

中期経営計画 (2027年度目標)

2024年1月31日
株式会社 弘電社

目 次

ご挨拶	P 2
新たな経営方針	P 3
数値目標（連結）	P 4
中期経営計画の基本方針	P 5
中期経営計画の概要	P 6
価値創造プロセス	P 7
工事部門	P 8～9
商品販売部門	P 10
2024～2026年度の成長投資と株主還元	P 11
ガバナンス・コンプライアンス	P 12
安全・品質・環境 / 技術戦略	P 13
～誰もが健康で働き易く、働き甲斐のある会社へ～	P 14

ご挨拶

当社は電気設備工事と機器製品販売を主たる業務とし、各種建屋・施設での電気設備の設置・改修、電力や水処理等の社会インフラに関わるエンジニアリング、産業用機器・冷熱住設機器の販売・ソリューション提供を通じて、安心・安全・快適な社会作りやお客様の付加価値向上に貢献することを目的に、事業活動を展開しております。

かねてより当社では、持続的成長の実現を目指して経営基盤強化・事業基盤強化に取り組んで参りましたが、電気設備工事を取り巻く市場環境の変化が一層加速する中、東証スタンダード市場への上場企業として求められる社会的責任への対応強化の一環として、中期経営計画(2027年度目標)を策定し、社外にも公表することと致しました。

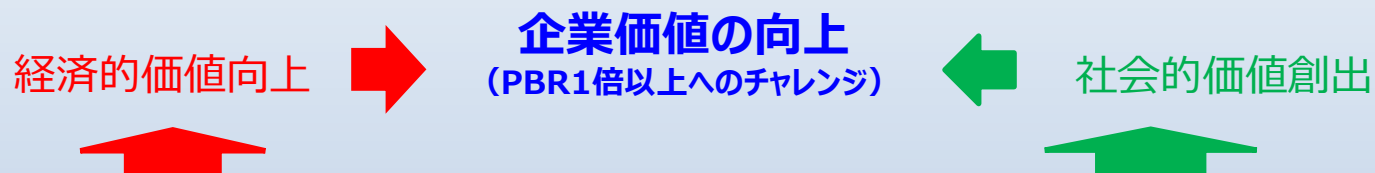
今般の中期経営計画においては、これと同期して新たに制定した経営方針のもと、2027年度以降での「ありたい姿」を見える化し、現状とのギャップをどのように埋めていくのかといった視点で課題を捉え、その解決策としての取り組みを示していくこととしております。各部門では2023年度初頭より走り出している施策もあれば、今後まだまだ肉付けしていくべき取り組みもありますが、全社の力を結集してPDCAを回していくことで、確実に前に進めていく所存ですので、ステークホルダーの皆様のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社弘電社

代表取締役 社長執行役員 梶川裕司

新たな経営方針

企業としての持続的成長実現による経済的価値向上に加え、環境・社会の持続性への貢献による社会的価値創出を通じてサステナビリティ経営を追求し、全てのステークホルダーを意識した企業価値向上を図る。



