

各 位

2020年7月30日

会 社 名 : 八 洲 電 機 株 式 会 社

代 表 者 名 : 代 表 取 締 役 会 長 兼 社 長 太 田 明 夫
(コード : 3 1 5 3 東 証 1 部)

問 合 せ 先 : 経 営 企 画 本 部 長 松 岡 孝 明
(TEL : 0 3 - 3 5 0 7 - 3 3 4 9)

八洲電機グループ 中期経営計画(2020~2022年度) について

当社グループは、2020~2022年度の事業運営の指針となる中期経営計画を策定しておりますので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、新型コロナウイルス感染症による事業活動への影響が不透明なことから、中期経営計画の開示を延期しておりました。当社グループの事業活動におきましても、今後長期にわたり新型コロナウイルス感染症の影響を受けると想定されるなか、これまで以上に事業環境の変化に迅速に対応し、各種施策及び戦略の完遂を目指してまいります。

記

■ 中期経営計画 (2020~2022年度)

【 1 】 ビジョン

高度情報化時代に対応し、社会に貢献する「エンジニアリング会社」として、付加価値の高い技術・サービスを提供し、お客様とともに未来を創る

【 2 】 重点施策

1. 八洲独自の「エンジニアリング会社」の推進を図る
2. ビジネスパートナーの拡大及び新規商材を創出し事業規模の拡大を図る
3. M&Aを実施しエンジニアリング力の強化及び事業規模の拡大安定を図る
4. 八洲電機グループ力強化によるビジネスチャンスの拡大を図る
5. ワークスタイル変革により生産性の向上を図る
6. コンプライアンス及びCSR活動の推進

【 3 】 組織戦略

- ・ 「エンジニアリング統括本部」をビジネスユニットから独立させ、八洲電機グループ全体のソリューション・エンジニアリング力を最大限に発揮させ拡大を図る
- ・ 「グループ事業戦略室」を新設し、八洲電機グループ一体での事業成長戦略を推進し、シナジー効果を最大限に発揮させ拡大を図る
- ・ 「グループ調達本部」を新設し、各社個別調達機能を改め、八洲電機グループ全体での調達戦略とし、推進する

【 4 】 事業系基本戦略（ビジネスユニット戦略）

1. 「エンジニアリング統括本部」

- ＜施策＞
- ・ エンジニアリング会社として技術基盤の拡充を図るとともに、八洲電機グループ全体の技術力及びソリューション・エンジニアリング力の向上を図る
 - ・ 技術力と経営資源を最大限に活用し、収益の拡大を図る
 - ・ ビジネスパートナーとの連携を更に強化し、事業領域の拡大を図る
 - ・ 八洲電機グループ一体で、技術力・提案力・収益力の強化を図る
 - ・ 技術継承を実践し、技術力・提案力・専門力の底上げを図る

2. 「プラントエンジニアリングビジネスユニット」（プラント事業）

- ＜施策＞ 「エンジニアリング開発センター」を新設し、ビジネスチャンスを最大限に活用し、「事業領域の拡大」を図る

（プラントエンジニアリング第一本部）

- ・ 鉄鋼業のお客様を中心に、老朽電機品の更新、安心・安全性向上対策や照明LED化促進、IoT関連等の拡大に向けた幅広いエンジニアリング提案の実施
- ・ ビジネスパートナーとの協業による、業界の枠を超えた技術案件の拡大と利益率の向上

（プラントエンジニアリング第二本部）

- ・ 石油業界において、エリアを限定した重点的攻略
- ・ 電源案件におけるエンジニアリング統括本部との連携強化
- ・ トップセールスやビジネスパートナーとの協業等による営業体制の重層化

（エンジニアリング開発センター）

- ・ 新規顧客への参入による事業領域の拡大
- ・ ビジネスパートナーの顧客に向けたソリューションビジネスの展開
- ・ 新規顧客開拓やビジネスパートナーとの協業等による事業領域の拡大
- ・ ビジネスパートナー企業の開拓・拡大

3. 「インフラソリューションビジネスユニット」（産業・交通事業）

- ＜施策＞ 「関西地区拡大戦略」「交通事業の拡大」「ビジネスパートナーとのビジネスの拡大」をベースに、八洲電機グループの資源（人・物・金・情報）を投入し「事業規模の拡大」を図る

（産業システム本部）

- ・ 老朽化更新を軸とした受変電設備の受注拡大
- ・ 公共事業拡大
- ・ 新規顧客開拓やビジネスパートナーとの協業等による事業領域の拡大

（設備ソリューション本部）

- ・ 情報化社会に対応した冷却ビジネスの拡大
- ・ 照明事業の再拡大
- ・ 関西・中国エリアでの事業拡大
- ・ ビジネスパートナーとの事業の全国展開

（交通システム本部）

- ・ 車両、信号・無線、民鉄、変電・機械、設備・情報の5つのビジネスをベースとした事業の拡大
- ・ 民鉄のお客様へ向けた事業規模の拡大
- ・ 保守ビジネスの推進による事業規模の拡大
- ・ 変電ビジネスのエリア拡大による、新規顧客の獲得

【 5 】 グループ各社基本戦略

1. 八洲ファシリティサービス

- (1) 八洲電機グループとの連携強化による新規顧客の取込み
- (2) ビル系、工場系顧客の深耕、拡大

2. ヤシマコントロールシステムズ

- (1) 工場の新設による生産能力の拡大と収益性増大
- (2) 自社ブランド製品の開発
- (3) 八洲電機グループとの更なる連携

3. 八洲産機システム

- (1) 主要顧客の維持、拡大
- (2) 新ビジネスによる受注の拡大
- (3) 八洲電機グループと連携した各プロジェクトの推進
- (4) M&A推進による事業基盤の拡大

4. 八洲環境エンジニアリング

- (1) (営業部門) 八洲電機グループと連携した受注拡大と新規顧客開拓の推進
- (2) (エンジニアリング部門) 工事売上高の伸長と採算性の確保
- (3) (業務部門) 自社運営できる強い業務部門への変革

5. 八洲情報システム

- (1) 市場においてニッチなサービスを提供し、競合先との差別化を図る
- (2) 次世代技術の早期決定による技術資源の分配
- (3) 知名度の更なる向上

6. 中国パワーシステム

- (1) 予防保全の確実な取込み
- (2) 八洲電機グループとビジネスパートナーとの連携による協業ビジネスの推進

7. 西日本パワーシステム

- (1) 予防保全の確実な取込み
- (2) 八洲電機グループとビジネスパートナーとの連携による事業領域の拡大

8. 三陽プラント建設

- (1) 八洲電機グループの施工の中核を担い、収益の拡大を図る
- (2) 基盤顧客の堅守と拡大
- (3) 経営管理強化による収益拡大

【 6 】 機能系基本戦略

1. 企業価値向上
2. 働き方改革の推進
3. 経営情報資源の管理

【 7 】 2022年度目標

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、業績に対する中長期的な影響額の算定は困難であると考えており、定量的な目標は今後の経営環境を見極めつつ、可能となった段階で公表させていただきます。

以 上

「当資料の将来見通しに関するリスクについて」
当資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する主旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる場合がございます。