



平成 30 年 4 月 27 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 J S P
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 酒 井 幸 男
 (コード番号：7942、東証第1部)
 問 合 せ 先 総 務 人 事 本 部
 広 報 I R 室 長 中 野 康 夫
 (TEL 03-6212-6306)

長期ビジョン『VISION2027』及び
 新中期経営計画「Deeper & Higher 2020」について

当社は、2018 年度から 2020 年度の 3 カ年を実行期間とする新中期経営計画「Deeper & Higher 2020」をスタートしました。

新中期経営計画の策定に先立ち、10 年後のありたい姿を定めた長期ビジョン『VISION2027』を策定し、本中期経営計画を長期ビジョン達成のための第一ステップと位置づけました。

記

1. 前中期経営計画「Deepen & Grow 2017」の振り返り

当社がメーカーとして持続的成長を継続するためには、既存事業の強化・拡大はもとより、原料・技術・市場において少なくとも 1 つが圧倒的優位性をもった開発製品を創出することが重要との考えのもと、「差異化戦略の推進」と「成長戦略の推進」を骨子に掲げ、収益を伴った成長を目指してきました。

「差異化戦略の推進」では、現行事業を深く掘り下げ、そこから発想（閃き）される新規事業の創出及び新規グレード・新用途開拓に注力しました。目標とする新製品売上高に対して未達でありましたが、今後の成長に向けて足掛かりを得ました。「成長戦略の推進」では、海外において、中国 3 拠点及びタイ王国に「ピーブロック」新工場建設、欧米子会社の生産能力向上、日本においては、栃木県鹿沼市に「ミラフォーム」新工場建設、三重県四日市市の「ピーブロック」生産能力向上など伸び筋分野への経営資源の集中により事業基盤の強化・拡充を図ってきました。

その結果、売上高については、主に原燃料価格の大幅下落による販売単価の低下や新製品の販売が計画に届かなかったことにより目標を下回りました。営業利益については、主に自動車部品・家電製品用緩衝材、建築・住宅向けの高断熱材、フラットパネルディスプレイ基板の輸送用緩衝材を始めとする、当社独自技術に基づいた製品の販売が堅調に推移したことにより目標を上回りました。

(単位：百万円)

	2017 年度中期計画	2017 年度実績	達成率
売 上 高	135,000	114,284	84.7%
(うち新製品売上高)	(10,000)	(2,952)	(29.5%)
営 業 利 益	8,800	9,105	103.5%
営 業 利 益 率	6.5%	8.0%	—

【前提条件】

原油価格 (ドバイ) 105 米ドル/バーレル 56 米ドル/バーレル
 為 替 110 円/米ドル 112 円/米ドル

2. 長期ビジョン『VISION2027』の概要

当社は、中期経営計画では発想されないような考え方、方向性をゼロベースで議論し、長期的視点に立った目指すべき姿、ありたい姿（ビジョン）は何なのか、社会にどのように貢献するのか（ミッション）、また、実現するための当社の価値観（バリュー）などの将来像を、従業員を始めとするステークホルダーと共有するために長期ビジョンを策定しました。

当社は、「創造的行動力による社会への貢献」を企業理念とし、コア事業である発泡樹脂製品及び新しい素材を用い、省資源・省エネルギーで社会生活の利便性向上に寄与する価値を、社会に提供していくことを使命としています。長期ビジョンでは、「顧客と消費者に感動を届ける」、「株主と地域社会に満足を届ける」、「社員一人ひとりがワクワク感を持って仕事をする」など、すべてのステークホルダーに感動と満足を届けることの意を込め、新しい経営方針「**Deliver with WOW!**」を定め、「社会から必要とされる企業」をありたい姿としました。

また、地球的規模で社会及び社会的課題の解決に貢献できる企業として、4つの成長エンジンを原動力に、海外市場に目を向けた地理的拡大、独自技術の強みを生かした新規需要の掘起しや周辺領域への事業拡大などを積極的に推進し、「真のグローバル企業」(One JSP)を目指します。

(1) 10年後のありたい姿

「真のグローバルサプライヤーとして社会から必要とされる企業」

(2) 新経営方針

「**Deliver with WOW!**」

- ① 顧客と消費者に感動を届ける
- ② 株主と地域社会に満足を届ける
- ③ 社員一人ひとりがワクワク感を持って仕事をする

(3) 基本方針

- ① 既存事業の強化・拡大
- ② 事業領域の拡大
- ③ 経営基盤の強化

(4) 10年後の定量的ビジョン

売上高 180,000 百万円、営業利益 18,000 百万円、営業利益率 10%

(5) 進むべき事業領域

自動車部品分野、建築住宅断熱材分野、フラットパネルディスプレイ関連保護材分野、新たな事業領域（新規事業創出及びM&Aとして売上高 30,000 百万円規模を目指します）の4つの成長エンジンを、今後10年における進むべき事業領域として位置付けました。

3. 新中期経営計画「Deeper & Higher 2020」の概要

新中期経営計画では、前中期経営計画の基本戦略である「差異化戦略」と「成長戦略」は道半ばであることから、これを一歩進めた形で継続する一方で、攻めと守りのバランスのとれた計画とするため、長期ビジョンの基本方針のひとつである「経営基盤の強化」を骨子に加えました。

