平成 24 年 11 月 7 日

各　位

会 社 名　　株式会社イトーキ
代表者名　　代表取締役社長　　松井　正
（コード：7972　　東証・大証第 1 部）
問合せ先　　執行役員企画本部長　牧野　健司
（TEL. 03-5566-7041）

中期経営計画「ローリングプラン 2015（Ⅱ）」に関するお知らせ

当社は、平成 23 年 11 月 28 日付けで公表いたしました、2012 年から 2015 年までの中期経営計画「ローリングプラン 2015」（以下、「現プラン」という。）につきまして、最近の業績動向や経営環境の変化等を踏まえ、計画期間を 2013 年から 2015 年までとして、一部見直しを行いましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、見直し後の中期経営計画は、最終年度が現プランと同じく 2015 年であるため、「ローリングプラン 2015（Ⅱ）」（以下、「本プラン」という。）と呼称いたします。

１．見直しの背景

当社は、2011 年から 2013 年までの中期経営企画「ローリングプラン 2013」より、過年度の実績および経営環境の変化等を踏まえ、３ヵ年の計画を１年ごとに更新するローリング方式の中期経営計画を策定しておりますが、現プランは、取り組みを進める諸施策が結実する節目であり、また創業 125 年を迎える 2015 年を展望し、2012 年から 2015 年までの４ヵ年の計画といたしました。

現プランの初年度である 2012 年度の当社業績につきましては、原発事故の影響拡大や雇用情勢の悪化、デフレの長期化等、厳しい経営環境は続いておりますが、首都圏を中心とした大型新築ビルの竣工や東日本大震災の復興需要の取り込み等により、概ね計画どおりに推移しております。

本プランにつきましては、現プランをベースに、上記業績動向と消費税の引き上げやそれに伴う景気下振れ懸念による企業の設備投資意欲の抑制、日中問題の長期化等の今後の経営環境の変化を踏まえ、計画期間を従来どおりの３ヵ年（2013 年～2015 年）に変更し、一部計画の見直しを行いました。

２．本プランの概要

本プランでは、当社を取り巻く環境はさらに厳しくなることは想定されるものの、現プランにおける基本戦略の進捗状況の確認と当社事業との関連性の整理・検証を行いました結果、目標達成には現行の取り組みを愚直に・着実に実施展開し、強化していくことが必要不可欠との認識から、基本戦略および数値目標は変更せず、具体的な展開施策のみ見直しを行いました。

本プランの骨子は下記のとおりですが、徹底した「顧客第一主義」に基づき、収益性の向上と新たな成長を追求し､本プランの最終年度である2015年度の数値目標を達成するべく、各基本戦略においてアクションプランを強力に推し進めます。そして、商品力・生産力・営業力の全てにおいてコンペティターを凌駕し、常に高い収益を実現する「業界№１」の企業を目指してまいります。

【本プランの骨子】

①開発・生産体制の改革

・グループ全体でのSCM確立による製造原価低減

・商品化件数の拡大、開発リードタイムの短縮による商品開発力の強化

・競争力のある差別化商品のタイムリーな市場投入

②営業体制の改革

・ソリューション営業戦略の発展展開

・新チャネル戦略の実践

③コア事業であるオフィス関連事業のシェア拡大

・Eco・ICT・FM関連商品、オフィス関連新商品の販売拡大

・市場別営業戦略機能の強化

④設備機器関連事業の収益拡大

・建材事業の収益性向上

・当社との連携強化による㈱ダルトンの売上・利益の拡大

⑤海外展開の加速

・既存リソースと現地パートナーの最大活用

・joytenブランドの拡大（現地仕様商品化の推進）

・中国における事業戦略のさらなる強化と展開加速

【数値目標（連結)】

目標項目	2015年12月期目標	【ご参考】 2012年12月期予想（※）
売上高（百万円）	120,000	105,000
営業利益（百万円）	6,600	3,000
営業利益率（%）	5.5	2.9
経常利益（百万円）	6,700	3,100
経常利益率（%）	5.6	3.0

（※）2012年８月３日公表の業績予想修正における数値

以　上

（注）本資料に含まれる将来の計画に関する記載は、本資料の発表日現在において、入手可能な情報及び過程に基づき作成しており、実際の業績は様々な要因により計画と異なる場合があります。