



平成 22 年 6 月 1 日

各 位

会 社 名 株式会社アムスク
代表者名 代表取締役社長 栗原 新太郎
(コード番号 7468)
問合せ先 取締役管理本部長 平井 和明
(TEL 0422-54-0006)

中期経営計画の策定について

株式会社アムスクは、各ステイクホルダーへの方向性の提示、またアムスクグループメンバーとのビジョン共有、更なる企業価値向上の為の実践を目的として、2010年からの3カ年を対象とした中期経営計画を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 経営方針・ビジョン

半導体、電子部品、ソフトウェア開発など、最新かつ多岐に渡る商材とソリューションを提供し、より質の高い提案力、技術力、サプライチェーン・パフォーマンスを追及する事により、お客様の世界規模での開発、生産活動に貢献する。

お客様、株主様からの信頼をより高める事は元より、社員一人ひとりがより人間性豊かな人と成るべく切磋琢磨し、新しい時代の一翼を担える人材を培い輩出できる組織となる。

2. 中期経営計画 スローガン

『Survive in the Change, Create with the Quality』

世界規模での構造変革、サプライチェーンの変化を先んじて捉え、ソリューション、ディストリビューションの最適化を図る事により、競争力をより向上させる。

販売規模よりもむしろ機能、付加価値、ソリューションの品質を向上させる事により差別化を図る。

3.中期経営計画 事業戦略

従来の枠組み、概念にとらわれない柔軟な営業活動による既存事業の深耕と新規事業の開拓、確立し、安定的な利益造出基盤を確立します。

実現する為に以下の項目を遂行いたします。

①顧客密着型商社の実現

・『One Stop Shopping』

多様な商材を多様な形態で提供する事により、顧客の開発、調達スピードを加速する。その為に商材の拡充を行う。(MCU、Analog、LED、通信系 IC 等)

・顧客層の拡充

ワールドワイドレベルでの産業構造、サプライチェーンの変化を捉え、日系セットメーカー、モジュールメーカー顧客に加え、EMS 顧客とのタイアップを強化して行く。

②リージョン別機能の先鋭化

- ・日本 営業・FAE(※)を重点配置、デザイン・イン活動の活性化
販売網の強化⇒国内拠点開設
技術の質・量強化⇒アナログ、電源、MCU FAE リソース強化

- ・アジア 顧客生産サポート体制の拡充
部材調達、在庫機能、品質サポートの強化
⇒アジア拠点新規開設
現地デザイン・インの実現
⇒既存 3 現法のマーケッター、FAE リソース強化

(※)FAE とは、Field Application Engineer の事で

主に半導体業界において、技術力を備えた技術営業職を指します。

③新時代に向けた商材提供、アプリケーション開拓・開発支援

エコロジー	スマートグリッド、EV（インバーター、バッテリー）、LED照明、 鉄道BIZ拡大の為の最適デバイスの提供
民生	TV、リモコン、Gaming、PC、タッチセンサー等にフォーカス 国内 R&D への提案力強化を質・量ともに実現する。 (拠点開設、顧客評価フィードバック) 海外 アジアを中心とした量産サポート力の向上 (調達・在庫機能、品質サポートの強化)
産業機器	メディカル、セキュリティー、テスター、製造装置にフォーカス
情報通信	TVチューナー用商材、ソリューションの強化
車載	EV、HEV、カーインフォテイメントを中心にソリューションの強 化 専任組織の確立とソリューション半導体の追加

4.中期経営計画 連結業績目標

収益性を重視し、グループの持続的な発展と企業価値の向上に努めます。

(単位:百万円)

	10年度	11年度	12年度
売上高	20,500	23,000	25,000
営業利益	230	550	650
経常利益	150	460	550
経常利益率	0.7%	2.0%	2.2%
当期利益	100	350	400
EPS	20円	72円	82円

EPS:1株当たり純利益(単位:円)

注 本資料に記載されている内容は、予想・見通しなど、様々な前提に基づく当社の判断であり、その情報の確実性、完全性、施策の実現を保証、約束するものではありません。

以上