



平成 28 年 4 月 28 日

各 位

会社名	株式会社 遠 藤 照 明
代表者名	代表取締役社長 遠藤 邦彦
コード番号	6932 東証 第1部
問合せ先	取締役上席執行役員 管理本部長兼経理部長 中村 嘉宏
TEL	06-6267-7095

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2016年度から2018年度までの3年間を対象とする中期経営計画を下記のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 遠藤照明グループ中期経営計画 『Next2018』

##### 1. 中期経営計画策定の背景

当社グループは、照明とその関連ビジネスをコア事業として位置づけ、『高付加価値空間創造企業』の実現に向け取組みを行ってまいりました。

当社グループの主要な事業領域である国内照明市場は、2012年から2014年にかけてLED化が急速に進み、今日では、国内照明メーカーの出荷額の8割近くをLED照明器具が占めるまでに至っております。

特に、東日本大震災後は、原子力発電所の全面停止などによる電力逼迫もあり、既存照明器具からLED照明への取替えが急激に増加しました。

日本政府は、2030年で従来照明器具(ストックマーケット)の高効率次世代化100%を目指しており、国内LED照明市場は今後も安定的な需要を見込んでおります。

一方、海外市場は、先行した国内市場に比べるとLED化率は未だ低く、アジア・中国・インドなどの新興国を含め照明のLED化が進むことにより、今後も二桁の持続的な成長を予測しております。

当社グループは、独自の技術を用いた製品の投入を進め、照明による新たな価値の提案を国内市場で行うとともに、海外市場では、アジア・中国・インド・欧州・米国を重要市場として、事業環境の整備に取り組んでまいりました。

このような環境と状況を鑑み、2016年度から2018年度の3か年の経営計画を『Next2018』として策定いたしました。

本計画では、これまでの経営理念を踏まえ、お客様へのクリエイティブな価値提供により、グローバルに事業活動を展開する企業の実現を目標といたしました。

当社が創業50周年を迎える2017年9月を含むこの3か年において、創業からの事業の集大成を成し遂げるとともに、次の飛躍に向け挑戦と変革の実践に取り組んでまいります。

## 2. 中期経営計画で目指す姿

挑戦と変革を通し、

『グローバルに高付加価値空間を実現するクリエイティブカンパニー』へ

### 《目標とする企業像》

#### (1) 新たな価値を提供するカスタマー・ソリューションカンパニー

- ❖ 事業主・ユーザーを真のお客様とし、顧客の要望する価値創造を最優先とする
- ❖ ビジネスパートナーである設計者・施工者・販売店との協業により、顧客価値の最大化を追求する

#### (2) LED照明のグローバル・リーディングカンパニー

- ❖ お客様のニーズを先取りする需要創造型の製品・サービスを投入し、新たな市場領域を開拓する
- ❖ 業務用照明分野で、最高レベルの顧客満足を獲得する

#### (3) 顧客の期待に最高のかたちで応えるプロフェッショナルカンパニー

- ❖ お客様本位の下に、独自性・専門性・スピードをもって要望に応えるプロフェッショナルの集団となる
- ❖ プロフェッショナル社員の成果を称え、最大限に報いる

## 3. 中期重点経営方針

全員がお客様の視点に立脚した思考・行動をとり、顧客満足の最大化を実現することにより、事業の持続的成長と収益力の向上を図る

### (1) 国内事業の成長回復と収益力向上

#### 《照明器具関連事業》

分野別のソリューション提案による顧客創造とトータルコストの低減による収益の回復

- ❖ 商業施設分野を基幹市場と位置づけ、総合的な競争力を強化し需要を開拓
- ❖ 建築分野を中長期的な成長市場とし、顧客開拓を推進し安定成長基盤を構築
- ❖ 競争力のある製品の投入、継続的な原価の低減、ロスコストの撲滅による収益力の向上

#### 《環境関連事業》

新たなビジネスモデルの構築による利益創出

- ❖ レンタル事業の強化による安定した収益の確保
- ❖ 流通店舗市場の更なるシェア獲得と、関連市場へのソリューション提案の強化

#### 《インテリア家具事業》

納入案件毎の提案営業深化による持続的成長の実現

- ❖ ホテル・オフィスなどの差別化空間の受注拡大に注力

## (2) 海外事業の拡大

海外事業を国内事業と並ぶ中核事業に育成

- ❖ アジア・中国・インド・欧州・米国 5 極の自己完結型事業体制の確立
- ❖ アジア・インドを重点攻略地域としたリソースの集中、及びアジアでの基盤構築による事業拡大
- ❖ 買収した Ansell 社の基盤を核とし、英国市場での成長と欧州大陸への事業展開
- ❖ 地域ニーズに応えるローカルフィット製品創出体制の確立、及び短納期化による競争力の強化
- ❖ グローバル人材の育成と海外マネジメント基盤の構築

## (3) 企業競争力の強化

事業拡大を支える経営基盤の整備

- ❖ 需要創造型製品の開発体制増強と顧客満足を満たす品質の維持・向上
- ❖ グローバルな生産・供給体制の構築による競争力強化
- ❖ 人材の開発とマネジメントシステムの構築

## 4. 中期経営数値目標

経営数値目標 (連結)

(単位: 百万円)

	2019年3月期 (最終年度)
売上高	52,000
営業利益	4,800
海外販売比率	1 / 3 以上

## 5. 配当方針

当社では、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題として認識しております。配当方針につきましては、安定的かつ継続的に実施することを基本方針としております。

上記基本方針のもと、経営体質の強化や将来の事業展開等を目的とした中長期的な視野に立った投資に備えることも勘案した上で、株主の皆様への安定的還元を行ってまいります。

以上