



2023年2月14日

各 位

会 社 名 帝 国 織 維 株 式 会 社
代 表 者 代 表 取 締 役 会 長 執 行 役 員 白 岩 強
(コード番号 3302 東証プライム)
問 合 せ 先 取 締 役 副 社 長 執 行 役 員 岡 村 建
(TEL. 03-3281-3022)

新中期経営計画策定のお知らせ

当社グループは、この度、新中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

本計画は、2023年度より始まる「テイセン未来創造計画」の第1フェーズと位置付けております。「テイセン未来創造計画」は、今後10年に亘る計画であり、防災業界におけるリーディングカンパニーへの進化を目指す計画です。「人を創る」「仕事を創る」「人と仕事を繋ぐ企業文化を創る」をテーマに掲げ、「防災のテイセン」としての未来を切り拓き、世界に通用する防災企業として、名実ともに、社会及びステークホルダーの皆様から絶対的な信任を頂くことを目指します。

2023年度から2025年度を「テイセン未来創造計画」の第1フェーズ「テイセン2025/未来への基盤作り」と位置付け、

◀ 先進的防災事業を確立・発展させ
多発化・激甚化・多様化する各種災害の脅威から
社会や事業の安心・安全を守る ▶

を旗印に、以下のテーマを推進し、防災ビジネスの拡がりや深みを追求してまいります。

1. 市場開拓の強化と圧倒的市場競争力の確立
 - (1) 送排水ビジネスの拡大
 - (2) セキュリティビジネスの開拓
 - (3) 防災特殊車両ビジネスの創造
 - (4) メンテナンス業務の事業化
 - (5) 基盤事業（ホース・機材・車両・防火衣）の一層の磨き上げ
2. 営業を支える下野・鹿沼両工場の機能拡充・強化
 - (1) コスト・品管センターとしての役割徹底
 - (2) 技術・開発センターとしての能力強化
 - (3) 教育、訓練、実証実験等の幅広い分野での施設充実と活用
3. 持続的収益力の強化
新たな事業基盤の獲得による収益基盤の強化

同時に、「テイセン未来創造計画」では、事業発展を支える人材育成（「人を創る」）及び持続的な企業の成長の土台となる新たな企業文化の創造（「人と仕事を繋ぐ企業文化を創る」）にも取り組んでまいります。また、企業の社会的責任として、「環境（E）」、「社会（S）」、「ガバナンス（G）」への更なる取り組みも推進してまいります。

数値目標

連結営業利益水準	50 億円以上
連結経常利益水準	60 億円以上
配当性向	40%程度

中期経営計画「テイセン 2025」においては、送排水ビジネス、セキュリティビジネス及び防災特殊車輛ビジネスを拡大、開拓、創造し、数値目標の達成を図るとともに、原子力ビジネスに続く新たな中核事業基盤として磨き上げ、確立することにより収益基盤の更なる強化を目指してまいります。

【市場開拓の強化と圧倒的市場競争力の確立】

■送排水ビジネスの拡大

前中期経営計画「テイセン 2022」の主要テーマである「大量送排水システムによる新たな市場開拓」は、営業活動及び各地でのデモを積極的に展開した結果、国・自治体に対する市場開拓が大きく進展しました。風水害被害の頻発化の最中であって、「流域治水プロジェクト」の進捗を踏まえて、用途に応じた商材ラインアップの拡充等を図ると共に、国及び全国の自治体に対する更なる拡販に引き続き注力してまいります。

■セキュリティビジネスの開拓

「テイセン 2022」においては、コロナ禍の中でも、高まるセキュリティニーズを捉え、民間市場の開拓および鉄道等ソフトターゲット市場の開拓に向け、営業活動を積極的に展開させました。その結果、市場開拓への準備が着実に進行しています。また、商材開発による、セキュリティ機材のラインアップも一層拡充されています。コロナ禍収束後の訪日外国人の増加に伴うテロへの対策、及び社会不安を引き起こしている各種事件・事故の増加に伴う対策等、今後のセキュリティニーズの高まりによるセキュリティ市場の拡大を見込み、引き続き、商材の優位性を訴求する中で、広範なセキュリティニーズを取り込み、セキュリティビジネスの開拓を進めてまいります。

■防災特殊車輛ビジネスの創造

製造・開発・実証実験を担う下野工場のインフラを整える等、次世代型防災特殊車輛に関する企画・設計・開発・生産に至る一連の開発体制の構築が進んでいます。

災害の多様化、技術革新及び省人化ニーズに対応し、新たな価値を提供する次世代型防災特殊車輛の開発・製造は、未来の消防防災の在り方を見据えた重要なテーマです。市場のニーズを掘り起こし、防災特殊車輛ビジネスの創造を推進してまいります。

■メンテナンス業務の事業化

近年の営業活動の成果として、原子力施設及びコンビナート等に納入している hidroサブシステムや空港施設に納入している空港化学消防車の納入台数は急速に増加しています。また、現在展開中の自治体向け送排水ビジネスにおいても、hidroサブシステムはさらに増加が見込まれます。セキュリティビジネスにおいても、その拡大に併せ、各種セキュリティ機材の納入台数も急激な増加が見込まれます。

これら著増する機材のメンテナンスのニーズに対処し、その事業化に取り組むことで、収益基盤の強化に努めてまいります。

■基盤事業（ホース・機材・車輛・防火衣）の一層の磨き上げ

消防防災における消防ホース・防災車輛・資機材・防火衣等特殊被服は、当社防災事業の根幹をなす基盤事業です。災害の多様化、省人化、環境負荷軽減等の刻々と変化するニーズに対応すべく、付加価値の高い新たな商材を投入する等市場のニーズを掘り起こすことにより、業界名No. 1 の地位を確固たるものにするを旨とします。

【営業を支える下野・鹿沼両工場の機能拡充・強化】

当社グループの生産拠点としての鹿沼・下野両工場においては、製品に関する品質の維持・向上に努めること、技術・開発能力を高め、社会・顧客が必要とする製品を臨機に製造すること、さらには製造コスト低減を図り、収益力を高めることに引き続き取り組んでまいります。また、新設した下野工場並びに新ラインを増設した鹿

沼工場では、製造・開発に向けた設備・インフラを整備充実いたしました。特に、下野工場では、実証実験、デモ及び研修の施設を設置いたしました。消防および民間企業の方々にご来場いただき、当社の防災事業全般へのご理解を通じ、当社の発展及び社会への貢献に役立ててまいります。

【持続的収益力の強化】

当社グループは、これまで収益力の強化に努め、収益水準を継続して向上させて来ました。「テイセン2022」の計画期間中、連結営業利益及び連結経常利益の水準はそれぞれ40億円、50億円まで拡大しております。引き続き収益力の強化に取り組み、その水準をさらに引き上げてまいります。

以 上