



平成 26 年 4 月 30 日

各 位

会社名 セーラー万年筆株式会社
代表者名 代表取締役社長 中島義雄
(コード番号 7992 東証 第二部)
問合せ先 取締役管理部長 比佐 泰
(TEL 03-3846-2651)

中期経営計画(平成 26 年から平成 28 年まで)策定のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会決議をもって、平成 26 年から平成 28 年までの中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画(平成 26 年から平成 28 年まで)の背景

当社は、数期連続して重要な当期純損失を計上しておりますが、この状況を解消するため、平成 23 年、コスト削減と売上の拡大策を骨子とした中期経営計画(平成 23 年から平成 25 年まで)を策定し、経営改善に努めてまいりました。この結果、平成 24 年度には、コスト削減策が奏功して 6 期ぶりの営業利益を計上しましたが、平成 25 年度には、法人需要減少の影響等、国内外の様々な要因から、再び営業損失を計上しております。

当社は、状況を抜本的に改善するためには、既存事業の強化を目的とした大型の投資が必要と判断し、平成 25 年末にライツ・オフリングによる従来に比べ規模の大きな増資を発表し、平成 26 年 3 月に、株主の皆様から約 16 億円の事業資金を調達することができました。

2. 中期経営計画(平成 26 年から平成 28 年まで)の概要

このような状況の中、次の基本方針に従い、増資資金を有効活用し、高品質な製品を市場供給していくことで、販売拡大による収益力強化を実現してまいります。研究開発を強化し、自社製品の比率を上げていくことで、一層の利益拡大を目指します。

基本方針

「SAILOR」ブランドの活用とブランド価値の向上

開発型メーカーへの回帰と競争力ある製品の開発

3. 経営数値目標

I. 売上高経常利益率7%以上

II. 有利子負債 16 億円以下

平成 25 年実績および平成 26 年－28 年計画（連結） [百万円]

	平成 25 年 実績	平成 26 年		平成 27 年		平成 28 年	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
売上高	5,525	6,240	100.0%	6,840	100.0%	7,440	100.0%
営業利益又は 営業損失（△）	△ 287	300	4.8%	495	7.2%	605	8.1%
経常利益又は 経常損失（△）	△ 311	250	4.0%	455	6.7%	580	7.8%
当期純利益又は 当期純損失（△）	△ 359	217	3.5%	420	6.1%	550	7.4%

※詳細につきましては、添付資料をご覧ください。



中期経営計画

(平成26年～28年)

平成26年4月30日

セーラー万年筆株式会社

目次

1. 基本方針
2. 経営数値目標
- 3-1. 収益の改善(1)
- 3-2. 収益の改善(2)
4. 財務体質の改善
5. 研究開発の活発化
6. 設備投資の積極化
- 7-1. 文具～自社製品比率の向上
- 7-2. 文具～得意製品の強化
- 8-1. ロボット～売上の伸長と収益の改善 (1) 海外の強化
- 8-2. ロボット～売上の伸長と収益の改善 (2) 取出口ロボットの強化
- 9-1. 事業別計画の概要 (1)
- 9-2. 事業別計画の概要 (2)

1. 基本方針

「SAILOR」ブランドの活用とブランド価値の向上

開発型メーカーへの回帰と競争力ある製品の開発

研究開発の強化

高品質な製品を提供し、販売拡大による収益力強化

財務体質の健全化と有利子負債の削減

2. 経営数値目標

- I. 売上高経常利益率7%以上
- II. 有利子負債16億円以下

3-1. 収益の改善(1)