成長戦略推進、収益力向上

安心・安全・快適な社会作り

安全の確保、品質の維持・向上

カーボンニュートラル関連事業領域への参入拡大

自社活動におけるカーボンニュートラルの追求

コンプライアンス・ガバナンス拡充、社内外コミュニケーション強化

誰もが健康で働き易く、働き甲斐のある会社・職場の実現

数値目標（連結）

2022年度（実績）

売上高

336億円

営業利益（率）

6.8億円（2%）

当期純利益

5.6億円

ROE

3.0%

2023年度（見込）

売上高

350億円

営業利益（率）

9.4億円（2.7%）

当期純利益

7.3億円

ROE

4.0%

2027年度以降

売上高

400億円以上

営業利益（率）

20億円（5%）以上

当期純利益

15億円以上

ROE

8%以上
（目標：10%）

中期経営計画の基本方針

1. 2027年度目標の「ありたい姿」

- 1) 優良顧客との信頼関係維持・強化を基盤に、先行的な成長投資により事業領域・顧客層の拡大と事業構造の最適化を実現し、高水準かつ安定的な収益体質を構築する。
- 2) 「カーボンニュートラル」「安心・安全・快適な社会作り」の2つを重点的に取り組むべき社会課題領域と位置付け、全社総合力（電気設備、商品販売）結集と他社協業推進により、高付加価値ソリューションを提案・提供する。
- 3) ガバナンス・コンプライアンスの確保を大前提とした上で、「誰もが健康で働き易く、働き甲斐のある会社・職場」を実現するとともに、全てのステークホルダーを対象に満足度向上に努める。

2. 対象期間における3つのフェーズ

（1）フェーズ0（助走期間）：2023年度

通期連結業績予想値を達成することで、コロナ以前の収益性を確実に回復するとともに、2024年度以降着工大口案件の確実な受注と顧客基盤の拡大に努める。

（2）フェーズ1：2024～2026年度

旺盛な需要動向のもと、電気設備工事・商品販売ともに一定水準以上の規模を想定。適正利潤を確保しつつ、「ありたい姿」の実現に向けた先行投資と株主還元に取り組む。

（3）フェーズ2：2027年度（目標年度）～

先行投資の刈り取りフェーズとして、最適事業構造と安定的な収益構造のもとでステークホルダーへの貢献を実現しつつ、更なる企業価値向上に向けた中期経営計画を策定。

中期経営計画の概要

中期経営計画(2027年度目標)

2027年度の「ありたい姿／目指す姿」からのバックキャスト

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

フェーズ0
(2023年度)

コロナ以前の
収益性回復

フェーズ1 (2024～26年度)

3年間 (2024～2026) で
30億円以上の営業利益創出

創出利益

累積剰余金

事業外資産
売却

成長投資

人財、技術、環境、
施工力強化、M&A
etc.

株主還元等

フェーズ2

(2027年度以降)

