



平成 28 年 5 月 16 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 比佐 泰  
(コード番号 7992 東証 第二部)  
問合せ先 取締役管理部長 石崎邦生  
(TEL 03-3846-2651)

## 中期経営計画（平成 28 年から平成 30 年まで）策定のお知らせ

当社は、平成 28 年から平成 30 年までの中期経営計画を策定いたしましたので、その概要について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 28 年から平成 30 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。また、平成 26 年には、比較的規模の大きな増資を実施し、この資金の活用を骨子とした新たな中期経営計画（平成 26 年から平成 28 年まで）を策定、実行してまいりました。その結果、平成 24 年度には、最終黒字の計上までには至らなかったものの 6 期ぶりの営業黒字を達成し、昨年（平成 27 年）には、第 3 四半期まで純利益を計上するなど、最終黒字の実現まであと一息のところまでまいりましたが、結果としては 9 期連続の当期純損失を計上することとなり、計画未遂となっております。

そこで、当社は昨年末、代表取締役の異動を行い、新社長のもと新たな執行部が発足することとなり、これに伴い、平成 26 年に策定した 3 年間の中期経営計画を 2 年で打ち切り、今年度（平成 28 年）より、新たな 3 年間の中期経営計画を策定し実施することといたしました。

なお、本中期経営計画では、前回までの計画未遂を踏まえ、計画をより精査して、利益目標を維持しながら、より実現性の高い売上高に修正しております。

#### 2. 中期経営計画（平成 28 年から平成 30 年まで）の概要

当社は、開発型メーカーとして、その製品において『最高の品質』を追求することにより、『顧客満足度の最大化』を図るべく研鑽を重ね、その継続的な努力により『SAILOR』ブランドの価値を向上していくことを 企業方針としております。

そのための基本方針として、

- ① 社会・文化の発展に貢献  
社会のニーズを取り入れ、最高の書き味をお届けするとともに、「手書き」文化に貢献します。
- ② 顧客満足度の最大化  
高機能・高品質及び洗練されたデザインの製品をお客様にお届けするとともに、全社を挙げて、お客様満足度の最大化に努めます。
- ③ ステークホルダーと信頼関係の構築  
効率的な経営、業績の成長を目指し、ステークホルダーに信頼される企業に成るべく努めます。
- ④ 従業員の尊重  
活気ある職場を構築し、従業員一人一人の特性や能力が発揮できる環境を作ります。
- ⑤ 信頼される経営  
法令、規則、定款、社内規程を遵守し、透明性の高い社内統治、適正な開示により、広く社会から信頼される企業を目指します。

これら基本方針を踏まえ、当社は、主力の文具事業、ロボット機器事業の2事業に、限られた経営資源を集中していくことで、より市場性の高い、高品質な製品を供給してまいります。研究開発を強化し、自社製品の販売比率を上げていくことで、一層の利益拡大を目指します。

#### 基本戦略

- ① 当社の得意分野、競争力のある分野に、経営資源を集中します。
- ② 研究開発を強化し、独創性に富む製品を提供してまいります。
- ③ 組織をスリム化し、変化する市場に対し迅速な経営判断に努めます。
- ④ 積極的な海外戦略を実施し、海外売上の拡大を目指します。
- ⑤ 国内市場におけるシェアを拡大します。
- ⑥ 業務内容を見直し、一層の経費節減を進めてまいります。
- ⑦ 既存資産の見直しを実施して、資産効率の向上を目指します。

### 3. 経営数値目標

#### I. 売上高経常利益率 2.5%以上

#### II. 有利子負債 10 億円以下

平成 27 年実績および平成 28 年－30 年計画（連結）

[百万円]

	平成 27 年	平成 28 年		平成 29 年		平成 30 年	
	実績	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	6,117	6,180	—	6,400	—	6,700	—
営業利益又は 営業損失（△）	△ 47	80	1.3%	140	2.2%	190	2.8%
経常利益又は 経常損失（△）	△ 82	60	1.0%	120	1.9%	170	2.5%
当期純利益又は 当期純損失（△）	△151	20	0.3%	80	1.3%	130	1.9%

中期計画達成のための実行施策:文具事業

基本方針		
得意分野、競争力のある分野に経営資源を集中	万年筆の拡販	万年筆の魅力を伝え、万年筆を使ってもらうための施策を積極的に実施していく
		万年筆インクの新開発を進め、万年筆を使う楽しさを増大させる
		生産能力を拡大し、リードタイムを短縮することで、お客様にタイムリーに製品をお届けする体制を整える
	ボールペンの拡販	中高価格帯の製品ラインナップを充実させ、幅広い顧客ニーズに応えていく
	OEMの拡充	OEM製品の拡充により、新製品開発のスピードアップを図るとともに、社内開発製品の選択と集中をすすめていく
研究開発を強化し、独創性に富む製品を提供	研究開発の強化	顧客目線の製品開発
		低粘度ボールペン、ゲルインクボールペン新製品の開発
売上の拡大による収益力の向上 海外売上の拡大	海外市場の強化	万年筆・万年筆インクを海外市場へ積極的に売り込んでいく
		海外代理店の新規構築と既存代理店との一層の協力体制を確立していく
受注の増減に耐えられる強い企業体質	収益改善の強化	生産性を高め、コストダウンを実現していく
		品質の向上に努め、メーカー価値を向上させていく

中期計画達成のための実行施策： ロボット機器事業

基本方針		
得意分野、競争力のある分野に、経営資源を集中	取出機の強化	壊れない取出機というSAILOR品質の維持
		全軸ラック&ピニオン駆動による耐久性の進化
	営業の強化	顧客・成形機メーカーとの対話による情報収集
		営業部の教育強化によるブランドを高める顧客対応力の取得
研究開発を強化し、独創性に富む製品を提供	研究開発の強化	メーカー目線ではなく顧客目線の製品開発
		無線機能・自動制振制御で他社との差別化
		環境に配慮した省エネロボット、超高速ロボットの開発、7軸駆動の標準化
売上の拡大による収益力の向上 海外売上の拡大	海外市場の強化	海外子会社との情報共有(連結決算重視)
		海外代理店の新規構築と既存代理店との協力
受注の増減に耐えられる強い企業体質	収益改善の強化	生産性を高めてコストダウンの実現(高品質は維持)
		アフターサービスや工事関係の収益増強