

---

# 新中期経営計画「teamKG120」

---

## < 基本理念 >

- ▶ 伝統的開拓者精神と積極的創意工夫をもって、商社本来の機能の深化を追求する**実業型商社**として、事業創造・新規開拓を進め、お取引先との共生・発展を図る。
- ▶ 永年にわたり蓄積されたグローバル取引のノウハウと内外ネットワークを通じて国際経済の更なる拡大に貢献する。
- ▶ 社会の発展と健全な地球環境の維持のために、コンプライアンスを徹底し企業の社会的責任を積極的に果たす。

2007(平成19)年5月31日

 **兼松株式会社** |  
**KANEMATSU CORPORATION**

## 目次

<b>ビジョン</b>	<b>3</b>
・ 目指す企業像	3
・ 目 標	3
・ 兼松のポジショニング 実業型商社	3
<b>成長戦略 - スピード感溢れる拡大均衡 -</b>	<b>4</b>
<b>成長ドライバー</b>	<b>5</b>
<b>施 策</b>	<b>6</b>
・ 経営システムの深化	6
・ 営業推進施策	6
・ グループ経営施策	6
<b>計数目標</b>	<b>7</b>
<b>I T 部 門</b>	<b>9</b>
<b>食 品 ・ 食 糧 部 門</b>	<b>11</b>
<b>鉄 鋼 部 門</b>	<b>13</b>
<b>プ ラ ン ト 部 門</b>	<b>15</b>
<b>エ ネ ル ギ ー 部 門</b>	<b>17</b>
<b>ラ イ フ サ イ エ ン ス 部 門</b>	<b>19</b>

# ビジョン

攻めの経営を一段と加速し、**実業型商社**として機能強化を図り、付加価値創造を实践する。

## ■ 目指す企業像

- ◆ 事業創造・新規開拓に挑戦し続ける企業。
- ◆ 変革と進化を続ける文化が定着している企業。
- ◆ 筋肉質・高効率の財務体質を堅持している企業。
- ◆ 強固な経営システムを構築・運営している企業。

## ■ 目 標

- ◆ 可及的早期の復配。
- ◆ 2010年3月期の連結経常利益 250億円。
- ◆ 2010年3月期の連結当期純利益 125億円。

## ■ 兼松のポジショニング 実業型商社

### 兼松：実業型商社

- 専門性の高いお役立ち機能の「深掘」を推進
- 投資は実業の裏付けがある案件に注力
- 単純ファイナンス取引・投機的取引は回避
  
- 新規事業の開拓による成長を志向
- 特定分野への偏りを抑え、安定度を向上

# 成長戦略 - スピード感溢れる拡大均衡 -

各事業の使命をビジネスモデルに応じて明確にし、バランスの取れた拡大を実現する。

## ■ 基盤事業

基盤事業は、各事業分野における収益ベース並びに新規開発事業の源と位置付け。川上及び物流の取組み強化により一層の拡大を図り、規模の経済による効率を追求。

(例：畜水産・穀物・飼料事業、フルーツ加工事業、電子部品販売)

## ■ ふかぼり 深掘事業

開発・提案型の複合的機能の提供 = 「兼松流お役立ちモデル」の推進により、一段の付加価値向上を実現。

(例：自動車部品輸出、航空機部品事業、造船事業、コーヒー事業)

## ■ 新規開発事業

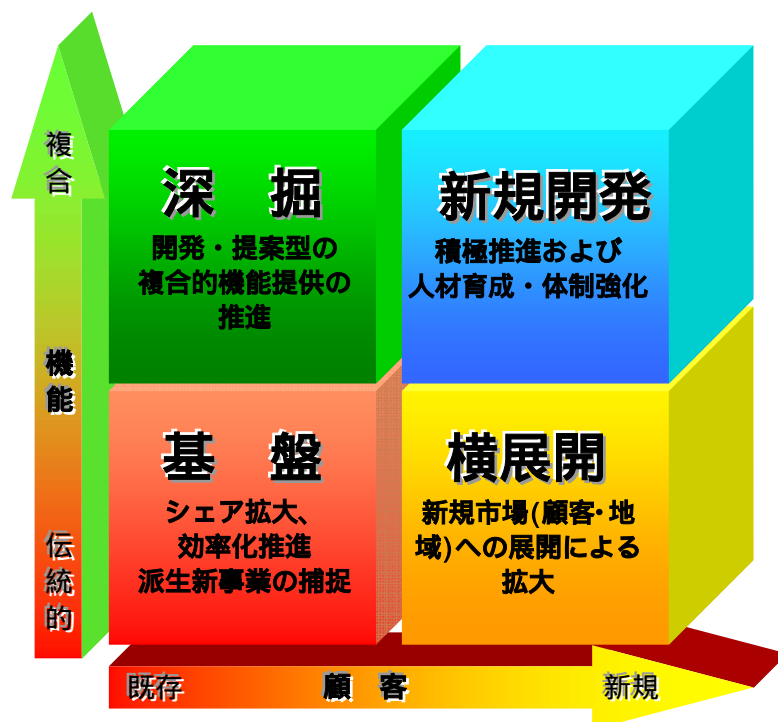
専門性・事業ノウハウ・複合機能などの強みを活かして積極的に推進。

(例：モバイルコマース、調理食品・惣菜事業)

## ■ 横展開

基盤・深掘・新規開発における得意パターンを新顧客・新市場へ横展開。

(例：地熱発電所プロジェクト、食料の外国間取引)