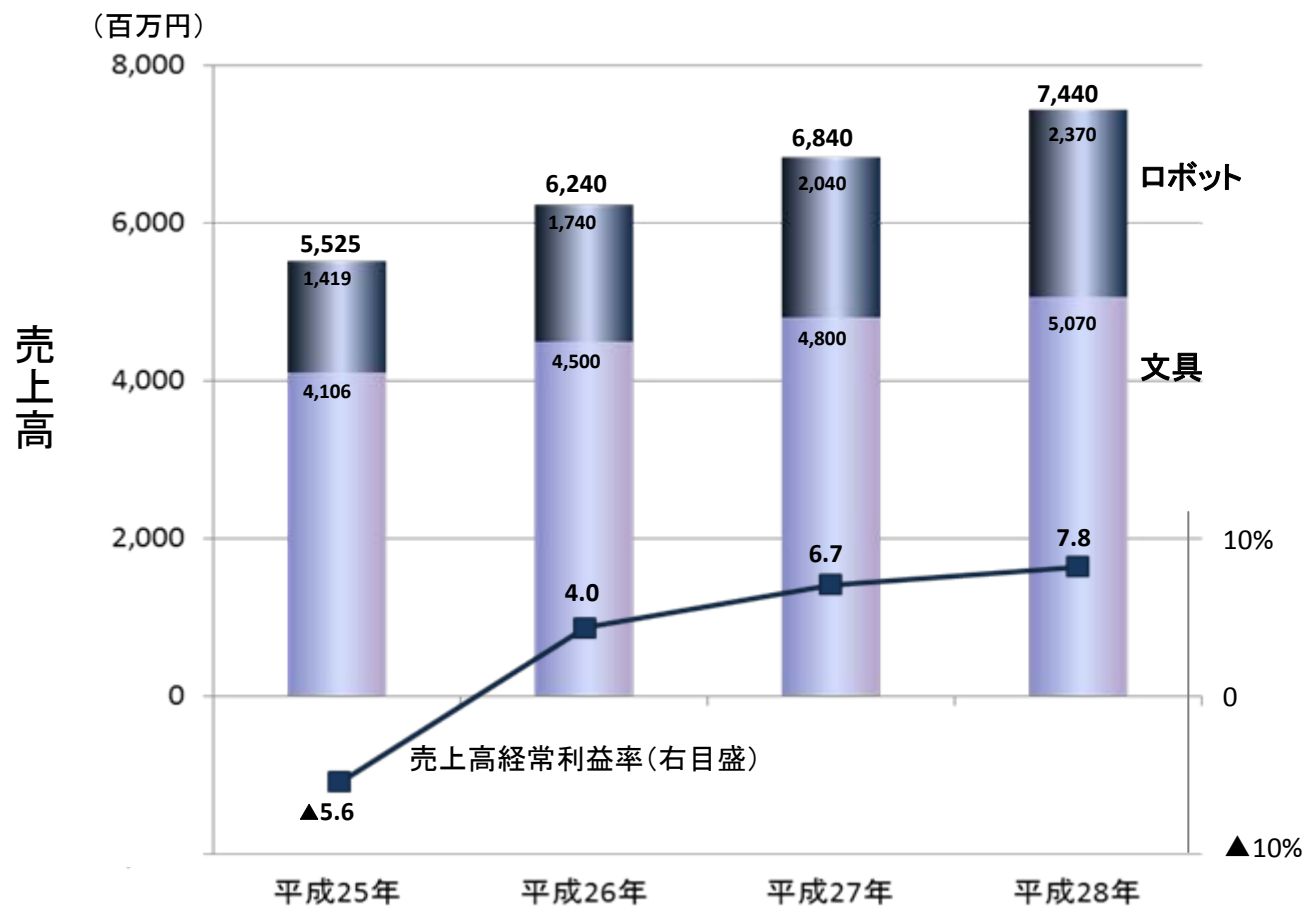
平成25年実績および平成26年－28年計画(連結)

[百万円]

	平成25年	平成26年		平成27年		平成28年	
	実績	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
売上高	5,525	6,240	100.0%	6,840	100.0%	7,440	100.0%
営業利益又は 営業損失(△)	△ 287	300	4.8%	495	7.2%	605	8.1%
経常利益又は 経常損失(△)	△ 311	250	4.0%	455	6.7%	580	7.8%
当期純利益又は 当期純損失(△)	△ 359	217	3.5%	420	6.1%	550	7.4%

