



平成20年6月2日

各 位

会 社 名 株式会社 宮入バルブ製作所  
代 表 者 代表取締役社長 高井 洋  
(コード番号6495 東証第2部)  
問合せ先 取締役総務部長 佐野 邦男  
(TEL 03-3535-5575)

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成20年度をスタートとする中期経営計画「MS新3ヵ年計画」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

以上



# 新 3 力 年 計 画

( 平成 20 年 4 月 ~ 平成 23 年 3 月 )

平成 20 年 5 月



株式  
会社

**宮入ハルフ製作所**

## I 経営の基本方針

### 1、 経営方針の基本事項を、次のとおりとする。

既に決定している当社経営に関する「基本理念」、「基本方針」、「行動指針」および「行動計画」は、今後も踏襲する。

今次計画は、これら当社の「基本理念」等に準拠するものとして策定した。

### 2、 64期を初期とする経営刷新、当社発展の新3カ年計画をここに制定し、実行する。

63期中に着手した収支改善、事業改革の措置が64期に入って成果を出し始める。引き続き本計画に基く改革、経営刷新を進め、株式会社宮入バルブ製作所は確実・健全に成長し、発展する。

当社は、「行動指針」にも従い、本計画において

- (1) 技術の開発・継承、新製品の開発・改良
- (2) 営業活動の戦略的展開
- (3) 地球環境改善寄与による社会貢献

についてこれを経営重点事項と定めて、計画する。

### 3、 次の数値目標を実現する。

期	64期	65期	66期
売上目標	5.7億円	6.1億円	6.9億円
戦略的重点投資 (技術開発、 営業、環境)	7.0百万円	5.0百万円	5.0百万円
営業利益目標	2.0億円	4.0億円	6.0億円
売上総利益率	22%	25%	25%

## II MS新3カ年計画

### 1、 製品製造原価の低減

#### (1) 海外調達、加工外注

- a. 鋳造品素材の調達について 63期中から実施してきた海外メーカーに対する技術指導の結果を踏まえて、64期以降 海外からの調達を拡大し、納期短縮化と共に製造原価の低減化を実現する。
- b. 黄銅鍛造製品の資材調達および鍛造加工作業の一部を海外メーカーに外注委託する。63期中の技術指導、試作テストなどの結果を踏まえて、64期初頭から実施する。
- c. b. とは別に64後半からは妥当なロットで技術提携協力関係にあるベトナム企業にて、65期初頭からは更に追加的にMSアジア・ベトナム工場にても、資材調達、鍛造加工、弁の組立を順次実施させ、大幅な製造コスト削減を実現する。

#### (2) 甲府工場の改革

62期当時から進めてきた甲府工場の改革・改善（Mapプロジェクト）の目標である在庫量の抑制、作業の標準化、不良品発生率抑制など、既に出ている実績を活用して生産効率を上げ、他方の目標である経費抑制を実現し、共にMap目標である製造原価の更なる低減を達成する。

### (3) 既存製品の設計見直し、改良品の市場投入

現に販売している製品について、また超低温用弁のような新発売製品についても、これまでに培った当社技術の粋を活かした、更なる設計見直しをすることにより、当社独特の製品設計または製品重量軽減による製造原価低下を図る。

### (4) 新生産管理システムの導入

新システムを導入し、64期半ばから稼働せしめることによって、在庫管理(圧縮)の徹底、生産リードタイム(納期)の短縮、生産効率の向上などの効果を発揮させて製造原価の低減を図る。

## 2 不採算部門の整理縮減

### (1) 塩素用弁の製造販売の停止

需要の低下(塩素浄化による水道施設の減少など)に伴いマーケット規模が縮小し、事業として成立しなくなりつつある。64期初めを目途に製造、販売を停止する。

### (2) 保安集中監視システムの他社への移管

システム端末装置の販売取扱いを除き、64期下期以降はLPガス消費先保安集中監視事業を停止して、他社へ移管する。なお、システム端末装置の販売取扱いについては、当面継続する。

### (3) 半導体用弁等の販売取扱いについて

半導体用弁は荷動きも少量であり、64期以降、小サイズのものについては取扱いを停止する。中以上サイズでは異種ガス向けの需要に対するものを含めて鉄鋼特殊弁として汎用用途の種類にて扱うものとし、半導体用途弁としての扱いは行わない。

医療用弁についてはⅡ-1、(3)項目の対象として、設計の見直しを行って製造原価の更なる低下可能性を追究すると共に、海外協力工場での製造によって適正な製品原価率を確保できるかを追究する。その結果を参考にして特殊用途弁としての販売を継続するか判断する。

### (4) 品番単位で市場ニーズが小さく製造コストがかさむ製品の処理

品番ごと個別に製造原価と需要の状況を精査し、製造、販売するバルブの種類、統合を行う。この作業を64期前期中に行う。

### 3 新製品の開発、市場開拓・投入

新規製品の技術開発についてその重点化を図る。開発商品の開発テーマおよびマーケティング・販売についての技術開発－営業部門間の連携を密にする。

当面の次の新製品、改良製品について 試作、試験、市場投入、および戦略的営業展開を進める。新規分野への営業展開の重点化を企画実行する。なお、引き続き新商品開発を重点経営事項として実施する。

