



平成 24 年 3 月 2 日

各 位

会 社 名 株式会社寺岡製作所
代表者名 代表取締役社長 寺岡敬之郎
(コード:4987、東証第二部)
問合せ先 取締役管理本部長 城田正
(TEL. 03-3491-0128)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、当社企業価値の向上を図るため、平成 24 年 4 月から平成 27 年 3 月までの 3 年間で計画対象期間とする中期経営計画(以下、「本経営計画」といいます。)を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 本経営計画策定の背景

近時の当社グループを取り巻く経営環境につきましては、昨年発生した東日本大震災に伴うサプライチェーンの寸断による生産活動の低迷、厳しい所得環境による個人消費の縮小、長引く円高やタイにおける大規模洪水、中国の金融引き締め、或いは欧州債務危機による世界経済の減速懸念など枚挙にいとまがなく、景気の先行きは不透明感がかつてないほど強まっております。

このような経営環境のもと当社グループは、電子用テープを始めとした付加価値の高い新製品の上市に注力すると共に、徹底的なコスト削減を実現するため、工程の改善や原料調達ルートを海外に広げるほか、ユーザー様の海外生産シフトを踏まえ、円高リスクを回避し、かつ価格競争力の抜本的な回復を図ることを目的とし、インドネシア共和国に本格的な一貫生産体制を擁する工場を建設するなどの布石を打ってまいりました。しかしながら、近年売上高は遞減傾向にあり、また利益水準も必ずしも充分とはいえない状態が続いており、早期にこうした状態からの脱却を果たし、売上及び利益水準の大幅な改善を図るとともに、潤沢なキャッシュフローを生み出す経営体質への転換を行うことが、経営上の最重要課題であると認識しております。

以上を踏まえ、今後一層厳しくなるものと予想される経営環境の下、当社は、将来へ向けた経営体制の充実を目指し、平成 24 年 4 月から始まる 3 年間で、「チャレンジし成果を出す」期間と捉え、売上及び利益水準の大幅な改善を図ることで、グループの企業価値向上、及び株主の利益を確保するため、本経営計画を策定いたしました。

当社は伊藤忠商事株式会社(以下、「伊藤忠商事」といいます。)を引受先とする第三者割当による増資を決定いたしました。本経営計画を遂行するにあたり、基本的な戦略フレームとして、伊藤忠商事の内外における有力なネットワークを活用することにより、エンドユーザー様のニーズ・シーズを逸早く汲み取ることが可能となるため、経営の一層のスピードアップを図ることができることなど、有形無形のメリットを得ることができるほか、経営戦略的パートナーシップを構築することにより、売上及び利益水準の大幅な改善を図ることでグループの企業価値を向上させ、株主共同の利益を確保することといたします。

当該第三者割当増資の詳細は、本日発表の「伊藤忠商事株式会社との資本・業務提携、第三者割当による新株式の発行並びに主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」をご参照ください。

2. 本経営計画の成長戦略について

(1) 製品の共同開発及び多品種少量生産の更なる高度化

従来当社が得意としてきた、ユーザー様のニーズの掘り起こしやシーズの発掘などを通じた、多種多様かつ高度な要求に応えるスペックインなどの共同開発を促進するとともに、きめ細かな多品種少量生産体制に一層磨きをかけ、新たな価値の提供を行ってまいります。

(2) 最適地生産体制による生産効率の向上と価格競争力の強化

当社は、平成23年3月にインドネシア共和国において、一貫生産体制を有する生産子会社を設立いたしました。同工場は、本年10月より本格操業を開始しますが、内外市場からの原材料調達の多様化を推進し、現地の廉価な労働力を活用する他、「ものづくり」プロセスの最適化に徹底的にこだわることで、日本品質の製品をグローバルコストで最適地生産する体制を構築します。

(3) 経営資源の成長分野への集中投下

成長分野へ向けた新製品を開発・上市し、高い付加価値をつけて販売することで収益力向上を図ります。今後大きな需要が見込まれる事業領域、即ち電池(自動車用)・太陽電池・LEDなどの環境・新エネルギー分野、電池(モバイル用)・タッチパネル・電磁波・放熱対策関連の情報通信分野、エンジン回り耐熱用・ハーネス・安全対策用・意匠・アクセサリ用などの自動車関連分野、これらに加え生活関連分野などに的を絞り込み、経営資源を集中投下することにより、時代の潮流変化を的確に捉え、次世代の経営に貢献する製品群を生み出します。