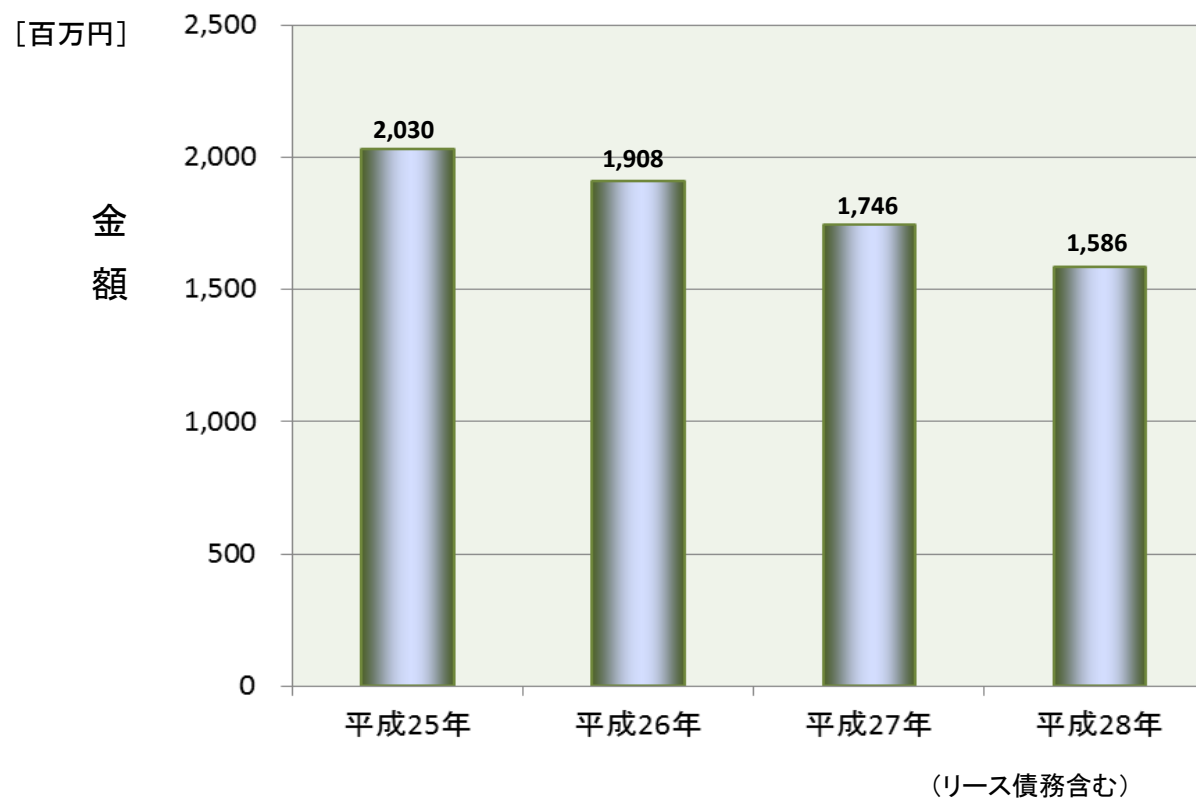
3-2. 収益の改善(2)

