

平成 27 年 6 月 23 日

各 位

会社名 コンドーテック株式会社
代表者 代表取締役社長 近藤 勝彦
(コード番号 7438 東証第1部)
問合せ先 専務取締役管理本部長 安藤 朋也
(Tel (06) 6582-8441)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、平成 27 年度を初年度とする 3 ヶ年の「中期経営計画(平成 27~29 年度)」を策定しましたので、お知らせします。

記

1. 中期経営計画の基本方針

当社グループは、「顧客重視」の立場から、お客様のニーズに機敏にとらえ、お客様にとって、なくてはならない企業であり続けるため、様々な業界に向けて資材の供給とインフラの充実に積極的に取り組み、豊かな社会づくりに貢献できる「提案型企业」を目指すとともに、「人材の育成」と「社会貢献」の 2 つの柱を経営の基本方針としております。

景気動向に左右されない安定した収益基盤を構築するため、既存コア事業の更なる拡大と建築資材以外の周辺業界への事業展開を推し進め、企業競争力、企業体質の強化を通じて、持続的成長と企業価値向上に努めてまいります。

2. 連結業績目標

(単位：百万円)

	平成 26 年度(実績)	平成 27 年度(計画)	平成 28 年度(計画)	平成 29 年度(計画)
売上高	49,168	51,500	53,750	56,050
営業利益	3,303	3,435	3,675	4,039
経常利益	3,408	3,537	3,776	4,138
当期純利益	2,098	2,231	2,383	2,611

当社グループは、中長期ビジョンの実現を目指し、毎年成果と課題を検証しながら経営環境の変化に対応するローリング方式による中期経営計画を策定しております。

3. 中期経営目標達成のための基本戦略

(1) 事業ポートフォリオ最適化による成長性と収益性の達成

公共投資及び民間設備投資に係る売上が当社グループの相当部分を占めているため、これらの投資動向を見据えながら、コア事業の一層の収益力強化と今後成長が見込まれる分野への進出をさらに進めてまいります。

①既存事業における受注の拡大

既存事業(産業資材、鉄構資材、電設資材)においてユーザーのニーズを的確にとらえ、付加価値の高い製品の開発と商品調達機能をさらに強化するとともに、社員の効率的に配置することにより販売力を強化し、受注拡大を実現してまいります。

②海外市場への展開

今後も成長が見込まれる海外市場では、事業拠点や販路の増強、海外での人員増を含めた営業力の強化により、海外売上高比率を高めてまいります。

③企業の買収及び資本・業務提携

当社グループは、企業の買収や資本・業務提携を事業基盤の強化を図るための重要な戦略の一つと位置づけ、資本コストを意識しつつ成長と財務基盤の強化との両立を図ってまいります。

(2) 製品技術力の強化

開発、製造、品質の分野において、数々の経験と独創的なノウハウを活かし、グループ全体の技術融合によって、多品種少量生産における製品の高効率生産を強化し、継続的に生産性の向上に取り組んでおります。

(3) 人材の活用

人的資源が事業の基盤であるとの認識のもと、海外事業等への人的資源の集中投入、グローバルな人材の育成・強化を図ります。

(注) 本資料に記載されている業績目標や将来見通しは、本資料の発表時期において入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。したがって、実際の業績等は、様々な要因の変化により、記載されている業績目標等と大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

以 上