



平成18年1月31日

各 位

会社名 株式会社 ナ ナ オ
代表者名 代表取締役社長 実盛 祥隆
(コード番号6737 東証第1部)
問合せ先 総務部長 出南 一彦
(TEL. 076-275-4121)

第二次中期経営計画策定に関するお知らせ “圧倒的な差別化” ～進化、深化、新化 PART2～

株式会社ナナオ(本社:石川県白山市、代表者:代表取締役社長 実盛 祥隆)は、2006年度を初年度とする第二次中期経営計画(3ヵ年)を策定いたしましたので、その概略についてお知らせいたします。

I. 中期経営方針

当社は、前中期経営計画において、企業力を進化、深化させ、更に新しい事業領域の開拓、商品開発へと新化させ、業績の向上に努めてきました。

第二次中期経営計画では、この新化させた企業力を更なる成長ステージへと発展させ、激化する競合の中においても、技術力、商品力、サービスの圧倒的な差別化を実現し、お客様に満足いただける付加価値を提供いたします。また、強い商品、強い領域をより強くすることで、新規事業を創出し、会社の成長を図ってまいります。

II. 事業方針

1. コンピュータ用モニター

(1) 汎用LCDモニター

液晶モニターは、軽量、薄型である商品特性から、その使用領域がさらに拡大、多様化し、需要が増加する一方で、メーカー間での競争が激化し、優勝劣敗が顕在化しつつあります。

当社は汎用モニターにおいても、液晶テレビ開発で培った動画表示技術を応用し、商品力で差別化を図るとともに、次世代対応モニターの開発も進め、当該分野での成長を実現していきます。

(2) 医療市場向けLCDモニター

医療市場は、電子カルテやモニター診断、参照用として、急速に液晶モニターの需要が高まっておりますが、高性能、高機能のモニターが必要とされることに加え、モニターを調整・管理するソフトも含めたトータルソリューションが要求されています。当社は、商品ラインアップの拡充に加え、管理ソフトも拡充し、ハードとソフト両面において圧倒的な差別化を加え、当該分野で世界のトップを目指します。

(3) グラフィックス市場向けLCDモニター

印刷ワークフローのデジタル化により、色の再現性を印刷物により近づけたグラフィックス用液晶モニターの需要が高まりつつありますが、当社は従来製品で支持を得た、印刷、カメラ、デザイン業界に加え、制作プロダクション、アニメーションといった市場へも裾野を拡大し、世界のトップメーカーとして、更に成長いたします。

2. アミューズメント用モニター

(1) パチンコ業界では、一昨年の規則改正によりゲーム性が多様化するとともに、液晶モニターのインチサイズも大型化しています。当社では、固有技術である、グラフィックスエンジンを更に高性能化させ、ソフトウェアの表現力を向上させていきます。また、新規分野として、パチスロ用モニターへも本格的に参入し、魅力的な商品を提供いたします。

(2) 家庭用ゲームソフト分野では、愛されるキャラクターの育成に注力し、irem ブランドの認知度を更に向上させます。また、パチンコ用ソフトとのシナジーも追求いたします。

3. 液晶テレビ

地上波デジタル放送が本格的に普及し、デバイスのコストダウンも相俟ってフラットパネルテレビの需要は急激に増加していますが、一方で価格競争は熾烈を極めています。

当社は従来より他社とは一線を画したEIZOらしい高画質、高音質、洗練されたデザインを追求し商品開発を行ってきましたが、その認知度向上が課題と認識しています。

第二次中期経営計画では、コミュニケーションスペースとショップを併せ持つ「EIZO Galleria」を増設する等、広告宣伝を戦略的に展開し、認知度を向上させ、販売増加に努めるとともに、更に進展する次世代対応テレビの開発も進め、主要な事業のひとつとして育てる考えです。

4. ダイレクト販売

当社は差別化した商品の長をユーザーへダイレクトに訴求し、非価格競争力を向上させ、既存のビジネスモデルを活性化させることを狙いとし、当社 Web サイト及び、ダイレクトショップ「EIZO Galleria」でのダイレクト販売を展開していますが、第二次中期経営計画では「B to C」に加え「B to B」も積極的に推進し、大幅な販売増加を目指します。

III. 経営計画達成のための重点施策

1. 顧客満足度向上の為に、新しい視点での業務の仕組みを作り、非価格競争力をつけます。
2. エンドユーザーに直接アクセスすることと収益力向上の為に、ダイレクト販売を強化します。
3. 戦略的な広告宣伝活動を実施することにより、認知度を向上させます。
4. 開発要員の確保・増強を行い、開発力増強と開発の機動性・効率性・設計期間短縮・設計品質向上を追求します。
5. 既存技術や要素技術の進化、深化を図り、競争力強化や新商品開発に繋げます。
6. ナナオグループ社員によって共有・伝承される価値観や行動規範の醸成を図ります。

IV. 数値目標

- ・ 本計画最終年度となる2008年度には、売上高は2005年度予想比 39.0%増の1,300億円、経常利益は同年度予想比 20.7%増の163億円の達成を目指します。
- ・ 各年度の数値目標は以下の通りであります。

	2004年度 実績	2005年度 予想	2006年度 目標	2007年度 目標	2008年度 目標
売上高	910億円	935億円	1,000億円	1,150億円	1,300億円
経常利益	103億円	135億円	100億円	138億円	163億円
売上高 経常利益率	11.4%	14.4%	10.0%	12.0%	12.5%

V. 株主還元方針

従来より当社は株主の皆様への利益の還元が経営上の重要課題と考えており、会社の成長に応じた安定的な配当を継続的に行うことを基本方針としてきました。

今後も、事業拡大のための設備や研究開発投資に必要となる内部資金の確保、財務状況及び将来の業績等を総合的に勘案しながら株主の皆様へ利益の還元を行ってまいります。

株主様への還元率は、当期純利益の25%を目標水準とし、それを達成すべく収益基盤の強化に努力してまいります。

(見通しに関する注意事項)

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

以 上