

2006年2月21日

各位

会社名 ユニチカ株式会社
代表者 取締役社長 大西音文
(コード番号 3103)

グループ中期経営3カ年計画

『New Progress(NP) - 8』

(2006年4月～2009年3月)

ユニチカグループは、この度、2006年4月よりスタートする中期経営3カ年計画『New Progress(NP) - 8』を策定致しました。

新中期経営計画『NP - 8』は、収益の高位安定化と復配体制の確立へ向けて進めてまいりました前経営計画『飛躍05』を引き継ぎ、業容の反転・拡大を視野に入れ、収益力のさらなる向上を目指していく計画としております。ユニチカグループは、この新経営計画の実行を通じて事業力の強化及び企業の体質強化をさらに進め、企業価値の向上に向けて着実に前進してまいり所存です。

1. 経営基本方針と計画目標の概要

(1) 経営ビジョン

人々の生活と環境に貢献し、社会的存在感のある企業を目指す。

(2) 経営基本方針

コア事業 / 連結業容の拡大

コアコンピタンスに根ざす事業、得意とする分野、独自性のある商品は徹底的に伸ばす。

環境 / 生活関連事業の強化

全ての事業分野で、環境配慮型商品、健康・快適生活志向の商品を開発・提案していく。

企業体質 / 株主資本の強化

有利子負債削減を継続し、資本政策の検討も含め株主資本の充実を図る。

(3) 連結経営数値目標(イメージ)

(単位: 億円)

	2006.3月期 実績見込	2009.3月期 計画
売上高	2,200	2,500
営業利益	145	195
経常利益	115	150
当期純利益	45	85
有利子負債	1,990	1,750
株主資本比率	10%	20%

2. 現中期経営計画『飛躍05』の総括

(1) 実績数値(計画対比 連結ベース)

(単位: 億円)

	2006.3月期	
	中期計画	実績見込
売上高	2,400	2,200
営業利益	200	145
経常利益	150	115
有利子負債	2,250	1,990

(2) 成果

- ・ 高分子事業の収益基盤が安定した。
- ・ 繊維事業を含め、コストダウン等により事業全般の収益構造の改善が進んだ。
- ・ 環境と件変化もあったが、経常利益は年間100億円台を維持することができた。
- ・ 現地法人の設立など中国ビジネスの拡大が進んだ。
- ・ 有利子負債は、前倒しで2000億円以下まで削減が進んだ。
- ・ 計画を早めて復配を実施した。

(3) 反省

- ・ 石化原燃料価格高騰などの環境変化への対応力が不十分であった。
- ・ 生活健康・テラマック等の新規分野の育成は計画通りに進捗しなかった。
- ・ 既存事業のうち環境事業・不織布事業の拡販計画が未達となった。

(4) 新中期計画策定にあたっての主な課題

- ・ 業容の反転・拡大
- ・ 収益力の持続的拡大へ向けた更なるコスト・事業構造の合理化
- ・ 新規分野の本格的収益事業化
- ・ 財務体質の継続的改善

3. 基本戦略の概要

当社グループの「事業力強化」及び「体質強化」(＝ダブルの強化)を図るべく、次に掲げる「事業戦略」及び「ガバナンス戦略」を推進する。

(1) 事業戦略 (事業力の強化)

トップシェア・シェア優位のコア事業の継続的拡大
 環境配慮型「テラマック」事業・生活健康志向型事業の育成強化
 新規参入を含む連結事業領域の拡大
 中国を主とするアジア市場でのグローバルマーケティングの推進
 技術経営重視による市場先行型差別化戦略の推進

(2) ガバナンス戦略 (企業の体質強化)

コンプライアンスとリスクマネジメントの強化
 ステークホルダー重視の経営
 トータルコストダウンの継続
 財務構造の改善

〔事業戦略と主要な事業分野の位置づけ〕

セグメント 事業戦略	高分子	環境・機能材	繊維	生活健康・他
トップシェア・シェア 優位事業拡大	ナイロンフィルム ポリアリレート樹脂 不織布	ガラスビーズ		
環境配慮型・生活健康 志向型事業強化	テラマック リサイクル事業	環境プラント 土壌調査 活性炭繊維	テラマック	健康補助食品 (ハナビラタケ、 セラミド等)
連結事業領域の拡大	各セグメント共通戦略			
グローバルマーケテ ィングの推進	ナイロンフィルム拡大 強みのある商材の中国市場展開		中国とのオペレーション強化等	
市場先行型差別化 戦略の推進	PETフィルム ナノコンナイロン 共重合PET	ガラス繊維 ICクロス	差別化合繊 スーパービニロン TX製品企画	
ガバナンス戦略	トータルコストダウンの継続			

