



中期経営計画「CAN 20」

中期経営計画「CAN 20」では、創立125周年となる2020年度を最終年度とし、「集中と結集」をキーコンセプトにグループ経営ビジョンの実現に向け取り組みを進めています。昨年からスタートした第2フェーズ(2017年度～2020年度)では、第1フェーズ(2014年度～2016年度)の成果・反省を踏まえ、「セグメント事業戦略」「新規事業創出」「経営基盤強化」の3つの基本戦略への取り組みを進めています。

コンセプト

集中と結集
(Focus & Concentration)

推進期間 2014年度(119期)～
2020年度(125期)の7ヵ年

第1フェーズ 2014年度～2016年度

第2フェーズ 2017年度～2020年度

2020年のありたい姿

経営ビジョン

グンゼが持つ強みをさらに強化し、グンゼにしかできない“こちよざ”をお客さまに提供するグローバル企業として社会に貢献する。

経営目標

人々のクオリティ オブ ライフ(QOL)の向上に貢献する健康・医療関連分野を成長の核とするとともに、集中と結集によりそれぞれの分野で業界オンリーワンの地位を確立する。

第1フェーズの成果

メディカル事業の躍進(売上高1.7倍)

- 売上 1.7倍、営業利益 4倍に成長
- 米国向け吸収性組織補強材が伸長

アパレル事業の復活(営業利益1.8倍)

- レディスインナーカットオフ、完全無縫製商品のヒット
- レッグウェア▶新規需要創造したレギパンのヒット

アパレル分野で小売事業に進出

- ジーンズ・カジュアル ダンの子会社化(M&A)
- 直営店舗開設(アウトレット店、プロバー店)

