制、仕組み等の見直しを行う。

**(3) 受注量の安定的拡大を図る**

「利益重視」を基本とし、また施工、製造体制を考慮しながら、受注量の安定的な拡大を目指す。

**(4) 顧客ニーズへの対応力の強化に努める**

顧客ニーズの早期把握に努め、提案営業、研究開発、サービス体制づくり等にスピード感を持って組織的に取り組む。

**(5) 新たな市場・事業に積極的な展開を図る**

省エネやアグリ等の蓄積した技術を基に、新たな市場の開発とビジネスの創出を図る。また、海外子会社の経営基盤の充実と売上高の拡大に取り組む。

### 2. 計数目標

本計画最終年度(平成 29 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   | 777億円 |
| 連結売上高   | 776億円 |
| 連結営業利益  | 17億円  |
| 連結当期純利益 | 11億円  |

### 3. 目標を達成するための主な施策

**【経営基盤強化戦略】**

**(1) コンプライアンスの徹底**

・ 体制、制度、教育のすべてを見直し、コンプライアンスの徹底・強化を図る。

**(2) CSR(企業の社会的責任)経営の徹底**

・ 事業活動におけるCO2 排出量の定量化、省エネルギーに関する設備提案や機器販売の積極的な推進により、低炭素社会の実現に寄与する。

**(3) 人材の確保・育成・活用**

- ・ 積極的な採用活動を行い、現状および将来に必要とされる活力ある人材の確保に努める。
- ・ 上級管理職の管理・経営能力アップや若手社員の効率的育成等、ポイントを絞った教育を実施する。また、経営上必要とする資格保有者の増加を目指し、制度の見直しを行う。
- ・ 柔軟かつ適時適切な社員配置と定年再雇用者の活躍の場の創出を推進し、人材の効果的活用を図る。

#### (4) 効率的な組織・体制の構築

- ・ 環境変化への柔軟な対応、スピード感のある事業活動、会社全体としての業績向上を目指し、組織と体制の再整備を進める。

#### (5) IT基盤の強化

- ・ IT技術の進化と経営環境の変化への適応力を強化するため、社員教育も含めたIT基盤の強化に取り組む。
- ・ 製造、工事現場におけるIT適用範囲を拡大させ、業務の効率化を推進する。

### 【セグメント別戦略】

#### I. 設備工事業

##### (1) 営業力の強化

- ・ 全国的な視野で顧客の開拓・維持を図るため、首都圏営業体制の再整備を行う。
- ・ 省エネルギー、リニューアル工事と生産施設のユーティリティ分野への取り組みを強化し、受注拡大を図る。
- ・ 「ワンストップサービス」の実現を目指し、メンテナンス等も含めた顧客対応体制を構築する。
- ・ 優良かつ継続的な顧客の開拓・維持を目指し、技術提案力の強化を図る。

##### (2) 原価低減の推進

- ・ VE/CD事例の全店展開、購買方法の改善、受注時原価検討の徹底等により、原価低減への取り組みをさらに推進する。

##### (3) 施工体制の安定的確保・維持

- ・ 協力会社との連携をさらに強固なものとし、安定した施工体制の確保と維持を図る。

#### II. 機器製造販売事業

##### (1) 新たな顧客の開拓

- ・ 新たな汎用製品の開発・ラインナップを行い、液晶・半導体市場を中心に、直販を目指した新規顧客の開発を進める。

##### (2) 徹底したコスト削減と生産性向上

- ・ 外注方法等の見直しと経費の削減に徹底して取り組む。また、製造工程の改善を推し進め、生産性の向上を図る。

#### III. 共 通

##### (1) 研究・開発力の強化

- ・ 社会や顧客のニーズをタイムリーに研究・開発につなげる仕組みづくりを行う。
- ・ シナジー効果の発揮を求め、設備工事業と機器製造販売事業の研究・開発部門の連携を強化する。

##### (2) 安全、品質の確保と向上

- ・ 新たなチェック体制の構築と社員教育の徹底等により、安全と品質の確保・向上を図る。

### 【新規・海外事業戦略】

#### (1) 新規事業への積極的な展開

- ・ 蓄積した技術を基に、エネルギー関連事業、アグリ関連分野、医療関連装置製造事業への展開を図る。

#### (2) 海外子会社の業績維持・拡大

- ・ 海外子会社の売上高の維持・拡大を図るため、海外子会社と国内営業部門の連携を強化し、進出予定顧客への国内営業を強力的に推進する。

以 上