

平成15年度～平成19年度中期経営計画について

当社は、平成15年度～平成19年度の中期経営計画を策定しましたので、お知らせします。

．基本的な考え方

．当社を取り巻く経営環境と課題

．経営目標値

．今後の具体的取り組み

1. 競争力のある体質の早期確立
2. 組織の活性化
3. 経営効率化
4. 設備投資計画

．基本的考え方

「総合設備エンジニアリング企業として、高度な価値を付加した生活・事業環境を創出することにより社会の発展に貢献する」ことを目指す当社は、年々高度化・多様化する社会的要請に応えるため、総合技術力の向上ならびにお客様志向の姿勢を強く求められている。

わが国の産業界はもとより当社の関連する業界においても、かつてない激しい市場競争の時代に入っているなか、まず企業としての存続・発展を図っていくことが、極めて重要である。あわせて地域密着型の企業特性を生かしつつ、時代の要請に沿ってたえず自己変革を行いながら総合設備エンジニアリング企業としての企業使命を果たしていかなければならない。

この中期経営計画はこれからの当社を方向づけるものとして策定し、環境の変化に対応し、毎年見直すものである。今後、事業場と支店・本店が全社一丸となって、従来以上に意思疎通を密にし、本計画を着実に達成していく。

．当社を取り巻く経営環境と課題

景気の先行きは依然として不透明で、民間設備投資も急速な回復は期待できず、建設需要の量的拡大を望めない状況にある。特に、公共投資の抑制傾向、および電力自由化の拡大に伴う電力設備投資の抑制傾向は今後とも継続するものと予想される。このようななかで、懸命に営業努力をしてきたが、近年の業績悪化傾向に歯止めがかからず、これを改善するためには、次の項目に懸命に取り組まなければならない。

- 1．受注の拡大、ならびに適正価格による受注に努めることにより、利益の確保を図る。
- 2．市場競争はますます激化し、優勝劣敗が明確となり、かかる市場で生き残るためには、低コストで良質な技術力が提供できることが必要である。あわせて受注・施工・アフターサービスの一貫した体制づくりも必要である。
- 3．近年、技術革新の進展が目覚しく、これに呼応して情報技術（IT）を含めた総合技術力の強化と、変革への迅速な対応が必要である。
- 4．地域・市場・お客様からの要求が高まっている企業の環境問題への取り組みや社会的規範の遵守（コンプライアンス）について、従来以上の取り組みが必要である。
- 5．以上のような経営環境の変化は、新しいビジネスチャンスの出現である。

以上5項目は、当社に抜本的な自己変革を求めているものである。

・経営目標値

平成19年度の売上高1,350億円、売上高営業利益率3.0%以上を目標値とする。

受注の拡大、適正価格による受注に努めることにより、利益の確保を図るとともに、従来の考え方にとらわれずに、少ない人員で効率的に業務が遂行できるよう業務の省力化・簡素化等の経営効率化を徹底して行っていくことにより、人件費・材料費・外注費をはじめコストの削減に懸命に取り組んでいかなければ、この目標値の達成は容易にできるものではない。

・今後の具体的取り組み

1. 競争力のある体質の早期確立

(1) 営業力の強化

営業戦略の再構築・強化を図るとともに、営業・技術・事務部門一体となった「全員営業」の更なる徹底による積極的な営業活動を推進し、受注の確保・拡大、適正価格での受注に努めることにより、利益の確保を図る。

大型物件の受注に多くを望めない環境のもと、コスト・品質ならびに地域密着型企業の特徴を生かしたきめ細かい営業活動により、他社との優位性を確立し、小規模工事を着実に確保する。

お客様ニーズの把握に努めるとともに当社独自の新技术・新工法を活かし一層の利便性や近代性を提供する等お客様の問題解決の手助けとなる技術提案営業を推進する。

情報通信を新分野開拓の柱の一つとして位置付け昨年8月に情報通信本部を設置したので、e-JAPAN計画に伴う市町村関係ネットワークシステムの受注拡大ならびに構築に対応できる体制づくりを早急に行う。

