



2009年4月1日

各位

会社名 林兼産業株式会社
 代表者名 代表取締役社長 橋本 鉄志
 (コード番号 2286 東証・大証第1部 福証)
 問合せ先 管理本部総務部長 宮崎 一郎
 TEL(083)266-0210

<中期経営計画策定(3ヵ年)について>

(2009年度～2011年度)

当社グループは、2009年度(2010年3月期)から2011年度(2012年3月期)までの中期経営計画を示した「プラス2012」を策定致しましたので、その概略についてお知らせ致します。

— 中期経営計画【プラス2012】の概要 —

経営理念

「売り手によし、買い手によし、世間によし、三方よし」を規範とし、
「安全・安心」で「良質」な製品を提供することを通じて、豊かな食文化の実現に貢献する。

目標とする企業像

- ・ 収益力を高め、安定した成長ができる企業
- ・ 地域に根ざした「愛される」企業

経営戦略

- ・ 安定収益の確保できる収益基盤の拡充—主力事業を基盤とした提案型商品開発
- ・ お客様に受け入れられる高い信頼とブランド力の強化
- ・ 人材育成、CSR活動の推進(地域社会との共存共栄)

2012年3月期の目標

最終年度目標値

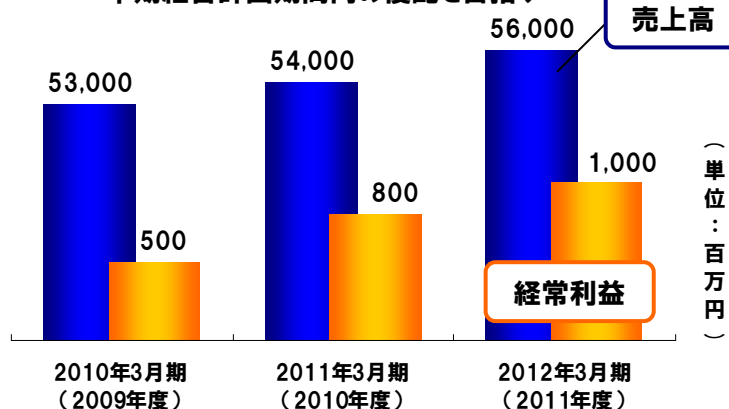
売上高

56,000 百万円

経常利益

1,000 百万円

中期経営計画期間内の復配を目指す



1. 中期経営計画策定の背景

当社グループは2006年3月、今後の3ヵ年をグループ体質強化、売上拡大を実現する飛躍の時代と位置付け、中期3ヵ年経営計画「Take Off 21」を策定しました。「Take Off 21」で掲げた3ヵ年最終目標数値については、売上高は目標をクリアしたものの、利益目標については原材料価格の高騰や景気後退の影響を受け、計画を達成するに至りませんでした。

当社グループを取り巻く環境は、昨年のリーマンショック以降、景気の先行きにますます不透明感が強まっています。消費動向も「生活防衛型」と言われるように、消費抑制や低価格商品へのシフトが顕著になる一方、中国産冷凍餃子に端を発して、食の安全を求める声も高まっています。

このような状況下で、当社グループが今後成長・発展していくためには、収益力の強化およびお客様に安全・安心を基本に品質の高い商品の提供と当社グループにおける商品開発が不可欠であると認識しており、2008年8月には都城地区における食品安全マネジメントシステムISO22000：2005認証取得による品質管理体制の強化にも取り組んでまいりました。

「プラス2012」では新たな3ヵ年を、「将来を見据えた収益基盤の強化」の期間と位置付け、収益力と企業体質の強化に取り組みます。安全・安心をお届けすることで商品価値の向上に努める一方、人材育成にも力を注ぎ、林兼産業グループのブランディングを推進し、「売り手によし、買い手によし、世間によし、三方よし」を規範とし、皆様から信頼され、愛される企業を目指してまいります。

2. 経営ビジョン

当社グループは、安全・安心を求める消費者の声を重視し、品質の高い商品をお届けすることを目標としています。お客様のニーズに応えられるように企業体質を変革することで、収益性の高い企業を目指し、経営ビジョン実現のために、以下の3点を経営戦略に掲げます。

経営戦略

- ・ 安定収益の確保できる収益基盤の拡充—主力事業を基盤とした提案型商品開発
- ・ お客様に受け入れられる高い信頼とブランド力の強化
- ・ 人材育成、CSR活動の推進（地域社会との共存共栄）

