

Global Innovator

第104期 年次報告書

平成27年4月1日 ▶ 平成28年3月31日

YAGI
New Power, New Speed

株主の皆様へ



代表取締役社長 八木隆夫

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

「平成28年熊本地震」により被災されました皆様には、心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興をお祈り申し上げます。

前社長・八木秀夫の後任として、平成28年6月29日付にて社長に就任いたしました。株主の皆様のご期待に添えますよう努力いたす所存でございますので、なにとぞ格別のご指導ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

さて、当社は、第104期（平成27年4月1日から平成28年3月31日まで）の事業年度を終了いたしましたので、ここに経営成績とともに事業概況をご報告申し上げます。

当連結会計年度におけるわが国経済は、政府が推し進める各種政策の効果もあり、雇用環境の改善や一部では所得の改善が見られ、緩やかな回復基調が続きました。一方で、円安による輸入コストの上昇が続くなど実質賃金は低下し、個人消費の回復には至りませんでした。また、海外では米国において景気回復が進み、金融政策の正常化が進むなか、中国を始めとするアジア新興国や資源国等の景気減速が顕在化し、金融市場の混乱や原油安もあって不透明な状況での推移となりました。

繊維業界におきましては、付加価値のある衣料品が一部回復し、資材や原料の一部で輸出を中心に好調となりました。しかし、特に衣料品は、冷夏に暖冬、さらに春先の冷え込みなど天候不順に左右され、厳しい環境の

下、苦戦を強いられました。

このような状況の下、当社グループでは中期経営計画「Value Innovation 123」の二年目にあたり、重点施策である「中核事業の高収益化」「海外事業の拡大・新規事業の強化」「経営管理体制の高度化」を図ってまいりました。そのために差別化商材の供給力を強化し、優良取引先との取り組み深耕に注力し、また、香港を核にアセアンに縫製拠点を構築することで、繊維二次製品事業の拡大を目指すAGP（アセアン・ゲートウェイ・プロジェクト）と、タイを拠点にアセアンにテキスタイルの供給体制を確立するATC（アセアン・テキスタイル・コンバーティング）の両プロジェクトを進行させ海外事業の拡大に努めました。さらに当連結会計年度は、組織を横断した「ODM PROJECT TEAM」「TEX EXPORT PROJECT TEAM」を発足し、欧州の素材・縫製を活用したODMの提案、オリジナル素材で欧米の新顧客に提案するために、欧州での展示会に出展しました。

この結果、当連結会計年度の売上高は115,695百万円（前期比1.4%増）、営業利益は2,815百万円（前期比42.9%増）、経常利益は2,983百万円（前期比4.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は1,975百万円（前期比12.0%増）となりました。

期末配当につきましては、剰余金処分の基本方針に沿い、株主の皆様への利益還元と当期の業績ならびに今後の事業展開を勘案し、1株当たり45円とさせていただきます。

今後におきましても、当社が1893年の創業以来築き上げてきた、信用と実績をさらに高めていくために、経営の効率性向上を目指し、いかなる環境の下でも適正な利潤を上げられるようなビジネスモデルを構築してまいります。

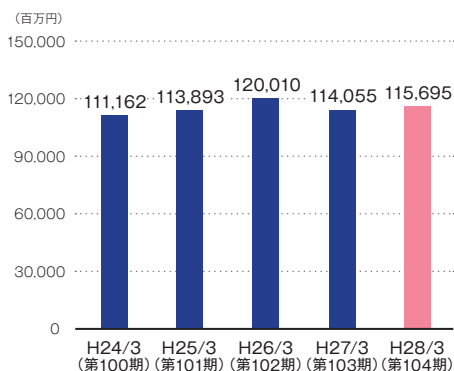
株主の皆様におかれましては、なにとぞ一層のご理解、ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

