

新中期経営計画

ブレイクスルー 2014

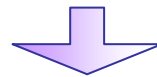
さらなる高付加価値への“挑戦”
すぐ実行できる企業へ

2012年度～2014年度

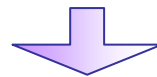
がんばろう東北!! がんばるぞ江戸!!

新中期経営計画でめざすもの

- ・お客様のニーズにあった商品供給
- ・提案型ビジネスモデル確立による販売力強化
⇒三菱製紙品の完売、EX品（北越紀州製紙品・大王製紙品・その他の商品）の拡大



素材サプライ+製品サプライソリューション



ブレークスルーによる企業価値の向上

- ・復興を着実なものにし、持続的成長をめざす
- ・お客様ニーズをパートナー企業と共に具現化する
- ・売上増・経費削減により、収益基盤を強化する

当社を取り巻く環境と課題

- 東日本大震災以降の需要低迷、低成長基調の継続
- シュリンクしていく国内紙パルプ市場

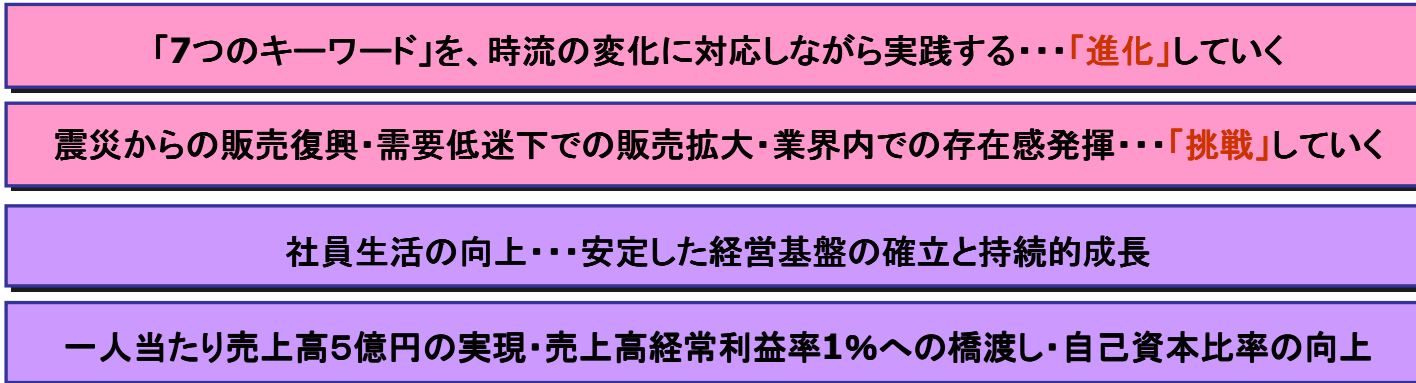


震災からの売上回復・需要低迷下での販売拡大・業界内での存在感発揮
⇒ 「従来からの脱皮・変化に最適な対処」

- **営業基盤の強化**
 - ・ユーザー起点に軸足を移した商品開発・販売機能の強化
 - ・エンドユーザーとのコラボレーションによる新ビジネスモデルの構築
- **収益基盤の再構築・強化**
 - ・新分野取引拡大(機能材料・印刷物一括受注・最終製品、等)
 - ・物流合理化(在庫の圧縮・直送比率の向上・三菱製紙品とEX品の混載配送)
 - ・財務体質改善(自己資本比率の向上)
- **人材の育成**
 - ・研修・人事制度の見直し
 - ・縦断・横断的な組織活性化
 - ・人材力を高め、機能強化をする

⇒ 計画を着実に実現し、次のステージにおける成長へつなげていく

基本方針



情報化	情報基盤の整備によるIT活用 ⇒ 業務改善 全国横断的な情報武装による新ビジネスの構築
国際化	本格的な海外展開を見据えた基盤整備 市場調査・社員への研修強化・人材育成
現場重視	ユーザー基点に立った現場ニーズの掘り起こし エンドユーザーとのコラボレーション
スピード	情報化・共有化による仕事のスピードアップ 素早い報告・伝達・決定・実行 社内の無駄な業務を省き、必要な業務に腰を据えて取り組む
自律(自立)	開かれた紙販としての自立 CSR活動による社会との共生を意識した行動
進化	変化に対応できる社員力の向上 コスト削減・収益基盤の強化 ⇒ 会社の進化
挑戦	震災からの販売復興・需要低迷下での販売拡大 紙パ業界内でのシェアアップ 仕事を創ることへの挑戦

取り組み課題