(1) 新ビジョン 「更なる深化と成長」

(2) 基本方針

① 成長戦略の推進

成長戦略では「事業領域の拡大」を含む4つの成長エンジンに経営資源を集中するなど選択と集中を通じ持続的成長を目指します。

② 差異化戦略の推進

差異化戦略では現行事業を更に掘り下げ優位性のある製品の発掘に努めます。また、ユーザーに近い立ち位置で真の顧客ニーズを追求することによりユニークで競争力のある製品の創出に注力します。

③ 経営基盤の強化

社会から必要とされる企業を目指し、人材育成の強化、安全衛生及び環境保全の企業文化の醸成、コーポレートガバナンス強化に取り組み、経営基盤の強化に努めます。

(3) 2020年度（最終年度）の定量目標と前提条件

定量目標	売上高	138,000 百万円
	営業利益	11,000 百万円
	営業利益率	8%
前提条件	原油価格（ドバイ）	55 米ドル／バーレル
	為替	113 円／米ドル、133 円／ユーロ、17 円／人民元

(損益計画書計画)

売上高	138,000 百万円	(2017 年度比 20.8%増)
営業利益	11,000 百万円	(同 20.8%増)
経常利益	11,300 百万円	(同 22.6%増)
親会社株主に帰属する当期純利益	7,900 百万円	(同 15.3%増)

(要約セグメント情報)

(単位：百万円)

事業の種類	2017年度実績		2020年度中期計画	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益
押出事業	39,024	2,640	46,764	3,376
ビーズ事業	69,483	7,219	85,043	8,393
その他	5,777	138	6,193	180
計	114,284	9,998	138,000	11,949
調整額	—	△892	—	△949
合計	114,284	9,105	138,000	11,000

(4) 定性目標

- ① 品質管理レベルと顧客満足度の向上
 - ・顧客満足を意識した活動を推進
 - ・スピード感をもって対応
- ② 休業災害の未然防止
 - ・リスクアセスメント等を活用した未然防止対策の強化
 - ・再発防止対策と水平展開の強化
- ③ 環境保全の確保
 - ・エネルギー消費原単位の向上
 - ・環境トラブル防止の徹底

(5) 注力する事項

① 国内事業

国内事業は、需要が飽和に近づき、またニーズも多様化し高度化してきている中で、収益を伴った持続的成長を継続するために、伸び筋分野である建築・住宅向けの高断熱材、フラットパネルディスプレイ基板の輸送用緩衝材を始めとする独自技術に基づいた付加価値の高い製品の販売に注力します。

また、引き続き新製品及び新グレードの拡販に努め、高収益体質へのシフトを加速するとともに、ユーザーに近い立ち位置で真の顧客ニーズを追求することにより、事業領域の拡大を目指します。

② 海外事業

発泡ポリプロピレン「ピーブロック」(英名ARPRO)は今後も大きく成長する有望な中核事業であり、その技術力とグローバルネットワークの優位性を生かし、更に差異化戦略を全地域で進め、マーケットシェアの維持拡大と顧客満足の最大化を図っていきます。欧米・中国・タイでは生産能力を増強する計画であり、インドについては、この3年間で生産拠点進出のタイミング、規模等を見定めます。また、「ピーブロック」に次ぐ第2の柱の構築を目指し、技術的優位性のある国内製品の海外展開や新事業探索にも注力します。また、ガバナンスの更なる強化を図るなど事業基盤の安定・強化にも取り組んでいきます。

(地域別の重点施策)

北米：自動車シートコア材の拡販及び自動車部品以外の用途開拓

欧州・韓国：新用途の開拓及び新たな事業の創出

台湾：新製品の投入及び自動車部品需要への対応

中国：将来の市場拡大を見据えた拠点拡大及び差異化製品投入

タイ：成長著しいアセアン地域でのシェア拡大

③ 新規事業

新規事業の売上高3,000百万円を目指します。

- ・有望テーマを絞り込み、新製品の事業化を目指します。
- ・社内外との連携を深め、開発スピードを加速します。
- ・M&A推進体制を整備します。

(6) 設備投資計画

当社は、競争力と収益力を兼ね備えた企業として持続的成長を支えるため、事業規模拡大と高付加価値製品の創出並びに環境負荷低減とコスト競争力の向上を目的とした設備投資を、積極的かつ計画的に実施していくことを基本方針としています。

新中期経営計画の3年間に増産投資約15,000百万円、維持投資約15,000百万円、計約30,000百万円の設備投資を計画しています。

主な増産投資の内容は以下のとおりです。

- ① 自動車部品、家電製品用緩衝材などに用いられる発泡ポリプロピレン「ピーブロック」の国内及び海外での更なる収益拡大を目的として生産能力増強を行います。
- ② 国内事業の高収益体質へのシフトを目的とした新製品及び新規グレードの製品化のための設備投資を実施します。

※ 本資料に記載されている中期経営計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成されたものであり、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。

以上