

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1部)
問合せ先 取締役常務執行役員
管理本部長 高橋 保守
(TEL:03-3265-1511)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、前中期経営計画『チャレンジ 2012』の基本を継承し、さらなる成長を目指すため、平成25年度を初年度とする3ヵ年の新たな中期経営計画『**Grow up 2015**』を策定し、スタートすることといたしました。

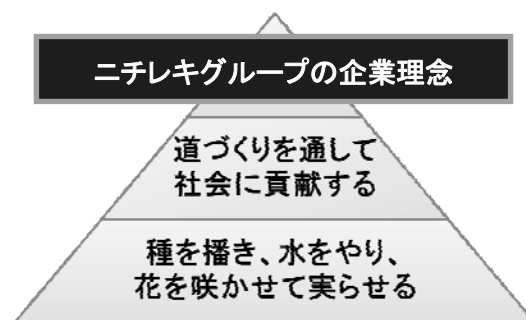
中期経営計画 『**Grow up 2015**』 の概要

1. 計画期間

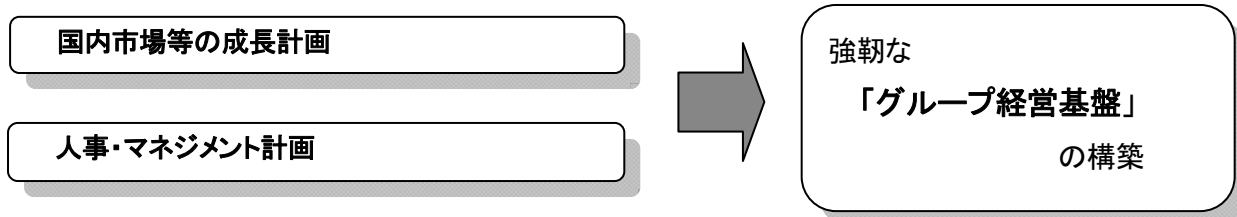
◇2013年度（平成25年度）～2015年度（平成27年度）[3ヵ年]

2. 当社グループの経営目標

ニチレキグループは、企業理念（企業文化そのものとなっている「種播き精神」と道づくりを通して社会に貢献する「経営理念」）を基本として、経営計画を遂行していきます。



この基本事項に則り、中期経営計画『**Grow up 2015**』では、事業領域・事業エリア（海外市場を含む）での構造改革による市場の拡大と、利益重視の事業展開による企業体質の強化を図り、さらに次世代を担う人材育成を強化することで強靱なグループ経営基盤の構築を目指しております。概要を下図に示します。



3. 行動方針

ニチレキグループの成長戦略を実行していくために、以下の行動を業務活動の基本とします。

(1) 「顧客を創造する」

顧客の問題解決に役立つソリューションの提案により、新たな顧客とリピータを創造し続ける。

(2) 「仕事を創り出す」

創り出す仕事の「質」と「精度」のレベルアップを図り、顧客満足度の高い仕事を常に創造する。

(3) 「顧客に新たな満足を提供する」

「種を播く」の基本に則り、質の高い、精度の高いソリューションを提案し、顧客要望に応える新たな価値を創造する。

4. 重点施策

公共事業関係予算等、事業環境の変化に柔軟に対応し、当社グループの業績変動を最小限にとどめて成長していくためには、現在のお客様を大切にしつつ新しいお客様を増やしていくこと、「顧客の拡大」が重要な課題となります。中期経営計画『*Grow up 2015*』では、この「顧客の拡大」を最重点課題とする成長戦略により、将来を見据えた強靱なグループ経営基盤の構築を目指します。

(1) 顧客の拡大

- 1) 事業領域の拡大
- 2) 事業エリアの拡大（海外市場を含む）

顧客の拡大を推進するにあたっては

- ① 競争力のある製商品・工法の拡販
- ② 魅力ある製品・工法の開発
- ③ 調査技術の開発と活用

を進めてまいります。

(2) グループ経営体制の強靱化

1) 人材の育成強化

いかなる外部環境になっても、その変化に対応し発展していくために、今まで以上に望まれる人材を育成していきます。

2) グループ組織体制の最適化

グループ内部の体制や仕組みを見直し、効率化によるグループの最大利益を追求します。

3) 企業価値の向上

企業の社会的責任を果たしつつ、財務基盤をさらに強化し、魅力ある企業グループを目指します。

5. 数値目標（2015年度目標）

本計画の最終年度の数値目標を以下に示します。

2012 年度実績			2015 年度目標		
連結売上高	56,095	百万円	連結売上高	65,000	百万円
連結営業利益	3,255	百万円	連結営業利益	4,200	百万円
連結経常利益	3,397	百万円	連結経常利益	4,200	百万円