

各 位

株 式 会 社 ニ チ リ ン
 代表取締役 社長執行役員 前田龍一
 コード番号 5 1 8 4 東証第 2 部
 問 合 せ 先 取締役常務執行役員 森川良一
 TEL (079) 252-4151

中期経営計画（フェーズⅡ）に関するお知らせ

(NICHIRIN Growth Strategy 2020 [フェーズⅡ] : 2018 年～2020 年)

当社は、平成 26 年 11 月 28 日付、「新中期経営計画策定のお知らせ」のとおり、2015 年より中期経営計画 (NICHIRIN Growth Strategy 2020 : NGS2020 [2015 年～2020 年]) に取り組んでおります。

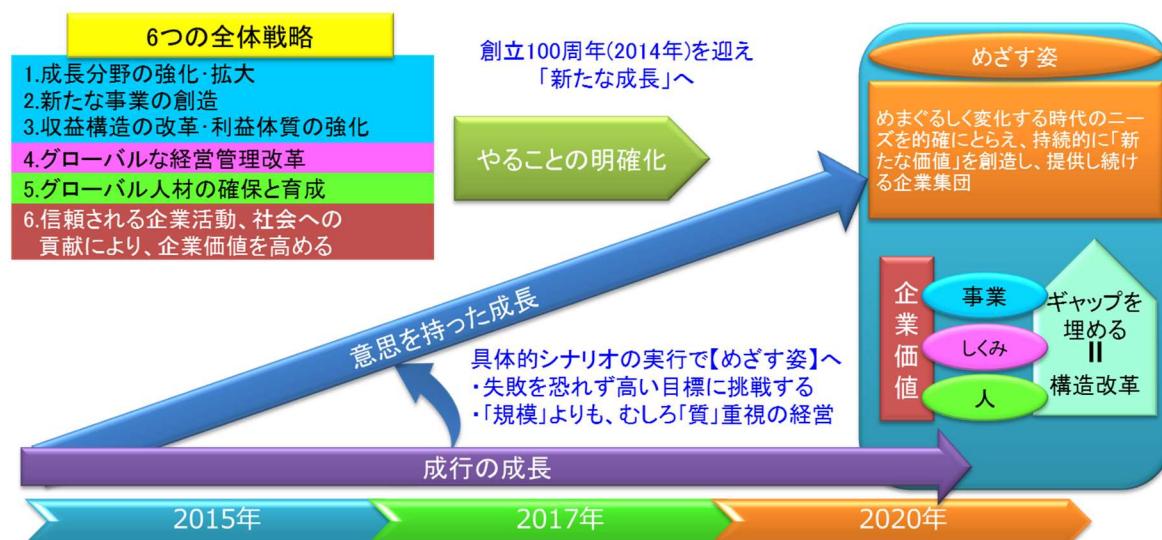
これまでの 3 年間 (フェーズⅠ [2015 年～2017 年]) の活動を踏まえ、本年よりフェーズⅡ [2018 年～2020 年]) を迎えるにあたり、最終年度である 2020 年の連結経営目標を設定しましたので、お知らせいたします。

