

平成 17 年 9 月 29 日

各位

会社名 日本農産工業株式会社  
代表者名 代表取締役社長 堀尾 守  
(コード番号 2051 東・大証 1 部)  
問い合わせ先 経営企画室長 今道 徹朗  
(Tel 045-224-3717)

### 新中期経営計画「NBT ~Nosan Break Through~ step.1」策定のお知らせ

日本農産工業株式会社は、2008 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしましたので、その概要についてお知らせします。

#### ・「NBTstep.1」の骨子

前中期経営計画では、「何が起ころうとも生き残り、勝ち残るための戦略」を旗印に、事業の選択と集中、コスト競争力の強化などノーサングループの体質強化を図ることで、基本となる収益体制が構築できました。

ノーサングループは、今後も持続的成長を確実なものとするとともに、さらなる飛躍を目指すための最初のステップとして「殻を打ち破り、大きく飛躍する」をスローガンに新中期経営計画「NBT ~Nosan Break Through~ step.1」(以下、NBT step.1)を策定しました。

「NBTstep.1」では、ノーサングループの目指す姿を次の通り定め、2008 年 3 月期には、ROE11%、連結経常利益 45 億円、1 株当り配当金 9 円の達成を目指します。

#### <NOSAN グループの目指す姿>

##### 1. お客様ニーズを生み出す会社

お客さまの要望を的確、迅速に把握し、一步でも早く期待される商品・サービスを提案できる会社を目指します。

##### 2. 現場力のある会社

ノーサングループの現場力(営業、生産、開発など)を強化し、自ら日々改善・改革していく能力のあるプロ集団を目指します。

##### 3. ボーダレスな視点を持つ会社

グローバル化とともに、業際の無い世の中で、常にビジネスチャンスを意識して変化に対応し続けられる会社を目指します。

## ．基本戦略

目標達成に向けての基本戦略は、次の通りです。

### 1．お客様満足度向上戦略

お客様第一主義を徹底し、営業・生産・マーケティング・研究開発が一体となり、ニーズの掘り起こしと迅速・的確な対応を行っていきます。また、環境・安全・安心・健康をさらに追及するため、品質管理体制を充実させていきます。

### 2．競争力強化戦略

収益力の向上に向けて、コスト競争力のさらなる強化を図る一方、経営資源をより強い分野、伸びる分野、差別化できる分野に集中していきます。また、バリューチェーン機能を補完しあうパートナーとの連携を強化・拡大していきます。

### 3．人を活かし、プロを育てる戦略

情熱と誇りをもって仕事に取り組むプロの存在が、各現場の力、ひいては会社の力の源です。個々人が十分力を発揮でき、プロと呼ばれる人材を継続して輩出するため、人事制度を改革し、人材への投資を拡大していきます。

### 4．ブレークスルー戦略

殻を打ち破り、大きく飛躍するため、次のことに注力していきます。

- ・ バイオ新分野の拡大
- ・ 「ヨード卵・光」をはじめとする付加価値卵、及びその加工食品の強化
- ・ ペットフード事業の強化
- ・ アジア・米国市場への取り組みの拡大
- ・ 商品ブランドの強化に加え、ノーサンという企業ブランドの浸透
- ・ 研究開発力の強化により、付加価値のある商品とサービスをお客様に提案

### 5．ノーサングループの基本姿勢堅持

「変革とチャレンジ」、「環境・安全・安心・健康」、「透明性・コンプライアンス」をすべての企業活動の礎として、企業の効率性と健全性を高めていきます。

## ．事業戦略

各事業における重点施策は、次の通りです。

### [ 飼料事業 ]

国内畜産物は安全・安心への消費者の志向の高まりから、価格面では優位にある輸入畜産物と棲み分けが進みつつあります。安全・安心・おいしさが国内畜産物の主たる競争力です。当社は安全でおいしく安心して食せる国内畜産物を飼料の面からサポートする役目を負っています。この観点から役割分担できる他社とも提携を深め、安全・安心で効率的な生産・物流・研究開発体制、トレーサビリティシステムの構築に注力していきます。