20億円／年レベルの営業利益
創出と継続的投資・株主還元

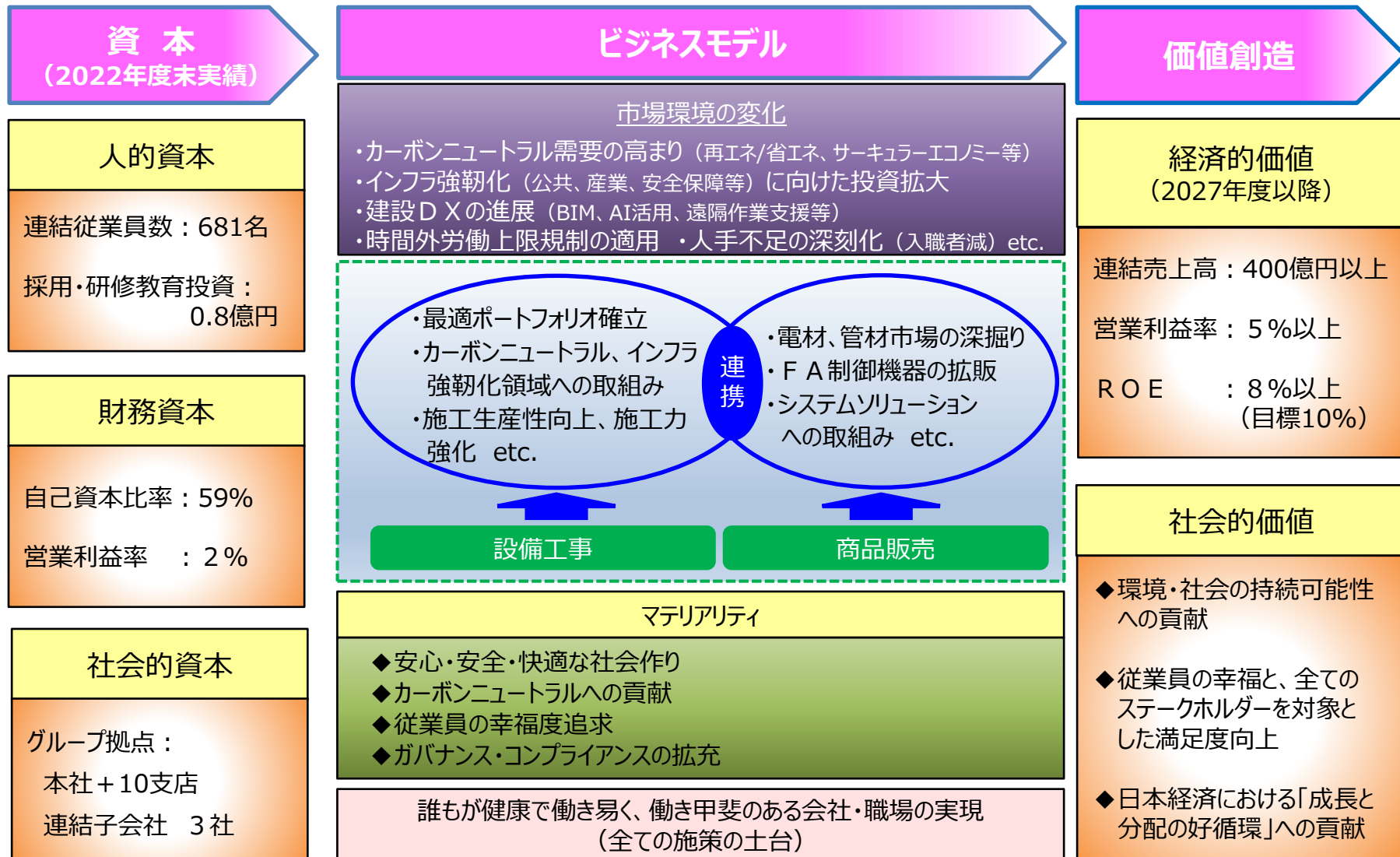
安定的な経営目標達成、
更なる企業価値の向上

PBR (株価純資産倍率)
1倍以上へのチャレンジ

持続的成長のための
経営基盤・事業推進基盤の構築

経営基盤	財務、人的資本、コンプラ、安全・品質、ガバナンス、社内外コミュニケーション強化 etc.
事業推進基盤	社内部門間連携、他社協業、M&A、施工生産性向上／施工力強化、システムソリューション技術力強化 etc.

価値創造プロセス



工事部門（ありたい姿/重点戦略）

<ありたい姿>

- ◆ 特定市場の動向に左右されにくく安定的に利益を創出可能な事業体質を構築するとともに、カーボンニュートラルと安心・安全・快適な社会作りに貢献。実現手段(重点戦略)は以下
 - ① 顧客層の拡大、事業バランスを追求した受注戦略展開を通じた最適ポートフォリオ確立
 - ② 事業領域の拡大（再エネ／省エネ、サーキュラーエコノミー等）
 - ③ 現場生産性向上、施工力強化

工事部門数値目標 「完工高320億円 営業利益21億円」

全社リソースの最適運用による全国良質案件完遂と「ありたい姿」実現に向けての部門戦略のPDCA期間

2022年度 2023～26年度 2027年度

完工高246億円
営業利益4.7億円

「ありたい姿」の実現により持続的成長が可能な体質構築、次の成長ステージへ

<重点戦略>

① 最適ポートフォリオの確立

■ 顧客ポートフォリオ

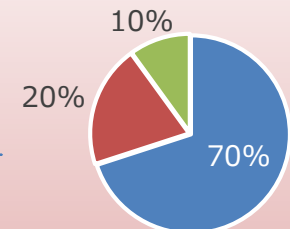
- ・ 施主営業を基本に既存優良顧客との取引関係を維持・拡充
- ・ エリア特性・体力に合った新規顧客開拓を推進
→「新規顧客を積極的に開拓するエリア」、「既存顧客の維持・深掘りに特化するエリア」に区分
- ・ 官公庁案件(含、防衛関連)の受注拡大

