

平成 30 年 2 月 13 日

各 位

会 社 名 日本パワーファスニング株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 土 肥 雄 治
(コード番号 5950 東証第2部)
問 合 せ 先 営業本部営業企画部長 森 康雄
電 話 06 (6442) 0951

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2020 年度を最終年度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

1. 中期経営計画策定の背景

当社グループは、総人口の減少、都市部への人口集中、少子高齢化など今後予想される建築市場の変化に対応可能な体制を構築し、企業価値向上と持続的な成長を実現するため、このたび中期経営計画を策定することといたしました。

2. 基本方針

当社は創業以来、「TOP スピード&POWER ファスニング」を標榜し、施工の確実性と効率性向上を通じ建築物の価値向上に貢献することを目指してまいりましたが、建築物の長寿命化・更新需要の増大や施工現場での人手不足等の新たな社会課題に対応すべく以下に示す3つの基本方針・重点施策を遂行することで、ファスニング分野における課題解決型の高付加価値企業となることを目指します。

- (1) 新時代への対応 (高機能/高品質/低価格)
- (2) 効率経営の推進
- (3) 社会のニーズに対応した就労環境の構築

3. 重点施策

(1) 新時代への対応

①新技術/新製品の開発販売促進

新発想アンカーの開発販売

新型ガスツールの販売

②従来品のグレードアップによる競争力の維持強化

新材料・新形状・新表面処理を採り入れたドリルねじの開発

③海外市場の開拓

中国でのEV関連事業への積極的参入
ガスツール用ピン・アンカー等で海外市場開拓

④社会インフラ等の更新需要への対応

リフォーム市場への対応と併せ、溶接に代わる新スタッドアンカーの発売

(2) 効率経営の推進

①事業所の統廃合による生産物流体制の再編成

物流拠点集約による業務効率向上
熱処理炉・表面処理設備の新設による一貫生産体制構築がもたらす
コスト削減・リードタイム短縮

②IT化推進による棚卸資産・組織・人員体制の効率的運用

ITを活用した最適生産販売体制の構築

③ノンコア資産の売却・借入金削減による財務基盤の強化

棚卸資産の削減
借入金の削減

(3) 社会のニーズに対応した就労環境の構築

①女性や高齢者も働きやすい職場環境の整備

②新時代へ対応できる人材の開発・育成

③働き方改革に伴う所得向上策の推進

4. 数値目標 (連結)

【2020年度目標】 売上高 100億円 営業利益率 10%

	2017年度 実績	2018年度 計画	2019年度 計画	2020年度 計画
売上高	78億円	82億円	90億円	100億円
(国内)	72億円	74億円	81億円	90億円
(海外)	6億円	8億円	9億円	10億円
営業利益	1億円	2.5億円	5億円	10億円
営業利益率	1%	3%	6%	10%

※本資料に記載されている内容については、当社が現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、記載された施策、数値目標等の実現を保証するものではありません。実際の業績等の結果は、今後の様々な要因により、本資料の記載内容と異なる可能性があります。

以上