

2024年6月18日

各位

会社名 北日本紡績株式会社
代表者名 代表取締役社長 粕谷 俊昭
(コード: 3409 東証スタンダード)
問合せ先 取締役 篠原 顕二郎
(TEL. 076-277-7530)

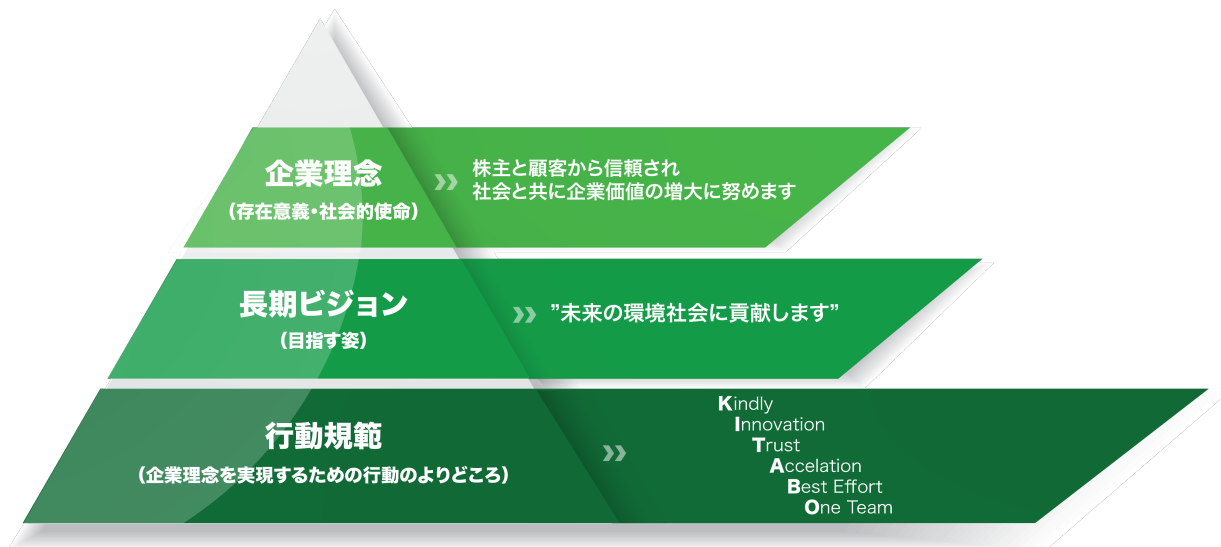
中期経営計画の新策定に関するお知らせ

当社は、2025年3月期から2027年3月期を対象期間とする中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

【ブランドステートメント】

当社は、1948年10月に会社発足し、以来紡績事業を中心に運営してまいりましたが、ここ数年事業の多角化を進めてまいりました。今後は全事業の黒字化定着に重点をおくことに加え、資本政策を更に推し進め成長市場に向かってコアとなる更なる新規事業を推進してまいります。



【新中期経営計画における戦略】

1. 紡績事業
 - ・ 設備投資による生産効率の向上
 - ・ 高付加価値分野への取組による官需用強化
2. テキスタイル事業
 - ・ 安定供給体制構築による販路拡大
3. ヘルスケア事業
 - ・ 高付加価値商品へのシフト強化
4. リサイクル事業
 - ・ 大手顧客との関係強化、及び人員確保による仕入営業強化
 - ・ 品質改善による販路の多様化、拡大、及び販売単価の見直し
5. 資本政策（資金調達）
 - ・ M&A による事業拡大

【業績目標】

(単位:百万円)

	2025年3月期 (予想)	2026年3月期 (目標)	2027年3月期 (目標)
売上高	1,462	1,587	1,734
営業利益	△5	19	63
営業利益率	－	1.2%	3.6%

(注) 2024年5月14日公表いたしました業績予想には為替の影響を保守的に織り込んでおりませんでした。が当該中期経営計画においては引き続き為替が円安方向に推移するシナリオで策定しておりますので2025年3月期における営業利益とは異なります。

以上



新中期経営計画
2025年3月期-2027年3月期

北日本紡績株式会社

Kitanihon spinning Co., Ltd.

