



平成 23 年 1 月 28 日

各 位

会社名 富士紡ホールディングス株式会社
代表者名 取締役社長 中野光雄
(コード番号 3104 東証第一部)
問合せ先 専務執行役員 三木康史
(Tel. 03-3665-7612)

中期経営計画『突破 11-13』について

富士紡ホールディングス株式会社(本社:東京都中央区、社長:中野光雄)は、2011 年度から 2013 年度までの当社グループ中期経営計画『突破 11-13』を策定いたしました。

2011 年 3 月に終了します現中期経営計画『変身 06-10』では、「企業価値の持続的拡大」を掲げ、①事業ポートフォリオの再構築 ②技術力を核とした競争力強化 ③キャッシュフロー経営 ④成長市場での新事業創出 ⑤財務体質の改善 ⑥経営システム改革 に取り組んで参りました。

今回策定いたしました中期経営計画『突破 11-13』では、「有機材料技術で未来を拓く、高付加価値創造企業」を目指して、これまでの構造改革から成長戦略へと大きなパラダイム転換を行います。2011 年から 2013 年までの 3 年間で本格的業容拡大に向けた「成長軌道へのテイクオフ」期間と位置付けております。

新たな計画における経営目標は次のとおりです。

「強固な市場プレゼンスの確立」を最終目標とし、顧客満足度の向上、ブランド力の強化を実現するため

- ① 事業の成長性加速
- ② 収益力あるニッチNo.1
- ③ 経営力の高度化

を推進する。

これにより、2013 年度の連結業績目標(売上高: 452 億円、営業利益: 57 億円)の達成に向けて邁進してまいります。

中期経営計画の詳細につきましては、別紙(中期経営計画『突破 11-13』)をご覧ください。

以 上

※ 当資料に掲載されている内容は、種々の前提に基づいて作成したものでありますが、記載された将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により異なる結果となる可能性があることにご留意ください。

[本件に関するお問合せ先]

総務人事部(広報) 和 住 TEL :03-3665-7612
E-Mail :kwazumi@fujibo.co.jp

中期経営計画『突破 11-13』

(2011 年度～2013 年度)

2011 年1月

富士紡ホールディングス株式会社

I. FUJIBO グループの企業理念

私たちは、一世紀を超える歴史の中で培った技術と経験を生かし、つねに時代が求める新しい技術・製品を提供することで先端産業を支え、人・社会・地球にとってより豊かな未来の創造に貢献し続けます。

II. FUJIBO グループの企業ビジョン

壁を破る、時代を拓く ～ メーカーとしての指針

伝統を尊重しながら、絶えず技術革新を追求。主力事業の競争力強化、成長市場での新事業創出など、つねに壁を打ち破るチャレンジを続け、人の暮らしと産業の発展に貢献する。

誠実な経営、終わりなき成長 ～ 経営の指針

財務体質、コーポレートガバナンス、リスクマネジメントを強化。社会的責任を自覚した健全な経営を目指し、持続的な成長を実現する。

個を尊ぶ、和を育む ～ 労働環境の指針

社員一人ひとりに公平な機会と公正な評価を与え、切磋琢磨して共に向上し合える環境を創造。個を尊重することで、競争力とチームワークが育つ職場を創る。

III. 10年後のありたい姿と新中期経営計画

10年後(2020年度)のありたい姿

➢「有機材料技術で未来を拓く、高付加価値創造企業」

➢売上高1,000億円台、営業利益100億円超

新中期経営計画『突破 11-13』

➢「成長軌道へのテイクオフ」と位置づけ、成長への大胆なパラダイム転換とそれに耐える経営体力の充実に取り組み、本格的業容拡大へのブレークスルーを目指す

IV. 新CI

新中期経営計画スタートを機にCIを一新(2011年4月1日より使用開始予定)



コーポレートマーク

二枚のリーフで「F」を象徴し、「躍進、成長、柔軟」「スピード感」「先進性」を表現、全体を「世界、地球」をイメージする正円で表現

コーポレートカラー フジボウ・レッド

「躍進」、「情熱」、「積極」、「力」、「日本」をイメージ

コーポレイトスローガン “The Focus on Innovation”

時代をリードし、常に「革新に挑む」企業姿勢を表現

V. 経営目標

1. 「強固な市場プレゼンスの確立」を最終目標とし、顧客満足度の向上、ブランド力の強化を実現するため

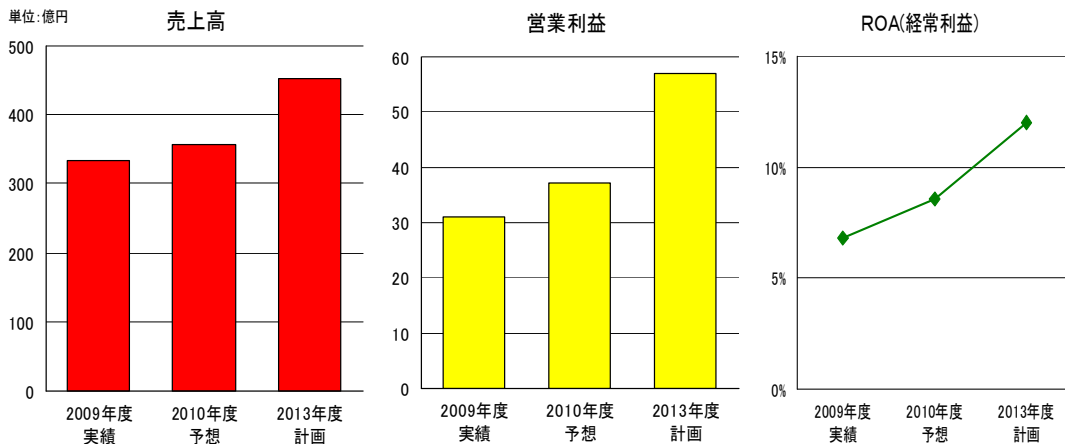
- ①事業の成長加速
 - ②収益力あるニッチNo.1
 - ③経営力の高度化
- を推進する

