



2023年12月25日

各 位

会社名 株式会社白洋舎
代表者名 代表取締役社長 松本 彰
(コード番号：9731 スタダード市場)
問合せ先 広報・IR室 石川 誠二
電話 03-5732-5111

新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2023年12月22日開催の取締役会において、2024年～2026年までの今後3年間の新中期経営計画を、下記の通りとする旨決定いたしましたのでお知らせいたします。

記

当社は、中長期的な事業環境予測を踏まえ、10年後（2033年）の当社グループのあるべき姿として新たなビジョン「**世界の人々の清潔で快適な空間づくりに貢献し、感動を与え続ける企業集団**」を目指します。本中期経営計画は、このビジョンの実現を目的として2026年までの3年間の行動計画として策定いたしました。

創業120周年を迎える2026年度には、構造改革の完遂と収益性の改善を確実に進め、連結売上高448億、同経常利益21.7億円を達成し、事業を通じた社会課題の解決と持続的な成長軌道の確立を目指します。

1. 経営戦略の骨子

(1) 構造改革の完遂とオペレーションの磨き上げ

- ① 不採算店舗閉鎖、CLP(集配)生産性向上等、クリーニング事業の構造改革を完遂
- ② 工場の自動化・経費率の適正管理等により、収益力の高い生産体制を確立
- ③ 高品質なサービス・付加価値を反映した価格戦略の遂行

(2) マーケティングによる収益力向上

- ① 地域毎の市場環境に即した経営資源の選択と集中
- ② サステナブル商材による差別化戦略、付加価値の高い提案による営業力強化

(3) 事業ポートフォリオの最適化

マーケット環境を考慮した地域別事業展開など、経営資源配分の見直しにより、クリーニング事業・リネンサプライ事業の資本収益性を改善

(目標：2026/12月期 単体ROI 8%以上)

2. 事業戦略

(1) クリーニング事業 ～選択と集中による収益性の向上～

- ① 商圏ポテンシャルや地域特性に即した機動的な出退店、他事業との融合戦略推進により収益を最大化
- ② CLP(集配スタッフ)について顧客分布・属性等を考慮した活動スタイルの変革により生産性・収益性を向上

- ③ 工場への自動化・省人化設備の導入、拠点間の機動的な生産調整等により、高品質で収益性の高い生産体制を確立
- (2) リネンサプライ事業 ～様々なリスクに対応可能な高収益体質への変革～
 - ① 品質・サービス・付加価値を反映した価格戦略による収益性の向上
 - ② 適正工場経費率の管理、資材調達額の削減等により収益性の高い生産体制確立
 - ③ 独自付加価値サービスの提案等、市場ポテンシャルを考慮した営業力の強化
- (3) ユニフォームレンタル事業 ～新たな差別化戦略による業容拡大～
 - ① 脱炭素社会に適合する独自サステナビリティ商品の開発による差別化戦略
 - ② 異業種との協業・提携拡大による新規営業ターゲット先の拡大
 - ③ 自工場生産体制再構築による生産性向上

3. サステナビリティ戦略

(1) 人的資本への投資

- ① 当社の理念を体現し得る自律的・プロフェッショナルな人財の育成
- ② 人財育成プログラムへの資源配分強化
- ③ DXの推進による労働生産性の向上

(2) 環境経営

- ① 温室効果ガス排出量の削減（目標：2030年までに2015年比50%削減）
- ② リユース、リサイクルへの取組みなど循環型社会の構築へ貢献

(3) ガバナンス強化

コンプライアンスの徹底とグループガバナンスの一層の強化

4. 財務戦略

(1) 毀損した自己資本の着実な回復（目標：2026/12月期 連結自己資本比率30%）

(2) 資本コストを踏まえた資本収益性・市場評価の改善

（目標：ROE 12%以上、PBR 1.25倍以上）

※「資本コストや株価を意識した経営の実現」については、当社ホームページをご参照願います（URL：<https://www.hakuyosha.co.jp/ir/museum/>）

5. 数値目標（連結）

（単位：億円）

	2022年12月期 （実績）	2023年12月期 （予想）	2026年12月期 （目標）
売上高	391.8	427.0	448.0
経常利益	13.5	17.5	21.7

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・保証するものではありません。実際の業務等の結果は、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。