■ 事業ポートフォリオ

⇒ 規模拡大と最適な新築・改修・営繕工事のバランス追求

- ・ 各工事支店の営業戦略とリンクした事業ポートフォリオ構築に向け、計画的な受注活動を展開
(目標とする完工高比率：新築30%、改修・営繕70%)
- ・ 大型新築工事案件は事業戦略統括室が規模、時期、採算性等より、全社ベースでの優先順位付けと施工員の最適な配置を横串・調整し、参画可否を総合判断

受注高比率（目標）



■ 既存顧客 ■ 新規顧客 ■ 官公庁他

工事部門 (重点戦略)

②事業拡大戦略の推進

■カーボンニュートラル、インフラ強靱化等への取組み

- ・超高圧変電所の施工技術を活かした**再エネ事業案件（蓄電施設、風力発電、太陽光発電等）**への新規取組み
- ・電力運用改善提案、電気設備劣化診断等を切り口とした既存顧客への**ソリューション営業**
- ・三菱電機グループ連携による**ZEB推進を挺子**にした**人と環境に優しい建物創り**

■競争力ある営業プロセスの追求

- ・営業・技術・工事一体の顧客アプローチ（物件用途・ニーズに応じた提案営業展開等）
- ・取引銀行等のビジネスマッチング機能活用や、商品販売部門との連携による**工事・機器のクロスセリング強化**を通じた事業機会創出と顧客数拡大
- ・三菱電機グループ各社との営業連携による「建物まるごと提案」推進

■当社の持続的成長に最適な電気設備工事業+aの事業ポートフォリオ構築

- ・業務提携、M&A等による事業領域拡大（計装工事、電空衛一体化等）

③施工体制の強化

■現場生産性向上

- ・現場業務支援の拡充、並びに現場業務分業化を目的とした専任組織設立（24年4月）⇒2027年度を目標年度とする具体策の展開（ロードマップにて進捗フォロー）
- ・建設DX(BIM導入、生成AI活用等)による現場業務効率化推進

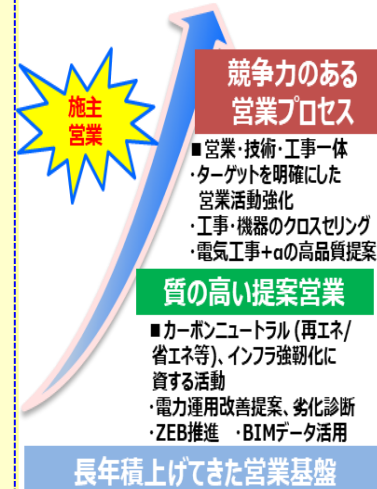
■協力会社との更なる連携強化と施工パートナー開拓による施工力強化

- ・協力会社の人財育成・技術支援、施工パートナーとのWinWinの関係構築

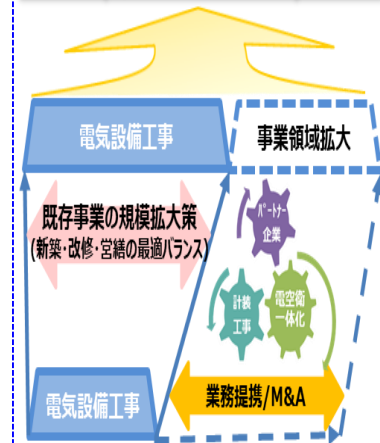
■人財の獲得・育成・定着化に資する多面的な施策のスピーディーな展開

- ・地域採用強化、外国人を含めた人財多様化、人事処遇制度改定等

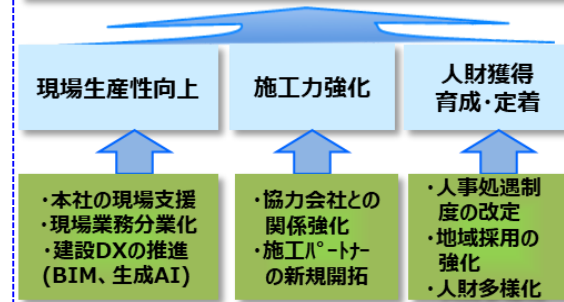
営業基盤の更なる強化・拡大



事業拡大のイメージ (電気設備工事業+a)