平成25年実績および平成26年－28年計画



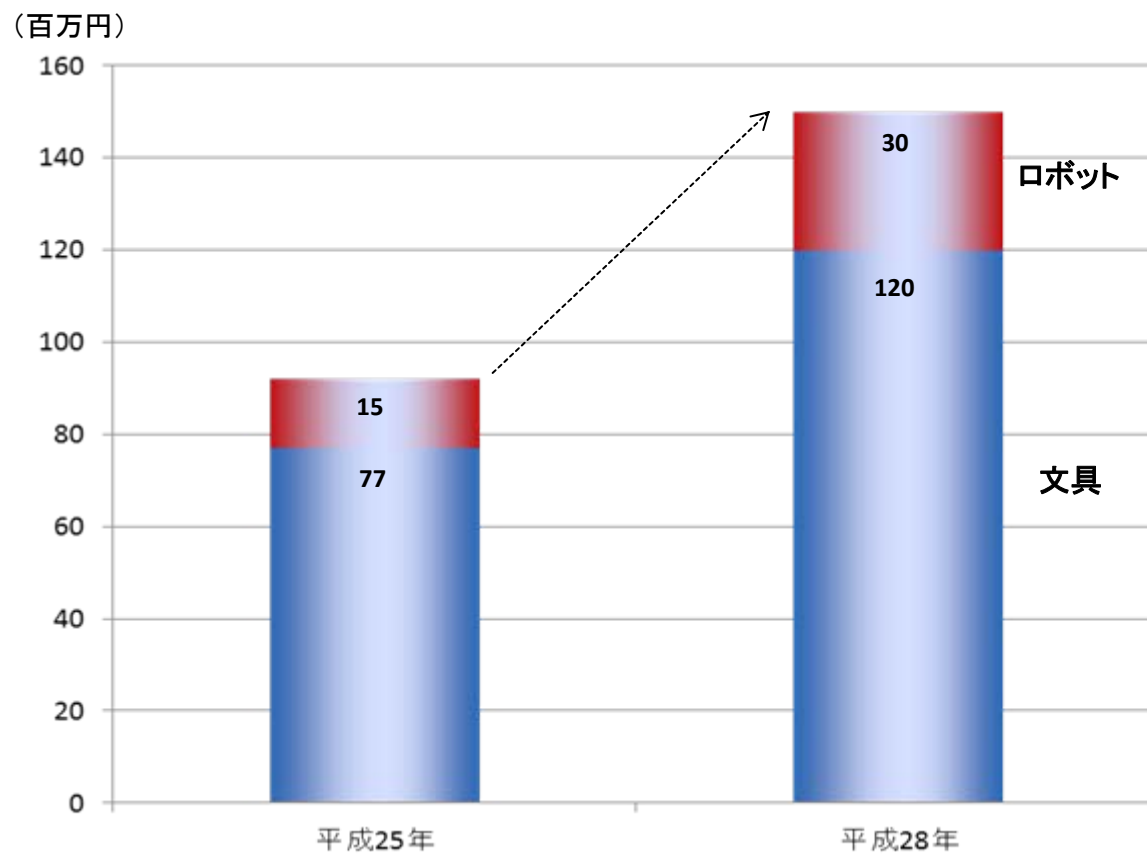
4. 財務体質の改善

有利子負債の平成25年実績および削減計画



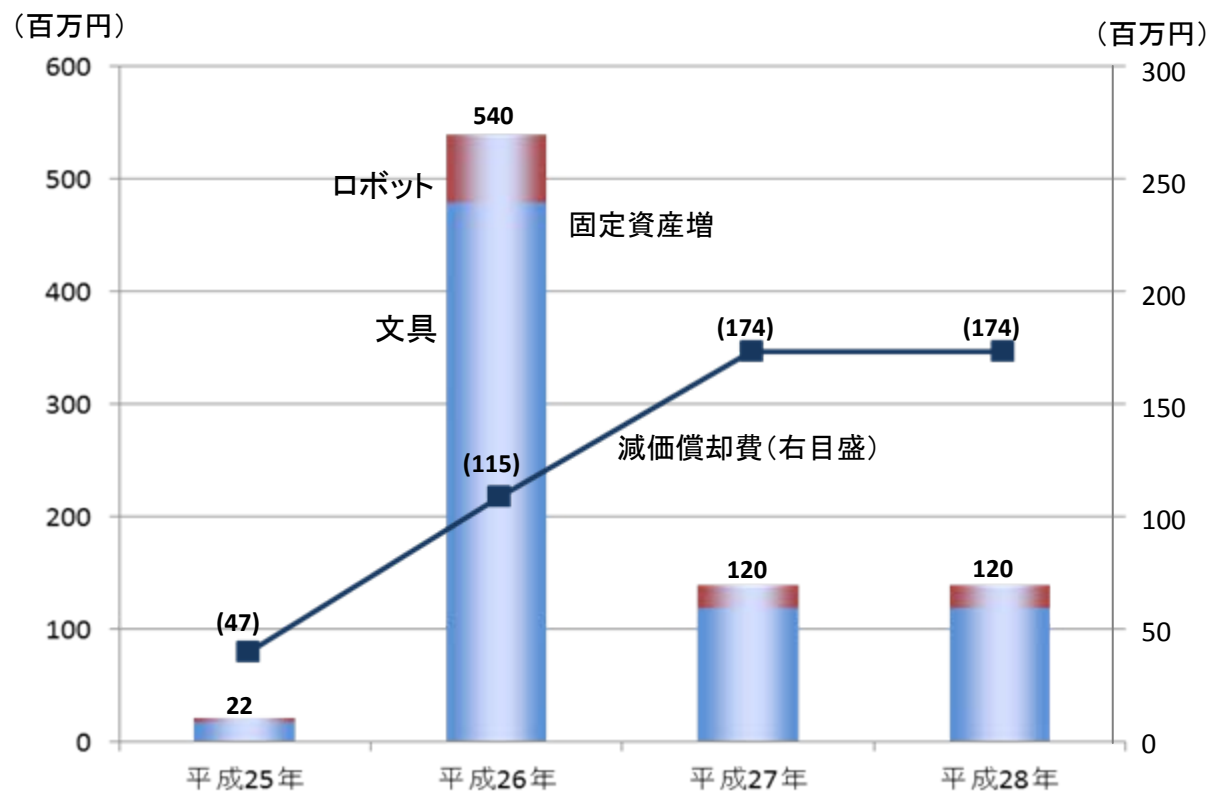
5. 研究開発の積極化

研究開発費の変化

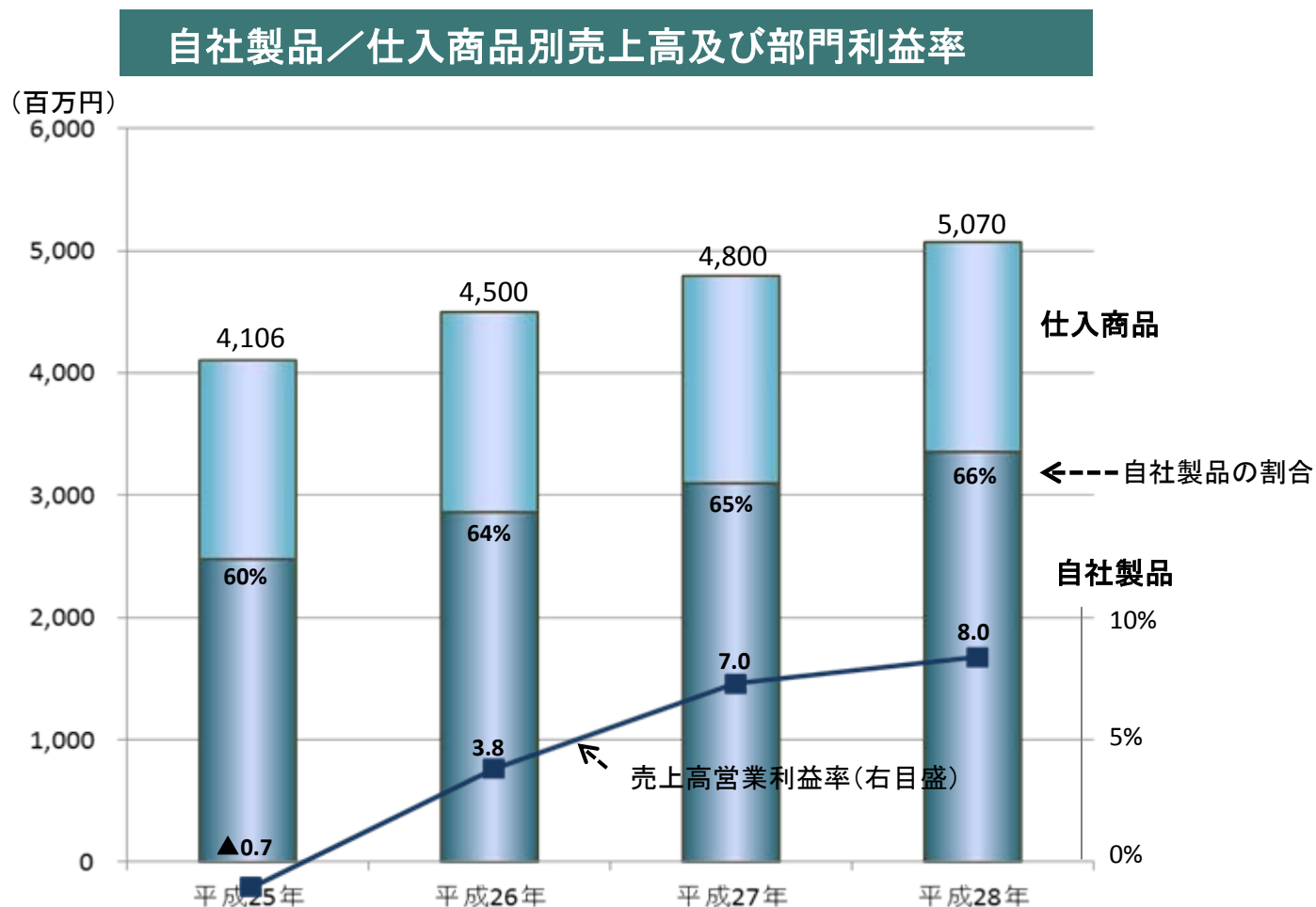


6. 設備投資の積極化

固定資産増と減価償却費の推移

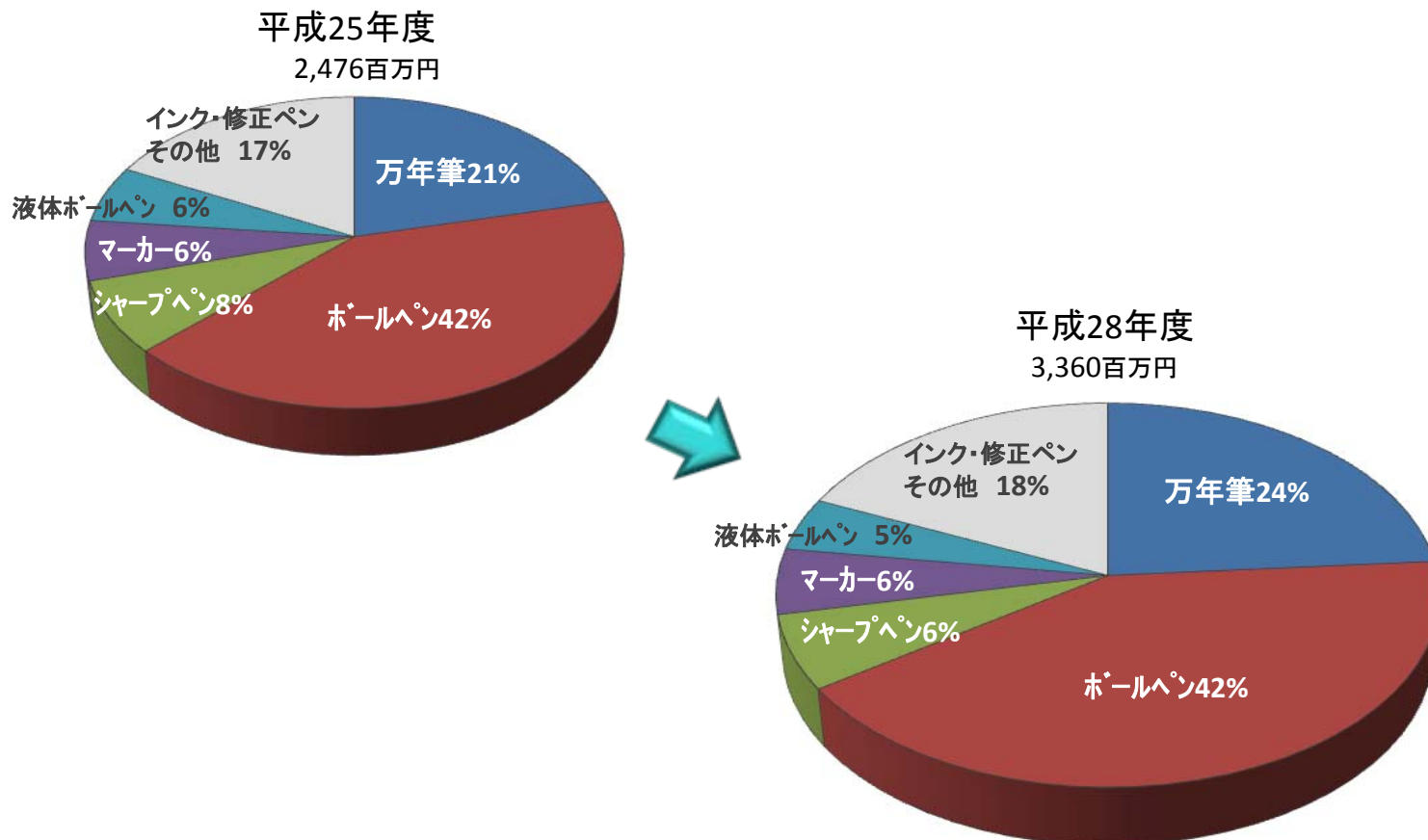


7-1. 文具～自社製品比率の向上



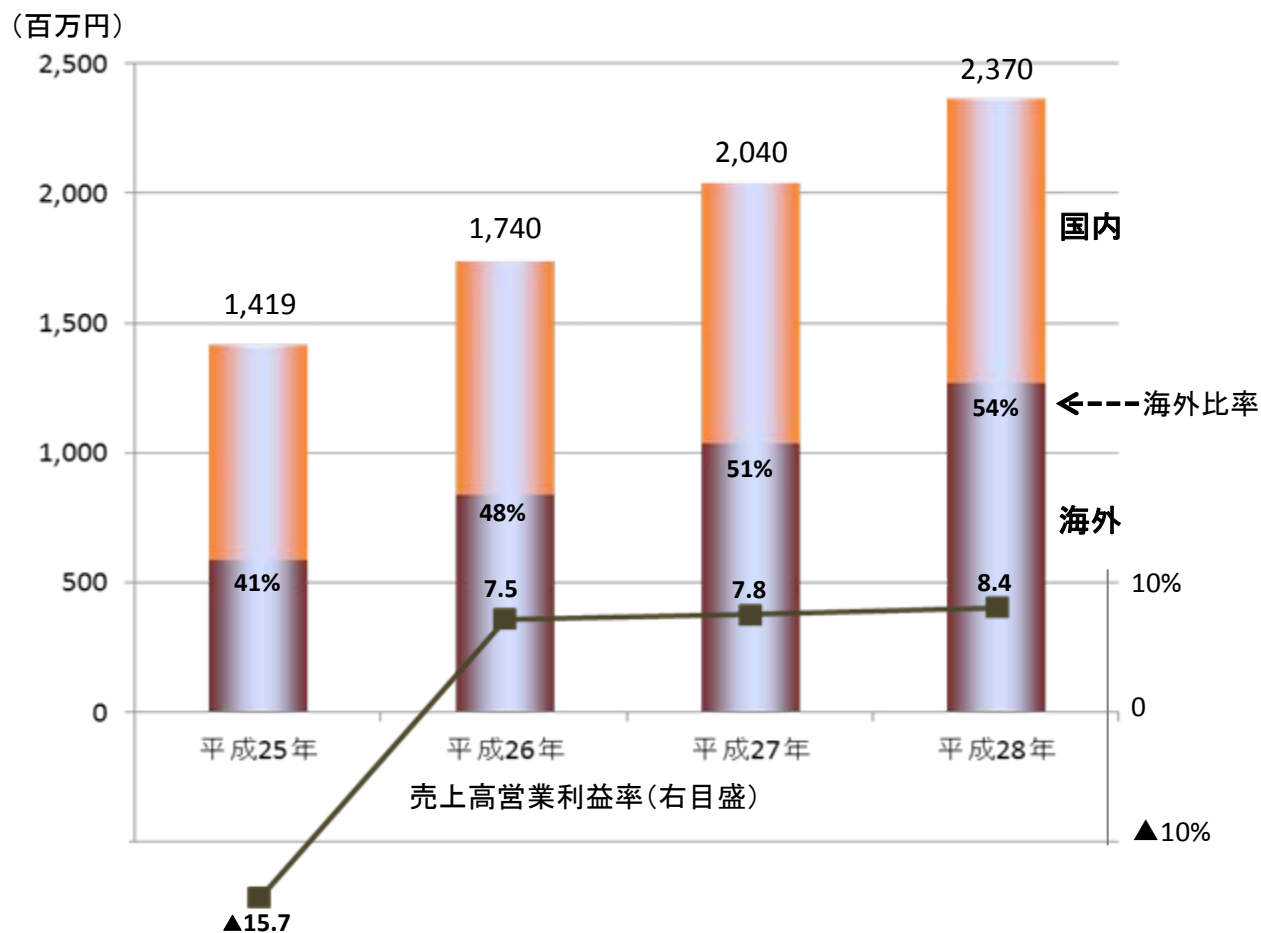
7-2. 文具～得意製品の強化

