



平成 27 年 5 月 12 日

各 位

会社名 石原産業株式会社
 代表者名 代表取締役社長 藤 井 一 孝
 コード番号 4028 東証第一部
 問合せ先 取締役財務本部長 寺 川 佳 成
 (Tel. 06-6444-1850)

第 6 次中期経営計画 (2015～2017 年度)

～ 強いケミカル・カンパニーに向けた変革と実行 ～

この度、2015 年度から 2017 年度を対象期間とする「第 6 次中期経営計画」(以下「本中計」という。)を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 第 5 次中期経営計画 (2012～2014 年度) (以下「前中計」という。)の総括

前中計期間においては、世界経済を牽引してきた新興国経済の成長率が鈍化して行く中、世界的に景気の減速感が広がる展開となりました。

この間、無機化学事業は、前中計初年度からチタン鉱石価格が歴史的な高値を付ける一方で、欧州の景気後退などによる世界的な酸化チタン需要の急減と、これに伴って海外市況の急速な下落が進む極めて厳しい事業環境に直面し、大幅な減収と営業赤字を余儀なくされました。このため、2013年度に抜本的な業績改善策として、不採算事業に陥っていた海外子会社での酸化チタン生産からの撤退を決断・実行し127億円の特別損失を計上することとなりましたが、生産を当社四日市工場に集約するなど一層のコスト削減に取り組むとともに、販売面では、汎用用途から付加価値品用途に軸足を置く販売活動を徹底するなど、営業黒字化に向けてグループ一丸となって取り組んでまいりました。この結果、最終2014年度の業績は、機能材料の新製品の売上寄与なども加わって、営業利益率10%を達成し、営業黒字に転じることができました。

有機化学事業は、一連の農薬新規剤の開発費負担が増加する一方で、これら新規剤による収益貢献にはいまだ時間を要する中、既存の農薬主力剤を中心に競合品に対し確実な対策を講じながら成長マーケットでの需要を取り込むことで、持続的な成長を目指しました。2年目までの業績は、世界的な農薬需要の増加や為替円安の追い風を背景に、ほぼ計画通りに推移しましたが、最終2014年度の業績は、天候や競合品との競争激化の影響を受け、計画数値を下回りました。一方、研究開発面では、農薬以外に医薬・医療機器分野での研究開発が進展し、2015年度以降の事業化に向け、引き続き取り組んでまいります。

これらの結果、最終2014年度の業績は、最終利益ではほぼ計画を達成しましたが、期間累計業績は、期間前半の無機化学事業の業績が計画を大幅に下回ったことを主因に、大幅な計画未達となりました。

<計画と実績との連結業績対比>
 (金額：億円)

	計画 (A) 3ヵ年累計	実績 (B)				差異 (B-A)			
		2012年度	2013年度	2014年度	3ヵ年累計	2012年度	2013年度	2014年度	3ヵ年累計
売上高	4,068	1,004	1,052	1,033	3,091	△ 196	△ 329	△ 453	△ 977
営業利益	354	27	30	111	169	△ 62	△ 88	△ 34	△ 185
経常利益	254	35	29	117	183	△ 21	△ 56	5	△ 71
当期純利益	158	9	△ 78	69	1	△ 26	△ 131	△ 1	△ 158

2. 本中計の概要

(1) 創立 100 周年 (2020 年) に向け目指す企業グループ像 (あるべき姿)

<p>“強くて、信頼されるケミカル・カンパニーとしてのブランド力のある会社”</p> <p>「強いケミカル・カンパニー」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社技術によりグローバル競争力ある事業を展開 ・ 技術革新に支えられた持続的成長と安定的収益を実現する、高付加価値・高収益事業を展開 <p>「信頼されるケミカル・カンパニー」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 良き企業市民として環境活動や社会貢献活動を行い、地域住民との対話、ステークホルダーへの価値増大を重視する、従業員が誇りを持てる会社

