



平成 30 年 5 月 14 日

各位

会社名 前澤化成工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 窪田 政弘
(コード番号 7925 東証1部)
問合せ先 取締役兼上席執行役員管理本部長
伊東 正博
(TEL : 03-5962-0711)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2018 年度（2019 年 3 月期）から 2020 年度（2021 年 3 月期）の 3 か年を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 前中期経営計画「CHALLENGE2017」の総括

当社グループは、2015 年度から 2017 年度の 3 か年を対象とする前中期経営計画「CHALLENGE2017」を策定し、「新規事業分野への注力」「コア事業の強化」「収益構造の改革」「事業領域拡大・強化のための体制・人材教育」の 4 つの施策に取り組んでまいりましたが、その総括は以下のとおりです。

①新規事業分野への注力

災害対応製品「エモータブル」、ビル設備分野製品「ビニコア」、雨水関連製品「雨水貯留浸透槽」など新規事業分野への進出に取り組み、新製品を発売することができました。しかしながら都市型対応製品については発売に至らず、発売した製品についても市場への投入の遅れや市場規模の見通しの甘さもあり、目標を達成するには至りませんでした。また、エモータブルについては製品不具合に伴い特別損失を計上するなど不本意な結果となりました。

②コア事業の強化

水処理分野におけるメンテナンス受注の増加や、管工機材分野におけるエクステリア製品のブランド化推進による高利益率製品の売上増加など、堅調な推移を示した施策があった一方で、水処理分野において予定していた複数の大型物件を失注するなど売上高および利益の改善に結びつかず目標は未達となりました。

③収益構造の改革

販売不振製品の製造・販売の中止などによる製品構成の見直しや、物流拠点の統廃合の検討を進めてまいりましたが、見通しは立ったものの実行には至っておらず目標は未達となりました。

④事業領域拡大・強化のための体制・人材教育

自律型人材育成のための再雇用者を中心とした教育専門組織の立上げ、多様な人材が活躍できる環境整備、有給休暇の取得促進制度の実施などに努めたほか、専門性の強化・マネジメント能力の向上を目的とした選抜研修を実施するなど人材教育に注力いたしました。また、製造に関するシステムを中心に IT システムの再構築を実施するなど体制の強化に取り組んでまいりました。

以上の結果により、定量目標としておりました売上高 247 億円、営業利益 13 億 70 百万円、ROE2.7%については未達となりましたが、各施策については引き続き取り組んでまいります。

2. 新中期経営計画「TakeAction2020」の概要

(1) 施策の概要

当社グループは、前中期経営計画「CHALLENGE2017」の結果および当社グループを取り巻く事業環境を踏まえ、2018 年度から 2020 年度の 3 か年を対象とする中期経営計画「TakeAction2020」を策定いたしました。

<将来の柱となる事業の創造>

①災害・ビル設備分野の拡大

前中期経営計画「CHALLENGE2017」で進出した災害分野およびビル設備分野において製品を拡充し事業領域の拡大を図るとともに、住宅着工や原油価格に大きく左右される収益構造からの脱却を図ります。災害分野については、治水・雪害・水害などの水にまつわる防災・減災関連製品を拡充してまいります。ビル設備分野については、「CHALLENGE2017」期間中に販売を開始した「ビニコア」の周辺製品を取り揃え、商業施設やオフィスビルなどの市場についても積極的に販路を拡大してまいります。

②海外展開

上水道・下水道の整備が発展途上であるアジア地域の国において、当社グループの主力事業である管工機材分野で展開している製品群の市場は有望と考えられます。今後厳しい環境が予想される国内市場への高依存から脱却するとともに、国内で長年にわたり培った技術・ノウハウを活用することにより、海外での上水道・下水道の発展に寄与し、海外市場を開拓してまいります。

③新規事業開拓

かねてより取り組んでまいりました植物の栽培工程を効率化する製品を中心として植物工場市場への進出を図ります。また、新たな樹脂素材の開発や工法の研究を通じて金属の代替となる製品を開発し、将来における収益の源泉となる新規事業を開拓してまいります。

<経営基盤の強化>

①自動化・標準化の推進

自動化・標準化を推進することにより生産性の向上を図ります。製造部門については標準化を推進することによる無駄の削減と生産の自動化に取り組み、営業部門については入力作業などの定型事務の自動化を図ります。