また、ブレイクスルーのため、水産飼料を中心とし、海外市場への進出にもさらに注力していきます。

#### < 畜産飼料 >

- ・ アライアンスの強化（畜産物サプライチェーンの強化・拡大）
- ・ 重点販売地域・顧客への経営資源の集中
- ・ 畜産業界における環境問題への取組み強化（環境配慮型飼料・リサイクル原料）
- ・ 海外企業との業務提携による新技術の導入
- ・ 販売・生産・物流経費など、あらゆる面でのコスト削減

#### < 水産飼料 >

- ・ 水産用飼料の海外展開（アワビ用飼料、二枚貝用飼料等）
- ・ 付加価値製品の開発
- ・ 活魚取扱業者と協調してのサプライチェーンの強化・拡大

### [ 食品事業 ]

当社の「ヨード卵・光」は機能性卵の中で唯一全国展開し、長きに亘って愛され続けている、スーパーエッグです。来年で30周年を迎えますが、安全・安心・機能性の更なる追及によりブランドの価値をさらに高めていきます。また「ヨード卵・光」に次ぐ付加価値卵の開発、加工食品の充実も図り、この分野における No. 1 企業の地位を確固たるものにしていきます。

- ・ ヨード卵・光に次ぐ付加価値卵を充実
- ・ 光ブランドを活かした加工食品の充実
- ・ プロモーション活動の強化

### [ ライフテック事業 ]

#### < アメニティ部門 >

少子高齢化時代への本格的突入に伴い、ペットの飼育頭数は増加傾向にあります。また、ペットを家族の一員と考える飼い主が増加し、ペットの健康志向も高まる中、機能性を持たせたペットフードなど、プレミアム商品の市場は更に拡大すると見込まれます。当社は、顧客ニーズを生み出す商品開発力・マーケティング力の強化など、当部門に一段の経営資源を投入していきます。

- ・ ペットフード関連の100%子会社「ペットライン」の強化
- ・ 動物病院向けフードの商品拡充
- ・ 療法食をはじめとするペットフードの海外市場への進出

< バイオ部門 >

医療・創薬支援分野に引き続き焦点を当てて事業の拡大を図り、3億円台の経常利益水準を実現します。また、海外からのバイオ新技術の導入など、新規分野の開拓も行っています。

- ・ ADME/Tox( ) タンパク発現、生殖医療、遺伝子改変動物の4分野におけるシェアと収益拡大

創薬開発における薬の体内での影響を調べるために必要な薬物動態及び毒性試験用試薬の販売

・ 目標数値

中期経営計画の目標数値は、次の通りです。

【2008年3月期 目標数値】

R	O	E	11	%
売	上	高	1,220	億円
経	常	利	45	億円
当	期	純	27	億円
1	株	当	9.0	円
設	備	投	65	億円
(	3	年		
間	合	計		
)				
フ	リ	ー	55	億円
キ	ャ	ッ		
ュ	フ	ロ		
ー	ロ			
(	3	年		
間	合	計		
)				
有	利	子	155	億円
負	債	残		
高				

ブレイクスルーのための投資額としては、設備投資額を含め30億円を見込んでいます。

【セグメント別目標数値】

(単位：百万円)

2008年3月期	売上高	営業利益	経常利益
全社合計	122,000	4,600	4,500
飼料事業	90,800	3,800	3,700
食品事業	18,500	1,100	1,000
ライフテック事業	12,000	1,000	1,000

[ご参考]

(単位：百万円)

2005年3月期	売上高	営業利益	経常利益
全社合計	119,541	2,145	2,265
飼料事業	92,307	2,189	2,326
食品事業	16,095	588	648
ライフテック事業	10,386	493	460

合計と内訳との差額は、その他事業及び共通経費によるものです。

以上