3409 東証スタンダード

目次

1. トップメッセージ
2. ブランドステートメント
3. 過去の業績推移と総括
4. 新中期経営計画(成長イメージ)

トップメッセージ

当社は1948年10月に会社発足し、以来紡績事業を中心に運営してまいりましたが、事業の多角化を図るため、ここ数年においてテキスタイル事業、ヘルスケア事業、プラスチックリサイクル事業を次々立ち上げて今日に至っております。

今後も、急激な為替変動、原燃料・物価の上昇、労働市場の逼迫、中国経済の減速など日本の社会経済情勢は目まぐるしく変化しており、当社もその急激な環境変化に対して、スピーディーな対応が求められます。

今後はこれまでの多角化後の全事業の黒字化定着に重点を置くことに加え、資本政策を更に推し進め、コアとなる更なる新規事業を推進し、「環境」「衛生」「高機能」の3つのソリューションを柱に持続可能な社会に貢献していくつもりです。

今後も、「チャレンジと実行」を続け、未来の環境社会に適合した会社を目指します。

北日本紡績株式会社
代表取締役社長 粕谷 俊昭

ブランドステートメント

ブランドステートメント

中期経営計画の策定に伴い

北日本紡績が約束する価値や企業姿勢を
広くステークホルダーに伝えるために
短い言葉で表現したもの



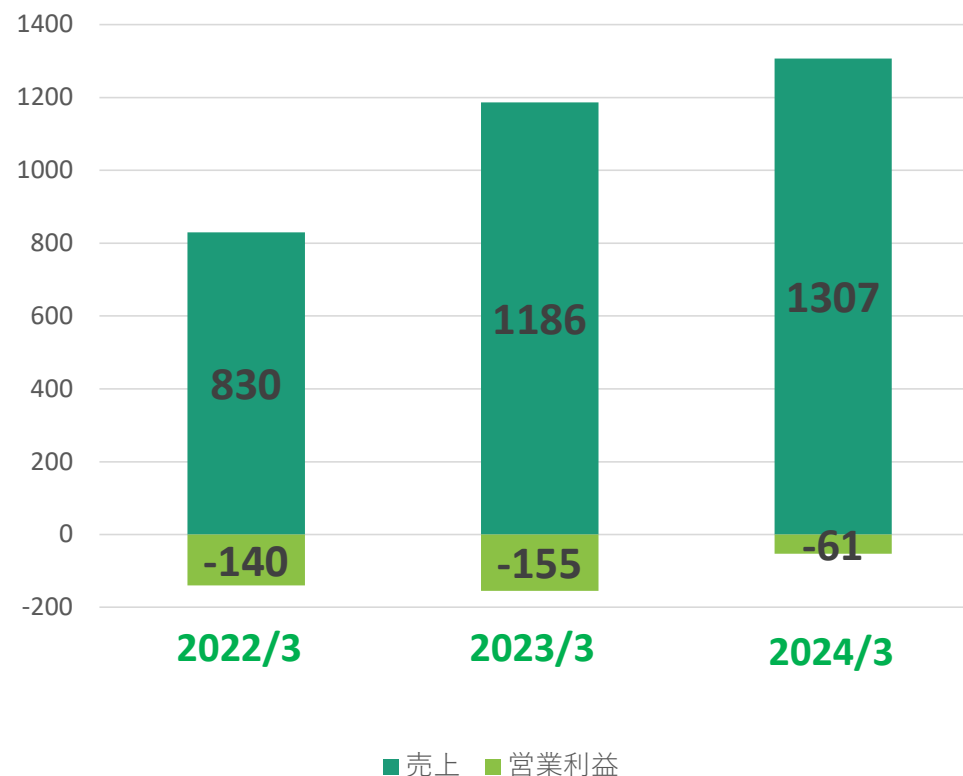
過去の業績推移と統括

トピックス 取組の成果・実績

- **紡績事業**
 - ・新型コロナウイルスの影響による自動車生産大幅減等による影響とその後の回復
 - ・防護服等の官需要の取り組み強化
 - ・原燃料高騰によるコストアップの対策で加工費の改定を実施
- **テキスタイル事業開始**
 - ・2019年8月中東向け民族衣装用に販売開始
 - ・拡販努力と円安効果で収益改善
- **ヘルスケア事業開始**
 - 2021年1月 株式会社中部薬品工業の完全子会社化とその後の商品ポートフォリオの改善と販路拡大により黒字化を達成
- **リサイクル(プラスチック)事業開始**
 - ・M&Aによるリサイクル会社買収(2社)と本社工場への設備導入により2022年3月期より本格生産・販売開始
 - ・人材確保問題と中国経済の低迷による国内リサイクルプラ需給悪化で黒字化手前で計画未達
- **資本政策**
 - 2020年11月 株主割当増資の実施
 - 2021年8月及び2023年1月 第三者割当増資の実施