②フレキシブルな体制の構築

ITシステムを利用した事務処理の統合や勤務体制の柔軟化により、効率化と働きやすい職場環境の構築の両立を図り、事業環境の変化や業務の繁閑に柔軟に対応できる体制を構築してまいります。

③赤字セグメントの収益改善

水処理分野においては収益ポートフォリオの見直しや取扱い商材の拡大を、また、各種プラスチック成形分野においては前期実施した人員削減の効果に加え、新規顧客の開拓および既存顧客からの受注拡大を進めてまいります。さらに、徹底した合理化などを推進することにより両分野の赤字脱却を図ります。

(2) 数値目標（連結）

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
売上高	226億円	230億円	235億円
営業利益	6.3億円	5.8億円	11.2億円
親会社株主に 帰属する当期純利益	4.8億円	4.5億円	7.7億円
ROE	1.3%	1.2%	2.1%
株主還元率	一株あたりの年間配当金 30円を下限として、積極的に還元		

中期経営計画に関する資料につきましては、次頁以降および当社ホームページに掲載しております。

(注) 本資料には、当社の将来についての計画や業績に関する予測および見通しの記述が含まれております。また、経済動向、市場動向などに関するリスクや不確実性を含んでおります。実際の業績などは様々な要因により大きく異なる可能性があることをご承知おきください。



人、水、環境の未来へ

Maezawa

中期経営計画「TakeAction2020」

(2018年5月14日)

1. 当社の現状

1. 前中期経営計画「CHALLENGE2017」の振り返り
2. 業績の推移

2. 新中期経営計画「TakeAction2020」

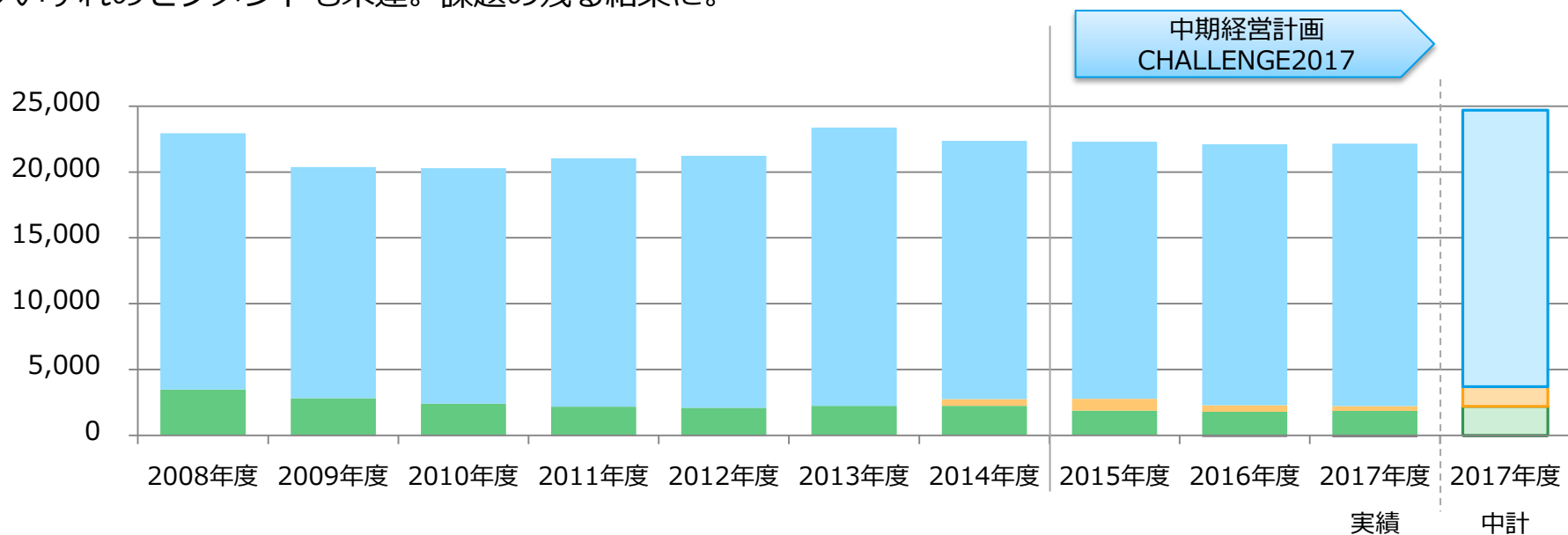
1. 新中期経営計画「TakeAction2020」の位置づけ
2. 全体像
3. 数値指標
4. 施策概要

