



2022年2月10日

各 位

会 社 名 ビーピー・カストロール株式会社  
代表者の役職名 代表取締役社長 小石 孝之  
(コード番号 5015 東証第一部)  
問い合わせ先 取締役財務経理部長 渡辺 克己  
T E L 03-5719-7830

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026年度を最終年度とする新たな中期経営計画（2022～2026）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 策定の背景

当社は、現中期経営計画（2018-2022）に取り組んでおりますが、長引く新型コロナウイルス感染症拡大が及ぼす経済への影響、ウィズコロナ・ポストコロナに向けた経済活動の再開とそれに伴うエネルギー需要の回復や原材料価格の変動、脱炭素社会の実現に向けた自動車業界の取り組み、といった事業環境の急速な変化に対応し、当社が持続的な成長を目指すためには、このタイミングで新たな中期経営計画の編成が必要と判断し、1年前倒しで2022年度を初年度とする中期経営計画（2022-2026）を策定いたしました。

#### 2. 目標達成のための経営戦略

急速に変化する市場環境の中においても、当社の強みを生かしながら長期的な信頼と価値を築きつつ、新たなカテゴリーへの挑戦も含めて事業ポートフォリオを拡大・再構築することにより収益基盤の更なる強化を目指します。また、持続可能で豊かな社会の実現に貢献するためにSDGsで示された社会課題解決に向けての取り組みからもたらされる既存の枠を超えた事業機会の創出や事業成長により、持続的に企業価値を向上し、更なる飛躍に向けての礎を築いていきます。

- A. コアビジネスの強化
- B. ポートフォリオの最適化
- C. 新規ビジネス開発
- D. 脱炭素化とデジタル化
- E. 成長基盤の強化

#### 3. 数値目標

5年間を通じて達成すべき数値目標として、2026年度における売上高12,000百万円、経常利益2,450百万円を掲げました。この目標を達成するために、安全かつ活気のある職場環境を社員に提供

し、サステイナブル（持続可能）であり、かつマテリアル（大規模）なビジネスを実現することで、ベストマーケットとして業界をリードする利益を株主に提供します。

	2022 年度（当期予想）	2026 年度（目標）
売 上 高	11,266 百万円	12,000 百万円
経 常 利 益	1,893 百万円	2,450 百万円

※本資料に関する注意事項

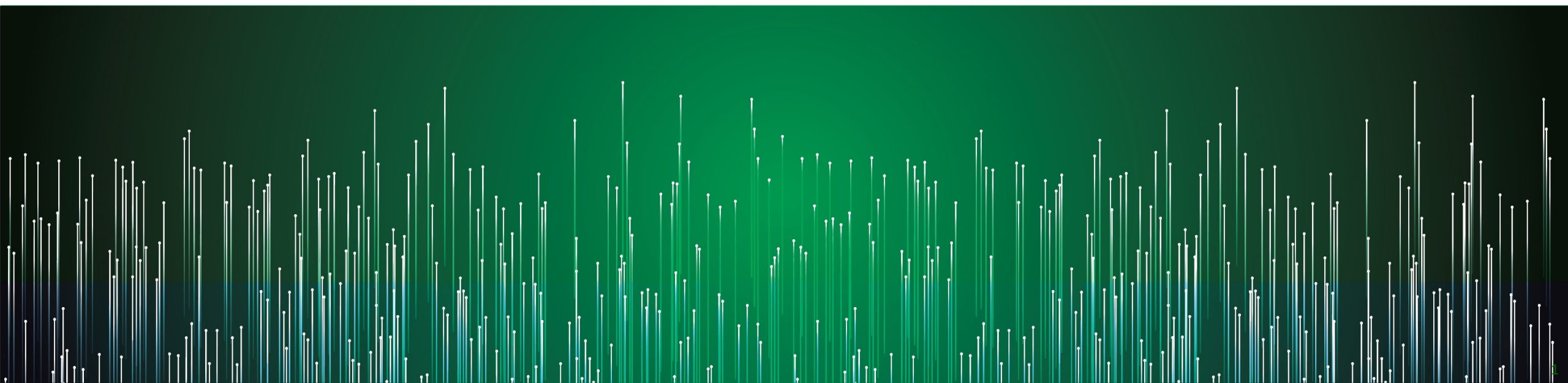
本資料に掲載されている将来に関する見通しに関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