平成28年6月

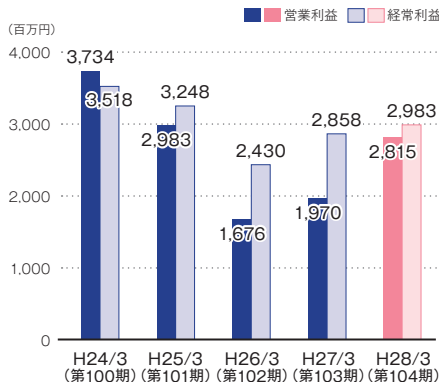
● 財務ハイライト(連結)

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

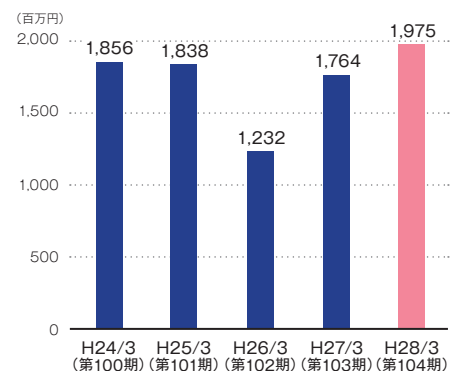
● 売上高



● 営業利益・経常利益



● 親会社株主に帰属する当期純利益



中期経営計画 (平成27年3月期～平成29年3月期)

当社グループは、平成29年3月期を最終年度とする中期経営計画「Value Innovation 123」を推進中でありま

◆基本理念

社は「終始一誠意」を規範とし、新しい価値の創造とグローバルな挑戦を行い、人々の生活によるこびを与え豊かな社会に貢献していきます。

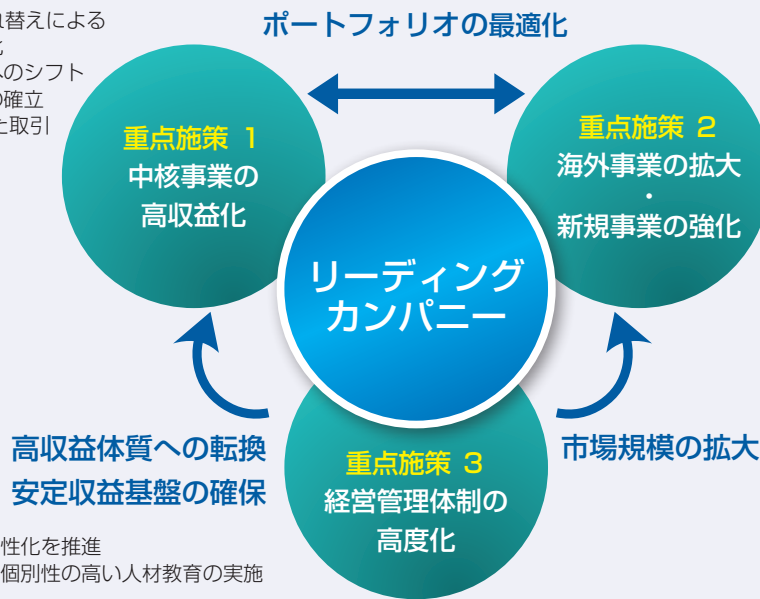
◆ビジョン

“New Power, New Speed”をスローガンに高収益化を図り、繊維商社のリーディングカンパニーを目指します。

今後の経済見通しにつきましては、政府主導の経済対策、金融緩和の効果により、引き続き景気は緩やかな回復基調で推移すると予測されます。一方で為替の変動や、生産国での人件費高騰による輸入コストの上昇、消費税率引き上げによる個人消費マインドの低迷など、今後も不確定要素の多い先行き不透明な状況が続くものと思われま

このような状況の下、当社グループは、平成29年3月期を最終年度とする3か年の中期経営計画「Value Innovation 123」に基づき、「中核事業の高収益化」「海外事業の拡大・新規事業の強化」「経営管理体制の高度化」の重点施策を推し進めておりま