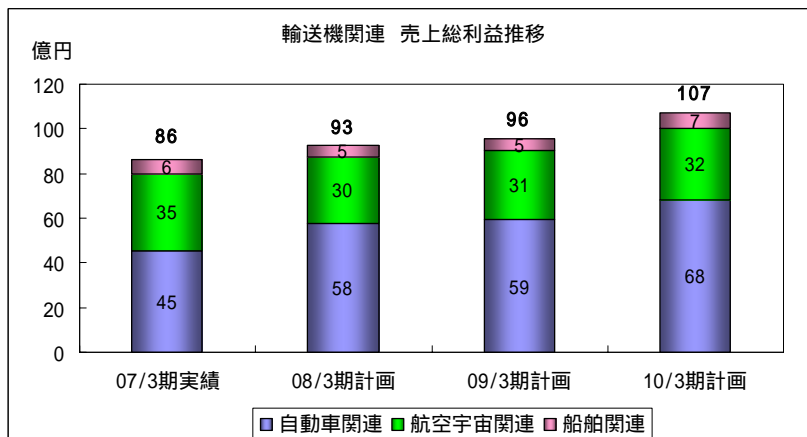
# 成長ドライバー

輸送機関連、ソリューション・モバイル、食資源、環境・新エネルギー の4分野の成長を、M&A 及び組織横断的なコラボレーションにより、スピード感を持って促進する。

## 輸送機関連

自動車関連（自動車、機構部品、車載電子部品、特殊鋼等）を筆頭に航空機・船舶事業等の得意事業を、さらに強化する。

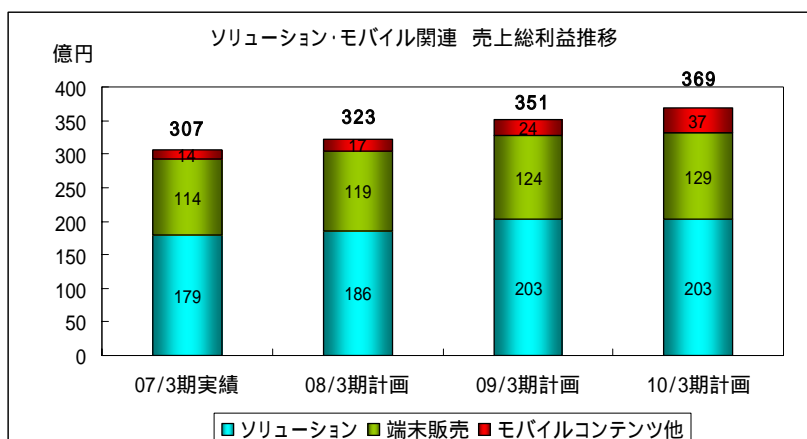
- ➡ グローバルソーシング機能、及び開発支援機能を拡充
- ➡ 欧州・BRICs・アジア市場へ拡販
- ➡ 航空機部品事業の拡大



## ソリューション・モバイル

兼松エレクトロニクス、兼松コミュニケーションズを軸に、伝統的強みを活かし、規模を拡大し、さらなる差別化を目指す。

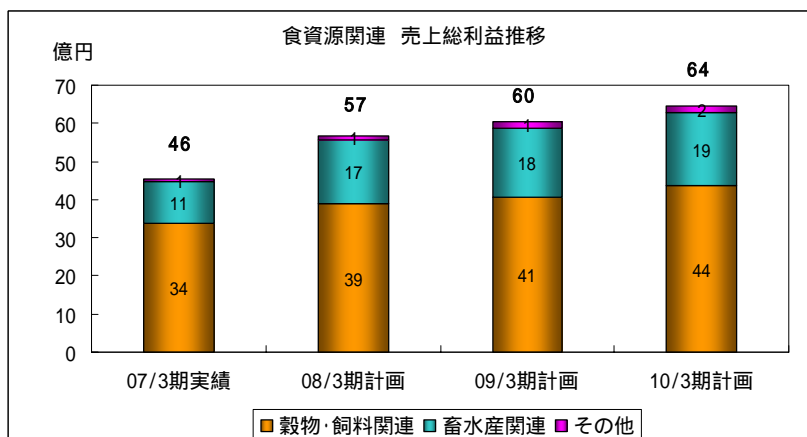
- ➡ グループ、組織再編によるシナジー効果の極大化
- ➡ 積極的なM&A、事業提携
- ➡ モバイルサービスにおいて新事業を確立



## 食資源

畜水産・穀物・飼料関連等、積極的な食資源の確保・安定供給を図る。

- ➡ 「安心・安全」をテーマに、トレーサビリティのさらなる向上を追求
- ➡ 需給逼迫に対応し、産地・加工工場との関係を強化



## 環境・新エネルギー

次世代の成長が見込まれる当分野において事業の早期確立を図る。

- ➡ CDM 開発・排出権売買など、部門間連携による事業構築
- ➡ 得意地域であるインドネシアを中心に地熱発電事業における取り組み強化
- ➡ F/S・R&D を加速、バイオマス・燃料電池取引の早期事業化

# 施策

経営基盤の強化を行いつつ、スピード感溢れる拡大均衡を実現すべく、グループをあげて各種施策を展開する。

## ■ 経営システムの深化

- ◆ 経営の透明性を高め、より公正性・効率性・健全性を追求すべく、コーポレートガバナンスの一層の強化を推進。コンプライアンスのさらなる徹底、ITシステムを活用した内部統制の充実を遂行。

## ■ 営業推進施策

### ◆ 新規事業開発の促進

新規事業開発に対する経営資源の優先配分を目的として、新規取引用資金300億円を新たに設定し、その枠利用を促進。

### ◆ 新規事業開発サポート体制の強化

新規案件のサポート組織を強化し、案件が未成熟のステージから、営業・職能一丸となったチームにより案件を推進。

### ◆ 海外拠点の拡充

BRICS地域を中心とする拠点の新設、および海外拠点の人員を増強。

## ■ グループ経営施策

### ◆ グループ・組織改革

商流や機能の重複を整理し、シナジー効果を極大化するグループ・組織改革を継続。

### ◆ 意思決定の迅速化

新規開発や横展開をスピードアップさせるべく、意思決定に関わる制度を再整備。

### ◆ リスク管理

新規事業案件の推進にあたり、FS・採算性・リスク等の採り上げ基準・運用管理基準を高度化。

## 計数目標

■ teamKG120 最終年度（2010年3月期）の目標は、以下のとおり：

- ◆ ネット有利子負債： 1,600億円（グロス有利子負債：2,000億円）
- ◆ 自己資本比率： 11.5%程度
- ◆ ネットDER： 2.5倍（グロスDER：3.2倍）

