



平成 28 年 11 月 4 日

各位

会社名 カネヨウ株式会社  
代表者名 代表取締役社長 川島 正博  
(コード番号 3209 東証第二部)  
問合せ先 取締役 中村 陽介  
(TEL. 06-6243-6500)

## 中期 3 ヶ年計画の策定に関するお知らせ

当社はこのたび、中期 3 ヶ年計画を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. はじめに

当社は平成 29 年 3 月期を最終年度とする中期計画に取り組んでまいりましたが、中国経済の減速や原油価格の低迷、また、アベノミクスによる円安等、外部環境が大きく変化する中、収益面は計画から大きく乖離してまいりました。そこで、更なる成長と企業価値の向上を目指すため、新たに平成 29 年 3 月期を初年度とする中期 3 ヶ年計画を策定することといたしました。

#### 2. 基本方針

収益基盤の拡大と強化、財務体質の改善、配当可能な体制の確立の 3 つを基本方針として取り組んでまいります。

#### 3. 目標

##### <定量目標>

経常利益	1 億円 (最終年度目標)
ネット DER	1.0 倍未満維持
自己資本比率	20%超維持

##### <定性目標>

継続的かつ安定的な適正配当の早期実現

なお、中期 3 ヶ年計画の概要につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

# 中期3ヶ年計画

2017年3月期～2019年3月期

営業および財務の抜本的改革の断行による  
『安定収益基盤』と『健全な財務体質』の構築

**K** カネヨウ株式会社

(注) 見通しに関する注意事項

本資料における当社の今後の計画・見通し・戦略等、将来に関する記載は、当社が現時点において把握可能な情報をもとに判断したものであり、これらには様々なリスクや不確実性が内在しております。

従って、経営環境の変化、未知のリスクの顕在化およびその他様々な要因により、実際の業績等の結果は大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

# 【1】-(1) 基本方針・重点施策

『中期3ヵ年計画』の骨子

## 3つの基本方針【経営目標】

- ・収益基盤の拡大と強化
- ・財務体質の改善
- ・配当可能な体制の確立

## 重点施策

- ・事業の選択と集中
- ・兼松グループ連携による事業領域の拡充
- ・営業体制・拠点の再構築
- ・在庫圧縮と保有資産の流動化による財務基盤の強化
- ・資本施策の実行

## 『安定収益基盤』と『健全な財務体質』の構築

### 定量目標

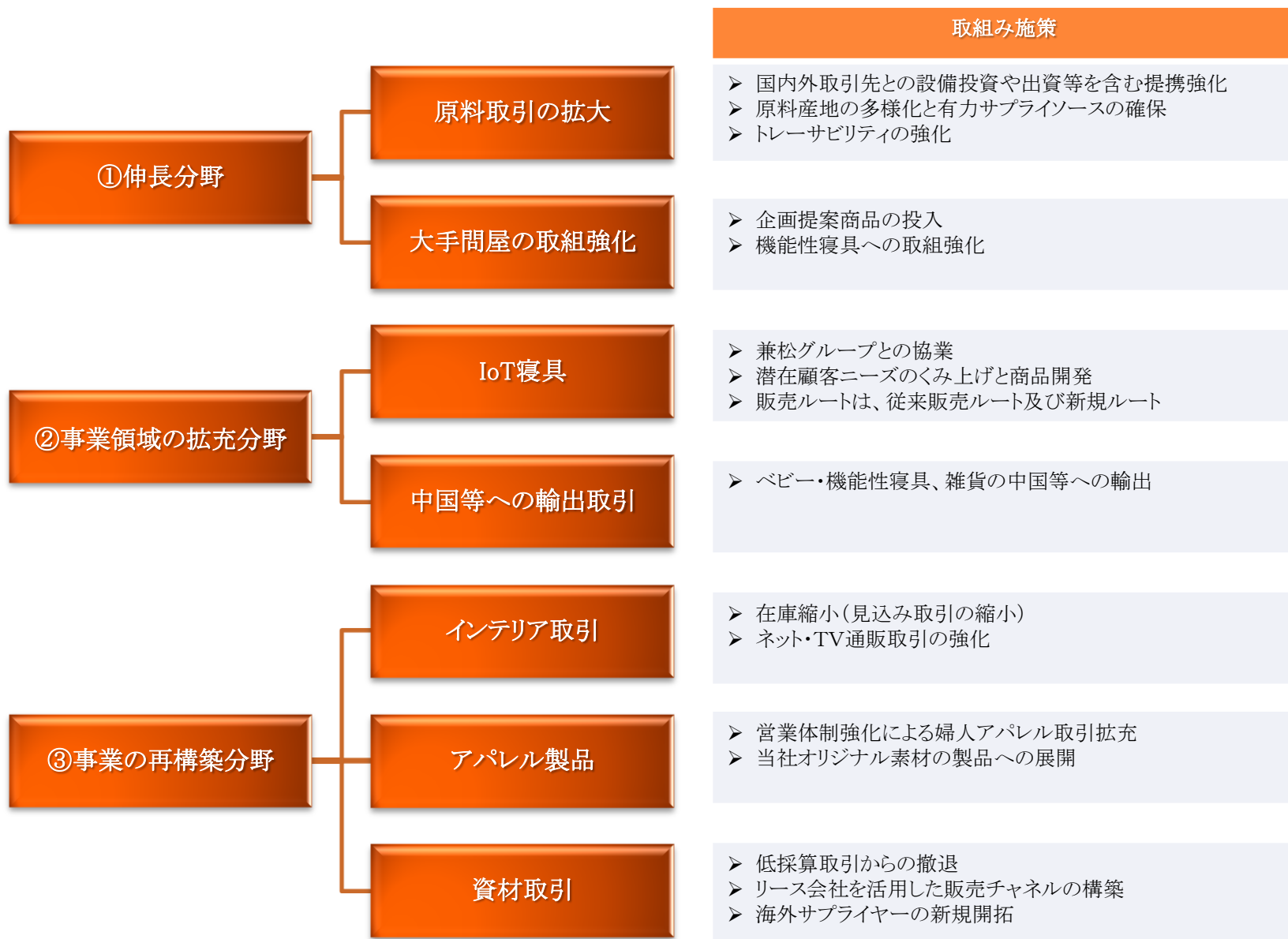
経常利益	1億円(最終年度目標)
ネットDER	1.0倍未満維持
自己資本比率	20%超維持

