



報道資料

平成21年 4月 1日
株式会社 中 電 工

中期経営計画〔平成21年度～23年度〕について

当社は、平成18年度から3年間に亘る経営計画を中期経営計画〔平成18年度～20年度〕として定め、これに基づいた毎年度の計画・目標に則り、業務運営に取り組んで参りました。

この度、次期の中期経営期間を迎えるにあたり、別途発表の長期ビジョン（“夢”ビジョン）を目指し、邁進していくための新たな中期経営計画を定め、取り組んでいくこととしました。

つきましては、別添のとおり中期経営計画を策定しましたので、お知らせ致します。

【添付書類】

中期経営計画〔平成21年度～23年度〕

【本件に関するお問合せ先】

株式会社 中電工

常務取締役経営企画室長 熊野 光暁

電話（082）233-9034

中期経営計画〔平成21年度～23年度〕

I 中期経営計画策定の背景

当社は、『総合設備エンジニアリング企業として、お客様のために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』ことを企業使命として掲げている。

この使命を果たすことで、お客様・地域の皆様・株主の皆様の信頼を獲得し、選ばれる企業となるべく努力してきた。

前中期経営計画〔平成18年度～20年度〕においては、全従業員の努力のもと平成19年度には、6期ぶりに営業黒字を達成することができ、20年度も継続できる見込みとなった。

また、スリムで強靱な組織体制の確立、教育体制のレベルアップ、再雇用制度の充実など、組織・制度の改善に一定の成果をあげることができた。

しかし、今後は、昨今の世界的な金融危機により国内景気が継続的に後退する中で、企業の設備投資や個人消費の抑制など、建設業界の受注環境は極めて厳しい情勢が続き、当社事業を取り巻く環境は、一層厳しさを増すことが想定される。

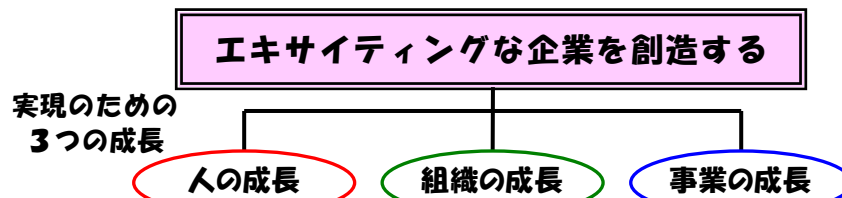
このような状況下から自力で脱出して持続的な成長を図り、確実に企業使命を果たしていくため、10年後のあるべき姿を『“夢”ビジョン』によって示し、その第一段階として新中期経営計画を策定した。

Ⅱ 中期経営計画が目指す方向性 ～持続的な成長を目指して～

方針

テーマ エキサイティングな企業を創造する

- ◆ 前中期経営計画で取り組んだ成果を定着化させ、着実な進展を図り、さらなる成長を果たすことにより確実に企業使命を果たしていく。
- ◆ “夢” ビジョンの目指す会社像へ近づけるため、お客様にとって魅力のある『良い仕事（お客様価値）』を創造できる企業となる。
- ◆ 価値創造の、源泉＝『人』、推進力＝『組織』、舞台＝『事業』を総合的に成長させ、これらの集合体として『エキサイティングな企業』を創造する。



重点実施事項

人・組織・事業を成長させ、総合力の向上と業務基盤の一層の強化を図る以下の事項に、重点的に取り組む。

- ◆ 安全と健康への取り組み
- ◆ コンプライアンス推進への取り組み
- ◆ 工事品質の向上への取り組み
- ◆ お客様の立場に立った経営への取り組み
- ◆ 省エネ・環境保全への取り組み
- ◆ 人材の確保・育成と組織活性化への取り組み
- ◆ 受注の拡大と利益確保への取り組み

数値目標

	平成23年度
売上高	1,290億円
営業利益	30億円

Ⅲ 重点実施事項

1. 人と組織の成長を目指して

安全と健康への取り組み

- 安全最優先の意識と責任の自覚を徹底し、災害事故の撲滅と健康の保持増進を図る。

コンプライアンス推進への取り組み

- 法令・社会的規範とこれに基づいた社内ルールの遵守を徹底し、公正な事業活動を展開する。

工事情質の向上への取り組み

- ヒューマンエラーの防止や品質検査の強化等を、子会社、協力会社と一体となって進め、工事情質の一層の向上を図る。

人材の確保・育成と組織活性化への取り組み

- 採用活動の充実と、再雇用者の働きやすい環境を整えることにより、目的に沿った人材を計画的に確保する。
- 職場のOJTと集合教育との連携を密にし、技術・技能の確実な強化・継承を図る。

2. 事業の成長を目指して

受注の拡大と利益確保への取り組み

- 積極的な営業展開と、リニューアル・リフォーム工事などの成長分野や新たな事業分野への取り組みによる受注の拡大に注力する。
- 受注から施工まで一貫した工事原価の低減、間接費の削減などを徹底し、利益の確保に努める。
- お客様サービスの向上と業務の効率化・適正化を推進する『総合IT化』に取り組み、企業競争力を強化する。

省エネ・環境保全への取り組み

- 省エネ活動、廃棄物削減やグリーン購入などの取り組みを強化する。
- 独自価値を付加した太陽光発電設備など、省エネ・環境保全に関する技術を開発し、環境負荷低減を推進する提案営業を推進する。

3. 総合力の成長を目指して

お客様の立場に立った経営への取り組み

- 魅力あるサービスの提供により企業ブランドを向上させ、お客様にとってのベストパートナー企業を目指す。
- お客様の多様なニーズをまとめて解決するトータルソリューションサービスに取り組み。また、お客様のご相談窓口を一つに集中化し、常に円滑な対応が図れるサービスを検討する。

以上