



平成21年4月28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1部)
問 い 合 せ 先 執行役員
経営企画室長 大脇 久生
(TEL 052-219-1915)

中 期 経 営 計 画 に つ い て

当社は、平成18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・プランしてきましたが、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、「収益向上を目指した受注戦略の推進」、「経営効率の向上」、「経営管理体制の強化」、「人材の育成強化」を柱とし、前計画から「グループ総合力」、「メンテナンス・リニューアル体制」、「現場力」、「環境配慮の経営」を改正のポイントとした、平成21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23年度までとし、この間を過去3年間取り組んできた持続的成長戦略を進化させるとともにその足固めを行い、いかなる経営環境でも安定した利益を創出できる強靱な企業体質を構築するため、テーマを「強靱な企業体質への転換～持続的成長戦略の足固め～」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総力をあげて取り組む所存です。

添付書類 中期経営計画〔平成21年度～23年度〕

中期経営計画（平成21年度～23年度）

日本経済は、「戦後最大・最悪」あるいは「100年に一度」とも言われる未曾有の危機にあります。また建設業の市場は輸出の減退・急激な円高による企業収益悪化の影響を受けた設備投資計画の中止あるいは繰延べなどにより縮減しており、受注競争の一層の激化が予想されるなど、今まで以上に厳しい経営環境が続くと考えられます。

しかしながら、このような状況下にあっても、企業のミッションは持続的成長を図りながらサービスを創り出し、それを提供することによって人々に喜びを与え、社会貢献することです。

したがって、過去3年間取り組んできた持続的成長戦略を進化させるとともにその足固めを行い、いかなる状況下においても安定した利益を創出できる強靱な企業体質づくりに向けて以下の基本戦略のもとにテーマを「強靱な企業体質への転換～持続的成長戦略の足固め～」とする新たな中期経営方針を策定いたしました。

基本戦略

- ・「お客さま満足」を常に意識し、お客さまの立場に立ったきめ細かなサービスの提供を徹底し、選ばれる企業を目指す。
- ・中部電力グループ、さらにはトーエネックグループ総合力の向上を目指した取り組みを確実に展開する。
- ・会社の競争力となる総合力強化のために一人ひとりが会社全体を見わたす幅広い視野を持ち、全体最適の取り組みを展開する。
- ・会社の成長の原動力である提案、営業、管理・指導などの総合力を備えた現場力の強化を図る。
- ・対話重視のいきいきした活力あふれる職場づくりを推進する。

I. 中期経営方針

「強靱な企業体質への転換」～持続的成長戦略の足固め～

1. 収益向上を目指した受注戦略の推進

(1) コア事業の受注拡大と元請工事の拡大

- ① お客さまとの長期的な関係づくりの強化
 - ・お客さまの立場に立った提案営業とツールの充実
 - ・地域に密着した電気・空調・情報通信の三位一体での営業推進
- ② 空調管部門の営業力・組織力の強化と受注拡大
- ③ 移動体通信工事の受注拡大
- ④ 営業改革の積極的推進
- ⑤ 当社の技術力を活かした中部電力との協働営業の強化

- ⑥ 保守メンテナンス・リニューアル体制の強化
 - ・ワンストップサービスの受注拡大と故障復旧サービスの強化
 - ・技術開発の推進と積極的な活用
- ⑦ オール電化機器、太陽光発電システムの販売・施工の積極的推進

(2)新規・新領域事業の開拓

- ① 業容拡大のためのアライアンスの積極的推進
- ② 中部電力配電部門周辺業務の積極的な受注拡大
- ③ エネルギーソリューション事業の受注拡大
- ④ 省エネ（CO₂削減）などのエコビジネスを含む、環境負荷ソリューション分野における受注戦略強化
- ⑤ 新たなバリューチェーンの拡大

2. 経営効率の向上

(1)徹底したコストダウン施策の推進

- ① 価格競争力強化と利益確保のための徹底した原価管理とコストダウンの推進
- ② 施工管理業務の効率化と現場支援業務の充実
 - ・IT化推進や支店管理部署のあり方検討
 - ・各種マネジメントシステムの評価と制度見直し
- ③ 販売費および一般管理費、固定費のさらなる削減
- ④ 成長性・採算性の評価による事業・プロジェクトおよび営業拠点の見直し
- ⑤ 事業活動で発生する環境負荷低減によるコスト削減

(2)経営資源の再配分

工事量に柔軟に対応し利益創出できる体制強化のため、部門および本・支店間での要員再配分

(3)キャッシュ・フロー経営の推進

- ① 遊休資産の有効活用推進
- ② 工事代金の早期・確実回収による資金効率の向上

(4)IT 戦略の推進

現場管理および間接業務の省力化による生産性向上のためのIT活用

(5)部門・本支店間のコミュニケーション増進

部門、本・支店間のさらなる連携による、会社の総合力強化と、全体最適への取り組み

3. 経営管理体制の強化

(1)信頼される企業づくりの推進

- ① コンプライアンス・環境保全・IR等のCSRへの着実な取り組み
- ② 業務品質の向上と社会的責任のための内部統制制度の的確運用
- ③ 安全・品質・施工効率の三位一体となった向上策の展開

(2) 当社グループ経営管理体制の強化

- ① グループ全体でのバリューチェーン確立などによる、グループ総合力の向上
- ② 収益向上を目指したグループ経営体制の強化

(3) リスク管理の強化

- ① 関係部署との連携を密にしたリスクへのスピーディな対応
- ② 与信管理強化による不良債権発生防止と債権の確実回収
- ③ ネガティブコストの排除
- ④ 低炭素社会への積極的な対応

4. 人材の育成強化

(1) 人材の育成強化

- ① 独自保有技術・技能の確実な維持・継承
- ② 実務経験を有する有資格者の計画的な育成
- ③ 若年層と中堅社員のジョブローテーションと、中堅社員の管理職への抜擢
- ④ 戦略性・チャレンジ性を持った行動力のある人材育成の強化

(2) 現場力の強化

- ① 技術教育のさらなる充実・強化による現場の技術力向上
- ② パートナーとしての協力会社の育成・施工応援体制の強化

(3) 活力ある職場づくり

- ① 風通しの良いいきいきとした職場づくりの推進
- ② モチベーション向上につなげるための、人事諸制度の評価と見直し

II. 数値目標(平成23年度値)

	連 結	単 体
受 注 高	1, 9 0 0 億円以上	1, 8 5 0 億円以上
売 上 高	1, 9 0 0 億円以上	1, 8 5 0 億円以上
経常利益	5 0 億円以上	4 5 億円以上
R O E	3. 2 %以上	

以 上