1. 当社の現状

計画		実績		
		成果	課題	
数値指標	売上高	247億円	218億円	<ul style="list-style-type: none"> ○開拓した新規事業分野の深化 ○水処理分野・各種プラスチック成形分野の収益改善 ○製品ポートフォリオの見直しによる収益改善 ○物流費の改善
	営業利益	13.7億円	4.9億円	
	営業利益率	5.5%	2.3%	
	ROE	2.7%	0.4%	
	株主還元率	70%	336.7%	
主要な課題	<ul style="list-style-type: none"> ○新規事業分野への注力 ○コア事業の強化 ○収益構造の改革 ○事業領域拡大・強化のための体制・人材教育 		<ul style="list-style-type: none"> ○新規事業分野への足掛かり ○事業領域拡大・強化のための体制・人材教育 	

（単位：百万円）

◆いずれのセグメントも未達。課題の残る結果に。



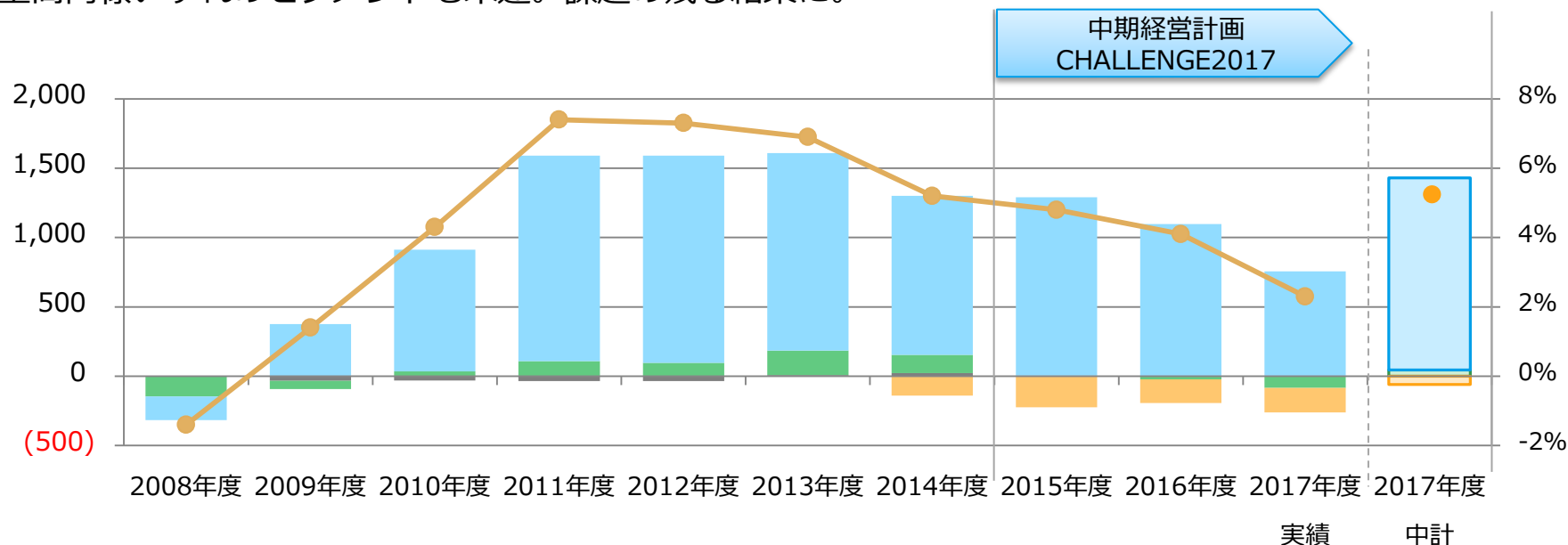
分野	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度 実績	2017年度 中計
■ 管工機材	19,452	17,542	17,873	18,848	19,124	21,215	19,618	19,535	19,803	19,926	21,300
■ 水処理							502	891	495	367	1,500
■ 各種P	3,482	2,829	2,414	2,239	2,235	2,364	2,328	2,061	1,800	1,864	2,200
■ 内部取引	△93	△2	△1	△47	△133	△121	△102	△178	△136	△293	△300
売上高	22,841	20,369	20,287	21,040	21,226	23,368	22,346	22,310	21,963	21,865	24,700