以上



# BPカストロール(株)

## 新中期経営計画



# 新中期経営計画



1. 新中期経営計画の位置づけ
2. サステナビリティへの取り組み
3. 経営方針：基本方針
4. 現状認識：業界・経営環境
5. 経営・事業戦略
6. 財務指標
7. 株主還元

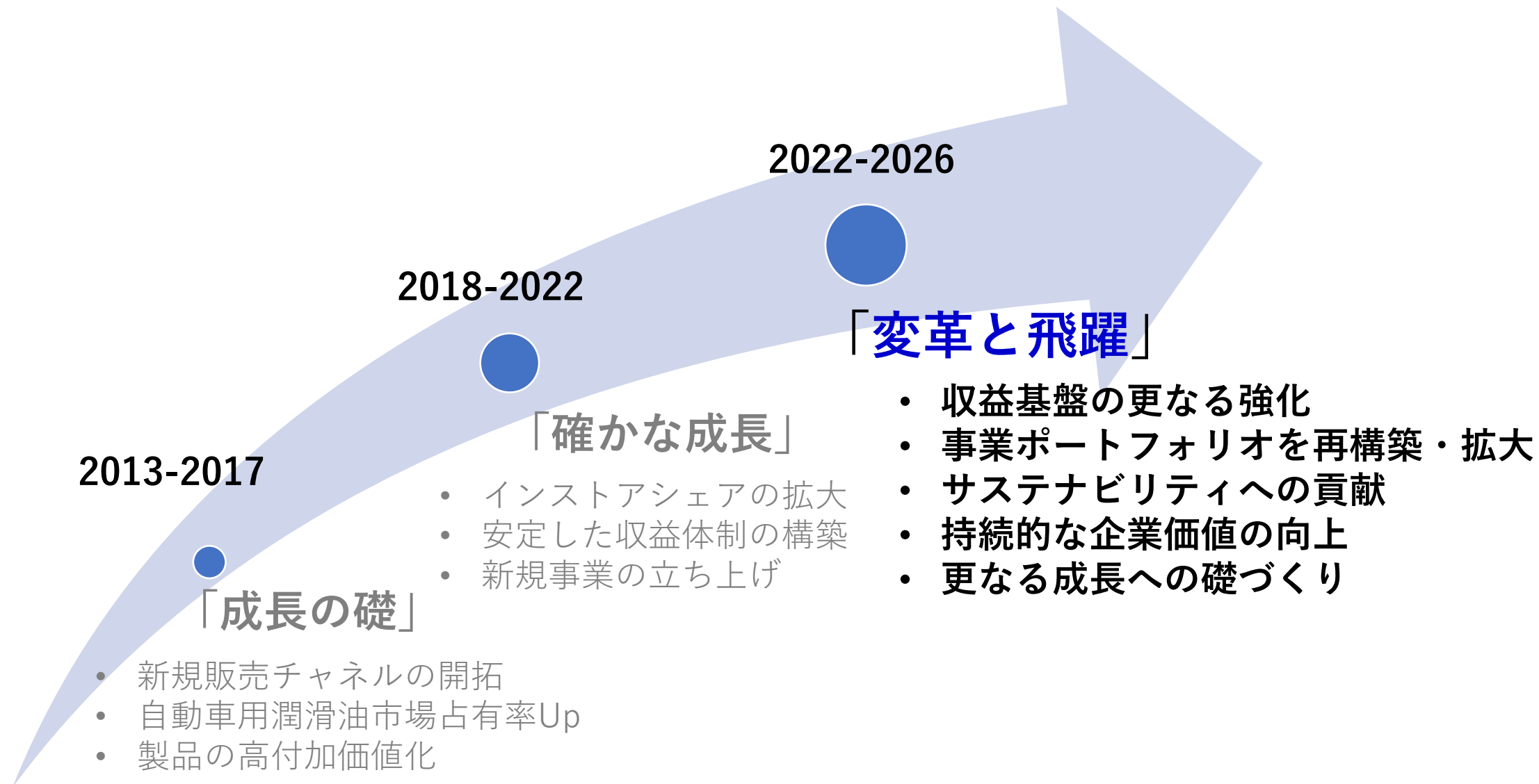
# 新中期経営計画の位置づけ



経営環境の変化にタイムリー且つ柔軟に対応するため、計画期中に関わらず  
中期経営計画を見直していく



# 新中期経営計画の位置づけ



# 経営理念とサステナビリティへの取り組み



BPカストロールは、下記の経営理念（ミッション）を定め、サステナブルな経営を行ってきました。そして、私たちの商品・サービスによって、人々の社会生活を豊かにするとともに環境・社会課題に具体解を示し、人々の笑顔あふれる持続可能な社会をつくっていきます。

また、このような価値観・取り組みは、国連の「持続可能な開発目標（SDGs）」と親和性が高く、事業活動を通じたSDGsの達成に貢献できると考えています。

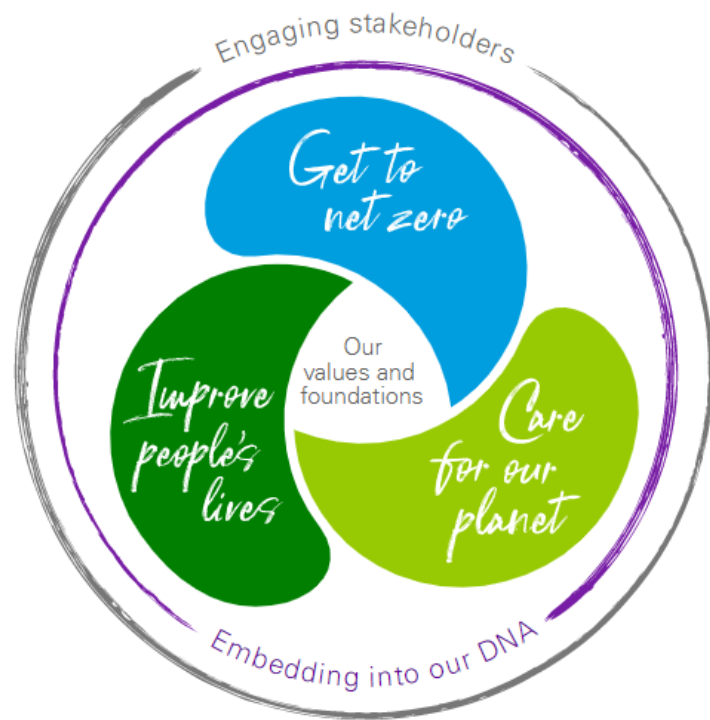
## ミッション

「消費者・カスタマーのニーズを第一に考慮し、差別化された潤滑油製品および関連製品・サービスを提供する、長期的な信頼と価値を築き継続的に業績を上げていけるベストブランド・メーカーを目指します。そして、安全かつ活気のある職場環境を社員に提供し、利益成長を実現し、サステナブル（持続可能）であり、かつマテリアル（大規模）なビジネスを実現することで業界をリードする利益を株主に提供します。」

# サステナビリティとSDGsへの貢献



2015年に国連総会において採択された「持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals: SDGs）」は、貧困や不平等、教育、環境などに関連して、2030年までにあらゆる国と地域が達成すべき17の目標です。地球上の様々な課題解決を図り、誰一人取り残さないより良い国際社会の実現を理念として掲げています。BPカストロールは、bpグループの一員としてサステナビリティ・フレームワークを掲げており、持続可能で豊かな社会の実現に貢献するためにSDGsで示された社会課題解決に向けて取り組むことは、新たな事業機会の創出や事業成長にもつながると考えています。



