



## 次期中期経営計画では売上高800億円を視野に

### ◆住江織物グループの事業基盤を再構築

当社は、1980年に現在主力商品の一つであるタイルカーペットを国内で初めて生産した。1994年にはタイで自動車内装材の生産販売会社を設立し、1998年には消臭機能「トリプルフレッシュ」を開発している。2003年には、日系自動車メーカーのグローバル化に呼応して集中的に海外展開を図り、米国・中国・インドネシアに自動車内装材の生産販売会社を設立した。同年には、石川県に小松精練(株)との合併で自動車内装材の生産会社を設立しており、同時にスウェーデンの自動車内装材メーカーのボルグステナ社と業務提携を行っている。2004年にはローコスト化に対応するため、奈良工場の床材事業部門を分社化した。また、長崎県にサイドカーテン・エアバッグ製造販売会社を3社合併で設立している。2005年には中国の広州市に自動車用内装材生産販売会社を設立した。現在、連結子会社は20社、持ち分法適用会社は7社である。

### ◆培われた“技”で時代を担う主要車種に当社製品が採用

当社では、床材（カーペットや硬質床材等）、カーテン、壁装材、美術工芸織物等を扱うインテリア内装事業分野と、自動車内装（カーシート、カーペット、天井材）や自動車用品（自動車オプションマット等）、鉄道バス・船舶（JR各社・私鉄各社向けシート、車両用クッション材等）を扱う自動車・車両内装事業分野がある。新規事業分野では、環境に優しい非塩ビ・オレフィン硬質床材やペットボトル再生繊維等を手掛けている。

当社では、3年ほど前にホテル・プロジェクトを立ち上げ、ハイグレードのカーペットに消臭機能「トリプルフレッシュ」を付加した商品を積極的に投入しシェアを拡大している。最近の営業実績としては、全国各地の日航ホテルリニューアルに合わせカーペットを納入した。また、滋賀事業所にて生産しているペットボトル再生繊維「スミトロン糸」の極細デニールを使った家庭用ラグマットがヒット商品となっている。自動車内装材については、トヨタの新ブランド「レクサス」のシート地、専用マットおよび天井材に当社製品が採用された。また、ホンダのグローバルカー「シビック」向けシート地、カーペット、天井材を受注し、構築してきた海外拠点で生産を開始、世界規模で供給するグローバル展開を加速している。

### ◆自動車・車両の売上高構成比50%を目指す

平成18年5月期中間期の連結業績は、売上高372億75百万円（前年比107.6%、26億35百万円増）、営業利益9億49百万円（同195.7%、4億65百万円増）、経常利益11億32百万円（同158.8%、4億19百万円増）、中間純利益は前中間期比2.1倍の10億7百万円となった。当中間期は、生産効率の改善、物流体制の改革等により、販管費の増加を抑えることができた。また、海外事業の先行投資による赤字額が減少傾向となっていることも業績に寄与しており、原材料価格の上昇を吸収することができた。

売上高については、国内のインテリアが約8億円増加、自動車を中心とする産業資材が18億円増加した（うち、国内9億円増、海外9億円増）。経常利益も前年比58%増となっており、本業での利益体制が固まってきたと言える。品種別売上高は、カーペットが152億円（前年比109%、13億円増）、ドレープが148億円（同111%、14億円増）、モケット（車両シート等）が22億円（同105%、1億円増）となっており、その他は51億円と、前年比で減少した。事業別売上高では、インテリアが204億円（同104%、8億円増）、自動車・車両が164億円（同112%、18億円増）となった。

通期業績については、売上高735億円、経常利益19億円、当期純利益14億円を見込んでいる。当期純利益は、中間期業績を考えると抑えた予想となっているが、これは、今年度が年金制度改革の最終仕上げの年であるため、特別損失が発生する予定であり、また昨年後半の新たな諸原材料の値上げによる影響を盛り込んだためである。なお、来期以降の第二次中期経営計画（3カ年）については、現在策定中であるが、2009年5月期には連結売上高800億円、営業利益率3%を目標としていく。海外事業への積極投資により、自動車・車両の

