



平成 22 年 9 月 8 日

各 位

会 社 名 モロゾフ株式会社
代表者名 代表取締役社長 川喜多 佑一
(コード番号 2217 東証・大証第 1 部)
問合せ先 代表取締役専務 尾崎 史朗
(TEL. 078-822-5000)

新中期経営計画『MVP88 Step 1』に関するお知らせ

「中期経営計画の達成によるすべてのステークホルダーの満足度向上」を目指し 2009 年 1 月期より 3 ヶ年計画としてスタートした現中期経営計画『Next M』は、残すところ約 5 ヶ月となりました。しかし、個人消費の冷え込みもあり、売上、営業利益ともに当初計画を下回った進捗となっております。そこで、厳しい環境下でも利益を確保できる筋肉質の企業体質への変革を図ることが重要課題であるとの考えのもと、新たな 3 ヶ年、2012 年 1 月期～2014 年 1 月期の中期経営計画『MVP88 Step 1』を次年度よりスタートいたします。

【経営理念】

PQCM(PRIME QUALITY COMPANY MOVEMENT)
健康、清潔、良心的で質において常に一流であり世界に通用する企業となる

【企業テーマ】

ロマンのあるスイートを指針として
スイーツをテーマとするごちそう企業となる

【長期ビジョン】

2012 年 1 月期～2020 年 1 月期
名称:MVP88 「進化する老舗」 INNOVATION

1. 長期ビジョンの概要

2019年の8月8日に当社は設立88周年を迎えます。そこで、88周年を目指した長期の目標を掲げることにいたしました。また、中期経営計画を3段階のステップに分割し段階的な取り組みを行うことで、【100周年への礎】を築くための取り組みを行います。なお、名称はMVP88といたします。



2. 『MVP88 Step1』 戦略の概要

次期中期経営計画『MVP88 Step1』では、高効率経営を目指し、商品の選択と集中、組織・人員体制の改革、経営資産や資源の合理的活用などを行うことで、利益創出構造の確立を目指します。

なお、現中期経営計画『Next M』から取り入れました業績評価手法『BSC（バランススコアカード）』の考え方はさらに発展させ、戦略と各部門のアクションプランをよりリンクさせ、ビジョンの明確化と共有化を図ります。

◆ 目標数値

(単位：百万円、%)

	2011年1月期見込み	2014年1月期
売上高	27,000	27,000
営業利益率	0.2%	2.2%

◆ 基本戦略

- ① 市場動向を見据えた売上確保への取り組み
- ② 高効率な営業活動の実現に向けた組織体制の確立
- ③ 商品の選択と集中による利益創出手法の確立
- ④ 経営資産、資源の合理的活用と効率生産の実行
- ⑤ 総人件費、総経費のコントロール

以 上

本資料の見通し、計画などに関する記述は本資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の予測であり、実際の実績はこれとは異なる可能性があります。