Getting to net zero - 脱炭素化・ネットゼロへの取り組み

Improving people's lives - 人々の生活環境と質の向上

Caring for our planet - 地球環境保全



# サステナビリティと新中期経営計画

サステナビリティへの取り組みを加速するため、ステークホルダーの期待・要望、当社にとっての経営課題や重要性から優先順位付けを行い、注力していく5つの重要課題を選定しました。2030年の「あるべき姿」が示されているSDGsの達成へ向け、「新中期経営計画」では、5つの重要課題とそれに紐づく定性目標とSDGsの関係性を整理し、BPカストロールが「今なすべきこと」を明確にしています。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



# SDGsへの貢献と重要課題

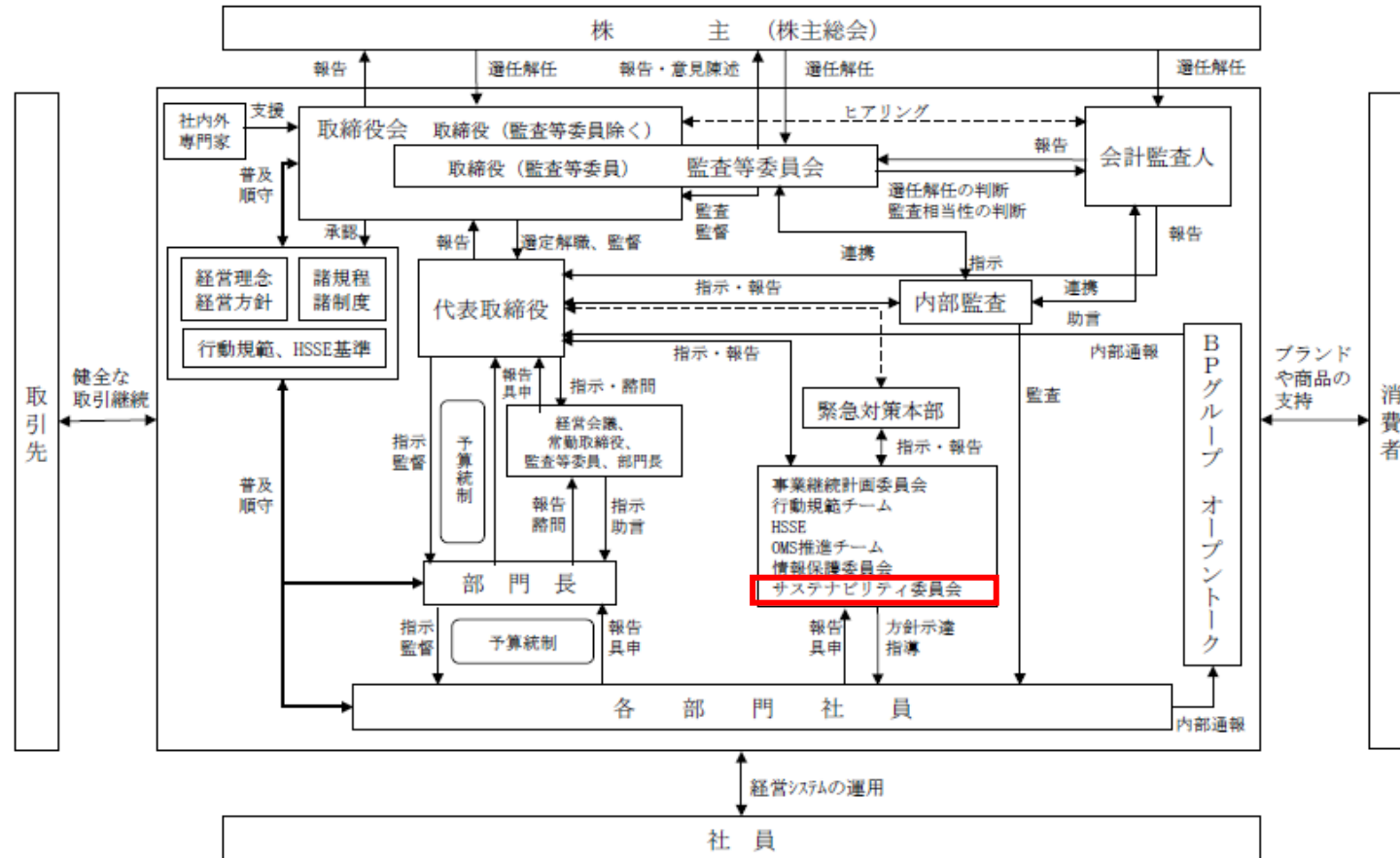


重要課題	中期経営計画での取り組み	貢献するSDGs
<p>持続可能な社会の実現に向けて、安心・安全で環境と社会に配慮した製品・サービスの開発・販売を促進</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CO2ニュートラル製品</li> <li>低粘度・ハイブリッド向け潤滑油</li> <li>EV向け製品</li> </ul>	
<p>ライフサイクルの視点を取り入れ、事業活動全体での環境負荷低減を図る</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品配送の更なる効率化</li> <li>製品パッケージの削減・再利用</li> </ul>	
<p>調達プロセスにおいては、持続可能性を配慮</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境負荷の少ない原材料調達の拡大</li> <li>持続可能なサプライチェーンの構築</li> </ul>	
