



平成21年5月15日

各位

会社名 豊和工業株式会社
 代表者名 取締役社長 坂野和秀
 (コード番号 6203 東証・名証 第1部)
 問合せ先 取締役総務部門長 石原啓充
 (TEL. 052-408-1001)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成21年度を初年度とする3ヶ年の中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 策定の背景と目的

昨年秋のリーマン・ブラザーズ破綻以降、世界的に金融危機が広がり、景気が急速に悪化するなかで、設備投資需要は大幅に減少し、当社の業績も2期連続の減収・減益・赤字決算を余儀なくされており、平成21年度についても大幅な減収となることは避けられない見通しです。

このような厳しい経営環境が当面継続するという認識のもとに、固定費削減を柱とする構造改革を実施し、損益分岐点を大幅に引下げ、現下の厳しい環境にも耐え得る強固な企業体質を構築することを目指します。

最近3年間の業績 (個別ベース)

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成19年3月期	30,493	1,530	1,245	1,214
平成20年3月期	25,309	△330	△470	△358
平成21年3月期	24,181	△781	△873	△1,072

2. 数値目標

(1) 計画期間の業績 (個別ベース)

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成22年3月期	18,000	180	130	120
平成23年3月期	18,500	220	200	190
平成24年3月期	20,000	400	380	370

(2) セグメント別売上計画 (個別ベース)

(%表示は対前期増減率)

	平成21年3月期		平成22年3月期		平成23年3月期		平成24年3月期	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
工作機械関連事業	12,297	0.0	7,000	△43.1	7,800	11.4	9,600	23.1
特機事業	6,129	△5.3	6,200	1.2	6,900	11.3	6,400	△7.2
金属製建具事業	4,187	△14.5	3,600	△14.0	2,700	△25.0	2,700	0.0
その他	1,568	△4.8	1,200	△23.5	1,100	△8.3	1,300	18.2
合計	24,181	△4.5	18,000	△25.6	18,500	2.8	20,000	8.1

3. 目標達成のための具体的施策

(1) 固定費の削減

- ① 有期契約社員の削減 平成21年4月末：150名
- ② 早期退職優遇制度の実施 平成21年6月末：200名程度(予定)
- ③ 役員報酬カット 20～50% (平成21年4月分～平成22年3月分)
- ④ 給与カット(管理職) 10% //
- ⑤ // (一般組合員) 5% //
- ⑥ 賞与の削減 平成21年夏・冬支給分

上記①～⑤の詳細については、平成21年3月23日ならびに本日公表いたしております「人員削減等の合理化に関するお知らせ」をご覧ください。

- (2) 事業構造の見直し
 - ①金属製建具(建材)事業につき、防衛向け防音サッシを柱とし、一部の特殊製品を除く一般ビル用サッシについては撤退します。
- (3) その他の原価低減
 - ①利益阻害要因となる不具合など(以下「阻害費」)を30%削減します。
 - ②作業効率の改善・調達価格の低減などにより、製造原価を5%削減します。
- (4) 保有不動産の有効活用
 - ①保有不動産の一部を売却することにより、10億円程度の売却益を計上します。(平成21年度予定)
 - ②本社工場等の有効活用について、コンサルを導入して検討を進めます。
- (5) 業務執行機能の強化等
 - ①執行役員制度の導入(平成21年6月25日付)
 - ・経営の迅速化、効率化と業務執行の充実を目的として、執行役員制度を導入します。
 - ②役員退職慰労金制度の廃止(平成21年6月25日付)
 - ・年功的で報酬の後払い的要素が強い役員退職慰労金制度を廃止します。

4. 費用と効果の試算

(1) 構造改革費用(平成21年度)

①特別退職金 10億円

(2) 構造改革効果(平成21年度)

①固定費の削減	24億円
②事業構造の見直し	1億円
③その他の原価低減	2億円
④保有不動産の有効活用	10億円
計	37億円

5. 各事業部の取り組み

(1) 機械事業部

①平成21年度売上確保のために

(工作機械)

- ・大型引合案件の受注獲得に注力→成約率アップ
- ・既存ユーザーの生産状況・投資情報の早期入手→積極的な受注活動
- ・既存ユーザーと同業の新規ユーザーを訪問→生産状況・投資情報の早期入手→積極的な受注活動
- ・スピーディな見積システムの確立→受注機会を逃がさない

(空油圧機器)

- ・セットメーカーへの標準チャック採用に向けたアプローチ展開
- ・開発製品の早期市場投入→シリーズ化の推進
- ・韓国・中国市場へ特殊チャックの拡販

(その他)

- ・航空機関連等の部品加工の開始

②平成22年度以降の売上増のために

(工作機械)

- ・大型引合案件の受注獲得に注力→成約率アップ
- ・海外販売・サービス拠点の設立→海外ユーザー開拓
- ・現地生産・販売(現地メーカー協業)スキームの確立→ユーザーの現地調達化に対応

(空油圧機器)

- ・チャックの脱自動車業界・非切削分野業界への販売展開

(その他)

- ・ 航空機・環境エネルギー関連向け事業の具現化

(新製品開発)

- ・ いち早い情報収集とその製品開発の推進→ユーザーが望む製品を形とする

③収益性改善のために

(生産革新プロジェクト推進)

- ・ 効率設計生産システムによるムダ・不具合の削減、リードタイム 30%短縮などコンサルを導入したプロジェクトの推進

(2) 特機事業部

①平成 21 年度売上確保のために

(火器)

- ・ 今年度大幅増となる防衛省向け納入品の社内・外注管理の徹底→生産遅延防止
- ・ 猟銃の新規海外市場（オーストラリア）の開拓

(建機)

- ・ 建機部門の主力製品である路面清掃車の受注に注力→トップシェアの強みを活かし最大限の受注獲得
- ・ 景気刺激策による道路維持補修工事的増加→道路切削業者向け新機種のデモなど、積極的な受注活動の展開

②平成 22 年度以降の売上増のために

(火器)

- ・ 今年度後半に導入する新型冷間鍛造機の卓越した加工能力の有効活用→他産業向け部品加工の検討

(建機)

- ・ 路面清掃車の中国技術提携先に対する生産指導の推進→現地での早期市場投入の実現

③収益性改善のために

(火器)

- ・ 阻害費 30%削減・製造原価 5%削減を目標とする原価低減活動の推進
- ・ 米ドル建取引（米国向け猟銃）に係る販売先との為替補填契約の締結→円高リスクの緩和

(建機)

- ・ 阻害費 30%削減・製造原価 5%削減を目標とする原価低減活動の推進

(3) 建材事業部

①収益性改善のために

- ・ 最少人員での生産効率化の追求
- ・ 阻害費 30%削減・製造原価 5%削減を目標とする原価低減活動の推進

(4) 新事業推進事業部

①平成 21 年度売上確保のために

- ・ 内層板用露光機の中国市場を中心とした販売活動展開
- ・ 積層機関連の台湾市場を中心とした販売活動展開

②平成 22 年度以降の売上増のために

- ・ 引続き内層板用露光機の販売に注力
- ・ 積層機の新機種開発を今年度中に完了→早期販売開始・受注拡大
- ・ 燃料電池を始め、新規分野への当社積層機の応用可能性に関する検討の推進

③収益性改善のために

- ・ 阻害費 30%削減・製造原価 5%削減を目標とする原価低減活動の推進

以 上