# 中期ビジョン「ビジョン80」

ー開発型機械メーカーならではの「2.4次産業」型企業を目指してー

KYOKUTO

極東産機株式会社

2023年1月

# INDEX


ご挨拶 …… 2

**1. CI の再構築** …… 3

1-1. 新理念体系 …… 4

1-2. 新社名 …… 5

**2. 当社の基本的な方向性** …… 6

2-1. 「2.4次産業」への展開 …… 7

2-2. 当社事業の SDGs への貢献 …… 9

**3. 各セグメントの特徴と今後の展開の方向** …… 11

3-1. プロフェッショナルセグメント【P】 …… 12

3-2. コンシューマセグメント【C】 …… 15

3-3. インダストリーセグメント【I】 …… 18

3-4. ニュー・インダストリーセグメント【NI】 …… 21

**4. 売上利益目標と成長投資の方向性** …… 22

4-1. 売上利益目標 …… 23

4-2. 成長投資の方向性 …… 24




© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

# ご挨拶

## 「2.4次産業※」型企業を目指して

# つなぐ。ツクル。

当社はこれまで、得意とする「技術力」と「商品力」によって「新商品」を創り出し、その「新商品」が新たな「顧客」と「市場」を創り出し、さらに数多くの「顧客」で新たに形成された「ネットワーク」が、新たな「商品」と「サービス」、新たな「価値」と「事業」を創り出してまいりました。
すなわち、当社の STATEMENT「つなぐ。ツクル。」に示される通り、ツクル（商品・サービス・顧客）→つなぐ（ネットワーク形成）→ツクル（新たな商品・サービス・顧客）…。この文字通りの好循環（＝無限ループ）が、最大の強みとして当社の発展を形づくってきたものと確信しております。
当社は今後、来たる 75 周年さらには 80 周年を見据えて、オリジナル商品を生み出し続ける「開発型機械メーカー」ならではのユニークな「2.4 次産業」型企業を目指すべく、CI の再構築により理念体系と社名を一新するなど、生まれ変わってさらなる発展を期してまいります。

極東産機株式会社
代表取締役社長
頃安雅樹

※「2.4次産業」：製造業（2次）とサービス産業（3次）の互いの接近がコロナ禍を契機に加速するが、各々の基本的性格の転換までは行かず、2→2.4で、3→2.6で留まるであろうという一橋大学名誉教授伊丹敬之氏の言説

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

# 1. CIの再構築

## 1-1. 新理念体系

## 1-2. 新社名

1948年10月に龍野ギヤー製作所として創業、1966年からは現社名・極東産機として今日まで事業を拡大してきた当社ですが、2023年10月の創業75周年、そしてその先の100周年を見据えてCI（Corporate Identity）の再構築を行うこととしました。
社員参加型のプロジェクトとしてスタートしたこの取り組みは、全社員対象のアンケート調査や代表社員によるミーティングなどにより、社員一人ひとりに当社の未来を考えてもらうきっかけをもたらしました。MISSION / BELIEF / VALUEからなる新たな理念体系、そして新たな社名のコンセプトは、これまでの歴史を大切にしつつも変化し続けていこうとする社員たちの想いを具体化したものです。

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

## 1-1. 新理念体系

STATEMENT「つなぐ。ツクル。」のもとに
MISSION / BELIEF / VALUE の三層からなる新たな理念体系を構築します。

**STATEMENT** つなぐ。ツクル。

### MISSION
存在意義

企業として果たすべき
3 つの使命

**私たちは、3つの使命で人と社会と環境に貢献する**

- 「人を想う」技術で、あらゆる産業のあり方を変える
- 「まだないもの」をつくり、世界の人々の暮らしを支える
- 日本の「残すべき文化」を、新しい形で未来につなぐ

### BELIEF
経営理念

MISSION実現のために
経営者として大切にすべき 3 つの理念

1. 職人さんの手仕事の自動化・省力化により、豊かな生活空間・快適な職場空間を創造する
2. 会社の品質は、人と商品の品質との認識の下、顧客満足による社員満足を達成する
3. 絶えず危機意識を持ち、平素から万全の備えに努めるとともに、情勢の変化を敏感に捉え、迅速かつ柔軟に対応する

### VALUE
行動指針

MISSION、BELIEF 実現のために
守るべき 5 つの行動指針

| | |
|---|---|
| ① 意志を持って仕事をしよう | 常に自分なりの考えを持ち、主体的に行動する |
| ② 疑問に思う気持ちを大切に | 小さな違和感を大切にし、創意工夫につなげる |
| ③ 一人ひとりが会社を育てよう | 全員で次の世代を育て、自分も会社も成長し続ける |
| ④ 変化することを楽しもう | 時代の一歩先を見据え、心ゆくまで挑戦する |
| ⑤ 尊重し合える関係をつくろう | 多様な考えを受け入れ、働く仲間・お客様とともに前進する |

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

## I-2. 新社名

2023 年 10 月 1 日、極東産機株式会社は理念体系を再構築し、
新社名「KLASS株式会社」として生まれ変わります。

KLASS株式会社（KLASS Corporation）

# KLASS

| **K**yokuto | **L**ife | **A**dvanced | **S**olution | **S**ervice |
|---|---|---|---|---|
| **K**ey **K**nowledge | **L**ove **L**ead | **A**ction **A**wesome | **S**upreme **S**incerity | |
| **K**ing **K**eep | **L**ink **L**egit | **A**chieve **A**utomatic | **S**urprising **S**ustainable | |

K　現社名の K を引き継ぎ、これまでの歴史や価値を大切にしていく
　　キーとなる知識や技術で、一番を目指していく

L　コンシューマをはじめとする各事業を通じ、生活空間だけでなく生活そのものを豊かにする
　　“ 人を想う技術 ” で業界をリードしていく

A　“高度” で “進歩した” 技術を有する企業を目指す、技術開発型企業としての誇り・こだわりを表す
　　果敢に挑戦し、素晴らしい成果を出していく

SS　従来の「産業機械メーカー」から進化した、問題解決のためのモノとサービスを提供する存在になる
　　超越した技術と誠実な対応で驚きをもたらす

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

# 2. 当社の基本的な方向性

## 2-1. 「2.4次産業」への展開

## 2-2. 当社事業のSDGsへの貢献

当社は、長年にわたり、オリジナル商品の開発・販売により、新たな顧客と市場を創り続けてまいりました。今後は、技術力・商品力を得意とする開発型機械メーカーならではのユニークな「2.4次産業」型企業を目指してまいります。また、各セグメントの事業の推進を通じて、今般世界的に注目を集めているSDGsにも貢献してまいります。

