



平成18年3月30日

各 位

会 社 名 株式会社トーエネック
代表者名 代表取締役社長 野田 泰弘
(コード番号 1946 東証・名証第1部)
問い合わせ先 代表取締役 専務取締役
経営企画室長 宮原 義尚
(TEL 052 - 219 - 1915)

中 期 経 営 計 画 に つ い て

当社は、平成15年度より向こう3ヵ年の中期経営計画を策定し、これを毎年ロ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、予想を越えた厳しい状況にあります。

このような状況に対応するため、今回新たに平成18年度をスタートとする中期経営計画を本日開催の取締役会において決議いたしました。

対象期間は平成20年度までとし、この間をいかなる経営環境でも利益が出せる強靱な企業体質を構築するため、テーマを「持続的な成長戦略の推進」とする「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。

【添付書類 中期経営計画〔平成18～20年度〕】

中期経営計画〔平成18～20年度〕

日本経済は、民間需要に支えられた持続的な景気回復基調で推移すると見込まれております。しかしながら、建設業界における低価格競争や電力自由化の影響による設備投資の抑制傾向は未だ好転の兆しは見え、当社を取り巻く経営環境は引き続き厳しい状況であると考えられます。

また、会社法の施行と相まって、企業の社会的責任(CSR)は、益々重要になっております。

こうした状況下において、安定した利益を確保できる強靱な企業体質の構築を推進するため、以下の基本戦略をもとにテーマを「持続的な成長戦略の推進」と掲げた新たな中期経営方針を策定いたしました。

基本戦略

お客さま第一に徹し、総合設備企業として幅広いお客さまのニーズに応え、お客さまに信頼され、選ばれる企業を目指す。

会社の競争力を維持・強化するとともに収益力の向上・財務体質の強化を図りながら、企業価値の向上に努める。

中部電力グループ目標の達成に確実に寄与する取り組みを展開する。

創造性と個性豊かな人材の開発を推進し、活力あふれる職場づくりを進める。

・中期経営方針

——— 持続的な成長戦略の推進 ———

1. 収益向上を目指した受注戦略の推進

(1) コア事業の受注強化・元請工事の拡大

- ア. お客さまの信頼を確保するため、お客さまの利益を生み出す多角的サービスの充実を図り、階層別営業ときめ細かな地域密着営業を展開し、お客さまの囲い込みと長期的な関係づくりを拡大する。
- イ. 施工、保守メンテナンス、リニューアルおよびファシリティサービスによるワンストップサービスの提供などバリューチェーンを広げ受注拡大を図る。
- ウ. 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を図る。
- エ. 中部電力ソリューション営業との連携を強化し、技術力を活かした提案営業を展開して、新たなお客さまを積極的に開拓する。
- オ. 富士電機総設株式会社との連携を一層強化し、産業空調分野での受注拡大を図る。
- カ. 中部電力グループとして、オール電化機器の販売・工事を積極的に推進する。
- キ. 情報通信における新たな核となるITソリューション分野等の拡大を目指す。
- ク. 中部電力発注工事への技術提案等を積極的に行い受注拡大を図る。

(2) コスト競争力の強化

- ア. 中部電力グループとしての価格競争力を高めるため、戦略的なコストダウンを推進する。
- イ. 価格競争力強化および利益確保のため、コストダウン技術の確立と水平展開を図り、各部署が連携して更なるコストダウンを推進する。
- ウ. ネガティブコスト発生 of 徹底排除を図る。

(3) エネルギーソリューション事業の強化

- ア. 全社を挙げたお客さま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。
- イ. 多様化するお客さま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。

(4) 新規・新領域事業の開拓

- ア. 配電部門周辺業務の積極的な拡大を図る。
- イ. IT 関連分野や新エネルギー事業・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および競争力強化技術の開発に取り組むとともに、他社とのアライアンスを図る。
- ウ. 送・変電および配電で培った電力固有技術と施工実績を活かし、新たなお客さまの開拓を進める。
- エ. 官業の民間開放が進む中、新たな市場としての「指定管理者制度」、「市場化テスト」など積極的な取り組みを図る。

2. 経営効率の向上

(1) 全部門、全事業場営業利益確保体制の構築

- ア. 部門別・地域別情勢を分析し、経営資源の「選択と集中」を行い全体最適を考慮した部門別・地域別戦略を策定して、全事業部門および全事業場が収益確保できる体制づくりを推進する。

(2) 固定費の削減と経営資源（人・物・金）の再配備

- ア. 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、速やかに見直しを推進し、高収益事業へ経営資源（人・物・金）の再配備を行う。
- イ. 改正高齢者雇用安定法への対応を進め、工事量に応じた要員の確保と適正配置を図る。
- ウ. 持続的に収益確保できる体質を目指し、販売費および一般管理費の更なる削減を推進する。

(3) 組織総合力の強化

- ア. 全部門の営業連携を更に強化する。
- イ. 事業部門・グループ会社の総合力を発揮するための応援評価制度の導入を図る。

3. 経営管理体制の整備

(1) CSR に対する取り組み強化

- ア. 良き企業市民として、コンプライアンス(法令遵守)、リスク管理、環境保全、IR(情報開示)などへの取り組みを強化し信頼される企業づくりを推進する。

(2)管理体制の強化

- ア. 工事代金の早期・確実回収などキャッシュフローを意識した活動の徹底を図る。
- イ. ネガティブコスト徹底排除のため階層別管理の強化を図る。

(3)当社グループ経営管理体制の強化

- ア. 関連会社を含むグループとしての総合力向上に向けた経営体制の強化を図る。
- イ. 子会社の採算性・成長性などの管理を強化する。

4. 企業風土の改革

(1)人材の育成強化

- ア. お客さまに信頼される技術力の向上に努め、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。
- イ. 当社独自の保有技術・技能の維持継承を図る。
- ウ. 部門間にわたる適材適所配置や社員が能力を最大限発揮できる施策の展開と、人材育成のためのジョブローテーションを確立する。

(2)活力ある職場づくり

- ア. 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、活力溢れる職場環境づくりを推進する。

・ 数値目標（平成 20 年度値）

	連 結	単 体
受 注 高	2,000 億円以上	1,990 億円以上
売 上 高	2,000 億円以上	1,990 億円以上
経 常 利 益	50 億円以上	47 億円以上
有 利 子 負 債	30 億円以上削減	50 億円以上削減
R O E	3.5%以上	

以 上