3. 重点戦略

「プラス2012」では重点戦略として、以下の3つの戦略を打ち出し、持続的に発展できる企業を目指してまいります。

- ・ 商品力、ブランド力の強化
- ・ 役職員の意識改革、企業風土改革の推進
- ・ 収益性の追求と資産の有効活用

① 商品力、ブランド力の強化

当社グループの強みは、徹底した安全・安心の取り組みと、長年培ってきた食品加工技術・飼料製造技術にあります。

「プラス2012」ではブランディング戦略を推進し、商品価値の向上を図ります。

- ・ マルハニチログループとの連携強化
- ・ 霧島黒豚の事業展開の強化
- ・ 付加価値商品の開発
- ・ 生産管理体制の再構築・強化

② 役職員の意識改革、企業風土改革の推進

企業の将来を担っていくのは人材であるという認識から、役職員の意識、企業風土の改革を実行します。また、お客様ニーズを大切にする風土を培っていくため、地域社会との繋がりを重視し、CSR活動にも積極的に取り組んでまいります。

- ・ 新人事制度導入による意識改革
- ・ CSR活動の推進（地域社会との共存共栄）
- ・ コンプライアンス経営の徹底

③ 収益性の追求と資産の有効活用

企業体質強化のため、各部門の収益性の改善、追求を目指します。また、前中期経営計画期間より遊休資産の売却を行ってきましたが、資産の有効活用を進めるため、一層の効率化を図ってまいります。

- ・ 加工食品部門の強化
- ・ 機能食品部門の売上拡大
- ・ 遊休資産の活用、売却

4. 各事業部門の戦略・活動方針

食料品事業

① 水産食品

マルハニチロ食品と共同開発したナイロンケーシングソーセージの認知度を高め拡販するとともに、コンビニや量販店向けの商品開発も強化します。

② 加工食品

主力OEM企業との取り組みを強化し安定した生産数量を確保するとともに、新規業務用得意先の開拓により生産数量の拡大を目指します。

③ 食肉

独自ブランド「霧島黒豚」を中心とした黒豚の拡販に注力するとともに、新規得意先の開拓を促進します。また、中元・歳暮を始めとするギフト事業を拡大するとともに、新商品を開発し安定した利益を確保します。

④ 機能食品

市場の拡大を背景として機能性食品や高齢者向け食品などの売上拡大と新商品開発に注力します。エラスチンについては、当社のカツオエラスチンの優位性をアピールして販売網を拡大し、ソフミートについては、大手委託給食事業への拡販を図るとともに、新商品の開発を強化します。

飼料事業

① 養魚用飼料

養魚用飼料の拡販に努め安定的な数量と利益を確保するとともに、ユーザーニーズを的確につかんだ新製品の開発に努めます。また、当社独自の製品であるソフトタイプEP飼料や健康飼料などの差別化飼料の開発と新規ユーザーの開拓に注力します。

② 畜産用飼料

畜産用飼料の生産性向上に注力するとともに、ユーザーニーズに合わせた製品の開発と品質の向上に努めます。

その他

① 首都圏販売の強化

「霧島黒豚」や「赤鶏」など、当社グループの戦略商品を大都市圏において拡販するとともに新規取引先の開拓を推進します。

② 食品安全マネジメントシステム ISO22000：2005 の追加取得

当社は平成20年8月8日、宮崎県都城地区のグループ会社を含む3社(農場、と畜場、加工場)で食品安全マネジメントシステムの国際規格 ISO22000：2005 の認証を取得しました。「プラス2012」では、下関食品工場においても認証を取得する予定です。これからも総力をあげて品質管理体制の一層の強化を図り「安全・安心」に取り組んでまいります。

5. 業績目標

(ア)計画期間

3 ヶ年：2009 年度（2009 年 4 月 1 日）～2011 年度（2012 年 3 月 31 日）

(イ)基本目標（2011 年度）

- | | |
|---------|------------|
| 1) 売上高 | 56,000 百万円 |
| 2) 営業利益 | 1,200 百万円 |
| 3) 経常利益 | 1,000 百万円 |

◆ 業績計画

(単位：百万円)

	2010 年 3 月期 (計画)	2011 年 3 月期 (計画)	2012 年 3 月期 (計画)
売上高	53,000	54,000	56,000
営業利益	700	1,000	1,200
経常利益	500	800	1,000

本件に対するお問い合わせ先

林兼産業株式会社 管理本部総務部

TEL 083-266-0210

中期経営計画

プラス2012
(2010年3月期～2012年3月期)

