

「つぎつぎと、次のこと。」

ナカバヤシ株式会社

中期経営計画

2016年3月期～2018年3月期

経営理念「アワクレド」

新しい技術開発への挑戦

新たな需要創出への挑戦

社会変化への迅速な対応

経営ビジョン

生活を豊かにする商品、価値ある商品、
価値あるサービスを提供し、
次代へ文化を伝えるとともに、
豊かな社会づくりに貢献する企業を目指します。

テーマ：「思いを守る、明日へつなぐ」

多様な6つの事業セグメント

印刷製本

ステーショ
ナリー

環境・
オフィス

デジタル
ガジェット

ベビー・
メディカル

その他

データプリント
サービス
図書館
ソリューション
手帳
商業印刷

アルバム
ノート
ファイル
レターケース等
収納整理用品

シュレッダ
製本機
古紙リサイクル
オフィス家具

パソコン
モバイル
周辺用品
マウス
ケーブル
液晶保護
フィルム
プリンタ用紙

チャイルド
シート
シルバーカー
電子カルテワゴン
点滴スタンド

人材派遣
試験運営受託
発電

官公庁
学校
図書館
民間企業

GMS
カメラ量販店
文具店・専門店
ホームセンター

官公庁
金融機関
民間企業

家電量販店

ベビー用品
専門店
福祉ルート
医療機関

民間企業
学校

収益力の強化

成長力の推進

株主価値向上

◆収益力の強化

- ・ブランドイメージの確立
- ・高付加価値商品による粗利益率の向上
- ・グループ間のシナジーの最大化
- ・人材育成

◆成長力の推進

- ・新規事業の創造
- ・海外事業の開拓
- ・ネット事業の展開
- ・M&Aの積極な取組み

◆株主価値の向上

- ・ROE 8%
- ・機動的な資本政策と株主還元強化

印刷製本関連事業

図書館ソリューション



【図書製本から図書館総合業への転換】
【製本技術を活かしBtoCへの展開】

手帳



【オンデマンド手帳】の
開発

パッケージ



【カンパニー全体の
既存販路に拡大展開】

印刷製本関連事業

データプリントサービス



【業界第2位を展望する】

- CRM※の技術を活用し、顧客の販売機会創出をサポート
- ラベル事業へ本格進出

卒業アルバム デザインアルバム



【写真館への全国営業の実現】

- 営業拠点の増設とネット受注システム構築
- グループ内の製造連携強化

※CRM:Customer Relationship Managementの略、顧客管理システム

ステーションナリー関連事業

メーカーとしてのオムニチャネルの活用

メーカー
(ナカバヤシ)



お客様

【多彩なチャネルを活用し、新規顧客獲得・顧客の育成・商品開発を積極的に実施
いつでもどこからでも簡単にスピーディーに購入できる環境の活用】

- アンテナショップの開設、ネットを利用しお客様とのリレーションシップが図れる環境の構築
- お客様のニーズに対応した商品開発、商品アイテムの拡充
- 自社工場の強みを活かし高付加価値・低コスト・独自性を追求

ステーションナリー関連事業

ライフスタイル商品

各々の価値観に対応した商品で、
心が豊かになる生活様式を提案

教育関連商品

世代を問わず学習、教育環境を快適にする商品
夢や希望の達成をサポートする商品

エシカル商品

社会や環境への貢献に参加できる要素を取り入れた商品の開発
資材調達や製造過程に配慮し、かつ楽しく美しい高品質な商品



環境・オフィス関連事業

シュレッダ



【圧倒的シェアアップの実現】

- 国内生産・新機種投入でシェアアップ
- 営業部員の増強、ショールームの拡充

オフィス家具(ネット通販)



【独自販路で売上大幅増】

- アイテムの拡充、上位クラス製品の投入
- 全国ネットの営業体制の確立
- ショールームの配備

デジタルガジェット関連事業

スマートフォン・タブレット関連用品
パソコン関連用品、各種ケーブル



【ニッチ商品でナンバーワン目指す】

- ナカバヤシとミヨシの共同開発 → 開発スピードの向上
- オンリーワン商品の企画、開発強化
- 通販、法人向け販路拡大
- ワイヤレスセキュリティグッズの展開

