



平成 22 年 2 月 8 日

各 位

〔会社名〕 極 東 貿 易 株 式 会 社
〔代表者名〕 代表取締役社長 廣 阪 明
(コード番号 8 0 9 3 ・ 東証第 1 部)
〔問合せ先〕 経 理 部 長 苫 米 地 信 輝
(TEL. 03-3244-3592)

極東貿易株式会社中期経営計画(2010 年度～2012 年度)について

当社はこのたび 2010 年度～2012 年度を対象期間とする中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

極東貿易は創業以来、最先端の技術と商品・サービスの提供を通して社会に貢献し、多くのステークホルダーの皆様のご支援をいただいております。

しかし、一昨年初めに発生した防衛省輸入品価格に係わる過大請求問題により当グループはこれらステークホルダーの皆様にご迷惑をおかけし、またこの間、世界同時不況に直面した結果、誠に厳しい経営環境下に置かれ、収益力は大きく低下いたしました。

去る平成 21 年 12 月 17 日に発表いたしました「防衛省からの違約金請求並びに取引停止解除について」の通り、この問題の解決と同省との取引停止解除を契機として、当グループは改めて「収益力の回復」と「信用力の回復」を経営ミッションに掲げて邁進してまいり所存です。

本計画は当該ミッション達成に向けての具体的な中期経営プランであり、これらの戦略および施策を遂行することにより復活への 3 年間の道程を示すものです。

これを私たちは「KBK Approach to the future」と名づけ「復活」から「飛躍に向けた 3 年間の助走路」としたいと思っております。

1 経営理念

- (1) 法を遵守し、公平で透明性の高い企業活動を通して社会から信頼される企業を目指す。
- (2) 時代のニーズを先取りする最先端の技術、商品の開拓に努め、お客様の要請に対応できる魅力ある商品・サービスを提供する。
- (3) 経営者、従業員間の相互信頼と協調を基に、個人の創意工夫とチームワークの強みが発揮できる環境を構築する。

2 当期間における経営ミッション

(1) 「信用力の回復」

企業としての社会的責任を全うし、社会の持続的発展に貢献する。

(2) 「収益力の回復」

連結ベースでの企業価値向上を目指し、社会とともに持続的発展を目指す。

3 中期経営目標

単位:百万円

	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期
売上高	52,000	53,000	59,000	69,000
売上総利益	5,100	5,200	5,700	6,200
販売管理費	5,350	4,800	4,900	5,000
営業利益	▲ 250	400	800	1,200
経常利益	▲ 100	600	1,000	1,400
税引前利益	▲ 1,140	560	940	1,320
法人税等	60	60	340	520
当期純利益	▲ 1,200	500	600	800
売上高総利益率	9.8%	9.8%	9.7%	9.0%
売上高営業利益率	-	0.7%	1.4%	1.7%

[セグメント別売上高]

単位:百万円

	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期
売上高	52,000	53,000	59,000	69,000
電気エネルギー関連	21,000	21,500	21,000	24,000
電子・航空関連	7,000	7,300	9,000	12,000
一般産業関連	24,000	24,200	29,000	33,000

[セグメント別売上総利益]

単位:百万円

	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期
売上総利益	5,100	5,200	5,700	6,200
電気エネルギー関連	1,710	1,530	1,600	1,700
電子・航空関連	990	1,100	1,400	1,500
一般産業関連	2,400	2,570	2,700	3,000

【事業セグメント別戦略概要】

(1) 電気・エネルギー関連

基幹産業に対する省エネなどの提供商材の拡大と新エネルギー関連の事業開拓を推進いたします。

(2) 電子・航空関連

防衛省への新たな商材の提供と省エネ・研究分野での積極的な顧客開拓を行います。

(3) 一般産業関連

自動車産業の海外進出を支援するサービスの提供と省エネ・エコ分野での活発な事業開拓を行います。

4 経営ミッションを実現するための基本戦略

(1) 「信用力回復」のための戦略

① コンプライアンス経営の一層の推進

・コンプライアンス委員会の活動強化

代表取締役会長がCCO(チーフコンプライアンスオフィサー)に就任したことで現業への実施指揮監督機能を強化するとともに、コンプライアンス委員長を第三者に委嘱することで独立性・客観性を高めました。今後も引き続き、独立性と客観性を高めてまいります。