2009年4月1日
林兼産業株式会社

中期経営計画策定にあたって

経営ビジョンと重点戦略

事業別戦略

業績目標

経営理念

「売り手によし、買い手によし、世間によし、三方よし」を規範とし、
「安全・安心」で「良質」な製品を提供することを通じて、
豊かな食文化の実現に貢献する。

林兼産業グループは、「風通しの良い」「明るい」会社を目指し、
プラス2012 を作成しました。株主満足、顧客満足および従業員満足の向上を図るとともに、地域社会への貢献や環境への配慮などの社会的責任を果たすことを目指してまいります。

2009年4月1日
代表取締役社長 橋本 鉄志

目標とする企業像

- ・ 収益力を高め、安定した成長ができる企業
- ・ 地域に根ざした「愛される」企業

最終年度目標数値

2012年3月期最終目標

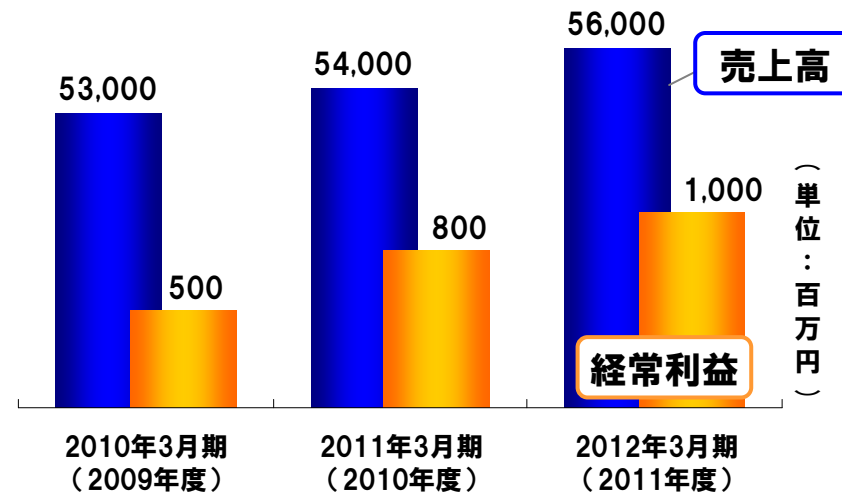
売上高

56,000百万円

経常利益

1,000百万円

中期経営計画期間内の復配を目指す



中期経営計画策定にあたって

経営ビジョンと重点戦略

事業別戦略

業績目標

当社グループは、安全・安心を求める消費者の声を重視し、品質の高い商品をお届けすることを目標としています。お客様のニーズに応えられるように企業体質を変革することで、収益性の高い企業を目指します。

経営ビジョン実現のために、以下の3点を経営戦略に掲げます。

安定収益の確保できる収益基盤の拡充
－ 主力事業を基盤とした提案型商品開発

お客様に受け入れられる高い信頼とブランド力の強化

人材育成、CSR活動の推進(地域社会との共存共栄)

