

# 中期経営計画

2006 - 2008



新コスモス電機株式会社

# 経営理念 ～コスモス・スピリット～

コスモスは、未来を自らの手で創る人々の集団である。

コスモスの尊重するものは、現状に満足することなく、常に未知の可能性に挑戦する創造と向上の精神である。

コスモスは、コスモスに関係する人々全員のものであり、全員の衆智によって経営される。

コスモスは、関係する全ての人々の利益を尊重し、豊かで確かな未来を築き上げる。

コスモスは、社員には自己の適性に応じて価値ある仕事にその力を発揮していく実践の場を与えることを、そして社会には感謝と反省の心をこめて常に価値ある商品を生み出し社会生活の向上に貢献することを願いとしている。

# 中期経営計画スローガン

『人と技術で安全快適な環境づくりに貢献する』

# 計画の背景

産業の現場ではガスに起因する事故が減ることはなく、さまざまな新しいガスや未来エネルギーとしての水素などが注目されるたびに、それらの検知技術の需要が occurs。住環境においても、快適で安全、安心な空間で暮らしたいという欲求は強く、家庭から宇宙まで市場は拡大・多様化を続けています。

当社は創業より、ガス事故の撲滅を使命とし、ガスセンサの研究開発、ガス検知警報器の開発および製造販売を行ってきました。

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。規模の成長の達成だけでなく、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が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。

# 中期経営計画の具体策

この中期経営計画では、

**【競争力の強化】と【体質の強化】**

を図ることで、経営基盤をより強固なものとし、持続的な成長を実現します。

# 経営数値目標

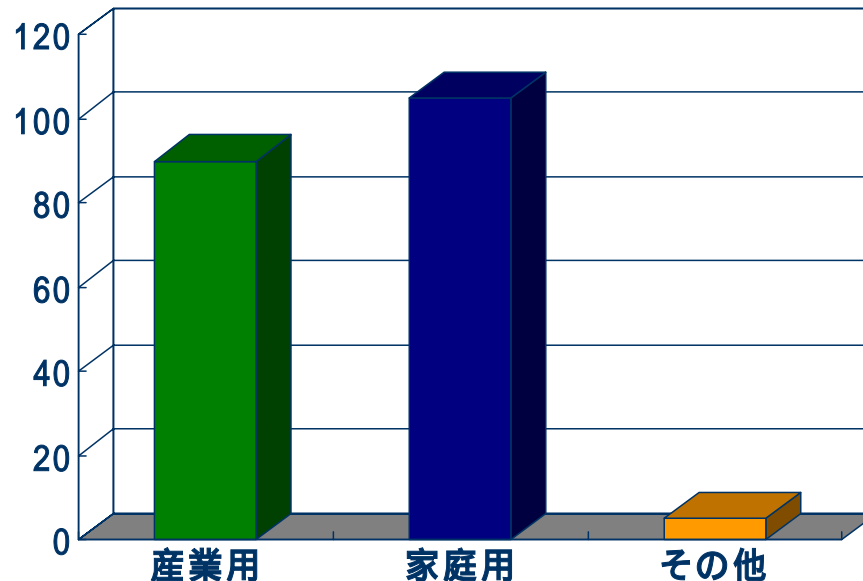
2008年度目標値 売上高:200億円

産業用ガス検知警報器(工業用定置式ならびに業務用携帯型):90億円

家庭用ガス警報器・住宅用火災警報器:105億円

その他部門:5億円

を目指します。



# 競争力の強化策

ガスセンサの強化 : 市場ニーズに対応する高品質・競争力のあるセンサの開発  
開発・生産インフラへの資源投入

市場別事業展開 : 営業・サービス体制の向上  
各分野でのシェア・アップ

海外事業 : 北東アジアへの集中  
海外売上高比率 : 10%以上

新規事業 : ニオイセンサ・室内空気質測定への注力

# 体質の強化策

## 社内業務及び内部統制の整備:

業務基幹システムの定着

コンプライアンス徹底のためのコスモス行動基準の制定

内部統制システム構築による、透明性の向上とリスク管理

## 新人事制度と教育制度の導入と運用:

新人事制度の導入と運用

新昇給・昇格システム、人事考課制度の改良

系統的な教育制度の導入



～競争力の強化～

## ガスセンサの強化

ガス検知技術のニーズ、快適環境への欲求は拡大多様化しており、それらに対応できる高品質なセンサ・商品を開発し、お客さまからの評価を得ることが、市場で生き残るために必要です。

中期経営計画では、高品質で競争力のあるセンサ・商品を生み出すため、開発・生産のインフラ整備への投資を行います。それにより新センサの開発から実用化、センサの利用技術・周辺技術の開発や特許、ノウハウの蓄積を積極的に行います。

～競争力の強化～

## 市場別事業展開の強化

- 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・・・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々