(4) グローバル市場への本格的進出と拡大

当社は、これまでも中国などアジアを中心として、海外売上高を着実に拡大してまいりましたが、今後少子高齢化の加速化が見込まれる国内市場については、近い将来限界が訪れることが予想され、次の世代に磐石な経営体制を引き渡すためには、グローバル市場への本格的な進出、及び展開が不可欠であるものと認識しております。本経営計画の最終年度には、海外売上比率を約50%にまで引上げる予定ですが、そのため以下の施策を早急に展開し、グローバル市場における経営の最適化を確実に推進してまいります。

① 上記インドネシア生産子会社の早期フル操業による製品の大幅なコストダウン

② アジアに限らず、米国、欧州、中東等の有力ユーザー様に対するマーケティングを強化するための販売拠点網の充実

③ これらに加え、海外における有力代理店網の拡充

また、上記施策の実施と平仄をあわせ、グローバル市場で充分に通用する人材の育成を行い、社員の国籍多様化も図ってまいります。

(5) 人と環境にやさしい技術開発の推進

当社は、よき企業市民の一員として、環境対応製品の開発、及び生産工程で排出される環境負荷物質の削減を推進し、環境対応経営に取り組んでまいります。法規制の完全な遵守はいうまでもなく、環境にやさしい原材料の選定に注力し、廃棄物の少ない製品の開発や生産工程の見直しによる省資源化に全社をあげて努めます。

(6) 事業運営の適切性確保

以上5つの成長戦略を支える事業運営上の適切性確保については、以下に掲げる観点より管理面における経営基盤の強化を図ります。

① コーポレートガバナンス体制の強化

当社と利害関係を有する全ての者に関し、企業価値を持続的に向上させていくという経営の基本理念を実現するため、時代や社会の要請に適合した、フレキシブルな組織体制を整えるとともに、コンプライアンス体制の強化、経営の監督機能の強化、経営に関する意思決定の実効性や公正性の確保、経

営責任の明確化などの施策を一層推進します。

②内部統制、内部監査体制の強化

当社の内部統制システムに関しては、既に精度の高いものが構築されていると認識しておりますが、今後とも、内部監査システムとの併用により、信頼性や透明度がさらに高い経営管理体制を築くとともに、業務の有効性や効率性及び財務報告の信頼性の向上、法令並びに規則の遵守、会社資産の保全などを通じ、健全かつ継続的な事業の発展に努めます。

③ITシステムの高度化

原材料の調達から生産・販売・ユーザー様への納品までを含めたサプライチェーンを管理する仕組み(SCM)を構築し、需要の変化への迅速な対応によるコスト削減、並びにリードタイムの短縮による顧客満足度の向上を図ります。また、ITによる生産状況の見える化、業務データの分析力強化、事務合理化を図り、経営全般の効率化を推進します。

④人材育成

チャレンジ精神を大切にし、グローバルな座標軸を持つとともに、幅広いコミュニケーション能力や、企画・マネジメント力を持ち、内外のマーケットにおいて充分活躍できるプロフェッショナルな人材の育成を行うことにより、次世代の経営を担う人材の確保を実現します。

3. 本経営計画の主要経営目標数値

これまで述べてきました戦略に基づく、平成27年3月期を最終年度とする本経営計画の連結数値目標は以下のとおりです。本経営計画の骨子をなす個々の戦略を実践し、事業全体の底上げを図ることにより、持続的かつ確実に利益を稼ぐ企業体質への転換をなし遂げ、数値目標を達成してまいります。

(単位:百万円)

項目	平成24年度(第103期)	平成25年度(第104期)	平成26年度(第105期)
連結売上高	22,700	24,500	27,000
連結営業利益	80	420	1,120
連結経常利益	110	420	1,120
連結当期純利益	50	350	740
連結ROA(営業利益ベース)	0.2%	1.4%	2.7%

※)本経営計画は、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績などは、今後の事業環境などさまざまな要因により記載内容と異なる可能性があります。

以上