※ 2014年度より住環境改善製品分野を管工機材分野・水処理分野に分割（セグメントの変更）
※各種P …… 各種プラスチック成形分野

業績の推移（営業利益）

（単位：百万円）

◆売上高同様いずれのセグメントも未達。課題の残る結果に。



分野	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度実績	2017年度中計
管工機材	△171	376	878	1,483	1,494	1,425	1,147	1,285	1,098	758	1,385
水処理							△140	△224	△170	△177	△60
各種P	△145	△60	34	108	96	177	132	5	△23	△84	45
調整	3	△33	△31	△34	△34	8	22	0	△0	△0	0
営業利益	△313	283	881	1,558	1,556	1,612	1,163	1,066	904	498	1,370
営業利益率	△1.4%	1.4%	4.3%	7.4%	7.3%	6.9%	6.2%	4.8%	4.1%	2.3%	5.5%

※2014年度より住環境改善製品分野を管工機材分野・水処理分野に分割（セグメントの変更）
※各種P …… 各種プラスチック成形分野

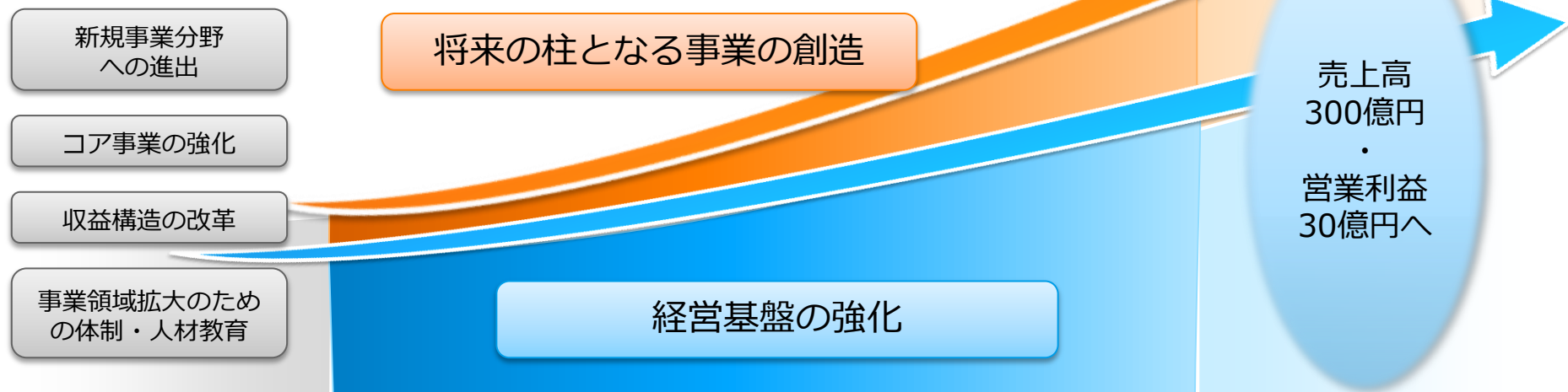
2.新中期経営計画「TakeAction2020」

◆事業環境

- ・国内の人口減少による住宅着工数の減少
- ・海外における水ビジネス需要の拡大
- ・更なる原油価格の高騰

◆当社グループの状況

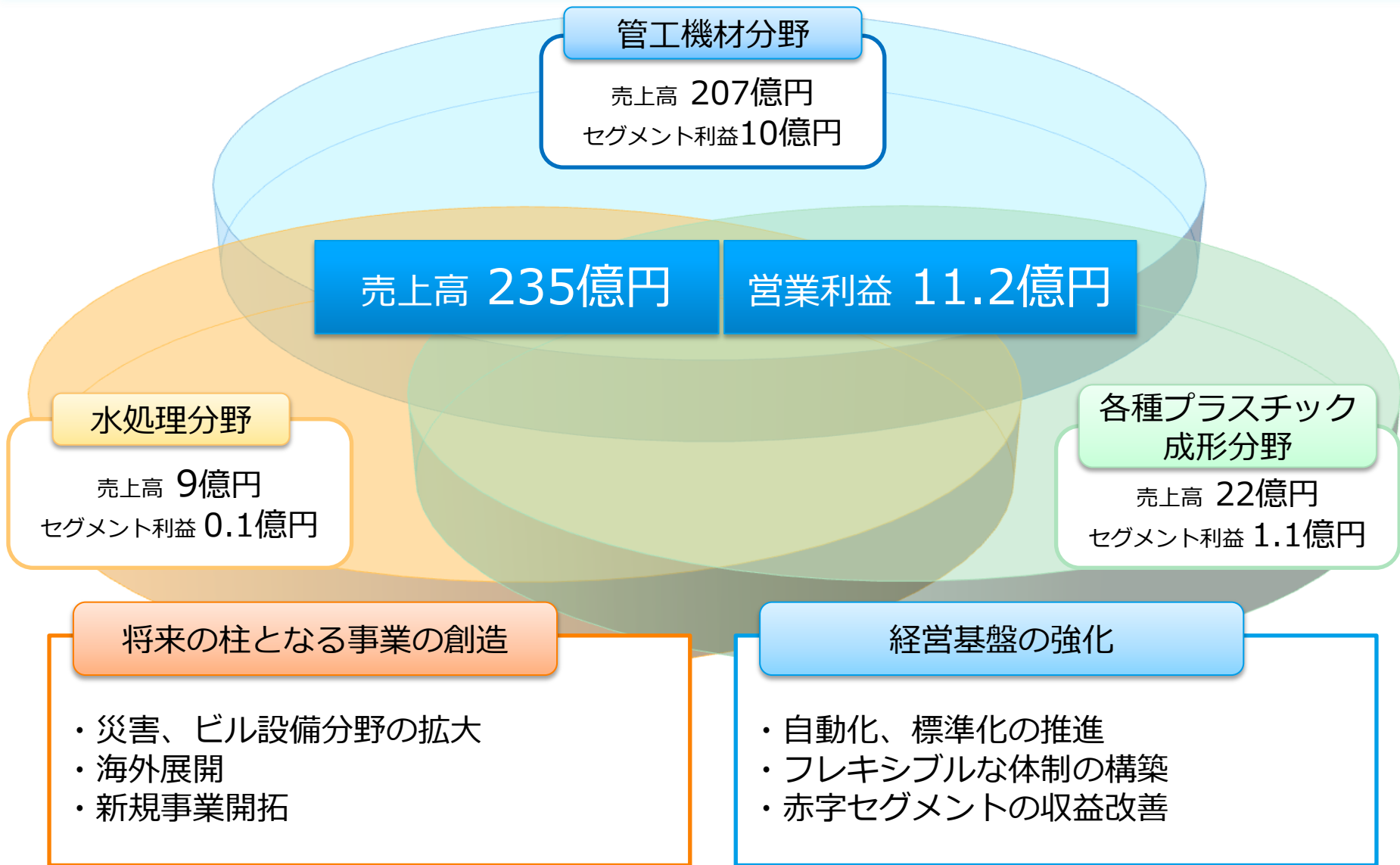
- ・戸建住宅関連製品への特化と高依存
- ・ニッチ製品の品ぞろえ
- ・広範な販売網
- ・原油価格に大きく左右される収益構造