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次の取り組みを行います。

首都圏を中心に営業力の強化及びサービス体制の強化。

好業績業界でのシェアアップ。

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。

～競争力の強化～

# 市場別事業展開の強化

- 家庭用ガス警報器・住宅用火災警報器市場 -

主な市場・・・一般のご家庭すべて

消防法の改正による、本年6月1日からの一般住宅への火災警報器設置の義務化を追い風にして次の取り組みを行います。

家庭用ガス警報器

・都市ガス用

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図る。

・LPガス用

OEM戦略の強化、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、シェア拡大を目指す。

住宅用火災警報器

都市ガス業界、LPガス業界という確立された販売ルートでの拡販による市場全体でのシェアの獲得と、中長期的な売上の増大。

～競争力の強化～

# 市場別事業展開の強化

- 新規事業 -

主な市場・・・二オイ測定、空気質管理

当社独自の二オイセンサの用途開発を中心に事業展開を図る。

二オイセンサおよび二オイセンサを応用した電気設備での異常発熱を未然に防ぐ「異常発熱監視システム（CAN熱くん）」への注力。

室内空気質の測定や管理に使用する「ポータブル型VOC分析装置」や「換気扇コントローラ」への注力。

～競争力の強化～

# 市場別事業展開の強化

- 海外事業 -

主な市場・・・中国を中心とした北東アジア市場

中国を中心に台湾、韓国へ資源を集中し、将来的に全社売上の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合弁会社による上海を基点とした中国国内の市場開拓を引き続き行う。

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、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、売上の増大を図る。

～ 体質の強化～

## 社内業務及び内部統制の整備による体質強化

業務基幹システムの定着による経営の効率化を図ります。

企業倫理を確立するために、組織、役員、社員のひとり一人が守るべき行動の基準をコスモス行動基準として制定、徹底していきます。

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を構築し、運用していきます。

積極投資を行い、収益機会を高め、資本効率の向上を図ります。

長期的に安定した配当政策により利益還元を図ります。

～ 体質の強化～

# 新人事制度と教育制度の導入と運用

昨年度より成果・経験・能力を評価する新しい人事制度の導入を一部開始しており、今後改良しながら運営していきます。

新賃金制度への移行、昇給・昇格の新しい仕組み、人事考課制度の改良、考課者技術の向上等を行います。

系統立てた教育制度を導入し、「基礎的スキル」「専門的スキル」を向上させ、次世代を担う人材の育成に注力します。

## 経営数値目標(その1)

2008年度目標値 売上高:200億円

産業用ガス検知警報器(工業用定置式ならびに業務用携帯型):90億円

家庭用ガス警報器・住宅用火災警報器:105億円

その他部門:5億円

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。



## 経営数値目標(その2)

2008年度目標値 営業利益率:7%以上

また、株主価値を上げるためには、営業利益率を伸ばすことが第一であると考えており、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。

## 経営数値目標(その3)

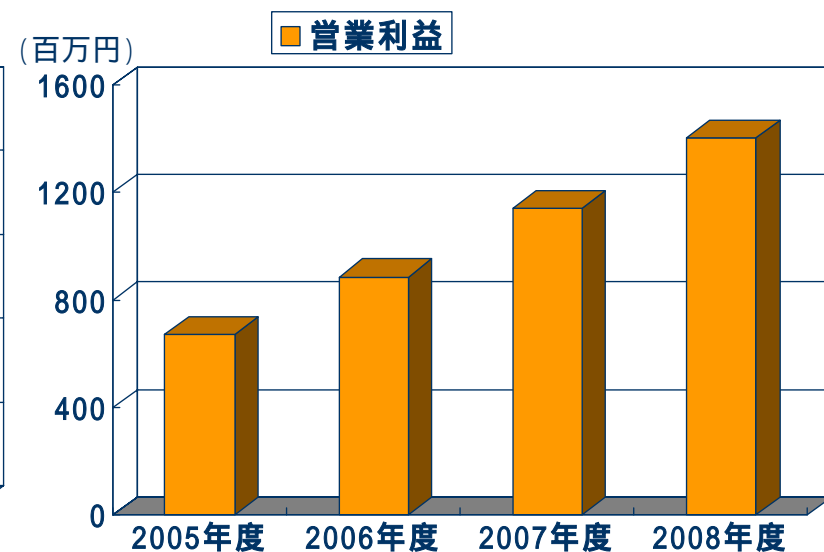
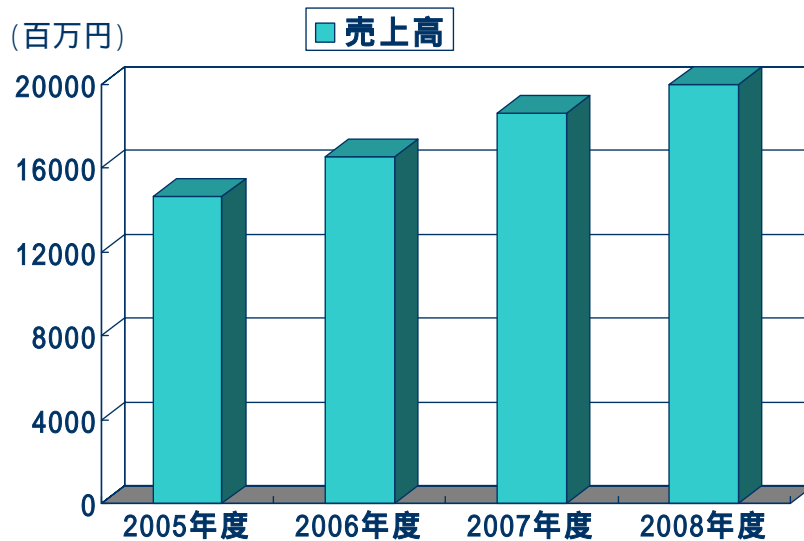
**設備投資** 3ヵ年累計で45億円

事業維持投資、研究開発投資、生産インフラ整備への投資、新規事業・新分野開発への投資等。

成長に必要な設備投資は積極的に行っていきます。通常の実業維持投資に加え、研究開発、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。

# 経営数値目標(その4) - 3カ年の計画推移 -

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



# 本資料に関するご注意

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、実勢の業績が目標ならびに予測と異なる可能性があります。