



平成 25 年 5 月 14 日

各 位

会社名 大東紡織株式会社  
代表者名 取締役社長 国 広 伸 夫  
(コード番号 3202 東証・名証各第 1 部)  
問合せ先 経営企画部長 三 枝 章 吾  
(TEL 03-3665-7843)

「中期経営計画 Beyond 120th～120 周年を超えて未来へ～」について

当社は、本日付で下記のとおり「中期経営計画 Beyond 120th～120 周年を超えて未来へ～」を公表しましたのでお知らせいたします。

## 記

### 1. 概要

- (1) 名称 「中期経営計画Beyond 120th ～120周年を超えて未来へ～」
- (2) 計画期間 平成25年度から平成27年度までの3年間
- (3) 詳細は添付資料をご覧ください。

### 2. 計画策定の背景

(1) 当社グループは、「スリム化を進め、利益率の高い企業体質へ転換する」ことを企図し、平成 22 年度から平成 24 年度までの 3 年間にわたり「中期経営計画 2010～KAIKAKU～」に基づき「事業構造の改革」と「コスト構造の改革」を柱とする諸施策への取り組みを進め、中核事業の総売上高に占める比率を概ね計画通りの水準まで引き上げるとともに、販売管理費については計画を上回る削減を実現するなど、計画の柱である「事業構造の改革」と「コスト構造の改革」をほぼ計画通り達成しました。

また、損益面での計画は達成出来なかったものの、2 期連続で最終黒字を計上するとともに、財務面では「有利子負債の圧縮」について中期経営計画を上回る圧縮を行うなど、損益面・財務面での改善を行いました。

(2) 以上を踏まえ、新たに「中期経営計画 Beyond 120th～120 周年を超えて未来へ～」をスタートさせるものです。

### 3. 新中期経営計画の基本的な考え方

(1) 「中期経営計画 Beyond 120th～120 周年を超えて未来へ～」では、内外の経済情勢の変化や当社グループにおける構造改革の達成状況も踏まえ、従来の構造改革路線から成長路線へ踏み出すことを基本的な考え方とします。

特に、最終年度の平成 27 年度には当社創立 120 周年の節目を迎えることを機に、当社グループの永続的発展の基盤作りに取り組む方針とします。

(2) 成長戦略 : そのため、まず当社グループの収益力増強を目指すことを柱にした成長戦略として、収益の柱である不動産事業を「主力事業」に育成するとともに、今後とも拡大が期待できる事業を「強化事業」に選定し、取り組みを強化する方針とします。

具体的には、不動産事業のうち静岡県下有数の商業施設である「サントムーン柿田川」を中心とする商業施設事業で培ったノウハウを活かしてプロパティマネジメント業務の新たな展開を図ることで不動産事業を「主力事業」に育成します。

また「強化事業」として、繊維事業のうち従来注力してきた提案型OEM事業の中から素材・デザイン提案型OEM事業とニット企画提案型OEM事業、さらに当社が販売基盤を持ち、かつ市場の拡大が見込まれる健康医療関連事業および中国関連事業の4つの事業に経営資源をシフトし取り組みを強化する方針とします。

(3) 安定化戦略 : 次に、繊維事業損益の安定化戦略として、繊維事業のうちユニフォーム事業、生産管理型OEM事業および一般寝装品事業の3つの事業を「基盤事業」に位置付け、安定的な受注の獲得に注力し確実に収益を確保するとともに、採算の低下しているメンズスーツ事業については「スリム化事業」に位置付け、一段のスリム化により業績を安定化させる方針とします。

(4) 以上により、当社グループは、永続的な事業基盤を構築するとともに、120周年を超えて未来を託せる人材育成に取り組み、当社グループ社員の総力を結集して新たなステージでの成長に取り組んで所存です。

#### 4. 添付資料

「中期経営計画Beyond 120th～120周年を超えて未来へ～」

以 上



daitobo

# 中期経営計画 Beyond 120th

～120周年を超えて未来へ～

大東紡織株式会社

平成25年5月

## ～目次～

		ページ
＜総 論＞	● 中期経営計画の基本的な考え方	1
	● 企業ビジョン	2
	● 事業戦略の骨格	3
	● 基本戦略	4
＜成長戦略＞	● 成長戦略	5 - 8
＜安定化戦略＞	● 安定化戦略	9 - 11
	● 生産背景の強化・拡充	12
	● 各事業遂行戦略の共通テーマ	13
＜リスク管理の徹底＞	● リスク管理の強化	14 - 15
＜プロ人材の育成・活用＞	● プロ人材の育成・活用	16 - 17
	● 設備投資計画	18
	● 120年を超えて未来へ	19

