



平成 23 年 5 月 10 日

各 位

会 社 名 ネ ポ ン 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 福 田 晴 久
(コード番号 7985 東証第 2 部)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 兼 常 務 執 行 役 員 小 林 美 修
管 理 本 部 長
(Tel 03-3409-3159)

中期経営計画の策定について

当社は、平成 24 年 3 月期から平成 26 年 3 月期までの中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 基本方針

当社は、『お客様が求める環境作りのために私たち（社員）はお客様の声を起点に農と住の明日を創造する会社を目指します。』を事業骨子といたします。

そのためには、私たちは“お客様の価値って今は何？”の考えを常に持って「“欲しい”から“欲しくなる”環境作り」を基本方針として継続的な業務の改善プロセスを踏んで技術革新に取り組んでいきます。

従って、私たちは取り組みの中で次に挙げる 3 つの問いを常に繰り返し改善していきます。

- 症状を生み出している真の原因の発見として“何を”変えるのか？
- あるべき姿に近づくための方策として“何に”変えるのか？
- 実行計画を策定するために“どうやって”変えるのか？

2. 目標を達成するための施策

当社は、中期経営計画を達成すべく下記のシナリオを進めていきます。

【Ⅰ. マイナス要因を片付けて、損失している時間と費用の流出を抑える】

事務処理等で“時間”がとられ、さらなる活動がとれないケースにおける対策として、システムの見直し等を中心に損失している時間と費用の流出を抑えることに注力し、全社で戦略時間を確保できるようにします。

【Ⅱ. 市場の落ち込みを抑える】

顧客データベースのさらなる整備により、ターゲットを絞った営業推進を積極的に仕掛け、市場の低迷による売上の減少を少しでも抑えることに注力します。

- ① メンテナンス・サービス体制の強化
- ② 各製品の入替推進活動

【Ⅲ.市場の活性化】

さらなる、積極的な技術開発とコストダウンによる原価低減した新製品を上市し、購買意欲の落ち込んだ市場を活性化し、市場規模を拡大する取組みをいたします。また、新たな販路を開拓し、ネポンにとっての「市場」を増やしていきます。

- ① エコノミー型製品の開発・販売
- ② 農産物販売の拡充
- ③ 海外市場の開拓

【Ⅳ.新商材、新サービスの確立】

「儲かる農業」を目指すべく、①作物収量の増大、②高付加価値化、③ランニングコストの低減の三つをキーワードに新製品の開発・販売を進め、またお客様に利便性、有益性を体現してもらえるようなサービスを提供できるようにしていきます。

3. 数値目標

(単位:百万円)

	平成23年3月期 (実績)	平成24年3月期 (計画)	平成25年3月期 (計画)	平成26年3月期 (計画)
売上高	6,109	5,800	6,100	6,550
営業利益	89	110	135	160
経常利益	40	50	75	100

以上