

平成 25 年 5 月 7 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 村 井 利 彰
(コード： 2871、 東証第一部)

ニチレイグループの新中期経営計画「RISING 2015」(2013 年度～2015 年度)

株式会社ニチレイ（代表取締役社長：村井利彰）は、2013 年度から 2015 年度にかけてのグループ中期経営計画「RISING 2015」を策定いたしました。本計画は、中期経営ビジョン「GROWTH 2016」（2012 年 5 月 8 日発表）の達成に向けて、各事業領域において着実に施策を実行していくことで、ニチレイグループの企業価値を高めていくという意志を込めて「RISING 2015」と命名しました。

I. 前中期経営計画（2010 年度～2012 年度）の振り返り

前中期経営計画“energy 2012”の基本コンセプトは、事業戦略の着実な遂行とスピーディな環境対応を通じて、持続的な利益成長へつなげることでした。

前計画期間中において、東日本大震災とそれに続く原子力発電所事故の発生など、事業環境が大きく変化しましたが、加工食品事業におけるチキン加工品をはじめとした家庭用・業務用冷凍食品の売上増加や、低温物流事業における大型新設拠点の稼働など、主力事業において収益基盤の拡大を図ることができました。一方、市況低迷の影響などを受け苦戦を強いられた水産事業では、安定収益の実現といった課題も残す結果となりました。

＜前中期経営計画最終年度（2012 年度）の結果と計画比＞

	計画	実績	計画比
連結売上高	4,868 億円	4,701 億円	△167 億円
連結営業利益	188 億円	179 億円	△9 億円
連結経常利益	171 億円	172 億円	+1 億円
連結当期純利益	93 億円	98 億円	+5 億円

II. 新中期経営計画（2013 年度～2015 年度）の概要

＜基本コンセプト＞

超高齢化やグローバル化の進展などの大きな環境変化に対応して、持続的な成長ができるよう経営資源を投入してまいります。加工食品事業においては、さらに顧客ニーズに迅速に対応できるよう業態別組織体制へ移行し、差別化された商品の供給と、主力家庭用商品を中心とした自営工場の生産能力拡大と生産ラインの最適配置により、売上増加と利益率の向上を目指します。低温物流事業においては、国内最大のネットワークをさらに拡充して保管および輸配送需要の取り込みを加速し、売上の拡大を図ります。

今中期経営計画においても、加工食品事業、低温物流事業を中心に前中期経営計画を超える積極的な投資を行い、将来の経営環境の変化への備えを万全にいたします。また成長する海外市場への展開を着実なものにし、売上を大幅に増加させていきます。

これらの施策を実行することにより、昨年発表した中期経営ビジョン「GROWTH 2016」における 2016 年度の目標達成に向け確実な道筋をつけてまいります。

＜2015 年度 グループ全体の目標数値＞

	目標数値
連結売上高	5,100 億円
内 海外売上高	580 億円
連結営業利益	204 億円
連結経常利益	197 億円
連結当期純利益	120 億円
連結株主資本利益率（ROE）	8%以上
3 か年の設備投資総額（※）	770 億円
内 加工食品事業	302 億円
低温物流事業	378 億円

※リース含む

＜2015 年度 セグメント別売上高・営業利益＞

セグメント	売上高	営業利益
加工食品	2,030 億円	82 億円
水産	650 億円	7 億円
畜産	735 億円	7 億円
低温物流	1,790 億円	90 億円
不動産	48 億円	21 億円
その他	45 億円	5 億円
全社・消去	△198 億円	△8 億円
合計	5,100 億円	204 億円

1. 全体戦略

- （1）グループ各社の国内外における収益力を向上し、持続的成長を実現する。
- （2）グローバルな品質保証体制を構築する。
- （3）グループ経営資源の適正配分を行うとともに、自己株式取得・増配等適正な株主還元策を継続する。
※配当方針については従来どおり連結株主資本配当率（DOE）2.5%を目標とする。
- （4）持株会社体制におけるコーポレート機能を強化する。
- （5）社会・経済環境の大きな変化に対応して技術戦略の強化を図る。

2. セグメント別の事業計画

- （1）加工食品事業（ニチレイフーズグループ）
 - ・ 主力家庭用商品を中心とした自営工場の生産能力拡大と生産ラインの最適配置により、商品供給力増強と利益率向上に取り組む。
 - ・ 業態別組織への変更を基点に、顧客ニーズを迅速につかみ、商品開発・供給のスピードアップを図る。
 - ・ 海外では現地パートナーとの連携強化により販売を増強し、事業を拡大する。
- （2）水産・畜産事業（ニチレイフレッシュグループ）
 - ・ 顧客志向の営業力強化と差別化商材、顧客ニーズにきめ細やかに応える加工品の更なる拡充を図る。
- （3）低温物流事業（ニチレイロジグループ）
 - ・ 首都圏・関西圏を中心に設備投資を実施し、集中する物流ニーズの取り込みと効率化を図る。
 - ・ 従来輸配送需要の取り込みが遅れていた地域においても、組織再編を通じて本格的に運送事業の拡大に取り組む。
 - ・ 海外事業を成長の柱の一つと位置付け、欧州や東南アジアでの事業を拡大する。
- （4）バイオサイエンス事業（ニチレイバイオサイエンス）
 - ・ バイオ医薬の伸張を背景に、組織染色製品に注力し、グローバル市場にも挑戦する。

Ⅲ. 本件のお問い合わせ先

株式会社ニチレイ 広報部 森本 03-3248-2235

以 上