



平成 19 年 7 月 2 日

各 位

会社名 株式会社武井工業所
代表者名 代表取締役社長 武井 勇
(J A S D A Q ・ コード 5286)
問合せ先
役職・氏名 専務取締役 武井 昭
電 話 0 2 9 9 - 2 4 - 5 2 1 6

中期経営計画について

当社は、2007 年 7 月から 2010 年 6 月までの 3 年間における中期経営計画「Reborn Takei 2010」を策定いたしましたので、ここにその概要をご報告申し上げます。

1. はじめに

2007 年 6 月期においては、経費削減の継続的な取り組みや販売価格の適正化などにより、期初の計画業績に照らし遜色ない実績を確保できる見通しにあります。しかしながら、公共工事の縮小など当社を取り巻く市場環境は依然として厳しい状況にあり、継続的かつスピーディーに事業構造の改善を図ることが必要となっております。

こうした背景から、外部専門家の意見なども参考に、対象顧客・マーケットや扱い製品・経営体制など全般に亘り、既往の経営基盤を見直し、業績回復状況を更に確実なものとするための計画を策定・遂行してまいります。

2. 「Reborn Takei 2010」における経営目標

事業年度	売上高	営業利益	当期利益
2008 年 6 月期	58.6 億円	243 百万円	64 百万円
2009 年 6 月期	57.9 億円	206 百万円	54 百万円
2010 年 6 月期	58.6 億円	278 百万円	133 百万円

(注)戦略的に製品構成を変化させる過程において、一部の原価率が高い製品の売上構成比が上昇することを見込んでいるため、2009 年 6 月期において、一時的に売上及び利益が減少することを想定しています。

3. 主な施策

(1) 新しい経営体制の構築

当計画の遂行にあたり、下記の考え方を基に、最適と思われる経営体制を構築することといたしました。

1. 変化する経営環境に対応すべく、他社ノウハウの経営への吸収や親密先との関係強化、営業・製造・管理の3部門における機能強化などの観点から、新任取締役として3名を招聘することといたしました。
2. また、経営基盤の継続的な改善向上の観点や社員意欲などを勘案し、プロパー社員から取締役を3名登用することを予定しております。

(注) 具体的な経営体制につきましては、本日、別途発表しております「代表取締役の異動及びその役員の異動に関するお知らせ」をご覧ください

(2) 経営資源の集中と選択

製品戦略

約5万6千品目にも及ぶ製品アイテムのうち、市場性が低く売上がほとんどない80%強の約4万8千品目のほか、製造効率化を図るうえで現有設備との適合性が低い製品や、受注予測が行いにくく在庫等の財務的混乱をもたらす恐れのある製品から撤退いたします。

一方で市場性が高く、そのニーズが今後も中長期的に見込める製品については戦略製品と位置づけ、積極的な設備投資により量産化及び効率化を図り、生産力・価格競争力の強化を図るなど、変化する市場に対して最適な製品ポートフォリオの再構築をタイムリーに実施してまいります。

営業戦略

売上拡大に依拠しない損益構造の構築の一環として、現在の収益基盤であり業界トップのシェアを持つ茨城県・栃木県の地場市場に軸足を置きつつ、近隣県にも供給エリアを拡げてまいります。

また、戦略的パートナーとなり得る同業他社については積極的に協力関係を形成して、厳しさを増す市場環境に対応してまいります。

このような方針により、今後起こりうる業界再編において主導的な役割を担える企業であることを目指します。

(3) 組織と人的資源の効率化

組織改編

現在の4本部制から3本部制としてよりスリムかつフラットな組織体制といたします。特に営業本部においてはお客様の立地による地域別の編成を改め、お客様の属性別の編成とした上で、さらに営業部門とバックオフィス部門の機能別の編成とすることで、お客様に対するサービスの向上に努めてまいります。

営業所の統廃合

営業本部の組織改編に伴い、独立して設置している営業所を廃止し、本社又は工場内に統合集約します。これにより、賃借料などのコスト削減メリットのほか、営業部門と製造部門の連携強化も期待できます。今後の営業所設置については、営業戦略とその展開に応じて検討してまいります。

(4) 新たな経営管理手法の確立

売上拡大を前提とした利益管理手法を改め、個々の原価をコントロールしながら利益の最大化を図る手法に転換することで、業績回復基調を維持・向上できるものと考えております。

利益ベースでの戦略立案、業績評価をより確実なものとするために、見積案件別、受注案件別、製品別などの収益性把握や管理方法の改善にすでに着手しています。さらに、組織的な原価管理を実行するため、原価管理の専門部署を設け人員を配置する予定です。

(将来に関する記述等についてのご注意)

この資料に記載されている当社の業績の見通し、施策、戦略、計画等は発表日時点において把握できる限りの情報から得られた当社の判断に基づいております。あくまでも将来の予測であり、様々なリスクや不確定要素により、実際の業績と異なる場合がございますことを、あらかじめご承知おきくださいますようお願い申し上げます。

以上