

平成 30 年 2 月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社エイアンドティー  
代表者の役職氏名 代表取締役社長 三坂成隆  
(コード番号: 6722)  
問 い 合 わ せ 先 取締役経営管理本部長 新国泰正  
電 話 番 号 045-440-5810 (代)

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、持続的な成長に向けた体制づくりを目指し、2018年12月期から2020年12月期までの3カ年を対象期間とした中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

#### I. 中期経営計画策定の背景

##### 1. 全体像

当社は、「医療を支え、世界の人々の健康に貢献する」という企業理念のもと、2018年5月25日に創業40周年を迎えます。これも長年にわたりご愛顧くださっているステークホルダーの皆さま、関係各位のご支援・ご指導の賜物であり、心より感謝を申し上げます。

この節目の年にあたり、当社は、2028年の創業50周年に向け、「持続的な成長に向けた体制づくり」を今後3年間(2018年12月期～2020年12月期)のテーマに掲げるとともに、同期間を対象とする中期経営計画(以下、「本中期経営計画」といいます)を策定いたしました。

##### 2. 本中期経営計画について

2005年以来、売上高は概ね順調に増加してまいりましたが、経常利益は2015年12月期の1,183百万円をピークに減益傾向となっています(下記グラフ参照)。本中期経営計画は、これを増収増益基調へと転換し経常利益をV字回復させるとともに、「持続的な成長に向けた体制づくり」を目指すというものです。



## II. 本中期経営計画の目標、基本方針・重点施策等

### 1. 数値目標

#### (1) 最終年度(2020年12月期)達成目標指標

- ・売上高：120億円以上
- ・売上高経常利益率：10%以上
- ・海外直接売上高比率：10%以上

#### (2) 売上、利益計画

	3カ年計画 (単位:億円)		
	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期
売上高	105	112	120
経常利益	8	10	12.5

### 2. 経営環境等の分析と課題

#### (1) 2015年12月期以降(2016年12月期～2017年12月期)の分析

##### ① 売上高について

血液検査事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・OEM販売が価格改定等の影響で低調に推移</li> <li>・消耗品・センサーは顧客数の増加に伴い増収</li> <li>・電解質、グルコース等の国内検査市場は頭打ち</li> </ul>
IT化・自動化支援事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・LIS<sup>1)</sup>は新製品の本格的な導入を開始。販売注力により増加</li> <li>・LAS<sup>2)</sup>の大型案件が減少(1案件の平均単価が減少)</li> <li>・大型案件に付随する他社製品販売が増加</li> </ul>

1) LIS・・・臨床検査情報システム

2) LAS・・・検体検査自動化システム

## ② 利益について ～減益傾向の主な理由～

血液検査事業	・OEM 販売が価格改定等の影響で低調に推移
IT 化・自動化支援事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2017 年度、集中的に LIS サブシステムの開発投資を実施</li> <li>・大型案件は国内・海外で厳しい価格競争</li> <li>・外注費（システムエンジニアの外部委託）が増加</li> <li>・大型案件に付随する他社製品販売が増加</li> </ul>

## （2）現在の経営環境分析

血液検査事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売環境変化に伴い、一部 OEM 先の販売が減少する可能性</li> <li>・国内の電解質、グルコース等の検査市場は頭打ち</li> <li>・海外市場（特に中国）は成長が著しい</li> </ul>
IT 化・自動化支援事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内市場は規模、競合状況ともに大きな変化はなく、均衡状態にある。海外需要は高い</li> <li>・1 件あたりの受注額が大きい一方で、次回更新までの期間が 5～10 年と長い</li> <li>・一度、製品が導入されると次回更新時も採用されやすい（比較的守りやすい）。その反面、当社に切り替える新規顧客の獲得が比較的困難（攻めるのが難しい）</li> <li>・近年、特に LAS の海外需要が高い</li> </ul>

## （3）本中期経営計画の課題

上記（1）、（2）より、以下6点が本中期経営計画の具体的な重要課題と考えております。

- ① 特定の OEM 先に販売が集中していることへの備え
- ② 一部 OEM 先の販売減少を補い、新たな販売先の確保
- ③ 売上総利益の増加（自社製品の販売増加）
- ④ 製品の品質確保に要するコストの削減
- ⑤ 成長著しい中国市場での事業を早急に軌道に乗せること
- ⑥ 働き方改革と人材育成

## 3. 基本方針、重点施策

上述の背景、分析、課題をもとに本中期経営計画では、次の基本方針に従い、各重点施策を実行してまいります。

### （1）基本方針

- ① 自社製品販売の比率を高め、収益性向上を図る
- ② 中国に向けた事業展開を強化し、海外売上高比率を高める
- ③ 開発と製造の連携を強化し、安定した高品質な製品の開発・生産体制を構築する
- ④ 働き方改革と人材育成を徹底する

## (2) 重点施策

血液検査事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一部 OEM 先の販売減に備え、新規 OEM 先の獲得と既存 OEM 先と安定的な商流を構築する</li> <li>・原価低減のための技術開発を推進する</li> <li>・江刺工場の新棟を活かし、高品質な生産体制を構築する</li> </ul>
IT 化・自動化支援事業	<p>&lt;LIS&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・拡充した新製品ラインナップで新規顧客へ提案する</li> <li>・直販で新規顧客獲得のため、専任を配置する</li> <li>・作業内製化により外部作業を減らし、生産性を高める</li> </ul> <p>&lt;LAS&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・追加ラインナップを投入し、競争力を上げ、拡販する</li> <li>・中国市場において安定販売を図るため、パッケージ化販売の OEM ビジネスを確立する</li> <li>・中国事業の製品サポート体制を確立する</li> </ul>
血液検査事業、 IT 化・自動化支援事業 共通	<ul style="list-style-type: none"> <li>・品質向上のため、開発・製造・サービスの連携を図る仕組みを作る</li> <li>・自社製品販売に注力する</li> </ul>
働き方改革と人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材教育の仕組み、プログラムを集約・体系化し、社員教育の充実を図る</li> <li>・キャリアパスの新制度を導入し、人材の適正配置を実施する</li> <li>・地域限定正社員制度を導入し、生産性を高める</li> </ul>

以上