



2019年6月21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

中期経営計画策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 を策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

2019年6月



目次

- 1. 「第1次、第2次中期経営計画」の振り返り
- 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
- 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」の振り返り(1)

<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	3か年 の累計	2019年 20期	2020年 21期	2021年 22期
バルブ事業	62.0	63.5	6 3.2	188.7	64.8	72.0	79.2
製 鋼 事 業	14.0	1 2.5	7.2	33.7	9.7	10.0	10.8
除染事業	7.0	7.0	8.1	22.1	7.5	8.0	10.0
売 上 高	83.0	83.0	78.5	244.5	8 2.0	90.0	100.0
営 業 利 益	0.0	1.0	0.5	1. 5	2.5	7.0	1 1.0

第1,2次中期経営計画実績	2016年 17期	2017年 18期	2018年 19期	3か年 の累計	達成率
バルブ事業	65.5	63.2	66.8	195.5	104%
製 鋼 事 業	14.2	11.5	8.5	34. 2	102%
除染事業	5.5	6.3	5.8	17.6	80%
売 上 高	85.2	81.0	81.1	247.3	102%
営 業 利 益	2.5	2.4	5.4	10.3	6.9倍



1. 「第1次、第2次中期経営計画」の振り返り(2)

成果

◆バルブ事業

- ・原子力新規制基準対応・再稼働に伴うバルブ受注
- ・原子力低迷を補う火力新規プラント向けバルブ受注
- ・中国原子力秦山発電所へのスペアパーツ納入
- ・中国原子力三門・海陽・田湾発電所のタービン系へのバルブ納入
- ・キッツとの協業で海外案件取り込み

◆メンテナンス事業

- ・原子力再稼働に向けたバルブメンテナンス工事受注
- ・中国原子力発電所のバルブメンテナンスへの参入

◆製鋼事業

・特殊・大物など高難度の鋳鋼品受注

◆福島復興再生、廃止措置

- ・楢葉町・富岡町・双葉町・葛尾村の住宅森林除染 作業の受注
- ・廃棄物中間貯蔵・減容化施設の放射線管理業務の 受注

◆新領域

・事業開発会議による新規事業・新製品の開発環境の整備

◆経営基盤

- ・継続したコスト削減による経営の安定化
- ・定年退職者のグル―プ会社への再雇用による人材活用

課題

◆バルブ事業、メンテナンス事業

- ・原子力再稼働後の定期点検を見据えたマーケティングと提案 活動の強化
- ・発電所の高稼働率・高効率に繋がる製品とサービスの提供
- ・中国原子力発電所の原子炉系へのバルブ納入
- ・デジタル技術を活用した新製品・新サービスの創出
- ・キッツの海外拠点との連携強化
- ・バルブへのCBM(状態基準保全)の取り組み

◆製鋼事業

- ·加工付·R T検査付鋳鋼品の受注拡大
- ・鋳造工程の生産性向上による収益改善

◆福島復興再生、廃止措置

- ・地域除染からインフラ再生復興への事業拡大
- ・発電所廃止措置に伴う解体工事・放射線管理業務への 参入
- ・発生する金属の再利用事業の立ち上げ

◆新領域

・デジタルマーケティング事業拡大による新規顧客の獲得

◆経営基盤

- ・設備・拠点の維持拡大に向けた計画かつ継続的な投資
- ・女性活躍・定年延長・世界で活躍する人材育成、確保



2. 当社を取り巻く事業環境(1)

各国の電力供給政策	着								
		主要電源別今後の見通し							
地域	政	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	$\overline{\Box}$	\Box	-	_				
電源構成の変化 ・原子力の低迷 ・石炭火力の減速 ・電源の多様化	・2011年3月の東日本震災以降の規制基準適合審査・パリ協定締結以降、主要国で脱炭素への動きが加速・脱炭素と再生可能エネルギー導入方針より、小型のバ・従来の蒸気タービンによる発電方式でない、太陽光,原	し、国内新設火ナ イオマス発電の建	コ建設の鈍化	働の遅れ					
中国	大気汚染防止3カ年行動計画	$\overline{\triangleright}$	$\overline{\triangleright}$	\triangleright					
韓国	第8次電力需給基本計画2030	$\overline{\Box}$		\triangleright	\triangleright				
A S E A N	増加する電力需要 石炭・水力・再エネに注力	\triangleright	\Rightarrow	$\overline{\Box}$	\triangleright				
イ ン ド	国家電力計画	\searrow	\triangleright	\triangleright	$\overline{\Diamond}$				
中東	原油価格の下落やシェール革命の進展に伴う 輸出量の伸び悩みエネルギー利用の効率化促進	$\overline{\Diamond}$	\triangleright	$\overline{\Box}$	\Box				
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	\Box		\Box					
米州	アフォーダブルクリーンエネルギールール 再エネに対する税額控除の延長提案	\triangleright	•	$\overline{\Diamond}$					