---

売上高構成比を、現在の44%から50%に近づけたいと考えている。

#### ◆第一次中期経営計画における七つの重点課題

当社では、今期を最終年度とする第一次中期経営計画において、七つの重点課題に取り組んできた。進捗状況として、①環境リサイクル関連を中心とした新規事業の育成については、既に環境商材が売上全体の約10%を占めているが、消臭機能「トリプルフレッシュ」のさらなる強化とリサイクル商品の充実を図っている。②情報技術を駆使した情報化・ネットワークの推進については、次の成長に向けて積極的に投資を行い社内インフラを整備し、効率の良い経営を目指していく。③マーケット・イン志向に基づく高付加機能商品の創出については、インテリアを対象としている。インテリアの場合、デフレ傾向がいまだに流通段階の要求としてあるため、できるだけ消費者の視点から高付加価値商品を開発、展開していきたいと考えている。高付加価値品の一例としては、前述の「スミトン系」がある。④海外拠点の確立については、現在、30億円程度の連結売上だが、合併や提携を含めた事業規模は60億円程度となっている。来期は事業規模を95億円（うち連結売上50億円）、2008年5月期は115億円（同65億円）、2009年5月期は140億円（同85億円）まで伸ばし、海外売上高は連結売上高の10%以上に高めたいと考えている。⑤財務体質の改善については、現在、総資産が777億円程度、自己資本比率が33%程度であるが、今後は剰余金を増加させ、自己資本比率を高めていきたい。⑥時代の変化に合った年金制度改革については、厚生年金基金解散から始まった一連の制度改革を今期で終了し、来期から確定拠出年金制度を中心とした新しい体制に入る。⑦危機管理体制の構築については、リスクマネジメント推進室を法務・リスクマネジメント推進室と改称し、人員を増強、コンプライアンス経営強化に向けて取り組んでいる。

#### ◆環境対応技術のさらなる進化と伝統技術の継承

消臭技術「トリプルフレッシュ」は、カーペットから展開を開始した。その後、自動車内装材にも採用され、家具用消臭材や冷蔵庫用消臭フィルターへと用途を拡大し、昨年には技術的に難しい塩ビ素材への塗布に成功、トリプルフレッシュ消臭機能付き塩ビ壁紙「TF-V」を発売した。ある一定量を超えると効果がなくなる化学反応のみの消臭と違い、当社のトリプルフレッシュは「吸着→分解→消臭」を半永久的に繰り返す、サイクル消臭という特長を持っている。また現在、商品化中の第4世代「トリプルフレッシュ VOC」（光触媒による消臭）は、夜間など光のない時もVOCの吸着が可能で、また太陽光のような強い光が届かない、蛍光灯などの室内環境でも消臭分解をするため、省エネ型で極めて機能性の高い消臭技術である。

リサイクル技術としては、改装・改修時に回収した使用済みタイルカーペットのリサイクルシステムを開発した。このシステムは、使用済みタイルカーペットを微粉碎し、塩ビバージン原料に配合するもので、燃やさず、埋め立てずに再資源化する理想的なマテリアルリサイクル技術（特許出願済み）である。グリーン購入法に適合する新たなリサイクルシステムで、自治体や大手企業からの受注拡大を図っていく。

また、高齢化に伴って医療・介護施設への投資が活発化してきているため、車いすの走行に適したタイルカーペットを開発、トリプルフレッシュ商品などの室内環境商材とともに販売展開を行っている。また、オフィスビルや商業施設向けには、グラフィックタイルカーペットを積極的に投入、コンピューターグラフィックを用いた空間全体についての提案を行っている。カーテンは、ファッション性を重視した商品が好評を得ており、ラグマットは、さまざまなサイズに対応可能な「BIG SIZE RUG」が好評である。

また伝統技術の継承として、平成25年に伊勢神宮で行われる神宮式年遷宮へ向け、御装束神宝製作に使用される裂地の調整を開始した。神宮式年遷宮とは、20年に一度伊勢神宮の正殿をはじめ、建物すべてを新造し、さらに殿内のお装束や神宝を新調して御神体を新宮へ移す大祭である。今後は約3年の歳月をかけ手織職人により3,749尺（1,136m）を織り上げていく予定である。

#### ◆自動車内装材事業のグローバル展開

自動車内装材事業の海外拠点としては、現在、米国サウスカロライナ州に100%出資で設立したSuminoe Textile of America Corporationに注力しており、シート製造設備に加え、カーペット生産設備も増設した。当社はシートとカーペットを同時に提供できる強みを持っており、日系自動車メーカーからの引き合いが増加している。資本金1,500万ドル（16億円強）で立ち上げており、売上高は2006年3月期で2,500万ドルとなる見込みである。この時点ではまだ赤字だが、2007年3月期には売上高4,000万ドルで、単年度黒字を見込んで

---

いる。2008年3月期には売上高5,000万ドルを目標としており、2010年3月期には累損も解消する見込みである。

中国の広州市に合併で設立（2005年9月）した住江互太（広州）汽車繊維製品有限公司については資本金500万ドル（5億50百万円）、現在稼働開始に向け整備を始めている。売上高は、2006年12月期で6億50百万円、2007年12月期で14億円、2008年12月期で21億円を見込んでいる。

さらに、2004年には合併で住商エアバッグ・システムズ㈱を設立、新たに参画したサイドカーテン・エアバッグ事業は、2006年度より米国向けの納入を開始し、車への安全規制を背景にして、新モデル装着への開発が活発に進んでおり、事業規模の拡大を期待している。

（平成18年1月25日・大阪）

（平成18年2月 2日・東京）