

2020 年 8 月 7 日

各 位

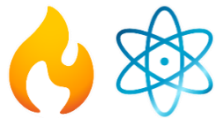
会社名 東亜バルブエンジニアリング株式会社
代表者 代表取締役 笹野 幸明
(コード番号 6466 東証第二部)
問合せ先 取締役管理本部長 飯田 明彦
電話 06-6416-1150

中期経営計画 2019 改定に関するお知らせ

当社は、第 21 期（2020 年 9 月期）を初年度とする第 25 期（2024 年 9 月期）までの中期経営計画を改定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



Evolving towards the 100th anniversary, 2022



中期経営計画 2019

(2020年9月第21期～2024年9月第25期)

創業100周年を超え「目指す将来像」の実現に向けて

2020年8月 改定版



目次

1. 「第1次、第2次中期経営計画」の実績
2. 当社を取り巻く事業環境
3. 中期経営計画の位置づけ
4. 「目指す将来像」実現に向けた戦略
5. 「中期経営計画2019」基本方針
6. 「中期経営計画2019」経営目標
7. 「中期経営計画2019」経営戦略の進捗
8. 経営基盤の構造改革
9. 既存3事業の深化
10. 新領域への挑戦
11. 品質保証体制



1. 「第1次、第2次中期経営計画」の実績

2

<概況>

除染事業が低調となるも、バルブ事業・製鋼事業の安定した売上により、利益とも計画を上回る結果となった。

第1,2次中期 経営計画	2016年 17期	2017年 18期	2018年 19期	2019年 20期	4期累計
バルブ事業	62.0	63.5	63.2	64.8	253.5
製鋼事業	14.0	12.5	7.2	9.7	43.4
除染事業	7.0	7.0	8.1	7.5	29.6
売上高	83.0	83.0	78.5	82.0	326.5
営業利益	0.0	1.0	0.5	2.5	4.0

(単位：億円)

第1,2次中期 経営計画実績	2016年 17期	2017年 18期	2018年 19期	2019年 20期	4期累計	達成率 %
バルブ事業	65.5	63.2	66.8	67.0	262.5	103.6
製鋼事業	14.2	11.5	8.5	10.5	44.7	103.0
除染事業	5.5	6.3	5.8	4.9	22.5	76.0
売上高	85.2	81.0	81.1	82.4	329.7	101.0
営業利益	2.5	2.4	5.4	5.4	15.7	392.5



2. 当社を取り巻く事業環境（1）

3

各国の電力供給政策

地 域	政 策	主要電源別今後の見通し			
		再 生 可 能 エ ネ ル ギ ー	原 子 力	ガ ス	石 炭
日 本	第5次エネルギー基本計画（2018年）	↗	↗	➡	➡
電源構成の変化 ・原子力の低迷 ・石炭火力の減速		2020年7月政府は、非効率な石炭火力のフェードアウトを実現する規制措置と、再生可能エネルギーの利用を広げる送配電網の検討を表明。2030年電源構成における石炭火力の比率目標は26%に対し現比率は32%。目標達成には、さらなる石炭火力の削減が必要。「非効率石炭火力」は、発電効率が40%以下の亜臨界圧、超臨界圧と区分され、現電源構成に対して16%、基数ベースでは114基が非効率石炭に該当。一方、高効率石炭火力は今後も運転、新設計画継続する方針。			
中 国	石炭火力の開発を抑制、原子力開発推進の方針を維持も、開発はペースダウン海外進出を活発化	↗	↗	↗	➡
韓 国	原子力は石炭と並んで重要な電源、国内開発に加えて原子炉輸出も促進、一方国内は建設中止を検討中	↗	➡	↗	↗
A S E A N	増加する電力需要に石炭、水力、再エネに注力	↗	➡	↗	↗
イ ン ド	原子力の設備容量は2026年度末に1,688万kWに達する見通し。石炭火力は老朽設備を廃止4785.5万kWの新設を計画	↗	↗	↗	↗
欧 州	2030年までに最終消費における再エネ導入目標32%主要国の石炭火力廃止	↗	➡	↗	➡
米 州	米国エネルギー省（DOE）2020年6月先進的原子力技術開発に総額6,500万ドル超の投資実施を発表。	↗	➡	↗	➡
世界 石炭火力への逆風		急速に成長する代替エネルギー源と環境規制強化、石炭火力融資政策の見直しにより、投資は大きくスローダウン			

出典：経済産業省／電気事業連合会資料より作成)



2. 当社を取り巻く事業環境（2）

4

国内原子力発電設備の状況

原子力設備	2010年	2020年 7月現在	2018年7月3日閣議決定した政府の「第5次エネルギー基本計画」にて、原子力は引き続きベースロード電源とし依存度を出来る限り低減しつつ、安全最優先の再稼働を着実に進めるとしている。2020年7月現在、国内原子力発電設備のうち、再稼働9基、設置変更許可7基、新規規制基準審査中11基 一方、廃止措置認可申請中、廃止措置認可プラントは全国で26基となり、本格的な廃炉時代を迎えている。
運転（停止中）	55	9 (24)	
建設中	2	3	
建設準備中	7	6	
廃止措置中	4	26	
合計	68	68	