受注機会創出 完工高・利益拡大



商品販売部門（ありたい姿/重点施策）

<ありたい姿>

- ◆電材／管材市場向けコンポーネント及びエンドユーザ／セットメーカー向けシステム受注拡大を通じて、豊かでサステナブルな社会の実現に貢献
- ◆技術力強化、工事部門連携強化等を推進し、インダストリー・インフラ領域のお客様に対し付加価値の高いシステムソリューションを提供

商品販売部門数値目標

「売上高100億円 営業利益率2% 以上」

売上高80億円
営業利益1.4億円
2022年度

2027年度

トータルソリューションの提供によるシステム及び資するコンポーネント受注の拡大

重点施策

7つの重点施策により、基幹事業の生産性向上を図り、更に新たな成長事業へチャレンジする

販売店様対策

販売店様との階層別関係強化、ユーザ巡回・スペックイン強化等を通じた各販売店様における店頭シェアアップ

重点エンドユーザ／セットメーカー対策

製造現場の高度化、インテリジェント化に合致した先端のシステムソリューション対応力による深掘り

重点強化エリア対策

- ・北関東エリアでの営業戦力強化
- ・茨城、千葉エリアの直需顧客再開拓

技術力強化

- ・SE技術部隊による先端のシステムソリューション技術力向上
