



平成 24 年 9 月 7 日

各 位

会 社 名 大王製紙株式会社
代表者名 代表取締役社長 佐光 正義
コード番号 3880 東証第一部
問合せ先 執行役員経営企画部長 西川 靖
TEL 03-3271-1454

中期事業計画の策定について

当社は、平成24年3月29日に連結子会社19社のグループ体制における「今後の事業計画の骨子」を公表致しました。

今回、平成24年8月15日付「主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社、ならびに子会社の異動に関するお知らせ」で公表しましたとおり、創業家が所有していた関連会社等株式を北越紀州製紙株式会社から取得しましたので、今後は、組織再編や生産・販売・物流体制の見直しを進め、新グループ体制として経営基盤の再構築を進めて参ります。

当社を取り巻く事業環境は、情報通信メディアの変化、国内少子化に伴う人口減少により国内紙需要が減少傾向にあることに加え、輸入紙の流入増加により、一層厳しさを増しておりますが、高齢化に伴う国内シルバー向け商品やアジア諸国における衛生用品は、今後需要が拡大すると想定しております。

このような状況を踏まえて、新生大王製紙として、これまでの優れた部分を継承しつつ、更なる企業価値の向上を図るべく、平成26年度までの3ヶ年を対象期間とする「中期事業計画」を策定致しました。

1. 中期事業計画の骨子

【平成26年度経営目標（注）】

| | |
|--------|--------------------|
| 売上高 | 4,500 億円 |
| 経常利益 | 225 億円（対売上高比率5.0%） |
| 有利子負債額 | 4,000 億円 |
| D/Eレシオ | 3.8 倍 |
| 自己資本比率 | 17 % |

（注）当該目標は、平成24年8月15日付プレスリリースにて公表しましたとおり、当社グループの連結子会社が18社増加し、平成23年9月30日時点の37社体制に戻るとともに、新たに連結子会社が増加する事を見込んで作成しております。なお、新たに連結子会社となる会社につきましては、連結財務諸表への影響を検討した上で確定させ、ご報告させていただきます。

(1) 経営基盤の再構築

【グループ共通施策】

- ① 新グループ体制でのガバナンス確立と生産・販売一体の運営
- ② 組織統合・業務改革による省力化
- ③ 技術開発体制の再構築
- ④ 財務体質改善

【事業別施策】

- ① 徹底したコストダウンと品種シフトによる洋紙事業の収益改善
- ② 板紙・段ボール事業の強化
- ③ 高付加価値商品の販売構成比向上によるH&PC紙製品事業の収益改善

(2) 今後の成長戦略

- ① 国内：需要拡大するシルバー用紙おむつ、ウェット商品(医薬部外品)の増産・拡販
- ② 海外：市場拡大するアジア地域での紙おむつ等のH&PC加工品事業の強化

2. 中期事業計画達成に向けた主要施策

(1) 経営基盤の再構築

【グループ共通施策】

- ① 新グループ体制でのガバナンス確立と生産・販売一体の運営
新グループ体制によるガバナンス確立と、生産子会社を含めた生産拠点と生産設備の統廃合、物流・販売等の最適化により、生産・販売体制の再構築を進めます。更に、物流体制の再構築に加え、段ボール会社の統合などにより、スリムな経営体制を確立します。
- ② 組織統合・業務改革による省力化
管理スパンの拡大、スタッフ部門の統廃合等の組織見直し・業務改革を進めることにより業務効率を高めていきます。新規採用の2年間凍結と中途採用を一時中断して、人員の自然減を補充しないことにより、3年累計で約1,000名の省力化を実施します。省力化実施後に、情報システム投資を行い、さらに筋肉質な体質にしていきます。
- ③ 技術開発体制の再構築
各工場に配置する技術開発部門を、新設の「技術開発部」に統合し、新グループ体制移行のメリットを最大限活用した技術開発力の向上を図ります。併せて、基礎技術開発、新商品開発、品質向上による拡販支援の3機能を強化することで、グループ競争力の更なる向上を図ります。

