


2017年5月15日

各 位

会 社 名  株式会社 日阪製作所
代 表 者 名 代表取締役社長 竹下 好和
コード番号 6247
上場取引所 東証 第1部
問 合 せ 先 経営管理部部長 波多野 浩史
電 話 番 号 06-6363-0007

新中期経営計画『G-17』の概要に関するお知らせ

当社は、2017年4月より新中期経営計画『G-17』をスタートさせましたので、その概要についてお知らせします。

記

1. 前中期経営計画『G-14』の総括

前中期経営計画『G-14』（2014年度～2016年度）では、当社の行動指針である社訓「誠心（まごころ）」をビジョンに、「Challenge for innovation」をスローガンに定め、最終年度の連結売上高320億円以上、連結営業利益32億円以上をゴールとして取り組んでまいりました。

しかしながら、中国やアジア新興国、資源国の景気が減速したほか、欧州でも金融不安が見られ、国内においても個人消費や設備投資が足踏みするなど、当社を取り巻く経済環境が想定より悪化し、当初の業績目標には届きませんでした。

そのような環境の中、お客様に密着した事業展開を進めるため、販売拠点網の強化に力を入れ、国内では本社移転を始め、名古屋・九州・北九州に支店を開設いたしました。また、海外ではマレーシア子会社での第2工場及び大型プレス機の新設や、インドネシア、中国南部、サウジアラビアなどの拠点整備を行いました。

さらに、中国において漢方薬業界向けに濃縮装置や殺菌装置の販売、エンジニアリング事業を行う中川工程顧問（上海）有限公司を、国内においてチルド総菜などに使用される全自動連続殺菌装置を製造・販売する旭工業株式会社を子会社として当社グループに迎えたほか、ポルトガルでプレート式熱交換器を製造・販売する ARSOPI-THERMAL 社への資本参加を行うなど、今後の成長に向けた積極的な投資を実施いたしました。

2. 新中期経営計画『G-17』の概要

前中期経営計画の結果を踏まえ、新中期経営計画『G-17』（2017年度～2019年度）を策定しました。新中期経営計画の名称は、前中期経営計画と同様に「Growth」「Global」「Governance」「Goal」の頭文字「G」を取り、『G-17』といたしました。

当社は、今後も長年培ってきた「流体の熱と圧力の制御技術」を駆使し、「高度な製造技術」で「衣・食・住・医・環境・エネルギー」の分野に安全・安心・快適・便利を支える多くの製品を提供してまいります。

新中期経営計画『G-17』の概要は次の通りであります。

(1) ビジョン・スローガン

<ビジョン>
一人ひとりの挑戦で、事業の発展と共に活力ある社員集団を実現する
<スローガン>
会社も社員も未来志向でダイナミックに
「変わろう!」「変えよう!」
Change makes Change

(2) 連結業績目標 (2020年3月期)

(単位：百万円)

| | 『G-14』実績 (2017年3月期) | 『G-17』目標 (2020年3月期) | 増減率 (%) |
|-------------------|------------------------|------------------------|---------|
| 受注高 | 26,594 | 31,000 | 16.6 |
| 売上高 | 25,023 | 30,000 | 19.9 |
| 営業利益 | 1,161 | 2,400 | 106.7 |
| 営業利益率 (%) | 4.6 | 8.0 | — |
| 経常利益 | 1,374 | 2,600 | 89.2 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 2,191 | 1,820 | △16.9 |
| ROE (自己資本利益率) (%) | 4.6 | 4.0 | — |

(3) 経営方針

- ① 顧客の期待を超える価値を提供する
- ② 新商品開発力の強化と新市場（新規事業領域）の開拓を行う
- ③ コスト競争力のある生産体制の構築により持続的な利益創出を図る
- ④ 日阪グループの協調関係強化を推進し、アジアに定着する
- ⑤ コーポレートガバナンスの強化により長期的な企業価値の増大を図る
- ⑥ 新たな将来展望のもと、ヒトと組織の成長に対する期待感を高める

