



平成 29 年 5 月 12 日

各 位

会社名 ユシロ化学工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 大胡 栄一
(コード番号 5013 東証一部)
問合せ先 取締役経営企画室長 菊池 慎吾
(TEL 03-3750-6761)

第 18 次中期経営計画について

(2017. 4. 1 ~ 2020. 3. 31)

ユシログループは、創業 100 年を超える企業を目指し、長期ビジョンとして策定した「ユシログローバル 10」に基づき、2017 年度から 2019 年度までの 3 ヶ年を対象とした中期経営計画を策定いたしました。

1. 事業環境と当社グループの対応

当社の主要顧客が属する自動車産業の国内市場は、高齢化及び若年層の自動車離れや生産拠点の海外移転も進み、頭打ちの状態が続いております。一方、海外市場は拡大基調にあり、当社グループは、2014 年度より取り組んできました第 17 次中期経営計画の初年度に、インド及びメキシコで工場を立ち上げ、また 2 年目の 2015 年に日本シー・ビー・ケミカル社を当社グループに加えるなど事業の強化・拡大を図ってきました。

第 18 次中期経営計画では、持続的成長を実現するため、市場が拡大する地域へ積極的な経営資源の投入を継続し、グローバルでの販売力・技術力強化及び戦略的投資により当社グループの総合力強化を図ってまいります。

2. 基本方針

グローバルでの販売力強化

拡大する海外市場に対応するための人員強化や国内及び海外拠点での販売網を構築することで販売力強化につなげ、事業拡大を加速させます。

コア事業での競争力強化

金属加工分野での技術提案力をより強化し、顧客満足度の向上及び付加価値向上を図り、利益ある事業拡大につなげます。また、戦略的投資により事業強化を行います。

グループ間シナジーを最大限に発揮できる体制構築

当社グループが持つ情報を積極的に活用し、経営の効率化とスピードアップによりグループ間のシナジーがより発揮できる体制を構築します。

3. 基本戦略

1) 海外事業戦略

- ・ 営業人員増強及び販売店・代理店網の整備による販売力強化
- ・ 国内を含む会社間での情報の積極的活用による業務の効率化
- ・ アメリカ、中国、東南アジアを中心に販売拠点を拡充

2) 国内事業戦略

- ・ 販売チャネルの強化
- ・ 素形材加工油剤分野の拡販
- ・ コスト競争力強化を目的としたグローバル製造ラインの構築
- ・ 工具メーカー・機械メーカーとの連携及び大学と共同研究推進

3) 戦略的投資

- ・ 日本及び北米を中心にアライアンス、M&Aによる事業強化・拡大の実施

4) 新規事業戦略

- ・ 自己修復性ポリマーゲルの事業化
- ・ セメント混和剤の育成

4. 連結財務目標

	2017年3月期 実績	中期3ヵ年計画			
		2018年3月期 計画	2019年3月期 計画	2020年3月期（最終年度）	
				計画	2017年3月期 増減比
売上高	百万円 29,605	百万円 31,400	百万円 33,400	百万円 35,600	% 120.2
営業利益	2,437	2,600	2,900	3,400	139.5
経常利益	3,017	3,200	3,500	4,000	132.6
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,697	2,000	2,200	2,600	153.2

以上