

平成19年5月11日

各 位

会社名 ミズノ株式会社
(登記社名 美津濃株式会社)
代表者名 代表取締役社長 水野 明人
コード番号 8022 東証・大証 第一部
問合せ先 取締役 経理財務担当 福本 大介
(TEL 06 - 6614 - 8465)

当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者のあり方に関する基本方針

当社は、本日開催の取締役会において、当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者のあり方に関する基本方針（会社法施行規則第127条第1号）この基本方針を実現するための特別の取り組み（同条第2号イ）について決定しましたので、お知らせいたします。

1. 当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針

当社取締役会は、公開会社である当社における「当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者」としての在り方は、当社の企業価値ひいては株主共同の利益の確保・向上に資する者が望ましく、その判断は最終的には当社の株主の皆様の意思に委ねられるべきものと考えます。

一方で、スポーツ品の製造・販売、スポーツ施設の運営などの事業を主体にグローバルで事業を展開する当社グループ全社の経営を統括する当社の経営にあたっては、専門的ノウハウと豊富な経験、並びに国内外の顧客・従業員及び取引先やスポーツ産業特有の選手・チーム・団体や連盟等のステークホルダーとの間に築かれた関係への理解が不可欠であり、「当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者」にこれらに関する十分な理解がなくては、株主価値を毀損する可能性があると考えます。

一段と激化する競争の中で、当社グループはスポーツ市場で「特徴あるブランド」として存在し続けていかなければなりません。

当社のブランド価値の核となるものは、「テクノロジー」「クラフトマンシップ」「品質」といった商品への信頼感です。その信頼感の醸成のために、商品開発は当社のブランド価値向上の最も重要な要素です。スポーツ品の研究開発においては、素材の基礎研究から製品化に至るまで多くの開発プロセスを経ており、長期の年月をかけ、その技術やノウハウの蓄積や技術者の育成を行ってまいりました。

また、海外と国内の事業を連動させ、競争優位のビジネスモデルの構築を目指すため、海外生産拠点の最適化を図り、継続的な製品コストの低減を行うとともに、コアとなる生産技術水準を維持・継承することにも努めております。

加えて、当社グループは顧客との情緒的な繋がりを強める企業文化や社風（当社の個性）を生み出す努力を継続してまいりました。従業員教育に努め、フェアプレー、フレンドシップ、ファイティングスピリットを大切にし、アンフェアな行為を許さない企業風土を有

しております。また、長年にわたり地域スポーツ団体へのサポートや、指導者育成をはじめとしたスポーツ振興活動を行うなど社会貢献にも積極的に努めております。これらの企業文化や社風は、取引先、消費者、各種競技団体において当社グループと<ミズノ>ブランドに対する信頼感を高めてまいりました。

以上のように、信頼という無形の付加価値がグループの社員と企業文化によって築かれ、ブランド資産となり企業価値の向上に大きな役割を果たしております。

当社では、100年以上にわたり築いてまいりましたこれらの有形無形の財産が、当社の財務及び事業の方針の決定を支配することとなる大規模買付行為を行う者の下においても保全され、中長期的にその価値を向上させられるものでなければ、当社の企業価値・株主共同の利益は大きく毀損されることになると判断します。従いまして、当社の企業価値ひいては株主共同の利益を毀損するおそれがあると認められる場合には、そのような大規模買付行為は不適切であると考えます。

2. 基本方針を実現するための当社の取り組み

当社は、「より良いスポーツ品とスポーツの振興を通じて社会に貢献する」という経営理念のもと、企業価値向上の具現化を図っております。昨年6月に新社長が就任し、本年4月1日には長期経営方針を以下の通り改訂いたしました。

- ・新100年ブランドの創造
- ・世界企業ミズノの実現
- ・誇りある企業文化の育成

商品の品質・機能を充実してユーザーの満足度を高める努力は創業以来継続してまいりましたが、次の100年に耐えうるミズノの「ブランド」創造を第一に掲げました。また、グループ全体での企業価値の最大化を目指すために国境を越えた連携でグローバル企業を目指し、さらに公正な企業活動の下、挑戦的で活力のある企業文化を醸成してまいります。

さらに、上記の長期経営方針を具現化するため、中長期的に以下のような重点事項を設定・実施して、経営資源を有効活用し企業価値を向上させてまいります。

海外売上の増大：商品力が評価され専門店に売上を伸ばしている欧米、北京五輪に向け出店を増加させる中国市場等、成長のチャンスがある海外市場の売上構成比を2008年度には34%以上に高める予定です。

商品開発力の強化：ブランド差別化の源泉として、開発への人材と資金の投資を積極的に行います。

シューズとアパレル事業の強化：高い技術力により認知されたシューズの分野や、新素材・機能縫製技術を有するアパレルの分野はグローバルの市場規模も大きく、拡販余地が見込まれます。これを最重要分野として成長させます。

健康関連事業：日本国内の少子高齢化に伴いシニア層の人口構成比が増大し、その健康意識が今後さらに高まると想定されることから、競技スポーツで培った技術・ノウハウで健康ニーズに応える商品とサービスを提供していきます。

以上