第2フェーズ

3つの
基本戦略を
強力推進

経営基盤強化

創業の精神

人間尊重と優良品の生産を基礎として、
会社をめぐるすべての関係者との
共存共栄をはかる

セグメント 事業戦略

機能ソリューション事業の成長回帰

- メディカル事業の継続的成長
- セグメントの連携強化による新規領域へ挑戦

アパレル事業の成長加速

- 新規販路・売場の拡大戦略
- 差別化技術・商品/ブランド/売場編集力の強化による成長加速

ライフクリエイイト事業の安定的拡大

- スポーツクラブ事業の拡大
- ショッピングセンター事業の強化

新規事業 創出

プロジェクトの事業化促進

- ナイチンゲールプロジェクト(健康・医療事業)、エジソンプロジェクト(新規事業の創造)の経営貢献を実現

M&A活用による事業領域拡大

- 既存事業と関連領域への拡大を積極推進

新規テーマ創出の仕組みの構築

- ストレッチプランで事業部門の新領域ビジネスの挑戦促進
- 現行市場に拠らない新ビジネスの探索を継続的に実行

生産基盤の強化による競争力の向上

- 現場力強化による強靱な生産体制の構築
- 海外を含めた統一指標によりグループ全体の生産性を向上

経営体質の強化

- CSR委員会による戦略的CSRの実践
- 働き方改革委員会による活動推進



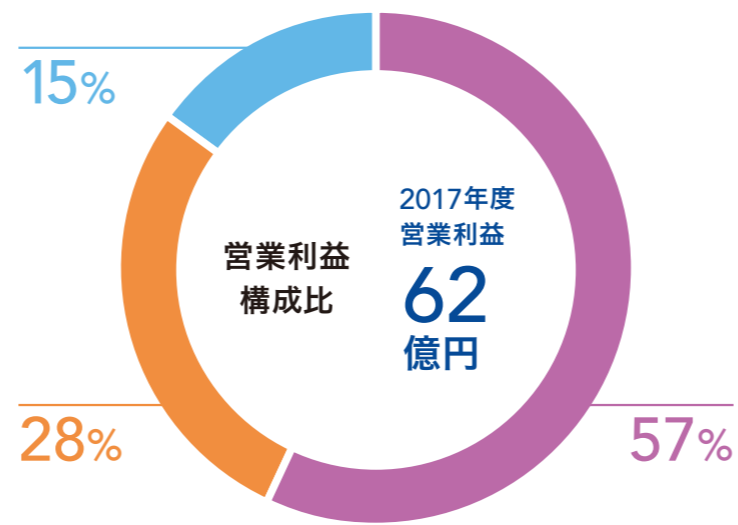
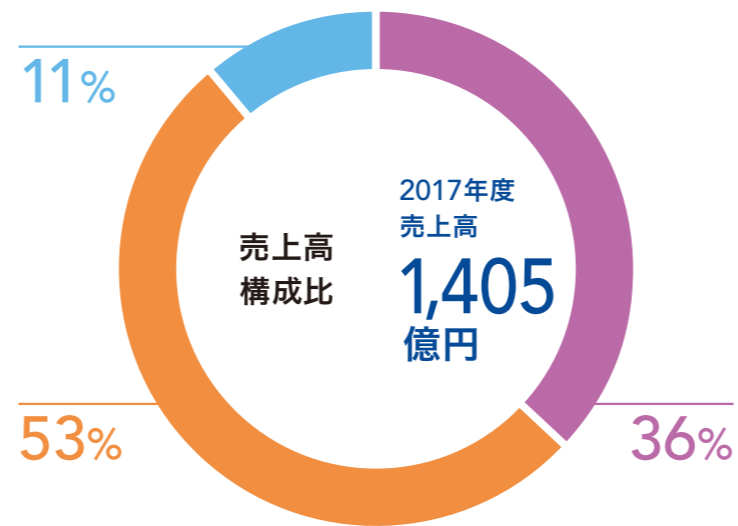
中期経営計画「CAN 20」の詳細情報はWEBサイトで公開しています。
www.gunze.co.jp/ir/

セグメント構成比および事業紹介

機能ソリューション事業 (売上高)508億円 (営業利益)53億円

機能ソリューション事業は、ストッキングを包装するパッケージの開発が起点となり、包装フィルムの開発・製造からプラスチックフィルム事業へと発展。現在ではタッチパネルや医療分野の開発にも応用されています。食料品やデジタル端末、医療にわたり、グンゼの技術は生きています。

製品・サービス	概要	CAN20戦略課題
プラスチックフィルム分野 <ul style="list-style-type: none"> ● シュリンクフィルム ● ナイロンフィルム ● OPPフィルム ● 軟質多層シート 	飲料、食料品、トイレタリー用品や、もやし類などの生鮮食品の包装フィルムなど、生活に密着した商品の開発、製造、販売。	<ul style="list-style-type: none"> ● グローバルマーケティングの強化により、海外販売を拡大 ● 機能特徴を明確にした差異化商品の開発・展開 ● プラスチックグループの一体運営による市場競争力の強化
エンジニアリングプラスチック分野 <ul style="list-style-type: none"> ● 転写ベルト ● フッ素薄肉チューブ ● 一般産業用機能部品 	複写機やプリンタなどのOA機器や、産業分野の製造工程で使われる機能部品の開発、製造、販売。	<ul style="list-style-type: none"> ● 高機能、差異化、価格対応&顧客ニーズ対応強化による主力OA機器ビジネスの活性化 ● 技術活用による新市場創造と高機能化への対応強化(半導体分野向けほか)
電子部品分野 <ul style="list-style-type: none"> ● 機能性フィルム ● タッチパネル ● 受託加工 	タッチパネルや機能性を高めた各種フィルムの開発、製造、販売。	<ul style="list-style-type: none"> ● 機能ソリューションの現有リソース(機能、技術基盤、顧客接点)を活用し、既存ビジネスを強化、新規領域進出へ挑戦
メディカル分野 <ul style="list-style-type: none"> ● 吸収性組織補強材 ● 吸収性骨接合材 ● 人工真皮 ● 人工硬膜 ● 吸収性縫合糸 	「体内吸収性」に着目した医療機器の開発、製造、販売。QOLの向上、医療従事者の負担を軽減することを目指し、高い技術力により国内に留まらず、グローバルに展開。	<ul style="list-style-type: none"> ● 新工場建設、新商品開発への積極的な経営資源の投入 ● 生産・販売体制整備により事業を拡大し、早期に柱事業へ育成
メカトロ分野 <ul style="list-style-type: none"> ● 包装・パッケージ向け機器 ● 印刷機周辺向け機器 	包装・印刷・乳業・飲料・食品加工・医療関連の各業界へ省力機器などの機械設備を設計、製造、販売。	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存設備の更新、メンテナンスを中心とした展開 ● 継続的な新商品の開発・展開でビジネスを拡大