・企業倫理・社員行動倫理の強化

コンプライアンス宣言、グループ企業行動憲章、役職員行動規範、エシックス・カード、Eラーニング・研修など諸施策の導入と実施により、社員一人ひとりの意識改革を推進してまいります。

② CSR経営の推進

・法と企業倫理を遵守することを第一とした上で、適切な利益を追求していく経営を推進いたします。

・ビジネスを通じて環境への貢献を行うことを積極的に行ってまいります。

・内部統制における基本要素を正確に把握し、グループ全体が内部統制によって健全に経営されるような環境の構築に努めます。

③ 情報開示・発信機能の強化

「PR・IR・ER」を強化し、社会に開かれた企業姿勢を積極的に示してまいります。

④ 健全経営による安定配当

本計画の施策を実施した上で、健全経営による安定配当を継続し、全てのステークホルダーの皆様からの信頼の向上に努めてまいります。

(2) 「収益力の回復」のための戦略

① コア事業戦略の見直し

コア事業の基盤強化という視点から、成長事業をコア事業化していくための戦略の推進してまいります。

② 不採算事業整理の継続

本年実施した不採算事業の整理・撤退を定期的に行い、収益力の向上と経営資源の流動性を高めてまいります。

③ コスト削減努力の継続

常に構造改革を見据え、事業規模に合った形での経費支出の見直しを継続してまいります。

④ ポートフォリオマネジメントの実施

事業ポートフォリオを一層明確化した上で、事業ポートフォリオ毎に収益管理を行い、適切且つタイムリーな施策を実施できる経営体制を確立してまいります。

⑤ グループ戦略強化による収益力向上

国内外の連結子会社、関連会社の機能を一層明確化し、経営資源を適正配分することによって各会社の機能を強化し、グループ横断的な事業展開によりグループ全体の収益力を向上させてまいります。

⑥ 注力事業の明確化

計画期間内における注力事業を「新エネルギー関連事業」「省エネ関連事業」「エコロジー・環境関連事業」の3事業に定め、優先的に経営資源を投入いたします。

⑦ 投資戦略の明確化

最先端技術を有するベンチャー投資や新たな事業シナジーを創出する取引先との合弁企業設立や資本参加、取引先の海外進出を支援するための海外拠点設立などの投資などを適正な規模と割合で行い、その効果を評価・検証いたします。

(3) 経営基盤強化のための組織戦略

① 営業統括本部設置による営業戦略の一元管理

代表取締役社長が営業統括本部長に就任し、本部室内に事業戦略室を新設し、営業戦略機能を強化することにより、全社・グループ事業戦略の立案と全グループ組織内に対する戦略浸透の強化を図ってまいります。

② 各部門の戦略的再編の迅速実施

ポートフォリオマネジメントと業務のたな卸しを定期的実施することにより、経営環境、事業環境にマッチした組織へと迅速な再編を行ってまいります。

③ 戦略的会議体とプロジェクト設置の促進

環境変化に迅速に対応するとともに、事業機会を確実に収益に結びつけていくために、戦略性に富んだ会議体の設置と新規事業・注力事業への柔軟な経営資源投入のためのプロジェクト制を促進し、フレキシブルな経営基盤を確立いたします。

