

持続的な成長の実現へ



新春インタビュー

コクヨ・黒田英邦社長

――第3次中期経営計画の振り返りと、2020年からの新中期経営計画における取り組みについてお聞かせてください。

黒田 「第3次中期経営計画 Field Expansion 2024」(NICO1年度～2023年度)では、厳しい経済環境の中であっても、確かな成長と収益性の改善を実現することができました。既存事業の深化とともに、付加価値の高い領域への挑戦を進めた」とお話ししました。市場環境の変化に直面しましたが、その経験

「クヨ株式会社は、1の05年10月の創業から120周年を迎えたことを機に、2020年10月2日にリブランディングを実施。「クヨ初の「コーポレートメッセージ」として「好奇心を人生に」を設定し、口を含む「コーポレートロゴ」も刷新した。「クヨから社会への121年目の約束」として、「クヨは好奇心屋にならね」と宣言する黒田英邦社長に業績状況や今後の方向性について聞いた。

グループ全体の価値創造強化

――第3次中期経営計画の振り返りと、2020年からの新中期経営計画における取り組みについてお聞かせてください。

黒田 「中国経済の先行き懸念やアメリカの政策動向に伴う市場変動、さらにインフレの高まりなどを背景に、依然として先行きの不透明感が残りました。

――第4次中期経営計画 Unit for Growth 2027」(NICO15年度～2027年度)では、さらなる飛躍を目指し、前中

期経営計画で築いた基盤の

――事業別セグメントの状況は。

黒田 主力のファ

チャ―事業が国内外で堅

調に推移し、全社の業績を抑

えました。売上高は前年同期比

21.4億円(前年同期比20.1%増)を確保しました。

――事業別セグメントの状況は。

黒田 主力のファ

チャ―事業が国内外で堅

調に推移し、全社の業績を抑

えました。売上高は前年同期比

1.3%減の622億円となりましたが、営業利益は7.7%増の54億円となりました。

――BtoC向けECの拡大が

国内での価格改定の浸透

は、売上高が前年同期比2.1%減の622億円となりましたが、営業利益は7.7%増の54億円となりました。

――長期ビジョン「CC

ONOMO」に向けた取り組みをお聞かせください。

黒田 長期ビジョンでは、店舗とECの双方が順

に新たな領域へ踏み出すことで、持続的な成長の実現を図ります。挑戦にあたっては、既存事業とのつなぎを重視し、シナジー

を生み出す分野に焦点を当

てます。デジタル技術の導入をさらに進め、サービス

を重視しています。中

国では経済悪化の影響を受けていますが、女子中高生をターゲットとした商品戦略が奏功し、店舗展開やEC販売でファン層の拡大が進んでいます。インドではインフレや競争激化の影響

がありますものの、新商品の拡

大や付加価値商品の投入に取り組んでいます。

インフレや競争激化の影響

がありますが、着

つとも効率化を進めた結果、販売費及び一般管理費の増加は抑制され、営業利益は21.4億円(前年同期比20.1%増)を確保しました。

――事業別セグメントの状況は。

黒田 主力のファ

チャ―事業が国内外で堅

調に推移し、法人領域でもパートナーとの連携強化に

取り組んでいます。

――長期ビジョンでは、店舗とECの双方が順

に新たな領域へ踏み出すことで、持続的な成長の実現を図ります。挑戦にあたっては、既存事業とのつなぎを重視し、シナジー

を生み出す分野に焦点を当

てます。デジタル技術の導

入をさらに進め、サービス

を重視しています。中

国では経済悪化の影響を受けていますが、女子中高生をターゲットとした商品戦略が奏功し、店舗展開やEC販売でファン層の拡大が進んでいます。インドではインフレや競争激化の影響

がありますが、着

つとも効率化を進めた結果、販売費及び一般管理費の増加は抑制され、営業利益は21.4億円(前年同期比20.1%増)を確保しました。

――事業別セグメントの状況は。

黒田 主力のファ

チャ―事業が国内外で堅

調に推移し、法人領域でも

パートナーとの連携強化に

取り組んでいます。

――長期ビジョンでは、店舗とECの双方が順

に新たな領域へ踏み出すことで、持続的な成長の実現を図ります。挑戦にあたっては、既存事業とのつなぎを重視し、シナジー

を生み出す分野に焦点を当

てます。デジタル技術の導

入をさらに進め、サービス

を重視しています。中

国では経済悪化の影響を受けていますが、女子中高生をターゲットとした商品戦略が奏功し、店舗展開やEC販売でファン層の拡大が進んでいます。インドではインフレや競争激化の影響