出典：（一社）日本原子力産業協会 資料より作成

世界経済の悪化

- ・世界銀行 2020年世界経済成長率－5.2%と戦後最悪を予測
(2020年6月発表) 経済成長を続ける東アジア、アセアンエリア経済成長率も0.5%と大幅な減速予測
- ・米中貿易摩擦激化と保護主義台頭によるグローバル化の足踏み
- ・コロナウィルス感染拡大による人とモノの国家間移動の縮小、スロートレードの定着
- ・コロナ、香港問題による米中摩擦のさらなる激化
- ・原油価格下落によるオイルメジャーの投資大幅縮小、グローバル企業収支悪化による対外投資の縮小
- ・世界銀行 コロナ終息後、2021年に世界経済成長率4.2% 東アジア、アセアンは6.6%と急回復を予測



3. 中期経営計画の位置づけ

5

企業理念に掲げる

『**信頼される企業として社会の進歩に貢献**』を見据えて、
創業100周年（2022年）を超えて「**目指す将来像の実現**」を目指し、
達成すべき業績と目指す姿を『**中期経営計画2019**』として策定。

信頼される企業として社会の進歩に貢献し、誠実と融和により
健康で活気ある職場を作り、常に経営の刷新と技術の開発に努める。

経営
理念

高品質弁と設備保全で、世界エネルギーインフラの安全安定運転に
貢献する**グローバルニッチトップ**へ！

目指す将来像

技術力と高品質で、一番必要とされるバルブメーカーに！
「人のチカラ」「つくるチカラ」「まもるチカラ」の結集

中期経営計画2019

New Change ! New Challenge ! New Chance !

