



JASDAQ

平成23年3月25日

各 位

名古屋市中村区亀島二丁目13番8号
明治電機工業株式会社
代表取締役社長 安井善宏
(コード番号: 3388)

問合せ先: 専務取締役企画管理本部長
伊藤秀則
(TEL 052-451-7661)

第7次中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成23年度を初年度とする第7次中期経営計画を策定しましたので、その概要につきまして下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画期間

平成23年4月1日～平成26年3月31日（3ヵ年）

2. 基本方針

「新たな企業価値の創造」 ～持続的成長の実現に向けて～

3. 基本的な考え方

商社としての原点に立ち返り、市場環境の変化に応じた新商材・新領域開拓を推進するとともに、当社の強みであるエンジニアリング力・ソリューション力を再構築し、お客様のニーズに的確に対応できる「エンジニアリング機能を持った商社」を目指す。

4. 基本事業戦略

(1) 営業部門と技術部門が一体となった提案営業の強化

①エンジニアリングビジネスの再構築

- ・お客様の幅広い技術的ニーズにお応えするため、200名を超える技術集団（開発・設計・製作・SE）を集約し、エンジニアリングビジネスの一元化を図る。
- ・営業本部、ソリューション事業本部と連携し、自社製品開発を推進する。
- ・お客様における仕入先の選別強化に呼応し、そのニーズを満たす技術力の向上を図る。
また、次世代の新技术に対応できる各分野のエキスパートを養成する。

②研究開発部門への営業強化

- ・計測課と自動車計測課を統合し、総合計測技術部として総合計測ビジネスの事業拡大を図るとともに、営業本部と連携し研究開発部門への営業強化を図る。

③東京エリアの強化

- ・SEを増強し、東京エリアのエンジニアリングビジネスを強化する。

④自動車業界で培ったノウハウの横展開

- ・自動車業界で培ったノウハウをもとに、HV・電池・スマートグリッドなど業界を超えた技術連携を強化し、ビジネスの拡大を図る。

⑤部材ビジネスの強化

- ・MMS活動(※)を中心に、商材開発・市場開発を積極推進する。

(※) MMSとはMarketing and Merchandising with Salesの略。変化するお客様ニーズを的確に捉え、新商材・新領域・新メーカーを組織的に開発し、戦略的に販売する活動のこと。

(2) 今後成長の見込まれる新商材・新領域の開拓

自動車業界依存体質からの脱却を図るべく環境、スマートグリッド、新エネルギー、燃料・リチウムイオン電池など将来性ある分野を開拓する。

(3) お客様のグローバル生産体制に対応した海外事業の強化

①新規進出についての検討、展開

- ・取引先の海外展開と連携した、当社の海外事業戦略を検討、展開する。

②海外エンジニアリングビジネスの強化

- ・SEの育成、協力メーカーの発掘、国内からの支援体制を構築し、海外におけるエンジニアリング体制を強化する。

③現地調達化への対応強化

- ・現地調達企業の発掘、パートナー企業との提携など現地サポート体制を構築し、現地の調達化を強化する。

④海外サポート体制の強化

- ・海外現地法人と国内営業との戦略統合を図り、内外一体となった国際ビジネスを推進するため、海外に対する国内のサポート体制を強化する。

⑤輸入ビジネスの拡大

- ・海外の新商材を輸入し、国内への拡販を図る。

(4) 不況下でも利益の出せる収益体質の構築

①売上総利益率の改善

- ・仕入原価の低減、見積価格基準の見直しを行う。

②業務効率の更なる改善

- ・業務ファクトリー体制の推進、サプライチェーンの強化を図る。

5. 販売計画

取引先における東北地方太平洋沖地震の影響を現時点で見定めることが難しく、販売計画は策定できない状況です。販売計画につきましては、取引先における地震の影響が明らかになり次第、速やかに作成しご連絡いたします。

以 上