### 定性目標

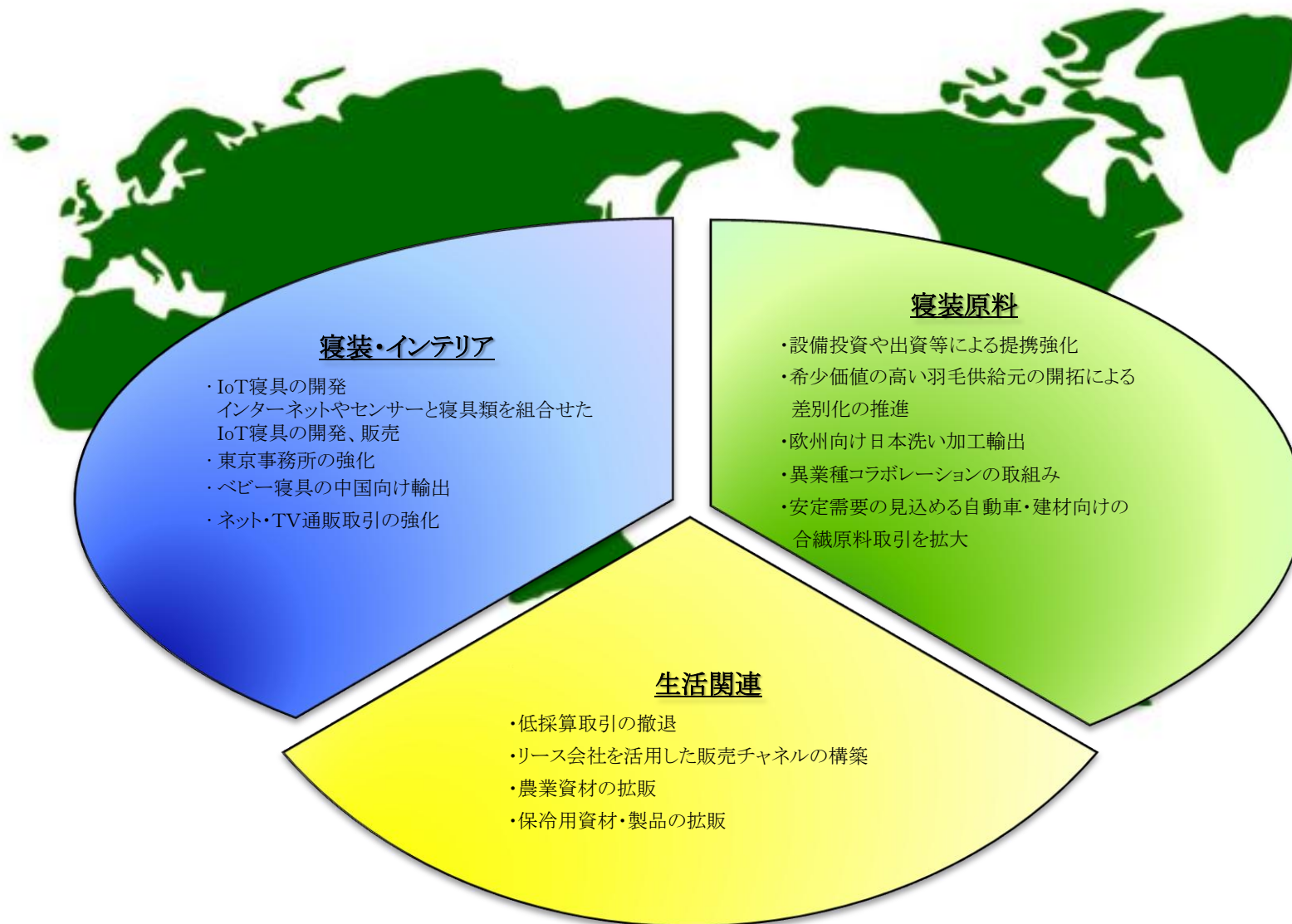
継続的かつ安定的な適正配当の早期実現

# 【1】-(2) 注力分野

『選択と集中』『事業領域の拡充』による収益力強化



## 【2】営業戦略 ～事業の選択と集中、営業体制・拠点の再構築～



# 【2】-(1)a 寝装原料

## 寝装原料事業の展開

### 一貫供給体制とシェア拡大による事業強化

#### 部門概要

寝装原料事業は、羽毛原料、合繊原料と祖業である羊毛原料事業の3つの事業から成り立っております。当社が強みをもつ中核事業で「強固な収益基盤の確立」を目指します。

#### 外部環境

- 羽毛原料は、高値相場の市庫在庫が前シーズンでほぼ調整完了
- 足元の寝装品市場は、消費の冷え込みから販売単価が下落しているものの、生産数量は、前年並みかやや微増で推移
- 羽毛の産地偽装疑惑で、原産地の欧州から直接調達し、日本での精製加工する取引が顕著。産地対策への迅速な対応が求められている。
- 自動車・建築用途資材の底堅い需要

#### 取組み方針

得意とする羽毛原料分野において、特に川上分野の体制強化を図り、海外産地の囲い込み、トレーサビリティの徹底による品質管理と安定供給で販売拡大を目指します。また、好調な合繊原料分野は、安定需要の見込める自動車・建材向け取引の拡充を図っていきます。

## 戦 略

- 「安心・安全・安定」をテーマとした強固なバリューチェーンの構築とトレーサビリティ管理の徹底
- 原料産地のブランド化と有力サプライソースの確保