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

## 2-1.「2.4次産業」への展開

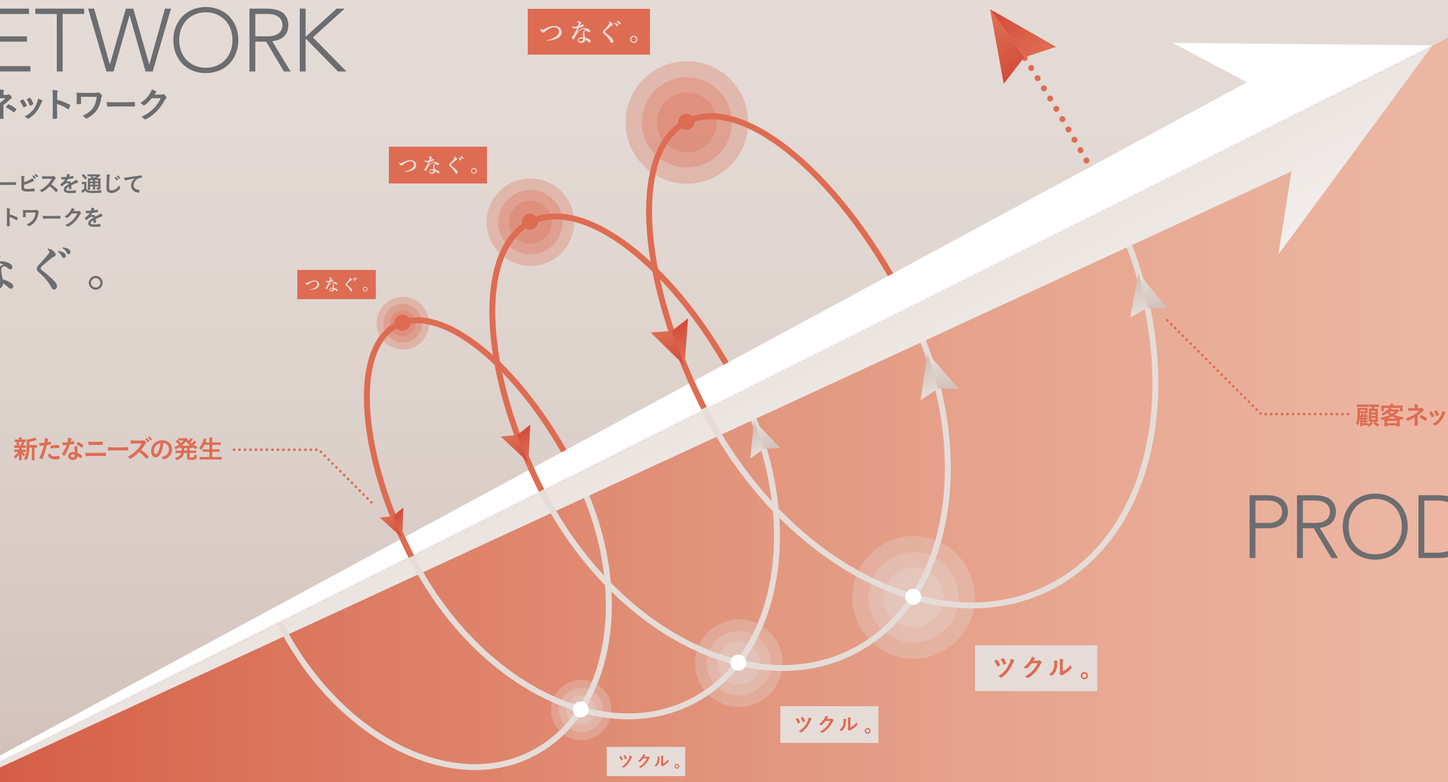
— 「2.4次産業」型企業を目指して —

### 「つなぐ。ツクル。」事業サイクル

当社の得意とする「技術力」と「商品力」、それらが創り出す「新商品」が生み出す新たな「顧客」と新たな「市場」、
数多くの「顧客」同士の「ネットワーク」がさらに新たな「商品」と「サービス」、すなわち新たな「価値」と「事業」を生み出します。
当社のSTATEMENT「つなぐ。ツクル。」の発展形として、
ツクル（商品・サービス・顧客）→つなぐ（ネットワーク形成）→ツクル（新たな商品・サービス・顧客）…。
この文字通りの好循環（＝無限ループ）により当社の発展を促します。

NETWORK
顧客ネットワーク

商品・サービスを通じて
顧客ネットワークを
つなぐ。




「2.4次産業※」型企業
の実現による発展

※「2.4次産業」：製造業（2次）とサービス産業（3次）の互いの接近がコロナ禍を契機に加速するが、各々の基本的性格の転換までは行かず、2→2.4で、3→2.6で留まるであろうという一橋大学名誉教授伊丹敬之氏の言説

顧客ネットワークに、新たな商品・サービスをリリース

PRODUCT&SERVICE
商品・サービス

生まれたニーズをもとに
商品・サービスを
ツクル。

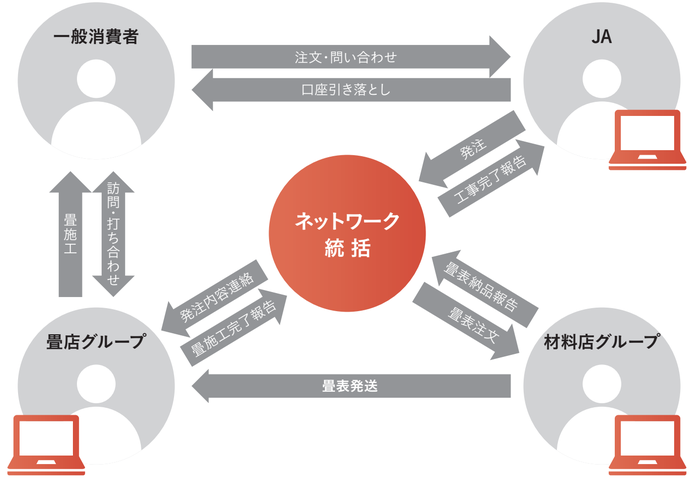

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

## 2-1.「2.4次産業」への展開

各セグメントにおける顧客ネットワークの活用によるサービス提供事業の事例

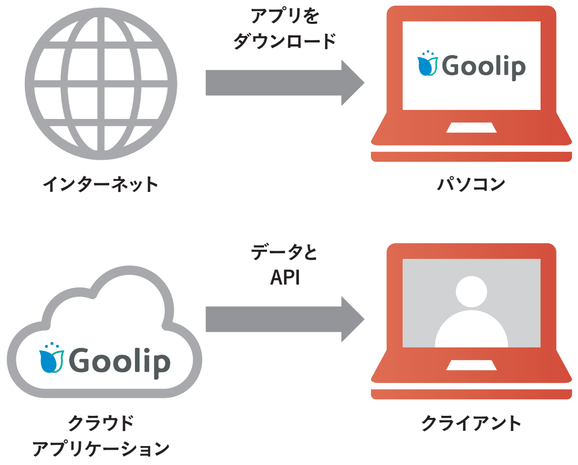
### ネットビジネス事業
### （コンシューマセグメント）

◆畳機械の販売で築いた畳店ネットワークを活用した畳替え仲介サービス事業
◆対象畳店の増加と取扱商品・サービスの拡大
◆JA、ホームセンター等に次ぐ大手事業実施会社の開拓




### Goolip
### （プロフェッショナルセグメント）

◆内装施工機器・工具の販売で築いた内装店のネットワークを活用したクラウドサービス事業
◆建設業界向けサブスクタイプの見積・請求管理クラウドツール
◆内装業界から建設業界への拡大




### IoTの拡大

コンピュータ式畳製造システム、内装施工機器、マルチディスペンサー等への拡大

### ビジネスネットワーク事業

プロフェッショナルセグメントの取引先に対するコンピュータシステムの販売


© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

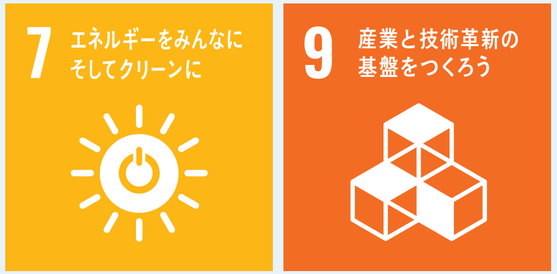
## 2-2. 当社事業のSDGsへの貢献

当社は、経営理念にある「豊かな生活空間の創造」そのものがSDGsの基本理念にかなうものであるとの基本認識のもと、各種事業の推進を通じて、SDGsに貢献してまいります。
2022年4月に竣工した神岡新工場は、銀行団が組成したSDGs推進シンジケーションという枠組みにより、所要資金の融資を受けて建設されました。
その際、メインバンクおよび関連シンクタンクが、当社の各事業を通じたSDGsへの貢献に関し、以下の通り結論付けてくれました。

**『貴社は、以下に記す事業を通じて、SDGsの目標達成に向けた貢献が期待できると判断いたします。』**

**（事業 1）・二次電池製造装置の製造・販売による省エネ・畜エネへの貢献**
**・太陽光発電事業を通じた再生可能エネルギーの拡大**

**【対象セグメント】インダストリーセグメント、コンシューマセグメント**
【関連する SDGs の目標】目標 7：エネルギーをみんなにそしてクリーンに　目標 9：産業と技術革新の基盤をつくろう




**（事業 2）地域の畳店の事業継承、特殊機能畳の提供**
**を通じた安全で快適な空間づくりへの貢献**

**【対象セグメント】プロフェッショナルセグメント、コンシューマセグメント**
【関連する SDGs の目標】目標 9：産業と技術革新の基盤をつくろう　目標 13：気候変動に具体的な対策を

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

## 2-2. 当社事業のSDGsへの貢献

### （事業 1） ・二次電池製造装置の製造・販売による省エネ・畜エネへの貢献
### ・太陽光発電事業を通じた再生可能エネルギーの拡大

とりわけ世界的にも注目を集めている $CO_2$ 削減に関しましては、当社はメガソーラー発電事業を含めた太陽光発電事業を通じて、以下の通りの貢献をしております。

1. 当社神岡工場の屋根に設置したソーラーパネルにより生み出される電力量は、同工場全体で使用する電力量の約30%に達する。

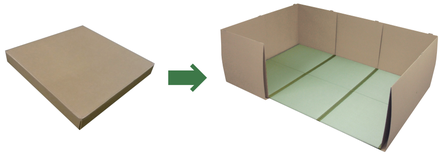
2. 当社メガソーラー発電所「三日月サンシャインパーク」における年間発電量は約100万kWh。同じだけの発電を石炭火力発電所で行った場合に比べて、約900トンの$CO_2$削減に貢献。
   同様に、これまで当社が対外的に販売・設置してきたパネルの総数による年間発電量は2,350万kWh。約21,000トンの$CO_2$削減に貢献。