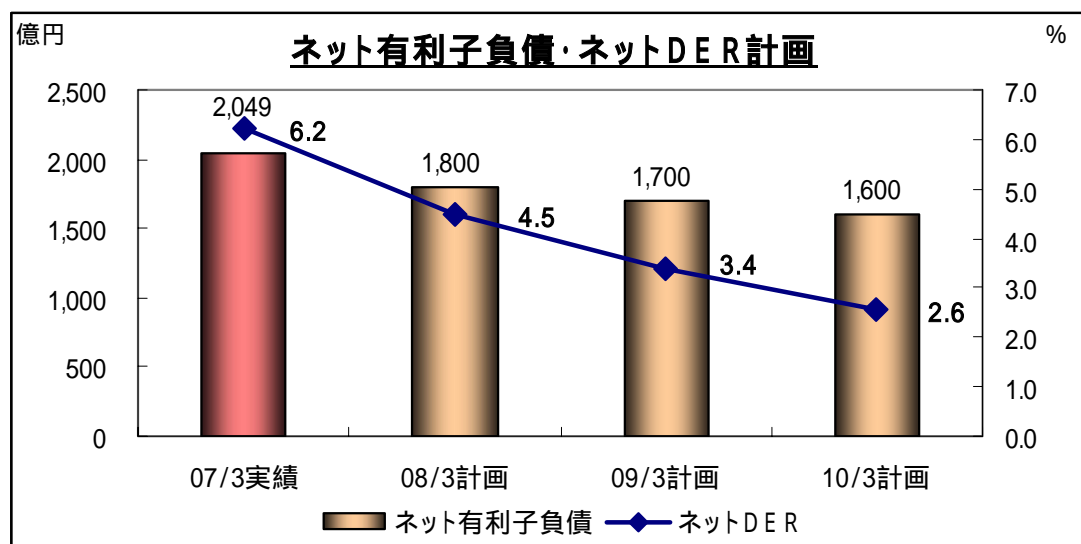
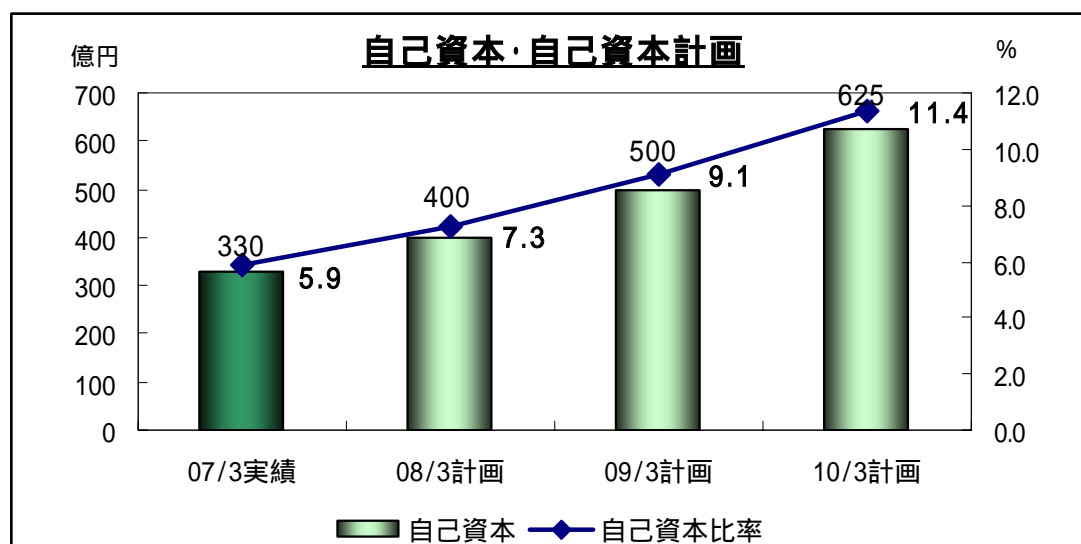
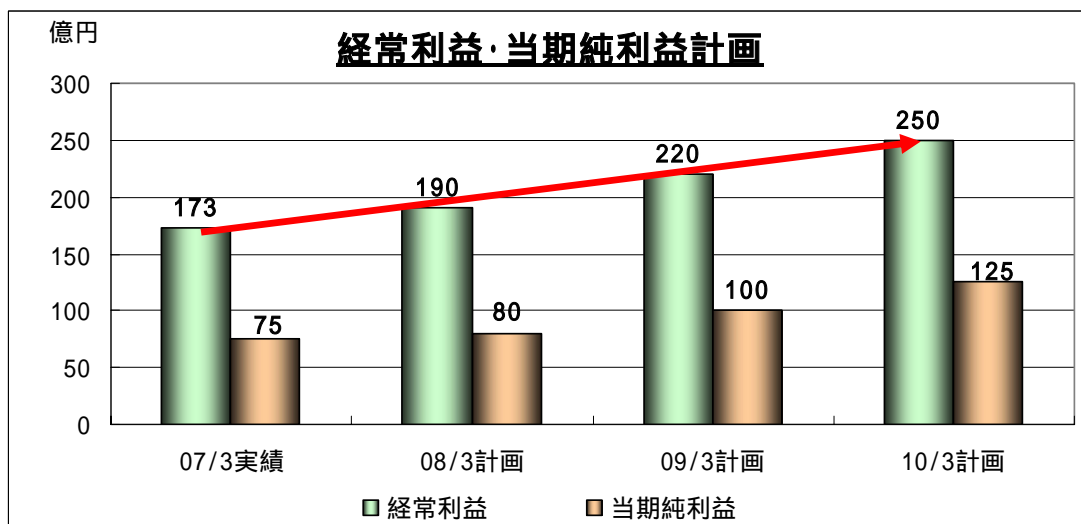
(単位:百万円)

	2007年3月期 実績	新中期経営計画「teamKG120」			2007年3月期比	
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	増減	増減率(%)
売上高	1,281,331	1,300,000	1,350,000	1,400,000	118,669	9.3
売上総利益	103,711	100,000	105,000	110,000	6,289	6.1
売上総利益率	8.1%	7.7%	7.8%	7.9%	-	-
営業利益	21,713	23,500	27,000	30,000	8,287	38.2
営業利益率	1.7%	1.8%	2.0%	2.1%	-	-
経常利益	17,255	19,000	22,000	25,000	7,745	44.9
経常利益率	1.3%	1.5%	1.6%	1.8%	-	-
当期純利益	7,507	8,000	10,000	12,500	4,993	66.5

(単位:百万円)

	2007年3月期 実績	新中期経営計画「teamKG120」			2007年3月期比	
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	増減	増減率(%)
総資産	563,176	550,000	550,000	550,000	13,176	2.3
自己資本	32,960	40,000	50,000	62,500	29,540	89.6
自己資本比率	5.9%	7.3%	9.1%	11.4%	5.5%	94.2
グロス有利子負債	270,678	230,000	220,000	200,000	70,678	26.1
ネット有利子負債	204,900	180,000	170,000	160,000	44,900	21.9
グロスDER(倍)	8.2	5.8	4.4	3.2	-	-
ネットDER(倍)	6.2	4.5	3.4	2.6	-	-
資金効率	7.3%	8.6%	10.0%	11.2%	4.0%	-
ROA(経常利益ベース)	3.1%	3.5%	4.0%	4.5%	1.5%	-
ROE(経常利益ベース)	52.4%	47.5%	44.0%	40.0%	12.4%	-