■ 機能ソリューション事業
 ■ アパレル事業
 ■ ライフクリエイト事業

アパレル事業 (売上高)740億円 (営業利益)26億円

人の肌に直接触れるものだからこそ「着ごち」を追求し、お客さまにこちよいと感じていただける製品をお届けしています。インナーウェア、レグウェア、ハウスカジュアルウェアから繊維資材、リテールまでお客さまのライフスタイルを考え、新しい価値を創出します。

製品・サービス	概要	CAN20戦略課題
インナーウェア分野 <ul style="list-style-type: none"> ● メンズインナー ● レディースインナー ● キッズインナー 	多様化するニーズに応え、さまざまなコンセプトに基づいたインナーウェアブランドを展開。	<ul style="list-style-type: none"> ● 差異化商品の開発強化により、レディース分野を中心に積極拡大 ● ECビジネスなどの成長拡大
レグウェア分野 <ul style="list-style-type: none"> ● ストッキング ● レディースソックス ● メンズソックス 	女性の「美しくなりたい」という思いをかなえるために、ファッション性と機能性の両面からアプローチしたレグファッションを展開。	<ul style="list-style-type: none"> ● NBの発信力強化とメディカル関連商品の開発 ● 新ライフスタイルの企画拡充
ハウスカジュアル分野 <ul style="list-style-type: none"> ● ナイトウェア ● ホームウェア 	素材や機能にこだわったナイトウェアや、ライフスタイルをより楽しむためのホームウェアなどを展開。	<ul style="list-style-type: none"> ● ライフスタイルの提案による新需要の創造
繊維資材分野 <ul style="list-style-type: none"> ● 縫製資材用ミシン糸 ● 産業資材用ミシン糸 ● 自動車資材用ミシン糸 	新機能を備えた各種ミシン糸や、より高い安全性が求められる自動車エアバッグ縫製用ミシン糸など、衣料用から各種産業資材に至るまで幅広く展開。	<ul style="list-style-type: none"> ● コスト競争力強化と販売体制確立によるASEAN、西アジアでの拡販 ● 顧客ニーズに対応した生産体制と迅速な供給体制の確立
リテール分野	直営店、アウトレット、カジュアルウェア専門店などを展開。	

ライフクリエイト事業 (売上高)161億円 (営業利益)13億円

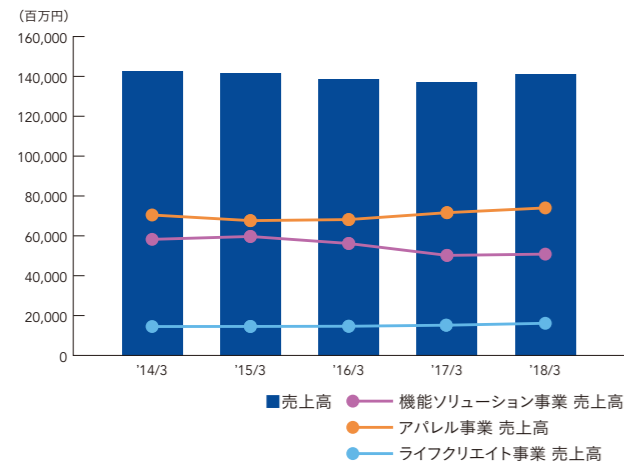
スポーツクラブ事業、遊休地を活用した商業デベロッパー事業、環境ビジネスなど、質の良い製品やサービスによってお客さまのライフスタイルをサポートします。