CHALLENGE2017

TakeAction2020

長期経営
ビジョン2024

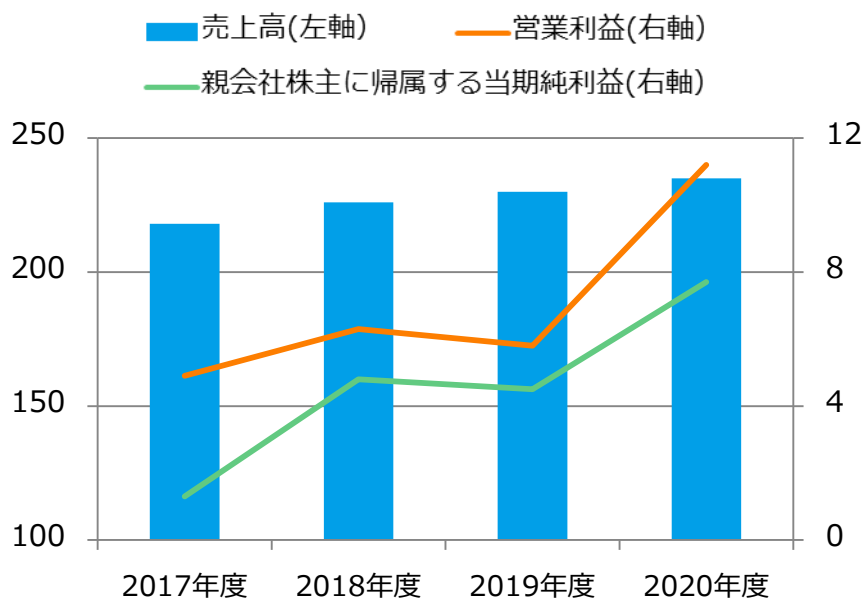


※セグメント間取引による売上高3億円

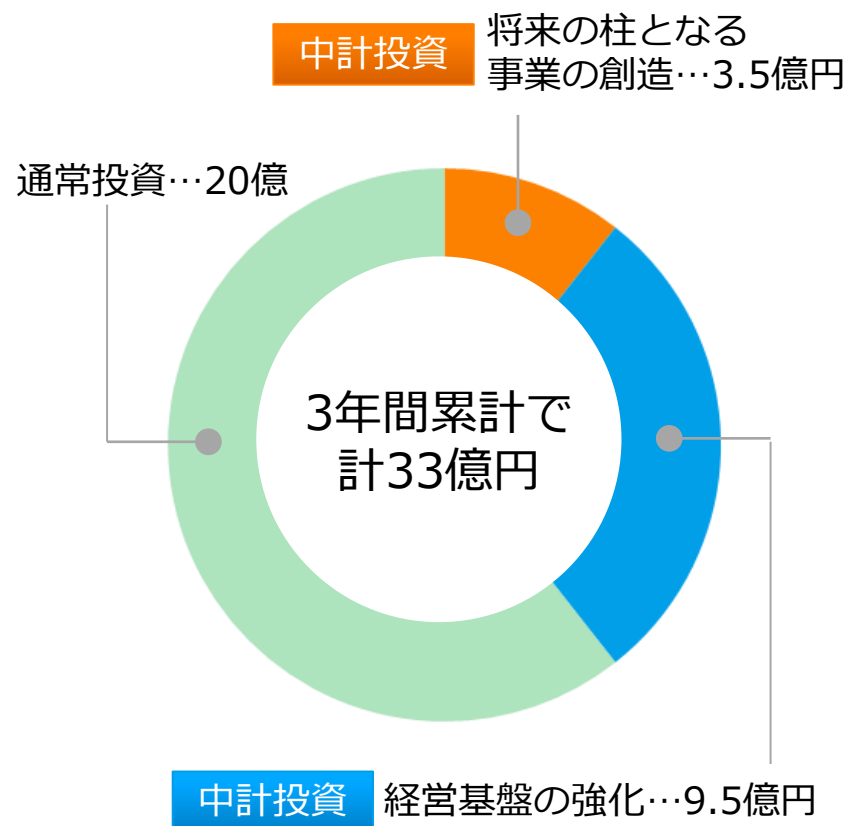
(単位：億円)