- (a) 継続した事業の見直しと入れ替えによる事業ポートフォリオの最適化
- (b) 為替変動に耐性のある商流へのシフト
- (c) 差別化戦略による競争優位の確立
- (d) スピードとリスクを両立した取引先の新規開拓
- (e) 売上高販管費率8%目標



- (a) 海外事業の拡大
 - ① アセアン・ゲートウェイ・プロジェクト (AGP)、アセアン・テキスタイル・コンバーティング (ATC) の展開
(アセアンでのFTA (自由貿易協定) 拡大を睨み、原料と素材に独自性を持たせた二次製品までの一貫モデル構築・商材の差別化)
 - ② 収益とシナジー効果を意識した機構改革 (平成28年4月1日付)
 - ③ 欧米の販売市場ならびに生産背景の活用
 - ④ 物流機能の強化 (生産・物流・販売の各システム連動による顧客・商流ごとの個別最適物流の構築)
- (b) 新規事業の強化
 - ① 資材分野の拡大
(省エネ・環境・安全を軸とした新商材の開発・商流構築、原料・素材の複合化や特殊加工技術の活用によるオリジナル製品の開発・拡販)
 - ② M&A・アライアンスによる新規事業強化

- (a) 人的基盤の強化と育成
 - ① 人材の多様性を図り組織の活性化を推進
 - ② 次世代リーダー育成のための個性の高い人材教育の実施
- (b) グループ経営基盤の強化
 - ① 経営企画部シナジーグループによる国内外関係会社の経営強化
- (c) 先進的IT活用による業務プロセスの改革
 - ① 業務効率化によるコスト削減の実行
 - ② 社内インフラの整備によるワークスタイルの改革

● 分野別の概況

原料分野



原料分野では、天然繊維において、細番手中心のオーガニック素材など一部で健闘した素材も見受けられましたが、前半は円安の影響によりコストが大幅に上昇し、また期中に入ると中国経済の失速を受け国際綿糸相場が下落したことで、業界各ユーザーは仕入れに対し模様眺めの状況となり、当社も苦戦を強いられました。合成繊維原料は、世界的な景気減速にともない、輸出に陰りが見えはじめたことで、国内産地は生産調整により、弱含みで推移しました。しかし、車両部材用途などの一部資材用途につきましては、順調に推移しました。

このような状況の下、当社グループは、優良取引先と

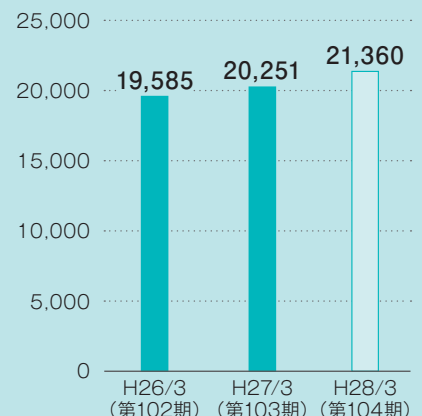
の取り組みを深め、生産を集約することで加工効率を高め、ロスの削減に努めてまいりました。しかし、好調を維持していた高機能糸の需要が大きく減退し、その影響で在庫が増加し、苦戦を強いられました。

この結果、原料分野は売上高21,360百万円(前期比5.5%増)となりました。

18.5%

■ 原料分野の売上高

(単位:百万円)



フランス・パリの世界最高峰のテキスタイル見本市「プルミエール・ヴィジョン」に初出展しました(平成28年2月)



当社は、平成28年2月16日から3日間、フランス・パリで開かれた国際テキスタイル見本市「プルミエール・ヴィジョン」(PV)に初出展しました。

パリで毎年2回開かれるPVは、テキスタイルの見本市で世界最高峰に位置づけられ、近年は日本企業の出展も増えています。世界中のバイヤーが最新トレンドのテキスタイルを求めて商談を繰り返し、欧州を中心とした販路開拓の絶好の機会となります。