- ・ 中期経営計画最終年度は、経常利益 250 億円、当期純利益 125 億円を目指す。
- ・ 総資産規模は 5,500 億円規模を維持。
- ・ 自己資本は当期純利益の積み上げにより 625 億円まで増加、自己資本比率は 11.5%程度を目標。
- ・ 引き続き有利子負債は圧縮、グロス有利子負債 2,000 億円、ネット有利子負債 1,600 億円を目標。
- ・ ネットDERは、2.5倍近辺を目標。





## IT 部門 Information Technology

### IT 部門の戦略

- 自動車用機構部品、民間向け航空宇宙関連、デジタル家電向け電子部品、業務用機械の各成長分野では「技術・専門知識」、「B to B」、「グローバル展開」をキーワードに、お役立ちを追求。  
具体的には、機構部品取引における開発支援やグローバルソーシング、航空機部品取引における最適ロジスティクス構築、バッテリーの制御基板の製造、半導体装置やプリンター販売事業における海外での技術・保守サービス提供、等。
- 電子部品（半導体・液晶部品・光学デバイス・電子材料等）のディストリビューション事業においては、購買代行機能の強化やオペレーション効率化を追求。又、海外へ進出するお客様の調達・物流の支援等の取組みを拡充。
- ソリューション事業や携帯端末事業では、取引先との関係強化により、シェアを拡大。シナジー極大化に向けたグループ再編や、M&A の機会を狙う。
- 新規事業としては、四輪向け機構部品の市場開拓、内外携帯事業における広告・モバイルコマース展開、民間向け航空宇宙分野での新案件の立上げを推進。

### (1) 主な事業内容

事業	主な取扱商品	本社担当部	主な連結対象会社
電子デバイス	半導体・電子部品 電子モジュール・部材 半導体・液晶装置	デバイスカンパニー 半導体装置部	-
OEM・ODMソリューション	機構部品 プリンタ関連機器 電子モジュール	電子機器部 情報・産業電子部	-
モバイルソリューション	携帯通信端末 モバイルコンテンツ・モバイル広告	IT統括室	兼松コミュニケーションズ
ICTソリューション	システムソリューション 通信機器・部品	IT統括室 情報・産業電子部	兼松エレクトロニクス 日本オフィス・システム
航空宇宙	航空機・同部品	航空宇宙部	兼松エアロスペース 新東亜交易

### (2) 業績見通し

(単位:百万円)

	2007年3月期 実績	新中期経営計画「teamKG120」			2007年3月期比	
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	増減額	増減率(%)
売上	357,954	370,000	380,000	390,000	32,046	9.0%
売上総利益	45,445	48,000	50,000	52,500	7,055	15.5%
売上総利益率	12.7%	13.0%	13.2%	13.5%	0.8%	-
営業利益	7,913	8,000	9,000	10,300	2,387	30.2%
営業利益率	2.2%	2.2%	2.4%	2.6%	0.4%	-

(3) 2008年3月期の各事業の取組み・見通し(対前期実績比)

電子デバイス事業(売上高 47 億円増、売上総利益 7 億円増)

- ・半導体事業では、好調なデジタル家電・携帯端末向け半導体に加え、有力商権である Bluetooth Chip の拡販に注力。
- ・光学デバイス等の電子モジュールや電子材料等の分野では、中国華南に新設した現地法人等において、日系顧客の移管支援や SCM 体制の構築サービス等を提供し、事業伸長を図る。
- ・半導体製造装置・液晶装置事業においては、後工程での検査用装置分野に加え、前工程におけるユニークな商材の販促を進め、ポートフォリオを充実させる。

OEM・ODM ソリューション事業(売上高 50 億円増、売上総利益 7 億円増)

- ・基盤事業となる四輪・二輪向け機構部品やプリンター関連は、好調を維持する見込み。
- ・アナログ無線機やバッテリー制御モジュールの設計・製造事業では、更なる品質・歩留まり改善を図り、収益力を高める。

モバイルソリューション事業(売上高 103 億円減、売上総利益 6 億円増)

- ・携帯販売事業においては、法人向けサービス内容の拡大や、積極的な店舗拡充により、業界地位の更なる向上を図る。
- ・国内コンテンツ事業では、モバイル広告やモバイルコマース事業の強化を図る。米国コンテンツ事業では、既存の着メロ・着ウタ・壁紙を超えたサービスを開始する。

ICT(\*)ソリューション事業(売上高 104 億円増、売上総利益 4 億円増)

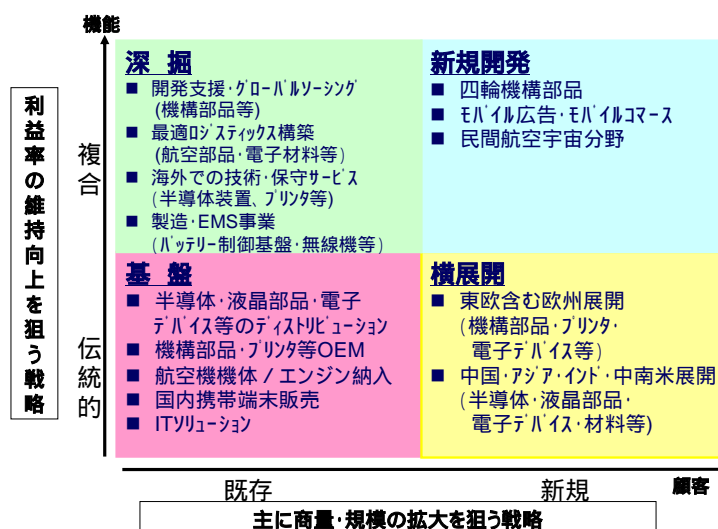
- ・前期にメモレックス・テレックスと合併した兼松エレクトロニクスでは、技術陣の有効活用によるシナジー発現に努め、収益力強化を実現する。
- ・ICT 関連機器・部品事業は、市場の伸長が期待される FTTH 関連部品、セキュリティ関連機器、及び IP 電話関連機器の領域を拡充する。

\* ICT: Information Communication Technology

航空宇宙事業(売上高 22 億円増、売上総利益 2 億円増)

