

中期経営ビジョンと中期経営方針

(単位:千円、人)

.中期経営ビジョン(ありたい姿)		.中期経営方針		. 中期経営目標(平成21年3月期)に達成	
売上高 600,000千円 経常利益 48,000千円 自社ブランドの開発 提案営業体制の確立 市場の拡大(東海地区への進出)		営業体制の強化(若手営業マンの育成) 月次決算体制確立による業績検討会の充実 生産体制の見直し(機械更新、配置変更) 情報の収集と共有化を図り、自社製品開発に活かす 設計事務所、ゼネコンとの連携強化による商品開発		項目	目標数値
				売上高	1,000,000
				限界利益	360,000
				営業利益	80,000
				経常利益	70,000
				社員数	40
				自己資本比率	35%
				当座比率	100%
経営理念、重視する価値、効率的経営、生産性 経営革新、商品・製品の革新、社風の革新 トップ・幹部・社員のライフプラン、事業再編計画		< 目標項目例 > 売上高、利益(率)、付加価値(率)、資産、成長率、損益分岐点、社員数、市場シェア、各種経営指標等			
.機能別中期方針					
(1)最高経営機能	(2)マーケティング機能	(3)生産力・仕入機能	(4)財務・情報機能	(5)組織能力開発機能	
会長 社長への政権交代 社長以下役員のレベルアップ (財務知識、商品知識、生産知識等) 中期経営計画のロールアップ 業績検討会の活性化	営業力強化と安定 提案型営業・技術営業 グループ商品の販売網の確立 自社ブランドの開発 経営資源を重点投下する顧客の絞込み 多機能型建具(左右勝手自在ドア)開発	機械の更新 品質向上とコスト削減のための定例会議 作業効率改良のための手順改良 仕入先および仕入価格の見直し 個別原価管理の導入 場内及び運搬業務の再構築 生産支援ソフトの構築	事務処理のOA化 社内基本書式の統一 社内LANの充実による情報共有化 HPの充実と情報公開・自社商品PR 社員持ち株制度 財務基盤強化(自己資本の充実) 月次決算体制確立	社内講習会の定例化 業績連動型賃金体制の構築 社内提案制度の活性化	