



平成 28 年 5 月 13 日

各 位

会社名 阪和興業株式会社
代表者名 代表取締役社長 古川 弘成
(コード： 8078 東証第一部)
問合せ先 経営企画室長 相澤 卓也
(TEL. 03-3544-2000)

阪和興業 中期経営計画(2016 年度 - 2018 年度)に関するお知らせ

当社は、2016 年度から 2018 年度を対象期間とした「阪和興業 中期経営計画」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 中期経営計画のテーマ

『Sへのこだわり -STEADY、 SPEEDY、 STRATEGIC-』

～中長期を見据えた SUSTAINABLE な収益体質と経営基盤の強化～

本中期経営計画では、向こう 10 年間の事業の在り方として、既存の事業領域からの収益の確保を通じた当社本体の STEADY (着実) な成長と国内 36 社、海外 33 社からなるグループ企業及び国内外の戦略投資からの収益の SPEEDY (迅速) な実現を図ります。また、将来を見据えてさらに収益力を積み上げるための STRATEGIC (戦略的) な M&A プラス A (アライアンス) 投資などを継続します。一方で、単なる品質管理にとどまらない当社のグループの知を継承・発展させるための HKQC (HANWA KNOWLEDGE QUALITY CONTROL) を積極的に推進します。

これらの施策により、中長期を見据えた SUSTAINABLE (持続可能) な収益体質と経営基盤の両方の強化を目指します。

- ① STEADY：既存の事業領域から得られる収益の確保と強化
 - HKQC (当社グループ知を結集した品質管理) による業務工程内の損失リスクの一掃
 - 仕入・在庫・販売・回収の効率を高めることによるキャッシュフロー創造力の強化
- ② SPEEDY：グループ企業や国内外の戦略投資からの投資効果の早期実現
 - 国内 36 社、海外 33 社からなるグループ企業の収益力強化
 - 既存の優良・有望な事業出資先からの収益の早期確保
- ③ STRATEGIC：3 年間で 300 億円程度の戦略的投資の継続による将来の追加収益の確保
 - 散発の大型買収ではなく、優良な中小・中堅企業への M&A や出資を通じた柔軟なアライアンス (提携) の継続的な実施
 - 食品、石油・化成品、木材などのセグメントでの戦略投資機会の創出
 - 特色のある資源分野における戦略投資の実施
 - 成長市場である東南アジア及び市場規模が大きな北米における重点的な戦略投資の実施

2. 業績目標

3年から5年程度で達成すべき目標として、『2×4』（ツー・バイ・フォー）、すなわち売上高2兆円、経常利益200億円、新規ユーザー獲得数2,000社、純資産額2,000億円を掲げ、その中から、第8次中期経営計画期間の最終年度（2019年3月期）には、売上高2兆円、経常利益200億円、新規ユーザー獲得数2,000社の達成を目指します。

3. 財務的な指標

2×4の一つである純資産2,000億円については、より安定した財務基盤を確立するために5年以内に実現することを目指します。また、有利子負債資本比率（NET DER）を概ね150%以下に抑えることで、持続可能な企業成長のための資金確保と財務的な健全性の両立を目指します。

4. 事業戦略の基本スタンス

メーカー・サプライヤーからユーザーにいたるバリューチェーンの各段階の効率化や最適化を実現していくことにより、全体に含まれるあらゆる収益機会を確実にとらえて収益を最大化することを目指して、自律的な成長と事業の多様性の確保を軸に、攻めの戦略を打ち出していきます。また、「第二の阪和を東南アジアに」をコンセプトに、これからの有望・成長市場である東南アジア域内の地場流通との協業などによるモノの輸出から機能の輸出への発展を推進するほか、北米での事業展開を強化し、海外での収益力強化を図ります。

【各事業のキーとなる方向性】

① 鉄鋼事業

- 「そこか」（即納・小口・加工）戦略の深掘り
 - 機能を補完できるパートナーのM&AプラスAによる取り込み
 - 流通センターの在庫機能の再構築
- サプライ・チェーン・マネジメントの深掘り
 - コイルセンターの機能向上によるユーザーニーズへの対応力強化
 - ユーザーのニーズに合わせた最適な提案力の強化

② 金属事業

- 投資先からの収益の刈取り
- 世界規模でのサプライヤー開拓
- 取扱商品の拡大
- 海外ユーザーへの販路拡大

③ 食品事業

- 食品版「そこか」（即納・小口・加工）事業の強化
- 海外需要地での販売展開の強化
- 当社の上流から下流までの一貫モデルの利点を活かしたビジネスチャンスの創造

④ 石油・化成品事業

- エネルギー分野の総合トレーダーへの事業再構築
- 在庫機能を活かした収益の取れる体制の構築

- ユーザーニーズに合わせたサプライヤー確保とインフラの整備
- リサイクル燃料や新エネルギー事業の拡大

5. 経営基盤の強化

事業規模の拡大やグループ会社の増加に伴い、部分最適からグローバル最適へと、本社の経営資源を効率よく効果的に配分することができるコーポレート体制の構築が必要であり、それぞれのグループ会社や地域の特性に適合した自律性の尊重と収益を漏らさない統合管理のバランスを追求しながら、徹底した効率化を推進していきます。

① 財務規律の強化と資本構成の最適化

- 投資サイクルの運用システム全体の強化
- 純資産 2,000 億円までの積み上げによる財務の健全性の向上

② グループ管理体制の強化

- 国内外グループ会社のコーポレート業務の効率化
- 与信管理機能に代表されるリスク・マネジメント機能の向上
- グループ会社の人材教育の充実

③ コーポレートガバナンス体制の強化・充実

- コンプライアンス・内部統制のチェック機能の向上
- ガバナンス体制の実効性の向上

④ 情報システムの強化と ICT 投資の充実

- ユーザー目線での価値提供に取り組むための ICT 投資の強化
- HKQC を通じた業務フローの徹底改善と情報システムへの反映

⑤ 事業環境に合わせた人材の育成と配置

- 国内外で活躍できるプロフェッショナル&グローバル人材の育成
- 社員の能力を最大限に発揮できる機会の提供
- グループ経営を担う経営スキルの向上

⑥ 企業実力を高める経営戦略としてのダイバーシティの推進

- 性別や年齢、国籍などに関わらず多様な人材の能力を価値につなげる施策の強化
- 女性社員個々の能力やキャリアパスに応じて最大限に活躍できる適所配置や管理職への積極的な登用、さらには女性の役員登用を視野に入れた海外留学・研修や人事ローテーションを組み合わせた総合的な経営人材の育成の推進

6. 中期経営計画の推進組織

本中期経営計画でもこれまでと同様に、中期経営計画の重点テーマを検討し、事業部門への戦略・戦術として確実に実行するための部会組織を設置し、その機能強化を通じて、中期経営計画を着実に推進してまいります。

以 上