



平成 27 年 4 月 30 日

各 位

会 社 名 株式会社寺岡製作所
代表者名 代表取締役社長 寺岡敬之郎
(コード:4987、東証第二部)
問合せ先 取締役管理本部長 内藤雅和
(TEL 03-3491-0128)

新中期経営計画策定のお知らせ

当社は、企業価値の一層の向上を図るため、平成 27 年 4 月から平成 30 年 3 月までの 3 年間を対象期間とする新たな中期経営計画(以下、「本経営計画」といいます。)を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 本経営計画のビジョン

本経営計画の対象期間は、平成 27 年 4 月から平成 30 年 3 月までの 3 年間とし、国内外の市場において当社独自の最適なビジネスモデルを構築するとともに、安定的に一定の連結営業利益を創出する筋肉質の組織とすることを目指します。また、企業経営の原点に立ち返る一方で、全事業部門に亘り経営の進化、並びに改革を推進することにより、企業価値向上を間断なく追求し、ひいては株主共同の利益を確保いたします。

当社は、平成 32 年度に創業 100 周年を迎えますが、当該年度を最終年度とする次期中期経営計画最終年度までの 6 年間で Teraoka 100 と位置付け、その前半である本経営計画を Teraoka 100 Phase 1、また後半である次期経営計画を Teraoka 100 Phase 2 といたします。

なお、Phase 2 においては、Phase 1 で構築した筋肉質の経営基盤を有効かつ最大限に活用することで、

- ・独創的な技術・製品創出
- ・改革・改善を常とする力強い現場
- ・高い感度での積極的な顧客活動

を着実に実践し、事業の多様性と画期的拡大を追求します。そしてその結果、存在感溢れる企業に飛躍します。

2. 前中期経営計画の総括

平成 26 年度までの 3 年間を対象とした前中期経営計画期間中は、急激な円高やその後の著しい円安、石油を中心とした資源価格の高騰及びその後の急落、新興国景気の減速等による世界景気の不確実性増大、長期に亘る国内経済の低迷、並びに顧客である日系電機大手の変貌など、当社を取り巻く様々な経営環境は激変しました。これらのインパクトに対し当社は、インドネシア生産現地法人の設立・稼働、製造現場の改革・材料調達が多様化、海外販売の強化および多角化、新製品開発による新たな事業ドメインの開拓や社員の意識改革及び次世代に通用する人材の育成など、諸々の施策を講じることにより、環境激変のインパクトが経営におよぼす影響を極小化するよう対応してまいりました。

しかしながら、当該期間におきましては、定量的成果、ないしは定性的成果ともに満足できるものではなく、製造、販売、研究、或いは管理の何れの点におきましても、取り組みは道半ばであり、本経営計画

期間を通じ改善してまいります。

3. Teraoka 100 Phase 1 の重点施策及び狙い

本経営計画期間中の当社を取り巻く経営環境も、依然として不透明且つ流動的であると予想されますが、このような経営環境などの外的要因に大きく左右されず、安定した経営成績を実現することを当該期間の最重要目標とし、経営基盤の強化・進化、ならびに知恵を駆使したビジネスモデルの構築を目標実現のための土台とします。又、強化・進化させた経営基盤を用いることにより、後述する成長戦略を、全社をあげて実行し、創業 100 周年となる平成 32 年度を最終年度とする次期中期経営計画(Teraoka 100 Phase2)期間に大きな飛躍を確実なものとする所存であります。

4. Teraoka 100 Phase 1 の成長戦略について

(1) 経営資源・資産の有効活用

競合他社と比較した経営の優位性を維持するための経営資源である、人、モノ、金に情報を加えたコアとなる経営資源や資産を明確にするとともに有効活用を絶えず行うことにより、新たな価値を継続的に創出するコアコンピタンス経営を徹底します。また、自社の強みに更に磨きをかける一方で、弱みの抽出・課題解決にも着実に取り組むことにより、如何なる環境変化にも即応できる柔軟な組織の構築を行います。

(2) 連結及びグローバル経営基盤の強化

先ず、一貫生産体制を擁するインドネシアの生産子会社は、「ものづくり」プロセスの最適化に徹底的にこだわるとともに、生産性および稼働率を飛躍的に向上させることにより、連結経営成績に対する貢献度を格段にアップさせ、為替相場の変動に左右されない当社グループの経営基盤構築のためにも重要な役割を担わせると同時に、本邦市場以外への販売にも注力してまいります。

当社は、これまでも中国などアジアを中心として、海外売上高を着実に拡大してまいりましたが、今後少子高齢化の加速化が見込まれる国内市場が、将来的に縮小が見込まれるため、次の世代に磐石な経営基盤を引き渡すためには、グローバル市場に対する更なる展開・進耕が不可欠であるとの観点より、アジアに限らず米州や欧州など、これまで手付かずであった市場におきましても着実に営業基盤を厚くするよう努めます。

