

平成22年5月14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6次中期経営計画ローリングに関するお知らせ

当社は、第6次中期経営計画（平成20年4月～平成23年3月）のローリングを行い、新たに平成24年3月期、平成25年3月期の計数目標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. ローリングの目的

金融危機に端を発した世界同時不況の拡大により、日本の製造業を取り巻く市場環境は大きく変化しました。自動車関連業界を中心とした製造業各社は従来型設備投資を大幅に縮小し、新分野・新技術に経営資源を集中させるなど大きなパラダイムシフトが起きています。

また、日本電気制御機器工業会（NECA）の平成21年度の統計におきましても国内出荷額が前年比21%減まで落ち込むなど弊社を取り巻く環境は依然厳しい状況にあり、弊社の平成22年3月期の業績は、設立以来初の赤字決算という大変厳しい結果になりました。

このように従来型設備投資が期待できない厳しい状況において、不況下でも利益の出せる企業体質を作ること、次なる成長の道すじを確立することに経営方針の重点を置いて、今回第6次中期経営計画最終年度（平成23年3月期）の大幅な修正を行うことといたしました。

第6次中期経営計画最終年度は、商社の原点に立ち返り、MMS（※1）の推進・海外事業の強化・エリアカバレッジ力の強化の3点を最重要課題として、次なる持続的成長への基盤作りに全力を注ぐ1年としてまいります。

（※1）MMSとはMarketing and Merchandizing with Salesの略。変化する顧客ニーズを的確に捉え、新商材・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. 具体的な取り組み

#### （1）MMSの推進

- ・弊社の取引先において既往商品による市場の拡大が今後大きく望めない中であって、成長見込める新しい商材等を発掘することが急務であるという認識から、将来弊社の柱となり得る新規成長ビジネス・新規メーカー・新規商材の開拓を推進します。
- ・環境、新エネルギーなど社会ニーズは大きく変化しており、その変化に積極的に対応するため客先ニーズの収集を多面的に行い、営業活動と一体となった新商材開拓活動を展開します。

## (2) 海外事業の強化

- ・日本のものづくりは、比較優位の観点だけでなく消費地生産シフトの観点からも、より海外に傾斜した設備投資を行っていくものと予測され、弊社ではそれらに対応するため、国内に海外事業支援室を設置し、海外市場に対して内外一体営業を推進します。
- ・特にアジア地域における日系製造業に対する営業活動を強化します。

## (3) エリアカバレッジ力の強化

- ・商社の原点に回帰すべく、エリアカバレッジ力の強化に軸足を移し、地域に根ざした営業戦略を推進します。

## (4) 東京エリアの営業力強化

- ・東京エリアにおける販売シェアの拡大が、弊社の安定的成長のポイントであることから、当エリアへ積極的に人材投入を図るなど営業力を強化します。
- ・特に東京エリアの電気・電子・半導体および東北エリアの自動車関連企業への対応を強化します。

## (5) 部材事業の拡大

- ・設備投資動向に左右されない営業体質に体質改善するため、部材営業部を設置し、部材売上比率の拡大を図ります。

## (6) 開発営業の推進

- ・本社ブロック、豊田ブロック、東京ブロックに各々開発営業部隊を設置し、新規客先開発および既存客先の再開発を行います。

## 3. 計数目標

(百万円)

	平成 23 年 3 月期		平成 24 年 3 月期		平成 25 年 3 月期	
	国内	連結	国内	連結	国内	連結
売上高	33,000	34,182	35,500	36,800	38,800	40,200
営業利益	201	201	270	285	520	550
経常利益	325	326	410	426	660	691
当期純利益	193	194	245	255	395	414

以 上