### （事業 2） 地域の畳店の事業継承、特殊機能畳の提供
### を通じた安全で快適な空間づくりへの貢献

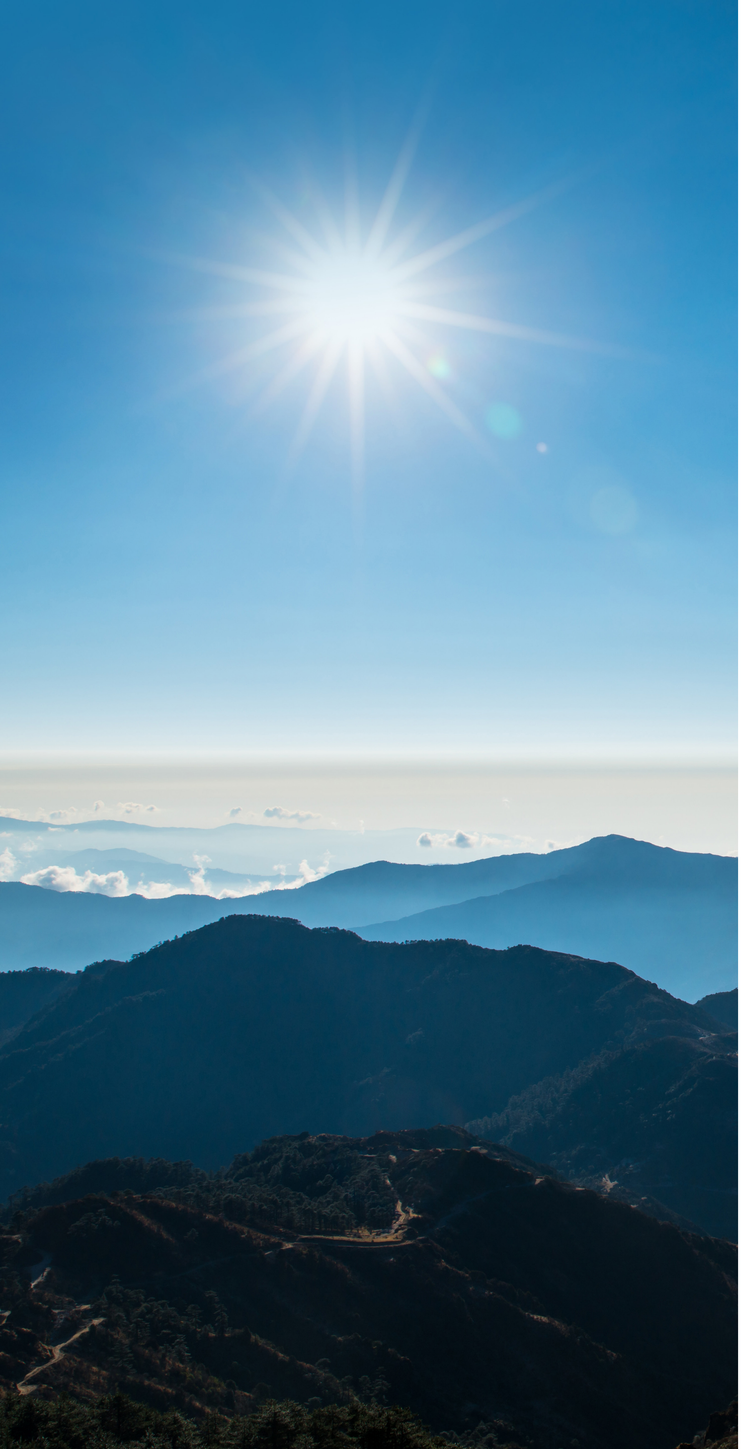
当社は従来より、「コンピュータ式畳製造システム」の導入によって、

- 機械ができるところは機械に任せて、人間は人間でないとできない仕事（営業、経営等）に専念できること
- 畳店の後継者は職人から経営者になり、畳店を継承してさらに存続・発展させていくことが可能になること

を主眼とする「畳店の構造改革提案」を推進してまいりましたが、この事業が文字通りの畳店のサステナビリティ向上により SDGs に貢献すると認めていただいたことは誠に意義あることと考えております。




© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved



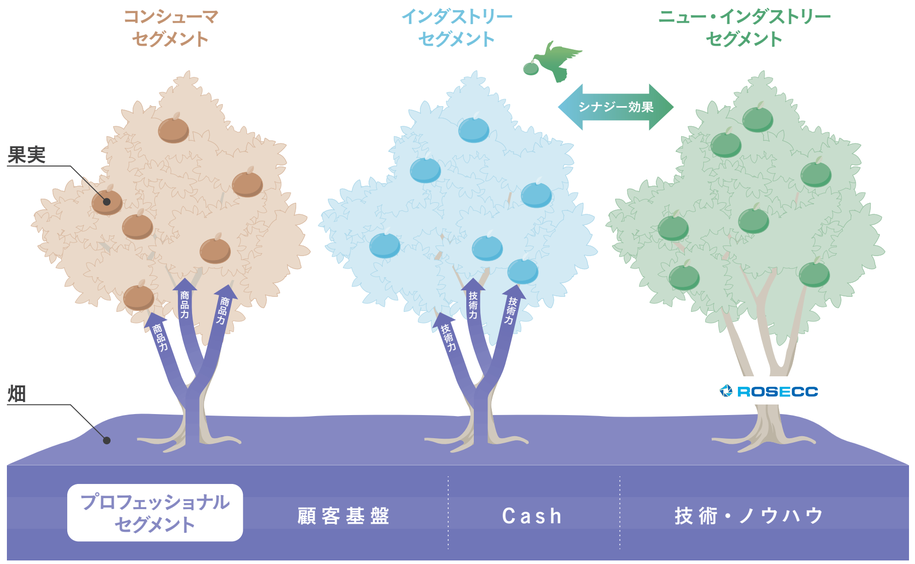
# 3. 各セグメントの特徴と今後の展開の方向

**3-1. プロフェッショナルセグメント【P】**
「畑」の役割

**3-2. コンシューマセグメント【C】**
畑から育っている「果実Ⅰ」

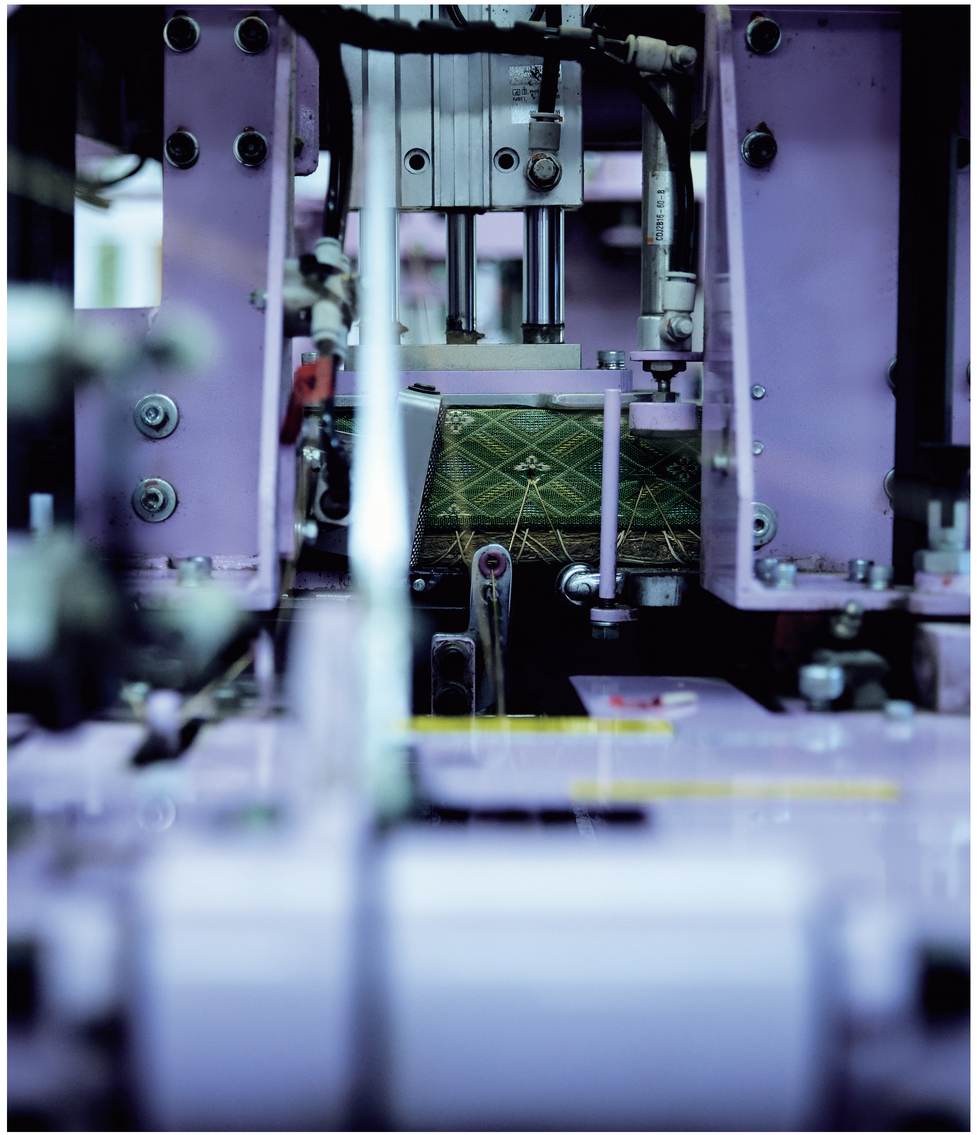
**3-3. インダストリーセグメント【I】**
畑から育っている「果実Ⅱ」

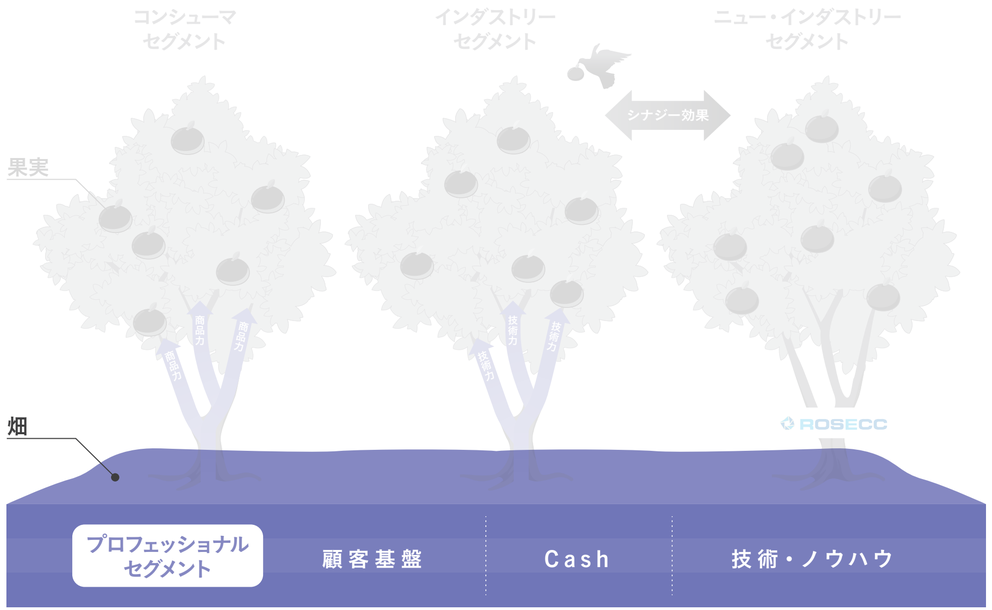
**3-4. ニュー・インダストリーセグメント【NI】**
シナジー効果の発揮




当社はこれまで、創業以来のプロフェッショナルセグメントが、技術力と商品力を駆使して新商品を開発し、新市場を創り続けてまいりました。
その結果、プロフェッショナルがいわば「畑」として長年蓄積した「顧客基盤」「Cash」「技術・ノウハウ」を養分として、コンシューマ、インダストリーの両セグメントがいわば「果実」として育ってまいりました。
さらに2020年10月からは子会社となった(株)ROSECCのニュー・インダストリーセグメントが加わりました。
今後とも、安定性のあるプロフェッショナルと、成長性のあるその他3セグメントが、それぞれの強みの相乗効果を発揮してさらなる発展を遂げてまいります。

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved






## 3-1.プロフェッショナルセグメント【P】

# 「畑」の役割

創業以来の畳事業とインテリア事業からなるプロフェッショナルセグメントは、それぞれ日本初の画期的な発明であるコンピュータ式畳製造システムや自動壁紙糊付機により、全く新しい市場と多くの顧客を創ってまいりました。その結果、長年に亘って蓄積された「顧客基盤」「Cash」「技術・ノウハウ」がいわば養分となって新しい事業を生み出す基盤、いうなれば「畑」の役割を担ってまいりました。今後とも安定性のある当社最大セグメントとしての役割を果たしてまいります。


© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

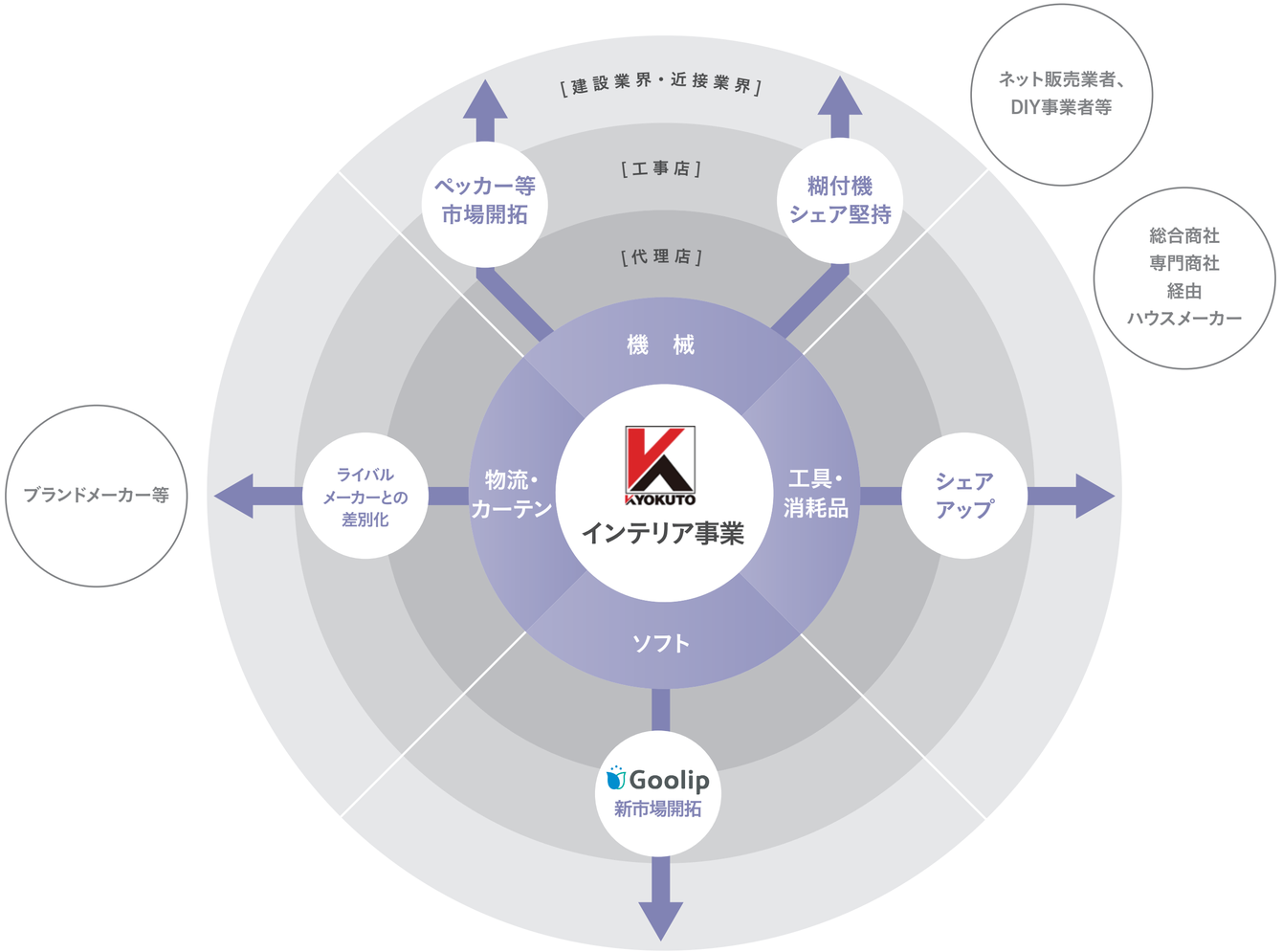
# 3-1. プロフェッショナルセグメント【P】ー事業規模拡大と他のセグメント発展の芽を育む「畑」の役割としてー

畳店に対しては日本初のコンピュータ式畳製造システム、内装工事店に対しては同じく日本初の自動壁紙糊付機に代表される作業の効率化、さらには経営の近代化に資する数多くの省力化機器・工具やITシステムの開発・販売等を通して、全国に数多くの顧客を創るとともに、「商品力」「技術力」を培ってまいりました。
今後とも業界トップシェアを堅持しつつ、畳業界・インテリア業界における製造・施工の自動化・省力化の推進を通じた顧客の経営の近代化に貢献するとともに、コンシューマ、インダストリーの両セグメントとも連携を図りつつ、その事業規模の拡大のために、以下の方策を推進してまいります。

