

本公司自2011年以来，已制定并执行了从“Brand-new Deal 2012”到最近的“Brand-new Deal 2023”在内的五个中期经营计划。2024年度原本应是公布下一期中期经营计划的时间点，然而，鉴于近年来多变的全球局势，以及汇率和资源价格等经营环境可能带来的巨大影响，我们决定不再遵循前例制定为期3年的中期经营计划。取而代之的是，为了向各利益相关方传达更有用的信息，我们制定了作为本公司长期经营指引的“经营方针”，并同时公布了能够充满信心地对未来一年作出承诺的单年度经营计划。关于经营方针，我们沿用了支持公司成长的基本理念和经营手法，因此将其命名为“The Brand-new Deal”。

The Brand-new Deal

~ 利在下游 ~

从营业到行政部门的全体员工，都将不断磨练市场营销能力，依托自创业至今逾160年在产业上游及中游积累的资产和专业知识，致力于开拓并深化更紧贴消费者需求的下游业务领域，以期实现公司价值的持续增长与提升

提高业绩	没有投资就没有增长
提升企业品牌价值	定性方面精益求精
回报股东	总回报率 (total payout ratio) 40% 以上 “股息支付率30%”或“每股分红200日元”，选择较高方案进行分红

提升企业品牌价值 = 定性方面精益求精

- 凭借积累已久的先进实践，在外界高度认可的基础上打造“企业品牌”，通过与财务增长产生协同效应，有效提升企业价值
- 以“市场导向的思维”，倾听市场、社会和消费者的声音，不懈精进定性方面各项举措，力求品牌价值的进一步提升

强化人力资本	<ul style="list-style-type: none"> • 继续保持“学生心目中 No.1 企业”的地位，确保优秀人才的招募 • 通过无关年龄与性别、只看重实力的董事选拔制度，持续培养多样化的经营人才 • 成为“充满挑战且回报丰厚的公司”，提高员工的工作热情，追求生产效率的进一步提升
强化与各利益相关方的对话交流	<ul style="list-style-type: none"> • 将广泛交流中获得的洞察，积极运用到经营管理中，积累信任 • 通过独有的渠道和业务，扩大与消费者的接触面，提升品牌存在感
强化对 SDGs 的贡献和相关举措	<ul style="list-style-type: none"> • 继续执行上一中期经营计划中提出的基本方针，并推进减排贡献业务，持续满足社会需求

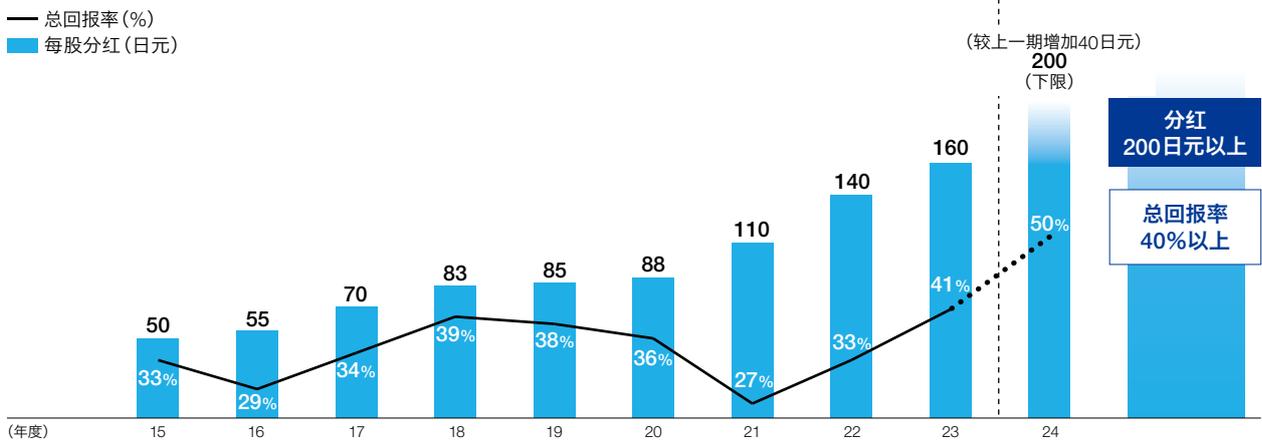
提高业绩=没有投资就没有增长

- 以“提高业绩”为导向，加速推动以稳定业务基础为支撑的下游起点的投资
- 通过业务领域的扩大及业务基础的强化和扩充，实现更高的增长目标



回报股东·财务方针

回报股东方针	总回报率	40% 以上
	分红	股息支付率30% 或 每股分红200日元 选择较高方案进行分红 原则上保持股息支付率30%的同时，根据未来收益水平设置200日元的下限



The Brand-new Deal

股份回购额 (亿日元)	162	279	680	620	135	600	600	1,000	1,500 (已公布)	灵活、持续地进行股份回购
-------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-------	-------------	--------------

财务方针	坚持基于3大平衡的财务基础 (成长型投资、股东回报、计息负债的控制)
------	---------------------------------------