

平成22年9月30日

各 位

会 社 名 三機工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 有馬 修一郎
(コード番号 1961 東証第1部)
問合せ先 取締役上席執行役員経理本部長
新 間 衛
(TEL. 03-3271-6665)

中期経営計画について

当社は、2011年度を初年度とし、創業90周年の2015年度を計画最終年度とする5か年のグループ中期経営計画「SANKI VITAL PLAN 90th」を策定いたしました。

前中期経営計画(2007～2009年度)では、「受注拡大施策から利益重視体質への転換」を掲げ、その方針を着実に実行した結果、業績目標とした「連結経常利益65億円」を2008年度決算において前倒しで達成いたしました。しかしながら、リーマンショックに端を発する経済環境の悪化により大幅な受注の減少に直面し、2009年度決算では減収減益となりました。

一方、4月から改正省エネルギー法や東京都環境確保条例が施行され、これによって事業者は温室効果ガス排出削減に向けたより一層の取り組みが求められるなど、低炭素社会の実現に向けた大きな社会的変化が始まろうとしています。

当社グループはこの大きな社会的変化をビジネスチャンスと捉え、グループ全体の活力を結集することによって、株主および関係者各位のご期待に沿えるよう、下記の新たな中期経営計画「SANKI VITAL PLAN 90th」の実現に向けて全力で取り組んでまいります。今後とも変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

記

I. 経営理念

三機工業グループは、総合エンジニアリングをつうじて省エネルギー・新エネルギーシステムの普及を促進し、快適な低炭素社会の実現に貢献します。

- ・省エネルギーと快適環境のベストミックスにより顧客満足を高め、安定成長をめざします。
- ・コーポレートガバナンスを強化し、企業価値の最大化をめざします。

II. ビジョン

長期的発展のために、「コア事業の強化」と「成長戦略事業の拡大」、そして、「新たな当社独自の事業領域の創造」を実現する

(コンセプト)



(業績目標)

(単位:億円)

連結売上高	2010年度(見通し)	2013年度(計画)	2015年度(目標)
《コア事業》	1,560	1,690	1,760
建設設備	1,234	1,320	1,370
空調衛生電気	1,194	1,265	1,310
ファシリティシステム	40	55	60
機械システム	106	140	150
環境システム	220	230	240
《成長戦略事業》	98	150	190
ライフサイクルエンジニアリング	50	60	70
リノベーション	24	40	50
統合ネットワーク	24	50	70
《独自の新事業》	0	0	20
不動産事業	42	30	30
不動産を含む総計	1,700	1,870	2,000
上記のうち			
建設設備リニューアル売上高	740	800	850
海外売上高	30	50	80
連結経常利益	48 2.8%	75 4.0%	100 5.0%
(注)上記%は連結売上高経常利益率			
(参考)ROE推計	3.1%	4.8%	5.9%

Ⅲ. 基本方針

1. 利益重視を維持しつつ、適正な規模の受注確保に注力し、安定成長をめざす
2. コア事業を一層強固なものとし、さらに成長戦略事業の拡大をはかる
3. 様々な顧客のニーズに応える総合エンジニアリング力を強化する
4. 次世代省エネルギー・新エネルギー関連事業等の新規事業を開拓し育成する
5. 安定的な配当を基本としつつ、業績に応じた増配等により株主の期待に応える

Ⅳ. 目標達成のための重点施策

1. コア事業の強化

(1) 顧客満足さらなる追求

新たな営業支援システムの全社展開、エネルギーソリューションセンターのコンサルティング機能強化、技術提案力強化のための総合エンジニアリング支援体制の確立、技術開発の一層の推進、コストダウンに向けた新たな取り組みをおこなう。

(2) 事業別重点項目

事業	重点項目
建設設備	<ul style="list-style-type: none">・改正省エネ法等に対応した提案型リニューアル工事の受注拡大・情報関連施設等戦略分野の受注拡大・コスト競争力の強化・次世代省エネルギー・新エネルギー関連技術の開発・東南アジア地域の拠点整備・増強
機械システム	<ul style="list-style-type: none">・新エネルギー関連市場への進出・特定市場向け新型コンベヤの開発・販売・海外市場での競争基盤の確立
環境システム	<ul style="list-style-type: none">・下水処理施設向け省エネ戦略商品の受注拡大・水処理分野における次期主力製品の開発・海外における販売網の拡充

2. 成長戦略事業の拡大

成長しつつある3つの事業を育成・拡大する。

事業	重点項目
ライフサイクルエンジニアリング	<ul style="list-style-type: none">・顧客施設の企画・設計・施工から保守・運転管理・改修までのライフサイクルに対応したエンジニアリングの提供・アフターサービス充実のため、メンテナンス機能を担う三機テクノサポートの体制強化
リノベーション	<ul style="list-style-type: none">・当社独自のオープンビルディングオートメーション (BA) システムの受注拡大・中央監視等ビルマネジメントソリューションを切り口とした新規顧客の開拓
統合ネットワーク	<ul style="list-style-type: none">・BA と IT の統合による建物の付加価値向上 (安全性・生産性向上、省エネルギー・コストダウン等) に寄与するソリューションの実績確保・シスコシステムズ社他とのアライアンスによるスマートオフィス実現に向けた取り組み強化

3. 独自事業領域の開拓

次世代省エネルギー・新エネルギー関連事業の開拓および新事業育成体制の整備により当社独自の
新事業領域を創造する。

4. 経営基盤の強化

(1) 顧客基盤の強化

新たな営業支援システムの導入によって顧客との密着度を一層高め、顧客ニーズを徹底的に把握
する。また、新エネルギー等の成長分野をターゲットに総合エンジニアリング提案によって新規顧
客を開拓する。

(2) 人材の育成および適正配置

計画的ジョブローテーションによる OJT の再構築、海外要員の育成等に取り組む。また、事業機
会を逃さず捉えるべく、最適な人材配置をタイムリーにおこなう。

(3) 業務プロセス改革

現場エンジニアが顧客ニーズの実現に集中できるよう、業務プロセスの見直しをおこなうととも
に現場業務の標準化・IT 化による効率化を進める。また、業務効率の改善により間接部門人員を削
減する。

(4) 効率経営の推進

組織の見直し、固定費等の削減および保有資産の見直し等を実施する。

(注) 業績予想数値は、発表日現在において入手可能な情報にもとづき推計した見込みです。経済動向、市場需要、その他
様々なリスクや不確実性を含んでおります。そのため、実際の業績は当社の見込みと異なる可能性がありますので、
ご承知おきください。

以 上