



平成 29 年 12 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社白洋舎
代表者名 代表取締役社長 五十嵐 素一
(コード番号：9731 東証第一部)
問合せ先 取締役常務執行役員 小林 正明
電 話 03 - 5732 - 5111 (代)

新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社はこの度、2018 年度（平成 30 年度）を初年度とする今後 3 年間の中期経営計画を、下記の通り策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画のテーマ（2018 年度～2020 年度）

「CLEAN LIVING 2020」
—「人々の清潔で快適な生活空間づくり」への貢献を目指して—

お客さまニーズを充足し、お客さま満足度向上に資する「基盤整備」を継続するとともに、不採算領域からの撤退等により事業ポートフォリオの再構築を実現し、中長期的な企業価値向上を図ってまいります。

2. 基本戦略

(1) 成長戦略の遂行と構造改革

—「選択と集中」による事業ポートフォリオの最適化—

①事業環境を踏まえた「リネンサプライ事業」への経営資源投下

— 工場の生産能力拡大により、2020 年の東京オリンピック、観光立国化等に伴い増加するリネンサプライ需要へ対応

②管理会計精緻化による「事業収益力の改善」

— 採算を重視したサービス店政策の推進等により、売上高経常利益率を改善

(2) CLEAN LIVING を支える人材育成

—「奉仕の徹底」が可能な強い職場づくり—

①女性管理監督者育成等による女性活躍推進

②ルートスタッフ改革（人事制度改革・業務改革）

③上級工場技術者等プロフェッショナルな人材の育成

(3) 財務戦略

①自己資本比率：30%

— グループ保有資産の有効活用、及び身の丈に合った投資方針を堅持

②自己資本利益率（ROE）：10%以上

(4) コーポレート・ガバナンスの強化等

①取締役会等の機能強化

- － 取締役会評価による PDCA サイクルの継続

②IR 活動の充実

3. 事業戦略

(1) クリーニング事業

①顧客中心経営の推進

- － 拡大 CS 委員会・お客さま懇談会開催等お客さまの声を聴く活動の継続
- － 「上質」「高級」「信頼」「安心」路線の追求による品質・サービスの差別化

②成長基盤の確立

- － 異業種他企業との業務提携、提携マンション居住者の顧客化
- － P&D (ピック・アンド・デリバリー) の展開 等

③顧客接点の整備・強化

- － ルートの制度改革 (CLEAN LIVING PARTNER 化、ルート統合・再編等)
- － サービスネットワークの再構築 (採算を重視したサービス店舗網、法人代理店型フランチャイズ店舗の展開等)
- － インターネットによる新たな顧客の創造

(2) レンタル事業・クリーンサービス事業

①食品関連ユニフォームの増強 (ユニフォームレンタル部門)

- － HACCP 義務化に伴う需要増加への対応、システム化の促進等

②生産設備増強による増産体制の確立と生産原価の低減 (リネンサプライ部門)

- － 東京オリンピック需要等による事業拡大、及び安定供給の維持

③ケミサプライ事業の構造改革 (クリーンサービス部門)

- － 不採算営業所閉鎖及び業務委託推進、間接業務効率化 等

4. 数値目標 (連結)

(単位：億円)

	2016/12 期 (実績)	2017/12 期 (予想)	2020/12 期 (目標)
売上高	489.7	500.0	520.0
経常利益	13.3	15.0	17.5

本資料に記載されている内容については、当社が現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、記載された施策、数値目標等の実現を確約したり、保証するものではありません。実際の業績等の結果は、今後の様々な要因により、本資料の記載内容と異なる可能性があります。

以 上