# 新中期経営計画の基本的な考え方



daitobo Beyond 120th

当社グループは昨年度で終えた旧中期経営計画において、損益面では繊維事業の伸び悩みが課題として残りましたが、基本戦略の柱に掲げた「事業構造の改革」「コスト構造の改革」は概ね達成できました。この結果、6期振りに2期連続最終黒字となるなど損益構造は安定化しつつあります。

今年度から新たにスタートする「中期経営計画Beyond120th～120周年を超えて未来へ～」では、内外の経済情勢の変化も踏まえ、従来の構造改革路線から成長路線へ踏み出すことを基本的な考え方とします。

特に、最終年度の平成27年度には当社120周年の節目を迎えることを機に、当社グループの永続的発展の基盤作りに取り組みます。

そのため、収益の柱である不動産事業を主力事業に育成する方針とし、一方、伝統的なスーツ事業を子会社に集約の上もう一段のスリム化を図り、いわば当社事業のパラダイム転換を行うことで損益構造の基盤を固めます。

また、繊維事業における当社の強みを発揮すべく個別事業毎の位置付けを明確化し、繊維事業部門における連結営業損益の早期黒字化を図ります。

以上により、「中期経営計画Beyond120th～120周年を超えて未来へ～」を当社グループ社員の総力を結集して推進し、ステークホルダーの皆様の信頼に応えるべく、新たなステージでの成長に取り組む所存です。



