

平成15年5月19日
株式会社ユアテック

平成15年度「中期経営計画」について

「中期経営計画」につきましては、経営環境の急速な変化に対応すべく、平成12年度に策定以来、毎年度見直しを図ってきております。

中期経営方針

当社の経営環境は、景気低迷・公共投資削減による建設市場のさらなる縮小、電力自由化の進展に伴う電力設備投資の削減加速などにより、受注・価格競争の一層の激化が引き続き継続していくものと予想されます。

このため、平成14年度「中期経営計画」では、経営方針を「収益性の向上に向けたスリムで強靱な経営体質への変革」と定め、「材料費・外注費など変動費の削減」「事業所の統廃合」「成果主義賃金体系の導入」「希望退職者募集」など、これまでにない大胆な経営改革を断行し、継続的に利益を生み出せる経営基盤の構築を進めてまいりました。

平成15年度は、その「スリムで強靱な体質」を武器に受注の減少傾向に歯止めをかけることが急務の経営課題との認識のもと、将来にわたる受注の確保に向けて、「営業力・技術力の向上」と「ローコスト体制の強化」を両輪とした強力な受注戦略を実現していくため、「受注の確保と収益性向上に向けた強靱な経営体質の実現」を中期経営方針に掲げることといたしました。

平成15年度は、ユアテックが将来にわたり発展していくために、極めて重要な年度として位置づけ、新しい意識と行動をひとつに、全社員の総力を挙げて企業目的・目標の達成に立ち向かってまいります。

中期経営方針達成に向けた重点施策

A．受注の確保

(1) 受注展開の重点方針

- ・提案営業の強化によるリニューアル工事の受注拡大
- ・地域密着営業の強力な推進による中小規模工事の受注拡大
- ・電力本部の営業力・コスト競争力の強化による一般市場での受注拡大
- ・地域IT化事業への先行的提案営業の展開
- ・技術提案営業の強化によるコア事業周辺分野の受注拡大
- ・風力事業分野での受注推進

(2) 受注体制の強化

- ・地域ごとの市場分析の綿密化および得意先別の効果的な営業戦略の確立
- ・事業所ネットワークとあらゆる営業資源を有効活用した組織営業力、早期情報収集力の強化
- ・顧客情報インフラの再構築による営業情報の共有化の推進
- ・営業マンの提案営業力・技術者の技術力強化を図る教育の充実

B．ローコスト体制の強化

- ・本社集中購買と取引先拡大による材料費の低減推進
- ・外注発注審査・原価査定会議などの強化による外注費の低減推進
- ・要員スリム化の継続的な推進
- ・業務の抜本的見直しと情報システム構築による全経費のコストミニマム化
- ・既存ITインフラの有効活用によるIP電話構築

C . 経営基盤の強化

- (1) 健全で活力ある職場風土の確立
 - ・ 企業倫理の向上と自己責任意識を持った職場風土の確立
 - ・ 基本ルールの徹底による無事故・無災害で健康な職場の確立
 - ・ 新人事考課制度による成果に対する適正・公正な評価の推進
 - ・ 「現場代理人専門職制度」の導入

- (2) 業務運営の効率化推進
 - ・ プロジェクトチームによる業務全般の見直しによる抜本的効率化
 - ・ 既存ITインフラの積極的活用による全職場での効率的な業務運営の推進

- (3) 経営リスク・与信管理などのリスクマネジメントの強化

- (4) 受注拡大に資する技術開発のさらなる推進

D . 新規事業の推進

- (1) 経営資源を有効活用した、さらなる新規事業の検討

- (2) 新規企業への継続的支援強化

E . 企業グループ総合力の強化

- (1) グループ会社の事業戦略の立案とグループ連携強化戦略の展開

- (2) グループ会社の事業拡大に伴う支援強化

- (3) 環境変化に対応したグループ会社経営インフラの整備推進

以 上