プラス2012 では重点戦略として、以下の3つの戦略を打ち出し、持続的に発展できる企業を目指してまいります。

商品力、ブランド力の強化

役職員の意識改革、企業風土改革の推進

収益性の追求と資産の有効活用

商品力、ブランド力の強化

- ・ マルハニチログループとの連携強化
- ・ 霧島黒豚の事業展開の強化
- ・ 付加価値商品の開発
- ・ 生産管理体制の再構築・強化



▲うれしい開けやすさ！手をつるとむける 新「フィッシュ・ソーセージ」



▲独自ブランドの「霧島黒豚」



▲EP飼料で育てた「うまかぶり」

役職員の意識改革、企業風土改革の推進

- 新人事制度導入による意識改革
- CSR活動の推進(地域社会との共存共栄)
- コンプライアンス経営の徹底



▲▶ 役職員の意識改革を実施

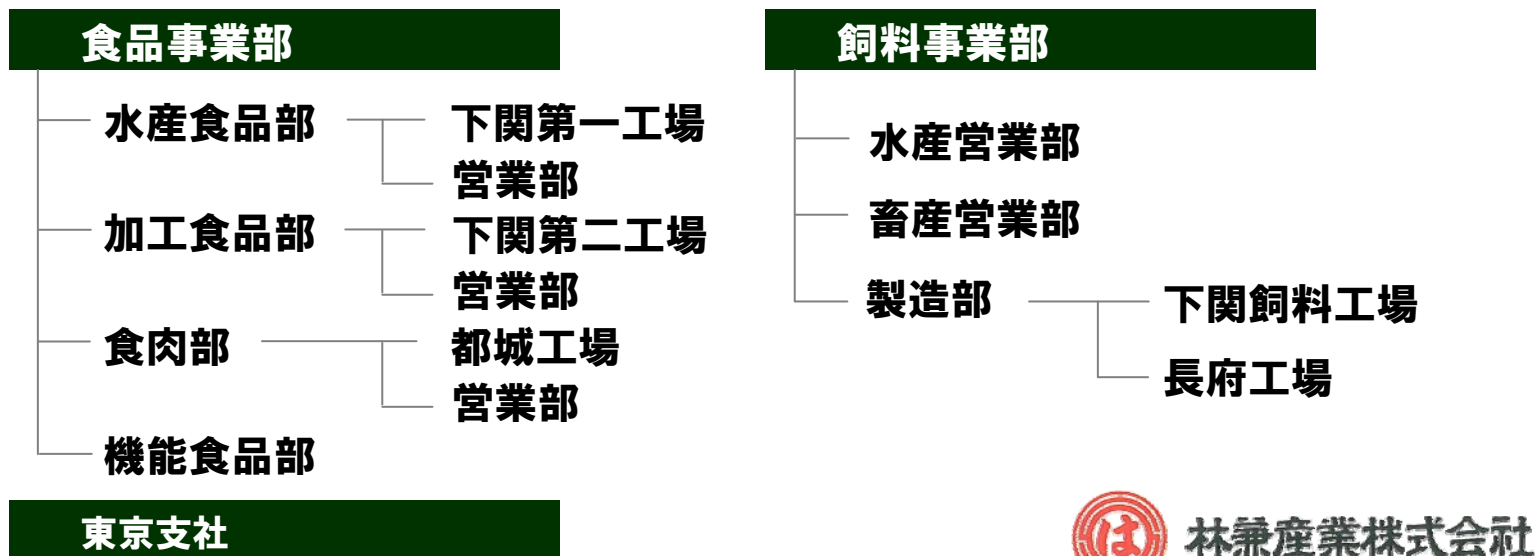


▲手作りウィンナー教室を開催

収益性の追求と資産の有効活用

- ・ 加工食品部門の強化
- ・ 機能食品部門の売上拡大
- ・ 遊休資産の活用、売却

(参考) 林兼産業株式会社組織図



中期経営計画策定にあたって

経営ビジョンと重点戦略

事業別戦略

業績目標

食料品事業

① 水産食品

- ・ マルハニチロ食品と共同開発したナイロンケーシングソーセージの拡販
- ・ コンビニや量販店向けの商品開発の強化

② 加工食品

- ・ 主力OEM企業との取り組みを強化、安定した生産数量を確保
- ・ 新規業務用得意先の開拓により生産数量の拡大

③ 食肉

- ・ 「霧島黒豚」の拡販、新規得意先の開拓
- ・ 中元、歳暮を始めとするギフト事業拡大、新商品の開発

④ 機能食品

- ・ 機能性食品や高齢者向け食品などの売上拡大と新商品開発
- ・ エラスチンについては、当社の優位性をアピールして販売網を拡大
- ・ ソフミートについては、大手委託給食事業への拡販、新商品開発を強化



飼料事業

① 養魚用飼料

- ・ 養魚用飼料の拡販に努め安定的な数量と利益を確保
- ・ ユーザーニーズを的確につかんだ新製品の開発
- ・ ソフトタイプEP飼料や健康飼料などの差別化飼料の開発
- ・ 新規ユーザーの開拓に注力

② 畜産用飼料

- ・ 畜産用飼料の生産性向上
- ・ ユーザーニーズに合わせた製品の開発と品質の向上



▲ 新型飼料「超ソフトEP」



▲ マグロ養殖用「ツナフード」
世界初のマグロ用飼料として国際的にも注目されています。

その他

- ① 首都圏販売の強化
 - ・「霧島黒豚」や「赤鶏」などの戦略商品を大都市圏において拡販
 - ・新規取引先の開拓を推進
- ② 食品安全マネジメントシステムISO22000:2005の追加取得
 - ・下関食品工場においても認証を取得予定

