



平成 28 年 12 月 9 日

各 位

会 社 名 株式会社ノーリツ
代 表 者 名 代表取締役社長 國 井 総 一 郎
兼 代表執行役員
(コード 5943 東証第1部)
問 合 せ 先 取 締 役 小 関 良 之
兼 常務執行役員
電話番号 078-391-3361

中期経営計画「Vプラン 20」策定のお知らせ

当社は、2017年度から2020年度までの4カ年を対象とする中期経営計画「Vプラン 20」を策定致しましたので、その骨子を以下のとおりお知らせ致します。

1. 中期経営計画策定の背景

当社を取り巻く経営環境は、国内は政府の経済政策を背景に企業収益や雇用・所得環境に一部改善が見られるものの、将来的な少子高齢化等を背景に依然として個人消費の低迷が続く厳しい状況にあります。また海外においても、中国経済の成長鈍化など不安定な要素を抱え、今後も不透明な状況にあります。当社は、今後も激しい外部変化を受け、より一層の厳しい競争にさらされていくものと予想されます。

当社は、2011年度に2016年度までの6カ年を対象とする中期経営計画「Vプラン 16」を策定し、国内事業の回復、海外事業の拡大に向け、成長事業の育成やコスト競争力の強化などに取り組んでまいりました。この動きをより一層加速させ、上記の経営環境に対応すべく、新たな中期経営計画「Vプラン 20」を策定致しました。

2. 「Vプラン 20」の概要

今回策定致しました「Vプラン 20」では、「世界で戦えるノーリツグループ」をビジョンに掲げ、2020年連結営業利益率10%を目指します。計画達成に向け、当社の基盤事業である温水事業に経営資源を集中させ、国内事業の収益拡大と海外事業の更なる成長を目指します。具体的には以下の重点施策を実行し、当社グループの持続的な成長と企業価値向上に、まい進してまいります。

3. 「Vプラン 20」の重点施策

(1) グループビジョン (2020年目指す姿)

- ・ 世界で戦えるノーリツグループ
- ・ 連結営業利益率 10 %

(2) 重点施策

①事業ポートフォリオの再構築

主力事業である温水事業に経営資源を集中し、競争力ある新製品販売を強化すると共に、低収益事業の再建により国内事業の収益性改善を図ります。

②国内事業の収益力強化

世帯数の減少を前提とした、国内事業における製造工程の付加価値取り込み、当社独自の点検制度を活用したお客さまとの関係強化を図ることによる販売モデル構築で、収益力強化を図ります。

③海外事業の継続拡大

海外事業は成長ドライバーとして、差別性ある新製品開発や新規商材の拡大等を行い、継続した成長を目指します。

④企業風土の改革

先行き不透明な時代に、「失敗を恐れず、チャレンジする企業集団」になることを目指し、風土改革や制度設計に取り組みます。

(3) 経営目標 (連結)

(単位:億円)

	2016年(予)	2020年	
			16年との増減率
売上高	2,080	2,400	15%
営業利益	80	240	200%
経常利益	77	250	225%
当期純利益	27	150	455%
ROE	3.8%	8.0%	

本資料に記載されております当社の将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。

以 上