



平成 27 年 5 月 11 日

各 位

上場会社名	<b>株式会社 日 伝</b>	
代 表 者	代表取締役社長	福家 利一
(コード番号	9902 東証第一部)	
問合せ先責任者	取締役管理本部長兼総務部長	檜垣 泰雄
(TEL	06-7637-7000)	

### 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、このたび中期経営計画「**NEXT FIELD 2017**」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. 中期経営計画策定の背景

当社は、平成 27 年（2015 年）3 月で、創業 80 周年を迎えました。これもひとえに関係各位の皆様方のご支援の賜物と深く感謝いたしております。

今後、当社を取り巻く経済環境は、ますます厳しくなることが予想されます。少子高齢化に伴って労働人口が減少し、工場の生産規模が縮小する傾向は加速するものとみられ、各企業の経営戦略の違いによる優勝劣敗が、一段と鮮明になってくるものと覚悟しております。

こうしたなか、当社は創業 80 周年の節目の年を機に新たに『中期経営計画』を策定いたしました。計画では、有言実行の社内風土を築き上げるため、各部門が 3 年後に『成し遂げる姿』を明確に掲げ、社内外にコミットメントする形を取りました。今後は、全社員が一丸となって目標達成に向け全力で取り組んでまいります。

#### 2. 中期経営計画の概要

中期経営計画では、ユーザーを見据えたビジネス領域拡大のため、当社の「新たな商社機能」を強化して、提供価値の向上に結び付けてまいります。

その根幹をなす基本方針の 1 つが『お取引先様にとって「自社の業績向上になくてはならない企業」・日伝を目指し、そのために「提供価値」を創造する』ことでもあります。「お取引先様の業績向上になくてはならない企業」として、当社の存在価値を認めていただける企業となれるよう、誠実に取り組んでまいります。

もうひとつは、『戦略的パートナーとなるお取引先様（仕入先様+販売先様）に、日伝の考え方を正しく伝え、理解していただいた上で協働して市場の開拓を進める』ことでもあります。当社の持つ機能とその強みを理解していただける仕組みを作り、働きかけをするとともに、お取引先様の考える戦略の具現化に役立つ企業となれるよう、積極的に取り組んでまいります。

## (1) 計画期間

平成 27 年度（2015 年度）から平成 29 年度（2017 年度）までの 3 か年

## (2) 中期経営計画の骨子

### ① 一体感のある企業グループの構築

～ガバナンスの取れたグループ管理体制を構築し、シナジー効果を発揮する～

### ② 新たな商社機能の発揮と活用

～横糸（全国規模の組織力）と縦糸（地域密着の細やかな対応力）の両方をしっかり紡ぐ～

### ③ 「商売の芽」となる情報獲得機会の増大

～MEKASYS 展示会、出前展、セミナーなどユーザーとの多様な接点を構築する～

### ④ 新たな事業を創出する機動的な投資

～強固な財務基盤をベースに新たな収益源を創出する～

### ⑤ 海外展開の加速

～海外の国柄・地域に応じた商売の発展形を作り上げ、同時多面的にビジネスを展開する～

### ⑥ 「流通のハブ」としての存在感向上

～在庫機能と物流機能を活かし、その運用にて利益を生み出す～

### ⑦ 情報投資による業務効率の改善

～一人ひとりが業務の中で効率を上げ時間を創出し、「商売を創る活動」をさらに強化する～

### ⑧ 商売を創れる人財の育成

～競争力の源泉である「人財づくり」において、圧倒的な優位性を持つことに挑戦する～

## (3) 数値目標

(連結)

	平成 27 年度計画 (2015 年度)	平成 28 年度計画 (2016 年度)	平成 29 年度計画 (2017 年度)
売上高 (百万円)	103,500	110,000	118,000
営業利益 (百万円)	5,400	5,900	6,100
営業利益率	5.2%	5.4%	5.2%

(単体)

	平成 27 年度計画 (2015 年度)	平成 28 年度計画 (2016 年度)	平成 29 年度計画 (2017 年度)
売上高 (百万円)	100,000	106,000	113,000
営業利益 (百万円)	5,230	5,710	5,920
営業利益率	5.2%	5.4%	5.2%

以上