



平成 28 年 10 月 21 日

各位

会社名 北日本紡績株式会社
代表者名 代表取締役社長 仲治 文雄
(コード番号 3409 東証第二部)
問合せ先 取締役総務部長 西川 康一
(TEL 076-277-7530)

事業の現状、今後の展開等について

当社は、下記のとおり、事業の現状及び今後の展開等について、株式会社東京証券取引所に対し、同社有価証券上場規程第 601 条第 1 項第 4 号 a に定める書面を提出いたしましたので、お知らせいたします。

本書面の提出により、平成 29 年 4 月末日までのいずれかの月において、月間平均時価総額及び月末時価総額が 10 億円以上になった時は、同上場廃止基準に該当しないこととなります。

当社はこの度、時価総額基準に抵触し、株主の皆様をはじめ関係者の皆様には、大変ご心配とご迷惑をおかけいたしておりますが、下記「2. 今後の展開について」に記載いたしました事業計画の推進により、さらなる業績の向上を図り、市場からの信頼を回復することによって、今後とも東京証券取引所市場第二部上場を維持するよう努めてまいります。

記

1. 事業の現状について

(1) 事業の概要

当社は昭和 23 年に創業以来、繊維製品のなかで紡績糸を主たる商品として事業を展開して参りましたが、近年海外の安価な製品の進出と国内需要の減少により厳しい経営環境にさらされております。

この現状を打開すべく、更なる生産の効率化・合理化を遂行し収益改善を図ります。また、新規事業として環境部門を立ち上げとりわけ水の浄化・活性化に取り組む事業を開始いたしました。

【繊維部門】

事業開始から 68 年経過し、取り巻く環境が大きく変化していく中で、当社は大きくは下記の通りの改革をしてまいりました。

- ・生産素材はポリエステル短繊維のみの生産からアラミド繊維を基軸に高付加価値素材の生産及び素材品種の増加。
- ・ポリエステルのみの単品量産から現在は小ロット多品種対応の生産体制の確立。
- ・鍾数の比較的少ない第 2・第 3 工場を立ち上げ原着糸(色系)の生産体制の確立。

【環境部門】

平成 27 年 12 月に新規事業として環境事業を立ち上げました。当該事業は、主力商品「カラム」(特殊パウダー入りポリエチレン)及び「カラム」が組み込まれた商品を販売・設置することが主たる業務であります。

「カラム」は水処理に係る塩素臭、スケール(鉱物系付着物)、スライム(バクテリア系付着物)の諸問題を解決、あるいは付着軽減を図りながら、併せて水・燃料の節減ができる画期的な素材であります。

また、今夏よりカルファケミカル社の水処理剤「カルファバス」(クーリングタワー用水処理剤)「カルファサット」(冷却水系の藻類・レジオネラ抑制剤)「カルファスパック」(温泉・温浴施設専用の抗耐性菌製剤)の販売を開始いたしました。主力商品「カラム」の効果と相俟って、エネルギーと水の使用量を大幅に節約し、人に優しい環境作りに貢献いたします。

(2) 事業の現状

【繊維部門】

当社の産業資材分野では、主力商品でありますアラミド繊維・高強力繊維と共に、土木関連資材及び自動車関連資材などの受注自体は比較的堅調に推移しており、平成 28 年 3 月期会計年度において、アラミド繊維全体の売り上げは 8,838 千円増加し 232,821 千円となりました。また、一般紡績糸は、高機能インナー用途向けが暖冬の影響を受け生産調整を行ったため減少しましたが、民間ユニフォーム向けの原着糸の受注が増えたことと、新規販売先も増えたことにより 21,592 千円増加し 237,456 千円となりました。

繊維事業の平成 28 年 3 月期会計年度は、売上高 470,277 千円、営業利益 8,458 千円となりました。

【環境部門】

商品の販売先として、プールや温浴施設、病院、介護施設、機械工場を中心に営業活動を行っておりますが、試験導入により効果を確認しながらすすめていることもあり、環境事業の平成 28 年 3 月期会計年度は、売上高 545 千円、営業損失 1,900 千円となりました。

(3) 業績の推移

(単位：百万円)

	平成 26 年 3 月期	平成 27 年 3 月期	平成 28 年 3 月期	平成 29 年 3 月期 第 1 四半期
売上高	397	439	470	125
営業利益	△20	△8	6	△2
経常利益	△45	△9	1	1
当期利益	△27	△676	5	△0

(4) 継続企業の前提に関する重要事象等の概要

当社は、平成 27 年 3 月期会計年度まで継続的に営業損失を計上しており、平成 28 年 3 月期会計年度は 6 百万円の営業利益を計上しているものの、償却前営業利益の水準は平成

27年3月期会計年度と比較して下落しており、かつ営業キャッシュ・フローもマイナスであることから、継続企業の前提に関する重要な疑義が存在しております。

この状況を脱すべく、以下「2. 今後の展開について」の各項目を強力に推し進め、当会計年度末の解消に向け最大限の努力を持って取り組んでまいります。

2. 今後の展開について

(1) 成長戦略の実行

紡績糸定番商品には、価格的に発展途上国に比べ競争力がないため、産業資材分野での特殊用途向け紡績糸や機能付き混紡糸の売り込み営業に特化していくとともに、糸・生地を当社独自の販売供給ルートの早期確立を図ります。

環境事業は、「カラム」とその機能を組込んだ商品の認知度を高める努力をいたします。

(2) 収益性の改善

繊維事業が早急に取り組むべき課題としては、更なる効率化・合理化を推進し収益改善を図ることです。具体的には多品種・小ロット生産体制の更なる効率化と増産体制に取り組めます。

環境事業は、事業単体の収支が取れるよう取り組みます。

(3) 新製品・研究開発の推進

紡績糸は、防護衣料及び特殊用途向けの商品開発が急務であり、様々な素材を組み合わせ独自商品の開発を進めてまいります。

環境事業のカラムは、今春より北陸先端科学技術大学院大学との共同研究が始まり、その解析データをもとに、お客様のご理解をより高めるとともに、新しい用途開発も図りながら営業活動に邁進いたします。

(4) IR活動の推進

取扱新商品の紹介や新規事業の推進状況など企業活動のIR強化に努め、株主の皆様や投資関係者の皆様の当社への理解を深めていただくために、正確かつ積極的な情報開示を行います。

3. 今後の見通しおよび上場維持について

当社は、当会計年度末において継続企業の前提に関する疑義を解消すべく最大限の取り組みをしてまいります。

また、繊維事業では高付加価値製品を中心とした効率的な生産体制の維持を図り、環境事業の収益確保を原点としながら、「2. 今後の展開について」に掲げました諸施策を実施することにより、継続的に利益を計上し、市場からの信頼回復と企業価値向上に向け邁進してまいります。これにより、当社株式の月間平均時価総額及び月末時価総額が10億円を上回ることで、今後とも東京証券取引所市場第二部上場を維持するよう努めてまいります。

以上