ベビー・メディカル関連事業

チャイルドシート



【純日本製チャイルドシートのブランド確立】

- ネット販売及びアジア市場(特に中国)販路拡大
- 他社とのアライアンスによるオリジナル商品の開発

メディカル



【ニーズに合わせ
カスタマイズ対応】

- 医療現場の声を反映し
自社工場で生産

その他の事業(人材派遣業)

人材派遣業

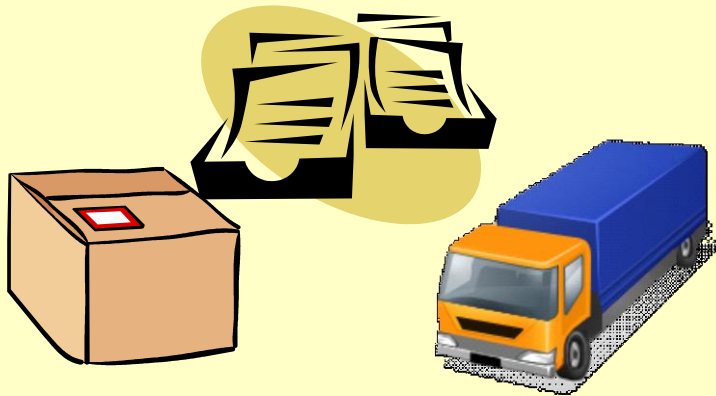


【女性の人材活用で存在感を発揮】

- 「図書館業務」「経理・総務・人事」に特化した派遣
- ワークライフバランスにマッチした派遣

その他の事業(アウトソーシング、発電事業)