<p>多様な人材が働き甲斐をもち、活気のある職場環境づくりの推進する</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新しい働き方、ハイブリッド勤務による生産性向上</li> <li>多様な考え方と働き甲斐を生む職場づくり</li> </ul>	
<p>企業倫理・ガバナンス体制の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク管理、コンプライアンス体制の強化</li> </ul>	

# SDGs達成へ向けた体制



このような長期ビジョンの実現に向けては、人的資本、研究開発費をはじめとする経営資源の適正な配分や事業ポートフォリオに関する戦略策定を中期経営計画検討会にて議論し、中期経営計画に落とし込んでいます。各年度では、中期経営計画を踏まえた経営方針および利益計画の達成状況を、取締役会・経営会議等で監督していきます。また、全社会議体であるサステナビリティ委員会にて担当取締役を議長に進捗管理を行ってまいります。



# 経営方針：基本方針

## ビジョン

私たちカストロールは、

- 日本における潤滑油ビジネスにおいて、高品質・高付加価値の製品・サービスの提供を通し、日本の消費者のカーライフをより安全でかつ快適なものにする企業を目指します。
- 製造業の生産性を高め、人々の社会生活を豊かにする企業を目指します。
- お客様にご満足いただける安全、安心な製品・サービス・情報の提供に努め、お客様に信頼される企業を目指します。

## ミッション

「消費者・カスタマーのニーズを第一に考慮し、差別化された潤滑油製品および関連製品・サービスを提供する、長期的な信頼と価値を築き継続的に業績を上げていけるベストブランド・メーカーを目指します。そして、安全かつ活気のある職場環境を社員に提供し、利益成長を実現し、サステナブル（持続可能）であり、かつマテリアル（大規模）なビジネスを実現することで業界をリードする利益を株主に提供します。

