



平成 19 年 5 月 18 日

各 位

会 社 名 日 新 商 事 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 阿 部 泰 弘
(コード番号 7490 東証 第二部)
問 い 合 せ 先 経 営 企 画 室 長 青 木 修 三
T E L 0 3 - 3 4 5 7 - 6 2 5 4

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2007 年度を起点とする 3 ヵ年の中期経営計画「GC21-07」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 経営環境について

わが国経済は、好調な企業収益を背景に景気は緩やかな拡大基調で推移しております。しかしながら、石油販売業界においては、石油製品需要の減退、原油価格の高止まり、給油所設備の老朽化など様々な問題を抱えております。

2. 中期経営計画「GC21-07」の基本方針

現在はエネルギー環境の大きな変動期と捉え、長期的な展望を描ける中期経営計画とし、最終年度（2009 年度）には ROA（総資産経常利益率）3%達成を目指します。その基本戦略は次の通りです。

3. 「GC21-07」の基本戦略

(構造改革)

当社グループの経営環境の変革期と捉え、既存事業を中心に安定的収益構造を整備したうえで、各事業のシナジー効果を得られるような新たな事業形態を模索し、環境を見極めたうえで事業展開してまいります。

(効率的な組織の構築)

コーポレートガバナンスの強化、収益力向上を目的とした組織の見直しを実施してまいります。

(人材育成)

事業拡大を積極的に推進できるような人材を育成し、人的付加価値を向上させてまいります。

(顧客満足度の向上)

顧客ニーズに対応し信頼され「選ばれる企業」を目指します。

(社員満足度の向上)

モチベーションを向上させる仕組みを構築し、従業員活力を増加させます。

(環境保全・社会貢献)

環境マネジメントシステム等、環境に配慮した経営体制を構築するとともに、様々な形態で当社グループ拠点周辺にて地域貢献を実施いたします。

4. 事業戦略

<石油販売事業>

既存事業の強化として、同業他社の M&A を視野に入れた業容拡大策を展開するとともに、直営 SS のスクラップアンドビルドを実施し、より効率的な SS 網を構築いたします。

また今後も変化が予想されるエネルギー市場において、タイムリーに消費者が求めるエネルギーを追求し、安定供給できるような事業展開を図ってまいります。

石油化学分野においては、需要が期待できる合成樹脂等を中心とし、需要動向を見極め、加工製品等も積極的に販売してまいります。

<外食事業>

市場環境を見極め、着実に新規出店を実施しながら、新たな事業展開を模索いたします。

<不動産事業>

安定的な収益源として、賃貸事業に特化した事業形態を維持し、新規物件を継続的に取得し収益拡大を図ってまいります。

5. 計数目標

上記戦略に基づき、中期経営計画『GC21-07』の計数目標を下記のように設定しております。

(連結)

単位：百万円

	2006 年度	2007 年度	2008 年度	2009 年度
売上高	81,193	80,000	85,000	87,000
経常利益	581	580	700	900

なお、事業展開に必要な投資については適宜実施してまいります。

6. 配当政策

石油販売業界は、世界情勢にともなう原油価格の変動や石油製品の需要動向により、将来の収益予想が立てにくい状況にあります。このような状況下におきましても、当社グループは安定配当を基本的な配当政策とし、業績に鑑み配当してまいります。

以 上