2. 計数目標

【2013年度(2014年3月期)の連結業績目標】

	2009年度 実績	2010年度 予想	2013年度 計画
売上高 (中計 CAGR)	335億円	356億円 (-5.7%)	452億円 (8.3%)
営業利益	31億円	37億円	57億円
当期純利益	7億円	10億円	35億円
ROA(経常利益)	6.7%	8.6%	12.0%
ROE	6.2%	7.3%	15.0%
D/E レシオ	1.16倍	0.93倍	0.50倍
自己資本比率	29.0%	32.1%	40.0%

(注) CAGR:年平均成長率



【セグメント別計数目標】

	売上高 (億円)		営業利益 (億円)	
	2010年度予想	2013年度計画	2010年度予想	2013年度計画
繊維事業	149	185	7	9
研磨材事業	94	142	22	36
化学工業品事業	59	70	6	9
その他事業	54	55	2	3
合計	356	452	37	57

VI. 基本戦略

1. 事業の成長加速

(ア) 重点3事業による成長

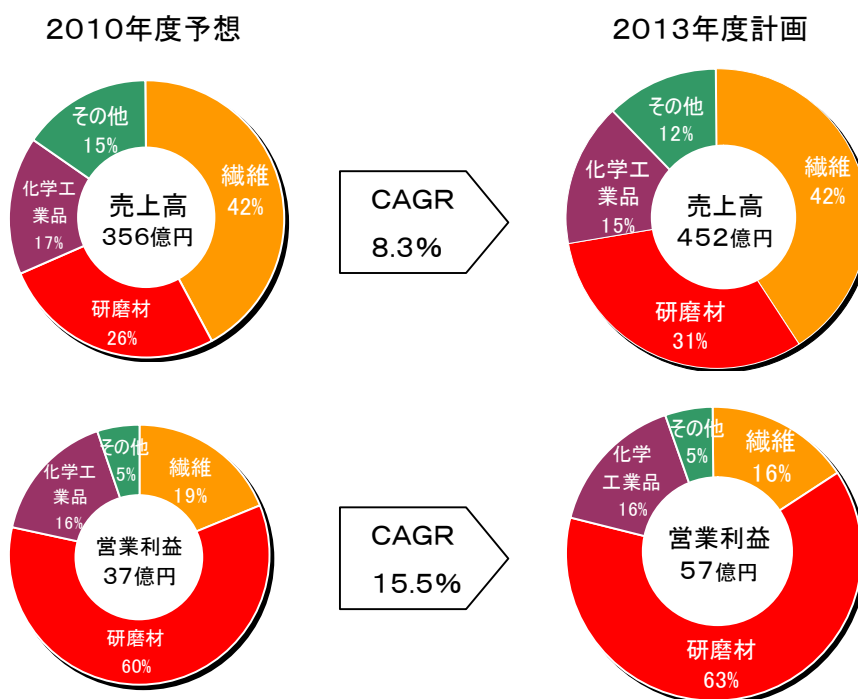
中計売上高増加目標+96億円、うち研磨材事業、繊維製品事業、化学工業品事業の重点3事業で+93億円の売上拡大

(イ) 重点3事業の成長率

- ・ 研磨材事業 CAGR 10%超
- ・ 繊維製品事業 CAGR 5%超
- ・ 化学工業品事業 CAGR GDP の2倍以上
- ・ その他事業 CAGR 原則 GDP 以上

(ウ) 事業ポートフォリオの将来像

研磨材・化学工業品事業の拡大継続、繊維製品事業は反転攻勢



2. 収益力あるニッチNo.1

(ア) 研磨材事業の展望

従来以上に顧客との連携を強め、次世代新製品の開発、顧客満足面での優位性を確保し、10年後には研磨材(パッド)No.1メーカーを目指す

(イ) 繊維製品事業の展望

①B.V.D.を核に高級ゾーンから低価格ゾーンに幅を広げるとともに、レディスインナーや介護分野を強化、総合インナーメーカーとしてワンランク上の存在感を目指す

②直販の強化と海外市場とりわけ中国国内販売を拡大

(ウ) 化学工業品事業の展望

新工場を含む全設備のフル稼働を実現し、M&A も活用し設備能力を拡大、業界No.1の受託生産企業を目指す

(エ) 収益力あるNo.1企業へ

重点3事業の強みを生かし、マーケットの変化に対して従来以上に市場や顧客に焦点を当て、顧客対応力・営業力の強化を通じて「収益力あるニッチNo.1企業」を目指す

3. 経営力の高度化

(ア) 経営資源の効率的活用

「ヒト」、「モノ」、「カネ」の経営資源の効率極大化

(イ) 人材育成と活力ある企業風土

現場力が高く自立したグローバル人材の育成、連結ベースでのダイナミックな人材配置による組織の活性化を通じて高い顧客満足度を実現

(ウ) 設備投資計画、キャッシュフロー

【設備投資計画】

11－13年度累計	
設備投資	55億円
うち研磨材事業	31億円
うち化学工業品事業	21億円
減価償却	52億円

【キャッシュフロー】

3年間累計で60億円のフリーキャッシュフロー創出を目標とし、有利子負債の返済による財務体質のさらなる強化とM&Aなど成長を加速する戦略的投資に充当

(エ) 資本政策・配当政策

当期純利益を確保し、1株当り当期純利益を上げることで、株主還元を充実

以上