- ・主力である官公庁向けに加え、民間向け事業の強化を推進し、特に循環部品事業では、機体の世代交代を商機と捉え、事業拡張を図る。

(4) IT 部門における 4 つの事業類型



## 食品・食糧部門

## Foodstuffs

### 食品・食糧部門の戦略

- 「安心・安全の追求」をテーマに、内外における原料調達・工場加工の拡充、及び国内販売の強化によって川上から川下までの一貫体制を強化。
- 食品事業においては、中南米・東欧のフルーツ商材などの新規サプライソース候補の具現化に注力。また、中国・東南アジアにおけるメーカー的加工による商品付加価値の向上、国内外関係会社と調理食品・惣菜等の共同開発を展開。  
原料生産から製品出荷までのトレーサビリティのプロセスを一段と強化。第三者が生産者を認証する仕組みを構築し、量販店向けに拡販。
- 畜水産・穀物・飼料関連事業、及びスペシャルティコーヒー事業等では、海外産地の囲い込みによってトレーサビリティを徹底。併せて品質・価格競争力のある調達を拡充し、食料資源を確保。取引先からの安定供給ニーズの高まりに対応。
- 飼料事業においては、畜産で優位性のある北海道・東北・九州における地域密着型商売を強化、メガファームとの共同事業を推進、DDGS（エタノールの派生商品）等の新規取扱いを開始。
- 海外マーケットでは、飼料・牛肉製品（米国・豪州 中国・アジア）、加工フルーツ（中国・東南アジア 欧米）、食品大豆（中国 米国）等の外国間取引を推進。

### (1) 主な事業内容

事業	主な取扱商品	本社担当部	主な連結対象会社
食品	缶詰・冷凍・乾燥フルーツ、 コーヒー、ココア、砂糖、 ゴマ、落花生、雑豆、 ワイン、他	食品第一部 食品第二部	兼松食品 新東亜交易
畜水産	畜産物、水産物	畜水産部	兼松食品 ニッポン食品 新東亜交易
飼料酪農・穀物	飼料、肥料、 大豆、小麦、大麦、米、 加工食品、ペットフード、他	穀物油脂部 配合製品部 飼料部	兼松アグリテック セイボリ・ジャポン 新東亜交易

### (2) 業績見通し

(単位:百万円)

	2007年3月期 実績	新中期経営計画「teamKG120」			2007年3月期比	
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	増減額	増減率(%)
売上	274,163	285,000	290,000	300,000	25,837	9.4%
売上総利益	19,200	15,500	15,800	16,500	2,700	14.1%
売上総利益率	7.0%	5.4%	5.4%	5.5%	1.5%	-
営業利益	1,806	3,500	4,000	4,500	2,694	149.2%
営業利益率	0.7%	1.2%	1.4%	1.5%	0.8%	-

(3) 2008年3月期の各事業の取組み・見通し(対前期実績比)

食品事業(売上高 33 億円減、売上総利益 51 億円減)

- ・調理食品・惣菜を中心とする中食・外食専門チームを新設し、フードコーディネーター機能を強化、グループ全体で調理食品事業の拡大を図る。
- ・中国のフルーツ及び野菜の加工工場では、日本の栽培技術を指導、及び加工レベルを高度化し、日本および欧米市場向けの拡販を図る。
- ・食品用アロエは、新工場が稼動。高品質製品の供給による拡販を目指す。
- ・ブルーマウンテンコーヒーに加え、より付加価値の高いスペシャルティコーヒー取引の開発に注力、マーケットシェアの拡大を目指す。
- ・前期に設置した食品安全管理室を中心としてトレーサビリティの確保・衛生品質管理をさらに徹底し、輸入食品の安全確保に努める。

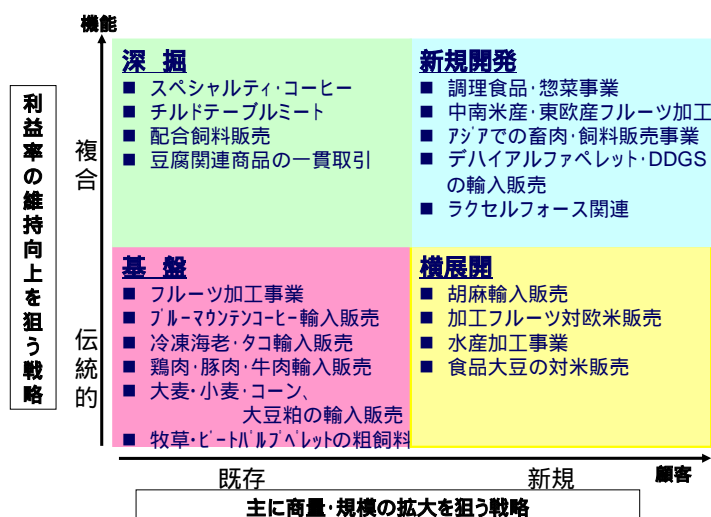
畜水産事業(売上高 15 億円増、売上総利益約 7 億円増)

- ・月齢管理の徹底したサプライヤーとアライアンスを組み、米国産牛肉の調達を拡充、外食関係を中心に取扱い数量の復活を図る。
- ・カナダ産チルド・ポークで、原料生産から製品出荷までのプロセスを第三者が生産者を認定する仕組みの導入などにより強化し、量販店向けに拡販する。
- ・水産関連は、海外協力工場における寿司ネタを中心とした加工事業の拡大に注力。

飼料酪農・穀物事業(売上高 126 億円増、売上総利益約 7 億円増)

- ・飼料事業では、バイオエネルギー需要の急拡大に対応し供給元を多元化し、調達力を強化する。
- ・配合飼料並びに粗飼料は、国内のメガファーム・大手肥育業者との提携を目指す。
- ・食品大豆取引は、健康ブームを背景に、欧米市場での有機大豆の新規需要を開拓。また、更なる品質安定化の為、選別工場への出資を検討する。
- ・豆腐用資材を扱う関係会社では、凝固剤を中心に、食品大豆、大豆油等の拡販に注力する。

(4) 食品・食糧部門における 4 つの事業類型



# 鉄 鋼 部 門

# Iron & Steel

## 鉄鋼部門の戦略

- 本体による輸出事業と関係会社による国内販売事業とのバランスのとれた成長により、収益力を強化。
- 表面処理鋼板取引では、EDI化による受注・在庫管理・配送手配を含むSCMサービスを展開する事により、取引を拡大。 \*SCM...Supply Chain Management
- 欧米大手自動車メーカーと共同開発を進めてきた駆動系部品の量産を開始。
- 新設のサンパウロ拠点を核に、好調な南米自動車業界向けの拡販に注力。
- 中国コイルセンター事業では、現在の輸出取引に加え、工場増設による中国内の販売拡大を検討。
- 関係会社による一般鋼材の国内販売では、前期に実施したグループ内再編により、生産効率及び販売力を向上。

## (1) 主な事業内容

事業	主な取扱商品	本社担当部	主な連結対象会社
鉄鋼貿易	表面処理鋼板 シームレスパイプ	鉄鋼貿易部	SSOT
特殊鋼貿易	ステンレス、特殊鋼線材・条鋼	特殊鋼貿易部	-
鋳鍛造品	精密鍛造品	鋳鍛造品部	-
国内鉄鋼・鉄鋼原料	鉄鋼製品全般 鉄鉍石、コークス	鉄鋼統括室	兼松トレーディング