出典: (一社) 日本原子力産業協会/IEEJ2019資料より作成)



国内原子力発電設備の状況

原発	電	子	设	力 備	2010年	2019年 5月現在
運 (転 止	中	中)	55	9 (28)
建		設		中	2	3
建	設	準	備	中	7	6
廃	止	措	置	中	4	22
合				計	68	68

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。 一方、2019年5月現在、廃止措置認可 申請中、廃止措置認可プラントが全国で 22基となり、本格的な廃炉時代を迎える。

出典: (一社) 日本原子力産業協会 資料より作成

プラント予防保全余寿命診断の高まり

火力発電所 石油精製プラント 石油化学プラント 定期検査延長 再生可能エネルギー 拡大で火力発電所の 稼働率低下による コスト削減ニーズ



IoT活用 による 遠隔監視



過去のバルブ 点検ビッグデータ の解析



センシング技術 によるバルブ 余寿命診断

火力発電所・石油精製プラント・石油化学プラントの定期検査延長により、今後は日常保守点検に加え、IoTによる 遠隔操作やビッグデータを駆使した異常検知など、運転管理の高度化が進んでおり、バルブメンテナンスも同技術を活用 した点検内容周期の見直しが進むことが想定される。



3. 中期経営計画の位置づけ

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

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!



経営基盤の構造改革

既存3事業の深化

新領域への挑戦

人のチカラを活かす取組み 事業環境整備 TAMES Project バルブ事業 メンテナンス事業 製鋼事業 リファインメタル事業の立上げ 海外事業の拡大 キッツとの連携深化 デジタル技術の活用 事業連携の強化



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

2024

創業100年

2022

新領域への挑戦

既存3事業の深化

目指す 将来像 の実現

2030

2019

経営基盤の構造改革



6.「中期経営計画2019」経営目標

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」

継続的成長性と持続的収益性の確保による企業価値の向上

				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	L	_	高	90.0	99.0	100.0	103.0	110.0	135.0
営	業	利	益	8.0	9.0	11.0	12.5	13.0	20.0

				ROE	ROE を意識した経営(適正水準を維持する									
					効率性	株主還元								
売上の拡大					営業利益の拡大	刈平注	(政策)							
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		۲	・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							
成	長	目	標	増収率:5.0%以上	增益率:12.0%以上									



経営基盤の構造改革

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

New Change!

- ・人材育成、人材の定期的獲得
- ・女性活躍を基軸にした働き易い制度の実現
- 人材のボーダーレス化
- ・働き易い環境、工場とオフィス環境整備、BCP策定
- ・全社経営効率向上への改革

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投入による競争力強化で、グローバルニッチのトップシェアを確保
- ・原子力再稼働後の定期点検を見据えたマーケティングと提案活動強化
- ・特殊鋼・高付加価値品の受注拡大、コスト競争力の向上

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
- ◆デジタル技術の活用
- ◆キッツとの連携深化
- ◆事業連携の強化

New Chance!

- ・クリアランス金属を有効活用した事業の展開
- ・原子力発電所解体事業への新規参入
- ・福島復興再生事業、福島第一廃炉事業の拡大
- ・ASEANの先進石炭火力への参入
- ・海外拠点拡大によるエリア密着事業展開
- ・中国原子力へ本格参入
- ・I o T・状態監視・余寿命診断など新たなバルブソリューションの提供
- ・国内外のOil&Gas分野の高圧弁受注強化と採算改善
- 新規開拓エリアの早期事業拡大、バリューチェーンによる事業拡大