#### (1) LNG用弁、LH2 用など超低温弁

64 期初頭から 注文生産に入る。並行して、引き続き改良実験、設計改良などを進め、より良質・安価な製品を目指す。

#### (2) DME用弁

DME 自動車用弁、充填基地などインフラ設備、発生プラント用弁などの製作、販売。64 期半ばから試作品の製作にかかる。

#### (3) 液面計の多用途への適応

一般ガス用、低温流体用など、LPG 以外への用途拡大のための改良。注文を受けて設計製作となる製品であり、デモンストレーションによる営業展開などを開始し、64 期中に営業対象品目に加える。

#### (4) 一般計装用レベルコンバータ

LPG に限らず、各種液面計測制御に適用できる技術を開発。64 期中試作試験などを了する。

### 4 社会貢献活動としての環境改善行動

「基本方針」および「行動指針」に謳われているところに従い、64 期以降、明確な内容、形で、次の事項を計画化し、実施する

- (1) 会社業務および社員個人の社会、家庭の活動におけるCO<sub>2</sub> 発生量の削減・発生抑制、
- (2) 産業廃棄物の確実な処理と発生量を減らすこと
- (3) とくに化研産廃としての化学物質の使用中止、完全管理など
- (4) これらの自己評価を行うためのISO14001 認定取得

### Ⅲ 販売計画

#### 1 製品の原材料高騰を受けての価格改定のお願い

Ⅱ 2 (4) の精査の後、必要な品番についてはお客さまへの販売価格改定をお願いを、実施する。

#### 2 本計画の実現のための営業活動の新展開

本計画の重点経営方針の一つとして営業活動の重点化を計画し、特に低温液用弁、多用途液面計などのために従来の営業手法を改めるなどの新規営業戦略を構築する。このためのアクションプラン立案等に必要な営業経費予算を考慮する。

#### 3 国際営業の進め方

MSの売り上げ増の多くは、低温用弁その他多用途汎用弁など海外の新規のお客さまとの取引によることが予想される。早急に販売活動体制の構築を行う。

#### 4 販売計画 (表)

Ⅱ及びⅢの計画方針を実現し、計画期間の販売高を表のとおりとする。

(単位；百万円)

期	容器用弁	LPG用 弁類、機器	LPG以外用 弁類、機器	その他(購 入品等)	販売額 計
6 4	2, 3 6 9	2, 1 5 3	2 4 5	9 4	4, 8 6 1
6 5	2, 5 8 8	2, 3 2 0	2 8 8	8 5	5, 2 8 0
6 6	2, 8 0 5	2, 4 4 8	7 3 9	1 0 8	6, 1 0 0

## IV 生産体制計画

### 1 生産効率 製造品目と作業内容に合致した工程別必要・適正人員

収支改善政策方針の最大決定要素を成す事項である生産効率について、指標を定めて継続的監視を行なう。

不採算事業を停止し、原価割れ製品の販売を停止した後は、その販売額減少に見合う製造原価費用の削減を行って、収支改善の効果を確実なものとする。

### 2 工場改革

Mapプロジェクトの実行を64期以降も進め、同プロジェクトの各年目標値を達成することによって、製造原価低減、収支改善、(経費削減、品質管理徹底による不良品発生防止、在庫量削減、段取り改善・標準作業などによる生産効率アップなどによる。)の成果を出す。

### 3、品質管理の徹底

品質重視の経営の「基本方針」に従い、Mapプロジェクトに加えて規格外品の発生、不良品の発生を撲滅すること およびクレームの再発防止を徹底することを達成する仕組みの構築を図る。64期以降、発生件数の確実な対前年減少を確保する。

### 4、製造原価〈工場の予算〉

販売計画に呼応する製造計画から算出される製造原価は、表の通り。  
製造原価の科目別内訳は、工場の予算となる。

(単位:百万円)

期	64	65	66
製品売上高	4,861	5,280	6,100
当期製造原価	3,712	3,959	4,451
製造原価／売上高 比率	76.3%	74.9%	72.9%

工場における経費等科目別、年別予算は、別途詳細表による。

## V 各部予算 (表)

各部ごと、各期予算を定める。売上高見込みにより、期中の修正がありうるが、各四半期支出予定を別途把握しておくこととする。また、65期以降については、その前期の状況によって調整される。

いわゆる一般管理費と販売費(本社および営業所等経費)の各部予算の概要は、次の表の通り。

(単位；百万円)

期	総務・経理 (含ERM)	営業統括 (本部、国際営業、 営業所)	技術開発、 研究開発	計
64	288	471 (内21.2)	81 (内23.1)	840
65	339	456 (内13.6)	73 (内10.5)	868
66	375	493 (内13.6)	71 (内7.5)	939

( )内は、戦略的配賦予算で内数。

各部課店所別、科目別予算は別途詳細表による。

VI 各期収支見通し ( 表 )

以上の各部門別計画を実行すると 下表の通りの利益計画となる。

これら計画を実現し、これを超える実績をあげるべくまい進する。

(単位；千円)

期	64 期 (0804～0903)	65 期 (0904～1003)	66 期 (1004～1103)
製品売上高	4,860,878	5,280,402	6,100,340
当期製造原価	3,712,740	3,959,663	4,451,912
売上総利益	1,048,137	1,221,051	1,548,096
販売・一般管理費	840,784	868,179	939,276
営業利益	207,353	352,872	608,819
経常利益	157,353	302,872	558,819
当期利益	107,353	252,872	508,819

〈 参考 〉

屑売上高	802,045	802,668	805,201
売上高合計	5,662,923	6,083,383	6,905,210