

平成21年5月12日

各 位

会 社 名 株式会社ダイヘン
代 表 者 代表取締役社長 柳生 勝
コード番号 6622
上場取引所 東証・大証1部および福証

2011年度ダイヘングループ中期経営計画 ―Keep Up 1000―

ダイヘングループは、この度、2011年度を最終年度とする3ヵ年中期経営計画
―Keep Up 1000―を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付の資料をご参照下さい。

以 上

お問い合わせ先：総合企画室 経営企画部 (Tel：06-6390-5502)

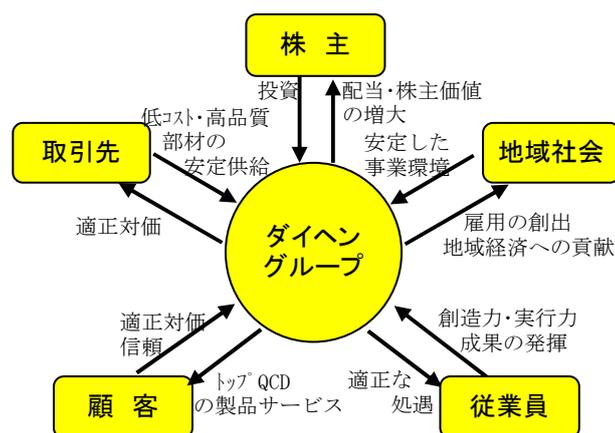
2011年度ダイヘングループ中期経営計画 — Keep Up 1000 —

1 はじめに

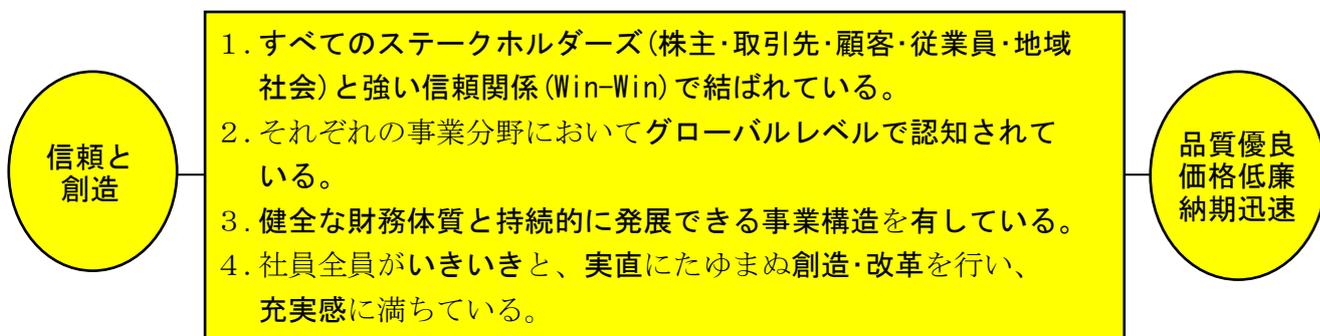
■ダイヘングループの使命

ダイヘングループは、『「品質優良・価格低廉・納期迅速」(創業の精神)と「信頼と創造」(経営理念)を基本に据え、社会の命綱ともいえる電力事業をはじめ、世界の基盤産業に不可欠な製品・サービスを提供し、その発展に貢献すること』を使命とする。

そして、ダイヘングループ各社は、ステークホルダーズ(株主・取引先・顧客・従業員・地域社会)との強い信頼関係(Win-Win)を維持する。



■ダイヘングループのビジョン



■ダイヘングループの10年後(創立100周年時)のあるべき姿

ダイヘンの創立100周年にあたる2019年に向けて、10年後のあるべき姿を次の通り設定し、本中期経営計画(2009年度~2011年度)をその第I期と位置づける。

<10年後のあるべき姿>

エネルギーとパワーエレクトロニクスの応用分野でトップクラスの専門メーカーとして、顧客・投資家・市場・学生等、広く社会から「選ばれる会社」になっている。

2 現状認識

<事業面>

- ・米国発の金融不安は世界的な金融市場の混乱を招き、急激な景気の減速を招いた。
- ・国内電力会社は、更新投資を本格化しており、今後の需要拡大に対応する**生産能力の増強が不可欠**である。
また、**新興国を中心にインフラ整備関連の需要が拡大**しているほか、太陽光発電や風力発電など環境関連の新分野での投資拡大にも期待が持て、**エネルギーと環境への対応**が求められている。
- ・溶接機・ロボット市場は、自動車産業をはじめとしたほとんどの業種・地域で需要が低迷しているが、潜在的に大きな成長期待が持てる**新興国向けビジネスの開拓**や、**次世代溶接電源やロボットの差別化製品の開発**に手を緩めることなく、**景気回復に向けた準備を着実に進めておく必要がある**。
- ・**半導体・液晶・ソーラパネルの製造装置関連**では、いずれの市場も足元の環境は非常に厳しいが、**中長期的には拡大していくという見方が強い**。当社も**体制整備・他社差別化戦略・付加価値創出**などに取り組んでいく必要がある。
- ・グローバル市場での差別化を目的とした戦略的なアライアンスを結ぶ傾向は強まっており、当社も自社の強みを生かし、弱みを補完するための**アライアンス**には積極的に取り組んでいく必要がある。

