



平成19年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社ニチレイ
代 表 者 名 代表取締役社長 浦野 光人
本 社 所 在 地 東京都中央区築地六丁目19番20号
コ ー ド 番 号 2871
上 場 取 引 所 東京、大阪（各市場第一部）

ニチレイグループの新中期経営計画（2007年度～2009年度）について

株式会社ニチレイ（代表取締役社長：浦野光人）は、2007年度から2009年度にかけての中期経営計画（以下、新中期経営計画）を策定しましたので、お知らせします。

I. 前中期経営計画（2004年度～2006年度）について

前中期経営計画の主要なテーマとその達成状況は以下のとおりであります。

1. 資本の効率的使用を意識した事業の成長戦略の迅速な実施

① 使用資本の回転を意識し、各事業の収益性の改善に取り組みました。投資を抑制し、営業キャッシュ・フローを優先的に有利子負債の返済に充て、非効率資産の売却なども進めた結果、2007年3月末の有利子負債残高は729億円となり、財務体質がもっとも悪化した1998年3月末と比べその残高は約1/3に圧縮され、健全な水準に改善されたと考えております。

② 加工食品事業では、業務用冷凍食品の伸長や生産体制の再編とコストダウンを通じ収益を拡大させました。さらに、将来成長が期待できる健康価値分野でもカロリーコントロールされた冷凍食品のダイレクトセールスを開始しました。

低温物流事業では、地域保管の活性化により大幅な収益回復が図られたほか、今後の成長領域として期待する物流の包括受託や共同物流などの物流ネットワーク領域で売上げ・利益とも大きく伸長させることができました。

水産事業は世界的な水産物需要の高まりにより調達環境が激変し、厳しい事業環境におかれており、2006年3月期末に大幅な人員削減を行うとともに現在再生プランを実行中です。

2. 事業戦略遂行の基盤となるグループ運営体制の確立

当社グループは、2005年4月から持株会社体制に移行しました。持株会社は事業会社の自主・自立を促進する的確なガバナンスとモニタリングに努める一方で、事業会社には大幅に権限委譲を行い、意思決定の迅速化とともに従業員の経営参画意識をより高めた経営体制を実現しました。

II. 新中期経営計画（2007年度～2009年度）の全体戦略と目標数値

2007年4月からの3年間は、前計画で達成した財務基盤と中核事業の収益力、機動的な事業運営を可能にする経営体制を背景として、「攻めと挑戦」の期間と位置付け、事業活動から生み出されるキャッシュ・フローを成長分野への投資に優先的に振り向け、収益基盤の拡大を図ることで企業価値の向上に取り組んでまいります。新計画における3年間の設備投資（計上ベース）は540億円となります。新計画の最終年度の目標値では若干届きませんが、中期的には連結株主資本利益率（ROE）の水準10%を目標に据えます。なお、株主還元につきましては、連結株主資本配当率（DOE）2.5%、連結配当性向25%を目標とします。

具体的には以下の施策を実行してまいります。

- ① 事業成長を促進する顧客価値創造への積極的な取り組み
- ② 国内での強固な基盤を活かしたグローバル展開
- ③ 企業価値向上に資する事業提携やM&Aへの取り組み
- ④ 品質保証体制の強化
- ⑤ グループガバナンスシステムの確立
- ⑥ CSR視点に基づく社会との協調
- ⑦ 働きがいのある組織風土の推進

〔2009年度全体目標数値〕

項目	目標数値
売上高	5,331億円
営業利益	226億円
経常利益	208億円
当期純利益	114億円
1株当たり当期純利益(注)	36円76銭
連結株主資本利益率	9%

(注) 1株当たり当期純利益は、2009年度目標当期純利益を2007年3月期末の発行済株式数(自己株式を除く)で除して算出しております。

〔2009年度セグメント別目標数値〕(億円)

セグメント	売上高	営業利益
加工食品	2,000	97
水産	900	6
畜産	1,000	9
低温物流	1,590	78
不動産	74	34
その他	81	5
(消去・全社)	△314	△3
合計	5,331	226

Ⅲ. セグメント別の事業計画

1. 加工食品事業（株式会社ニチレイフーズ）

加工食品事業においては、ライフスタイルの多様化や家族構成の変化により、今後も加工食品へのニーズは拡大するとの認識に立ち、ソリューションの提供に大きな成長余地があると考えております。調達から生産、販売に至る食品メーカーとしての機能を強化し、営業利益率4.8%の達成をめざします。