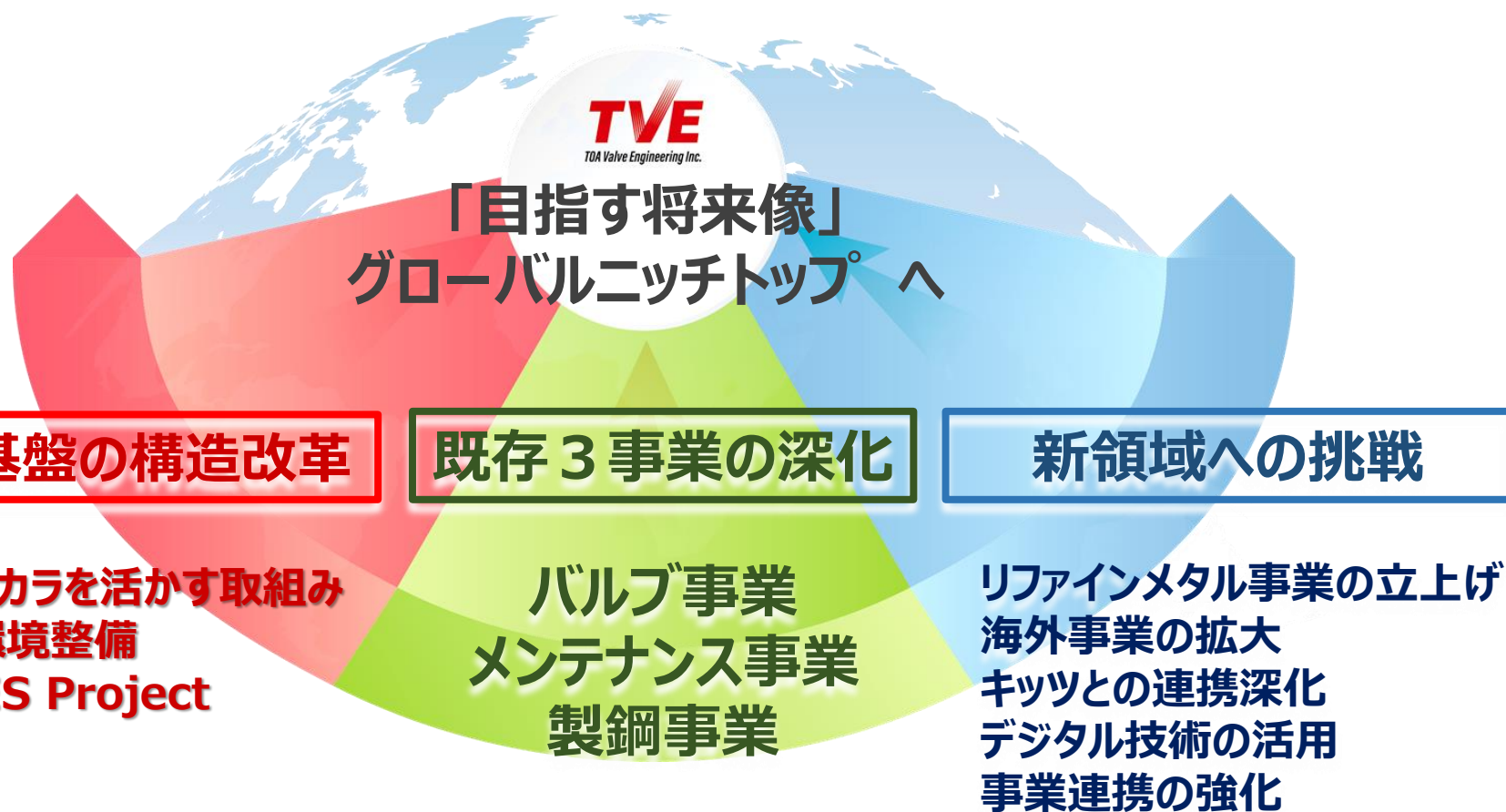
中期経営計画行動指針



4. 「目指す将来像」実現に向けた戦略

6

経営基盤の構造改革を加速し、既存 3 事業の深化を軸に新領域への挑戦により
「目指す将来像」を実現 ！





技術力と高品質で、一番必要とされるバルブメーカーに！

行動指針

New Change !

- ・過去の成功・慣習・ルールに捉われることなく、今、何をすべきかが判断基準

New Challenge !

- ・何事もやってみないと答えは出ない、失敗を恐れず挑戦、その全てが新たな経験値

New Chance !

- ・挑戦は新しい機会を創造する、同じ機会は二度と来ない、逃さず全力投球





目指す将来像の実現に向けた成長投資や事業環境変動に対応できる 「強固な経営基盤の構築」

安定的成長と持続的収益性の確保による企業価値の向上

(単位：億円)

	2020年 21期	2021年 22期	2022年 23期	2023年 24期	2024年 25期	2030年 31期
売上高	90.0	*105.0	100.0	*102.0	*103.0	135.0
営業利益	8.0	10.0	11.0	11.5	12.0	20.0

*コロナの影響により、原子力定期点検工事および関連工事の工期見直し等により、売上計上予定に変更が発生

ROE を意識した経営（適正水準を維持する取組み）

	収益性		効率性	株主還元 (政策)
	売上の拡大	営業利益の拡大		
主要戦略	・海外事業の拡大 ・廃止措置への参入 ・状態監視保全への対応	・既存市場での高付加価値化 ・高圧弁グローバルモデル投入 ・バルブ・製鋼事業のコストダウン推進	・在庫圧縮	・配当政策 ・自己株取得
キーワード	・キッツとの連携深化 ・デジタル技術の活用	・TAMES活動 ・生産性向上	・TAMES活動 ・リードタイム短縮	・持ち合い解消
重点方針	安定成長		ROE 8 %以上	



経営基盤の構造改革

- ◆人のチカラを活かす取組
- ◆事業環境の整備
- ◆TAMES-Project

New Change !

HRシステム導入による人材情報の一元管理による人材活用の活性化
100周年に向けたCI活動の展開
登録型人材紹介サービス活用によるキャリア採用の強化
SDGsの取組を方針・施策へ展開
TAMES-Active発足による女性活躍・働き方改革の実現

既存3事業の深化

- ◆バルブ事業
- ◆メンテナンス事業
- ◆製鋼事業

New Challenge !

高圧弁グローバルモデル市場投入開始
原子力再稼働前工事の確実な受注と稼働後定期点検フォローの実施
TAMES-Factoryによる小ロット、短納期対応による優位性を活かした営業展開

新領域への挑戦

- ◆リファインメタル事業の立上げ
- ◆海外事業の拡大
- ◆デジタルマーケティング展開
- ◆キッツとの連携深化
- ◆事業連携の強化

New Chance !

廃止措置事業への参入を狙う新会社:TVEリファインメタルを設立
TVEリファインメタルによる廃炉解体事業の取込み開始
東亜クリエイトによる福島復興住宅事業への新規参入の取組み開始
日本EPC経由アセアンの先進石炭火力案件フォロー強化
重点エリアへの拠点拡大に向け、現地Agentと調整開始
中国Agentとの連携強化による周辺分野へ幅を拡大中
Web Solutionサイト拡充、動画配信による双方向イベントへ展開中
国内新電力分野における案件受注の拡大
KITZ海外拠点との連携によるPetrochemicalユーザー攻略