当社の出展テーマは「コンフォータブルアウターウェア」。日本製ならではの品質テキスタイルを世界へ訴求するため、メンズアウター向けカットソー、ツイルニットやリネンミックスポンチなど、上品なジャケットやパンツに適したオリジナル生地約120点を一堂に集めました。高いファッション性と快適性の両立を追求した品質が特徴で、「日本でしか作れない商材」にこだわりました。

ブースでは、担当者がバイヤーとの商談や問い合わせに追われるなど、初出展は盛況のうちに閉幕しました。次回のPV(平成28年9月13日～15日)にも出展を予定しております。当社は、今後も積極的な市場展開を進めるため、高品質なテキスタイルを広く提案してまいります。



テキスタイル分野



テキスタイル分野では、特殊な機械や素材を使い、付加価値のある加工を施したニット生地的人气が集中しました。一方、一般的なニット生地に対する需要は、減少傾向となりました。また、好調だった輸出向け合繊織物に、原料や織機および加工のスペースを奪われ、生産に苦労が続きましたが、中国で経済成長率の鈍化が顕著となり、輸出に陰りが見えはじめたことで生産スペースに余裕が出る状況となりました。

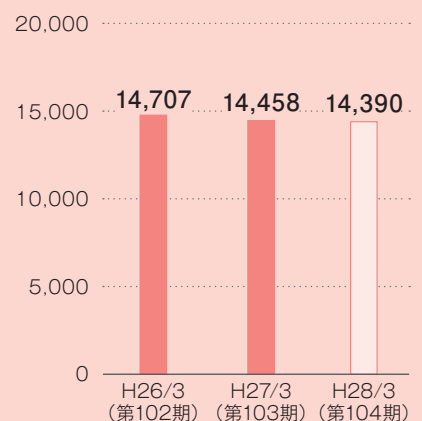
このような状況の下、当社グループは、販売戦略の要である「テキスタイルプロジェクト」において、在庫の適正化を図るとともに、素材企画力を活かした売れ筋商品の開発を行い、グループ会社との協働で販売強化に努めました。

この結果、テキスタイル分野は売上高14,390百万円(前期比0.5%減)となりました。

12.4%

■テキスタイル分野の売上高

(単位:百万円)



イチメン株式会社の子会社化について(平成28年4月1日付)

当社は、イチメン株式会社(以下、イチメン社)の全株式を取得し子会社化しました。平成28年3月24日にイチメン社の株式取得にかかる契約を締結し、同年4月1日付で連結子会社としました。平成26年5月12日に発表した中期経営計画「Value Innovation 123」の重点施策である「中核事業の高収益化」「海外事業の拡大・新規事業の強化」の実行に向けた取り組みの一環です。

イチメン社は、コットン素材を中心とした服地(織物)の企画・販売に強みを持つ繊維商社であり、国内の有力アパレルメーカー等約300社に対して、強固な販路を構築しております。当社がイチメン社を子会社化した理由は、イチメン社が有する販路の活用によるテキスタイル分野の事業基盤強化にあります。

具体的には、①ニット生地と織物の組み合わせによるテキスタイル事業の強化、②原料共同調達によるテキスタイルのブランド化、③海外販売体制の強化、の3点を重点項目と位置づけ、当社が有する企画提案力および販売力と、イチメン社の織物に関する豊富なノウハウの融合により、早期にシナジー効果を生み出せる事業基盤を構築します。

当社グループは、国内外の販売ネットワークのさらなる強化を図ることにより、企業価値の最大化を実現してまいります。



OPERATING RESULTS

(※売上高構成比はこの他に、繊維事業その他4.5%、不動産事業0.3%があります。)