自社製品における製品構成の変化



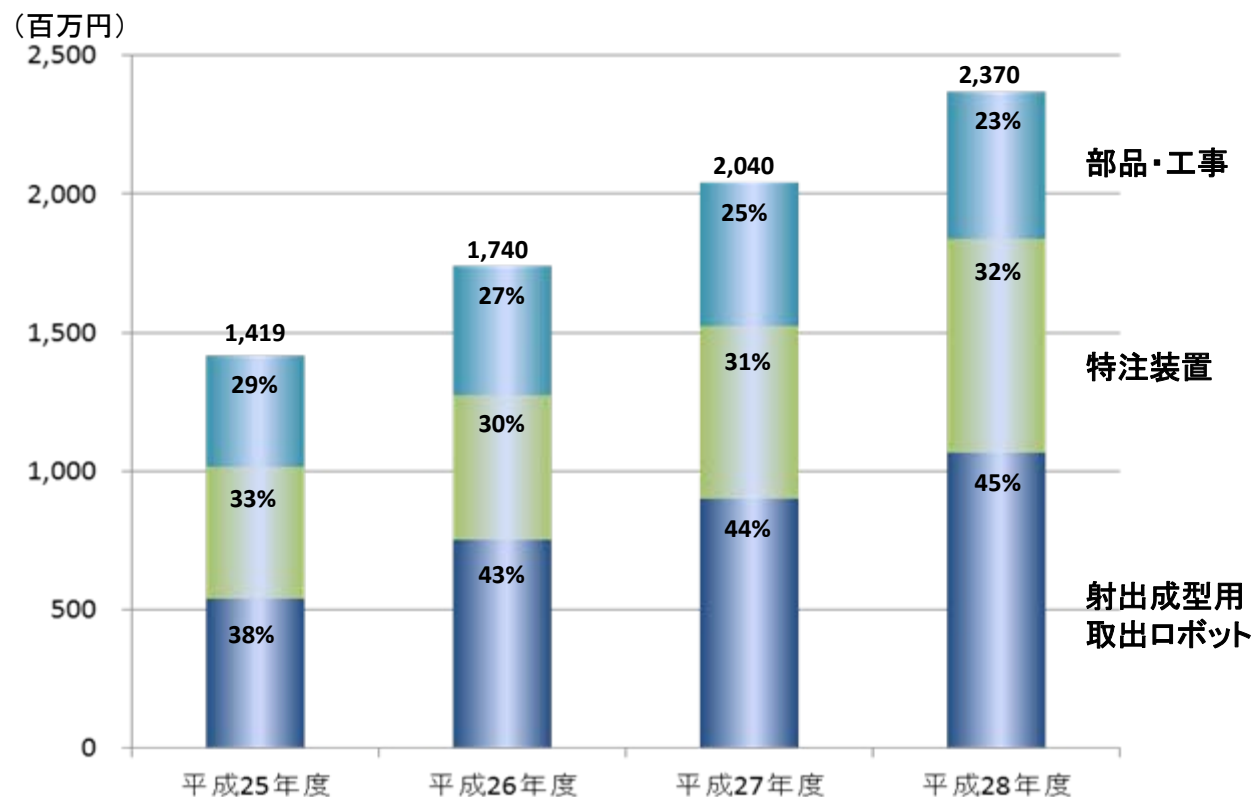
8-1. ロボット～売上の伸長と収益の改善(1)海外の強化

売上高及び部門営業利益率の推移



8-2. ロボット～売上の伸長と収益の改善(2) 取出口ロボットの強化

製品別売上高の推移



9-1. 事業別計画の概要(1)

[文具事業]

ターゲットを絞り、顧客ニーズをくみ取った特徴ある製品の開発

当社の強みである万年筆・ボールペン中高級品に注力し、特徴ある製品を開発。

「セーラー」「プロフィット」等のブランド価値を高める高品質・高品位の製品を開発。

創立120周年を迎えるDAKS製品をはじめとしたライセンス製品、OEM製品に注力していく。

セーラーの開発品である筆ペンの新製品開発。