- ・営業パーソンの技術力向上と関連資格取得の促進

システムビジネス強化

- ・ロボティクス、自動化分野に強いSIerとの協業の進展
- ・新たな分野のパートナーメーカー開拓と連携強化

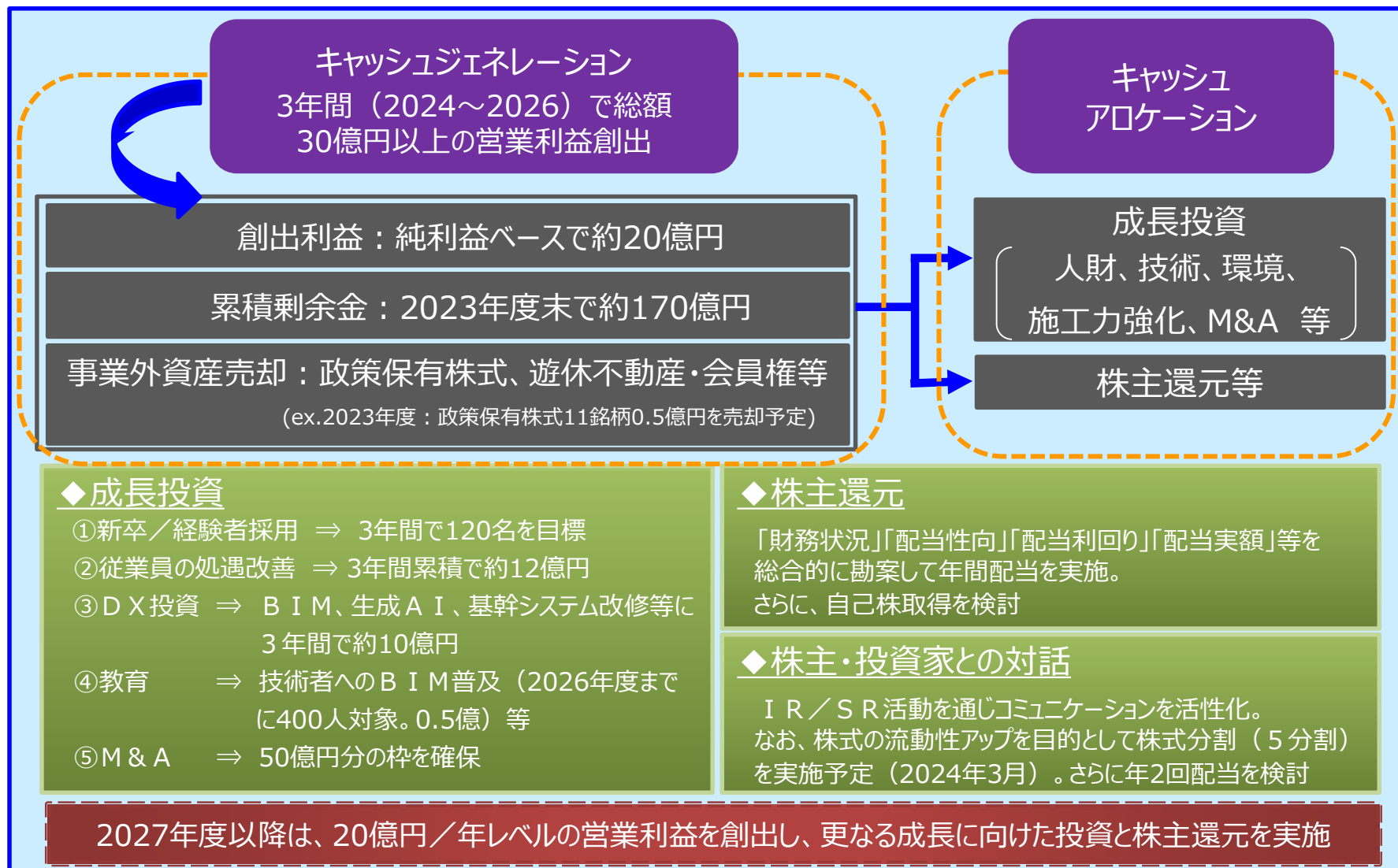
工事部門連携強化

施工を含めたトータルソリューションによる高付加価値システムの提供

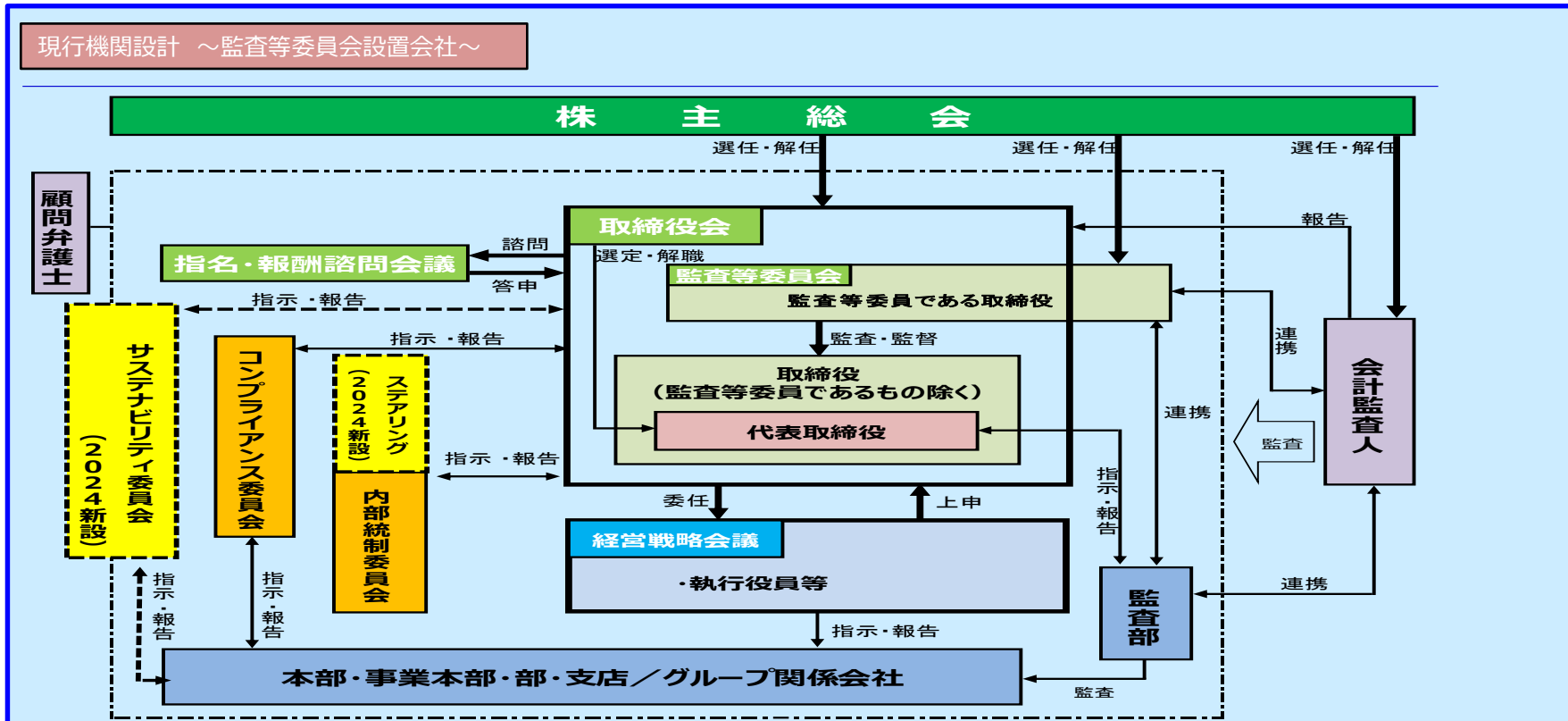
業務インフラ強化

ITシステムを活用した業務効率化の推進

2024～2026年度の成長投資と株主還元



ガバナンス・コンプライアンス



◆2027年度に向けた強化ポイント

- ①取締役会の実効性向上 : 決算取締役会（4回／年）を含め12回／年に回数を拡充し、議論を深化
- ②内部統制委員会の拡充 : 現行は部長級で構成→上部に役員級で構成されるステアリングを設置し「報告（チェック）」から「報告＆改善是正」へ機能拡充（2024年度）。コンプライнс委員会と併せ、リスクマネジメント対応力を強化
- ③サステナビリティ委員会の新設 : サステナビリティ経営の推進母体新設（2024年度 役員級をメンバー）