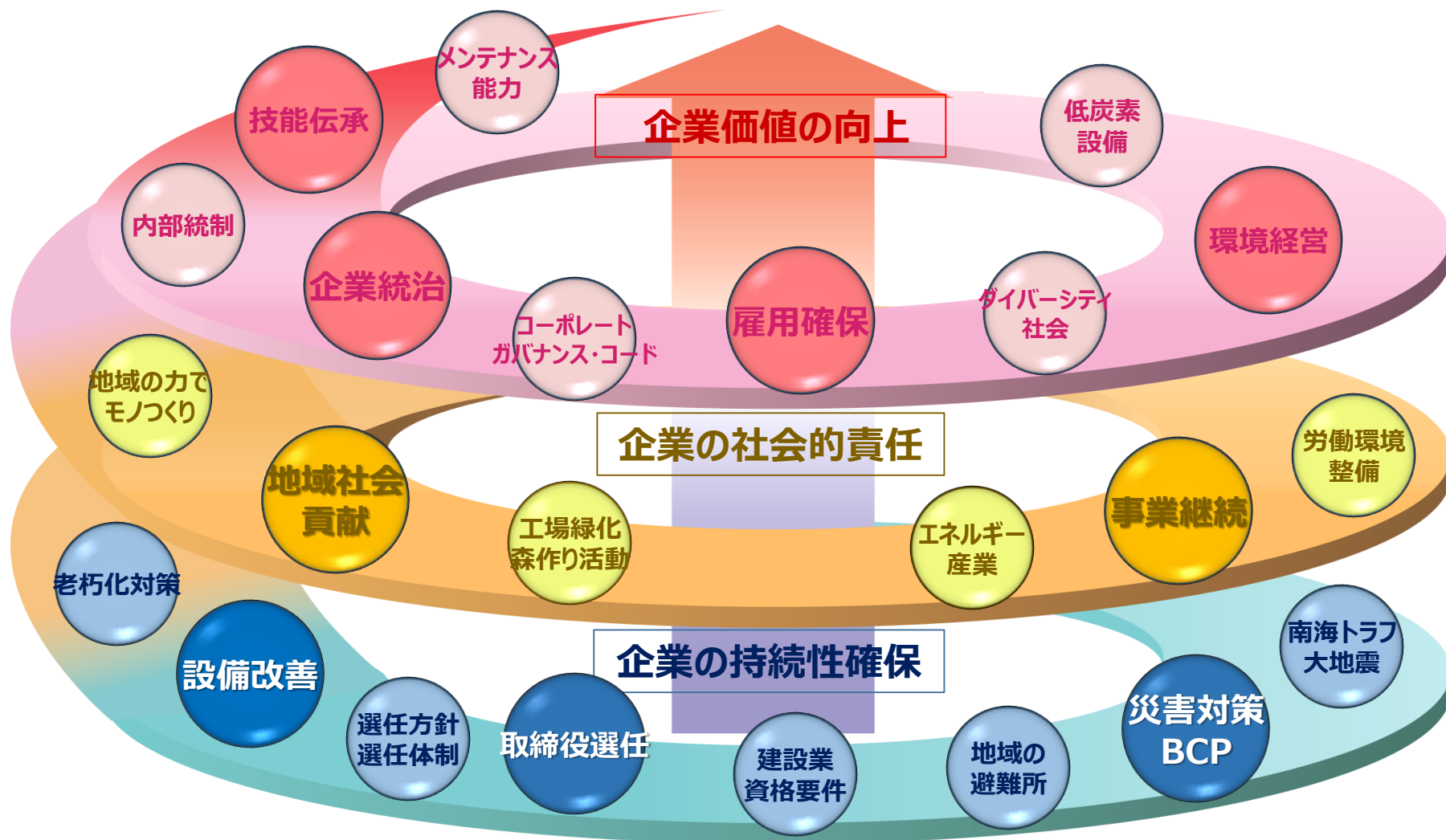
- 8－1. 人のチカラを活かす取組み
- 8－2. 事業環境の整備
- 8－3. 経営基盤を強化するための取組
- 8－4. TAMES Project







