



2021年4月30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 経営企画本部  
広報 IR室長 中嶋一浩  
(TEL 03-6212-6306)

### 新中期経営計画「Change for Growth」について

当社は、長期ビジョン『VISION2027』の第2ステップとして、2021年度から2023年度の3カ年を  
実行期間とする新中期経営計画「Change for Growth」をスタートしました。

前中期経営計画「Deeper & Higher 2020」においては、コロナ禍の影響を含め、プラスチック問題に  
対する社会的問題意識の向上、SDGsの概念の広まりなど大きな事業環境の変化が起き、循環型経済への  
転換の必要性が高まっています。今後、ウィズコロナ・アフターコロナの状況において、社会が変革しよ  
うとしております。働き方を含め製造業としての対応や価値観を見詰め直す機会と捉えており、新中期  
経営計画においては、新しい発想と大胆な転換によりさらなる成長を目指します。

### 記

#### 1. 前中期経営計画「Deeper & Higher 2020」の振り返り

長期ビジョン『VISION 2027』の第1ステップとして、「成長戦略の推進」、「差異化戦略の推進」、  
「経営基盤の強化」を基本方針に掲げ、将来の目指すべき姿、『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』を目指し事業を推進してきました。

国内事業においては、伸び筋分野である建築・住宅向けの高性能断熱材、フラットパネルディスプレ  
イ基板の表面保護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した。ま  
た、海外においては、発泡ポリプロピレン「ピーブロック」(英名ARPRO)の技術力とグローバルネ  
ットワークの優位性を生かし、更に差異化戦略を進め、マーケットシェアの維持拡大を図ってまいりま  
したが、一部の地域ではコモディティ化による販売価格や利益率の低下がみられました。また、新規事  
業については、M&A推進体制を整備するとともに、有望テーマを絞り込み新製品の事業化を目指しま  
した。進捗の遅れはありますが、新中期経営計画に向けた足掛かりは得られました。

その中で、プラスチック問題に対する社会的問題意識が高まり、サステナビリティ経営やSDGsの  
概念が広まっています。特に欧州を起点とするグリーン調達の要求が高まり、当社の欧州子会社では、  
リサイクルグレードであるARPRO REの販売が始まりました。

最終年度の2020年度は、新型コロナウイルス感染症の発生により自動車生産台数が大きく落ち込み  
販売数量への影響が出るなど厳しい年となりました。また、コロナ禍を契機としたBCPに係る環境の  
整備、デジタル化などによる業務効率化の検討の必要性が高まりました。

(定量目標の達成状況)

(単位：百万円)

	2020 年度中期計画	2020 年度実績	達成率
売上高	138,000	102,668	74.4%
営業利益	11,000	5,185	47.1%
営業利益率	8.0%	5.1%	—

【前提条件】

原油価格（ドバイ）	55 米ドル／バーレル	45 米ドル／バーレル
為替	113 円／米ドル	106.4 円／米ドル

2. 新中期経営計画「Change for Growth」の概要

前中期経営計画の基本方針である「差異化戦略の推進」、「成長戦略の推進」、「経営基盤の強化」は道半ばであり、現状の延長線では不十分と考えています。新中期経営計画においては、新しい発想と大胆な転換が必要であり、次の3年間は「変革戦略」を推進し、さらなる成長を目指します。

(1) 基本コンセプト

- ・経済価値だけでなく、顧客や社会の課題解決などの社会的価値へと提供価値を拡大
- ・経営基盤の強化

(2) 変革戦略

- ① 循環性の高いビジネスモデルへシフト
- ② 組織の活性化・効率化の推進

(3) 2023 年度（最終年度）の定量目標と前提条件

定量目標	売上高	120,000 百万円
	営業利益	7,700 百万円
	営業利益率	6.4%以上
	ROA（総資産経常利益率）	5.6%以上
前提条件	原油価格（ドバイ）	50 米ドル／バーレル
	為替	105 円／米ドル、125 円／ユーロ、15 円／人民元

(損益計算書計画)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023 年度	120,000	—	7,700	—	7,900	—	5,200	—

(注) 2022 年 3 月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第 29 号）等を適用するため、上記の連結業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、対前期増減率は記載していません。

(要約セグメント情報)

(単位：百万円)

事業の種類	2020年度実績		2023年度中期計画	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益
押出事業	37,595	2,576	41,800	2,800
ビーズ事業	59,893	3,550	72,400	6,000
その他	5,179	96	5,800	100
計	102,668	6,223	120,000	8,900
調整額	—	△1,038	—	△1,200
合計	102,668	5,185	120,000	7,700

## (4) 定性目標

- ① **Deliver with WOW!** を意識した取り組みを増やし、顧客満足度の向上をめざす
- ② **SDGs** への取り組みを社会貢献や働きがいに繋げる
- ③ 戦略的かつ効率的なコーポレート組織をめざす
- ④ リスクアセスメント等を活用し、休業災害の未然防止をめざす

## (5) 4つの成長エンジン

	自動車部品	建築住宅断熱材	FPD関連保護材	新たな事業領域
2023年度 目標値	販売数量 23%増	販売数量 12%増	販売数量 20%増	売上高 30億円

※販売数量は、2019年度（新型コロナウイルス感染拡大前）比較

※FPD：フラットパネルディスプレイ

- ① 自動車部品：軽量化が追い風、省エネやリサイクル要求に対応した次世代製品の供給で需要増
- ② 建築住宅断熱材：省エネ住宅の要求の高まりを背景として、高性能断熱材需要拡大
- ③ FPD関連保護材：LCDパネル、有機ELパネル、パソコンなど需要増と海外展開拡大
- ④ 新たな事業領域：M&A案件の推進と既存有望テーマの事業化推進

## (6) 設備投資計画

新中期経営計画では、持続的成長の基盤として、単に維持更新するのではなく、自動化、省力・省エネ化など合理化効果の高い設備投資は積極的に行います。3年間の投資額は約23,500百万円を計画しています。

※ 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