KITABO業績推移

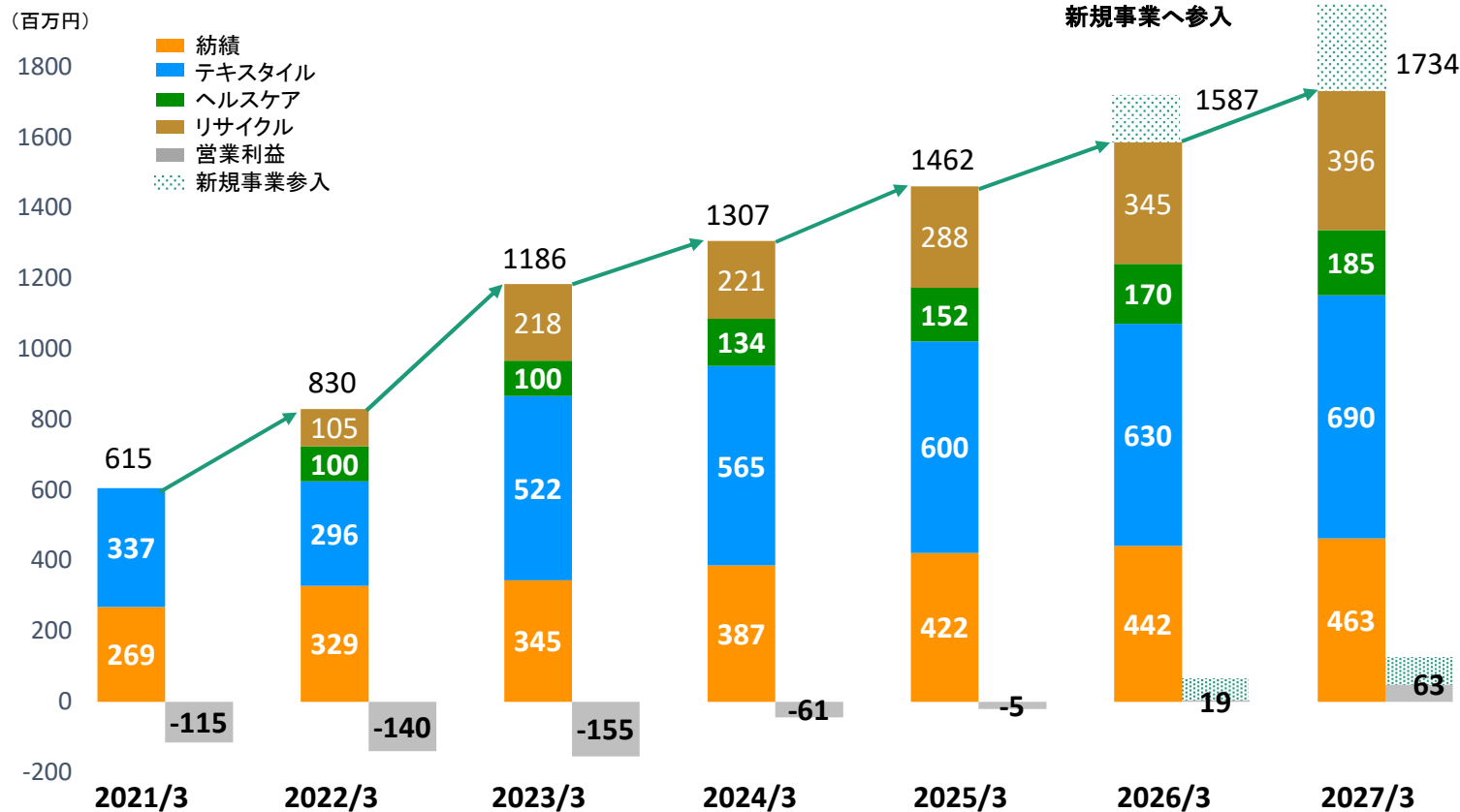
(単位：百万円)



新中期経営計画の全体像(成長イメージ)



- ・既存事業拡大で2027/3期に売上高1,700百万円以上、営業利益の着実な黒字化を図る
- ・資本政策(資金調達)による、更なる成長市場への投資



[経営戦略]

- 紡績**
 - 設備投資による生産性向上、省力化の推進
 - 官需要の取り込み強化
- テキスタイル**
 - 販路拡大
- ヘルスケア**
 - 高付加価値商品へのシフト強化
- リサイクル**
 - 松任工場**
 - 大手顧客(受託加工)との関係強化
 - 営業人員の増員による仕入れ量拡大
 - 掛川工場**
 - 品質改善による販路拡大
 - 販売単価の見直し