(4) セグメント別事業計画

① 熱交換器事業

- i. 我々の価値である「熱に関するソリューション」を「あうんの呼吸」(※)で提供できる仕組みを作る。
- ii. 市場が求める新たな価値の具体化に取り組み、事業領域の拡大に挑戦する。
- iii. 国内の鴻池工場、海外の中国工場、マレーシア工場に、出資先であるポルトガルの ARSOPI-THERMAL 社を加えたグローバル生産体制構築に取り組む。

(※)「あうんの呼吸」のイメージ … 顧客が全て言わなくても準備・提案し、「さすが日阪さんですね！」と顧客に満足して頂ける。

② プロセスエンジニアリング事業(※)

- i. 顧客の期待を超える製品とサービスを提供する。
- ii. 攻めの営業で現有市場でのシェア堅持、新市場でのシェア拡大、新分野の開拓を行う。
- iii. 競合先が追随出来ない新商品を市場に投入する。
- iv. 顧客の困り事を集め、顧客の期待を超えるサービスを武器に、アフターサービスを事業化する。

(※) 食品機器、医薬機器、染色仕上機器を取り扱う「生活産業機器事業」は、2017年4月1日付で「プロセスエンジニアリング事業」に名称を変更いたしました。今後は、熱交換器や殺菌装置などコア技術を駆使し、高付加価値のプラント設備一式を提供・保守管理できるメーカーを目指してまいります。

③ バルブ事業

- i. 現有商品の性能と品質向上により、日阪ブランドの向上を図る。
- ii. 新商品開発（新商品、改良開発など）により売上と利益の拡大に貢献する。
- iii. 調達力の強化、各種合理化の推進によりコスト低減と生産性向上を図る。

④ その他事業（国内外子会社事業及び発電事業）

- i. グループ会社との協働関係の強化によりグループ価値の増大を図る。
- ii. 海外で諸施策の実行を担う現地スタッフを育成し、海外グループ会社の自立を進める。

⑤ セグメント別業績目標（2020年3月期）

（単位：百万円）

| | | 『G-14』実績 (2017年3月期) | 『G-17』目標 (2020年3月期) | 増減率 (%) |
|--------|----------------|------------------------|------------------------|---------|
| 受注高 | 熱交換器事業 | 10,843 | 13,500 | 24.5 |
| | プロセスエンジニアリング事業 | 11,017 | 11,520 | 4.6 |
| | バルブ事業 | 3,515 | 4,080 | 16.1 |
| | その他事業 | 2,731 | 4,640 | 69.9 |
| | 小計 | 28,107 | 33,740 | 20.0 |
| | 連結調整額 | △1,513 | △2,740 | — |
| 連結受注高 | | 26,594 | 31,000 | 16.6 |
| 売上高 | 熱交換器事業 | 11,042 | 12,300 | 11.4 |
| | プロセスエンジニアリング事業 | 9,433 | 12,000 | 27.2 |
| | バルブ事業 | 3,451 | 3,960 | 14.7 |
| | その他事業 | 2,636 | 4,090 | 55.1 |
| | 小計 | 26,563 | 32,350 | 21.8 |
| | 連結調整額 | △1,539 | △2,350 | — |
| 連結売上高 | | 25,023 | 30,000 | 19.9 |
| 営業利益 | 熱交換器事業 | 968 | 1,195 | 23.4 |
| | プロセスエンジニアリング事業 | 297 | 1,080 | 263.5 |
| | バルブ事業 | △97 | 60 | — |
| | その他事業 | △50 | 65 | — |
| | 小計 | 1,117 | 2,400 | 114.8 |
| | 連結調整額 | 43 | — | — |
| 連結営業利益 | | 1,161 | 2,400 | 106.7 |

3. 配当政策

当社の利益配分につきましては、全てのステークホルダーの皆さまに対し「公平」且つ「公正」を念頭に置きつつ、また企業体質の一層の強化と、今後の事業展開に備えるための内部留保の充実、自己株式の取得、安定的な配当及び各期の業績等を総合的に勘案し、配当性向 30%を継続的に実現できることを基本方針とし、株主の皆さまへ適正な利益還元を図ります。

以上

本資料に記載されている業績目標は、当社が現在入手している情報及び合理的と判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。