繊維二次製品分野

64.3%



繊維二次製品分野では、経済の緩やかな回復基調に加え、秋シーズンに入り、メリハリのある気候となったことで、一部の通販に復調の兆しや、ブランドを扱う商売に活況が見られ、子供服やレディスアパレルにも底打ち感が見られました。しかし、通販や大手量販、メンズスーツ関連は依然苦戦を強いられました。さらに、年末の暖冬により、冬物重衣料は全体的に販売不振、在庫過多となりました。

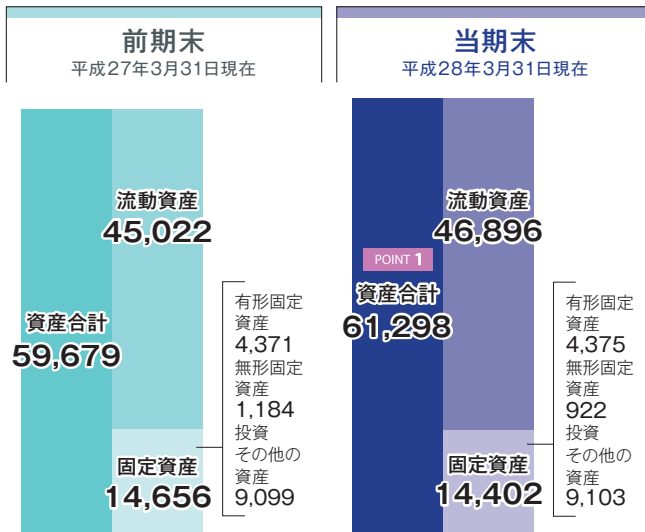
このような状況の下、当社グループは、企画段階から請け負い、製造供給するODM生産を推進してまいりました。また、分野を横断した取り組みによる新規開拓や、オリジナル商材を開発するなど、競争力の強化にも努めてまいりました。

この結果、繊維二次製品分野は売上高74,398百万円(前期比1.4%減)となりました。

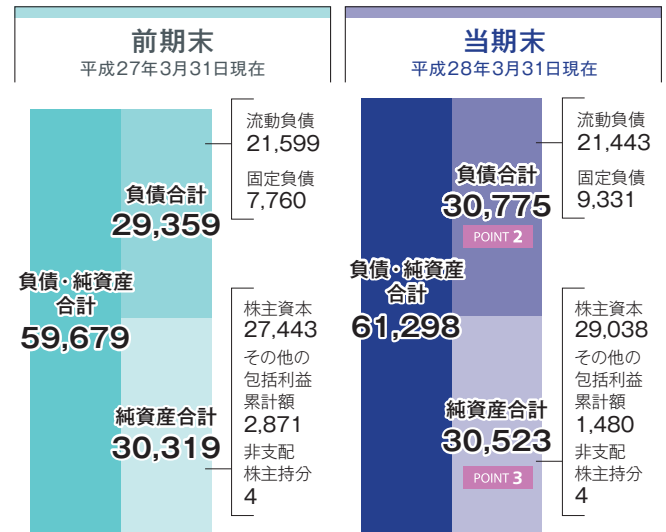


● 連結貸借対照表

資産の部 (単位:百万円)



負債・純資産の部 (単位:百万円)



POINT 1 >> 資産

当期末の資産合計は61,298百万円となり、前期末と比べて1,619百万円増加しました。のれんの償却にともない固定資産が減少したものの、たな卸資産など流動資産の増加が主な要因です。

