

各 位

平成22年5月14日

会 社 名 ニチレキ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 山内 幸夫
(コード番号 5011 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役上席執行役員
経営企画部長 井上 正
(TEL 03-3265-1513)

中期経営計画策定に関するお知らせ

ニチレキグループは、平成20年度を初年度とする3カ年の中期経営計画「MAG・Netプラン」を策定し、実施してまいりました。

しかしながら、政権交代や原材料価格の大幅な変動など、当社グループを取り巻く環境が大きく変化しつつあること、また、当該中期経営計画の最終利益目標を平成21年度に達成できたことなどから、「MAG・Netプラン」を1年前倒して終了し、平成22年度を初年度とする3カ年の新たな中期経営計画「チャレンジ 2012」を策定し、スタートすることといたしました。

中期経営計画「チャレンジ 2012」の概要

～変化をチャンスに～

1. 計画期間

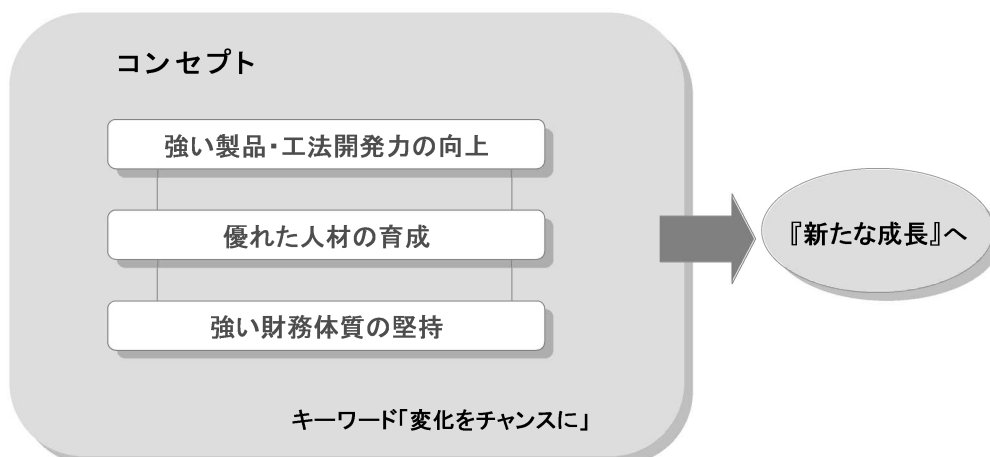
◇ 2010年度（平成22年度）～2012年度（平成24年度）[3カ年]

2. 当社グループの目指す姿

ニチレキグループは、創業以来、「道」創りを通して社会に貢献するため、たゆみない努力の積み重ねによって絶えず新しい道路舗装材料・工法の開発を進めてまいりました。

「道」創りになくてはならない企業グループとなるとともに、一人ひとりが能力を発揮できるグループであることを目指す姿としております。

これをさらに推進し実現するため、コンセプトを次の通りとしました。



本中期経営計画のキーワードは、「変化をチャンスに」とし、変化を恐れるのではなく、果敢に挑戦してグループの「新たな成長」を目指します。

3. 基本方針

本計画の基本方針と具体的な取り組みを以下に示します。

(1) いかなる外部環境の変化においても安定した収益を確保できる企業体質への変革

(2) ニチレキブランドの強化による優位性の確立

(3) 機動的かつ効率的なグループ経営体制のさらなる強化

(1) いかなる外部環境の変化においても安定した収益を確保できる企業体質への変革

- 1)顧客のニーズにあった高付加価値製品・工法の開発
- 2)コンサルティング力による提案型営業の推進
- 3)高付加価値製品・工法への売上構成の転換
- 4)製造・物流の効率化
- 5)海外事業の展開

(2)ニチレキブランドの強化による優位性の確立

- 1)新製品・工法の開発および既存製品の継続的な改良
- 2)豊富な製商品・工法群による総合的な顧客対応
- 3)地域のニーズに即した施工技術・施工体制の充実

(3)機動的かつ効率的なグループ経営体制のさらなる強化

- 1)企業の社会的責任(CSR)の取り組み推進
- 2)グループ意思決定の迅速化
- 3)グループ総合力強化

4. 数値目標

本計画の最終年度の数値目標を以下に示します。

2009年度(実績)			2012年度(目標)		
連結売上高	49,464	百万円	連結売上高	55,000	百万円
連結営業利益	4,528	百万円	連結営業利益	5,000	百万円
連結経常利益	4,733	百万円	連結経常利益	5,000	百万円

以上