成熟化がすすむ国内文具市場に向けて、女性、学生等のユーザーを意識した特徴ある製品を開発。

法人ギフト市場へ向けて、ボールペンなどを中心に、新たな価値を付加した製品を開発。

既存販売店の深掘りと新規販売ルート・チャネルの開拓

百貨店・大型文具専門店など、既存販売先へのサービス・サポート拡充。

店舗拡大中の大型複合型書籍店への販売強化、新規販売店の獲得。

新規販売チャネルの開拓、拡大が進むインターネット販売への取り組みも強化していく。

海外市場の再構築

東南アジア向けには、万年筆レギュラー品を中心とした販売、ヨーロッパ向けには、蒔絵を中心としたオリジナル商品の販売など、国別・地域別に絞り込んだ製品を供給し、セーラーブランドの浸透を図っていく。

海外文具売上は、3年後、倍増を目指す。

新規事業

音声ペン事業については、教育・観光・介護など様々な分野での販売拡大を目指す。

昨年末より手がけ始めた水処理機器については、戸建て住宅・マンション業者、ビル管理会社などを中心に売り込みを強化、拡販を図る。

9-2. 事業別計画の概要(2)

[ロボット機器事業]

射出成形取出口ロボットの販売拡大

主力の射出成形用取出口ロボットを販売拡大。

当社最上位機種RZ-Σシリーズをスペックアップして平成26年秋発売。

セーラーロボットの特長である高速性・高剛性を更に追求し、生産現場における生産性向上、安定稼働をサポート。

汎用機種であるRZ-Aシリーズの機種を増やし、コストパフォーマンスを維持しつつ、顧客のニーズに合わせた提案ができる体制を築く。

ロボットの販売強化策

マーケティングの強化、補助金の活用提案など、さまざまな販売促進策を実施。

国内サービス体制の強化、部品のインターネット販売開始など、サポート体制の充実。

営業社員の増員、新規採用、社員教育の強化、販売ツールの充実など、販売力、提案力の底上げを実施。

海外市場への取り組み強化

子会社のあるアメリカ、タイ、中国を中心に、海外サービス拠点の増設、子会社社員の現地採用など、販売拡大への取り組みを一層強化。

[原価削減]

平成24年から取り組んだ販管費削減、原価低減のための構造改革を継続して実施し、高品質を維持しながら更なるコスト削減を図る。



(ご注意)

本資料に記載されている将来の業績に関する見通しは、現在入手している情報および合理的と思われる種々の前提に基づくものであり、将来の業績数値や施策の実現を確約・保証するものではありません。