4. 事業戦略の概要（セグメント別）

（１）高分子事業

フィルム事業

ナイロンフィルム アジア地域など成長市場を中心に積極的な販売拡大を図る。
 ポリエステルフィルム ... 機能特性を付与した差別化展開を推進する。

樹脂事業

ポリアリレート樹脂 既存分野の強化と、新規用途開発による拡販を進める。
 ナイロン樹脂 ナノコンポジットグレードの自動車用途の展開を強化する。
 ポリエステル樹脂 共重合ポリエステル樹脂の電機・電子分野等への拡販を図る。

不織布事業

ポリエステルспанボンド、綿спанレースについて、既存分野のシェア向上、新規
 分野開拓により販売の拡大を図る。

テラマック事業

フィルム・樹脂・不織布・繊維の４素材により広範な商品開発を進めるとともに、技術
 優位の商品群の販売展開を強化する。

(2) 環境・機能材事業

環境事業

ユニークな水処理技術を中心とした環境プラントの受注拡大、産業廃棄物関連分野におけるコスト競争力強化を図る。

機能材事業

ガラス繊維 …… 産業資材向けの差別化商材の展開、極薄ＩＣクロスの強化を図る。

ガラスビーズ …… 反射材の強化、独自性を活かした工業用途展開を図る。

活性炭繊維 …… 環境、住宅分野等での高機能品によるビジネス展開を強化する。

(3) 繊維事業

合成繊維事業

生産効率化など徹底したコストダウンを進めるとともに、資材分野へのシフト、差別化原織の拡大により収益の拡大を図る。

天然繊維事業

素材開発と商品企画を軸とした新事業展開による収益向上、ユニフォーム分野の強化を図る。

(4) 生活健康・その他事業

生活健康事業

ハナビラタケ、こんにゃくセラミド等の独自の商材を活かし健康補助食品の積極的展開を図る。医用材料分野での拡販により売り上げの拡大を図る。

その他事業

マンション事業等も含め、不動産関連事業への取り組みを継続する。

5. ガバナンス戦略の概要

(1) コンプライアンスとリスクマネジメントの強化

コンプライアンス体制の強化

環境与件変動リスク（原燃料価格、為替、金利等）軽減に向けた対応

(2) ステークホルダー重視の経営

適時適確な情報開示とその機会の多様化

(3) トータルコストダウンの継続

生産革新活動、エネルギーコストダウンの継続

購買・物流コストの効率化

(4) 財務構造の改善

有利子負債の削減継続、資本政策等による株主資本の充実

継続的・安定的配当、配当水準の充実

6. 数値目標の詳細（連結ベース）

セグメント別

（単位：億円）

セグメント	売上高		営業利益	
	2006.3月期 実績見込	2009.3月期 計 画	2006.3月期 実績見込	2009.3月期 計 画
高分子	639	790	86	110
環境・機能材	279	340	29	41
繊維	1,039	1,100	31	43
生活健康・その他	243	270	34	36
消去・全社			35	35
合計	2,200	2,500	145	195

その他指標

（単位：億円）

	新中期計画 （三カ年）
設備投資	200
減価償却費	200
研究開発費	130

（単位：人）

	2006.3月末 見 込	2009.3月末 計 画
グループ人員 （正従業員 ^{ペー} ス）	4,950	4,850

以上

ご注意

本資料中の業績予想、事業計画は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の結果は、今後様々な要因によって異なる場合があります。

（本件に関するお問合せ先）
ユニチカ株式会社 社長室 I R 広報グループ
TEL：06 - 6281 - 5695

【ご参考】

ユニチカファイバー㈱

< 主要施策 >

テラマック繊維の拡販
差別化戦略の加速
トータルコストダウンの継続

< 目標指標 >

(単位：億円)

	2006.3 月期 実績見込	2009.3 月期 計 画
売上高	350	360
営業利益	6	10

ユニチカテキスタイル㈱

< 主要施策 >

製品OEMビジネス、ユニフォーム事業の拡大
海外生産基地の整備
リスク管理強化、コストダウンの継続

< 目標指標 >

(単位：億円)

	2006.3 月期 実績見込	2009.3 月期 計 画
売上高	250	280
営業利益	4	7