(3) 最適かつ合理的生産・物流と高度な品質保証により競争力ある品質とコストを実現

熾烈な企業間競争を勝ち抜いていくための施策としては、市場の急速なグローバル化に伴い、生産および販売拠点が順次拡大していくなかで、生産、販売並びに在庫状況を的確に把握するとともに、経営の全体最適の観点に基づいた経営資源の選択的投入による合理的なローコスト生産、ならびに販売活動を行っていくほか、品質保証体制を一新することで、お客様の高い要求水準に即応できるマネジメント体制を築きます。

(4) 人と環境に優しい技術・製品開発

当社は、よき企業市民の一員として、環境対応製品の開発、および生産工程で排出される環境負荷物質の削減を推進し、環境対応経営に取り組んでまいります。法規制の完全な遵守はいうまでもなく、環境に優しい原材料の選定に注力し、廃棄物の少ない製品の開発や生産工程の工夫による省資源化に全社をあげて取り組んでまいります。

(5) 体系化された技術による迅速且つ戦略性・優位性ある技術・製品開発

技術の棚卸や体系化を着実にを行い技術資産として社内に蓄積し、且つ活用するとともに、市場、お客様、並びに競合他社を意識したマーケティング手法を取り入れたスピード感ある製品開発を行うほか、材料調達から生産・販売・お客様への納品までを含めたサプライチェーンを管理する仕組を生産現場とともに構築し、個別のニーズに応じてまいります。

(6) 事業運営の適切性確保

以上 5 つの成長戦略を支える事業運営上のプラットフォームは以下に掲げるものとし、当該成長戦略と有機的に結合させることにより、効率的な組織運営に資するものいたします。

①人材戦略(技術力、営業力、開発力)

最後まで諦めずにやり切るチャレンジ精神を最大限発揮し、グローバル志向な座標軸を持つとともに、幅広いコミュニケーション能力や、企画・マネジメント力を持ち、内外のマーケットにおいて十分に活躍できるプロフェッショナルな人材の育成を行うことにより、次世代の経営を担う人材の確保を実現します。

また、性別、年齢や国籍などを問わず、多様性に富んだ人的経営資源の最適配置を行うほか、社員の能力に合わせた多彩な能力開発プログラムを用意するとともに、それぞれの職位等級に適した研修を実施し、さらに有効な効果測定に基づいた人材育成を行うことで、経営戦略との整合性が保たれた人材戦略を推進してまいります。

ただ、上述の研修制度の拡充などは、人材開発においてはあくまで補完的な位置付けであると認識しており、OJT や Off-JT は勿論のこと、これらと並ぶ教育の三本柱の一つである自己啓発を通じ、自らが力強く成長していくことを全社員に求め、またこれを支援する体制を築くことで、人材戦略の実効性を向上させてまいります。

②IR 及びコーポレート・ガバナンス体制の強化

当社は、IR(インベスターリレーションズ)を、投資家が投資判断に必要な当社情報を、その良し悪しにかかわらず適時、公平に継続して提供する活動であると捉えております。一方的な情報発信にとどまらず、投資家の意見に真摯に耳を傾けることで、投資家との間に良好な関係を築くこと、すなわち双方向のコミュニケーションを適切に行っていくことで、企業価値を持続的に高めてまいります。

当社と利害関係を有するすべての者に関し、企業価値を持続的に向上させていくという経営の基本理念を実現するため、時代や社会の要請に適合した、フレキシブルな組織体制を整える一方で、コンプライアンス体制の強化、経営の監督機能の強化、経営に関する意思決定の実効性や公正性の確保、経営責任の明確化などの施策を一層推進します。

③ICT 戦略

経営戦略や事業戦略を可視化することにより、生産・販売・在庫情報を瞬時に経営が把握し有効活用できるようにするため、現行の基幹システムをリプレースメントするとともに、情報システム全体の最適化を行い経営の効率化を達成します。

④知財戦略

当社は、知的財産を企業の重要な経営資源であると位置付け、経営戦略や事業戦略を下から支える経営プラットフォームの一つであると認識しており、他社との競合優位性を担保するための特許や商標出願から取得までの管理、ないしは権利保護を実施するための選任組織を設置し、幅広い知見を有する人材を育成することにより具体的な知財戦略を展開します。

⑤財務戦略

財務戦略の最終的な目的が経営戦略や事業戦略をサポートする有効な資本構成の実現であること、並びに企業の財務面での意思決定が固有の事業リスクに対応して行われることに鑑み、最適な静態財務指標および動態財務指標をゼロベースで設定し直します。具体的には、棚卸資産や固定資産の回転率など、資本の効率面やリスク面に特に重点を置いた目標を設定し、達成してまいります。