## (1)顧客とのネットワークを生かした ニュービジネスの展開

◯ ブランドメーカー、商社等の新規開拓先
◯ 畳・インテリアの大口得意先
◯ コンシューマの大手得意先　　他

インテリア業界からの市場の拡大





© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

# 3-1. プロフェッショナルセグメント【P】ー事業規模拡大と他のセグメント発展の芽を育む「畑」の役割としてー

## (2) 商品・技術の横展開による市場・顧客層の拡大

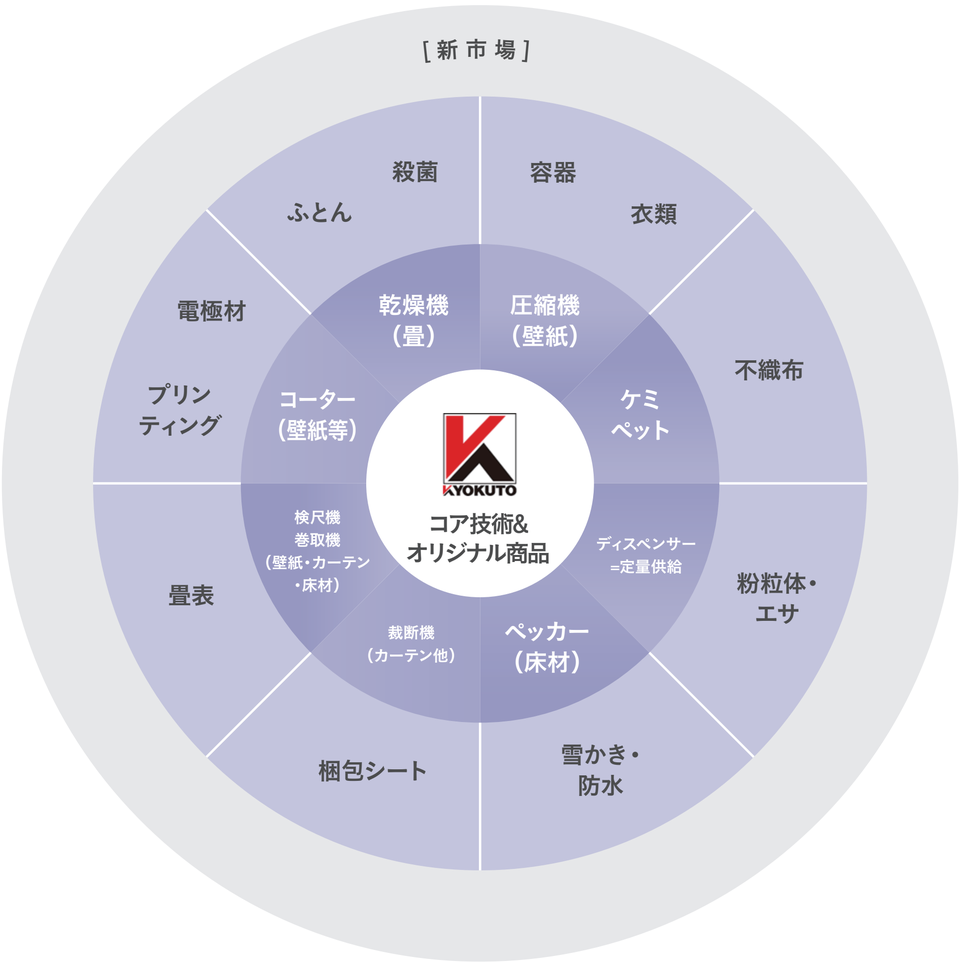
当社の持つ「商品力」「技術力」は、従来市場の周辺に新たな市場を創り出し、そこにまた新たな顧客を創り出すという好循環を生み出しています。引き続き、住宅・建設関連市場において、「商品力」「技術力」を武器にさらなる市場の拡大を図ってまいります。

◯既存商品（ペッカー・工具等）で近接・周辺市場に進出し、当該市場におけるニーズを吸収し新商品を開発・投入してさらなる市場拡大を図る

◯既存技術の応用で関連市場・新市場向けの新商品を開発・投入し、新市場の開拓と拡大を図る

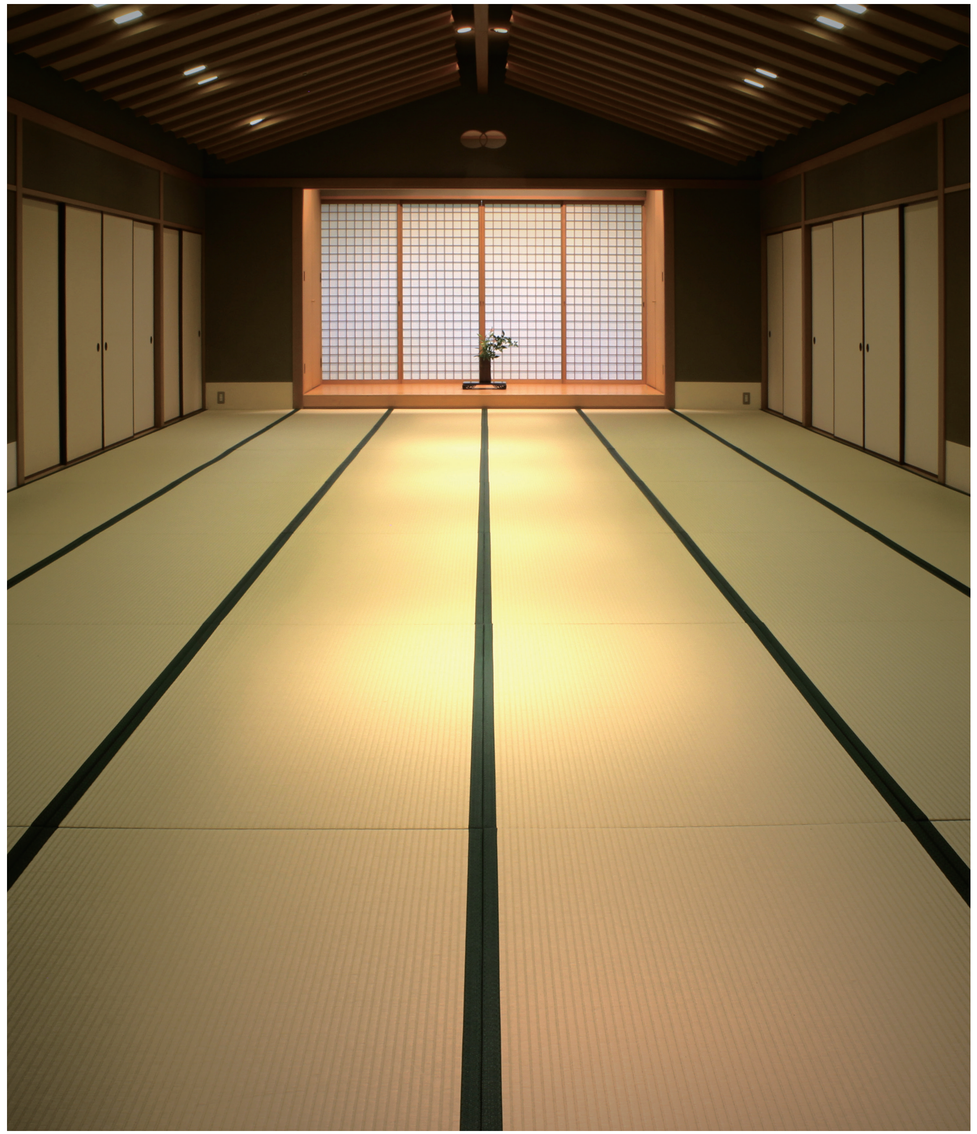
◯既存商品で築いた市場（あるいは大手得意先）に向けて当社別部門の商品を投入し売上拡大を図る

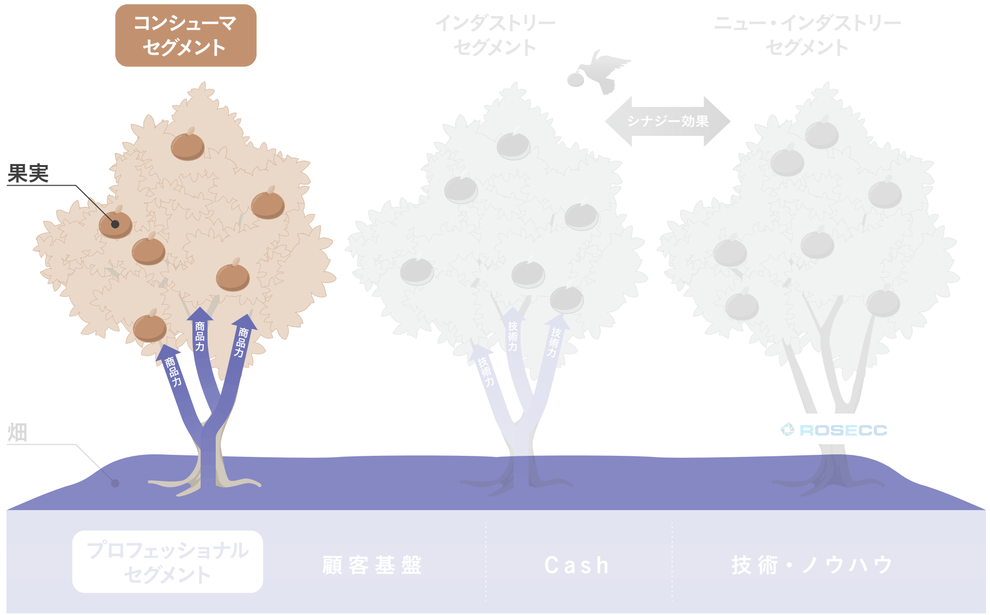
商品、技術の横展開による新市場の創出





© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved






## 3-2.コンシューマセグメント【C】

# 畑から育っている「果実Ⅰ」

コンシューマセグメントは、プロフェッショナルセグメントを「畑」として、とりわけその「商品力」によって育てられた「果実」といえるセグメントです。具体的には、畳製造力を生かしたオリジナルの畳関連商品の販売事業（JL＝ジャパンリビング事業）、全国に広がる当社畳製造システムを有する畳店を活用した畳替えの仲介サービス事業（ネットビジネス事業）、さらにはソーラー・エネルギー事業など一般消費者に関連の深い商品・サービスの提供を行っております。いずれも「果実」としての今後の成長性に大いに期待しております。


© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

# 3-2. コンシューマセグメント【C】

## (1) JL事業の「対象分野の拡大」と「販売ルートの多様化・強化」

JL事業につきましては、プロフェッショナルセグメントで培われた「商品力」を生かして、とりわけなじみのある畳商品から派生した各種生活関連商品を開発・販売することにより、生活空間にくつろぎと癒し、安全と安心を提供してまいります。
併せて上記の各種商品の対象分野の拡大と販売ルートの多様化・強化を推進いたします。