信頼される企業として社会の進歩に貢献する



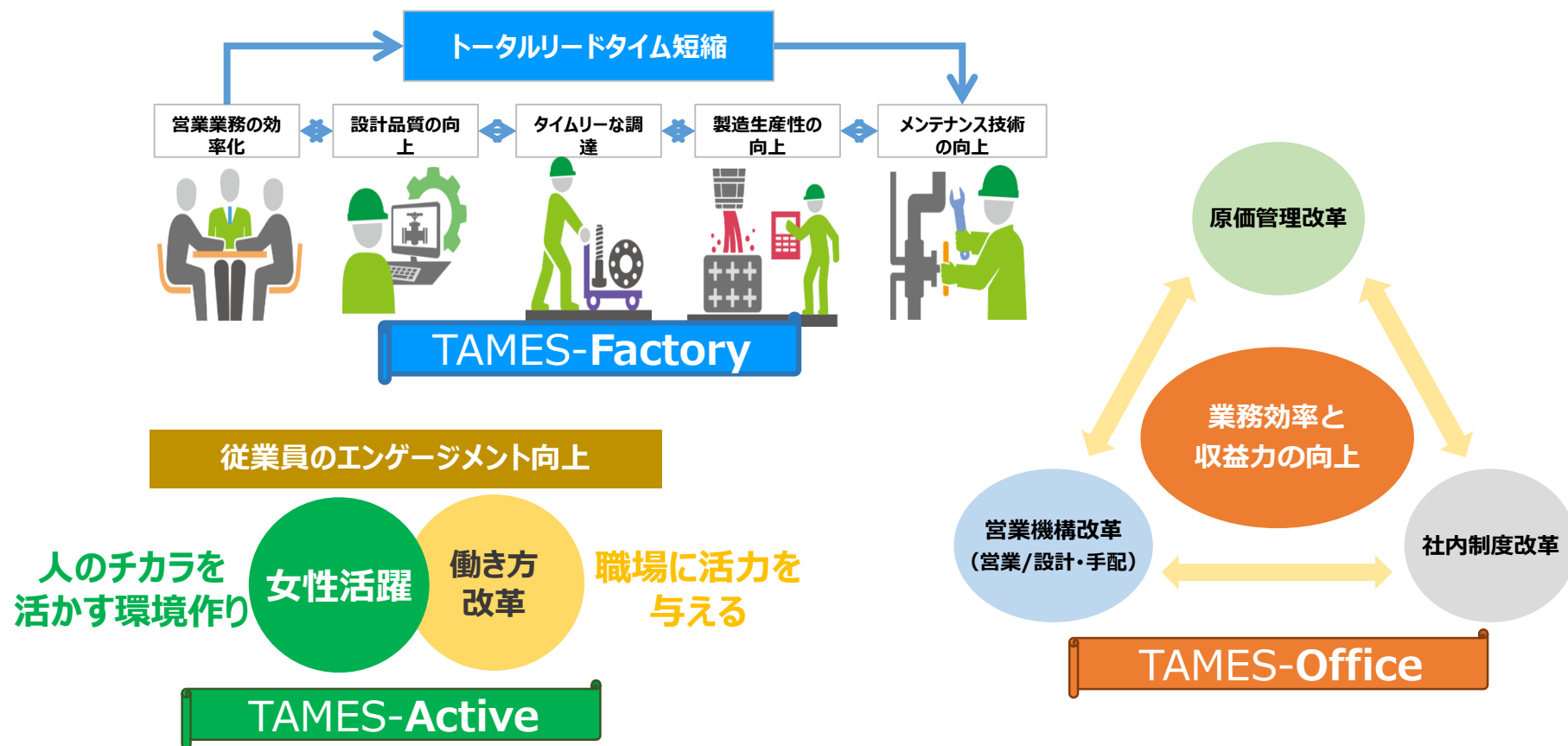


重点課題と中期達成目標

経営基盤強化		重点課題	改善項目	中期達成目標
企業価値の向上	業績向上へ寄与	・業務の生産性向上 ・働き方改革の実現	・IT技術を活用した業務効率改善	・社員、部門間の情報格差の解消 ・時間と場所の制約から解放するためにクラウドを全社展開、活用 ・社員の労働の質を高め成長をうながすためにRPAを利用した自動化推進
	ROEを意識した経営	・資本政策 ・投資戦略	・コーポレートガバナンスコードの正確な読取り	・継続的で安定的な利益分配方針に沿った運用
企業の社会的責任	雇用環境	・1億総活躍社会の実現 ・ダイバーシティ社会の実現 ・ワークライフバランスの向上	・女性活躍の推進 ・活気ある職場の実現	・ハード、ソフト両面での就労環境整備・改善 ・女性就労者数の増加 ・女性管理職の登用
	環境改善	・環境マネジメントシステム認証取得検討	・地域の環境改善	・地域とともに周辺の環境改善に継続して取り組む。
	内部統制	・適正な財務諸表の公開	・適正な内部統制システム構築、運用	・投資家に対し適切な情報を適宜に提供することで上場企業としての使命を果たす
企業の持続性確保	人事戦略	・人材確保 ・技術伝承 ・人材育成	・人事制度の改善 ・採用機会の多様化 ・キャリア形成支援	・通年採用への移行に対応とともに、キャリア採用を強化 ・能力開発・キャリア形成支援の仕組みを改善
	経営体制	・経営体制・意思決定体制の不断の見直し	・経営体制と意思会議の在り方	・執行役員体制や意思決定会議の在り方について常に検討する
	設備保全	・災害への備え ・次の100年を見据えた設備更新	・工場設備の安定操業	・本社工場の耐震性確保 ・設備の余寿命診断と長期投資計画の立案



TAMES Project (TOA Management Evolving System) は
当社の経営進化、経営効率向上の活動として、全ての事業活動の生産性向上と経営基盤強化を目指す
組織横断の3つの活動へ深化



【品質】【コスト】【納期】【サービス】で顧客価値を創造する企業へ



9-1. 既存3事業の数値目標

9-2. バルブ事業

9-3. メンテナンス事業

9-4. 製鋼事業



人のチカラ
今日も明日も絶対品質
つくるチカラ×まもるチカラ



事業基盤を支えるコア事業：持続的かつ安定的経営を支える既存3事業

(単位：億円)