<財務面>

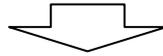
- ・グローバルにビジネスを拡大していくために、為替変動リスクの低減も視野に入れた**最適生産体制を強化**するほか、急激な需要変動へ**フレキシブルに対応**するとともに、より一層**資金の効率化を図るため、トータルリードタイムの短縮**に取り組む必要がある。
- ・剰余金の蓄積や有利子負債の低減などの財務改善と同時に、株主への配当や業績達成時の従業員へのリターン等、「**バランスのとれた利益配分**」を目指す必要がある。

<しくみ・風土面>

- ・人材の育成が企業の競争力に直結すると重要視されており、人的資産をはじめ**無形の資産価値の向上**に注力が必要である。
- ・事業面だけでなく、様々なリスクへの対応が求められ、**リスクマネジメントの強化**が必要である。
- ・**コンプライアンスの重要性**が高まっており、一層の社会正当性が求められている。

3 2011年度グループ中期経営計画のメインフレーム

当社グループが持続的に発展し、ステークホルダーズとの強い信頼関係を維持するために、常に変化する周囲環境にかかわらず、連結売上高1000億円を恒常的に確保できる「フレキシブル」で「スピーディー」な企業体質を定着させる。



“ K e e p U p 1 0 0 0 ”
－「フレキシブル」で「スピーディー」に－

■基本目標<連結・2011年度>

◇売上高	:	1,000 億円以上
◇営業利益率	:	8.5 %以上
◇ROE	:	10 %以上

■基本方針

1. 生産・販売サービス拠点の整備・補強
2. 新市場・新分野の開拓
3. 差別化製品の計画的な市場投入
4. 無形の資産価値の向上
5. リスクマネジメントの強化

1. 生産・販売サービス拠点の整備・補強

当社グループが売上高1000億円を定着させるためには、生産性向上につながる設備投資や、グローバルワイドでの最適な生産・供給体制ならびに、販売サービス拠点の整備・増強は不可欠であり、今後も、様々な投資を実行していく必要がある。

これらの投資の効果や資産効率を向上させるとともに、投資にかかるリスクを極小化するために、投資のリターンとリスクを定量的に評価し、適切に意思決定できるしくみの整備・強化にも取り組む。

2. 新市場・新分野の開拓

新たな市場、事業分野、製品、顧客など未開拓な領域の着実な開拓により売上高1000億円以上を確保し、持続的発展を確実にすることが求められる。

特に、前中期経営計画でも精力的に取り組んできたグローバル市場への進攻については、BRICsを中心に更に推し進める必要がある。

新市場・新分野の開拓としては、コアビジネス周辺分野に既存顧客との関係強化につながる重要性の高いテーマが多数あり、既存事業領域とのシナジーも高めていく。

3. 差別化製品の計画的な市場投入

開発面の取り組みとしては、特に、徹底したマーケティングリサーチに基づく明確なコンセプト作りを中心とした開発企画力の更なる強化を重点として捉え、差別化製品の計画的な市場投入を図る。

また、顧客ニーズへの単なる対応に留まらず、顧客に対して新たな価値提供を可能とする製品企画を立案し、他社との差別化・潜在需要の掘り起こしに努める。

4. 無形の資産価値の向上

QCDの追求のみでは差別化できなくなった今日、無形の資産価値が企業価値を高め、競争優位を維持する持続的発展の基盤となる。

無形資産の価値を高めるため、人材育成はもとより、コア技術の特許網構築やステークホルダーズとの更なる関係強化とともに、グループ全体の組織力強化に取り組む。

5. リスクマネジメントの強化

前中期経営計画期間中において、コンプライアンスレベルでは、ひととおりの規程の整備は整ったが、実効性を確保するためには、これら規程の定着に向けた取り組みが不可欠である。

また、持続的発展を確実にものとするため、これまでに取り組んできたコンプライアンスの枠を超え、本中期経営計画では、取り組みの範囲をリスクマネジメントレベルにまで拡大し、ハザードリスクを含む様々なリスクへの対応力強化に取り組む。

以上