



平成25年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社大気社
代表者名 代表取締役社長 上山 悟
(コード番号 1979 東証第1部)
問合せ先 取締役専務執行役員管理本部長
櫻井 孝
(TEL 03-5338-5051)
(URL <http://www.taikisha.co.jp/>)

中期経営計画について

このたび、当社は、平成26年3月期から平成28年3月期までの3ヶ年における当社グループの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。

この「中期経営計画」は、国内外の変化する社会に対応し、当社グループが持続的に発展していくための基本方針と経営目標を示すものです。

当社グループは、社是「顧客第一」のもと、「エネルギー・空気・水」に関わる環境対応技術を核として、グローバルに事業を拡大してまいります。株主各位および関係者各位のご期待に沿えるよう、経営目標達成のために全力をあげて取り組んでまいりますので、今後とも変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

【中期経営計画】

I. 理念・ビジョン

「創業理念（社是）」	顧客第一
「企業理念」	1. 永続的に成長し、社会に貢献する会社づくり 2. 魅力ある会社づくり
「経営ビジョン」	法令とその精神を順守し、公正で自由な競争のもとに適正な取引を行い、透明性と高い倫理観で、顧客・取引先、株主、社員、地域・社会、地球環境に貢献する。

II. 基本方針

1. 変化する社会の要求（経済、環境、社会的価値）に即応し、永続的に活動できる経営基盤を確立します。
 - ① 経営システムを改善し、グローバルな視点に立った当社グループ全体のコーポレート・ガバナンスを強化します。
 - ② 市場環境の変化に柔軟・迅速に対応できる組織づくり、グループ会社の機能・役割に応じた再編成を行います。
 - ③ 伸びる市場、周辺事業や新規事業に注力することで事業領域を拡げ、付加価値を増大させます。
2. 企業価値の向上をはかり、すべてのステークホルダーに貢献します。
 - ① 環境関連事業を営む企業として、環境に配慮した CO₂ 削減技術と環境汚染防止技術で、顧客の環境価値向上と地球環境保全につとめます。
 - ② 既存事業、新規事業の資本効率を高め、企業価値の向上と安定配当の維持につとめ、株主にとって魅力ある事業運営を目指します。
 - ③ 「安全で信頼できる技術」、「安心で魅力あるサービス」を最適なコストで提供し、顧客の期待と信頼に応えます。
 - ④ 業務プロセスを継続的に改善し、「ムダ・ムラ・ムリ」の無い、安定した業務品質を実現します。
 - ⑤ 高い専門性と幅広い視野を持った人財づくりを行い、企業の優位性確保と魅力ある会社づくりを行います。

Ⅲ. グループ中期経営目標（連結）

本計画の年度別の目標値（連結）は以下のとおりです。

（単位：億円）

	平成 26 年 3 月期目標	平成 27 年 3 月期目標	平成 28 年 3 月期目標
受注工事高	2,290	2,250	2,320
完成工事高	2,150	2,220	2,280
営業利益	94	99	106
経常利益	100	104	111
当期純利益	57	60	64

（前提為替レート：1 US ドル=97 円、1 ユーロ=126 円、1 タイバーツ=3.3 円）

Ⅳ 経営目標実現のための施策

1. 環境システム事業

① 成長する海外市場向けの体制拡充

成長が著しい東南アジア市場に経営資源を優先的に配分するとともに、今後注目されるインド・東欧他の新興国市場への参入を目指した仕組み作りを行います。海外関係会社を含めたコーポレート・ガバナンスを強化することにより、工事量増大へのスムーズな対応を図ります。

② 国内事業の拡充

ビル空調・産業空調のリニューアル工事の受注拡大につとめ、顧客への提案活動の実施とメンテナンス事業の拡充を進めます。

「新築→メンテナンス→リニューアル」というライフサイクルに沿った最適なサービスを顧客とともに構築していきます。

地球環境問題やエネルギーコストの上昇に対応した、省エネルギーで環境負荷を最小にするシステムを追求し、提供していきます。

③ 生産性向上と最適なコスト

国内外を問わず、IT システムを基礎とした業務プロセスを定着させるとともに、国内・海外社員に対する技術教育を充実させ、更なる生産性向上を実現します。購買情報を共有化することで原価低減方策を確実に実施し、最適なコスト構築により競争力を高めます。

④ 新規事業の立ち上げ

「完全人工光型植物工場」「過酸化水素を使用した除染システム」「各種実験に対応した環境試験室」等、市場ニーズに応じた製品サービスを提供し、新事業として拡充をしていきます。

2. 塗装システム事業

① グローバル対応と最適なコスト

中国・インド等成長性の高い市場に対して経営資源を優先的に配分し、競争力のある組織づくりを行います。受注競争の今後さらなる激化を視野に、最適なコストのための原価低減方策の確実な実施、グローバル調達体制の構築を進めます。

② 事業領域の拡大

塗装機器や塗装サーキュレーションシステム、コンベヤシステム等の周辺領域を拡大し、顧客サービス力を充実させます。自動車塗装工場の周辺技術やノウハウの蓄積を進めて、塗装工場の設計をトータルに提供できるようエンジニアリング力の向上を目指します。

③ 受注活動の強化

欧米自動車メーカーからの受注拡大を推進します。

3. 経営基盤の強化

① 事業のグローバル化、市場環境の変化に柔軟に対応できる組織づくり

1. すべての事業部および本社各部門が、事業のグローバル化に対して、より効率的に対応できる組織づくりを進めます。
2. 国内外の市場環境の変化に的確に対応するため、グループ会社の再編を検討、実施します。

② 人財力の向上

1. 専門性を高めていくためのキャリアアップの仕組みや研修体系の整備・拡充を進め、社員の能力開発を支援・促進します。
2. 事業のグローバル展開を積極的にサポートし、海外関係会社のガバナンスをより強固なものとするため、海外事業に対応できる人財を現地採用社員も含めてグローバルに育成します。

③ 事業基盤強化のための戦略的な投資

持続的な成長を目指し経営基盤を強化するために、人財開発、研究開発や IT システム開発に対し、戦略的な投資を行います。

以上