### ① 対象分野の拡大【キーワードは、安全・安心・くつろぎ・癒し】

- ◯介護・福祉
- ◯防災・救命
- ◯感染防止
- ◯冠婚葬祭
- ◯レジャー・スポーツ・アミューズメント（アウトドアも含む）
- ◯（元気な）高齢者・子ども向け
- ◯ペット向け

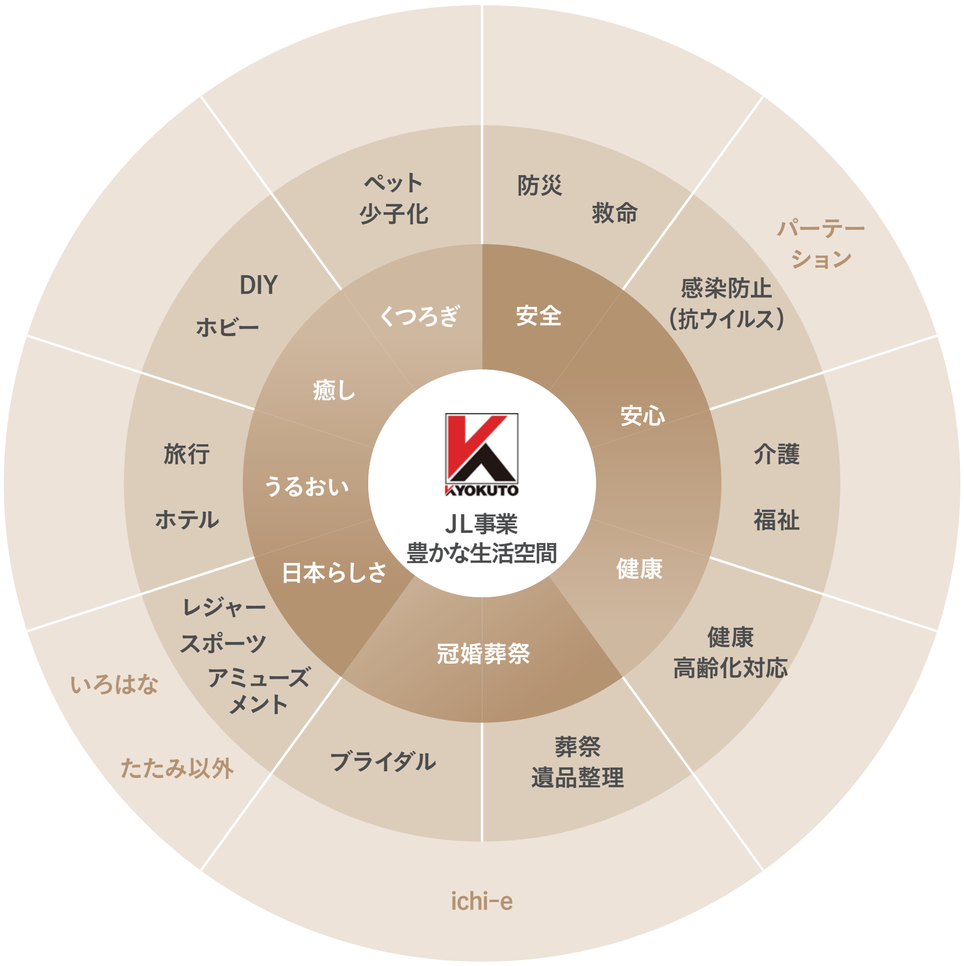
### ② 販売ルートの多様化・強化

- ◯BtoCのネット販売
- ◯大手メーカーへのOEM供給
- ◯専門商社との提携
- ◯小売専門店との提携
- ◯良き畳文化・日本文化の海外への発信・販売

## (2)「2.4次産業」の具体例としてのネットビジネス事業の推進

8ページに既述

JL事業の展開





© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

## 3-2. コンシューマセグメント【C】

### (3)ソーラー・エネルギー事業の強化

蓄電池も活用した発電電力の自家消費等の提案と併せて、クリーンエネルギー確保によるSDGsへの貢献を目指すとともに、災害発生時を念頭に置いた地域社会との共存を目指してソーラー・エネルギー事業の強化を図ります。

#### ①クリーンエネルギーと食料の確保の観点からのSDGsへの貢献

〇クリーンエネルギーの確保
- ・ソーラー発電システム
- ・蓄電池
- ・バイオマス(インダストリーセグメントとの連携)等

〇地域密着型の食料の確保
- ・アグリ事業(ソーラーとのタイアップ)

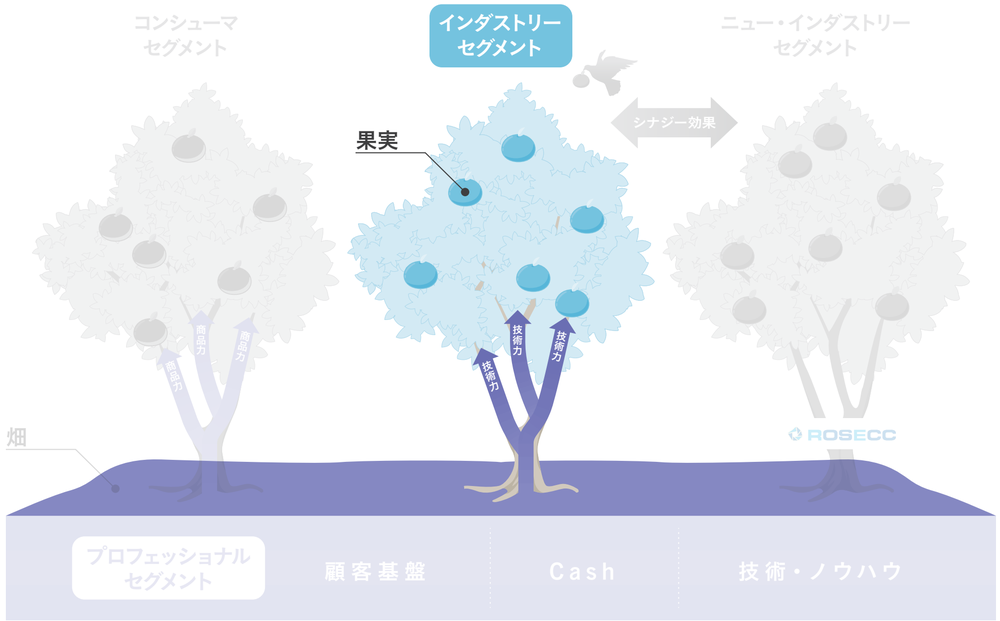
〇上記に関連する新築・リフォーム事業

#### ②災害発生時を念頭に置いた地域社会との共存、地域社会への貢献

・緊急避難スペースの提供
・緊急充電スポットの提供

ソーラー・エネルギー事業の展開

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved




## 3-3.インダストリーセグメント【I】

# 畑から育っている「果実Ⅱ」

インダストリーセグメントは、プロフェッショナルセグメントを「畑」として、とりわけその「技術力」によって育てられた「果実」といえるセグメントです。具体的には、長年にわたって蓄積された得意技（＝コア技術）を駆使してオーダーメイドの自動化・省力化設備・機器の開発・設計・製造を行う産業機器事業と、同じくコア技術を駆使したオリジナル商品を販売する食品機器事業を擁しております。いずれも「果実」としての今後の成長性に大いに期待しております。


© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

# 3-3. インダストリーセグメント【I】

## (I)産業機器事業における 7つのコア技術と今後の展開が期待される分野

### ①7つのコア技術

プロフェッショナルセグメントで培われた「技術力」を生かして、幅広い産業界からのニーズに応えるべく、各種のオーダーメイドの自動化・省力化設備・機器の開発・設計・製造に努めた結果、とりわけ7分野にわたる得意技(＝コア技術)を持つに至っております。