## (2) 業績見通し

(単位:百万円)

	2007年3月期 実績	新中期経営計画「teamKG120」			2007年3月期比	
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	増減額	増減率(%)
売上	142,687	150,000	155,000	160,000	17,313	12.1%
売上総利益	10,047	11,000	11,500	12,000	1,953	19.4%
売上総利益率	7.0%	7.3%	7.4%	7.5%	0.5%	-
営業利益	5,475	6,000	6,600	7,000	1,525	27.9%
営業利益率	3.8%	4.0%	4.3%	4.4%	0.5%	-

### (3) 2008年3月期の各事業の取組み・見通し(対前期実績比)

#### 鉄鋼貿易事業(売上高横這い、売上総利益6億円増)

- ・中国のコイル・センター事業は、中国内販売の拡大を目指し、工場増設の具体的検討を開始する。
- ・鋼管事業では、石油・天然ガス採掘関連鋼材が引続き好調を維持する見通し。また、新規商材の開発に注力する。

#### 特殊鋼貿易事業(売上高横這い、売上総利2億円増)

- ・中国及びインドネシア市場における新鋼種ステンレスの拡販に注力。また、北米のセールスの増員等、販売力の強化を図る。
- ・自動車部品用線材事業では、主力の欧米向け取引の在庫調整が一段落し、出荷量が回復見込み。

#### 鋳鍛造品事業(売上高横這い、売上総利益2億円増)

- ・欧米大手自動車部品メーカー向けに開発を進めてきた新駆動系部品は、評価試験を推進中で、今期中の量産受注を目指す。
- ・新設のサンパウロ拠点をベースに、南米の自動車部品メーカー向けの拡販取組みを本格化する。

#### 国内鉄鋼・鉄鋼原料事業(売上高70億円増、売上総利益横這い)

- ・国内の一般鋼材取引は、引き続き好調の見通し。前期に実施したグループ内再編のシナジー発現を図る。
- ・中国向けインド産鉄鉱石の販売取引は、輸送関係インフラの拡充により出荷能力の向上を図り、取扱数量増を目指す。また現地に駐在員事務所を新設し、生産管理体制の強化を図る。

### (4) 鉄鋼部門における4つの事業類型





プラント部門の戦略

- 海外取引における収益構造を安定化。  
 具体的には、中国進出日系メーカー向け自動車関連部品、ロシア・東欧向けファイバー製品、ベトナム造船所向け船用機材パッケージディール(P/D)、米国向け工作機械では、一層の規模拡大を推進。また、関係会社が強みを有する工作機械・産業機械の輸入取引等では、技術を切り口とする提案型営業・仕様変更等のサポート体制の整備、欧州等海外からのソーシング体制を強化。西アフリカ諸国など発展途上国の基礎インフラ整備案件への取り組みを拡充。
- 大型案件への積極的取り組みを推進。  
 海底ケーブル・地熱発電・造船事業等の海外プラント案件については、親密有力メーカー、及び海外パートナーとのアライアンスを基軸として、積極的受注活動を展開。戦略地域は、フィリピン・インドネシア・ベトナム等の東南アジア諸国、及び中東。競争力を持つ地域での成功体験を梃子として、さらなる案件受注。
- 新規開発事業では、バイオフィューエル・CDM関連等環境事業を重点分野として位置付け、エネルギー部門、ビジネスインキュベーションチームとの社内協業を推進。

(1) 主な事業内容

事業	主な取扱商品	本社担当部	主な連結対象会社
プラント・輸送機	各種プラント、自動車、船舶、船用機材、ODA	プラント部 自動車・建機部 船舶部	-
ケーブル・電力プロジェクト	通信案件、光ファイバー、電力プロジェクト	ケーブル・電力プロジェクト部	-
工作機械・産業機械	工作機械、産業機械	機械統括室	兼松K G K

(2) 業績見通し

(単位:百万円)

	2007年3月期 実績	新中期経営計画「teamKG120」			2007年3月期比	
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	増減額	増減率(%)
売上	104,437	110,000	120,000	125,000	20,563	19.7%
売上総利益	10,492	11,500	12,500	13,000	2,508	23.9%
売上総利益率	10.0%	10.5%	10.4%	10.4%	0.4%	-
営業利益	1,945	2,500	3,200	3,500	1,555	79.9%
営業利益率	1.9%	2.3%	2.7%	2.8%	0.9%	-

(3) 2008年3月期の各事業の取組み・見通し(対前期実績比)

プラント・輸送機事業(売上高 30 億円増、売上総利益 6 億円増)

- ・ベトナムでの船用機材パッケージディール(P/D)・新造船事業、及び中東・中国向け自動車関連輸出取引は、引き続き順調に推移する見込み。
- ・中東・中国における、化学プラント関連機器・製紙プラント輸出等は順調に成約が積上がっており、増収・増益を具現する見通し。

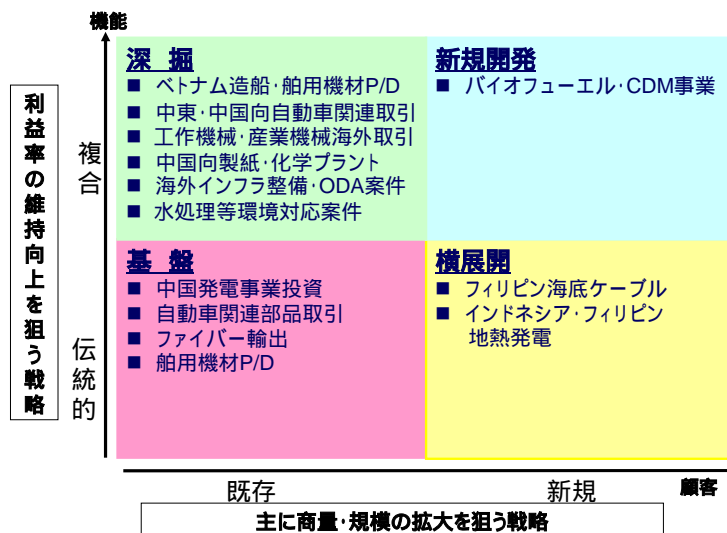
ケーブル・電力プロジェクト事業(売上高 40 億円減、売上総利益横ばい)