(2) 本中計での取り組み方針

本中計では、「既存事業の強化」と「成長基盤の強化」を骨子とした施策に取り組み、速やかに業績を安定させ利益ある成長軌道に乗せることを最大の目標とします。

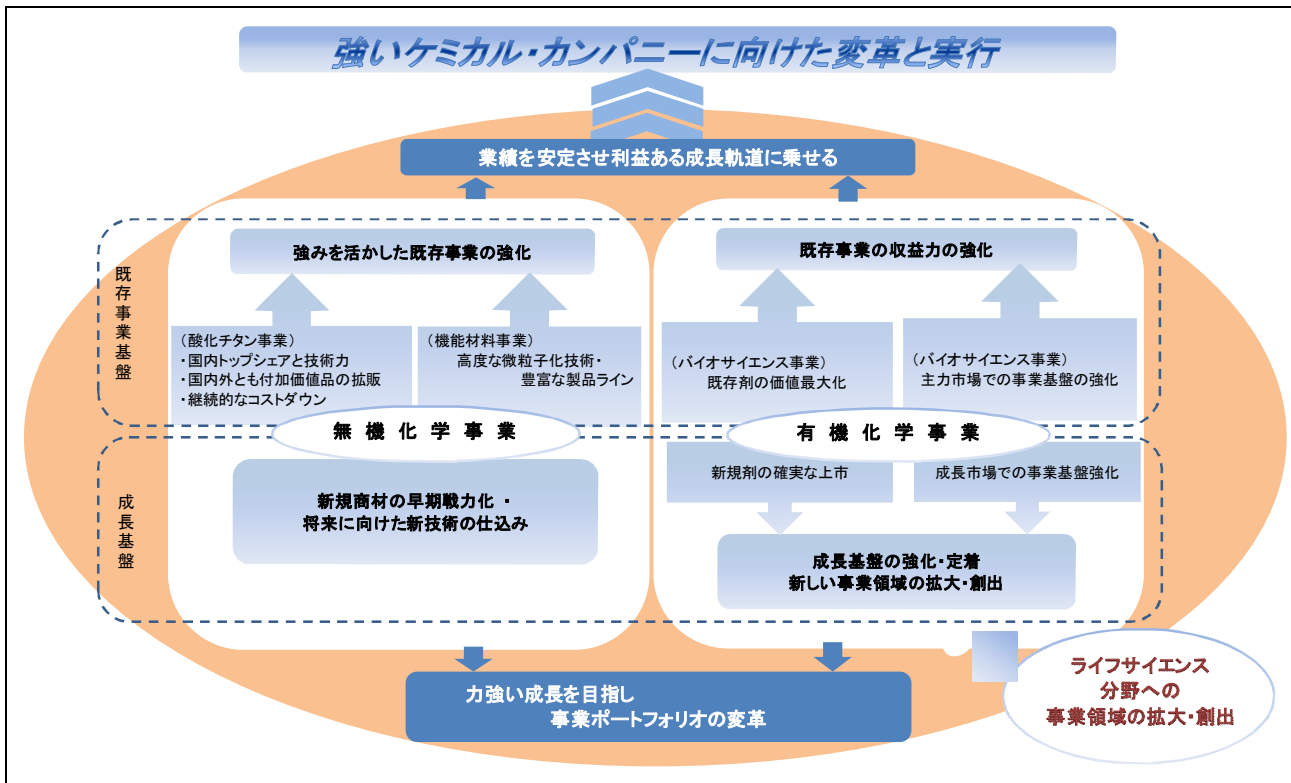
無機化学事業は、採算が悪化していた酸化チタンの海外販売縮小や機能材料の好調な販売などにより 2014 年度は営業黒字に転じましたが、チタン鉱石価格が未だ高い水準にあつて、汎用用途では依然厳しい事業環境が継続しています。本中計では「強みを活かした既存事業の強化」として、酸化チタン事業は、国内トップシェアと技術力の強みを活かし、品質（付加価値品）にこだわった販売を徹底し、市況など外部環境に左右されにくい事業構造への転換を目指します。機能材料事業は、今後も成長が見込める電子材料、導電材料、化粧品を含む生活・環境・エネルギーの各分野で販売攻勢をかけ、付加価値を高めた製品の販売比率を高めてまいります。そして、これまで培ってきた技術を駆使した「新規商材の早期戦力化と将来に向けた新技術の仕込み」に取り組み、事業を力強く牽引し成長の原動力となる新規商材の創出に繋がります。

有機化学事業は、世界的な農業生産高の増加に伴って中長期的に農薬需要の拡大が見込まれる一方、より安全で環境負荷の低い農薬を求めて登録制度が強化され、これに伴い開発コストが増加しています。さらに市場では、安価なジェネリック農薬の普及拡大が進み、大きなシェアを占め、コスト競争力がますます重要となっています。本中計では「既存事業の収益力の強化」として、既存剤の価値最大化を図るために、新しい混合剤を投入するなど日本や欧州の主力市場での当社剤の地位の維持・強化を進める他、アジアなど開発が遅れている地域での販売拡大、新興成長市場での競争力強化に向けた製造コストの一段の引き下げなどに取り組んでまいります。そして「成長基盤の強化・定着」として、新規自社開発剤を確実に上市するなど将来の利益ある成長に向けた布石を打つとともに、ライフサイエンス分野での研究開発に積極的に経営資源を投入し、バイオ医薬品、医療機器での展開加速を梃子に有機化学事業の事業領域の拡大に挑んでまいります。

(3) 連結経営数値目標

(金額：億円)	2015 年度計画	2016 年度計画	2017 年度計画
売上高	1,100	1,150	1,190
営業利益 (営業利益率)	82 (7%)	94 (8%)	111 (9%)
経常利益	61	80	100
親会社株主に帰属する当期純利益	52	70	80
ROE (自己資本当期利益率)	9%	11%	11%
為替レート(期中平均)	115 円/US\$, 130 円/Eur		

<本中計の全体概念図>



(注) 本資料における業績予想、事業計画など将来に関する事項は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因により、記載する業績予想、事業計画などと異なる可能性があります。

以上