試験運営受託事業



【国内トップクラスのポジションを確立】

- 資格・検定試験、大学入試、通信教育分野においてトップクラスの受託を狙う
- WEB出願システムの拡販、CBT※試験への参入

発電事業



【木質バイオマス発電・太陽光発電の安定稼働】

- 安定売上、利益の確保
- 再生可能エネルギー政策の促進

※CBT:Computer Based Testing PC画面に問題を表示し、キーボードなどで回答する試験

キャッシュフロー 経営の強化

- ・新規事業等の成長投資へ積極的に配分



株主還元

- ・連結配当性向30～40%を目標に

ROE8%の達成

経営数値目標

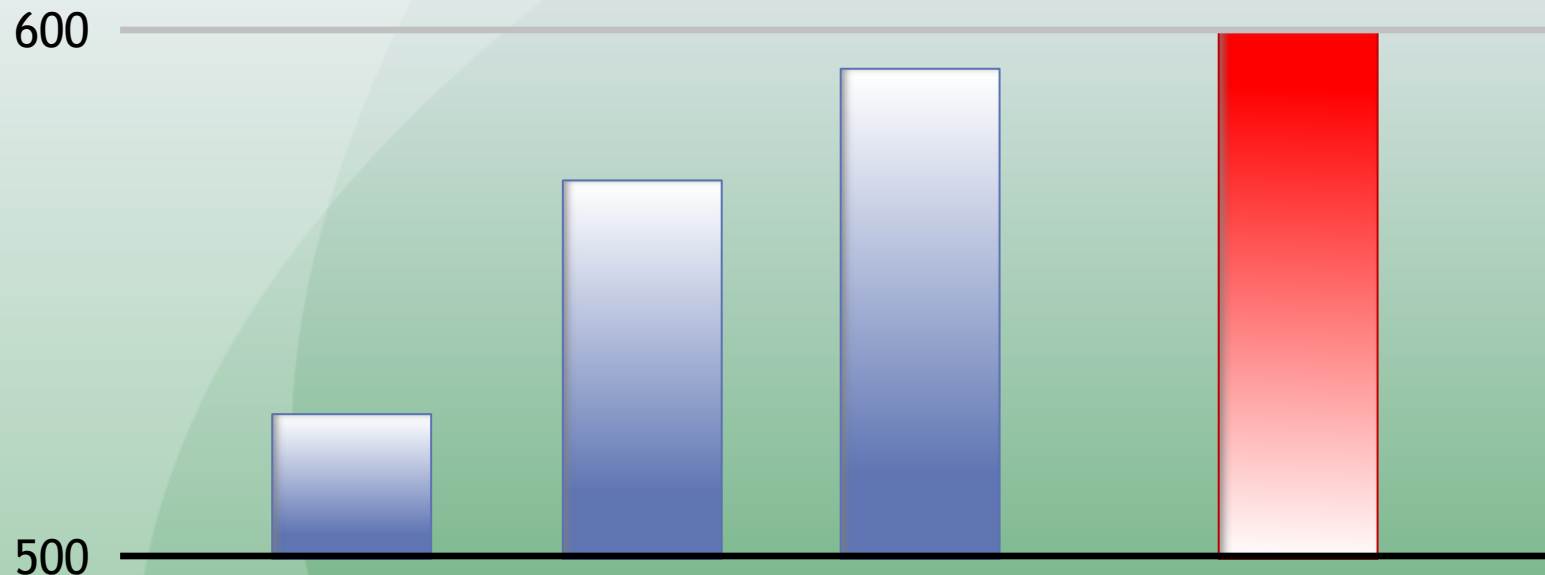


連結	2015年 3月期 実績	2016年 3月期 予想	2017年 3月期 目標	2018年 3月期 目標
売上高	535億円	565億円	585億円	 600億円
経常利益	16億円	23.5億円	27億円	 30億円
経常利益率	3.1%	4.2%	4.6%	5.0%
ROE	4.7%	6.0%	7.0%	8.0%

経営数値目標(売上高)



単位：億円



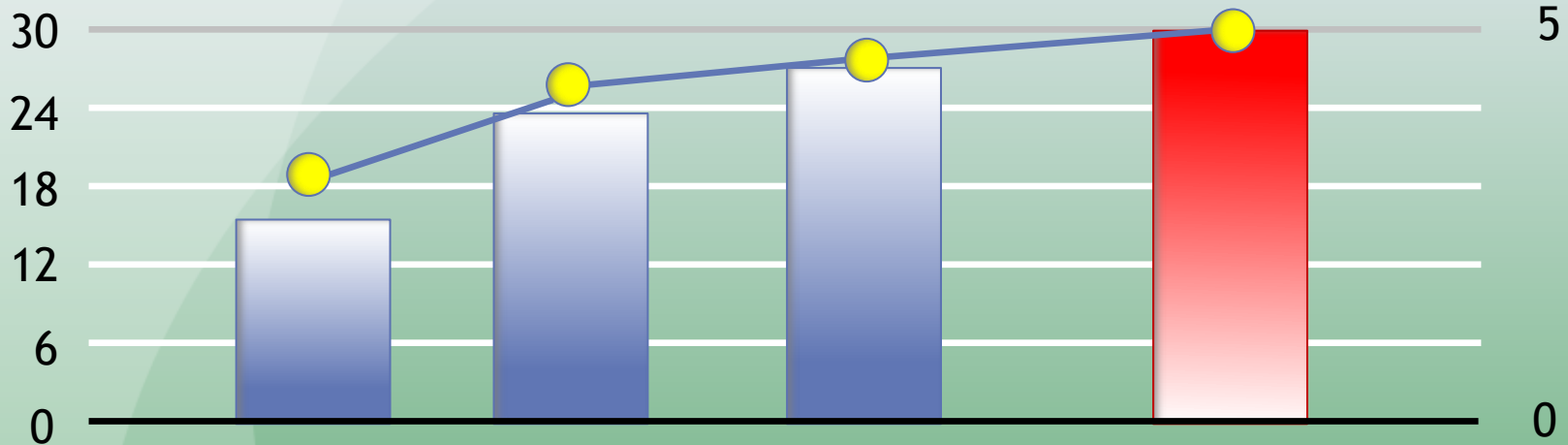
連結	2015年 3月期実績	2016年 3月期予想	2017年 3月期目標	2018年3月期目標
売上高	535億円	565億円	585億円	過去最高 600億円

経営数値目標(經常利益・經常利益率)



單位：億圓

單位：%



連結	2015年 3月期実績	2016年 3月期予想	2017年 3月期目標	2018年3月期目標
經常利益 	16億圓	23.5億圓	27億圓	 過去最高 30億圓
經常利益率 	3.1%	4.2%	4.6%	5.0%

経営数値目標 (ROE)