お客様に喜ばれる製品・サービスを創造する



強みを活かして独自性を発揮することで企業価値を向上させる

# 事業戦略の骨格



daitobo Beyond 120th

---

## 「中期経営計画 Beyond 120th」

成長戦略事業への取組強化

繊維事業損益の安定化



収益力を高め安定的な黒字化体質を構築し、  
さらなる発展のための収益基盤を確立する

# 基本戦略



daitobo Beyond 120th

成長戦略

安定化戦略

リスク管理の強化

プロ人材の育成・活用



## <成長戦略>

収益力の増強を目指す

# 成長戦略①



daitobo Beyond 120th

---

「主力事業」と「強化事業」による収益力増強を目指す



1. 「主力事業」=収益の源泉たる事業
2. 「強化事業」=今後とも拡大が期待できる事業

# 成長戦略②



daitobo Beyond 120th

---

## 「主 力 事 業」

「商業施設事業」を当社グループの「主力事業」に育成する。

1. 商業施設「サントムーン柿田川」(静岡県)の増強
2. プロパティ・マネージメント業務の拡充
3. アライアンスの推進



## 「強化事業」

将来性の期待できる4つの事業を強化事業と位置付ける

### 1. 素材・デザイン提案型OEM事業

当社および内外の協力工場のノウハウ活用による素材開発・収集力の強化  
社内デザイナーの活用によるデザイン提案活動の推進強化

### 2. ニット企画提案型OEM事業

東京ニットファッションアカデミーとのアライアンス推進  
ニット展示会営業の推進

# 成長戦略④



daitobo Beyond 120th

---

## 3. 健康医療関連事業

寝装品関連の製造技術を活かした商品開発  
時代のニーズに合わせて健康医療関連への取り組み強化

## 4. 中国関連事業

中国内販ビジネス・アウトレット事業推進、アライアンスの推進・強化



## <安定化戦略>

繊維事業損益の安定化を目指す

# 安定化戦略①



daitobo Beyond 120th

---

「基盤事業」と「スリム化事業」への取組により  
繊維事業損益の安定化を目指す



「基盤事業」 = 安定的に収益を確保できる事業

「スリム化事業」= 一段のスリム化により業績を安定させる

# 安定化戦略②



daitobo Beyond 120th

---

## 「基盤事業」

以下の事業を確実に遂行し安定収益を確保する

1. ユニフォーム事業
2. 生産管理型OEM事業
3. 一般寝装品事業

# 安定化戦略③



daitobo Beyond 120th

---

## 「スリム化事業」

以下の事業はもう一段のスリム化を進め、  
業績を安定させる

### 1. メンズスーツ事業

# 生産背景の強化・拡充



daitobo Beyond 120th

---

当社を取り巻く事業環境の変化に対応し、  
国内外の生産背景を強化・拡充する

1. 品質・納期・価格での顧客満足度の向上
2. 内外の協力工場等とのアライアンス推進・強化
3. 上海現地法人の増強・活用
4. 寝装品は当社製造拠点の新潟大東紡の活用
5. ディープチャイナ・チャイナプラスワンの情報収集

# 各事業戦略遂行の共通テーマ



daitobo Beyond 120th

---

各事業戦略を効果的に進めるため以下に取り組む

## 1. 一人当たり収益力と生産性の向上

B/C(Benefit/Cost)評価手法の活用  
コスト管理の徹底

## 2. チームワーク精神の共有



## <リスク管理の強化>

# リスク管理の強化(1)



daitobo Beyond 120th

---

## 1. 内部統制機能の充実 牽制機能の発揮

## 2. 内部管理の強化

トラブルクレームの撲滅に向けた日常の行動改革  
実効性ある再発防止策の策定と実践

## 3. 与信・為替リスクマネージメントの向上 営業担当者の審査スキルの向上 審査会議のレベルアップ 為替変動への機動的対応

# リスク管理の強化(2)



daitobo Beyond 120th

---

## 4. コンプライアンス遵守の徹底

日常活動でのコンプライアンス意識の醸成  
海外取引でのコンプライアンス知識の充実

## 5. 危機管理・コンティンジェンシープランの充実

危機に効果的に対処できる実践的訓練の実施  
情報セキュリティの強化



## <プロ人材の育成・活用>

# プロ人材の育成・活用(1)



daitobo Beyond 120th

---

## 1. 高度なスキルを有するプロ人材の育成

社内教育体制の拡充

プロフェッショナル度を評価する人事制度の構築

即戦力人材の中途採用体制強化

# プロ人材の育成・活用(2)



daitobo Beyond 120th

---

## 2. 社内外のプロ人材の活用

社内プロ人材の積極的活用・適材適所の配置

→ 不動産・デザイナー・パタンナー・素材開発など

外部プロ人材との連携および活用

→ 商業施設運営・ニット企画・中国事業など

# 設備投資方針



daitobo Beyond 120th

---

## 1. 商業施設事業に関連する投資

静岡県最大級のSC「サントムーン柿田川」の競争力維持・強化および新たな事業展開のため、必要に応じて設備投資を行う。

## 2. システム投資

本社システムの一部更新の検討

店舗在庫管理システムの導入(紳士服販売子会社)

# 120周年を超えて未来へ



daitobo Beyond 120th

---

「中期経営計画 Beyond 120th」を遂行することで、永続的な事業基盤を構築するとともに、120周年を超えて未来を託せる人材育成に取り組めます。

コーポレート・アイデンティティの確立を図り、daitoboの新しい未来を作ります。

株主の皆様やお客様はじめ各ステークホルダーの発展が当社の発展に繋がるとの信念を持って企業価値の向上に取り組み、今後とも社会的責任を果たしていきます。



daitobo

# 計 数 編

# 連結数値目標(1)

(資料編)



daitobo BEYOND 120th

(単位: 億円)

	計 画			(長期イメージ)
	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成30年度
売上高	81	75	83	100
粗利益	21	20	21	25
営業利益	5	5	6	10
営業利益率	6%	7%	7%	10%
経常利益	2	2	3	6

(目標とする損益指標)

平成27年度 営業利益率7%以上

# 連結数値目標(1-②)

(資料編)

