

平成 23 年（2011 年）3 月期決算概要

2011 年 4 月 28 日

会社名 : クラレトレーディング株式会社
 代表者 : (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 吉野 博明
 問合せ先責任者 : (役職名) 人事・総務部長 (氏名) 宮西 賢治
 : (TEL) (06) 7635-1636

(1) 当期の連結経営成績に関する定性的情報

当連結会計年度の当社経営環境は、中国、韓国、台湾を中心とするアジア新興国の経済拡大が牽引役となり、電気・電子、化学品、自動車関連、環境関連の事業分野が順調に拡大した上、繊維関連事業での差別化素材の採用が好調に拡大いたしました。

その一方、中国経済のインフレ懸念、恒常化した円高、原燃料価格の上昇等により、予断を許さない状況が続いています。

このような事業環境の中、海外拠点との連携によるアジア圏でのビジネス拡大、高付加価値品へのシフト等収益向上策に積極的に取組み、売上高は1,151億6千1百万円(前期比125億1千8百万円、12.2%の増収)、営業利益は33億4百万円(同12億9千9百万円、64.8%の増益)、経常利益は33億3千2百万円(同13億6千2百万円、69.2%の増益)、当期純利益は19億3千1百万円(同9億円、87.4%の増益)となりました。

【連結業績】

(単位：百万円)

	当期(2010/4~2011/3)		前期(2009/4~2010/3)		増減額	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	115,161	-	102,643	-	+12,518	+12.2%
営業利益	3,304	2.9%	2,005	2.0%	+1,299	+64.8%
経常利益	3,332	2.9%	1,970	1.9%	+1,362	+69.2%
当期純利益	1,931	1.7%	1,030	1.0%	+900	+87.4%

(注) 当社の連結子会社は、可樂麗貿易(上海)有限公司の1社であり、同社の連結累計期間は平成22年1月1日から同12月31日となっています。

【単体業績】

(単位：百万円)

	当期(2010/4~2011/3)		前期(2009/4~2010/3)		増減額	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	114,529	-	101,834	-	+12,695	+12.5%
営業利益	3,238	2.8%	1,917	1.9%	+1,320	+68.9%
経常利益	3,280	2.9%	1,924	1.9%	+1,356	+70.5%
当期純利益	1,891	1.7%	993	1.0%	+898	+90.4%

(2) 営業の概況

<繊維関連> (増収、増益)

売上高は413億円。前期比5億円(1.2%)の増収。

(衣料分野)

- スポーツ分野は、アパレル向け高機能素材の販売や縫製品の OEM が順調に拡大し、学校体育衣料向けも在庫調整の一巡から販売を伸ばしました。
- ユニフォーム分野は、サービス向けが有力アパレルでの新素材の採用により大きく販売を伸ばし、ワーキング向けも旺盛な生地受注と好調な製品販売により拡大しました。
- 婦人・紳士分野は、高発色・高質感ポリエステル素材「エルモザ」、皮革素材「ソリビア」の販売が堅調に推移しました。
- ブラックフォーマル分野は、店頭での消費回復に伴う生地受注が増加した上、新素材の拡販効果も加わり順調に拡大しました。
- 輸出は、中東向けが新商品投入により、欧州向けが市況の回復により拡大しました。
- 新機能原糸「クラカーボ」や「ミントパール」が、輸出を中心とした顧客開拓の成果により収益拡大に貢献しました。

以上の結果、衣料分野は増収、増益となりました。

(資材分野)

- メディカル関連資材やスポーツ靴用資材は、好調な需要を背景に販売が拡大しました。
- 産業資材は、自動車用資材のブレーキホースが国内外で順調に拡大しました。また、高強度繊維「ベクトラン」、「クラロンK-II」が中国、ASEAN 市場を中心に販売を伸ばしました。
- 人工皮革「クラリーノ」は、手袋製品、工業資材のアジア OEM 品販売が順調に拡大しましたが、靴用途、衣料用途が低調に推移したことから、全体として減収となりました。
- ワイピング用クロスをはじめとする不織布関連は、競合激化により停滞しました。

以上の結果、資材分野は、減収、増益となりました。

<樹脂・化学品・化成品関連> (増収、増益)

売上高は739億円。前期比120億円(19.5%)の増収。

- ポパールフィルムは、液晶関連需要の堅調な拡大を背景に販売が大きく伸長し、水溶性用途も国内外で順調に拡大しました。
- 「エパール」フィルムは、冷蔵庫用断熱板用途、アジア向け食品包材用途が順調に拡大しました。他、壁紙用途も堅調に推移しました。
- 溶剤等化学品関連は、堅調な需要を背景に売上を伸ばしました。
- 熱可塑性エラストマー「セプトン」は、中国・台湾向け輸出を中心に販売が拡大しました。

- 耐熱性ポリアミド樹脂「ジェネスタ」は、LED 用反射材用途が LED-TV およびノート PC 向けに採用を伸ばしました。
- メタアクリル関連は、液晶表示装置用導光板向けにペレットやシートの販売が大きく伸びました他、光学用途を中心とした成形材料の販売も順調に拡大しました。
- 環境関連資材は、半導体・電子業界の回復を背景に精密ろ過用の工業膜が順調に拡大しました。

(3) 平成 24 年 3 月期の連結業績予想 (平成 23 年 4 月 1 日～平成 24 年 3 月 31 日)

次期の当社経営環境につきましては、東日本大震災およびその罹災により発生しました福島第一原子力発電所事故に起因する影響が、需要や調達面に影響を与える可能性があります。このような不確定要素がありますが、下表の通り売上高1,200億円、営業利益35億円と、増収増益を予想しています。

(億円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通期公表 (対前期比)	1,200 (+4.2%)	35 (+1.1%)	35 (+1.1%)	20 (+3.6%)

<注記>本業績予想は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

(4) 中期アクションプラン “GS-Twins” の基本戦略と当期までの状況

① 基本戦略

当社は、中期アクションプラン“GS-Twins”(2009 年度～2011 年度)の実行に際し下記の戦略を掲げ、クラレ商材の拡販はもちろんのこと、独自ビジネスの育成・強化、アジアを中心とする海外ビジネスの拡大に注力しております。

1. 販社、商社、メーカーとしての三機能の更なる充実と、それを通じた顧客満足度の一層の向上
 - 海外を含む新規市場・用途開発に関する情報収集力、販売力の強化
 - 専門的な商品情報力、サービス力、ソリューション力の強化
2. 収益構造の一層の改善
 - 効率経営の継続(経費・コスト・在庫の圧縮、人材の適正配置)
 - 高付加価値ビジネスへのシフトによる収益率の一層の向上
3. 新規ビジネスの創出
 - 新事業・新規マーケットの創出
 - 選択と集中による開発テーマの取組み加速

② 当期までの状況

上記戦略の遂行の結果、貿易売上高比率はリーマンショック前の 2007 年度 34.5%から 43.8%に上伸し、収益性も営業利益率(単体)が同 2.3%から 2.8%に大きく向上いたしました。こうした背景から、売上高はリーマンショック前の 2007 年度に若干届かなかったものの、営業利益は 2007 年度を上回り過去最高となりました。

GS-Twins 最終年度の 2011 年度も引き続き上記戦略の実行を進め、更なる業績の拡大に努めますと共に、次の成長の羅針盤となる次期中期経営計画の策定に取り組めます。

以 上