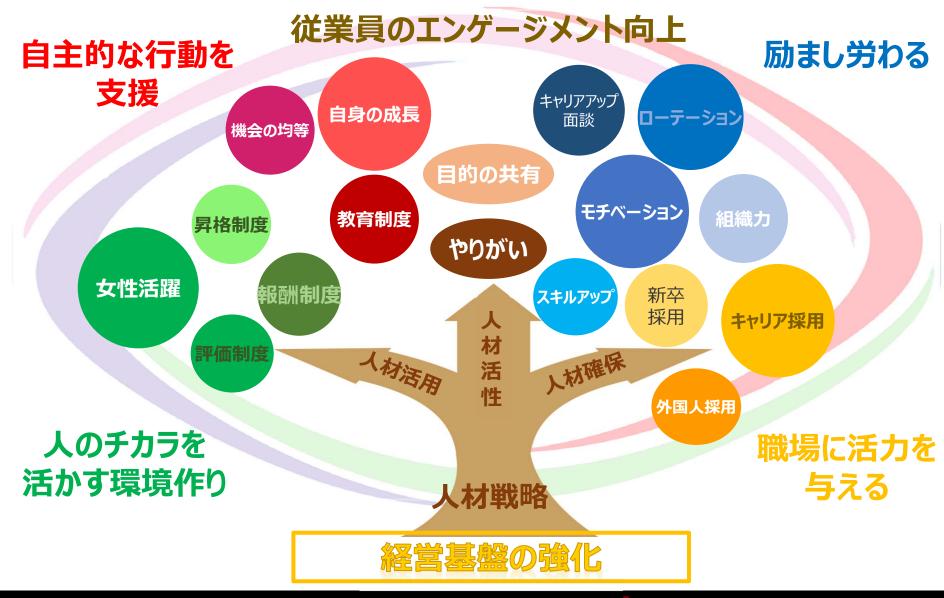


8. 経営基盤の構造改革

- 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. TAMES Project

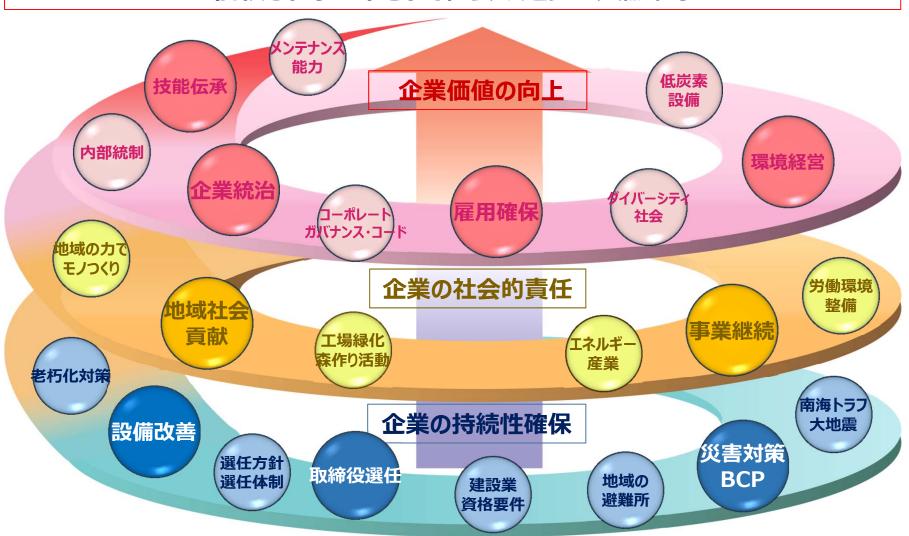








信頼される企業として社会の進歩に貢献する





TAMES Project (TOA Management Evolving System) とは

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を目指す組織横断的な取り組み

営業・設計・調達・製造・メンテナンス

全ての事業部門の一貫システム構築による、事業活動のトータルリードタイムの短縮 業務改革による業務効率向上を目指す!

資本効率の改善

情報の整流化

営業業務の効率化

設計品質の向上

タイムリーな調達

製造生産性の向上

メンテナンス技術の向上











【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. 既存3事業の深化

- 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

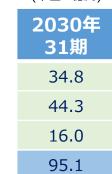


事業基盤を支えるコア事業:持続的かつ安定的経営を支える既存3事業

9-1. 既存3事業の数値目標

		2019年 20期
	バルブ事業	35.8
3 本 柱	メンテナンス事業	23.8
柱	製 鋼 事 業	10.0
	計	69.6

2020年 21期	2021年 22期	2022年 23期	2023年 24期	2024年 25期
32.4	27.7	28.5	28.8	30.7
31.1	36.4	42.3	42.3	41.4
10.5	11.4	12.0	12.6	13.2
74.0	75.5	82.8	83.7	85.3









9-2. バルブ事業 (1)

◆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、顧客との互恵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

区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
区方	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	27.7	28.5	28.8	30.7	34.8
メンテナンス事業売上額	23.8	31.1	36.4	42.3	42.3	41.4	44.3
バルブ事業売上額 計	59.6	63.5	64.1	70.8	71.1	72.1	79.1