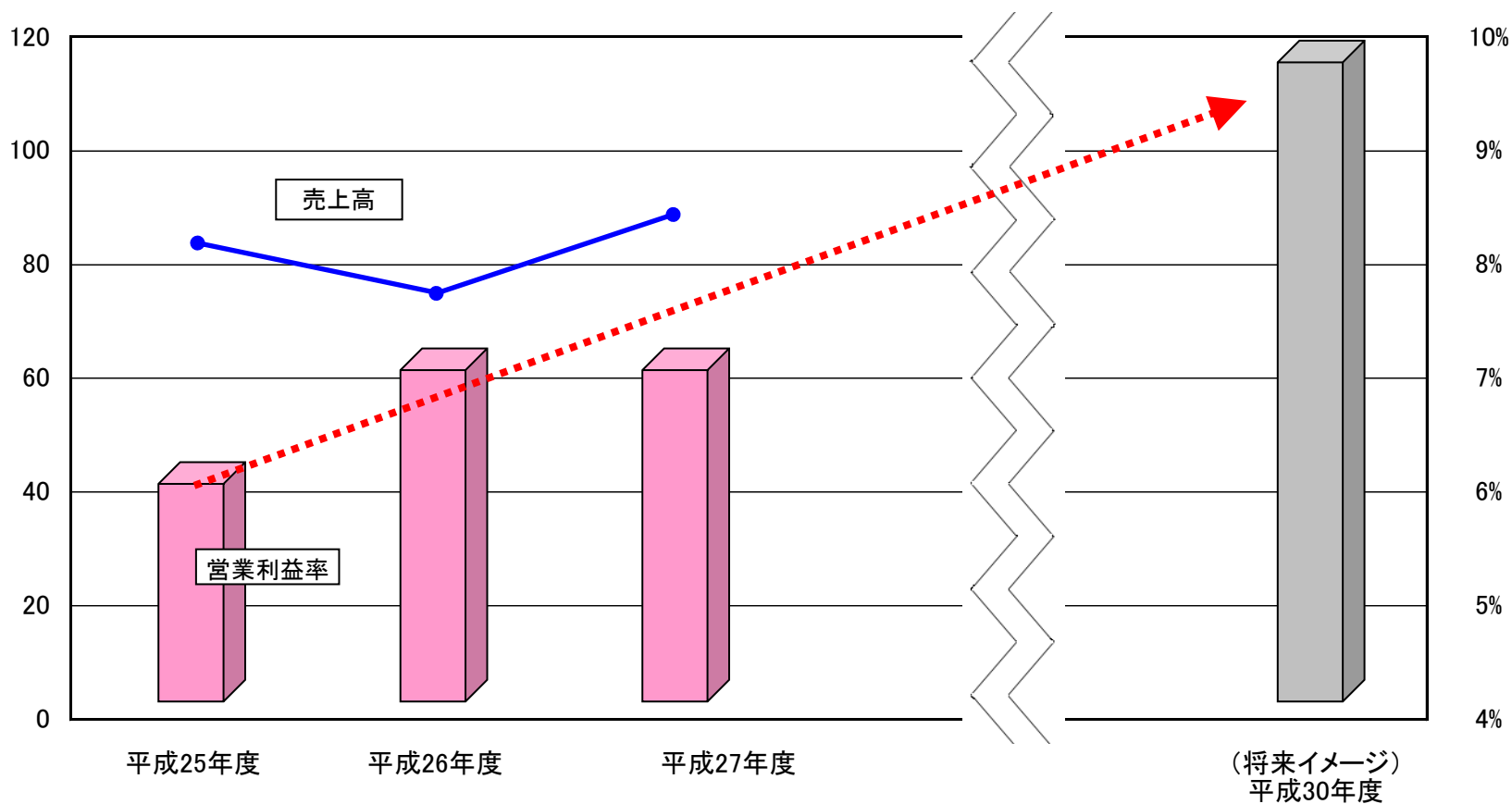
daitobo BEYOND 120th



売上高(単位:億円)

(参考)売上高、営業利益率計画と将来イメージ

営業利益率(単位:%)



# 連結数値目標(2)

(資料編)



daibobo BEYOND 120th

(単位：億円)

	計 画		
	平成25年度	平成26年度	平成27年度
総資産	219	210	207
純資産	49	46	49
有利子負債	96	92	89
うち借入金	88	85	83
自己資本比率	20%	22%	24%

(目標とする財務指標) 平成27年度末 売上高借入金比率100%以内  
平成27年度末 自己資本比率24%以上

# 数値計画(連結セグメント別)

(資料編)



## 繊維・アパレル事業

(単位: 億円)

