

平成 14 年 6 月 17 日

各 位

会 社 名 澁 谷 工 業 株 式 会 社
代表者名 取締役社長 澁 谷 弘 利
(コード番号 6340 東証、名証 1 部)
問合せ先 取 締 役 吉 道 義 明
(TEL (076)262-1201)

中期経営計画のお知らせ

当社は、今、歴史的に企業成長の大きな節目にあり、2003 年 6 月期から 2005 年 6 月期までの 3 ヶ年中期経営計画を下記の通り策定しましたので、お知らせします。

記

[1] 目的意義

当社の歴史を振り返りつつ、現状を分析し、将来を見据えた時、今、当社は次なる飛躍のための大きな節目の時を迎えております。

一般的に少品種多量生産の業種にあっては競争力ある製品を有して、短期に急成長する企業がみられますが、受注生産の多品種少量生産型メーカーでは技術の蓄積に比較的長期間を要し、そのため前者に比べ成長スピードは遅いものの好不況の影響が小さいのが実状であります。

当社は、昭和 34 年頃ボトリングシステム専門の後発メーカーでありましたが、約 20 年の努力の結果、昭和 55 年頃国内でトップメーカーに躍り出ました。

その前後からレーザ加工機をはじめメカトロ製品の開発に着手し、昭和 60 年頃、メカトロシステム事業として立ち上がってきました。

昭和 60 年から数えれば今年は 17 年経過しており、メカトロ各製品の技術レベル、コスト競争力はようやく一級品となり、日本市場のみならず、世界のマーケットへ展開するタイミングとなってきました。

そして、新戦略製品サマックス洗浄システム、エポックス水素ガス切断システム、ソフィーズオイルフライ乾燥システムがここ一、二年の間に戦列に加わり、メカトロシステム事業は中期的、長期的に当社の重要な事業の一つとなりつつあります。

従来、社内では、適時に中期経営計画を立案しておりましたが、このような現在の状況を踏まえ、策定した計画をここに発表させていただきます。

[2] 基本方針

1. パッケージングプラント事業では、長年蓄積してきた技術力、販売力を基盤にして製品群の拡大を図ります。
2. メカトロシステム事業では、新戦略製品の拡販およびニュービジネスの早期立ち上げに注力します。
3. 製品別のコスト破壊(Cost Destruction)を徹底的に推進します。
4. 世界市場で勝利するための製品づくりと販売網づくりを展開します。

〔3〕数値目標（連結）

2005年6月期には売上高約36%増の500億円、経常利益率7.1%を目指します。

（単位：億円、未満切捨て）

期 別 項 目	2001年6月期 （実績）	2002年6月期 （予想）	2003年6月期 （計画）	2004年6月期 （計画）	2005年6月期 （計画）
売 上 高	367.5	365.0	400.0	450.0	500.0
営 業 利 益	18.3	10.0	17.7	28.0	35.6
経 常 利 益	19.4	10.0	17.7	28.0	35.6
経常利益率（%）	5.3	2.7	4.4	6.2	7.1

〔4〕セグメント別計画（全社的一般経費控除前）

（1）パッケージングプラント事業

（単位：億円、未満切捨て）

期 別 項 目	2001年6月期 （実績）	2002年6月期 （予想）	2003年6月期 （計画）	2004年6月期 （計画）	2005年6月期 （計画）
外 部 売 上 高	287.7	292.0	310.0	338.0	353.0
営 業 利 益	35.5	31.5	34.3	40.5	42.8

（2）メカトロシステム事業

（単位：億円、未満切捨て）

期 別 項 目	2001年6月期 （実績）	2002年6月期 （予想）	2003年6月期 （計画）	2004年6月期 （計画）	2005年6月期 （計画）
外 部 売 上 高	79.7	73.0	90.0	112.0	147.0
営 業 利 益	△ 4.8	△ 8.5	△ 2.8	2.6	8.6

〔5〕基本戦略

（1）パッケージングプラント事業

1. 現在のボトリングシステム製品における国内市場のシェア60%を維持します。
2. 海外市場、ことに中国はじめアジア地域でドイツ、イタリアなどのヨーロッパ勢に勝てる競合力ある機能・性能・コストの製品づくりを行います。
3. ボトリングシステム製品は、パッケージング分野の一部の分野ですが、そのうちいまだ当社が手掛けていない領域へ進出します。
4. 受注の増加のため生産設備が不足すると予測された段階で工場増設の設備投資をタイムリーに行います。

（2）メカトロシステム事業

1. 新戦略製品の拡販のため、国内の代理店づくりを鋭意進めるとともに、従来の製品の海外販売網づくりを展開します。
2. レーザ、医療機器で新製品を開発し、その分野を拡大します。
3. 競争力のある製品づくりのため製品別コスト破壊を進め、必要に応じて内外作比率を見直し収益の拡大に努めます。
4. ニュービジネスとしての光通信部品製造システムを商品化し、早期に立ち上げます。

以 上