平成15年11月18日

各　位

名古屋市熱田区川並町4番8号
株式会社トーカン
取締役社長　永津邦彦
（コード番号：７６４８　名証2部）
（問合せ先）取締役経理部長　神谷 亨
電　話　052－671－2915

新中期経営計画「New STAGE 21」について

今般、平成16年9月期を初年度とし、平成20年9月期を目標年度とする新中期経営計画「New STAGE 21」を策定しましたので、お知らせします。

記

１．新中期経営計画について

当社は、中間流通業として、素材開発からメニュー提案まで、あらゆる食シーンをサポートする「食生活の創造カンパニー」を目指し、企業ビジョンに掲げております。また、東海地域を地盤とするものの、得意先の広域展開には積極的に対応する「スーパーリージョナル･ホールセラー」を標榜しております。

この企業ビジョンを具現化すべく、得意先との課題を共有し、迅速かつ柔軟に対応する「ソリューションカンパニーへの飛躍」を中期ビジョンとする５ヵ年の新中期経営計画「New STAGE 21」を策定しました。

＊New STAGE 21は「新中間流通業として、永続的な企業成長を目指すトーカンの戦略的改革方針」を示します。

２．中期ビジョン・アクションプラン

（１）中期ビジョン

「ソリューション・カンパニー」への飛躍
～ 得意先との課題を共有し、迅速かつ柔軟に対応する ～

（２）アクションプラン（行動指針）

① リーダーシップが発揮できる人材の育成
② 情報機能の活用とマーチャンダイジング、ロジスティクス、リテールサポートの高度化
③ 顧客満足を通じた収益重視の仕組みづくり

３．基本戦略

① 重点販売チャネルとして、外食、加工ベンダー、量販店向けの事業拡大を図る。

② 重点商品カテゴリーとして、業務用商品並びに和・洋日配、惣菜等の要冷商品の取扱いを拡大する。

③ 農海産加工品の自社ブランド「王将の杜」「味風情」「サンチモン」の確立と販売拡大を図る。

④ 物流サービスレベルの向上と業務効率化を企図する共同配送･一括物流などの物流提案・物流ソリューションを展開する。

⑤ IT を駆使したリテールサポート活動により主力得意先に対する流通ソリューションを推進する。

⑥ 変化に対応可能な体質と機能強化を目的として、ビジネスモデル構築に向けた情報機能の高度化と営業・業務改革を推進する。

⑦ 基幹人事制度（オープン＆フェア・プログラム）の定着化と人材育成・開発制度の確立・運用を図る。

４．数値目標（単体）　　（単位：億円）

	平成 20 年 9 月期（目標）
売　上　高	1,850
共 配 取 扱 高	1,150
取扱高（合計）	3,000
経　常　利　益	30

以上