

ブレイクスルー15
新3カ年中期経営計画

さらなる高付加価値への挑戦
すぐ実行できる企業への進化

2013年度～2015年度

がんばろう東北!! がんばろう江戸!!

当社を取り巻く環境と課題

東日本大震災、電子化等による需要低迷 ~ シュリンクしていく国内紙パルプ市場
 ⇒ 従来からの脱皮・環境変化に対処する変革の意識

【 低成長基調下での販売拡大・将来への成長戦略 】

ブレークスルーによる企業価値の向上

営業基盤の強化

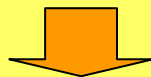
- ユーザー起点による商品開発と販売機能強化
- 製作企画の一括受注増
- 新規事業分野取引の拡大



新ビジネスモデル構築へ

収益基盤の強化

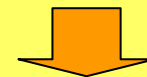
- 収益性の高い商品販売拡大
ノコモディティ化推進
- 物流合理化によるコスト削減
- 有利子負債の削減



財務体質改善へ

人材の育成

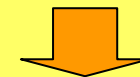
- 幅広い分野の商材知識強化
- 階層別研修内容の再構築
- 戦略的に重点部署へ人材を投入し、業務効率を上げる



組織力向上へ

CSR活動の推進

- コンプライアンスの徹底
- 内部統制の充実
- 環境改善活動の推進
(ISO14001、森林認証品提供)



社会との共生へ

基本方針と重点施策

1. 三菱製紙品の安定販売

- 高付加価値商品の販売比率向上
 - 当社の強みを活かした商品提供
(森林認証品・無蛍光板紙・産業IJ 他)
- ⇒三菱製紙グループの一員としての収益貢献

2. EX品(三菱製紙品以外)の拡販

- 北越紀州製紙・大王製紙をはじめとする
各製紙メーカーとの連携強化による販売拡大
 - 市場ニーズに対応したあらゆる商品提供
- ⇒開かれた販社として業界内での存在感発揮

持続的成長が図れる企業体質へ

3. 新規事業分野の開拓

- 紙製品以外の新商材の拡販と継続的発掘
 - 環境変化に対応した新ビジネスモデルの
構築と推進
- ⇒新しい価値観を創造し、次のステージへ

4. 収益基盤の強化

- ポートフォリオ組み換えによる収益力向上
 - 物流合理化、在庫圧縮によるコスト削減
 - 有利子負債削減
- ⇒構造改革の実現と財務体質改善へ

基本計画値

	2011年度実績 (76期)	2012年度実績 (77期)	2013年度計画 (78期)	2014年度計画 (79期)	2015年度計画 (80期)
売上高(億円)	1,138	1,194	1,185	1,268	1,340
営業利益 (百万円)	-1,186	59	489	547	862
経常利益 (百万円)	-1,148	132	532	542	847
売上高 経常利益率	-1.01%	0.11%	0.45%	0.43%	0.63%