

平成 15 年 5 月 20 日

各 位

会社名 株式会社ト - エネック  
代表者名 代表取締役社長  
山田 久雄  
コード番号 1 9 4 6  
上場取引所 東証・大証・名証 第 1 部  
問い合わせ先 理事総務部長  
亀口 英機  
(TEL 052-221-1111)

## 中期経営計画について

当社は、平成 12 年度より向こう 3 カ年の中期経営計画を策定し、これを毎年度口ーリングしながら見直しをしてきましたが、昨今の当社を取り巻く経営環境は、予想を超えて激変してまいりました。

このような状況に対応するため、今回新たに平成 15 年度をスタートとする中期経営計画を策定しました。対象期間は平成 17 年度までとしています。この間の経営の方向性を「中期経営方針」としてとりまとめ、それぞれの項目を各部門の業務実施計画に展開し、着実な成果を上げるよう全社一丸となって取り組む所存であります。

## 中期経営計画〔平成15～17年度〕

日本経済は、デフレ不況脱出の兆しは見え、依然として先行き不透明な状況にある。当社を取り巻く経営環境は、公共・民間設備投資の低迷が、長期かつ深刻な様相を呈していることに加え、電力自由化の拡大を背景に電力設備投資の抑制基調が強まることなど、中期的に極めて厳しい状況が続くものと考えられる。

こうした状況下にあつて、当社としては、いかなる経営環境変化にも柔軟に適応し、安定した利益を確保できる強靱な企業体質の構築に向けて総力を結集しなければならない。

このため、中期経営方針においては、収益向上を目指した受注戦略の推進、経営効率の向上、経営管理体制の整備、企業風土の改革を四つの柱として「新たなる挑戦」を目標として掲げた。

### ・中期経営方針

#### 新 た な る 挑 戦

##### 1. 収益向上を目指した受注戦略の推進

###### (1) エネルギーソリューション事業の強化

全社を挙げた顧客情報の収集と技術力を駆使したベストソリューションの提供により、事業領域の拡大と既存事業の受注拡大を推進する。また、顧客ニーズを先取りしたソリューションメニューの拡充を図る。

###### (2) 顧客との長期的な関係づくりの拡大

顧客データ（設備など）を集中管理し、メンテナンス・保安・リニューアル工事からITコンサルティングなど多角的サービスの充実を図り、顧客の囲い込みと長期的な関係づくりを拡大する。また当社の保有する地域的・人的ネットワークを活用し、きめ細かな地域密着営業を展開する。

###### (3) ポスト・ビッグプロジェクトの開拓

中部国際空港、愛知万博に続くビッグプロジェクト（大都市基盤整備、地域インフラ整備のためのPFI事業や構造改革特区など）への参入に向けて首都圏・地方拠点も視野に入れた開発営業を強化推進する。

###### (4) 新規・新領域事業の開拓・拡大

IT関連分野や新エネルギー事業（風力発電など）・環境関連事業など、当社の強みが活かせる新たな事業分野の開拓を積極的に推進する。また、このための先端的技術開発に取り組むとともに、他社との戦略的なアライアンスを図る。

なお、採算性・成長性など問題の生じた事業・プロジェクトについては、速やかに縮小・撤退など見直しつつ推進することとする。

#### (5) 事業領域の拡大を目指した海外事業の再構築

各国の市場状況や当社の優位性を見極めつつ、日系進出企業や相手国電力関連事業を中心に、拠点の営業基盤の強化と受注の拡大を推進する

### 2. 経営効率の向上

#### (1) 固定費の削減

景気変動に左右されない収益体質を目指し、事業場の統廃合や本店・本部・支店で重複する管理間接部門の定型業務の集中化などにより、人件費をはじめとする固定費の更なる削減を推進する。

#### (2) 資産のスリム化

資本市場における企業価値向上のため、遊休資産の処分、資金回収の向上、有利子負債の削減などにより、総資産のスリム化を図る。

### 3. 経営管理体制の整備

#### (1) 組織体制の改革

経営戦略機能の強化・経営のスピード化に向けた組織体制の改革を推進する。

#### (2) 信頼される企業づくり

コンプライアンス(法令遵守)、環境保全、I R (情報開示) などへの取り組みを強化し、ステークホルダーから信頼される企業づくりを推進する。

#### (3) グループ経営体制の強化

関連会社を含むグループとしての総合力向上に向け、経営体制の強化を図る。

### 4. 企業風土の改革

#### (1) 人事諸制度の改革

実力・成果等を基軸とした、社員にとってやりがいのある人事評価・賃金制度への改革を推進する。また社内公募制や選択定年制など、社員の自主・チャレンジ精神を尊重した制度づくりに取り組む。

#### (2) 人材の育成強化

時代が必要とする戦略性、専門性、行動力を有する人材育成を強化するとともに、部門間にわたる適材適所配置や能力開発支援など、社員が能力を最大限発揮できる施策を積極的に推進する。

#### (3) 活力ある職場づくり

全社員が経営理念・戦略を共有化し、変革に果敢に挑戦する、活力あふれる職場環境づくりを推進する。

## ．数値目標

### 1．受注高

エネルギー・ソリューション事業（E S C O・オンサイト・熱電併給・P F I事業等）の拡充強化

内線・空調管一体となった提案営業の推進によるリニューアル分野の受注拡大

首都圏の営業体制強化による開発営業の推進

日系進出企業の海外工事の受注拡大

風力発電を始めとした新エネルギー・環境関連分野の開拓

F T T H工事、移動体通信工事をはじめ、音声デジタル録音装置関連工事や映像編集設備工事を中心とした情報通信分野の受注拡大

などにより、平成17年度は2,000億円を目指す。

### 2．売上高

建設市場の縮小、電力設備投資の削減など厳しい情勢下にあるが、有望なエネルギー・ソリューション事業やリニューアル市場に注力し、平成17年度は1,900億円を目指す。

### 3．要員削減

当社は、従来から要員削減に鋭意取り組み、平成13年度末に6,100名体制としたが、急激に減少する工事量に対応するため早期退職を募集（528名）した。今後も要員削減を推し進め、平成17年度末に5,000名体制を目指す。

### 4．経常利益

売上高の確保に加え、要員の削減、設備関係費や販管費などの固定費の削減、業務の効率化等による低コスト構造の確立により、平成17年度は2%程度の利益率を目標とする。

以 上