④ 財務体質改善

資産売却、及び原材料、製品・商品等の棚卸資産の圧縮により、資金管理の精緻化と有利子負債の早期削減を進めます。

併せて、グループ全体の資金効率向上と関係会社の資金管理強化の観点から、グループで取引のある金融機関と協議の上、グループファイナンスの導入を進めます。

【事業別施策】

① 徹底したコストダウンと品種シフトによる洋紙事業の収益改善

コスト競争力の高い三島工場への生産シフトを視野に、グループ競争力を極大化するための生産体制を再構築します。

三島工場の増産体制を確立すべく、昨年度に塗工紙等の生産設備の増産・品質改善工事が概ね完了いたしました。さらに、平成25年6月迄にクラフトパルプの増産・改造工事を完了させ国内屈指のパルプ生産性を実現するとともに、チップ歩留向上、電力・蒸気・漂白薬品・燃料の使用量低減を図ります。

また、南米、豪州等の割合が高い輸入広葉樹チップの調達を東南アジアにシフトし、輸送費低減によるコスト低減を進めるとともに、原燃料の調達見直しにより、更なるコスト削減を進めます。

加えて、利益率の高い製品への品種シフト、輸送手段の最適化による物流費の低減等により、収益改善を図ります。

② 板紙・段ボール事業の強化

関係段ボール会社9社の一体運営を進めるとともに統合を検討して参ります。

加えて、福島県いわき市への段ボール原紙マシン新設計画の検討を進める事で、板紙を成長事業と位置付け、積極的な事業展開を推進して参ります。

③ 高付加価値商品の販売構成比向上による H&PC 紙製品事業の収益改善

H&PC 紙製品事業は市場規模が大きく、かつ当社がトップシェアを有する分野です。

トップメーカーとしてのブランド力を活かして、汎用商品から高付加価値商品へのシフトを推進し、収益力向上を図ります。

更なるコスト競争力の強化を図るべく、大型マシンによるパルプからの一貫生産体制強化について検討して参ります。

(2) 今後の成長戦略について

① 国内：需要拡大するシルバー用紙おむつ、ウェット商品(医薬部外品)の増産・拡販

収益性が高く需要拡大が見込まれるシルバー用紙おむつの増産体制を整えます。新グループ体制を受け、既存の生産会社加工機を増設することで、生産能力の向上を図ります。第二段階

として静岡県富士宮市での南陵新工場の建設による増産計画を検討して参ります。加えて、パンツタイプの品揃え拡充による市販ルートの強化、テープと併用率の高い夜用パッドを強化する事で、増収増益を目指します。

ウェット商品については、消毒用ウェット市場に参入するとともに、トップシェアを有する除菌用ボトルタイプに加え、ボックスタイプへの参入、シルバー用商品の強化により、更なる拡販を図ります。

② 海外：市場拡大するアジア地域での紙おむつ等のH&PC加工品事業の強化

(i) タイにおけるベビー用紙おむつ事業の拡大

需要拡大が見込まれるタイにおいて、当社グループは現地生産メーカーであるという強みを生かして、収益を確保しながら拡販を進めます。

タイでのベビー用紙おむつ事業の合弁相手であり、タイにおける消費財流通大手のサハグループの販売チャネルを活用してタイ国内で拡販を進めるとともに、東南アジア地域への輸出も拡大していきます。

これら拡販に併せて、平成25年春を稼働予定としてタイにベビー用紙おむつの生産設備を増強します。

(ii) 現地販売会社による拡販およびH&PC加工品の現地生産への移行

韓国において、平成24年1月にエリエール・インターナショナル・코리아を設立し、韓国を主体とした輸出販売拠点として3月より業務を開始しました。

また、タイ、韓国を核として、アジア近隣諸国への市場開拓と営業基盤の確立を図るとともに、現地販売会社の設立、工場建設の検討を進めます。

(iii) H&PC加工品の生産拠点と連動した段ボール事業の展開

当社独自のビジネスモデルとして、H&PC海外工場の自社製品梱包用に使用する段ボールケースを核とし、自社工場またはM&Aにより段ボール事業を展開します。当社の強みであるH&PC加工品と段ボール事業のシナジー効果の発現を図ります。

以上