



平成 25 年 9 月 3 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 山口 信二
(コード番号 2217 東証第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 Step2」に関するお知らせ

2019年の創立88周年をめざした長期ビジョン「MVP88」では、3年単位の中期経営計画に分割して段階的に進めることとし、【100周年への礎】を築くための取り組みを行っております。

2011年より3ヵ年計画としてスタートした現在の中期経営計画「MVP88 Step1」は、残すところ約5ヵ月となりました。CHANGE「改革」をスローガンとして、厳しい環境下でも利益を確保できる筋肉質な企業構造へ変革していくことをめざした各種戦略に沿って取り組み、売上高、営業利益率とも概ね当初の目標数値を達成できる見込みとなりました。しかしながら、円安などによる原材料価格の高騰、さらに消費税増税の影響など、今後の当社を取り巻く環境は従来以上に厳しくなることが想定されます。このため、Step1で実施した筋肉質な企業構造作りへの「改革」は継続しつつ、将来に向けて持続的に成長していくための新たな取り組みにも「挑戦」していく必要があります。

そこで「MVP88 Step1」に引き続き、2015年1月期～2017年1月期の3ヵ年を新中期経営計画「MVP88 Step2」としてCHALLENGE「挑戦」をスローガンに掲げてスタートいたします。

【経営理念】

Be Prime, Be Sweet.



【企業スローガン】

こころつなぐ。笑顔かがやく。



【長期ビジョン】

2012年1月期～2020年1月期

MVP88 「進化する老舗」 INNOVATION



【中期経営計画】



◆ 「MVP88 Step 2」 戦略の概要

次期中期経営計画「MVP88 Step 2」では、CHALLENGE「挑戦」をスローガンに、引き続き「筋肉質な企業構造」への変革は継続しつつ、その企業構造をベースとして、市場、商品、技術、人材育成といったあらゆる面で積極的に挑戦し、次代に向けて持続的発展のための基礎作りに取り組めます。

◆ 目標数値

(単位：百万円、%)

	2014年1月期見込み	2017年1月期
売上高	27,700	27,500
営業利益率	2.6%	3.0%

◆ 基本戦略

- ① 市場動向を見据えた売上確保のための事業セグメント別市場戦略の実行
- ② 市場戦略に対応するブランド価値向上のための商品（ブランド）戦略の実現
- ③ 販売費率の低減に向けた店舗効率化戦略の実行
- ④ 製造総費用比率の低減に向けた効率生産の実行
- ⑤ 間接業務の効率化推進
- ⑥ 企業理念を実現するための人材育成体系の確立

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。