- 安定需要の見込める市場への取引ボリュームの拡充推進



自動車の内装材

## 【2】-(1)b 寝装原料

「安心・安全・安定」をテーマとした強固なバリューチェーンの構築  
トレーサビリティ管理の徹底

### ◆サプライチェーンの川上分野の体制強化

トレーディングから進化させ、グローバルなバリューチェーンの構築を目指し、当社の役割を追求します。機能向上のため、海外の産地・サプライヤー・国内加工メーカーへの積極的な投資を含めた資本・業務提携を検討し、原料から製品までの一貫取引を図っていきます。

安定需要の見込める市場への取引ボリュームの拡充推進

### ◆汎用性の高い素材の事業規模拡大

主に寝具や不織布メーカーなどに提供しているポリエステルほか合繊原料は、国内外の有力サプライヤー各社から調達しています。不織布用途において多業種・多品質への原料から製品までの対応を推進しています。自動車の内装材や電車の吸音・断熱材、建材など需要の見込める市場に、小ロット・即納対応すべく機動的なサプライチェーン体制を構築しています。

原料産地のブランド化と有力サプライソースの確保

### ◆マーケットニーズへの対応と取組み

市場構造の変化で、寝装品は従来の高価格帯から中低価格帯層向けにシフトし価格競争が激化しています。その対応策として、長年築き上げてきた海外とのネットワークを活かし北米など新たな原産地を開拓、官民連携によりブランド価値を高め、収益の拡大と利益率向上に努めていきます。様々な独自性を持たせた一貫モデルの構築で、素材提案力・コスト競争力・企画力と営業力を強化し、差別化戦略による競争優位の確立を更に推進します。