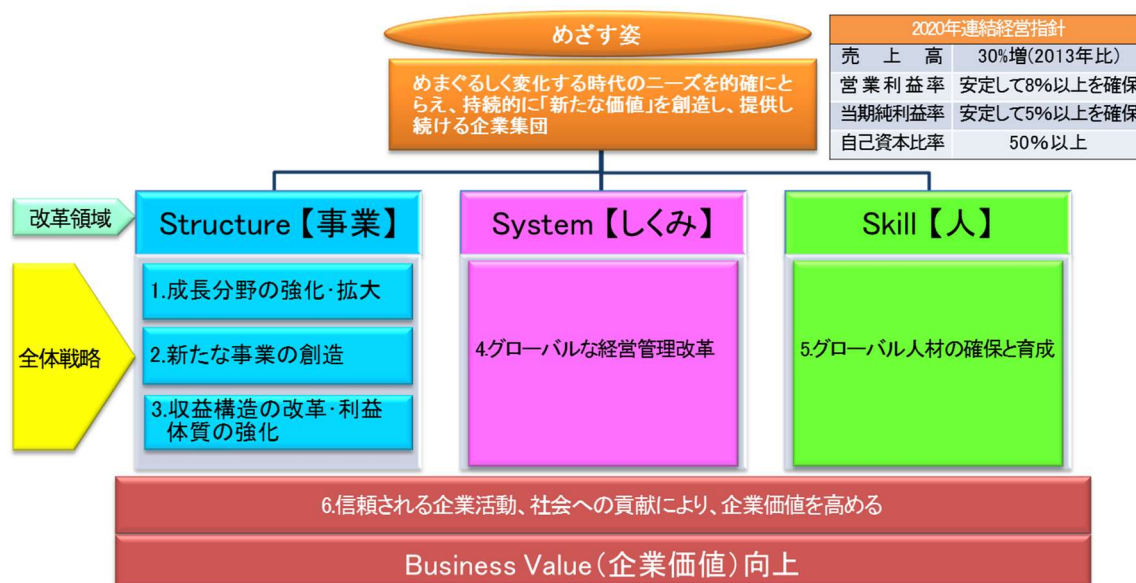
記

1. 中期経営計画 (NGS2020 [2015 年～2020 年]) の概要

中期経営計画 (NGS2020 [2015 年～2020 年]) では、創立 100 周年 (2014 年) を新たなスタートと位置づけ、オリンピックイヤーである 2020 年をゴールとして、「ビジョン (目指す姿)」と「2020 年連結経営指針」を示すと同時に、中期経営計画期間 (6 年間) で取り組むべき「6 つの全体戦略」と「重点施策」の確実な遂行により、「事業」「しくみ」「人」の変革と「企業価値」の向上に取り組んでおります。

NGS2020 における「6 つの全体戦略」と改革領域





2. フェーズ I (2015 年～2017 年) における活動成果

これまでの3年間(フェーズ I [2015 年～2017 年])では、来るべきフェーズ II (2018 年～2020 年)に必ず直面する製品群の転換による売上高減少に対応するため、新規事業での拡販、既存商品の拡大、ロボットの活用等による生産性改善、ニチリングループ全体での世界最適生産活動に取り組むとともに、中長期的な視点での改革にチャレンジしてまいりました。

これらの活動の結果、2013 年以降 5 期連続での連結最高益を更新するとともに、中期経営計画策定時にハーフターンとして設定した 2017 年の連結経営目標をすべて達成することができました。

単位：百万円

	2014 年実績	2017 年連結経営目標 (策定時)	2017 年実績
売上高	47,618	56,000	59,375
営業利益	4,505	5,200	8,516
経常利益	5,014	5,400	8,629
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,609	—	4,883

1. 策定時の換算レート：US\$=110 円

3. フェーズ II (2018 年～2020 年) における活動と「2020 年連結経営目標」

フェーズ II (2018 年～2020 年)では、製品群の転換(電動化によるパワーステアリング用ホースの減少)の影響は連結売上高で 48 億円程度の減少と見込んでおります。フェーズ I では、この影響を最小限にするため、新規事業である IHX (カーエアコン用熱交換パイプ)の拡販および国内および海外メーカーの新規受注活動等に取り組み、減少分を補完する目途はつきつつありますが、中国新会社の設立による工場建設と新会社への事業移転、ベトナム・インドネシア子会社の工場拡張、急速に進みつつある自動車の EV 化への対応等利益圧迫要因もあり、これらの重要

課題に集中的に対応していく必要があります。

このような環境下、フェーズⅡにおいては、規模の拡大をむやみに追い求めるのではなく、2017年の連結業績を基準に、これを後退させることなく、安定した利益の確保に注力してまいります。

なお、中期経営計画策定時に設定した2020年連結経営指針での営業利益率（安定して8%以上を確保）、親会社株主に帰属する当期純利益率（安定して5%以上を確保）、自己資本比率50%以上は、既に達成していることも踏まえ、以下のとおり、新たに2020年連結経営目標を設定しております。

また、フェーズⅡのスタートにあたり、「6つの全体戦略」における「重点施策」をより具体化し、必要なアイテムの追加を行っております。

【2020年連結経営目標】

単位：百万円

	2020年目標	
	従前の目標値 (連結経営指針)	新たな目標値 (連結経営目標)
売上高	58,000	60,500以上
営業利益	利益率8%以上	8,700以上
経常利益	—	8,700以上
親会社株主に帰属する当期純利益	利益率5%以上	5,400以上