		2019年 20期	2020年 21期	2021年 22期	2022年 23期	2023年 24期	2024年 25期	2030年 31期
3 本 柱	バルブ事業	35.8	32.4	33.9	26.3	28.0	28.0	34.8
	メンテナンス事業	23.8	31.1	47.3	41.3	37.5	36.4	44.3
	製鋼事業	10.0	10.5	10.8	11.4	12.5	13.2	16.0
	計	69.6	74.0	92.0	79.0	78.0	77.6	95.1

*コロナの影響により、原子力定期点検工事および関連工事の工期見直し等により、売上計上予定に変更が発生





◆バルブ事業（営業）戦略

国内原子力

エンジニアリングの高度化による新たな価値を創造し、安全性と経済性に貢献する製品と様々なサービスを提供して、顧客との互惠関係を更に強固なものとし、既存のテリトリーを絶対的に維持しながら、新たなスコープへの拡販に尽力。

国内火力

火力市場は、原子力市場と並び当社業績を左右する重要市場であり、エンジニアリング力と現場力を更に強めて、新規プラントへの拡販とメンテナンス領域拡大を強力に推進。



<主要施策>

1. 新規プラント案件の獲得、既存顧客への拡販、新規顧客の開拓
2. 新規プラントへの高圧弁グローバルモデルの投入による収益の改善
3. デジタル技術の活用・システム改善による営業生産性の向上

（単位：億円）

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期	21期	22期	23期	24期	25期	31期
バルブ販売事業売上額	35.8	32.4	33.9	26.3	28.0	28.0	34.8
メンテナンス事業売上額	23.8	31.1	47.3	41.3	37.5	36.4	44.3
バルブ事業売上額 計	59.6	63.5	81.2	67.6	65.5	64.4	79.1

*コロナの影響により、原子力定期点検工事および関連工事の工期見直し等により、売上計上予定に変更が発生



◆バルブ事業（製造）戦略

顧客満足を実現する納期確保とたゆまぬ品質の向上。
生産性向上による徹底した原価低減で世界で戦うコストを実現。

<主要施策>

1. 工場の稼働率向上
2. 現場改善による工程最適化でリードタイム短縮
3. 内製化の推進



区分	2019年		2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期		21期	22期	23期	24期	25期	31期
生産性の向上	*改善指数		➡		1.62	➡	1.79	1.89

*改善指数：付加価値、予実精度、稼働率、L/T等をTVE独自で評価する数値（数値大が向上を表す）

◆バルブ事業（技術）戦略

新領域への挑戦および事業の深化を支える新技術・新製品開発を強化。

<主要施策>

1. 「開発力・技術力」＝製品差別化の源泉となる付加価値の創造
2. 「生産性の向上」＝売上向上に貢献できる設計活動を意識する
3. 「効率化」＝製造、調達への製造指示リードタイム削減



（単位：億円）

区分	2019年		2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期		21期	22期	23期	24期	25期	31期
開発投資額	2.0		➡		2.5	➡	3.0	5.0



◆メンテナンス事業戦略

国内外エネルギーインフラの安全安定運転に貢献してきた高度なメンテナンス技術で顧客の信頼に応え続けると共に、更に技術を改善・進歩させメンテナンス領域を拡大する。

＜主要施策＞

1. 原子力再稼働前プラントの点検工事受注強化
2. メンテナンス技術員の増員、メンテナンス体制増強
3. メンテナンス体制強化と技術改善による生産性の向上



(単位：億円)

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期	21期	22期	23期	24期	25期	31期
メンテナンス事業売上額	23.8	31.1	47.3	41.3	37.5	36.4	44.3

メンテナンスの生産性向上	改善指数	➡	1.08	➡	1.21	1.31
--------------	------	---	------	---	------	------

*改善指数：付加価値、予実精度、稼働率、L/T等をTVE独自で評価する数値（数値大が向上を表す）



◆製鋼事業（製造）戦略

新技術・新工法開発の取組みで高付加価値事業へ転換。
生産性向上による徹底した原価低減でバルブコストへ貢献。

<主要施策>

1. 現場改善による工程最適化でリードタイム短縮
2. 内製化の推進
3. 産業機械向け低合金鋼の2次加工を含む製品の取り込み
4. 高クロム鋼・ステンレス鋼の受注拡大による収益改善



(単位：億円)

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期	21期	22期	23期	24期	25期	31期
製鋼製造事業売上額	10.0	10.5	10.8	11.4	12.5	13.2	16.0

生産性の向上	改善指数	➡	1.97	➡	3.47	4.40
--------	------	---	------	---	------	------

*改善指数：付加価値、予実精度、稼働率、L/T等をTVE独自で評価する数値（数値大が向上を表す）



10-1. 成長戦略の数値目標

10-2. リファインメタル事業：新会社 TVEリファインメタル設立

10-3. 東亜クリエイト（福島復興再生事業）

10-4. 海外事業の拡大

10-5. デジタル技術の活用

10-6. キッツとの連携深化

10-7. 新分野・事業連携による事業拡大





成長の源泉：継続的成長を支える新領域の拡大

(単位：億円)