POINT 2 >> 負債

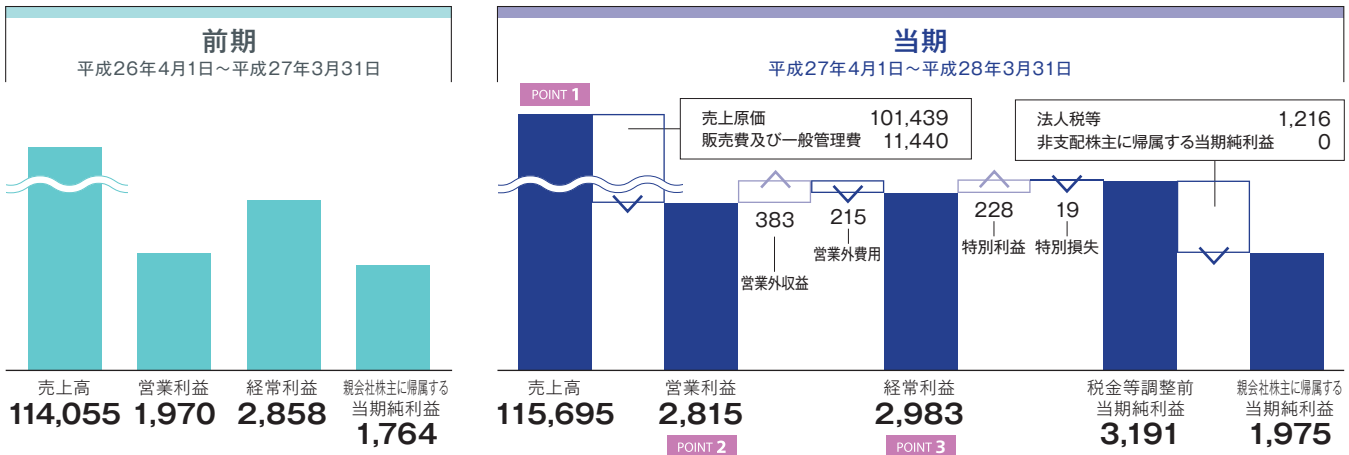
当期末の負債合計は30,775百万円となり、前期末と比べて1,415百万円増加しました。支払手形及び買掛金が減少したものの、長期借入金の増加が主な要因です。

POINT 3 >> 純資産

当期末の純資産合計は30,523百万円となり、前期末と比べて203百万円増加しました。利益剰余金の増加が主な要因です。その結果、自己資本比率は49.8%となりました。

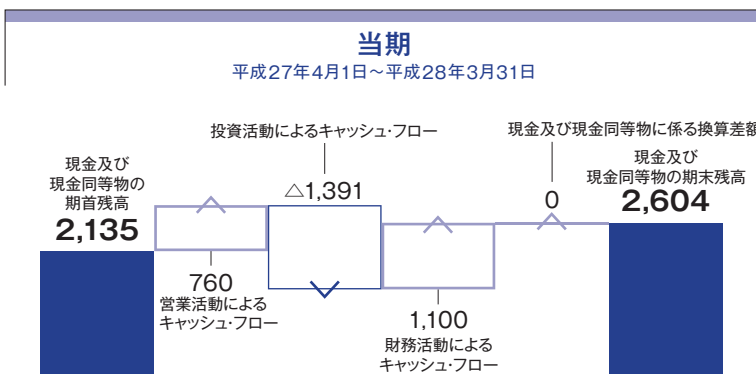
● 連結損益計算書

(単位:百万円)



● 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)



POINT 1 >> 売上高

新興国経済の減速や天候不順などマイナス材料はあったものの、原料分野の伸びと付加価値のあるテキスタイルや衣料品が活況だったことから、前期と比べて1,639百万円の増加となりました。(前期比1.4%増)

POINT 2 >> 営業利益

販売費及び一般管理費が44百万円増加しましたが、売上高の伸長と売上総利益率の改善により、前期と比べて845百万円の増加となりました。(前期比42.9%増)

POINT 3 >> 経常利益

為替差損益の計上を売上・売上原価での計上に移行したため営業外収益は803百万円減少し、貸倒引当金繰入額の減少などで営業外費用が82百万円減少したことにより、前期と比べて124百万円の増加となりました。(前期比4.4%増)