	平成24年度 (実績)	計 画		
		平成25年度	平成26年度	平成27年度
売上高	58	58	52	58
粗利益	11	11	11	11
営業利益	▲ 1	0	1	1

## 不動産事業

(単位: 億円)

	平成24年度 (実績)	計 画		
		平成25年度	平成26年度	平成27年度
売上高	24	24	24	24
粗利益	9	10	10	10
営業利益	8	9	9	10

(注)上記数値には、配賦不能営業費用は含めておりません



daitobo

# 資 料 編

# (資料) 商業施設事業① 主要事業概要



daitobo Beyond 120th

## <サントムーン柿田川 写真①> 施設概要

JR三島駅とJR沼津駅の間に位置し、国道1号に一部面した集客に優れた立地  
平成24年度 施設取扱高 約230億円 買い上げ客数 約980万人  
静岡県下最大級のSC

土地面積	建物面積	駐車場
92,552㎡	95,415㎡	2,817台
店舗	店舗数	内容(H25.3現在)
生鮮館	5	鮮魚、肉、野菜、グロッサリーなど
食品	8	洋和菓子、パン、米穀、輸入食品など
ファッション	32	ユニクロほか、レディース・メンズ各種
雑貨	20	無印良品、タイソー、ランプ小物など
レストラン	16	フードコート8店、モスバーガー、ミスターーナッツなど
アミューズ	5	セガ、ボーリング、カラオケなど
金融	4	静岡銀行 スルガ銀行 静岡中央銀行 など
医薬品	2	ハックラッグ
サービス	19	ガスショールーム、旅行代理店、書店など
シネマ	1	(株)静活 12スクリーン2000人収容 県内最大級施設
DIY関連	3	ホームアシスト、スウエン、カーサ
電気店	1	エディオン
趣味	2	写真館、手芸店
その他	2	宝くじ売場 など
合計	120	他、子育て支援室、ラジオスタジオ、こども交流館

写真①

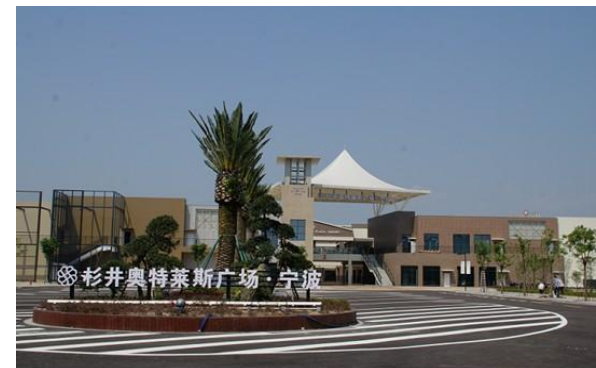


## <杉井アウトレット広場・寧波 写真②>

中国の寧波市において、2011年9月23日グランドオープン。  
当社が参画して中国有数の企業集団である杉井集団と三井不動産とともに営業中のアウトレット事業

\* 寧波市は上海から南へ車で3時間 人口約6百万人  
遣唐使の町として馴染みのある都市

写真②



# (資料) 商業施設事業② サントムーン柿田川全景



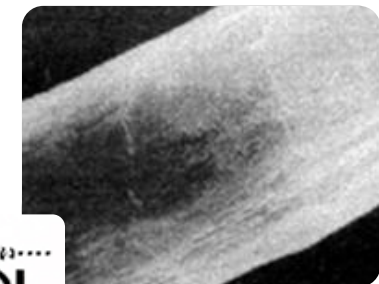
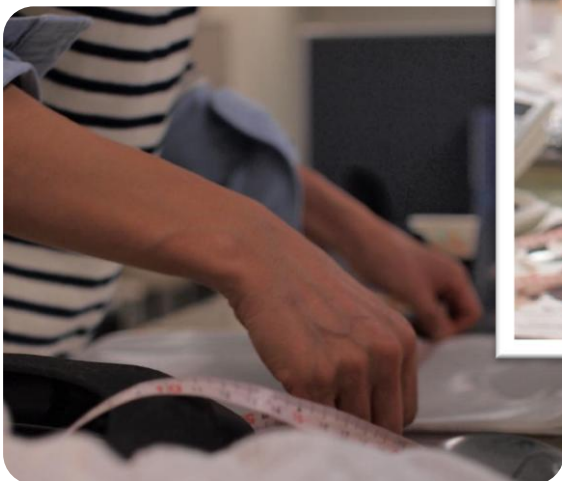
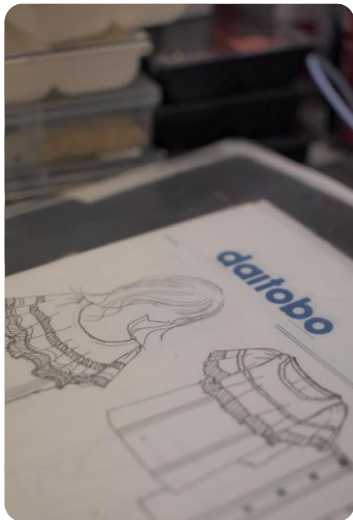
daitobo Beyond 120th