安全・品質・環境

実効性ある活動計画をPDCAサイクルの適正運用で実現



【安全】「全従業員の安全と健康を守る」ことを最優先した安全衛生活動の推進

- ◆災害発生時の真因と実効性ある再発防止策の追及（類似災害発生比率の低減）
- ◆「安全衛生 3 管理」を基本とした安全衛生管理の指導と安全パトロールの実践

【品質】品質管理活動の基本に立脚した、顧客への「安全で高品質な工事」の提供

- ◆不具合事案の真因追求と現場管理者が納得する再発防止策の考察と全社展開
- ◆不具合情報の蓄積/分析で具体的改善策を活動計画に織り込みPDCAを展開

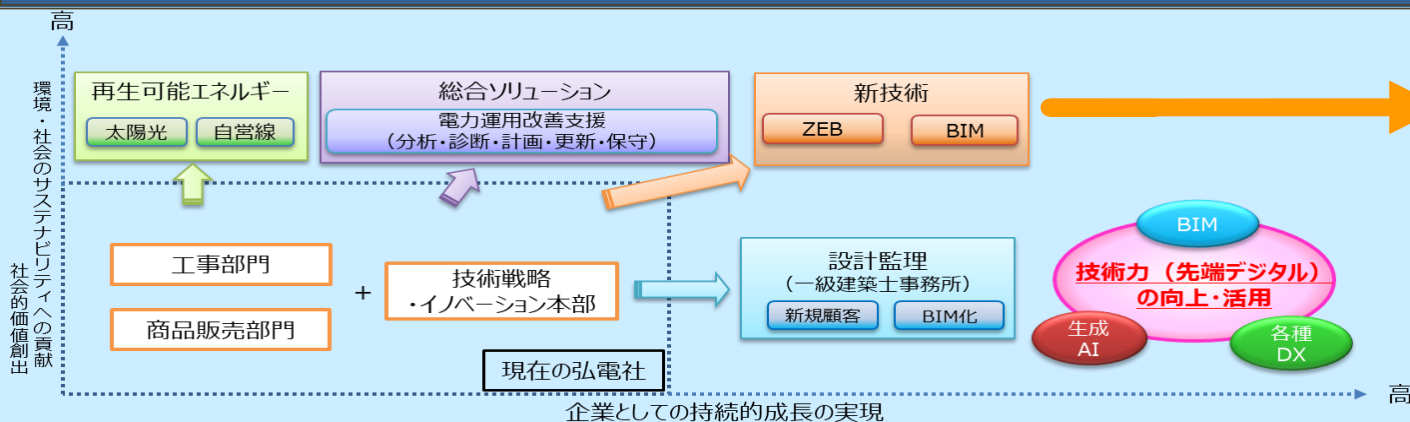
【環境】カーボンニュートラルへの貢献を通じ、環境保護、企業価値向上、社会の持続的発展に寄与

- ◆温室効果ガス排出量削減（*）に向けた活動展開
 - ・再エネ導入に向けた実証設備構築の検討（2024年度内に実行計画策定）等
- ◆3 R推進で廃棄物の削減/強化/定着化の周知展開及び省エネ活動の実施徹底

（*）削減目標
 2030年：2013年比▲50%以上
 2050年：実質排出量ゼロ
 （カーボンニュートラル）

技術戦略

技術力の底上げにより企業価値の向上を目指す



BIM普及活動

- ◆2023～2026の4年間で全社技術者400名に教育・支援を実施（リスキリング）

2027年度時点で400名中245名がモデル・属性を自ら作成・編集・活用

（教育育成費用 約0.5億円）

～誰もが健康で働き易く、働き甲斐のある会社へ～

従業員エンゲージメントの向上

健全な経営のもと、従業員の健康に配慮し
安全でかつ安心して働ける職場を作ることによって従業員の幸福を実現する

安全

安心

健全

健康

職場風土／人事処遇

- ・チャレンジングな風土の醸成
- ・社内コミュニケーションの活性化
- ・新たな人事処遇制度の確立
(成果主義、多面的な評価制度)

健康経営

- ・健康の増進（健康機会の提供）/支援
- ・健康意識の向上、心と身体健康促進
- ・社員間のコミュニケーション促進
- ・生産性向上と労働時間の抑制

教育／人財育成

- ・階層教育実施と社員フォロー体制強化
- ・新しい技術の社内展開
- ・幹部候補社員の早期育成
- ・キャリア採用人材の教育カリキュラム
拡充

多様性への対応

- ・採用活動の強化（インターンシップ強化、学校訪問増等）
- ・採用における多様性促進（新卒幅拡大/キャリア/障がい者/外国人/高齢者）
- ・多様で柔軟な働き方の推進
- ・女性管理職/役員の登用
(女性管理職比率：2022年度実績2.7%⇒2026年度目標4%)

社外への情報発信と 地域社会への貢献

- ・HP、SNS等による積極的な情報
発信（受注情報、社会貢献活動等）
- ・地域清掃活動
- ・献血活動
- ・児童教育活動への協賛 etc.



弘電社は「創造する喜び」を通じて、豊かな人間社会の実現に貢献します