製品・サービス	概要	CAN20戦略課題
商業デベロッパー分野 <ul style="list-style-type: none"> ● ショッピングセンター 	工場跡地や施設跡地に新たな商業施設を設立し、地域住民の皆さまに快適な空間を提供。	<ul style="list-style-type: none"> ● 「つかしん」にしまち北エリア再開発プロジェクト着手 ● 「エルミ鴻巣」「前橋リリカ」リニューアルによるコミュニティ型SCの確立 ● 新規開発の推進(工場跡地の再開発)
スポーツクラブ分野 <ul style="list-style-type: none"> ● スポーツクラブの運営 	地域に密着したスポーツクラブとして、質の高いサービスとメニューを提供。「スポーツを通じて豊かな心と身体を育み、人々の幸せを支援すること」を使命とし、全国でクラブ運営を展開。	<ul style="list-style-type: none"> ● 好立地での新規出店 ● スクラップ&ビルドによる体質強化 ● 海外展開の開始
緑化分野 <ul style="list-style-type: none"> ● 樹木販売 ● 花卉販売 	植物材料や苗木の供給を行う「樹木販売」、日々の生活を彩る「花卉販売」、緑あふれる生活環境づくりに貢献する「造園」を展開。	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定供給体制の確立を背景とした全国販売網の構築 ● 企画・提案型営業手法の確立によるアライアンス型販売の推進
エステイト開発分野 <ul style="list-style-type: none"> ● 不動産開発事業 ● 賃貸事業 	当社保有の土地活用をベースにエステイト(不動産)開発事業やショッピングセンター、住宅・オフィスビルなどの賃貸事業を展開。	
エンジニアリング分野 <ul style="list-style-type: none"> ● ESCO事業・省エネ診断 ● 太陽光発電 	省エネ、省資源、PM診断などのノウハウを活用し、ビルや工場などの省エネ化に向け包括的なマネジメントを展開。	

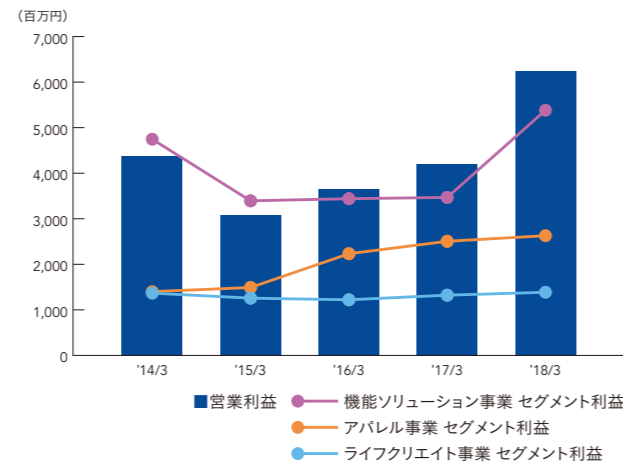


財務情報(連結)

