

広島メタル&マシナリー「中期経営計画」の概要

広島メタル&マシナリーは、以下の企業理念を掲げ、厳しさを増す経営環境下において、今般、2018年度を目途とする「中期経営計画」を策定しました。

<企業理念>

1. 人を中心に据えて考え、行動する企業体であろう。
2. 基盤となる素材、製品、技術そしてそれらに係わる周辺のソリューションを徹底して研究、開発、製造、提供することで、社会に欠かせない企業でありつづけよう。

<三カ年ビジョン>

「特殊鋼、鋳鋼の持ち味・強みを生かした更なる体質強化と、機械事業および新規事業の拡大を通して、それぞれに事業が支えあう安定した収益体質の基盤を固める」

<計数計画>

	2015年度 実績見込	2016年度 計 画	2018年度 計 画
売上高	150億円	136億円	約160億円
EBITDA* (利益)	11.3億円	7.8億円	約16億円

*EBITDAとは、利益の指標であり、営業利益に減価償却費とのれん償却額を加えたものです。主要3事業 EBITDA 合計から本社管理本部 EBITDA▼約4億円を減じています。

<環境認識>

1. 世界的な「鉄の供給過剰構造」が継続。アジア諸国景気の減速
2. 国内の造船、建設機械メーカーの今後の仕事量は減少する可能性
→ 競争激化、値下げ圧力。場合によっては受注数量も減少
3. 一方で医療、電子材料、食品といった分野は、世界的にも高い伸び
→ 商品の開発や、営業面で、競合メーカーとの競争が激化

こうした中、

否が応でも迫られる「地域創生」と「グローバル化」。地域に根ざし、そして世界にも通用する高い技術力、商品を有するわが社は、この二つの命題に積極果敢にチャレンジし、人作り、物作り、夢創りを通してひたむきに提案を続けて参ります。

スチール事業については、当社の強みであるコスト競争力、品質対応力等に更に徹底した磨きをかけて海外での新規顧客獲得等で生き残りを図れるかどうか、メタルテック事業については、既存事業の徹底した競争力強化、差別化に加え、これまで築き上げてきた販売ネットワークを進化させ、如何にして業務の拡大につなげていくかが、二つの事業の今後の生き残り、発展の鍵となります。

一方、ケムテック事業については、ここ数年の売上高頭打ちの状況を打ち破り、薬品、食品、電子材料、環境分野といった国内外の成長分野をターゲットに、高い技術力、商品メニューを生かし、よりマーケットインでの営業・生産、特に研究開発面での強化を図りながら一段上のレベルでの事業拡大に大きく踏み出し、広島メタル&マシナリーグループを支える中核事業の一つとなるよう全てに亘って業務改革をして行かなければなりません。

<スチール事業（特殊鋼事業）の主要施策>

1. 主要顧客との関係強化
2. **既存製品の強み**を生かした拡販戦略
 - －国内：品質と納期を武器にユーザーニーズにきめ細やかに対応
 - －海外：既存営業エリア外の需要掘り起こし
3. コスト削減の飽くなき追求

<メタルテック事業（鋳鋼事業）の主要施策>

1. 事業基盤の強化のため、徹底した**生産効率化を推進**
2. 造船・プレス分野の鋳鋼をベースとし、電力・エネルギー分野の**高級鋳鋼品（新規分野）に挑戦**
3. **新たに製缶・組立・メンテナンス事業へ進出**

<ケムテック事業（化学機械事業）の主要施策>

1. 国内外の新規顧客開拓
 - －**事業の選択と集中**を徹底し、医学、化学、電子部品業界などの成長分野に進出
 - －**戦略的なマーケティング及び攻めの開発**
2. 増産に向けた体制の増強及び生産性の向上
3. 営業拡販サポートのための**徹底したリードタイム短縮及び原価低減**

以上の施策に加え、これを推進していく上での

- ・ 地元「広島」を意識した中期的な採用、育成の強化に向けた「人財開発プロジェクト」の推進
- ・ 人材の効率的・弾力的運営を目的とした組織体制改革を企画、実行していきます。

以上