	2019年 20期	2020年 21期	2021年 22期	2022年 23期	2023年 24期	2024年 25期	2030年 31期
海外事業	5.4	7.1	*5.7	7.6	8.9	10.0	20.2
キ ャ ッ ッ 連 携	0.3	0.6	*0.3	0.5	0.7	0.9	3.5
デ ジ タ ル 技 術	0.0	0.3	0.7	1.0	1.4	1.8	3.0
*コロナの影響により、海外関連事業が大きくスローダウン							
TVEリファインメタル	0.9	1.0	1.8	1.3	1.6	2.0	5.0
東 亜 ク リ エ イ ト	5.0	4.4	6.6	6.0	6.0	6.6	10.0
新 分 野	0.0	事業押上施策の検討			3.0	3.5	10.0
事 業 連 携	0.0	M&A, Alliance活用			5.0	5.5	12.0



◆TVEリファインメタル事業戦略（廃止措置関連事業）

原子力発電設備廃止措置は、プラント建設、保守点検に続く当社のバルブライフサイクルの最終工程で、培った技術を次の世代に繋ぐ重要な事業である。

プラント解体工事で排出される製品を再びプラントや社会へ再投入する事業（静脈産業）は、循環型社会そして低炭素化社会の形成に向けた重要な成長投資先であり、新たにTVEリファインメタルを立ち上げ、当社リソースを最大限活用し展開していく。

<主要施策>

1. 「開発力・技術力」= 廃止措置参入に向けたコア技術、高付加価値の創造
2. 「生産性向上」= バルブメンテナンス外工事受注（定期検査、解体、廃止措置）
3. 「効率化」= 既存事業との業務連携（定期検査繁忙期にも対応できる協力会社確保）



（単位：億円）

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期	21期	22期	23期	24期	25期	31期
リファインメタル事業売上額	0.9	1.0	1.8	1.3	1.6	2.0	5.0



◆東亜クリエイト事業戦略

福島復興再生事業は、地域住宅除染から住宅解体除染・地域インフラ整備事業参入へ軸足を移し、廃棄物中間貯蔵や減容化施設の放射線管理を中心に事業基盤を構築、新たに住宅建築・販売事業へ新規参入による事業拡大を目指していく

<主要施策>

1. 社員の放射線管理能力向上
2. 住宅解体除染工事等の積極受注
3. 社員のスキルアップで付加価値の高い派遣業務の獲得
4. 建設業として住宅建築・販売に参入



(単位：億円)

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期	21期	22期	23期	24期	25期	31期
福島復興再生事業売上額	5.0	4.4	6.6	6.0	6.0	6.6	10.0



◆海外事業戦略

日本電力市場で磨いた高温高圧領域での技術・品質を軸にアジアでの展開を加速し、新たな成長戦略の柱となる比率へ押し上げ。

＜主要施策＞

1. エリア事業の拡大

- ・世界40ヶ国以上の納入ユーザーを中心にMROの受注拡大
- ・シンガポール拠点を軸にASEAN・東アジアへ拠点展開
- ・現地密着体制構築によるバルブメンテナンスの受注拡大
- ・中国原子力プラントへの本格参入

2. プロジェクト物件の受注拡大

- ・日本EPCのASEAN・東アジア向け火力発電、Oil&Gas案件受注拡大
- ・韓国EPCの国内外案件受注拡大



(単位：億円)

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期	21期	22期	23期	24期	25期	31期
海外事業売上額	5.4	7.1	*5.7	7.6	8.9	10.0	20.2

総売上額に占める割合	7%	➡	7.6%	➡	9.7%	15.0%
------------	----	---	------	---	------	-------

*コロナの影響により、海外関連事業が大きくスローダウン



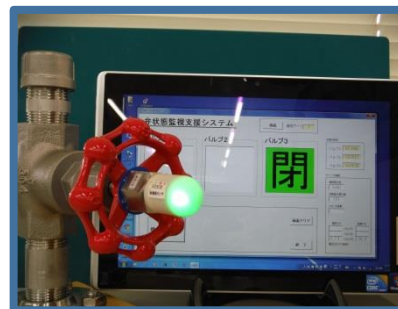
◆デジタル技術の活用事業戦略

Webを活用した新ビジネスの実現とIoT・センシング技術の融合による新サービスの提供。



＜主要施策＞

1. 技術情報提供サイト（3ソリューションサイト）立上げによる顧客サービスの向上
2. メルマガ定期発信によるデジタルマーケティング展開、新規顧客の獲得
3. グローバルマーケティングの情報リソース構築
4. センシング技術を活用した状態監視、余寿命診断の新たなバルブソリューションの提供



SmartiVALVE（手動弁開度表示装置）



Omo10-VALVE（バルブ点検支援）

(単位：億円)

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期	21期	22期	23期	24期	25期	31期
デジタルマーケティング売上額	—	0.3	0.7	1.0	1.4	1.8	3.0



