



平成28年 6月23日

各 位

会社名 株式会社カノークス
代表者名 取締役社長
木下 幹夫
(コード番号8076 名証2部)
問合せ先 総務人事部長
側島 紳司
TEL (052)-564-3522

中期経営計画の策定のお知らせ

当社グループは2019年3月期を最終年度とする『第8次中期経営計画』を策定しましたので、お知らせいたします。

記

当社グループでは鋼材を自動車・自動車部品メーカー、あるいはガス器具など生活機器・器具、また建材メーカーなどに販売しております。それぞれ多品種を大量にあるいは少ロットの納品にも、きめ細かな対応をするため加工及び物流体制を整備してきました。

今後の鉄鋼業界は世界的な生産の過剰能力問題への対応策が見出せない中、ますます厳しい販売競争の時代に入っていきます。このような変化の時代を迎え、「お客様から第一に求められる企業になる」ことに更に力を注ぎ経営基盤を強化し「収益力の強化」、また機能強化による事業領域の拡大や業務の効率化により「企業価値の向上」をはかってまいります。また従来リスク回避型のカバナンスから「攻めのガバナンス」への転換、また人事制度変革により企業風土の変革等の構造改革を推進してまいります。

社員一同が健全な危機意識と変革意識を強く持ち、5年後、10年後という将来の当社グループのあるべき姿（目標）を描き、その目標を達成するための行動計画実行に邁進してまいります。

以上

第 8 次 中 期 経 営 計 画

株式会社カノクスは、2016年度から2018年度を対象期間とした新たな経営の指針として、『第8次中期経営計画』を策定いたしました。企業価値を高め、お客様とともに持続的な発展を目指して行く為に、2020年のあり姿を掲げ、その実現に向けて取り組んで参ります。

CANOXグループが目指す2020年のあり姿

新たな顧客密着が実践され、高い企業価値を有する鉄鋼商社

※ 新たな顧客密着 = 従来の鋼材トレーディングのみにとられない顧客との新しい取り組みを積極的に推進する姿

ステークホルダーに対する当社の立ち位置

お 客 様	お客様とのパートナーシップを構築し、信頼され第一に求められる会社となっている
仕 入 先	きめ細かなお客様対応力、販売力、情報、機能から信頼され第一に求められる会社となっている
従 業 員	個々の人財が、仕事に誇りとやりがいを持てる会社となっている
株 主	効率と還元を重視し、株主が長期視点をもって投資できる会社となっている
金 融 機 関	事業内容の理解により、資金・情報・サービスの提供を受けられる会社となっている

2020年のあり姿を実現するための『MileStone』としての中期経営計画を策定

第 8 次 中 期 経 営 計 画

～ “ 新 た に ” 稼 ぐ 力 を 構 築 す る ～

《 業 績 目 標 》

第8次中期経営計画			2020年度 目標
	2016年度 予想	2018年度 計画	
連結売上高	1,070 億円	1,150 億円	1,200 億円 以上
経常利益	16.8 億円	18.0 億円	20.0億円 以上

《 事 業 戦 略 》

1. 事業領域の拡大 (お客様と将来のあり姿を共有し、そこから生まれるニーズを汲み取り新たな事業に挑戦する)
2. 既存事業の基盤強化 (提案力、加工、在庫、物流などの機能を磨き、既存事業の基盤を強化する)
3. 構造改革の実行 (働き方改革、人事制度改革、など)
4. 人財育成の強化 (プロフェッショナル育成の為の教育、研修制度の充実)