連結	2015年 3月期実績	2016年 3月期予想	2017年 3月期目標	2018年 3月期目標
ROE	4.7%	6.0%	7.0%	8.0%

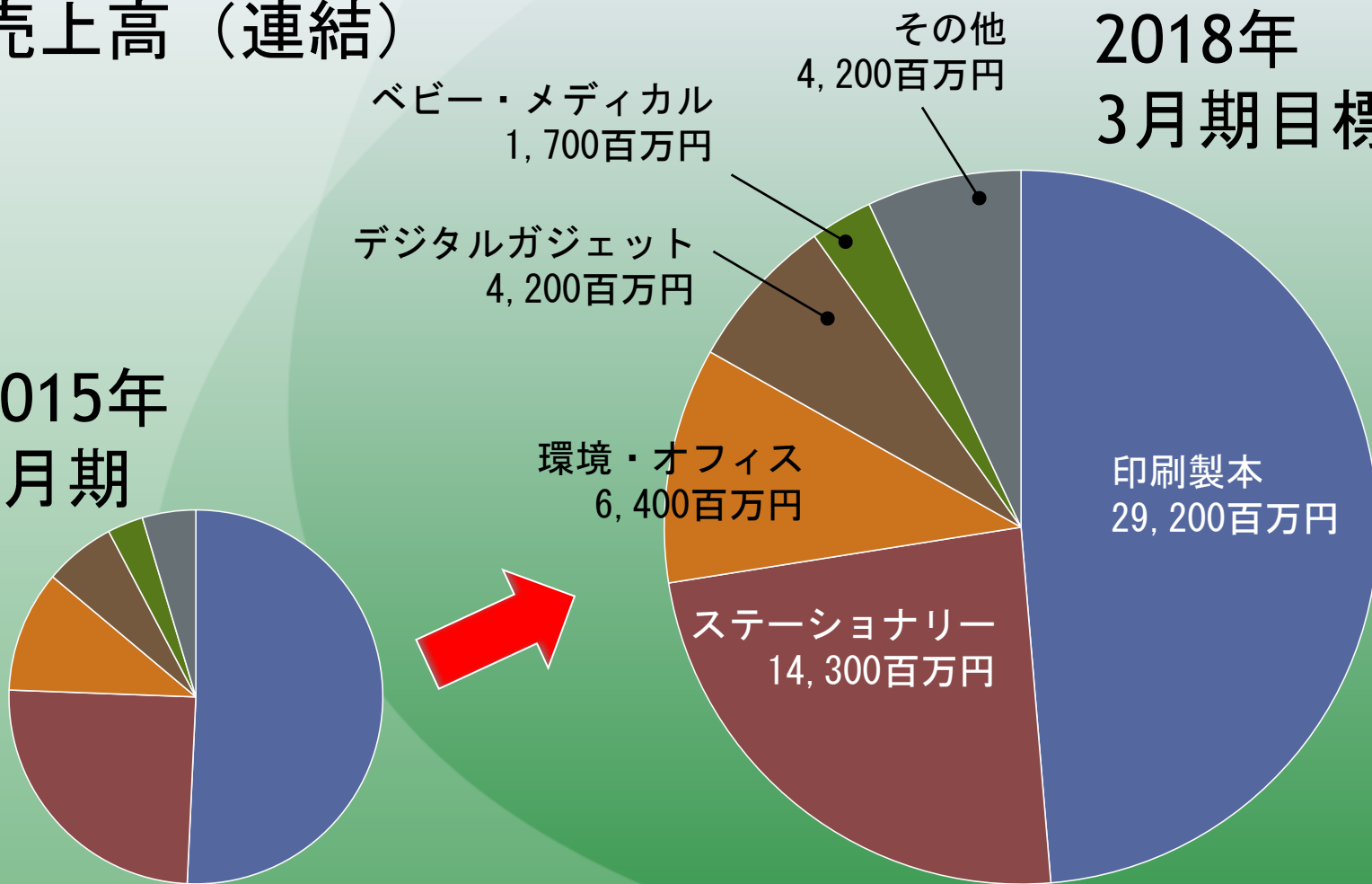
経営数値目標(セグメント別売上高)



セグメント別 売上高(連結)