注) 1. 2020年目標については、次のとおりとする。

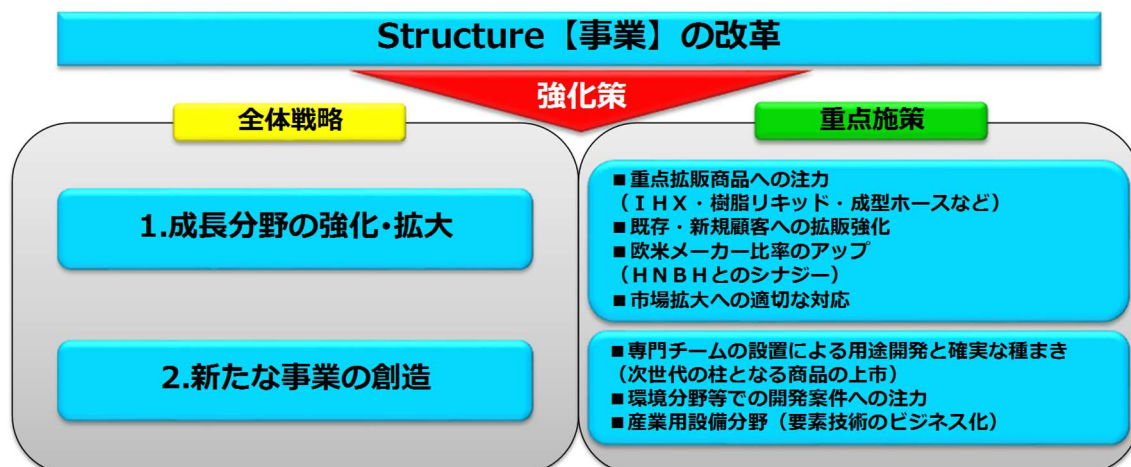
連結経営指針・・・中期経営計画策定時の「2020年連結経営指針」を指す。

連結経営目標・・・新たに設定した「2020年連結経営目標」を指す。

なお、換算レート：US\$=110円としております。

2. 自己資本比率50%以上につきましては、既に達成しておりますので、新たな目標は設定いたしません。

【「6つの全体戦略」と「重点施策」(フェーズⅡ)】



Structure【事業】の改革

強化策

全体戦略

3.収益構造の改革 利益体質の強化

重点施策

- 選択と集中による経営資源の最適活用
- 工場・事務間接部門の効率化
(ルーチン業務の徹底した標準化)
- 技術開発のスピードアップ
 - 開発業務の重点集中
- モノ造り改革と内部コストの圧縮
 - 内外製の分担見直しによる効率化、および設備投資のミニマイズ化(垂直立上げの推進)
 - 次世代工法の確立
 - 次世代製造設備の開発(要素技術開発による競争力強化)
 - 材料革命
 - 樹脂技術の蓄積と活用(樹脂メーカーとのコラボ)
- 中期購買活動方針に基づく変動費比率の低減
 - ポテンシャルサプライヤーの優先
 - サプライヤー情報の一元化
 - 海外調達・現地調達の拡大
- 「きわだち品質」活動推進による顧客満足度向上(グループQMS強化)
- 戦略的活動による構造改革(世界最適生産・拠点間シナジーの創出)
 - 北米・欧州拠点の戦略的改革
 - 中国リスクへの対応(強まる環境リスクへの先手対応)
 - NVC新工場建設

System【しくみ】の改革

強化策

全体戦略

4.グローバルな経営管理改革

重点施策

- グローバルな経営管理システムの導入推進による間接部門の効率化と連結業績管理の強化(生産管理【Tpics】、財務管理【SBO】、スペイン子会社との統合システムの確立)
- 連結資金管理の強化
- 投資の効率性、財務の健全性、株主還元に留意した財務戦略

Skill【人】の改革

強化策

全体戦略

5.グローバル人材の確保と育成

- ・ グループ社員能力の可能性を最大限に高める
- ・ 多様性のある人材登用による企業の活性化と競争力強化

重点施策

- グループでの賃金・人事制度、育成制度、能力基準の統合志向(人材情報の可視化による計画的な人材育成と戦略的人事対応)
- グループ各社での現地人役員・管理職の登用
- 多様性に満ちた人材登用による企業の活性化と競争力強化
 - NCRNにおける外国人比率アップ(2022年 主要部門で 15%)
 - NCRNにおける女性の登用(総合職の採用・海外外向の検討)(女性の登用により、女性比率 2022年 主要部門で 20%)

Business Value【企業価値】の向上

強化策

全体戦略

6.信頼される企業活動・社会への 貢献により、企業価値を高める

- ・ 説明責任を果たし透明性のある信頼される企業
- ・ 環境保全やCSR活動を通じた社会的責任

重点施策

- CSR「企業の社会的責任」
ESG「環境(Environment)
社会(Society)
企業統治(Governance)」
- BCP「事業継続計画」への取組強化を継続
- グループ各社のガバナンス・内部統制の継続的改善と強化
- 女性管理職比率向上に向けた制度準備
- 財務面での目標設定と株主還元