

「中期(3カ年)経営計画」

TO CREATE NEW VALUES TOWARDS 2018

2018年に向けて新しい価値を作り出す
(49期・平成27年7月～51期・平成30年6月)

平成27年7月1日

目次

はじめに 「中期(3カ年)経営計画」の策定にあたって
(49期・平成27年7月～51期・平成30年6月)

I 計画概要 スローガン

II 基本方針(2018年を睨んで)

II-1事業環境

II-2事業戦略

III 中期3カ年経営計画 事業方針

IV 中期3カ年経営計画 経営目標

V 経営理念とビジョン

はじめに「中期(3カ年)経営計画」の策定にあたって

当社は昭和39年創業以来、平成24年11月を持ちまして創立50周年を迎える事ができました。これもひとえに、永年に渡り当社を支えて下さいました多くのお客様ならびにお取引様のご支援の賜物と厚くお礼申し上げます。

この歴史を60年、70年へと繋げて行くために社長を筆頭に役員、従業員が一層の努力を重ねていく事は勿論です。

しかし当社のお客様も懸念されているように世界経済を左右する原油価格の下落、ユーロ圏での金融危機後遺症、宗教問題から益々こじれる中東情勢、また日本が抱える領土問題や歴史認識の違いから圧力を受ける近隣諸国との諸問題、円安の影響を受ける原材料費の高騰、少子高齢化による労働人口減少問題など、日本を取り巻く環境も大変厳しい現実があります。

我々はその様な状況でも先を見つめ進んでいかねばなりません。また従業員やパートナーの方々にも魅力あるそして安心して働ける会社を継続していかねばなりません。

その為には成長に向かって共に歩んでいく道標が必要で、その具体的プログラムを織り込んだ49期～51期に於ける「中期3カ年経営計画」(平成27年7月～平成30年6月)を策定致しました。

お客様から大事なパートナーと認められ、そして可愛がられる事。また会社の更なる成長により、従業員とその家族が幸福となることを目指します。

この計画書に基づき「健全で堅実、そして粘り強く足腰の強い企業体質」へと変革し不況の嵐が来たときにもしっかりと経営が出来る企業体質の実現を目指してまいります。

I 計画概要

当社の強みは、受継いだ豊富な設計経験、また様々なネットワーク、業界での知名度、協力スタッフも含めた200名の設計メンバーなどです。

一方、今後力を注ぐ項目の中で、特に・社員教育(技術、モラル向上)、待遇改善、新卒・中途採用の強化などがあります。

スローガン

TO CREATE NEW VALUES TOWARDS 2018
<2018年に向けて新しい価値を作り出す>

新しい価値の創造<create new value>

「つねにお客様の視点に立った新しい価値を追求する会社へ」
は究極のテーマで経営ビジョンにも掲げています。

我々を取り巻く経営環境は激しくうねり日々成長しながら変化をしています。

その変化に追随していく為には健全な経営状態を保ちながら人材への投資、最適設備への投資、そしてニーズに伴う技術研鑽と教育への投資が必要です。我々は自己満足ではなくお客様の視点に立った新しい価値を見だし、適正な経営と利益確保を目指して行きたいと考えています。

II 基本方針(2018年を睨んで)

II-1 事業環境について

- 1) 市場動向を見極める 需要市場と飽和傾向市場の見極めを実施する
(役員、経営管理、営業)
- 2) 市場環境を調査する ニーズの変化と高度化を睨み人材と設備を調査する
(役員、技術部門長、システム管理、営業)
- 3) 市場評価を把握する お客様の視点で当社の存在価値を創造し課題を把握する
(役員、技術部門長、営業)
- 4) 経営資源拡大を図る 経営資源のフル活用と採用拡大の見極め
(役員、経営管理)

Ⅱ-2 事業戦略について

1) 事業領域の適正化を図る

- ①新規事業・新市場の開拓を目指す
- ②既存事業の拡充と選別を促進する

2) 収益性のアップを目指す

- ①付加価値の向上によるコスト競争力を付ける
- ②パートナー企業の活用と価値を向上させる

3) ブランド力を磨く

- ①社員教育に投資し技術伝承を実施する
- ②高度技術の要求に似合う適正な設備投資を行う

4) 事業領域の適正化を図る

- ①経営資源の活用
(人、営業力、技術・経験力、ソフト・機材)
- ②情報の共有化(市場動向、業績予想)

