



平成22年3月29日
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22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. 経営計画策定の背景と目的

一昨秋のリーマンショック以降の国際的な金融の混乱は、世界的に消費需要を減退させ、企業の設備投資需要も大幅に減少し、景気は低迷を続けています。とりわけ、自動車の販売台数が急激に減少し、日本を始め先進諸国の自動車・自動車部品メーカー各社は大幅に生産を縮小しています。

当社の主力事業である工作機械部門は、自動車産業の設備投資動向に大きく影響を受けますが、自動車生産の設備投資需要は更に数年は低迷が続くと予想され、また景気が回復しても以前の需要規模に戻る可能性は低いと考えられます。

当社は昨年5月に3ヶ年中期経営計画を策定しましたが、その後の経済情勢は想定よりもかなり厳しいものであり、数値目標を大幅に下回る見通しとなりました。

従いまして、当社は、特に工作機械を中心とする機械事業部の事業構成、保有設備、人員配置等について早急な見直しが必要であると判断し、その他事業部門の取り組みと合わせて以下の方針の下に新たな経営計画を策定いたしました。

2. 基本方針

収益の向上を目指し、当社の売上規模に合わせて組織・体制と工場・設備を再編し、事業力の強化と企業体質の変革を遂げる。

3. 基本施策

- ・機械事業部の売上減少に伴う会社全体の売上げ規模に合わせて人員を削減します。(約250名の希望退職募集を実施中)
- ・各事業部の仕事量及び負荷に応じて、適切な人員配置を行います。
- ・生産負荷の変動に対して外注・アウトソーシング化を拡大します。
- ・遊休設備の廃棄・売却により減価償却費を削減します。
- ・不要設備の処分等により分散化した設備の集約・工場の再編を行い、生産性向上を図ります。
- ・原価低減・阻害費削減・経費削減に取り組み、企業体質強化を図ります。
- ・工場再編により生み出される余剰な土地について、有効活用を図ります。

4. 最近2年間の業績及び今後3年間の業績 (個別ベース)

(単位; 億円)

P/L	平成21年3月期 (実績)	平成22年3月期 (予想)	平成23年3月期 (計画)	平成24年3月期 (計画)	平成25年3月期 (計画)
売上高	241	165	166	183	199
営業利益	△7.8	△16.1	4.0	12.8	18.7
(営業利益率)	(△3.2%)	(△9.8%)	(2.4%)	(7.0%)	(9.4%)
経常利益	△8.7	△16.4	3.5	12.5	18.8
純利益	△10.7	△43.2	3.4	12.3	18.6

5. 製品別売上実績及び売上計画

(単位：億円)

		平成 21 年 3 月期 (実績)	平成 22 年 3 月期 (予想)	平成 23 年 3 月期 (計画)	平成 24 年 3 月期 (計画)	平成 25 年 3 月期 (計画)
機 械 事業部	専用機	74	32	35	36	42
	汎用機	22	8	18	16	16
	機 器	26	11	14	18	18
特 機 事業部	火 器	40	47	50	50	54
	建 機	21	20	14	24	27
	建 材	42	38	26	29	31
その他(電子機械、 繊維機械他)		16	9	9	10	11
合 計		241	165	166	183	199

6. 費用と効果の試算

(1)構造改革費用(平成 21 年度)

①特別退職金ほか 26 億円

(2)構造改革効果(平成 22 年度)

①人件費の削減 12.8 億円

②減価償却費の減少 2.6 億円

③その他原価低減、経費削減 2.6 億円

計 18.0 億円

7. 各事業部の取り組み

(1)機械事業部

(専用機部門)

- ・単体及びライン構成の専用機関係を縮小し、変種変量生産に即した標準機をベースとした FMS ライン構築を提案し、受注活動を行います。
- ・今後増加が予想される電気自動車(EV)やハイブリッド(HV)車用部品加工用設備の受注活動を強化し、売上確保・拡大を図ります。
- ・自動車部品、電子部品等の専用工程に特化した機種を開発し、他社との差別化を図った“特化マシニングセンタ”を拡販します。
- ・顧客と密接な関係を築き、ニーズに即したベースマシン及びラインの迅速な開発を行い、販売を図ります。
- ・自動車設備の新規需要が見込まれる新興国(中国、インド)へのグローバル展開を図り、現地での販売・製造拠点を設立し、現地生産、販売、サービスを強化することを計画しています。
- ・生産能力に応じて工場スペース・設備を見直し、経費削減を図ります。
- ・継続中の SKP (生産革新プロジェクト)活動により、受注から生産に至る一貫したものづくり体制の効率化を図ります。(機械事業部共通)

(汎用機部門)

- ・小型マシニングセンタの主要市場(シンガポール、フィリピン、中国他)である小物電子部品加工顧客への販売活動を強化し、受注確保を図ります。
- ・電子部品加工以外の一般顧客向けに、低コスト・省スペース・エコロジーに的を絞った機種を開発し、販売拡大を図ります。また、自動車向け専用機ラインを補完する機種としても活用し、省エネ、コスト低減の設備を提案していきます。

(機器部門)

- ・標準チャックのアフターマーケット需要取り込みとセットメーカー向け販売を強化し、売上拡大を図ります。

- ・外注及び海外生産等のアウトソーシングを活用し、標準チャックのコストダウンを図ります。
- ・特殊チャック及びクランプシリンダは、専用機の海外展開と合わせ、新興国のセットメーカー向けの販売を展開します。

(2)特機事業部

(火器部門)

- ・海外(米国、豪州)向け民用銃の需要増に対応できる増産体制を整備し、売上の拡大を図ります。
- ・利益を上げられる効率の良い生産フローを構築し、コストダウンを図るとともに利益を確保できる体制を確立します。
- ・冷間鍛造加工等小銃製造技術を生かした特殊な部品加工分野に進出し、売上拡大を図ります。

(建機部門)

- ・海外市場への展開(インド、ブラジル他)及び海外提携先(中国)との関係強化により海外ビジネス関連の売上及び技術料収入の拡大を図ります。
- ・国内市場はOEM供給を拡大し、販売台数の増加を図ります。

(建材部門)

- ・競争力のある防衛省向け民住防サッシの販売強化を図ります。
- ・一時的な需要増に対応できる柔軟な生産体制を確立します。
- ・サッシ以外の付加価値の高い製品(電磁シールドドア、特定防火関連製品等)をシリーズ化し、販売を強化します。

(3)本社部門及び会社全体の取り組み

- ・本社部門及び技術部門の重複業務や非効率業務を見直し、業務を区分して組織再編し、スリム化を図ります。
- ・役員を含む全社員の給与カットを継続実施し、人件費を削減します。
- ・あらゆる支出を見直しの対象として、経費削減を図ります。
- ・新事業調査専任チームを発足し、当社事業に関わる新事業・新製品の市場調査・マーケティング活動を行ない、新事業・新製品の売上拡大を図ります。

以上