- ・大型プラント案件が端境期にあり、売上高は減少。2009年3月期以降に収益に寄与する東南アジアにおける地熱発電プラントや海底ケーブル敷設プロジェクト等の仕込みに注力中。
- ・中東・東欧向け光ファイバー取扱量の増加により、収益を積み上げる予定。
- ・新規事業としては、東南アジア諸国におけるバイオフィューエル事業の構築、また、クリーン開発メカニズム(CDM)に基づく排出権の現地パートナーへの購入提案など複数案件を推進中。これらの案件組成実現・収益寄与の早期化に注力する。

工作機械・産業機械事業(売上高 70 億円増加、売上総利益 4 億円増)

- ・工作機械事業は、引き続き順調推移が予想される。
- ・ここ数年注力してきた提案型ビジネスや、メンテナンスサービスの強化によるアフターマーケット囲い込みといった施策が収益に寄与してきている。

(4) プラント部門における4つの事業類型





## エネルギー部門

## Energy

### エネルギー部門の戦略

- グループ一体運営を一段と強化し、本邦における石油製品の取扱シェアアップを目指す。
- 海外戦略については、中国・東南アジアの市場開拓・新規顧客獲得を図る。
- 地球環境問題への関心の高まりと原油価格の高騰から新エネルギーへの転換・省エネルギーニーズの拡大が進むなか、新エネルギー開発事業を展開すると共に、省エネルギーコンサルティング事業を組み合わせたソリューション機能を顧客に提供する。
- 新エネルギー開発事業におけるソーシングや排出権関連ビジネスへの取組みを強化するため、人員の追加投入、積極的な事業投資、プラント部門・ビジネスインキュベーション組織との社内協業を推進。

### (1) 主な事業内容

事業	主な取扱商品	本社担当部	主な連結対象会社
原油・石油製品・ガス	原油、石油製品、LPG	エネルギー部	兼松ペトロ

### (2) 業績見通し

(単位:百万円)

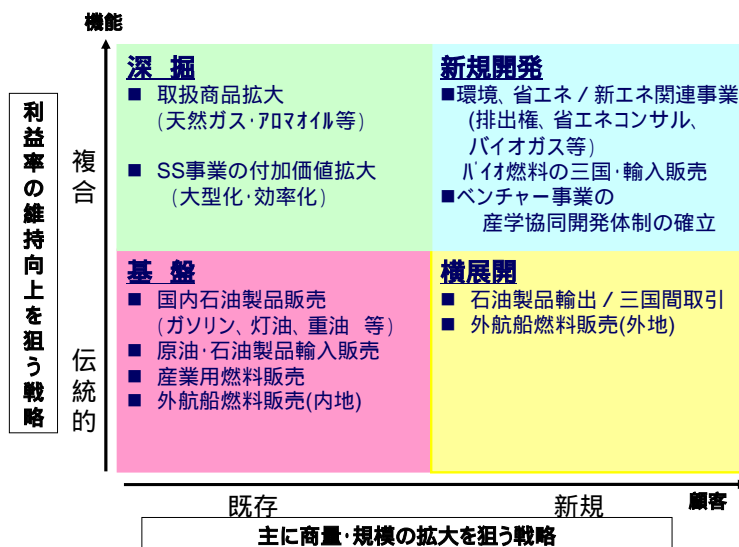
	2007年3月期 実績	新中期経営計画「teamKG120」			2007年3月期比	
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	増減額	増減率(%)
売上	276,852	300,000	320,000	340,000	63,148	22.8%
売上総利益	8,509	8,000	8,500	9,000	491	5.8%
売上総利益率	3.1%	2.7%	2.7%	2.6%	0.4%	-
営業利益	2,492	1,800	2,000	2,200	292	11.7%
営業利益率	0.9%	0.6%	0.6%	0.6%	0.3%	-

### (3) 2008年3月期の各事業の取組み・見通し(対前期実績比)

#### 原油・石油製品・ガス事業(売上高200億円増、売上総利益5億円減)

- ・本邦における石油製品の取扱シェアアップを図るため、名古屋・小倉に石油製品貯蔵タンクを保有する優位性を活かすと共に、直営・提携合わせて約150軒のガソリンスタンドを運営するグループ子会社との一体運営により、営業活動を一段と強化。
- ・本邦での石油製品需要が頭打ちとなりつつあるなか、市場開放・需要拡大が続く中国や東南アジアを中心に輸出事業を強化。
- ・原油については、中東油種の対日供給に貢献しつつ安定収益を確保。
- ・LPGについては、産業用バルク事業に特化し、小口ユーザーへの一括配送システムを拡販。
- ・新エネルギー開発事業では、北海道における試験供給事業をベースとしたバイオガス事業を立ち上げると共に、プラント部門やビジネスインキュベーション組織との社内協業推進により、東南アジア等海外からバイオ燃料を調達しての輸入販売・三国間取引を行う事業環境を整備する。
- ・排出権関連ビジネスでは、引き続き、環境省の自主参加型排出量取引制度に参加し取引ノウハウを蓄積するとともに、CDM事業への参画や海外事業者との連携を進め、国内外の事業者への排出権販売に取り組む。

### (4) エネルギー部門における事業類型



ライフサイエンス部門の戦略

- 環境・健康・医療をキーワードにメーカー的生産機能・商品開発力を拡充し、個別事業の成長を実現。
- 世界的な環境意識の高まりや代替エネルギー需要を背景として、製造ノウハウ・商標権を取得した太陽電池塗膜剤の生産・販売事業に注力。北米向け輸出に加え、国内メーカーへの販売を開始。
- 機能性素材事業では、新商材を発掘し、クレアチン・リポ酸の取扱いにより構築したチャネルやマーケティングノウハウを活かした販売を強化。またサプリメント分野から食品分野へ展開。
- 医薬品原料取引では、医療制度改革による受益者負担の増加から医療費削減の要請の中、医薬品原末のインド・北欧・東欧からの輸入の拡大、中小化学品メーカーとの提携、により医薬中間体の製造受委託取引を拡大。
- 中国や東南アジアへの投資を見据え、世界的に逼迫している鉱産品・有機天産品を確保し、新たな収益基盤を構築。

(1) 主な事業内容

事業	主な取扱商品	本社担当部	主な連結対象会社
機能性化学品	電池原料、肥料原料、 接着剤材料、溶剤	機能性化学品部	兼松ケミカル
ヘルスケア	機能性食品素材、 スターリミルク、栄養補助食品	ライフサイエンス部	兼松ウェルネス
医薬品	医薬品・医薬中間体		-

(2) 業績見通し

(単位:百万円)

