



平成30年5月8日

各位

会社名 三洋化成工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 安藤 孝夫
(コード番号 4471 東証1部)
問合せ先 広報部長 中嶋 信策
(電話番号 075-541-4312)

第10次中期経営計画 “New Sanyo for 2027”

三洋化成工業株式会社（本社：京都市東山区、社長：安藤孝夫）では、三洋化成グループのさらなる持続的成長に向けて、2027年度におけるありたい姿を定め、その道程となる最初の3年間（2018年度～2020年度）を対象とした「第10次中期経営計画 “New Sanyo for 2027”」を策定いたしましたのでご報告申し上げます。

当社グループは、社是『企業を通じてよりよい社会を建設しよう』のもと、顧客とともに価値ある製品を創出する「グローバルに、ユニークな優良企業グループ」を目指し、2015年度から2018年度の4年間を期間とする第9次中期経営計画を推進してまいりました。

しかし、原料価格の変動や高吸水性樹脂事業の競争激化等、経営計画策定時から外部環境が急激に変化したことに加え、事業本部制の導入や他社との協業プロジェクトの発足など、社内環境も大きく変化しております。刻々と変化する内外環境に柔軟に対応するため、第9次中期経営計画を1年前倒しし、新たに第10次中期経営計画をスタートいたしました。

【第10次中期経営計画 “New Sanyo for 2027”】

1. 基本目標

当社グループでは、2027年度におけるありたい姿「全従業員が誇りを持ち、働きがいを感じるユニークでグローバルな高収益企業に成長し、社会に貢献する」の実現を目指して、2018年度から2020年度までの3年間を計画期間とする第10次中期経営計画 “New Sanyo for 2027” を策定いたしました。本中計では、“変える。”をスローガンに、以下の観点から変革に取り組み、最終年度となる2020年度に連結売上高1,800億円、連結営業利益180億円、連結ROE10%の達成を目指します。

【基本理念】

様々な界面等で活躍する機能化学品を通じて、社会に貢献するユニークなグローバル企業

変える。

New Sanyo for 2027

中期経営計画 スローガン

- ①高付加価値製品へのシフト
- ②顧客目線でのスピードアップ
- ③慣習（ムダ・ムリ・ムラ）の排除
- ④柔軟で多様な考え方・働き方へシフト
- ⑤風通しの良い風土醸成

2. 三洋化成グループが目指す10年後のありたい姿

2018年度から2020年度を、2027年におけるありたい姿を達成するための最初の重要な3年間と位置づけて、「第10次中期経営計画」に取り組んでまいります。

三洋化成グループが目指す10年後のありたい姿

10年後のありたい姿に向け、
変える3年間

「変える。」の先へ

第10次は10年後への第一歩

全従業員が誇りを持ち、働きがいを感じるユニークで
グローバルな高収益企業に成長し、社会に貢献

2017年度実績（現状）		2020年度（目標）		2027年度（ありたい姿）	
連結売上高	1,616億円	連結売上高	1,800億円	連結売上高	2,500億円
連結営業利益	119億円	連結営業利益	180億円	連結営業利益	350億円
連結営業利益率	7.4%	連結営業利益率	10%	連結営業利益率	14%
連結ROE	7.4%	連結ROE	10%	連結ROE	12%

New Sanyo for 2027

2021年度以降

2020年度

2027年度

3. 経営目標（連結）

（単位：億円）

	2017年度	2020年度 （計画）	増減
売上高	1,616	1,800	+183
営業利益	119	180	+60
ROE	7.4%	10.0%	+2.5point

4. セグメント別目標（連結）

（単位：億円）

	2017年度	2020年度 （計画）	増減	
生活・健康産業関連	売上高	599	685	+85
	営業利益	11	26	+14
石油・輸送機産業関連	売上高	411	450	+38
	営業利益	27	45	+17
プラスチック・繊維産業関連	売上高	221	240	+18
	営業利益	39	50	+10
情報・電気電子産業関連	売上高	204	240	+35
	営業利益	32	47	+14
環境・住設産業関連他	売上高	179	185	+5
	営業利益	9	12	+2
合計	売上高	1,616	1,800	+183
	営業利益	119	180	+60

□各セグメントの主な製品

生活・健康産業・・・洗剤・洗浄剤用界面活性剤、高吸水性樹脂（SAP）など

石油・輸送機産業・・・潤滑油添加剤、自動車内装表皮材用ウレタンビーズ、
ポリウレタンフォーム用原料（PPG）など

プラスチック・繊維産業・・・永久帯電防止剤、繊維製造用薬剤、炭素繊維用薬剤など

情報・電気電子産業・・・重合トナー中間体ポリエステルビーズ、トナーバインダーなど

環境・住設産業他・・・高分子凝集剤、家具・断熱材用原料（PPG）など

5. 強みの源泉

- (1) 界面活性制御技術を中心とした幅広い技術知見
- (2) 顧客価値・ニーズを機能に、機能を物性に、物性を組成・合成プロセスにスピーディに翻訳
- (3) 顧客に密着、タイムリーなソリューション提案
- (4) チャレンジを奨励する企業風土
- (5) 社会的責任を果たす信頼される会社

6. 事業戦略

三洋化成グループの強みを発揮できる事業・取引へ、経営リソースをシフトするとともに、強みである界面活性制御技術を中心としたコアコンピタンスを深化。三洋化成グループならではの価値ある機能・ソリューションを顧客へ提供してまいります。

- (1) 基盤事業強化
経営リソースの注力事業へのシフト、コスト構造改革による収益力強化
- (2) 海外展開の加速
国内で築いた強い製品の海外拡販
- (3) パートナーシップ構築
他社との協業によるオープンイノベーションの加速
- (4) 将来への弾込め
コア技術の強化・融合およびマーケティング力強化による顧客へのソリューション提案
- (5) 新規事業創出
エネルギー・エレクトロニクス分野、バイオ・メディカル分野を指向
【エネルギー・エレクトロニクス関連事業】
新型リチウムイオン2次電池、車載エレクトロニクス用材料、など
【バイオ・メディカル関連事業】
新規医薬品（DDS）関連素材、シルクエラスチン、など
【その他事業】
スキンケア用化粧品素材の開発、アグリ・ニュートリション分野におけるトータルプラットフォーム構築、など

7. 事業戦略実行へ向けた仕組みの構築

- (1) 収益性の高い新製品開発のための仕組み構築
- (2) 生産技術力の強化
- (3) 経営リソースの再配分を推進するための人事制度改革
- (4) グローバル化の推進
- (5) “人”中心の経営（*）の深化
- (6) 全社横断型プロジェクトの設置
（*）「人」中心の経営について
人（従業員）一人ひとりが会社とともに成長し、働きがいや幸せを実現するために、自ら会社の制度や手段を使って課題にチャレンジすることを促進する経営システム。

8. 研究開発投資と設備投資計画

- (1) 研究開発投資
基盤事業の強化、新規事業創出に向け、3年間で約180億円を予定。
- (2) 設備投資額
設備投資（累計）は、3年間で約350億円を予定しており、潤滑油添加剤、永久帯電防止剤など、当社の強みが発揮できる事業へと投資するとともに、プロダクトミックスの変化に伴う既存設備の効率的活用を推進する。

9. 配当方針

当社グループの収益力向上により、将来に向かっての企業基盤強化を図りながら、株主の皆さまへの利益還元を充実させていくことが経営の重要課題であり、連結配当性向30%以上を目処に、安定配当を実施いたします。