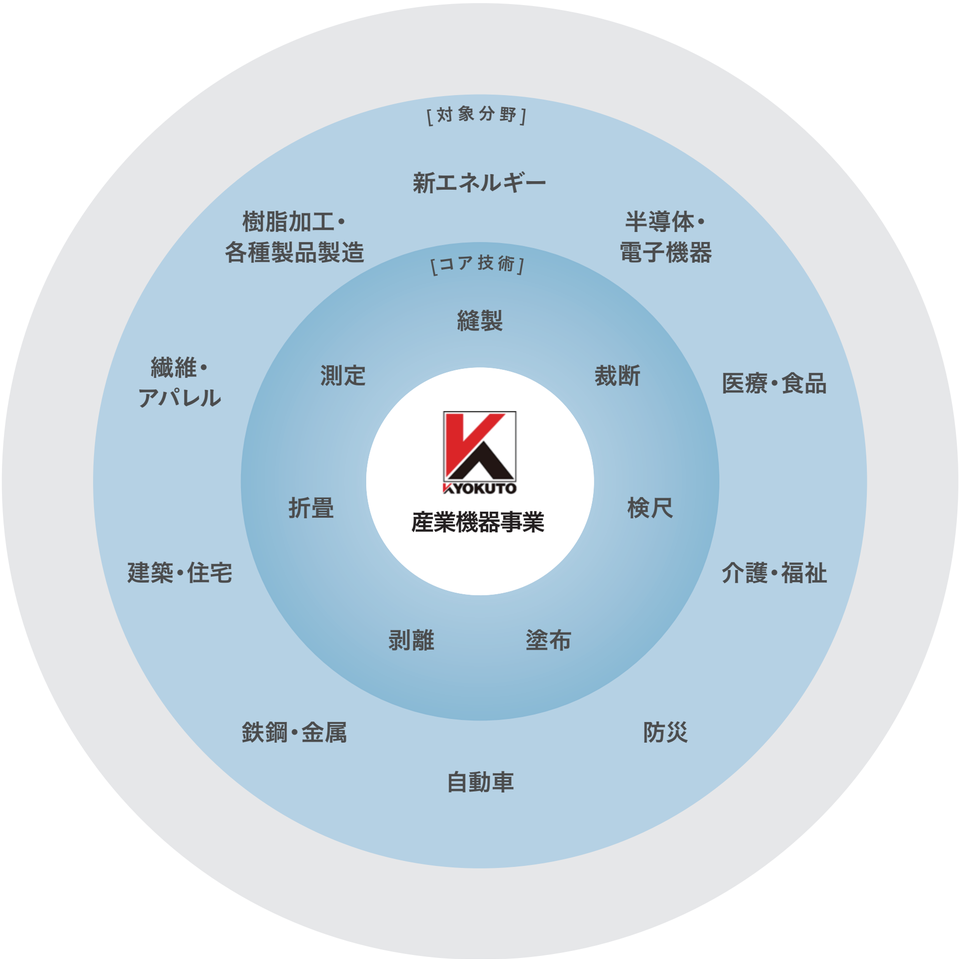
○縫製　○裁断　○検尺　○塗布
○剥離　○折畳　○測定

### ②今後の展開が期待される分野

産業機器事業では、このコア技術を最大限に生かしつつ、二次電池製造装置等に代表される新エネルギー分野をはじめとする各種の先端分野において必要とされる各種の装置の開発・製造に全力を挙げてまいります。

○新エネルギー
○半導体・電子機器
○医療・食品
○介護・福祉
○防災
○自動車
○鉄鋼・金属
○建築・住宅
○繊維・アパレル
○樹脂加工・各種製品製造

産業機器事業のコア技術の展開





© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

# 3-3. インダストリーセグメント【I】

## (2) 食品機器事業における コア技術と今後の展開が期待される分野

オリジナル商品を持つ食品機器事業は、以下のコア技術を活用して、顧客の要望を十二分に受け止めたオーダーメイド商品の開発による差別化戦略を徹底してまいります。

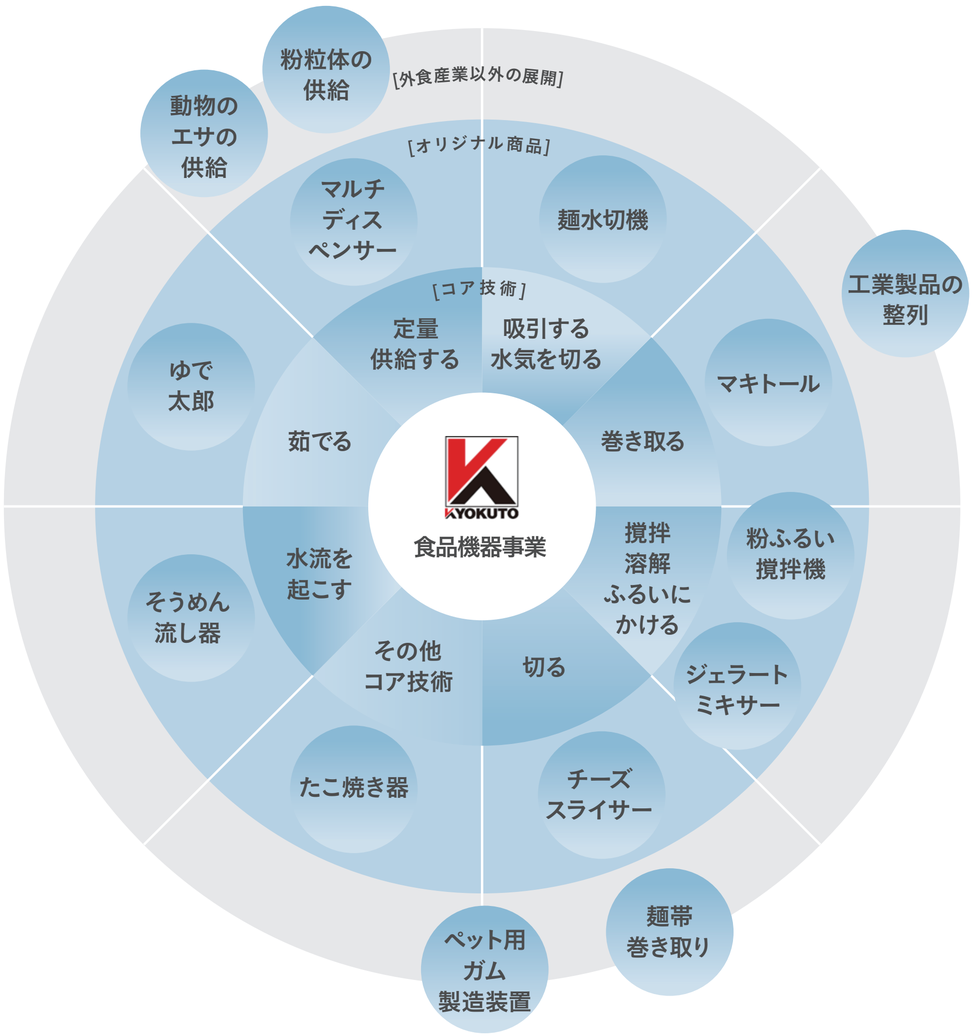
### ①食品機器関連コア技術

〇定量供給する
〇茹でる
〇吸引する・水気を切る
〇巻き取る
〇切る
〇撹拌・溶解・ふるいにかける
〇水流を起こす

### ②外食産業以外への展開

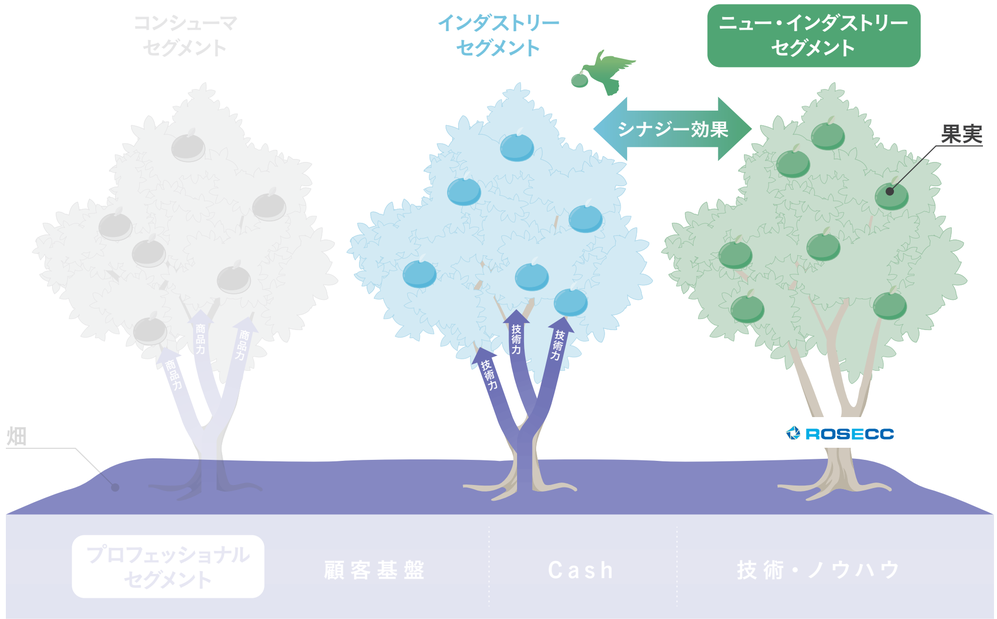
〇食品製造
〇ペット用ガム製造
〇給餌（動物園、養殖場他）
〇粉粒体の定量供給（食品、化学）他

食品機器事業のコア技術の展開





© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved




## 3-4.ニュー・インダストリーセグメント【NI】

# シナジー効果の発揮

（株）ROSECC の事業による本セグメントは、得意とするロボット技術とウォータージェット技術をベースとする自動化・省力化システムを、長年自動車関連産業に販売・提案してきた実績を踏まえて、当社との親和性・相互補完性を最大限に発揮しつつ、自動車関連産業以外の産業分野への展開も精力的に行ってまいります。