# 現状認識：業界・経営環境



## 日本

少子高齢化・人口減少  
景気停滞

↓  
一般消費の減退

ウィズ/ポスト・コロナの  
生活様式・働き方

↓  
デジタル・リモートの活用

環境保護・脱炭素化への  
意識の高まり

↓  
ESG・サステナビリティへの  
取り組み

## 市場

ハイブリット車、EVの台頭・  
普及  
カーシェアリングの活用

↓  
自動車用潤滑油の需要減

商品のコモディティ化  
プライベート商品の台頭

↓  
マージンの減少

販売チャネルの統合・合理化

↓  
集約化

## 競合他社

提携や合併による  
規模の追求と  
コスト競争力強化

↓  
競争の激化

新たな収益源の発掘

↓  
既存の枠を超えた競争



## A

ACCELERATE  
THE CORE

コアビジネスの  
強化

**B**

BALANCE  
THE PORTFOLIO

ポートフォリオ  
の最適化

新規チャネルへの  
参入



## C

CREATE  
NEW SPACES

新規ビジネス  
開発

周辺商品・  
サービスへの投資

**D**

DECARBONIZE  
AND DIGITIZE

脱炭素化と  
デジタル化

ネットゼロ  
E-フルード  
デジタル化



## E

ENABLE OUR  
GROWTH

成長基盤の強化

サプライチェーンの  
強化  
人材開発・育成

<p>ACCELERATE THE CORE</p> <p>コアビジネスの強化</p>	<p>BALANCE THE PORTFOLIO</p> <p>ポートフォリオの最適化</p>	<p>CREATE NEW SPACES</p> <p>新規ビジネス開発</p>	<p>DECARBONIZE AND DIGITIZE</p> <p>脱炭素化とデジタル化</p>	<p>ENABLE OUR GROWTH</p> <p>成長基盤の強化</p>
<p><u>カーショップチャンネル</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高レベルのマーケット・シェアを持つ強みを活かしながら、潤滑油商品レンジの拡大、近隣製品カテゴリーの拡販</li> <li>スポンサーシップや他業種とのコラボレーションを活用した、既存ユーザー層への更なる訴求と新規ユーザー層の開拓</li> <li>e-Commerceの拡大</li> </ul> <p><u>カーディーラーチャンネル</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>プレミアム・オイルの取扱店舗数並びに数量を拡大</li> </ul>	<p><u>新規チャンネルの開拓</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>カストロールのブランド資産と新たなサービス提供を融合し、新たなチャンネル並びに顧客を開拓（車検/整備工場、タイヤ専門店、中古車販売店等）</li> </ul>	<p><u>近隣製品カテゴリーの開発</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ピット向け商品拡充によるフルードも含めたカテゴリーリーダー化</li> <li>近隣製品カテゴリーの開発・拡充</li> <li>カーケア製品「カストロール PRO シリーズ」の育成</li> </ul> <p><u>新規サービスの開発</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>IoT・AIを活用した「販売」「配送」「管理」の統合マネジメントシステムの開発・提供</li> </ul> <p><u>他業種との提携</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>シナジーの追求</li> </ul>	<p><u>電動化への対応</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>完全電気自動車(BEV)向けe-フルードの導入（トランスミッション、クーラント、グリース）</li> <li>低粘度・ハイブリッド向け潤滑油製品の開発・拡販</li> </ul> <p><u>脱炭素化への対応</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>カーボンニュートラル製品の認知拡大と拡販</li> <li>製品パッケージ（容器）の削減によるCO2削減</li> <li>ライフサイクルを考えた原材料の脱炭素化</li> </ul> <p><u>デジタル化への対応</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>OtCプロセス、バックオフィスのデジタル化</li> </ul>	<p><u>サプライチェーン強化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>原材料調達先の多様化による安定調達とコスト削減</li> <li>配送網の効率化によるコスト・環境負荷の低減</li> </ul> <p><u>人材開発・育成</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新しい働き方（ハイブリッド型）の推進による働きがい並びに業務効率の向上</li> <li>社員のキャリアプランに応じた人材育成・能力開発プログラムの拡充</li> <li>「変化」「チャレンジ」を奨励する文化の醸成</li> </ul>

# 財務指標



次期中期5ヵ年計画は、2022年度から2026年度までを計画期間としてスタートします。急速に変化する市場環境の中においても当社の強みを生かしながら長期的な信頼と価値を築きつつ、新たなカテゴリーへの挑戦も含めて事業ポートフォリオを拡大・再構築することにより収益基盤の更なる強化を目指します。また、持続可能で豊かな社会の実現に貢献するためにSDGsで示された社会課題解決に向けての取り組みからもたらされる既存の枠を超えた事業機会の創出や事業成長により、持続的に企業価値を向上し、更なる飛躍に向けての礎を築いていきます。

5年間を通じて達成すべき数値目標として、2026年度における売上高12,000百万円、経常利益2,450百万円、を掲げました。この目標を達成するために、安全かつ活気のある職場環境を社員に提供し、サステイナブル（持続可能）であり、かつマテリアル（大規模）なビジネスを実現することで、ベストマーケターとして業界をリードする利益を株主に提供します。

	2022年度（予想）	2026年度（目標）
売上高	11,266百万円	12,000百万円
経常利益	1,893百万円	2,450百万円



# 株主還元



現配当方針を基本的に継続

- 株主への利益還元を積極的に行う
- フリー・キャッシュ・フローを基本に税引後利益を目安に配当として還元する