損益目標

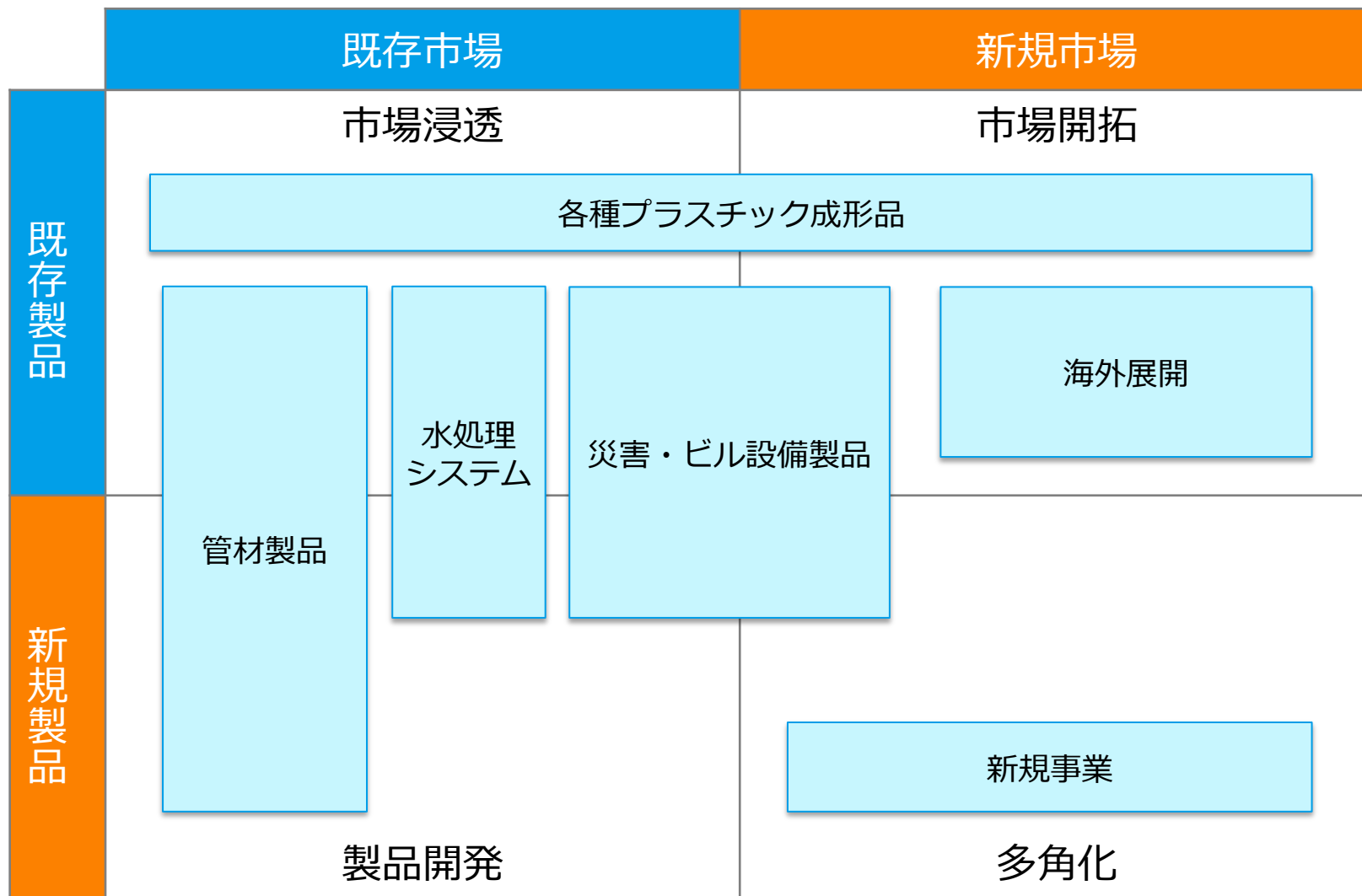
	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
売上高	218	226	230	235
営業利益	4.9	6.3	5.8	11.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	1.3	4.8	4.5	7.7
ROE	0.4%	1.3%	1.2%	2.1%



投資計画



製品・市場俯瞰



災害・ビル設備分野の拡大

- ・ 前中期経営計画「CHALLENGE2017」で進出した災害分野およびビル設備分野の事業領域を拡大
- ・ 住宅着工や原油価格に大きく左右される収益構造からの脱却