9-2. バルブ事業 (2)

◆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



ŪΔ	2019年	2020年 2021年		2022年 2023年		2024年		2030年	
区分	20期	21期	22期	23期	24期	25期		31期	
生産性の向上	100%					120%		150%	

◆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. 廃止措置事業向け装置の開発
- 2. 状態監視等、デジタル技術活用による装置の開発
- 3. IoT技術を活用した新たな製品・サービスの開発



(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		•			3.0		4.0

9-3、メンテナンス事業

◆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



区分	2019年	2020年	2021年	2021年 2022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	36.4	42.3	42.3	41.4		44.3

メンテナンスの生産性向上	100%		200%	214%	257%

◆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



▽ △	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2030年
区分	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	11.4	12.0	12.6	13.2	16.0

生産性の向上	100%	•	103%	•	114%	136%	
--------	------	---	------	---	------	------	--



- 10-1. 成長戦略の数値目標
- 10-2. リファインメタル事業の立上げ
- 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. 事業連携、M&Aの強化





成長の源泉:継続的成長を支える新領域の拡大

(単位	:	億円)
(•	1/6/1 3/

		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	8.7	11.7	13.4	15.4	23.2
新	リファインメタル事業	0.9	1.0	1.2	1.3	1.6	2.0	8.2
新領域	キッツ連携	0.3	0.6	0.8	1.1	1.5	1.9	3.5
	デジタル技術	0.0	0.3	0.7	1.0	1.4	1.8	3.0
東	亜クリエイト	5.0	4.4	5.1	5.2	7.0	7.0	10.0
事	業 連 携	0.0		3.0 ~ 5.	0億円の押上効	果を目指す		5.0



10-2. リファインメタル事業の立上げ

◆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、新たにリファインメタル事業を立ち上げ、当社リソースを最大限活用し展開していく。

<主要施策>

- 1. 廃止措置参入へ向けたコア技術・高付加価値の創造
- 2. クリアランス金属を有効活用した事業の展開
- 3. プラント解体工事等の積極受注
- 4. 既存事業との業務連携強化(定期検査繁忙期に対応可能な新たな協力会社の確保)





(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	1.2	1.3	1.6	2.0	8.2



◆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受注拡大を目指す。

<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. 帰還住民用の宅地造成や道路整備など土木工事への新規参入



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	5.1	5.2	5.4	7.0	10.0



10-4.海外事業の拡大

◆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
 - ・中国原子カ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

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	8.7	11.7	13.4	15.4	23.2

総売上額に占める割合	7%		•	12%	•	14%		18%
------------	----	--	---	-----	---	-----	--	-----



10-5. デジタル技術の活用

◆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)

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

東亜バルブエンジニアリングの主要技術・製品



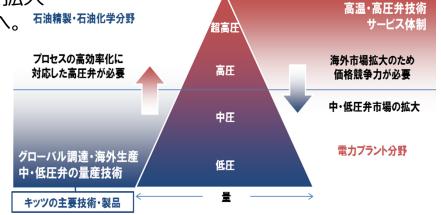
10-6. キッツとの連携深化

◆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、シナジーから結実へ。 ^両

<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
 - ·2st STEP 2023年24期~ 中国調達生産



区分	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2	2030年
运 刀	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	0.8	1.1	1.5	1.9		3.5

高圧弁グローバルモデル採算改善	_		•	15%	•	30%		40%
		, !	,		V		ı '	1



10-7. 事業連携、M&Aの強化

◆事業連携、M&A事業戦略

積極的ネットワーキング活用による事業の早期立上げ、拡大を実現。

<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)



【M&Aのパターン】	押上効果 : 3億円~5億円	
既存事業	関連事業	新規事業
事業規模拡大戦略	バリューチェーン拡大戦略	コングロマリット化戦略
同業者買収・統合により事業規模を 拡大させる戦略	川上、川下の企業の買収により 垂直統合する戦略	新規事業を買収して多角化した企業グループを 形成する戦略
エリア拡大戦略	製品ラインナップ拡充戦略	コングロマリット化事業ポートフォリオ転換戦略
特定地域の企業を買収して 新市場に進出する戦略	既存製品の異なる企業を買収して 一気に製品群を拡充する戦略	複数事業を抱える企業が買収を活用して 事業構成を組替える戦略
ロールアップ戦略		
小規模同業者を複数買収して規模拡大と 効率向上による売上拡大を実現する戦略		
規模の経済性	範囲の経済性	コングロマリット・プレミアム

◆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得ます。

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。