

平成 22 年 5 月 20 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 光 陽 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 佐 々 木 孝
(コード 7946 大証 第二部)
問 合 せ 先 広 報 室 室 長 西 田 道 夫
(TEL : 06 - 6944 - 5000)

「平成 22 年度 事業再構築計画」策定及び取締役の異動に関するお知らせ

当社は、平成 22 年 3 月 23 日に「平成 22 年度版 事業再構築基本方針」を策定中であることを発表しておりますが、このたび当該基本方針の骨子がまとまりましたので、下記のとおり概要をお知らせするとともに、5 月 20 日開催の取締役会にて第 62 回定時株主総会に付議する取締役候補者について決議いたしましたので併せてお知らせいたします。

記

1. 「平成 22 年度 事業再構築計画」策定

(1) 「平成 22 年度版 事業再構築基本計画」策定に至った背景

当社は、平成 21 年 2 月 13 日に、平成 21 年 3 月期を基点とする中期経営計画として、縮小均衡から事業発展へ—Change and challenge—を基本方針とした再建計画を策定し、長年培ってきた画像管理システムを中核として、お客様へ安定した製品を提供すると共に、新規事業として「高品質オンデマンド POP 事業」の展開や、新たな高品位印刷である「The Favorite」などへの取り組みによる業績の回復に努めてまいりました。

「高品質オンデマンド POP 事業」の展開では安定した受注を確保し、「The Favorite」におきましてもクリエイターの方々を中心に高い評価を頂いておりますが、未曾有の不況による製版及び印刷を中心とした既存事業の受注量及び受注単価の下落は、関西地区を中心として当初の予想を大きく上回り、当該施策によりこれらの損失を補填するには至りませんでした。その結果、中期経営計画初年度であります平成 21 年度の売上高目標 4,300 (百万円) 当期利益目標 50 (百万円) に対しまして売上高 3,556 (百万円) 当期利益 365 (百万円) と実績が当初計画と大きく乖離したため、22 年度以降の中期計画を見直し「平成 22 年度 事業再構築計画」として策定するに至りました。

(2) 「平成 22 年度版 事業再構築基本方針」の基本概要

大阪地区から東京地区への生産設備の集約と、これによる内製化率及び設備稼働率の向上

事業所管理部門の東京事業所への統合と、これによる業務の合理化

事業再構築基本方針の基本的な骨子は平成 21 年度策定の中期経営計画を継承しておりますが、現在の東西市場情勢を考慮し、新たに追加する施策として、関西地区の一部生産部門と管理部門の東京地区への集約を実施いたします。これにより一層

の設備稼働率向上と、外注管理の東京地区における一元管理を行うことにより内製化率向上を実現して変動費を削減します。また当該施策により作業効率の更なる向上が見込まれ、これに伴い発生する余剰人員を削減することで、固定費の低減が可能となります。

(3) 計画の内容

生産設備等の集約

生産設備を東京地区へ集中することにより過剰設備を圧縮し、減価償却費を低減させます。またこれに伴い設備稼働率の向上が可能となります。

管理部門の集約

仕入から受注・売上の一元管理が可能な印刷業総合管理システムを導入し、さらに、事業所毎に配置した管理部門を東京事業所に統合することにより、当該部門の合理化を図ります。

人員削減

上記の合理化施策により、余剰となった人員の削減を 40 名規模で実施し、固定費の圧縮とこれによる財務基盤の強化を図ります。

仕入れ及び外注管理の強化

生産管理部門に仕入れ及び外注管理業務を集約し、当該部門による一元管理を行うことにより、内製化率が向上し、また発注作業における価格交渉力の向上も実現、変動費の大幅な削減を図ります。

営業支援部門の強化

新たに営業工務部門を組織し、当該部門が営業担当者の社内業務を強力に支援することで、営業部門が本来の営業活動に専念できる環境を整備し、受注の向上を図ります。

(4) 事業再構築による営業戦略

市場にあわせた営業体制を構築する為に、西地区営業部員を一部東京地区へ転勤させ東京地区の受注力強化を図り、新たに組織した営業工務部門を有効活用し、営業部員の社内滞留時間を削減し、「高品質オンデマンド POP」「The Favorite」等を販売ツールとした新規開拓及び休眠得意先への再開拓を行います。

特にエンドユーザー・クリエイターなどの発注担当者への訴求力が高い「The Favorite」に関しては新規開拓のメインツールとして広告・宣伝・展示会など販売促進活動を積極的に展開してまいります。また印刷業総合管理システムの有効活用により日々の受注及び利益管理を徹底し、販売目標を確実に達成します。

(5) 事業再構築による生産戦略

東京地区に生産管理部門を集約することで、製造部門を当社のプロフィットセンターと位置付け、一元管理を導入することにより外注費を始めとする変動費や生産効率等の数値管理を徹底し、生産工程の効率化を目指します。

併せて従来以上の水準による品質・納期管理実現のため、定期的な管理職研修、さらに戦略的人事異動による製造部員の多能工化を実施します。

(6) 事業再構築による業務戦略

経理・総務等管理部門を東京事業所に集約させ、また併せて印刷業総合管理シス

テムを活用することにより業務効率を向上させ、少人数での業務運営を可能とし、人件費の圧縮をいたします。加えて旧態依然とした社内慣行改善のため、各種規程と運用を抜本的に改定いたします。

また、新に経営企画室を発足させ経営戦略が迅速かつ確実に実施されるよう営業部と製造部をサポートして行きます。

(7) 事業再構築による数値計画（平成 22 年 4 月 1 日～平成 23 年 3 月 31 日）

（％表示は対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
通期（連結）	3,792	0.8	146	－	117	－	103	－
通期（個別）	3,480	2.2	139	－	115	－	101	－

2. 取締役の異動に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、平成22年6月25日開催予定の第62回定時株主総会に付議する取締役候補者について、下記のとおり決議いたしましたのでお知らせいたします。

(1) 就任する取締役の氏名

西田 道夫（ニシダ ミチオ）

現役職名：業務部広報室長

新役職名：取締役業務本部長

(2) 就任年月日

平成 22 年 6 月 25 日

（注）平成22年6月25日開催予定の株主総会及び総会終了後に開催される取締役会の決議をもって正式に決定する予定です。

(3) 就任の理由

新取締役となる西田道夫は長年にわたり財務部門を担当しており、同時に発表しております事業再構築計画を確実に実行するためには、より強固な財務体質を構築する必要があり、不在となっておりました業務本部の取締役に相応しいと判断致しました。

以 上