省エネルギー関連業務（省エネ診断、省エネコンサルタント）や分散型電源（太陽光発電・風力発電・コージェネレーション）に関し、積極的な受注活動を推進する。

(2) コストの低減

従来の考え方にとらわれずに、少ない人員で効率的に業務が遂行できるよう業務の抜本的見直しを行い、省力化・簡素化等の経営効率化を徹底して行っていくことにより、コストの低減に懸命に取り組んでいかなければならない。

材料費・外注費・工事経費等の施工コスト、ならびに販売費・一般管理費のより一層の低減に努める。

各部門・事業場ごとに抜本的合理化を行うべく、具体策の検討を行う。

(3) 技術力の強化

お客様ニーズを反映した独自技術の開発や応用力のある自社技術力のレベルアップに取り組み、「技術の中電工」としての評価を高めることにより、受注の拡大、ならびにコスト低減に努める。

各主管室部は技術革新に的確に対応し、技術力のレベルアップを図る。新技術・新工法・新鋭機材の開発導入等の具体的方策を検討し、低コスト化・省力化・安全対策技術の一層の向上を図る。

技術センターにおいて、お客様ニーズ・社会ニーズにマッチした実用的な新技術および高度な専門的技術（例示：分散型電源、省エネシステム、自動計測制御システム・環境対策等）について技術開発・技術支援を行い、事業領域の拡大と既存分野の強化を図る。

(4) 人材の早期育成

当社の最大の財産は人材であり、知識・技術・技能を保有する人材が当社を支えているという認識に立ち、全社を挙げて早期人材育成に努める。

若年層職員の早期戦力化を図る。そのためには、指導員の配置などOJT定着化を強化する。

現場代理人の後継者の育成が緊急の課題である。若年者の現場代理人を育成体系にあわせ、長期ビジョンで着実に育成することにより、後継者の育成を図る。

(5) 顧客満足度（CS）向上システムの構築

お客様の声を積極的に聞くための業務システム（組織的な情報収集・分析・対策を実施するための社内共有化OAシステム）を順次整備し、お客様の期待に応える。

「不良工事の防止」と「環境負荷の低減」を図る。そのためには、品質・環境マネジメントシステムを活用して継続的な改善を推進していく。

(6) 新規事業への進出

お客様のニーズを反映した独自技術の開発や自社技術力のレベルアップを図り、環境・エネルギー分野、情報通信分野といったコア周辺分野を強化して、コア事業の拡大を図る。

新規事業への進出、技術力の強化・収益確保のための他企業との提携等を検討し、事業領域を拡大する。

2. 組織の活性化

労働集約型産業として人間尊重を基本としつつ、従来の考え方に安住することなく、緊張感と活力のある職場づくりを推進するとともに、安全・衛生管理のより一層の徹底を図る。

従業員のやる気を引き出すための方策として、目標管理と連動する人事評価制度の定着化を図るとともに、人事評価を反映した処遇制度等の能力・成果主義人事制度を実践する。

グループ企業の活性化および子会社化の進展等を視野に入れた転籍制度、ならびに高度なノウハウを有する定年退職者の活用の検討をさらに進める。

労働災害および交通事故の防止、ならびに従業員の健康保持増進をはかり快適な職場環境を形成する。

3. 経営効率化

事業場の広域運営と地域密着型営業の強化を図ることにより、利益が確保できる組織を検討する。

本店組織は「方針・戦略の策定・推進および管理」を基本的使命とし、極力スリム化を図る。これに沿って、人的資源を受注・施工部門へ効率的に投入し現場強化を推進する。

より一層地域密着型で小回りのきくことにより競争力のある子会社を設立し、受注の拡大を図る。

子会社への支援・調整等を一元的に行い、中電工グループ全体の経営効率化を図る。

4. 設備投資計画

減価償却費の範囲内で、かつ必要最低限の老朽化・狭隘な事業場の整備、ならびに一般的な車両・機械工具の買替・整備を行う。ただし、新技術に対応する設備投資については別途検討する。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 中電工

企画部 経営企画担当課長 小畑 雅矩

電話 (082) 233-9034