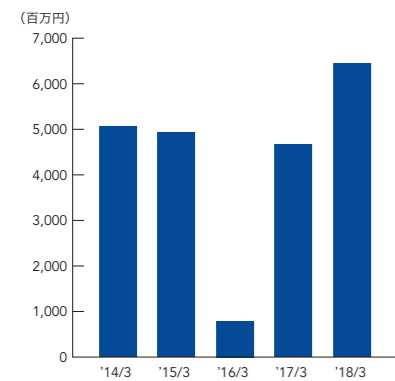
売上高



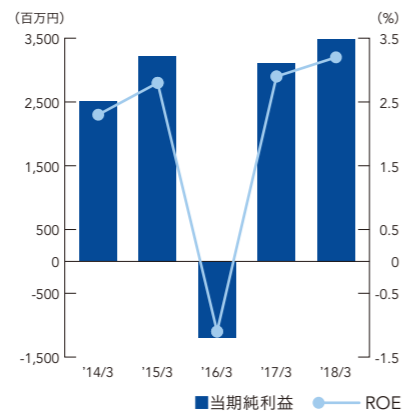
営業利益



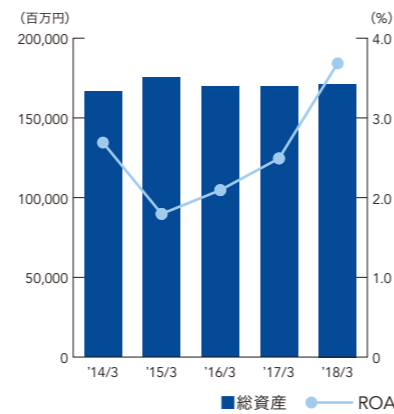
経常利益



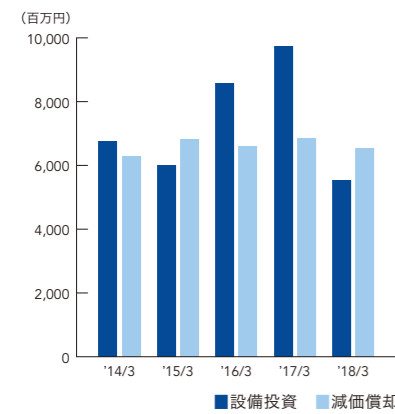
親会社株主に帰属する当期純利益+ROE(自己資本利益率)



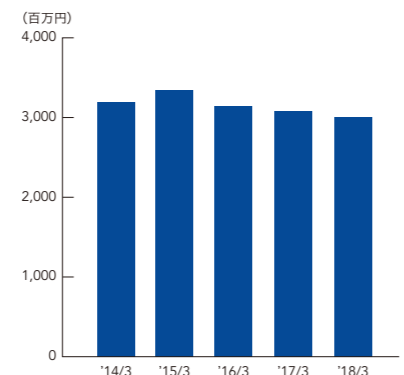
総資産+ROA(総資産利益率)



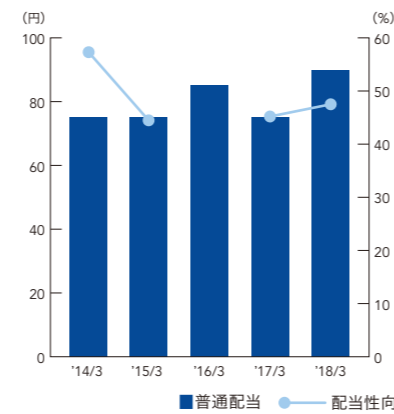
設備投資・減価償却費



研究開発費



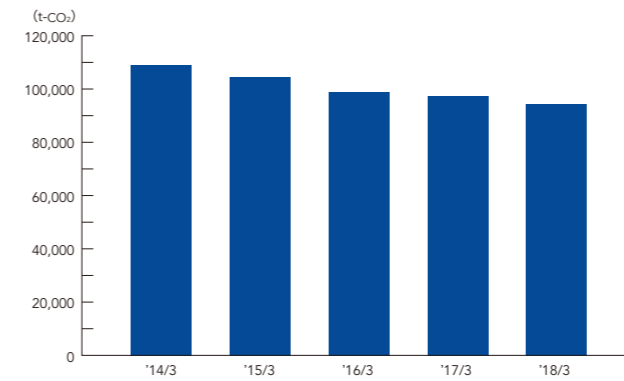
1株あたりの配当金※と連結配当性向



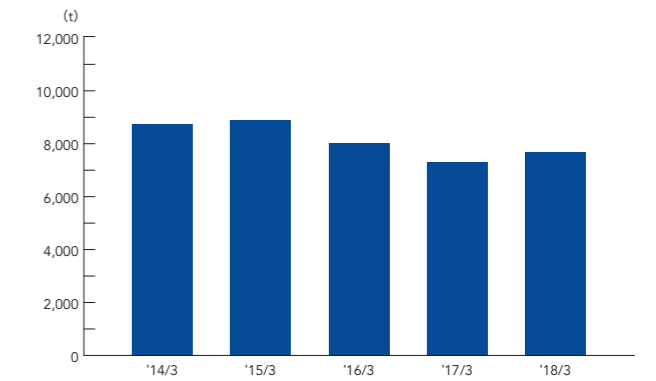
※2017年10月1日付の株式併合(10株を1株)にあわせて、2017年3月以前の1株あたりの配当を換算。