	2007年3月期 実績	新中期経営計画「teamKG120」			2007年3月期比	
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	増減額	増減率(%)
売上	31,538	35,000	36,000	37,000	5,462	17.3%
売上総利益	2,257	2,500	3,000	3,200	943	41.8%
売上総利益率	7.2%	7.1%	8.3%	8.6%	1.5%	-
営業利益	360	500	900	1,100	740	205.6%
営業利益率	1.1%	1.4%	2.5%	3.0%	1.8%	-

### (3) 2008年3月期の各事業の取組み・見通し(対前期実績比)

#### 機能性化学品事業(売上高12億円増、売上総利益1億円増)

- ・ 米国太陽電池市場では、ソーラー計画のもと、大幅な増産体制が実施されており、当社で扱う太陽電池塗膜剤の拡販が期待される。
- ・ リチウム電池原料取引は、納入先の中国電池メーカーの海外展開に伴う販売量の拡大を見込む。
- ・ 合成ゴム分野では、発ガン性物質の含有量が少ない環境配慮プロセスオイルの輸入取引に注力する。
- ・ 需要が高まるBDF(バイオディーゼルフューエル)用の触媒取引は、インドネシア市場での拡大を見込む。

#### ヘルスケア事業(売上高9億円増、売上総利益1億円増)

- ・ -リボ酸、クレアチン、MBPR等、機能性素材の販売において、マスメディアを通じた素材のPRによる販売強化を図る。また、ダイエット関連素材・抗ストレス素材の開発に注力する。

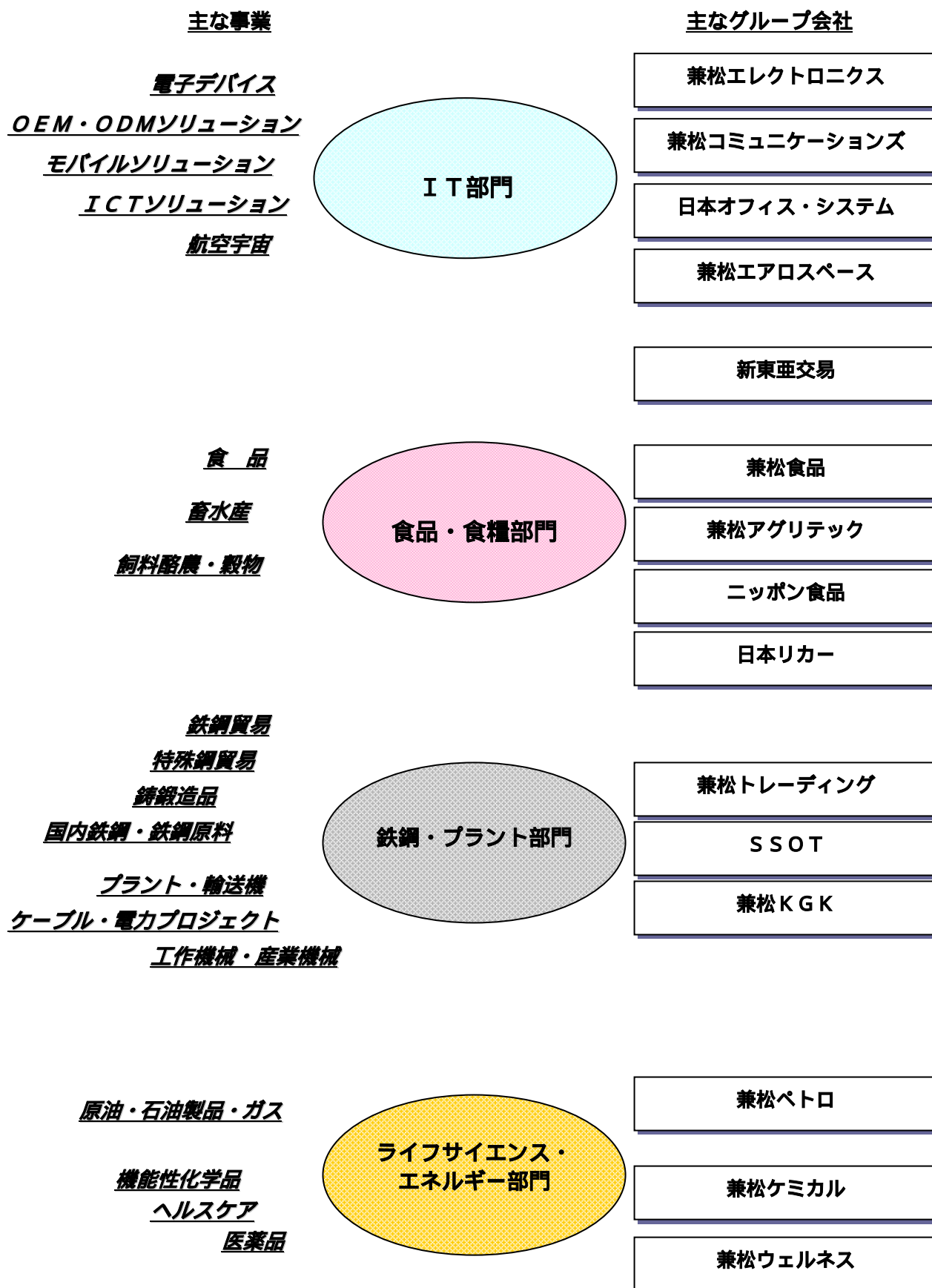
#### 医薬品事業(売上高13億円増、売上総利益微増)

- ・ 主力の医薬品バルク輸出取引は中近東、東南アジア向けを中心に拡大を目指す。
- ・ 技術レベルに優れたインド市場において、日本の医薬品メーカーからの医薬中間体の製造受委託受注に注力する。
- ・ 東南アジアにおいて、医薬品原末の製造合弁事業のF/Sを開始する。

### (4) ライフサイエンス部門における事業類型



(ご参考) 兼松グループの概要



・ 将来見通しに関する注意事項

資料に記載されている内容は種々の前提に基づいたものであり、将来の計画数値、予想数値や施策などに関する記載については、不確実な要素を含んでおります。

---

<http://www.kanematsu.co.jp>

---

2007年5月31日

 **兼松株式会社**  
**KANEMATSU CORPORATION**

お問い合わせ先

〒105 - 8005 東京都港区芝浦 1 - 2 - 1 シェパードN館

URL <http://www.kanematsu.co.jp>

広報室

Tel: 03.5440.8000 Fax: 03.5440.6503

E-mail: [pr@kanematsu.co.jp](mailto:pr@kanematsu.co.jp)

IR事務局

Tel: 03.5440.8095 Fax: 03.5440.6505

E-mail: [ir@kanematsu.co.jp](mailto:ir@kanematsu.co.jp)