◆キッツとの連携事業戦略

連携から融合へ取組みを深化させ、市場分野における機会拡大
共同技術開発による新製品投入により、シナジーから融合へ

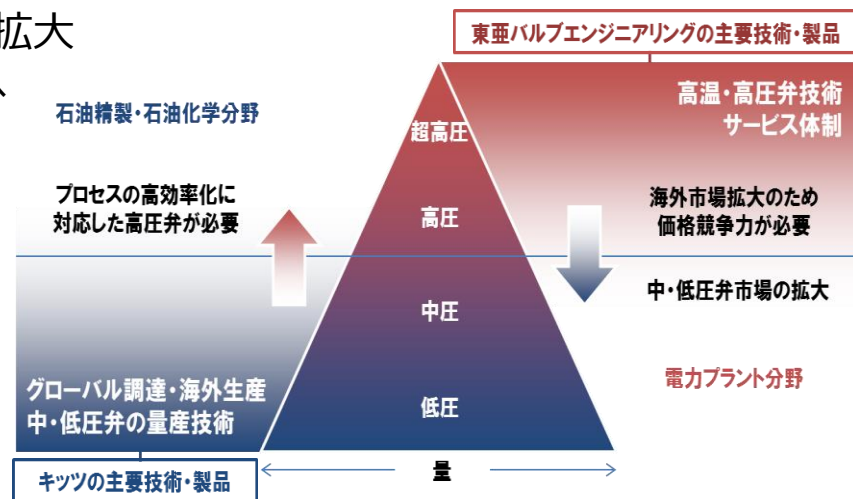
＜主要施策＞

1. 市場分野拡大

- ・国内石油精製・石油化学・新電力での実績拡大
- ・海外Oil & Gas分野への新規参入

2. 高圧弁グローバルモデル投入による競争力強化と採算改善

- ・1st STEP ~2022年23期 主要部材の中国調達
- ・2nd STEP 2023年24期~ 中国調達生産



(単位：億円)

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
	20期	21期	22期	23期	24期	25期	31期
キッツとの連携売上額	0.3	0.6	*0.3	0.5	0.7	0.9	3.5

*コロナの影響により、海外関連事業が大きくスローダウン

高圧弁グローバルモデル採算改善	—	➡	15%	➡	30%	40%
-----------------	---	---	-----	---	-----	-----



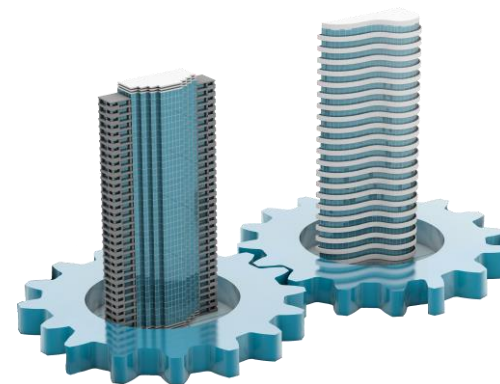
◆新分野・事業連携戦略

積極的ネットワーキング活用により、M&A, Allianceによる事業の早期立上げ、拡大を実現。

国内市場：既存3事業との相乗効果を獲得できる周辺分野および既存事業ノウハウを活かした新分野への参入
海外市場：海外拠点拡大施策として現地企業とのJVおよびM&Aによるエリア攻略の展開

<主要施策>

1. エリア拡大戦略
現地販売・メンテナンス会社と組むことによる新規開拓エリア早期事業拡大
2. バリューチェーン戦略
当社に不足している周辺分野の有望企業と組むことによる補完事業拡大
3. 事業規模拡大戦略
同業者との連携による早期事業拡大（キッツとの連携深化）



区 分	2019年	構築期間	2023年	2024年	2030年
	20期		24期	25期	31期
新 分 野	0.0	事業押上施策の検討	3.0	3.5	10.0
事 業 連 携	0.0	M&A, Alliance活用	5.0	5.5	12.0



◆品質保証体制

<TVE品質方針>

お客様に信頼と安心される企業として社会に貢献する為に、安全と品質を最優先に、社会とお客様の期待に応えた価値ある製品とサービスを提供し続けることを目指して、関連法規制やルールを順守するとともに、継続的改善を行って品質マネジメントシステムの有効性を維持し、品質目標を定めてその達成に向けた活動を行う。

<品質目標>

1. 顧客満足の向上
2. 不適合の撲滅
3. 品質保証に関わる技術伝承・個人のスキルアップ・後進の育成

<主要施策>

1. RT（放射線透過試験）能力向上（要員の投入と本社引取の増加）
2. 鋳鋼品の品質向上（欠陥マップの作成による解析の強化）
3. バルブ製品の品質向上（仕損費低減への仕組み作りの強化）





END

お問い合わせ
管理本部
TEL : 06-6416-1150

【見通しに関する注記事項】

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、現在入手可能な情報に基づき当社が合理的と判断したものです。

実際の業績は、様々な要因の変化により、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なることがあります。

そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更などが含まれます。