非財務情報

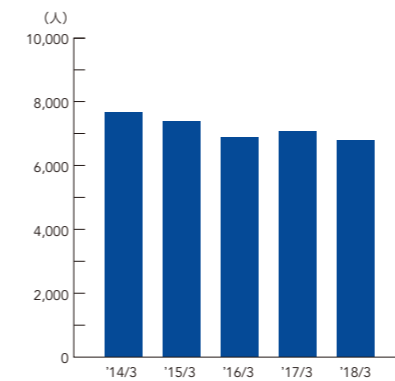
CO₂排出量(国内)※2



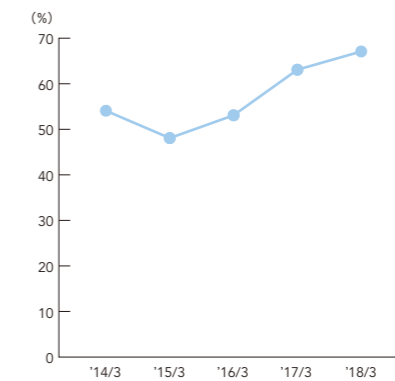
廃棄物総発生量(国内)※2



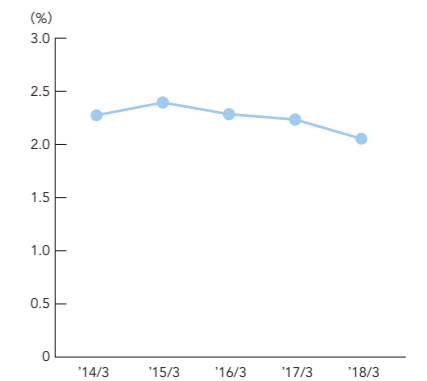
従業員数※2



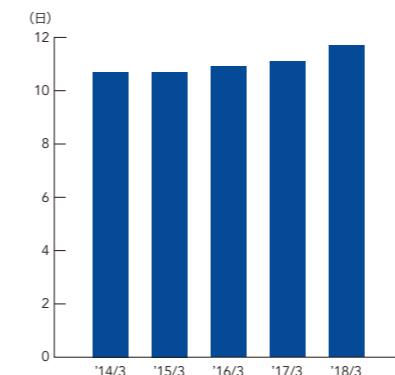
定年後再雇用率※1



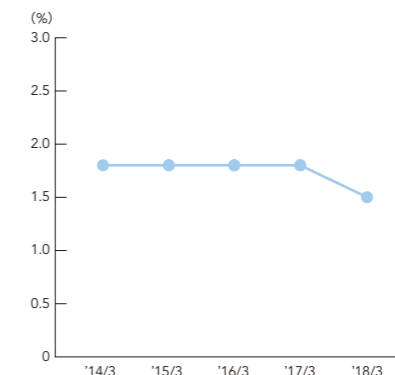
障がい者雇用率※1



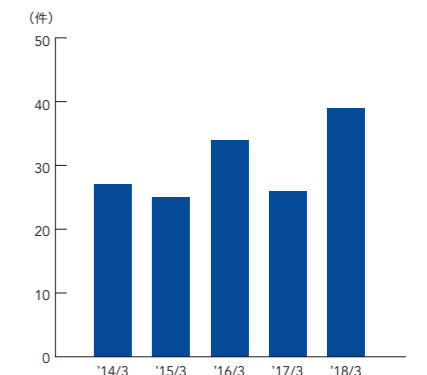
有給休暇取得平均日数※1



管理職に占める女性管理職比率※1



労働災害発生件数※2



※1 グンゼ単体 ※2 連結