ISO22000:2005

当社は平成20年8月8日、宮崎県都城地区のグループ会社を含む、下記施設で食品安全マネジメントシステムの国際規格ISO22000:2005の認証を取得しました。

キリシマドリームファーム株式会社

都城ウエルネスミート株式会社

林兼産業株式会社 都城工場

中期経営計画策定にあたって

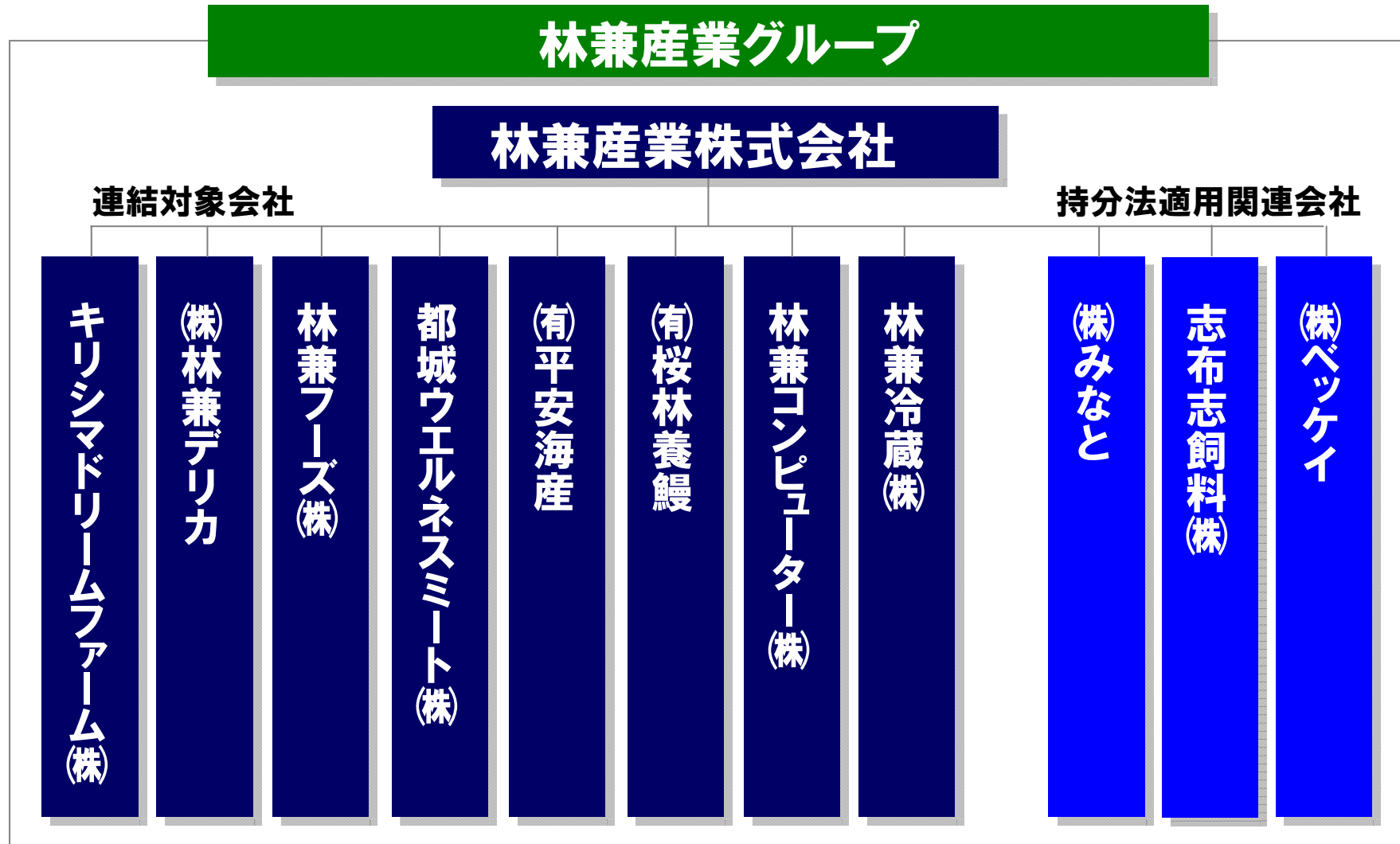
経営ビジョンと重点戦略

事業別戦略

業績目標

	中期経営計画		
	2010年3月期 (計画)	2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)
売上高	53,000	54,000	56,000
営業利益	700	1,000	1,200
経常利益	500	800	1,000

単位:百万円





本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知おき下さい。

IRお問い合わせ先
林兼産業株式会社 管理本部総務部
TEL 083-266-0210
IRサイト <http://www.hayashikane.co.jp/ir/index.html>