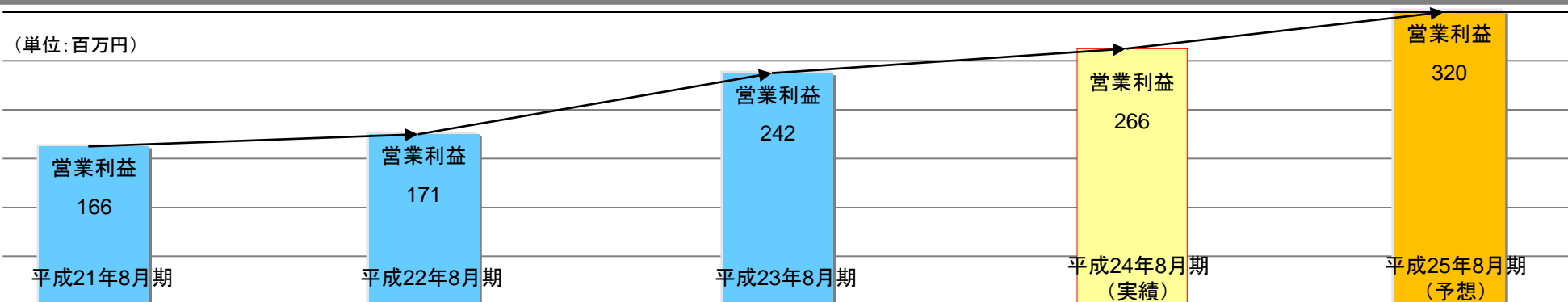


1. エグゼクティブサマリー

当期は成長軌道の足場を固めながら増収・増益を実現する一方で、次期も引続き増収・増益を積み重ねながら中長期的な成長軌道を確実にしていくためのプロアクティブな経営を展開



(単位:百万円)		当期の状況	(単位:百万円)		次期の計画	(単位:百万円)	
平成23年8月期実績			平成24年8月期実績			平成25年8月期予想	
売上高	7,506	プロモーション戦略による認知度や集客力の向上、販売単価の向上、ローコストオペレーションやベトナム子会社との連携強化等により増収・増益を実現	売上高	7,806	中計ビジョンであるブランド力の強化及びSPA企業としての成長にプロアクティブに取り組む一方で、足元の経営基盤強化も推進し、増収・増益を実現していく計画	売上高	8,100
営業利益	242		営業利益	266		営業利益	320
経常利益	194		経常利益	220		経常利益	260
純利益	97		純利益	79		純利益	100

「成長軌道の足場を固める1年」

「成長軌道を確実にする1年」

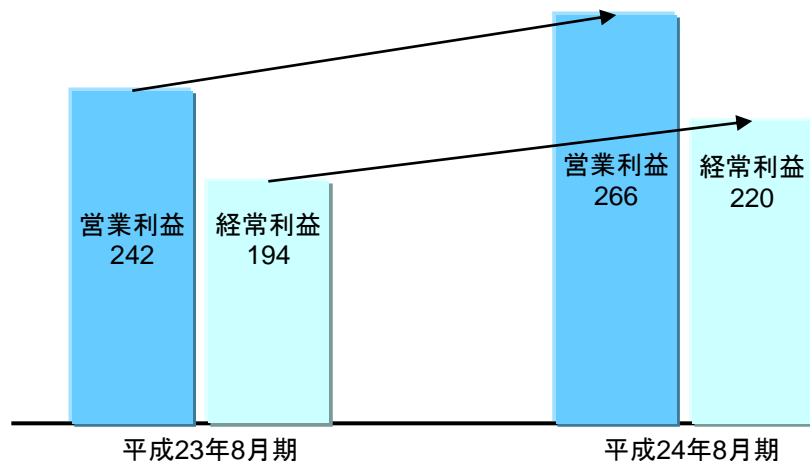
足元では確実に増収・増益を積み重ねる一方で、中長期的な成長軌道を実現することにも注力

2. 収益及び資産の状況

収益状況の変化

単位：百万円

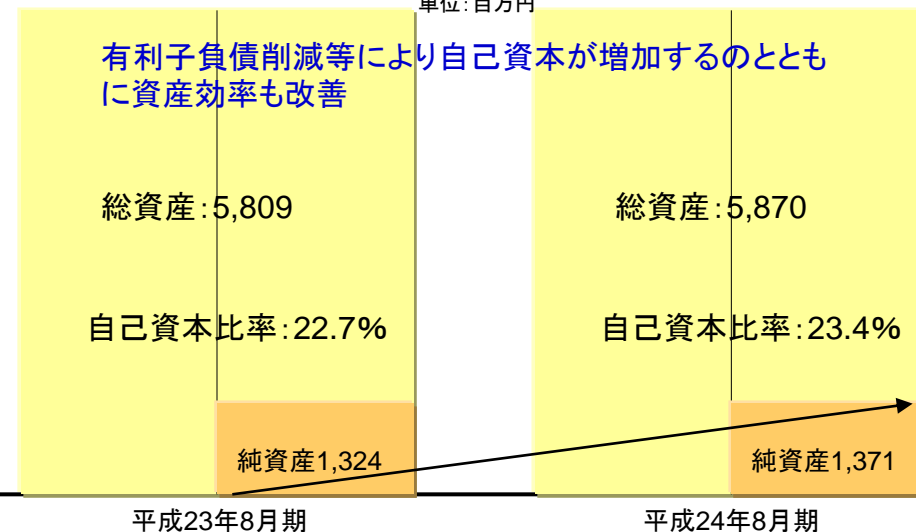
営業利益・経常利益ともに改善



資産状況の変化

単位：百万円

有利子負債削減等により自己資本が増加するのと同時に資産効率も改善



販売単価向上による収益力の強化

プロモーション戦略による認知度の向上

ローコストオペレーションによる生産性向上

ベトナム子会社との連携による収益力の強化

製造と物流との連携による売上原価の抑制

純資産の増加

有利子負債の削減

自己資本の増加

自己資本比率の向上

資産効率の向上

収益及び資産状況ともに改善し、経営基盤のさらなる強化を実現

3. 中期ビジョン実現に向けた当期・次期の位置付け

企業価値増大
株価上昇

中期ビジョン実現のために
「成長軌道を確実にする1年」

25年8月期
(次期)

経営の原点回帰による強みの伸長

顧客を起点としたブランドの構築

開発・製造・販売の連携強化

経営基盤の強化

中期ビジョン

ブランド力の強化

: 情緒的価値・精神的価値マーケットにおけるトップブランド

SPA企業としての成長

: 顧客ニーズにマーケットインで対応するSPA企業としての成長

28年8月期に売上100億円・営業利益10億円を達成すること

: 中計最終年に定量目標を達成して本格的なアジア・世界展開

24年8月期
(当期)

多角的視点からのマーケティング強化

販売単価向上による売上強化

外部および内部の環境分析の強化

ローコストオペレーションの追求

中期ビジョン実現のために
「成長軌道の足場を固める1年」

時間

4. 次期（平成25年8月期）経営戦略の全体構造