ROSECC


© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

# 4. 売上利益目標と成長投資の方向性

## 4-1. 売上利益目標

## 4-2. 成長投資の方向性

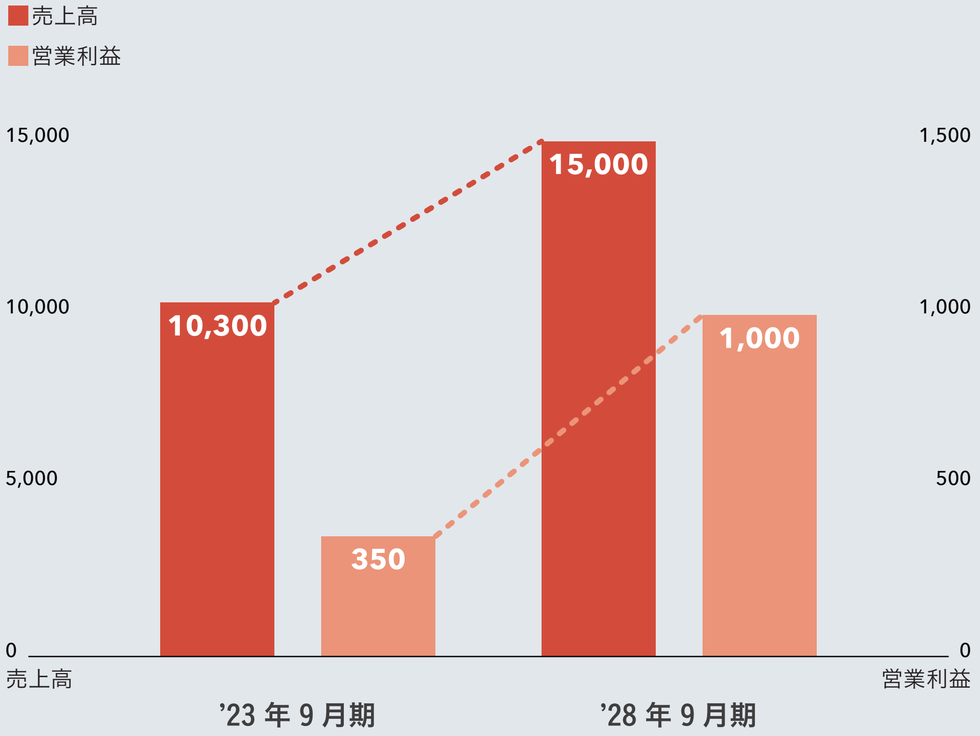
創業75周年を迎える2023年9月期には念願の連結売上高100億突破を、さらに5年後の2028年9月期には連結売上高150億、営業利益10億に到達するべく、所要の施策を推進してまいります。またその目標達成のために、人的資本投資とDX投資を中心に積極的な成長投資を行ってまいります。

© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

# 4-1. 売上利益目標

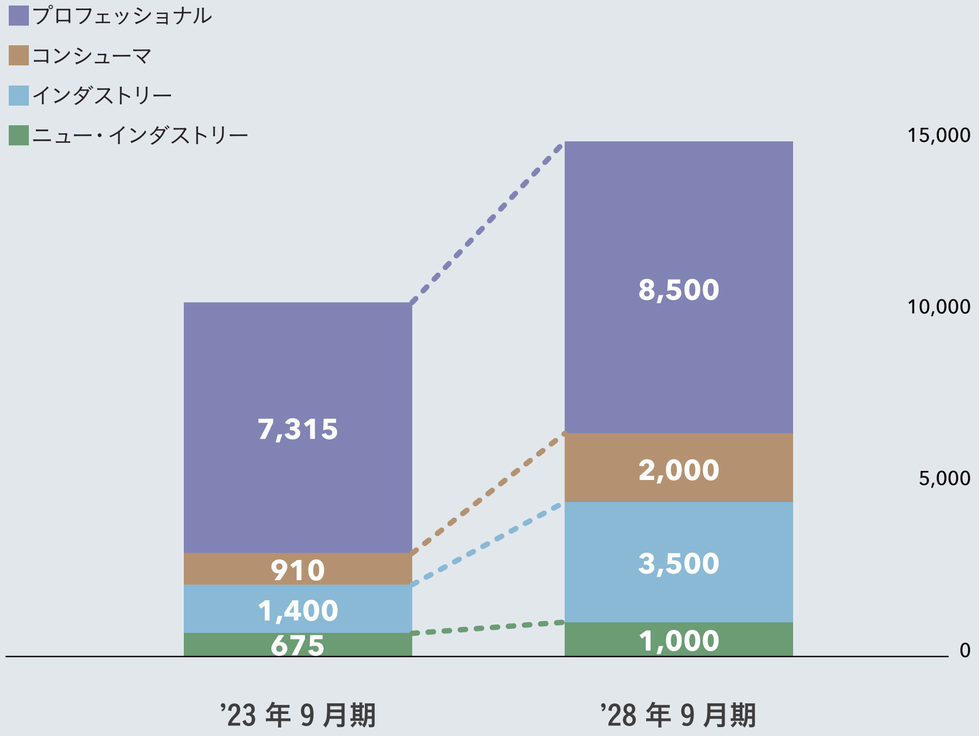
## (1) 連結売上高目標（単位：百万円）

創業75周年を迎える2023年9月期には、まずは念願の連結売上高100億突破を目指します。さらに100億突破から5年後の創業80周年を迎える2028年9月期には、売上150億、営業利益10億に到達するべく、各年の年度計画に所要の施策を落とし込んで、その実現に向けて努力してまいります。




## (2) セグメント別売上高目標（単位：百万円）

2022年9月期時点ではプロフェッショナルセグメントが売上全体の75%を占めておりますが、同セグメントの安定的な発展を図りつつ、150億達成の時点では、その他の3セグメント(コンシューマ、インダストリー、ニューインダストリー)の売上に占める割合を40%以上に高めるべく、これら成長性の見込める3セグメントの順調な発展を期してまいります。





© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

## 4-2. 成長投資の方向性

人的資本投資の重要性を踏まえて、まずは優秀な人材の採用と育成に努めます。
とりわけ開発型企業としての研究開発人員の採用強化、ダイバーシティの推進に配慮いたします。
このため2022年10月に総務部から独立させて新たに人事部を発足させましたが、この強化・充実を図ってまいります。

### (1)人的資本投資

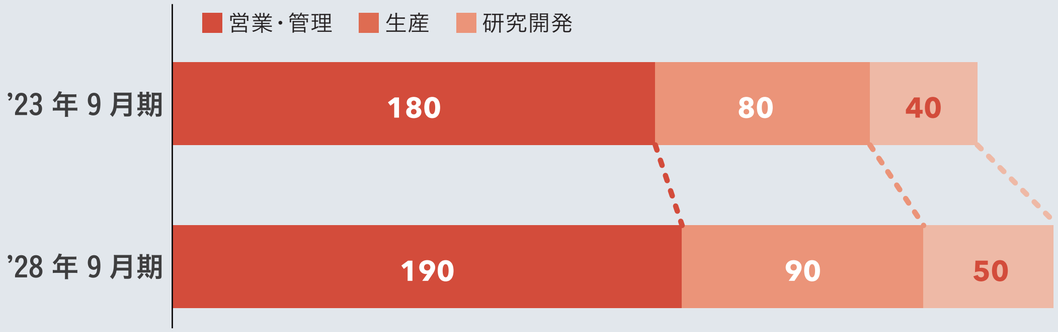
**①多様な人材の採用と育成**

・研究開発人員の採用地域拡大と教育充実
・ダイバーシティの推進
（中途採用・女性・高齢者・障がい者、外部専門家の活躍促進など）
・健康経営の実現に向けた職場環境づくり

**②人事部門の強化・充実**

・人事制度改革（キャリアパスの設定等）
・人事関連業務の DX
（タレントマネジメントシステムによる人事データの積極活用、事務効率化）
・教育関連予算の充分な手当

**③人員計画**





© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

## 4-2. 成長投資の方向性

従来よりIT関連投資に注力してまいりましたが、DXの到来を踏まえて、改めて関連投資の充実に努めてまいります。
基本方針である「2.4次産業への展開」の観点からも各種のシステム投資は不可欠であると認識いたしております。
その他、工場の改修等の設備投資、多様な財務活動にも注力してまいります。

### (2)DX投資

**①人材のレベルアップ**
・全社員の IT リテラシーの向上
・DX 推進の中核人材の育成

**② 2.4 次産業へのシフトを踏まえた一層のシステム投資**
・クラウドシステムの充実、新規開発による新しい事業スタイルの構築
・「2.4 次産業」型企業に対応する企画・営業部門の強化

**③「新しい営業方式」の一層の強化**
・WEB 活用による営業手法の高度化
・社内スタジオを活用した情報発信の強化

**④その他**
・EBOM、3D プリンター等を活用した開発・生産スケジュールの短縮
・社内外を結んだ共同作業を可能とする設計・開発システムならびに生産管理システムの構築
・受発注システム・配送システムのさらなる革新
・管理部門のペーパーレス化、AI の活用等

### (3)設備投資

**①神岡新工場の充実と既存工場の改修**
・生産効率アップ
・原価率の低減
・労務環境改善

**②営業所の移転**
・営業所業務の見直し
・労務環境改善

### (4)多様な財務活動

**①直接金融の活用検討**

**②積極的な成長投資と、低稼働資産の整理**


© KYOKUTO SANKI CO., LTD. All Rights Reserved

KYOKUTO

つなぐ。ツクル。