



平成 23 年 11 月 28 日

各 位

会 社 名 株式会社イトーキ  
代表者名 代表取締役社長 松井 正  
(コード：7972 東証・大証第 1 部)  
問合せ先 取締役常務執行役員  
企画本部長 細田 久雄  
(TEL. 03-5566-7041)

## 中期経営計画「ローリングプラン 2015」策定に関するお知らせ

当社は、このたび 2012 年から 2015 年までの中期経営計画「ローリングプラン 2015」（以下、「本プラン」という。）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。

### 1. 本プラン策定の背景

当社は、平成 23 年 2 月 17 日付けで公表いたしました中期経営計画「ローリングプラン 2013（2011 年～2013 年）」から、過年度の実績および経営環境の変化等を踏まえ、3 カ年の計画を 1 年ごとに更新を行うローリング方式で中期経営計画を策定しております。

本プランにつきましては、本年 3 月発生 of 東日本大震災や、その後の原発事故等の影響による企業の設備投資意欲抑制、海外景気の下振れリスク等を踏まえ、環境の変化に迅速に対応するとともに、現在取り組みを進めている諸施策が結実する節目であり、また創業 125 年を迎える 2015 年を展望し、2012 年から 2015 年までの 4 カ年の計画を策定いたしました。

### 2. 本プランの概要

本プランは、現行の「ローリングプラン 2013」をベースに、数値目標の修正を含めて全体的な見直しを行いました。国内需要が厳しい中、新たな成長を追求するための理念と体系を整備し、限られた需要の獲得と新しい需要の創造を狙いに、商品力・生産力・営業力の全てにおいてコンペティターを凌駕し、「業界No.1」企業を目指したアクションプランを強力に推し進めます。

#### 【本プランの骨子】

##### ①収益基盤の強化

- ・グループ全体での SCM（サプライチェーンマネジメント）確立による製造原価低減
- ・建材事業の収益性向上
- ・徹底した製造原価低減・経費削減による損益分岐点比率の改善

##### ②コア事業のシェア拡大

- ・ソリューション営業戦略、地域ソリューション戦略、新チャンネル戦略の展開

- ・購買形態・商流変化に対応した上流および周辺領域への業容拡大
  - ・商品開発力の強化で競争力ある商品化件数の拡大と、商品のタイムリーな市場投入
  - ・重点市場（医療福祉・教育・公共施設市場）別の販売戦略の展開
- ③次世代事業の育成・強化
- ・成長分野への経営資源投入による既存事業の拡大と新規事業の創出
  - ・㈱ダルトンを中核に、研究施設事業分野で新たなトップブランドの確立
- ④海外戦略の加速
- ・既存リソースと現地パートナーの最大活用
  - ・「joyten」ブランドの確立と拡大（現地仕様商品化の推進）

【数値目標（連結）】

| 目標項目      | 2015年12月期目標 | 【ご参考】       |
|-----------|-------------|-------------|
|           |             | 2011年12月期予想 |
| 売上高（百万円）  | 120,000     | 92,000      |
| 営業利益（百万円） | 6,600       | 400         |
| 営業利益率（%）  | 5.5         | 0.4         |
| 経常利益（百万円） | 6,700       | 660         |
| 経常利益率（%）  | 5.6         | 0.7         |

以 上

（注）本資料に含まれる将来の計画に関する記載は、本資料の発表日現在において、入手可能な情報及び過程に基づき作成しており、実際の業績は様々な要因により計画と異なる場合があります。