5. 最も重視する経営指標:連結売上高営業利益率の目標イメージ

これまで述べてきました諸々の戦略に基づく、平成30年3月期を最終年度とする Teraoka 100 Phase 1、ならびにそれに続く Teraoka 100 Phase 2 の連結売上高営業利益率目標のイメージは、次ページ表に記載のとおりです。本経営計画の骨子をなす個々の戦略を実践し、事業全体の底上げを図ることにより、持続的かつ確実に利益を稼ぐ企業体質への転換をなし遂げ、目標を達成してまいります。

6. 資本政策・配当政策等

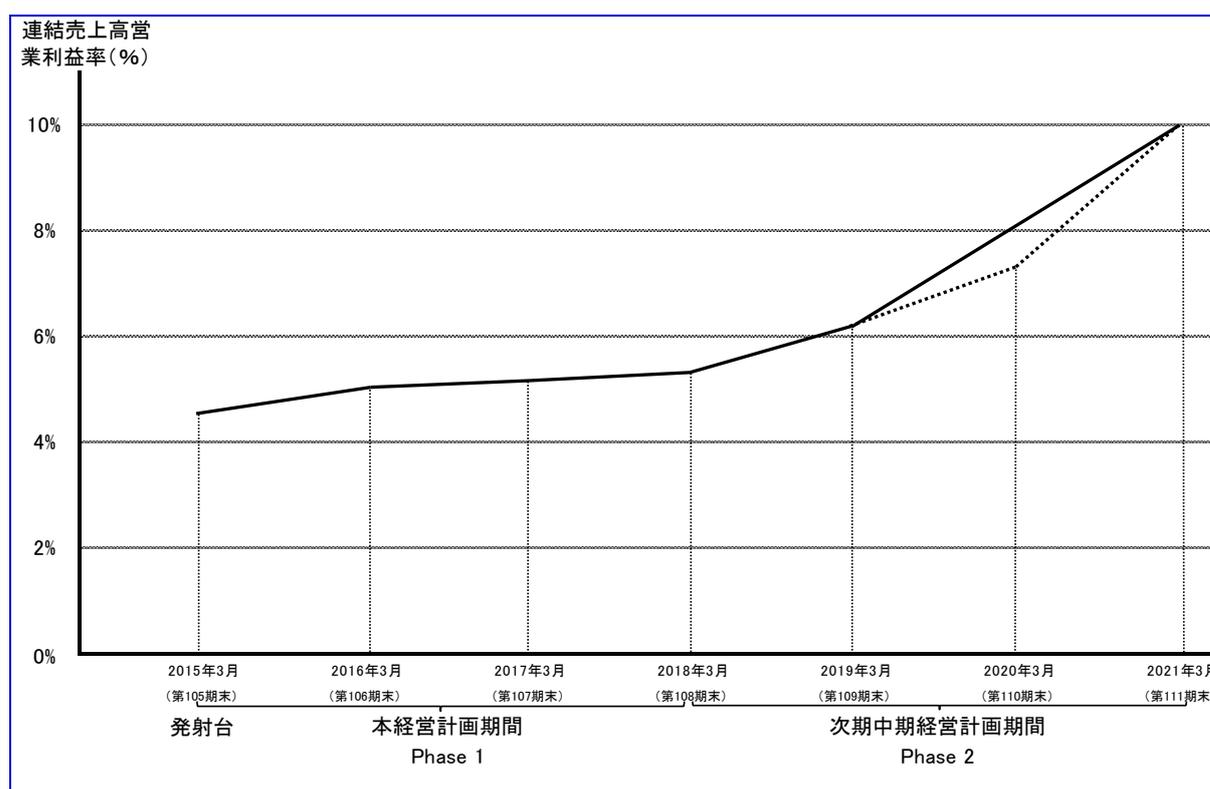
(1) 将来の成長に向けた戦略的な投資の準備・実行

本経営計画期間中は、効率化、或いは合理化投資を主に実行する予定であり、能力増強投資、あるいは戦略的な投資等につきましては、Teraoka 100 Phase 2 における課題であると認識しておりますが、中長期にわたる内外の市場・景気動向や金融為替相場を視野に入れつつ、当社の経営戦略、或いは事業展開の方針と平仄を合わせた検討を行ってまいります。

(2) 配当政策

連結配当性向 30%を目指しつつ、連結キャッシュフローなどの要素も考慮に入れ、更に今後の事業戦略、事業展開の方針や予想などを総合的に勘案し、一定程度の柔軟性を確保したうえで決定いたします。また、安定配当にも配慮いたします。

【最も重視する経営指標:連結売上高営業利益率の目標イメージ】



※) 本経営計画は、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績などは、今後の事業環境などさまざまな要因により記載内容と異なる可能性があります。

以 上