### 事業例①

本年4月には当社主催で駐日ブルガリア大使館において、ブルガリア産「トラキアホワイトダウン」の説明会を官民連携で行い、市場へ投入し好調な実績を上げております。



### 事業例②

長年にわたるビジネスパートナーとの強固な関係で、大手国内繊維メーカーと取組み、「DeoPower®dw」を開発。

**DeoPower®dw**  
デオパワー



# 【2】-(2) 寝装・インテリア

## 寝装・インテリア事業の展開

### 事業ポートフォリオの最適化

#### 部門概要

寝装・インテリア事業は、日本に製品を広めたパイオニアたるムートン、機能性素材を使った枕やベッドパット、羽毛布団などを中心とする寝装品、国内外の幅広いニーズに対応したカーペット製品を取り扱う3つの事業から成り立っております。兼松グループと協業での異業種ビジネス推進と販売チャネルの移行を重要施策としています。

#### 外部環境

- 紙面通販が苦戦する一方で、ネット・TV通販が伸長
- 製造小売業 (SPA)の台頭で、ミドルクラスの顧客層が低価格帯へ流入
- 様々な業種から、次世代の有望マーケットであるIoT市場へ参入

#### 取組み方針

販路・エリア別の組織編成を実行し、効率的な販売促進に取り組むと共に、不採算事業の絞り込みを加速させ、事業の構造改革に努めます。また、現在の事業と異なる事業を融合させ新たな事業・商品を生み出し、成長性のある市場へ参入、収益性の向上を目指します。

## 戦略

### ● 中国等への輸出取引の拡大

「一人っ子政策」が撤廃され、日本製品の需要が高い中国向けにベビー寝具事業の展開を進め、安定収益の向上を図ります。また、寝装資材・雑貨の輸出にも取り組んでいきます。

### ● 不採算取引からの撤退と販売チャネル移行の推進

ネット通販・問屋との取引を強化し、在庫水準の適正化と利益率の維持向上を推進します。

### ● 社内外の異業種ビジネスとの協業を積極的に推進

兼松グループが得意とするICTソリューション事業と当社の寝装品の専門性を活かし、アライアンスによる新規事業「IoT寝具プロジェクト」を推進しています。既に、社内協働チームを設置、潜在顧客ニーズの汲み上げと商品開発に取り組むと共に、社外協業体制を構築し、高収益体質を目指します。

各々で強みをもつ事業とIoT、クラウドサービスなどの最新テクノロジーを融合することにより、新しいビジネスモデルを創造、より高い顧客満足と事業範囲の拡大と持続的な発展を目指します。同時に、現在の事業分野でシナジーのある会社と戦略的事業の提携を含め、積極的に取り組んでいきます。



## 【2】- (3) 生活関連(生地・反物、アパレル製品、産業資材)

### 生活関連事業の展開

#### 事業の再構築

##### 部門概要

アパレル素材部門は、紡績メーカー時代に蓄積された技術を活かし独自開発した糸を使用したニット生地、農業・物流資材を扱う産業資材、前年度から開始したアパレル製品の3つの事業から成り立っております。独自素材を使用した新しい付加価値製品の提案を行っております。

##### 外部環境

- 国内ニット生地の市場縮小
- アパレル業界の価格の二極化
- 産業資材において安価な輸入商材が流入

##### 取組み方針

従来の川中分野へニット素材を供給するビジネスモデルから、婦人アパレルメーカーに対して、当社独自素材を駆使した製品展開を図り、新しい付加価値製品の提案を促進していきます。

産業資材事業においては、不採算事業の撤退を図ると共に有力な海外サプライソースを確保し利益率向上に努めます。また、ノンコアである事業からは撤退する方針であります。

#### 戦 略

##### ● アパレル製品市場への取引ボリュームの拡充推進

前年度より、婦人アパレル製品市場での事業展開を図るべく営業拠点の新設、生産体制を確立しました。当社独自素材を使用した製品開発を行っております。更に、営業体制の強化を進め、素材から製品までの一貫取引を積極的に推進していきます。

##### ● 非基幹事業の撤退

当社の基幹事業と相乗効果の薄かった事業から撤退、成長牽引事業へ経営資源の再配分を推進します。

##### ● 変化するマーケットニーズに対応すべく、海外サプライソースの確保

コスト競争力強化のため、海外サプライヤーを開拓しラインナップ拡充による産業資材用途への拡販を実現します。また、低採算取引から撤退し、資金効率の向上に努めます。新機軸として、リース会社を活用した農業資材の拡販に取り組んでいます。