会社の概要

社名 株式会社 ヤギ
 英文社名 YAGI & CO.,LTD.
 創業 明治26年10月16日
 設立 大正7年4月28日
 資本金 1,088,000,000円
 主要な事業内容 綿化繊糸、合繊糸、綿化繊織物、合繊織物、
 ニット生地および衣料品等の各種繊維二次製品の
 国内販売ならびに輸出入
 主要な事業所 (国内)本店 大阪市中央区久太郎町二丁目
 2番8号
 支店 東京(東京都中央区)、
 福井(福井市)
 出張所 名古屋(名古屋市)
 営業所 和歌山(和歌山市)
 (海外)駐在員事務所 上海(中国)、
 ホーチミン(ベトナム)、
 ハノイ(ベトナム)、
 バンコク(タイ)

役員一覧 (平成28年6月29日現在)

代表取締役会長 八木 秀夫
 代表取締役社長 八木 隆夫
 代表取締役専務取締役 朝野 幸博
 取締役 長戸 隆之
 取締役 山岡 一朗
 取締役 北山 裕士
 取締役 奥村 忠司
 監査役(常勤) 大原 弘幸
 監査役 池田 佳史
 監査役 塩田 修

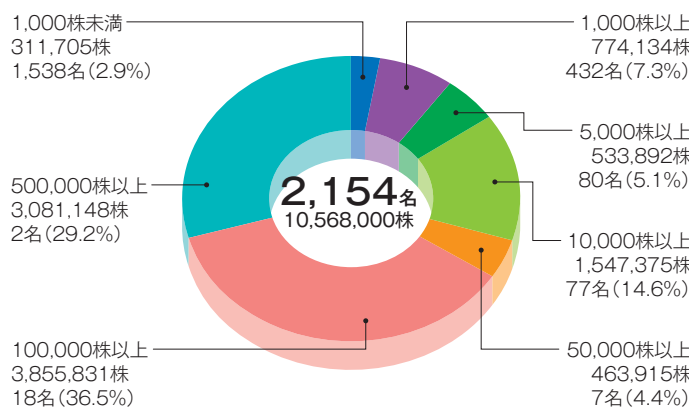
(注)1.取締役奥村忠司氏は、社外取締役であります。
 2.監査役池田佳史氏および塩田修氏は、社外監査役であります。

- 発行可能株式総数 45,568,000株
- 発行済株式の総数 10,568,000株
- 株主数 2,154名
- 大株主(上位10名)

株主名	持株数	持株比率
ヤギ共栄会	911(千株)	10.86(%)
株式会社みずほ銀行	414	4.93
株式会社三井住友銀行	380	4.52
ビービーエチ フィデリティ ビューリタン フィデリティ シリーズ インタリシク オポチュニティズ ファンド	350	4.17
バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカUNT ジェイビーアールディア イェスジー エフイーエischer	327	3.90
株式会社三菱東京UFJ銀行	305	3.63
ヤギ従業員持株会	286	3.41
ゴールドマンサックスインターナショナル	252	3.00
第一生命保険株式会社	250	2.98
クロスプラス株式会社	229	2.73

(注) 持株比率は自己株式(2,169,348株)を控除して計算しております。

● 所有株数別分布状況



(注) 本年次報告書中の記載金額および株式数は表示単位未満の端数を切り捨てております。

● 株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日までの1年
 定時株主総会の基準日 3月31日
 剰余金の配当の基準日 期末配当 3月31日
 中間配当を行うときは9月30日
 単元株式数 100株
 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 三井住友信託銀行株式会社
 郵便物送付先 〒168-0063
 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
 (電話照会先) 電話 0120-782-031(フリーダイヤル)
 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。
 公告方法 電子公告とし、当社ホームページに掲載いたします。なお、電子公告によることができない
 事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。
 ホームページ
<http://info.yaginet.co.jp/ir/announce.html>

【住所変更、単元未満株式の買取等のお申し出先について】
 株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

【未払配当金の支払いについて】
 株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。