



平成 26 年 6 月 11 日

各 位

上場会社名 **コーセル株式会社**

代 表 者 代表取締役社長 谷川 正人

(コード番号 6905 東証第一部)

問い合わせ先 取締役管理部長 小西 有吉

T E L 076-432-8151

第 7 次中期経営計画策定に関するお知らせ

当社はこの度、2014年度から2016年度までの3年間を対象とした「第7次 中期経営計画」を策定しましたので、下記の通りお知らせします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社は、「品質至上を核に社会の信頼に応える」を経営理念として掲げ、直流安定化電源の開発・製造・販売を通じて、高度化するエレクトロニクス社会に積極的に貢献していく企業でありたいと考え、事業展開に努めてまいりました。第6次中期経営計画においては、リーマンショック以降の急激な円高、東日本大震災やタイの洪水、ユーロ危機等の影響を受け、厳しい事業運営が続きました。一方で、低コスト化技術力の向上に向けた活動として中国生産を開始し、グローバル対応に向けた足掛かりを築いてまいりました。

当社が属するスイッチング電源市場におきましては、経済のグローバル化によって新興国市場が台頭する中、当社の事業展開においても海外強化に向けた体制が急務になっていることや、従来以上に顧客関係性の強化が求められています。このような状況を鑑み、次へのステップへ向け、中期経営計画を策定し実行してまいります。

2. 基本方針

当中期経営計画におきましては、「顧客起点のニーズを捉え、高付加価値製品とサービスを実現する」をビジョンに掲げ、当社の成長戦略の「変革挑戦期」と位置付け、一層の経営基盤強化に向け、取組んでまいります。

3. 重点戦略、重点課題

(1) 中国市場を重点とした海外シェアの拡大

- ・顧客との接点を拡大する取組みを強化するとともに、中国生産、調達を更に強化し、低コスト化技術を推進してまいります。
- ・市場にマッチしたミドルレンジ・グローバル電源の早期開発と販売力を強化することで、市場シェアの拡大を目指してまいります。

(2) 営業・開発連携による顧客密着型営業の推進

- ・営業と開発が連携し、顧客の開発プロセスへの関わりを強化することで、顧客シェアの拡大を目指してまいります。
- ・営業の新製品開発企画への関わりを強化し、ニーズに合った新製品の早期開発と、顧客の将来ニーズの創出に努めてまいります。

(3) 顧客ニーズを早期実現する体制の構築

- ・高付加価値製品・サービスの早期実現のため、開発プロセスの革新に取り組み、開発のスピードアップを目指してまいります。
- ・顧客ニーズの実現に必要な高度な技術と、生産体制の確立に努めてまいります。

(4) 新分野へのチャレンジ

- ・成長分野、新たな分野へのチャレンジとして、コア技術をベースにした新ビジネス構想を進めてまいります。
- ・付加価値の新規創出に向けた技術確立を目指します。

4. 経営数値目標（連結）

- ・2017年5月期、海外売上高を現状の1.6倍、海外売上高比率 28%を目指します。
- ・売上高経常利益率 20%確保を目指します。

（単位：百万円）

	2014年5月期 （実績）	2017年5月期 （計画）	2014年5月期比較
売上高	20,747	27,800	+7,052 (+34.0%)
国内売上高	15,953	20,000	+4,046 (+25.4%)
海外売上高	4,793	7,800	+3,006 (+62.7%)
経常利益	3,772	5,560	+1,787 (+47.4%)
売上高経常利益率（%）	18.2	20.0	+1.8

以 上

※ 注意事項

本資料の計画数値は、当社が現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績は、今後様々な要因によって計画数値と異なる結果となり得ることを、ご承知おき下さい。