



平成 24 年 10 月 31 日

各 位

会 社 名 **株式会社 ニツキ**  
代表者名 取締役社長 和田 孝  
(コード番号 6042 東証第 2 部)  
問合せ先 取締役総務部長 田中宣夫  
(TEL. 046 - 285 - 0227)

## 中期経営計画について

ニッキグループは、前回の中期経営計画に基づき、「製造業で長期的・安定的な収益を確保できる事業基盤・社内体制を確立する」ことを目指し、採算性・収益性を重視した各種の構造改革の推進を実施してまいりました。その結果、当初の計画よりも早く、2010 年度において製造業での黒字化を達成し、また最終年度である 2011 年度においては、計画を上回る営業利益・経常利益を確保することができました。

このたび、最近時の経済環境を踏まえ、更なる事業の発展・拡大に向け、2014 年度を最終年度とする当グループ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。

本計画の実行により、2014 年度には、連結ベースで売上高 100 億円、営業利益 10 億円の達成を目指してまいります。

### 記

#### 1. 新中期経営計画の基本方針

新中期経営計画は、成長路線への第一歩と位置付け、更なる成長・持続的な成長を実現できる磐石な事業基盤の構築を図ることを基本方針とする。

#### 2. 計画の骨子

##### (1) 事業部門別展開

- ・各事業分野ごとに、成長性・収益性を見極め、高い収益性が見込める分野へ経営資源を重点的に投入し、成長基盤を確立することにより収益の拡大を目指す。
- ・ガス機器事業については、新興国市場等において更なる成長性が見込まれるため、海外 NGV (天然ガス自動車) 市場等について提携も含め新規参入を積極的に進める。そのために、高性能・高品質確保による OEM への参入拡大およびコストダウンの徹底によるボリュームゾーンへの新規参入を同時並行して推進し売上高の拡大を図る。

- ・汎用機器事業については、噴射化への対応を強化するとともに、更なるコストダウンの徹底を図るため生産体制の見直しを引続き実施し、収益性の改善を図る。

(2) 収益拡大

- ・購入品活用等による低価格商品開発によりボリュームゾーン等の新規マーケットへの参入を積極的に推進する。
- ・作り易さの徹底追求等によりコスト要件に合致した製造方法の確立を図る。
- ・調達先の最適化を更に進め、より一層の調達コストの低減を図る。

(3) 品質向上

- ・上流である設計開発段階からの「生産前品質保証活動」を更に強化・徹底する。
- ・現地での使用条件を検討・加味し、ロバスト性の向上・強化を図る。

(4) 組織・体制整備

- ・採算性・収益性を重視した生産分担の最適化を更に進める。
- ・海外展開拡大に対応できる人材の育成・強化を図る。

3. 計数目標（連結）

（単位：百万円）

	2012年度 （目標）	2013年度 （目標）	2014年度 （目標）
売上高	8,780	9,600	10,000
営業利益	620	850	1,000
経常利益	530	780	920

以 上

上記の予想は、本資料の作成時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、外部環境の変化等による様々な要因の変化により、記載内容と異なる可能性があります。