



2018年5月17日

各 位

会社名 新田ゼラチン株式会社
代表者名 代表取締役社長 尾形浩一
(コード番号：4977 東証第一部)
問合せ先 取締役執行役員 玉岡 徹
総務部 担当
電話番号 072(949)5381

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、経営ビジョンを実現するために2019年3月期から2021年3月期までの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

1. 経営ビジョン策定の背景

当社グループは、1918年の創業以来、技術力を高めながら高品質な製品を生み出し、時代のニーズの変化に応じて新たな用途を開拓することで成長してまいりました。次の100年をスタートするにあたり、これからもコラーゲンという素材を中核として、世界中のお客様のニーズにお応えし続ける事業活動を推進するため、昨年に経営ビジョンを策定いたしました。

2. 経営ビジョン

「いつまでも元気で若々しくありたい」
そんな世界中の人々の願いをコラーゲンの飽くなき追求により叶えます。

(1) お客様の「もっと」を叶える製品・サービスを提供します。

「もっとおいしく」、「もっと使いやすく」、「もっと若々しく」など国、年齢、性別など異なる期待やニーズにお応えするために何が必要かを考え、これまで以上にお客様視点で事業を推進します。

(2) 研究開発と生産革新に努め、コラーゲンの活躍の場を広げます。

コラーゲンの可能性を追求することで、豊かな食生活や元気で若々しい体づくりへの貢献、さらに先進的な医療・次世代医薬品への展開など、世界の人々に使っていただけるようコラーゲンのさらなる研究と新たな生産革新を進めます。

(3) 挑戦を良しとする組織風土を築き、新たな市場を開拓・創造します。

長年に亘ってグループ各社や各部門が蓄積した経験と知識を結集させ、国内のみならず海外においても再生医療市場やアンチエイジング市場などの新たな市場での展開や新規事業の開拓に取り組みます。

3. 事業環境及び課題認識

(1) 日本

高齢化や女性の社会進出等により、個食化や調理の簡便化はますます進行すると予想され、調理済み総菜の需要増加や、冷凍食品市場での商機拡大を見込んでいます。また、訪日外国人は5年連続過去最高を更新しており、東京オリンピックの開催と人手不足を背景にホテルやレストランでは新たなメニュー開発や調理の簡便化など、外食産業向け業務用商材のニーズが高まっています。

健康食品市場は高齢者人口の増加もあり、健康保持増進の効果が実証された成分を含む機能性食品の市場が拡大しています。当社グループでは肌の保湿やひざ関節痛の改善などの機能性を持った製品の積極的な認知活動が成果に結びつき、一般消費者の利用が大きく増加しています。今後、さらにこれを広げるには、新たな機能を研究し差別化を図る必要があると認識しています。

(2) 海外

北米のゼラチン市況は、原料価格の上昇や市場競争の激化など厳しい状況ですが、安心・安全な原材料の調達とコスト競争力の向上に努めるとともに、新たな顧客を開拓し収益改善に取り組みます。近年アジア諸国では、乳製品やデザート用の食品素材のニーズが急速に高まっており、日本で蓄積したノウハウを活かした事業展開が期待できます。製造・販売拠点を有する中国では、可処分所得の増加に加え高齢化の進行により健康食品の需要が増加しており、グローバルでの供給体制の整備が必要と認識しています。

4. 経営方針

今後、経営基盤のさらなる強化・拡大を目指し、以下の3点を経営方針として取り組みます。

①フードソリューション、ヘルスサポート、バイオメディカルの3つをコア領域とする。

フードソリューション	「もっと美味しく、簡単に」を実現するために、ゼラチンやゲル化剤等を活用した用途開発と、独自の製品開発や配合技術によって、お客様の課題解決に繋がるソリューションを提供します。
ヘルスサポート	世界中の人々の願いである健康に対し、長年にわたるコラーゲンペプチドの機能性研究と商品開発力で若さや美しさを保ちたいというニーズにお応えします。
バイオメディカル	革新的な医療技術への挑戦が続く先端医療分野において、生体内に用いても安全なコラーゲン・ゼラチンを医療分野に展開し、再生医療や生体材料の製造に貢献します。

②日本、アジア、北米の生産・供給体制を自由貿易時代に対応すべくグローバルで最適化する。

TPP（環太平洋戦略的経済連携協定）やEPA（経済連携協定）など関税撤廃による海外メーカーの日本市場への参入による競争激化に対応するため、当社グループの各製造拠点で生産改革を推進します。

③選択と集中を進め、高付加価値製品・サービスを創造し、より高収益な企業体質に変革する。

当社の接着剤事業をボスティック・ニッタ株式会社へ承継させることを本日別途、公表しました。今後、経営ビジョンに掲げるコア事業において事業戦略を着実に推進するとともに、製品のポートフォリオを最適化し、高収益な経営体質へと転換してまいります。

5. 中期経営計画

(1) 連結業績

	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (予想)	2021年3月期 (目標)
売上高	377億円	382億円	380億円
営業利益	10億円	13億円	23億円
営業利益率	2.9%	3.4%	6.1%

(注) 2019年3月期以降の為替レートは、1米国ドル=110円を前提としております。

(2) 経営戦略

①フードソリューション

日本では、美味しい食事を簡単にとりたいという消費者ニーズの広がりや、レンジアップ総菜や冷凍食品の需要が旺盛となっています。また、ホテルや外食産業では、深刻な人手不足が生じており、手間をかけずに調理したいというニーズが高まっています。このような市場へ従来の粉末タイプの製品だけでなく、お客様の利便性を図るため、さらに加工度を上げた新たな製品を開発し、販売拡大を行います。北米では、新たに導入したケーシング生産設備によりコスト競争力がある製品で販売拡大を目指します。アジアでは、毎年高い経済成長を続けているベトナムの拠点を中心に乳製品向けにゲル化剤等の販売を拡大し、供給体制を整えます。

②ヘルスサポート

日本では、人生100年時代の超高齢化社会の到来により、健康寿命を少しでも延ばしたいというニーズがあります。アンチエイジング市場向けには血流改善や筋肉維持など、これまで知られていなかったコラーゲンペプチドの新たな機能性研究にも積極的に取り組み、人々の健康保持増進に貢献します。中国では健康食品市場が顕著に拡大しています。中でもコラーゲンペプチドはそのユニークな機能性が再認識され需要が伸長しており、安定供給体制を構築します。

③バイオメディカル

今、世界中の研究機関で先進医療、次世代医薬品などの革新的医療が進められています。コラーゲン・ゼラチンは細胞培養だけでなく、生体親和性や生体吸収性など様々な機能を持っています。これらのユニークで有用な機能を活かし、創傷治癒用など新たな機能性を付与したコラーゲンペプチドの開発や再生医療用など革新的な医療の進化に貢献するため、次の事業の柱として経営資源を効率的に投入します。

(3) 設備投資計画

中期経営計画期間中、総額70億円の投資を計画しています。

- ・大阪工場の生産革新・効率化設備
- ・アジア地域で販売拡大するための供給体制の強化
- ・研究棟などバイオメディカル領域への投資

以上

将来の見通しの記述について

本資料には、当社および当社グループ会社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本資料作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の仮定を使用しています。これらの記述または仮定は主観的なものであり、将来不正確であることが判明することや実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数あります。これらに関する情報については、決算短信、有価証券報告書など、当社が公表しました資料の最新のものをご参照下さい。なお、本書における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。