



**JASDAQ**

平成 18 年 7 月 3 日

各位

会社名 新コスモス電機株式会社  
代表者名 代表取締役社長 重盛徹志  
(JASDAQ・コード：6824)  
問合せ先 取締役管理部門担当 飯森龍  
(TEL：06-6308-3112)

## 中期経営計画（単体ベース）の策定に関するお知らせ

当社はこの度、平成 18 年度から平成 20 年度まで（2006 年 4 月 1 日から 2009 年 3 月 31 日まで）の中期経営計画を決定いたしましたので、その概要を下記の通りお知らせいたします。

なお、詳細につきましては当社ホームページに掲載いたします。

### 1. 計画の策定にあたって

当社は、固有のガスセンサ技術によって、ガス事故や火災から人々の尊い生命や財産を守ることを使命として事業を行ってまいりました。今後もセンサ及び商品化技術の革新を続けながら企業の価値を高め、使命を追求し、理想とする企業像の実現を目標に経営を行ってまいりますが、この中期経営計画では、『人と技術で安全快適な環境づくりに貢献する』をスローガンに、規模の成長の達成だけではなく、コア技術であるセンサの研究開発と生産体制の強化および社員の成長を実現する風土づくりを目指すことで経営基盤の整備と再構築を図ります。

### 2. 中期経営計画の具体策

経営基盤をより強固なものとし、成長軌道を確立するため【競争力の強化】と【体質の強化】を行います。具体的な取り組みは以下の通りです。

#### I. 競争力の強化（事業の強化）

コア技術であるガスセンサの研究開発、ならびに市場ごとの事業展開に以下のように取り組み、競争力の強化を図ります。

##### ①ガスセンサの研究開発

家庭や産業における保安への取り組みや、快適環境への欲求は多様化・拡大しており、ガス検知技術へのニーズは広範囲に及んでいます。それらに対応できる高品質で競争力のあるセンサ・商品を開発するため、開発・生産のインフラ整備を推進し、新センサの開発、利用技術の確立、周辺技術の開発や特許・ノウハウの蓄積を図ります。

## ②市場別事業展開

### □産業用ガス検知警報器市場（工業用定置式ならびに業務用携帯型）

主な市場である電力・ガス、石油精製、鉄鋼、化学、半導体・液晶、自動車、船舶、航空宇宙等でのさまざまなガスをお使いの施設及び建設、工事現場で働く作業員の方が対象となります。

国内設備投資の回復基調と、保安体制の見直しなどを背景に、メンテナンスコスト低減と作業性を重視した新製品（マルチ型ガス検知器、XX-2100 シリーズ、コスモス式ガス検知部等）展開への注力と、お客さまの集中する首都圏を中心に営業力の強化及びサービス体制の強化を行い、競争力の強化を図ります。

### □ 家庭用ガス警報器・住宅用火災警報器市場

#### ●家庭用ガス警報器

家庭用ガス警報器は都市ガス用とLPガス用の2種類があります。都市ガス用は更新需要の停滞期が過ぎ、3年間は順調に売上が推移する時期に入ります。また、消防法の改正による一般住宅への住宅火災警報器の義務付けにより台所への火災警報器の義務付けが定められる市町村もあります。これらを追い風に、火災・ガス漏れ複合型警報器の販売強化による売上の増大を目指します。LPガス用は、LPガス需要家2500万世帯の80%に設置済みとされている市場ですが、OEM戦略の強化、及び都市ガス用商品同様火災・ガス漏れ複合型警報器の販売強化によって、売上の増大を目指します。

#### ●住宅用火災警報器

消防法が改正になり本年6月1日より新築住宅への火災警報器が義務付けになりました。また、全ての既築住宅についても5年以内に設置が義務付けとなります。当社は1964年に世界で初めて家庭用ガス警報器を開発し、以来都市ガス用・LPガス用のガス警報器を提供してきました。住宅用火災警報器の事業展開では、家庭用ガス警報器事業によってこれまでに蓄積されたノウハウを活かした商品開発と都市ガス業界、LPガス業界という確立された販売ルートを持つ強みを活かした営業展開で、中長期的に売上の増大を図ります。

### □新規事業

当社独自のニオイセンサの用途開発を中心に事業展開を図ってまいります。特に、異常発熱監視システム「CAN熱くん」は電気設備での異常発熱を未然に防ぐ商品として注力していきます。