# (資料) 素材・デザイン提案型OEM事業 イメージ写真



daitobo Beyond 120th

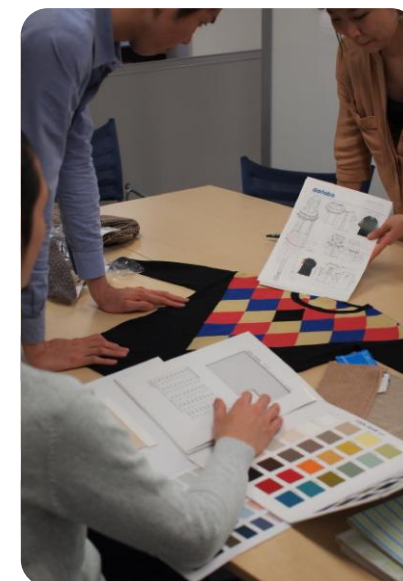
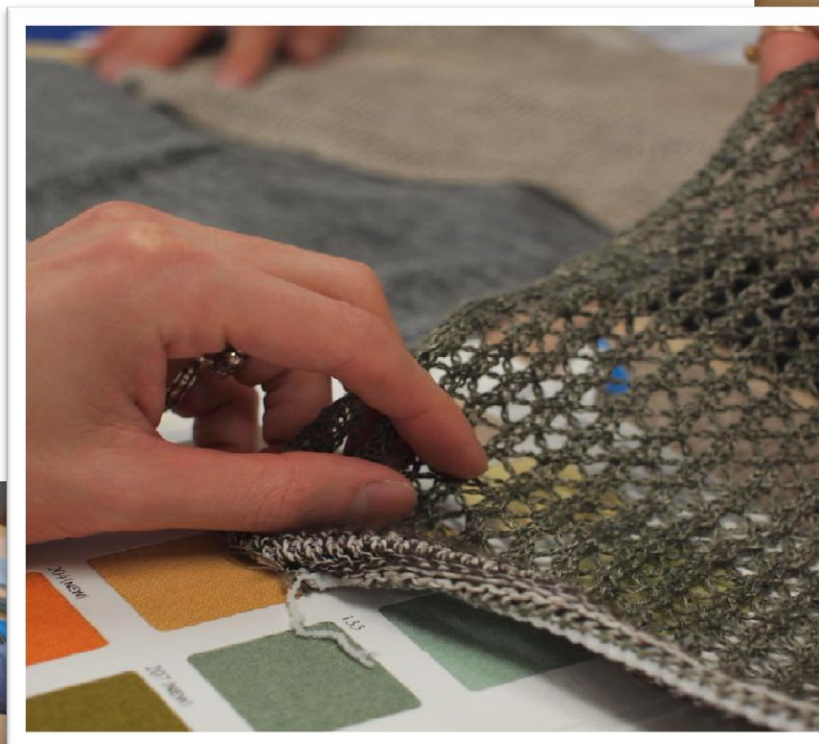


人への思い、地球への思い……  
**E WOOL**  
E WOOL

《E WOOL》は「エコ防縮ウール」。塩素を使わない  
世界初の技術で、環境と素肌に優しい素材です。

# (資料) ニット企画提案型OEM事業 イメージ写真

daitobo Beyond 120th





本資料に記載されている内容、損益計画数値等は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものです。  
本資料が当社の将来の内容・業績を保証するものではありません。