がありますが、着

つとも効率化を進めた結果、販売費及び一般管理費の増加は抑制され、営業利益は21.4億円(前年同期比20.1%増)を確保しました。

――事業別セグメントの状況は。

黒田 主力のファ

チャ―事業が国内外で堅

調に推移し、法人領域でも

パートナーとの連携強化に

取り組んでいます。

――長期ビジョンでは、店舗とECの双方が順

に新たな領域へ踏み出すことで、持続的な成長の実現を図ります。挑戦にあたっては、既存事業とのつなぎを重視し、シナジー

を生み出す分野に焦点を当

てます。デジタル技術の導

入をさらに進め、サービス

を重視しています。中

国では経済悪化の影響を受けていますが、女子中高生をターゲットとした商品戦略が奏功し、店舗展開やEC販売でファン層の拡大が進んでいます。インドではインフレや競争激化の影響

がありますが、着

つとも効率化を進めた結果、販売費及び一般管理費の増加は抑制され、営業利益は21.4億円(前年同期比20.1%増)を確保しました。

――事業別セグメントの状況は。

黒田 主力のファ

チャ―事業が国内外で堅

調に推移し、法人領域でも

パートナーとの連携強化に

取り組んでいます。

――長期ビジョンでは、店舗とECの双方が順

に新たな領域へ踏み出すことで、持続的な成長の実現を図ります。挑戦にあたっては、既存事業とのつなぎを重視し、シナジー

を生み出す分野に焦点を当

てます。デジタル技術の導

入をさらに進め、サービス

を重視しています。中

国では経済悪化の影響を受けていますが、女子中高生をターゲットとした商品戦略が奏功し、店舗展開やEC販売でファン層の拡大が進んでいます。インドではインフレや競争激化の影響

がありますが、着

つとも効率化を進めた結果、販売費及び一般管理費の増加は抑制され、営業利益は21.4億円(前年同期比20.1%増)を確保しました。

――事業別セグメントの状況は。

黒田 主力のファ

チャ―事業が国内外で堅

調に推移し、法人領域でも

パートナーとの連携強化に

取り組んでいます。

――長期ビジョンでは、店舗とECの双方が順

に新たな領域へ踏み出すことで、持続的な成長の実現を図ります。挑戦にあたっては、既存事業とのつなぎを重視し、シナジー

を生み出す分野に焦点を当

てます。デジタル技術の導

入をさらに進め、サービス

を重視しています。中

国では経済悪化の影響を受けていますが、女子中高生をターゲットとした商品戦略が奏功し、店舗展開やEC販売でファン層の拡大が進んでいます。インドではインフレや競争激化の影響

がありますが、着

つとも効率化を進めた結果、販売費及び一般管理費の増加は抑制され、営業利益は21.4億円(前年同期比20.1%増)を確保しました。

――事業別セグメントの状況は。

黒田 主力のファ

チャ―事業が国内外で堅

調に推移し、法人領域でも

パートナーとの連携強化に

取り組んでいます。

――長期ビジョンでは、店舗とECの双方が順

に新たな領域へ踏み出すことで、持続的な成長の実現を図ります。挑戦にあたっては、既存事業とのつなぎを重視し、シナジー

を生み出す分野に焦点を当

てます。デジタル技術の導

入をさらに進め、サービス

を重視しています。中

国では経済悪化の影響を受けていますが、女子中高生をターゲットとした商品戦略が奏功し、店舗展開やEC販売でファン層の拡大が進んでいます。インドではインフレや競争激化の影響

がありますが、着

つとも効率化を進めた結果、販売費及び一般管理費の増加は抑制され、営業利益は21.4億円(前年同期比20.1%増)を確保しました。

――事業別セグメントの状況は。

黒田 主力のファ

チャ―事業が国内外で堅

調に推移し、法人領域でも

パートナーとの連携強化に

取り組んでいます。

――長期ビジョンでは、店舗とECの双方が順

に新たな領域へ踏み出すことで、持続的な成長の実現を図ります。挑戦にあたっては、既存事業とのつなぎを重視し、シナジー

を生み出す分野に焦点を当

てます。デジタル技術の導

入をさらに進め、サービス

を重視しています。中

国では経済悪化