### □海外事業

中国を中心に台湾、韓国へ資源を集中し、人員、拠点を整備しながら全社売上の10%を海外事業で担うことを目指します。

家庭用ガス警報器は1997年に中国上海市に上海ガスと設立した合弁会社により、上海を基点に中国国内の市場開拓を引き続き行います。産業用ガス検知警報器は、上海・台湾にサービス拠点を設けており、半導体・液晶、石油化学など設備投資が旺盛な市場に向け、メンテナンス性の高いガス検知部、XX-2100 シリーズ、CAN熱くん等を中心に販売を強化し、売上の増大を図ります。

## II. 体質の強化

経営体質の強化及び人が成長し活気あふれる元気な会社作りを目指します。

- ①昨年度より導入した業務基幹システムの定着による効率化。
- ②公正で、納得性があり、透明性の高い人事制度を新たに設計。一部は既に導入を始めており、本年度に本格導入予定。
- ③不正の防止と経営の監視を目的とした内部統制システムの充実。
- ④積極投資を行い、収益機会を高め、資本効率の向上を図る。
- ⑤長期的に安定した配当政策により利益還元を図る。

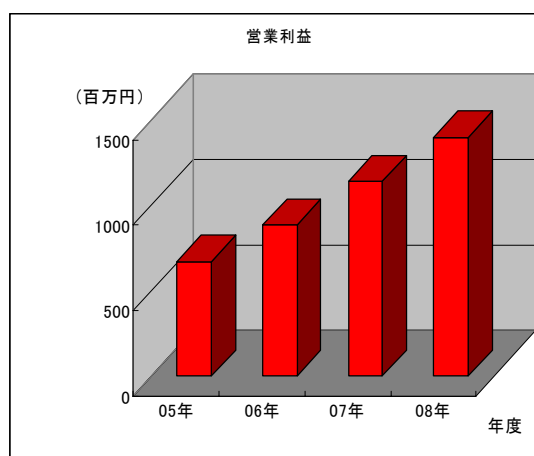
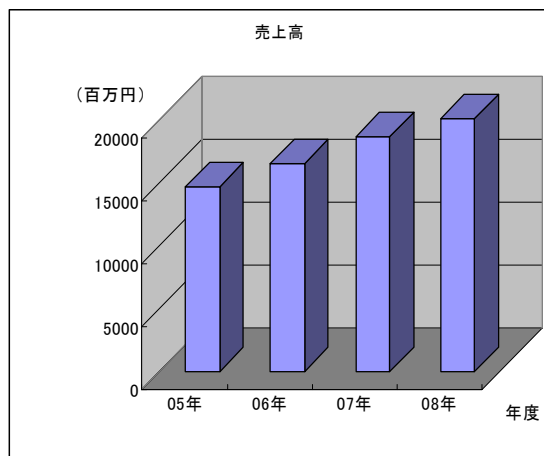
### 3. 中期経営計画の数値目標

#### ■2008年度数値目標

- ①売上高 200億円  
家庭用ガス警報器・住宅用火災警報器部門 105億円  
産業用ガス検知警報器部門（工業用定置式及び業務用携帯型） 90億円  
その他部門 5億円
- ②営業利益率 7%以上
- ③設備投資 3ヵ年累計で45億円

売上高（単位：百万円）

05年度実績		06年度		07年度		08年度	
売上高	営業利益	売上計画	営業利益	売上計画	営業利益	売上計画	営業利益
14,674	672	16,500	885	18,600	1,140	20,000	1,400



売上高については、家庭用ガス警報器・住宅用火災警報器部門における市場の拡大、ならびに産業用ガス検知警報器部門（工業用定置式及び業務用携帯型）では経済情勢の背景と新製品の貢献等により、年率約10%程度の増大を目指します。

また営業利益率は、当面の目標として2008年度に7%以上を確保できるよう売上の増大と合わせ、コストダウンにも取り組んでいきます。

成長に必要な設備投資は積極的に行っていきます。通常の事業維持投資に加え、R&D、生産の能力増強を目的とし厳選した特別投資を計画しています。

\*本資料に記載されている業績目標は、現時点で入手可能な情報に基づき作成しております。そのためさまざまな要因により、実際の業績が目標ならびに予測と異なる可能性があります。

以上