



2019年5月15日

各位

会社名 株式会社岡本工作機械製作所
代表者名 代表取締役社長 石井常路
(コード: 6125、東証二部)
問合せ先 取締役常務執行役員
管理本部長 高橋正弥
(TEL. 027-385-5800)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2019年度から2021年度までの3ヶ年を対象とする新たな中期経営計画を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 前中期経営計画の振り返り

当社グループは、長年にわたり培ってきた研削技術及びラップ・ポリッシュ技術により、「総合砥粒加工機メーカー」として、工作機械、半導体関連装置の両分野において高品質・高能率製品の提供を通じてお客様の「ものづくり」に貢献してまいりました。

2016年度(2017年3月期)から実施した前中期経営計画『Mission GX 2019』において、設計から製造までの一貫生産体制を実現するグループの総合力と国内市場において蓄積してきた技術力を駆使して拡販に努め、「トップラインの引上げ(売上拡大)、営業利益率の向上」を目指してまいりました。

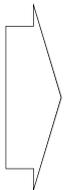
その結果、最終年度である2018年度(2019年3月期)には、目標売上高320億円に対して360億円、営業利益25億円に対しては39億円、営業利益率8%に対して10%と、売上、利益ともに大きく上回ることができました。なお、国内売上が目標以上に伸びたことにより、海外売上比率は目標の60%に届きませんでした。引き続き売上強化に取り組んでまいります。

2. 新中期経営計画について

(1) 基本方針

当社グループは、新中期経営計画の3ヶ年(2020年3月期~2022年3月期)におけるビジョンを「安定した収益を確保できる企業への変革」とし、ダウンサイドに強い安定した収益基盤の強化、持続的成長のための成長エンジン事業作り、Okamotoブランドの再構築を目指してまいります。

(2) 数値目標

	2019年3月期 (実績)		2022年3月期 (目標)
売上高	360億円		380億円
営業利益	39億円		46億円
営業利益率	10%		12%

(3) 基本戦略

① 顧客付加価値強化 (B to B から B with B へ)

- ・顧客満足の見点から施策を見直し、顧客に対し高い付加価値を継続的に提供してゆく仕組みを構築する
- ・高付加価値機の拡販、アフターサービスの拡充など顧客事業の成長に寄与することで顧客基盤の強化を進め、当社の収益安定化を図る

② グローバル戦線拡充

- ・ポテンシャル市場に対し、製品別、エリア別の販売戦略の再構築をする
- ・組織体制、管理体制を全社的に底上げし、成長エンジンとしての体制を強化する

③ モノづくり改革

- ・事業プロセスにおいて上流からの整流化を加速させ、一段高い Q (品質) C (コスト) D (納期) の実現を図る
- ・グローバルでの生産戦略を再構築し、モノづくり企業として競争力を更に高め、事業基盤をより確固たるものにする

以上