④ 本店直轄制の機能強化による地方拠点の収益力向上

現在導入されている国内地方拠点の本店営業部直轄制をさらに機能的に高めていながら、地方拠点の規模の適正化と戦略の統一化を推進いたします。

(4) 積極的な事業展開を行うための拠点戦略

① 国内拠点

拠点毎のポートフォリオを再分析し、国内拠点の効率化を図るとともに規模の適正化を行います。

② 海外拠点

エリア別に事業ポートフォリオに沿った経営資源の再配分を行います。

米国 防衛関連事業依存からの脱却。コンパクトな経営体制の中で事業運営を行いながら、新たな事業創出のためのマーケット・サーベイを積極的に展開します。

欧州 コンパクトな事業運営を行いながら、輸入関連事業のマーケットに留まらず、輸出先マーケットとして事業展開もできるような市場開拓を行ってまいります。

アジア 中国についてはマーケット状況に応じた拡大策をとる。取引先とのJVも継続
インドについては市場の拡大に合わせて経営資源を積極投入してまいります。

その他 ブラジルは2010年以内に駐在員を派遣し、その後の市場成長に歩調を合わせた
タイミングで現地法人化を目指してまいります。

また、今後法人事業進出が活発化と思われる新興国への駐在員事務所設置を予定しております。

(5) 収益基盤強化のためのグループ戦略

① 国内グループ

・収益力の極端に脆弱な子会社・関連会社については、清算や持ち株比率を落とすなどの措置をとり、グループ全体の「選択と集中」を進めてまいります。

・各連結子会社、関連会社の会社別機能を再定義し、それぞれの特有機能に合った事業形態を以って収益を上げるべくグループ体制を再構築いたします。

② 海外グループ

・欧米メーカーの現地連絡員事務所的な「仲介機能」から、「事業主体」として新たな事業を創出し、収益の向上を実現してまいります。

・新たな情報と事業機会取得の基地として、新興国に新設する駐在員事務所を新設いたします。

③ その他

各グループの戦略的な事業活動を計画的に展開させていく目的で、国内外ともにそれぞれの戦略会議体を整備し、統括的な運営を行ってまいります。

5 個別戦略

(1) 事業セグメント別戦略

① 重電関連

省エネに関して関心度の高い重電関連業界に対して省エネに関するユニークな商材を国内外問わず紹介し、計画期間内に事業化に結びつけます。

② 火力発電所向け制御装置関連

保守的な電力業界顧客に対し、新技術によるコストダウン提案によって事業の拡大を目指します。

③ 資源開発機器関連

二酸化炭素の回収・貯留(CCS)関連分野への展開により事業の拡大を目指します。

④ 航空機関連事業

官民間問わず、航空機関連における新たな通信機器、検査機器、機体周辺機器の商材を開拓し事業化を目指します。

⑤ 電子機器関連

材料分析、表面分析等専門分野における計測機事業においてトップブランドの地位と信頼の確立を目指します。

⑥ 鉄鋼関連

高級鋼板用鋼材溶削装置の活発な海外需要に適切且つ迅速に対応できるよう、積極的な経営資源の投入を行います。

⑦ プラスチック関連

日系自動車メーカー・部品メーカーの生産拠点動向に対応した積極的な事業展開を行い、本事業の収益力回復を実現させてまいります。

⑧ 複合材料関連

国内外での炭素繊維並びに関連事業のマーケット拡大を実現し収益の拡大を図ります。

⑨ 食品関連

食の安全を支援する副資材、設備機器の提供とともに、香辛料・添加剤事業に注力することで新たな市場開拓を行います。

⑩ 新規事業

「新エネルギー」「省エネ」「エコロジー・環境」の分野を中心に積極的に開拓・育成を行い、計画期間内に年間売上総利益の新規事業売上総利益割合 10%を目指します。

(2) 財務戦略

抵抗力ある財務基盤の確保を目指して、以下のような施策を行います。

- ① 激しい外部環境の変化に伴う流動性の確保を確実に行ってまいります。
- ② 効率的な財務資源の運用を行います。
- ③ 外国為替、有価証券等のリスク資産の管理強化を行ってまいります。

(3) 人事戦略

商社にとって一番大切な経営資源は人であり、人をこれまで以上に活かすことによって収益力の向上を図ります。

- ① 社員一人ひとりの就業意欲とモチベーションが向上する新しい人事戦略を推進します。
- ② 事業ポートフォリオにしたがった、より成長の見込める分野に戦略的に営業人材を配置します。
- ③ 成長を支える人材の確保と育成、多様な人材が活躍できる体制と環境づくりを推進します。
- ④ 戦略的人材育成を推進し、次世代の経営者となるような人材育成とコーポレートスタッフの強化に努めます。

(4) 情報化戦略

「収益力の回復」を支援する経営および営業支援ツールとしてのシステム構築を目指します。

- ① オープン系システムによる基幹システムの構築で経営環境の変化に迅速に対応できるシステム構築を実現します。
- ② 情報のマトリックスをリアルタイムで処理し、戦略的情報として活用できる経営ツールとしてのシステム構築を行います。
- ③ 情報システムを内部統制システムの強化ツールとすることによって、コーポレートガバナンスの強化を実現します。
- ④ コスト削減と営業活動の効率向上を支援するシステム構築を行います。
- ⑤ 全てのステークホルダーの皆様にタイムリーに適切な情報を提供できる仕組みを構築します。
- ⑥ 全てのステークホルダーの皆様にとって安心できる「情報の漏洩を起こさない」「情報の改ざんが起これない」セキュリティ性の高いシステム、通信体制を確立と情報セキュリティ運営を行います。

以 上