災害分野

- ・ 治水、雪害、水害等の水にまつわる防災・減災関連製品の拡充
- ・ 前中計で開拓した災害分野の販路を活かして拡販



ビル設備分野

- ・ 前中計期間に発売したビニコアの周辺製品を拡充
- ・ 未開拓市場である商業施設やオフィスビルへの販路拡大



単管式排水システム
ビニコア

海外展開

- ・ 上水道、下水道の整備が発展途上であるアジア地域の国へ
- ・ 主力事業である管工機材分野の製品群を展開
- ・ 国内市場への高依存体制からの脱却



新規事業開拓

- ・ 植物工場市場への進出
- ・ 新たな樹脂素材の開発や工法の研究を通じた金属代替製品



自動化・標準化の推進

自動化・標準化の推進による生産性向上

【製造部門】

- ・ 標準化を推進することによる無駄の削減
- ・ 生産の自動化

【営業部門】

- ・ 入力作業等の定型事務の自動化

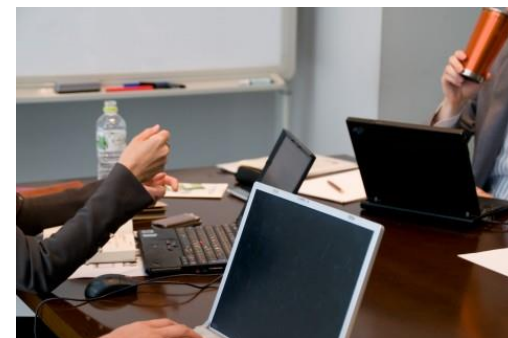


自動化
効率化

フレキシブルな体制の構築

効率化と働きやすい職場環境の構築の両立を図り、事業環境の変化や業務の繁閑に柔軟に対応できる体制へ

- ・ ITシステムを利用した事務処理の統合
- ・ 勤務体制の柔軟化



赤字セグメントの収益改善

水処理分野

- ・ 収益ポートフォリオ（工事・メンテナンス・商材販売等）の見直し
- ・ 国内市場は実績のある分野への集中（営業ターゲットの絞り込み）
- ・ 海外市場も視野



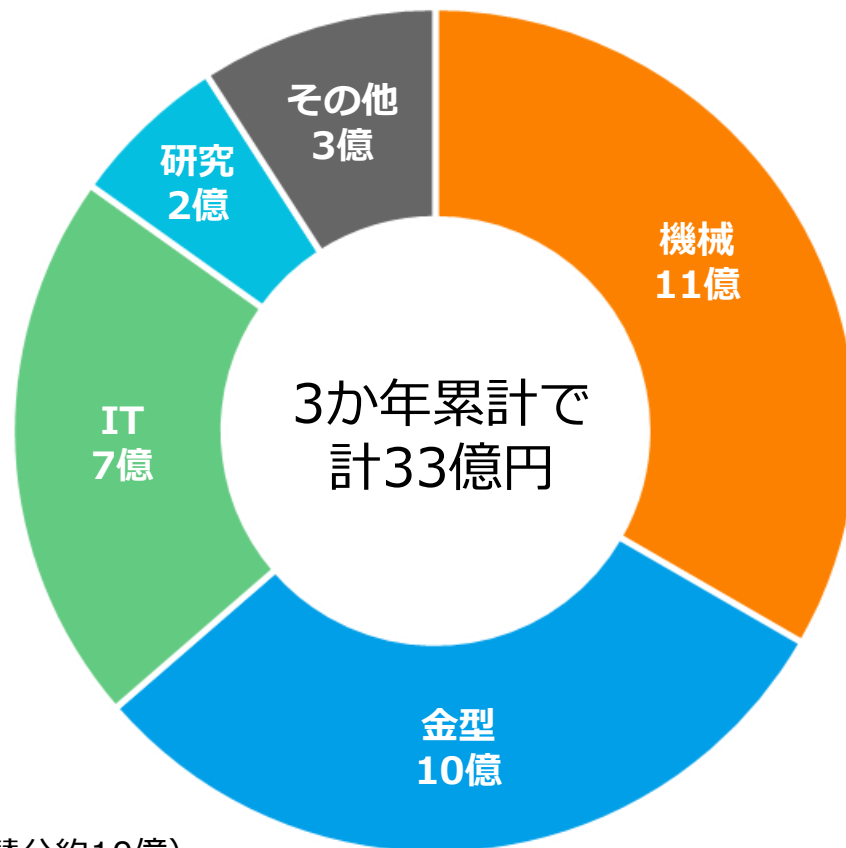
各種プラスチック成形分野

- ・ 他社との差別化による新規顧客の開拓
- ・ 既存顧客からの受注拡大
- ・ 2018年3月期に実施した人員削減の効果を見込む



投資計画

機械	…	11億
・自動化推進 等		
金型	…	10億
・ビル設備製品 ・戸建住宅分野製品 等		
IT投資	…	7億
・自動化推進 ・業務効率化 等		
新規事業関連研究費	…	2億
その他	…	3億



※3か年累計の減価償却費約45億（うち第一工場建替分約10億）

株主還元

年間配当金は一株あたり30円を下限として積極的に還元