2018年
3月期目標

2015年
3月期



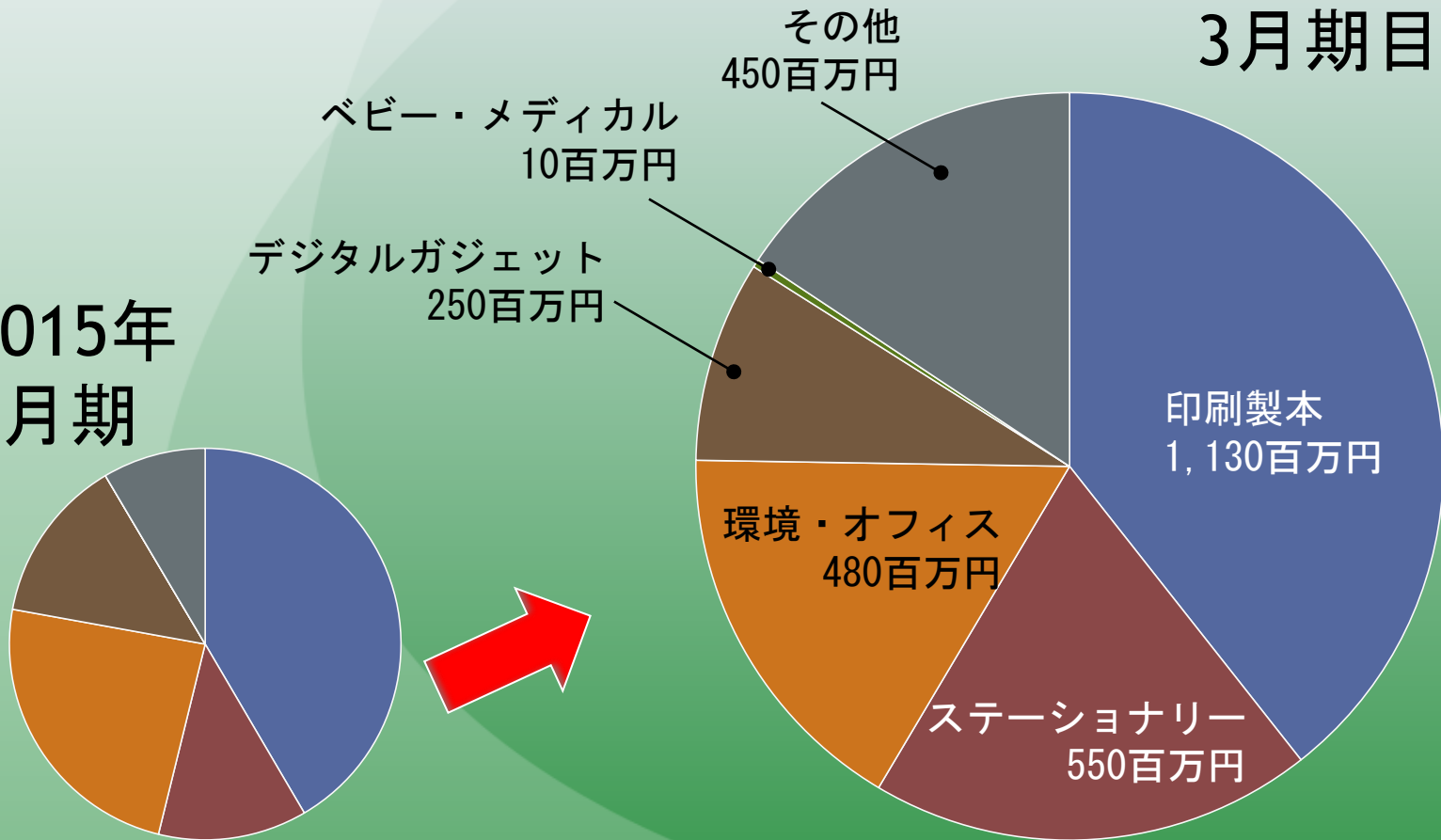
経営数値目標(セグメント別営業利益)



セグメント別 営業利益 (連結)

2018年
3月期目標

2015年
3月期



「つぎつぎと、次のこと。」

これからも独自の技術とアイデアで
それぞれの時代のニーズにマッチする
「製品」や「サービス」で
感動と満足を提供し続けます。

A large, stylized version of the Nakabayashi logo, featuring the same green and blue parallelogram arrangement as the header logo.

Nakabayashi

ナカバヤシ株式会社