- ・ 成長領域である健康価値事業（ウェルネス食品・アセロラ）
 - 従来から取り組んでいるカロリーコントロールされた加工食品の提供に加え、運動・医療といった健康関連分野における外部パートナーとも連携して生活習慣病予防のソリューション事業を展開します。
 - アセロラについては、ブランド戦略を中心にした飲料ビジネスに加え、原料事業を世界マーケットで展開し、収益の拡大を図ります。
- ・ 中核事業である調理冷凍食品・常温食品・農産品
 - カテゴリーのさらなる選択・集中によりメーカーとしての利益構造の抜本的見直しを図ります。
 - ◇ 家庭用は主要6品目、業務用は主要6カテゴリーに集中することで、これらの商品でのトップブランドの地位を確固たるものとするとともに、工場稼働率の向上を中心とした施策によるコスト削減を実現します。
 - ◇ 主要商品を中心とした自営生産比率の向上とOEM先との関係の見直しを通じてメーカー利益を確固たるものにします。
 - 商品開発を発想から転換し、実効性を追求します。
 - ◇ アイデアに応じた柔軟なプロジェクト型の開発体制へ移行します。
 - ◇ 家庭用におけるエリア限定商品、業務用における中食大手でのPB商品開発や外食・給食・卸との取組みなどを強化します。
- ・ グローバル展開
 - 各国の食文化を理解した上で、惣菜メーカーとしてのグローバル展開を図ります。

2. 水産・畜産事業（株式会社ニチレイフレッシュ）

水産・畜産事業においては、現在遂行中の水産事業再生プランを達成し、水産事業の黒字化を実現します。長年にわたり培い、お客様の信頼を得てきた「こだわり素材」を起点とした収益基盤となるビジネスモデルを確立します。

- ・ 水産事業再生プランを期間の前半までに達成し事業の黒字化を実現
- ・ グローバル視点に立った事業領域拡大に向けた取組みの推進
 - 調達、加工、販売を最適なバランスで組み合わせ、有望海外市場に的を絞った販売体制を構築します。
 - 投資やM&Aを通じ、「こだわり素材」についての開発力、調達基盤を強化し、川上・川下への新事業領域の拡大を図ります。
- ・ 「最適加工度」による顧客ニーズの実現と顧客到達力の強化
 - お客様のニーズに的確に対応し、素材から加工まで最適加工度で提供するための体制を確立します。
- ・ 品質保証体制の構築と品質管理の徹底

3. 低温物流事業（ニチレイロジグループ）

低温物流事業においては、川下から始まった物流改革の進展や物流コスト上昇、環境配慮を背景にした共同化の加速といった状況から、物流の総合的ソリューション能力を必要とした事業分野を成長領域と捉えております。物流ネットワーク事業の輸配送機能強化と、地域保管事業における地域密着営業・ローコスト運営の一層の推進を軸に、資本効率のさらなる向上と食品物流事業者としてのナンバーワンの地位確立をめざします。

- ・ 売上げ・利益両面の成長をめざす物流ネットワーク事業
 - 輸配送車両の高度活用によるローコスト化を推進します。
 - メーカー物流の共同化を基軸とした輸配送事業の拡大を図ります。
 - 生協や青果物流といった新規顧客・新規領域への事業展開を図ります。
 - 売上成長のための戦略的M&Aを推進します。
- ・ 利益基盤を固める地域保管事業
 - 各地域に根ざしたビジネスモデルを確立し、差別化を図ります。
 - 将来の事業環境をにらんだスクラップアンドビルドを行います。
 - ローコスト運営を徹底します。
- ・ 経営基盤の拡充を図る海外事業
 - 西欧圏での収益回復と、中東欧地域への事業拡大に向けたポーランドにおける事業基盤の確立を早期に実現します。
 - 新物流センターの早期開設により中国事業の収益基盤を確保します。

4. 不動産事業（株式会社ニチレイ）

オフィスビルなどの賃貸事業の収益力向上を図るとともに、当社グループが保有する不動産の有効活用や管理・保全等への支援を行い、収益基盤を確保します。

5. その他

(1) バイオサイエンス事業（株式会社ニチレイバイオサイエンス）

主力の動物細胞用培地製品を収益基盤に、キット製品や組織染色製品の販売拡大をめざすとともに、新たな機能性素材の探索を継続して行います。

(2) コーポレート・シェアードサービス（株式会社ニチレイ・株式会社ニチレイプロサーヴ）

コーポレートスタッフ機能およびシェアードサービス機能の有機的な連携により、各事業会社の自主・自立とグループ全体の企業価値向上を支えてまいります。

IV. 本件に関する問い合わせ先

株式会社ニチレイ 広報IR部 岸 03-3248-2235

以 上