<目標>

5%を目標に市場拡大

10%既存事業の拡充

3D検証、計算書付加

20%パートナー比率向上

現況教育に200%予算投資

3D-CAD・カメラ・プリンター導入

それぞれ5%効率UP

本社/支社情報を週1回アップ

Ⅲ 中期3カ年経営計画 事業方針

1、FIRST PHASE 成長基盤づくりの促進

49期～50期(平成27年7月～平成29年6月)

今の土地を再度耕し、また新しい土地を見つけ、雑草を取り、耕し、水を撒く

私たちはその為にお客様や取引先様へ行動を起こします

- 1) 安定受注に向けた国内外既存のお客様へ継続営業
5%受注増を目指す
- 2) マーケット拡大に向けた新分野・新規顧客、新事業へのアプローチ
年間2400万の市場拡大を目指す
- 3) 収益力向上に繋がる優良なお客様との関係強化と人材投資
10%収益力向上を目指す
- 4) 収益力改善に繋がるお客様への「改善・改良」申し入れ
5%改良・改善を目指し、衰退分野10%の撤退
- 5) 国内外パートナー企業の拡大とネットワーク構築
20%パートナー、サプライヤーを拡大する

私たちはその為に社内改革と改善を行います

- 1) より魅力ある会社を目指し社員待遇の改善に繋がる土台作り
資格手当等の諸手当見直しと改善を図る
- 2) 能力開発を期待する人事評価の見直しと成果主義の土台作り
情意に左右されない目標設定管理(MBO)を採用する
(Management by objective Through Self-control)
- 3) 技術管理と生産管理のネットワーク構築および共通システムの立ち上げ
将来に向けた本社支社間の共通管理システムを構築する
- 4) 経営者候補生および幹部候補生の育成、並びに社員教育の充実
人材教育に必要な年間予算を倍増する
- 5) 人材確保と採用拡大を視野に採用システムの再考
特に支社採用に関わるシステムを再考し投資の拡充を図る

2、SECOND PHASE 成果物の成長と刈り取り

51期(平成29年7月～平成30年6月)

**種を撒き、水と肥料を与えて
丹精込めて育てた成果物を刈り取る！**

IV 中期3カ年経営計画 経営目標

事業分野と今後の見通し

A: 大幅成長

B: 成長

C: 現状維持

D: 衰退

- | | |
|------------------------------|------------|
| 1) 環境公益事業向け | C: 現状維持±0% |
| 2) 製鉄・セメントプラント・大型機械向け | B: 成長10% |
| 3) 化学プラント塔槽設備向け | B: 成長10% |
| 4) 各種プラント機器配管設備向け | B: 成長20% |
| 5) 電力設備・保守改善機械設備向け | D: 衰退-30% |
| 6) 自動車生産ライン・部品物流向け | B: 成長10% |
| 7) 家電・電池各種装置・自動化設備業界向け | B: 成長20% |
| 8) 橋梁仮設・シールド機械・港湾水門業界向け | C: 現状維持±0% |
| 9) 介護・病院・医療・電子機器・IT・食品業界向け | A: 大幅成長50% |
| 10) 商社・海外メーカーとの提携による部品調達業界向け | D: 衰退-50% |

V 経営理念とビジョン

社 是 知行合一

経営理念 完璧主義を貫きお客様に感動を与える

オンリーワンの確立

財務危機管理体制の強化

部分最適から全体最適

経営ビジョン (TCCC)

人を大切にする *Take good care of our people*

人間性を尊重し、一人ひとりの成長と能力発揮を積極的に支援する会社へ

開拓精神 *Cultivate the spirit*

お客様と協働し、新市場・新領域に挑戦する会社へ

新しい価値の創造 *Create new value*

つねにお客様の視点に立った新しい価値を追求する会社へ

社会への貢献 *Contribute to society*

地球の環境や資源を大切にし、地域社会の一員として誠実にそして積極的に活動する会社へ