



平成23年2月23日

各位

会社名 株式会社 日 阪 製 作 所
代表者名 代表取締役社長 村上 壽憲
コード番号 6247
上場取引所 東証・大証 第1部
問合せ先 取締役経営管理部部長 小西 康司
電話番号 06-6201-3532

次期中期経営計画『R-11』の概要に関するお知らせ

平成23年4月からの中期経営計画『R-11』の策定を行いましたので、その概略をお知らせいたします。

当社は、2008年度から2010年度を「再飛躍への基盤整備の3年間」と位置づけ、中期経営計画『R-08』を策定し、主要施策を実行してまいりましたが、世界的な景気悪化による市場低迷や円高の影響などにより、金融危機後は当初計画を大幅に下回ることとなりました。

このような経済状況を踏まえ、『R-11』では、長期的視野に立った海外戦略の立案・遂行を図り、3年後のゴールを「アジアに定着するH I S A K A」とし、「**Challenge for innovation**」を合言葉に、新たな市場・技術開発に挑戦し、社会に貢献する企業を目指します。

1. 経営の基本理念

「世界に定着する日阪」
「豊かな人間性の追求」

2. 中期経営計画「R-08」の実績・見込及び次期中期経営計画「R-11」の業績目標

(単位：百万円)

「R-08」 実績・見込	2009年3月期	2010年3期	2011年3月期（見込）
受注	25,730	17,139	20,000
売上	35,092	24,465	20,000
営業利益	4,721	1,615	1,000
経常利益	5,017	1,815	1,200
当期純利益	1,602	605	700
EPS（円）	49.30	18.65	21.55



(単位：百万円)

「R-11」 業績目標	2012年3月期		2014年3月期
受注	22,500		30,000
売上	22,000		30,000
営業利益	1,500		3,000
経常利益	1,700		3,200
当期純利益	1,000		2,000
EPS（円）	30.55		61.10

3. 「R-08」に実施した成果

再飛躍の基盤整備として、以下の項目を実施いたしました。

- ①鴻池事業所再構築による、高効率生産体制の確立
- ②中国生産拠点として日阪（常熟）機械科技有限公司の設立及び生産開始
- ③マレーシア子会社 HISAKAWORKS S. E. A. SDN. BHD.（当社出資比率 51.0%）によるシンガポール現地法人 HISAKAWORKS SINGAPORE PTE. LTD. の設立
- ④中東メンテナンス事業会社への技術供与による中東メンテナンス市場への進出
- ⑤マイクロゼロ株式会社をM&Aにより子会社化
- ⑥原子力発電所向け（中国電力 島根3号）PHE 初納入
- ⑦CO₂回収プラント向けPHE「SX-80」の開発
- ⑧摺動しないボールバルブ「Dux」の開発
- ⑨食品・液体殺菌機器や染色仕上機器等のメンテナンス拠点の増設

4. 「R-11」基本戦略

ゴール：「アジアに定着するHISAKA」
合言葉：「Challenge for innovation」

「R-11」では、中国・ASEANを重点市場と捉え、市場拡大、メンテナンス拠点整備、製造設備の増強を行います。

国内市場においては、サービス部門（メンテナンス）を強化し、更新需要喚起を行うとともに、トータルソリューション展開により顧客ニーズを掘り起こし、新製品開発及び新市場開拓を行います。

その他、グローバル化推進の為に人材投資や新市場・新事業開拓の為にM&A、研究開発等の戦略投資を積極的に行います。

5. セグメント別戦略

（1）熱交換器事業

①2014年3期業績目標

受 注：16,800 百万円
売 上：16,800 百万円
セグメント利益：1,900 百万円

②事業戦略

（i）2つのCCSでの世界一を目指す

- ・CCS（Central Cooling System）
プラント・船舶・電力設備等の集中冷却システムに使用するPHE
- ・CCS（Carbon Dioxide Capture and Storage）
二酸化炭素回収・貯留プラント（化学吸収法）向けPHE

（ii）原子力発電所向けPHEの拡販

（iii）中大型冷凍機市場向けBHEへの参入

新型蒸発器の開発

（iv）グローバル化の推進

HISAKAWORKS S. E. A. SDN. BHD. の製造設備増強及びインドネシア・インド・中東・韓国への進出

（v）メンテナンス事業「まるごとぱっく」の強化及び更新需要強化

国内外の拠点拡大及び営業強化

(2)生活産業機器事業

①2014年3月期業績目標

受 注：9,300 百万円

売 上：9,300 百万円

セグメント利益： 800 百万円

②事業戦略

(i)エンジニアリング業務の強化

プラント専門部署を設置し、単体機器販売主体からシステムエンジニアリングに注力

(ii)サービス部門の強化

全国18か所のサービスネットワーク活用や顧客情報を融合し、トータルソリューションを展開し、更新需要を喚起するとともに、付加価値の高いビジネスモデルを構築

(iii)乳業・飲料分野の強化

乳業・飲料分野のシェア拡大の為、国内子会社マイクロゼロ株式会社との協働強化による事業展開

(iv)グローバル化の推進

- ・日阪（常熟）機械科技有限公司での食品・液体殺菌機や染色仕上機の製造・販売
- ・ASEAN地域のマーケティング強化

(3)バルブ事業

①2014年3月期業績目標

受 注：3,900 百万円

売 上：3,900 百万円

セグメント利益： 300 百万円

②事業戦略

(i)グローバル化の推進

- ・日阪（常熟）機械科技有限公司での小型汎用弁の製造開始（2011年上半期）
- ・中国及びASEAN地域での代理店網構築

(ii)摺動しないボールバルブ「D u a x」の拡販

L N Gプラント市場への参入

(iii)コア技術を生かし、ニッチ市場へ向けた新たなボールバルブの開発

6. 配当政策

当社の利益配分につきましては、すべてのステークホルダーの皆様に対し、「公平」且つ「公正」を念頭に置きつつ、また企業体質の一層の強化と、今後の事業展開に備えるための内部留保の充実、自己株式の取得、安定的な配当及び各期の業績等を総合的に勘案し、配当性向30%を継続的に実現できることを基本方針とし、株主の皆様へ適正な利益還元を図ります。

以 上

この中期経営計画は、本資料作成時点において入手可能な情報及び一定の事業環境予測を踏まえ作成した経営戦略に基づいております。

実際の業績は、事業環境の変化等様々な要因によって記載内容と異なる可能性があります。