



平成25年5月10日

各 位

会 社 名 株式会社ナカヨ通信機
代表者名 代表取締役社長 谷本 佳己
(コード番号6715 東証 第1部)
問合せ先 管理統括本部長 加藤 英明
(電話番号 027-253-1006)

第二次中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、2013年度から2015年度までの3年間を対象とする、「第二次中期経営計画」を策定しましたので、概要について下記の通りお知らせいたします。

記

1. 第二次中期経営計画策定の背景

前期（2012年度）を最終年度とする「第一次中期経営計画」は、東日本大震災や世界的な不透明な経済状況によるICT市場の急激な変化といった厳しい事業環境の中、売上高、利益ともに計画を達成いたしました。また、継続的な研究開発の投資、設備投資による生産性の向上、コスト削減の徹底など財務体質の強化も果たすことができました。

当通信機器業界におきましては、マシン・ツー・マシン(M2M)市場、スマートグリッドやスマートシティ等の社会インフラ市場の急拡大など、通信形態と共に市場も急速に変化しています。当社グループは、2014年度に創立70周年という大きな節目を迎える中で、こうした事業環境の変化を先取りし、更なる成長を図るため、2013年度を初年度とする新たな中期経営計画を策定いたしました。

2. 基本方針

当社グループは、「情報ネットワークの変化に対応した研究開発に注力すると共に物づくりに真摯に取り組み、情報通信市場で独自の地位を築く」を経営ビジョンとして、「売上高230億円 営業利益率7%」を目標として掲げ、事業規模の拡大を図るとともに経営体質を強化させ、組織力を高めてまいります。

3. 重点課題

- (1) 事業規模の拡大
- (2) 経営体質の強化

4. 重点施策

(1) 事業規模の拡大

既存の商品群を始め、非電話系機器・非ICT系機器等の新商品開発を推進します。また、他社との連携やコラボレーションなども図りながら新販路を開拓し、さらには、サービス事業の展開など新規事業の開拓をすすめ、事業規模を拡大してまいります。

- ① 新商品の開発
- ② 新規顧客の開拓
- ③ 新規事業の開拓

(2) 経営体質の強化

さらなる原価低減と間接コスト削減の徹底、業務プロセスの改善による業務の合理化・スリム化を実現するとともに、ナカヨグループ全体の組織力の強化を図り、経営体質を強化してまいります。

- ① 収益力の強化
- ② 業務プロセスの改善
- ③ グループの組織力の強化

経営体質の強化に基づき、生産力増強と収益性向上のため、2014年春より前橋工場の新建屋が稼働する予定です。

5. 経営数値目標

【単位：百万円】

	2013年度	2014年度	2015年度
売上高	19,300	21,200	23,000
営業利益	1,150	1,370	1,600
営業利益率	6.0%	6.5%	7.0%

上記の業績見通しは、現時点で入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績は様々な重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。

以上