

各位

2022年4月28日

会社名 積水化成品工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 柏原 正人
(コード: 4228 東証プライム市場)
問合せ先 取締役専務執行役員
コーポレート戦略本部長 佐々木 勝巳
(TEL 03 - 3347 - 9618)

中期経営計画「Spiral-up 2024」策定について

当社グループは、2022年度から2024年度までの新中期経営計画「Spiral-up 2024」を策定いたしましたので、その概要をお知らせします。

1. 前中期経営計画「Make Innovations Stage - II」の振り返り

当社グループは、2019年度から2021年度までの前中期経営計画「Make Innovations Stage - II」において、3つの重点施策「事業ポートフォリオの進化による企業価値の向上」「グループ経営基盤の強化」「持続可能社会への貢献」に取り組んでまいりました。「SKG-5R」活動を中心とした持続可能な社会への取り組みの推進と、組織再編などによるグループ経営基盤の強化が図れましたが、新型コロナ感染拡大や半導体不足、原燃料高騰など市場構造が大きく変化する厳しい事業環境への対応が不十分となり、売上高、利益計画に対して大幅未達となりました。

2. 新中期経営計画「Spiral-up 2024」の策定

「Spiral-up 2024」では、前中期経営計画の反省を踏まえ、『「持続可能社会への貢献」と「持続的な企業価値向上」の実現に向けて、「ESG経営」を土台に強靱な収益基盤を確立する』を基本方針とし、取り組んでまいります。

このため重点課題の1番目に「収益体質の強化」を掲げ、基盤事業の更なる安定化と成長事業の創出及び拡大を図るべくターゲット事業領域として5重点分野を設定し、経営資源の選択と集中により事業ポートフォリオを再構築いたします。また、抜本的な生産革新への取り組みとともに、開発品が収益力向上の成長ドライバーと位置付け、早期の収益化を図り強い事業体質へ変革いたします。

そして、土台となる「ESG経営」については、「環境・社会課題解決型事業への転換」と「経営基盤の強化」の2重点課題を設定しました。当社グループでは、これまでも事業活動を通じて様々な環境・社会課題の解決に貢献してまいりましたが、本中期経営計画では、社会価値と経済価値の両立のため資源循環(サーキュラーエコノミー)を軸に据えた事業構造に転換するとともに、事業活動に伴うCO2排出の最小化と技術・製品など新しい価値創出によるCO2削減を同時に進める事でカーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを推進してまいります。そのため、当社グループ全体の環境に関する業務を一元的に牽引していく組織として、4月に「GX推進部」を設立いたしました。さらに、「経営基盤の強化」をより一層推進するにあたり、マテリアリティ(経営重要課題)を特定しました。マテリアリティで特定された項目のマネジメントを徹底することで、持続可能な社会の実現に向けて貢献してまいります。

3. 「Spiral-up 2024」の基本方針

「持続可能社会への貢献」と「持続的な企業価値向上」の実現に向けて、
「ESG 経営」を土台に強靱な収益基盤を確立する

4. 「Spiral-up 2024」の重点課題

(1) 収益体質の強化

1) 事業ポートフォリオの再構築

※ターゲット事業領域(5 重点分野)

「食」「エレクトロニクス」「モビリティ」「医療・健康」「住環境・エネルギー」

2) Proseat 事業の高収益体質構築

3) 生産革新によるコスト競争力の強化

4) 開発品の早期収益化

(2) 環境・社会課題解決型事業への転換

1) 循環型ビジネスによる環境貢献製品の拡大

2) カーボンニュートラル実現への挑戦

(3) 経営基盤の強化

1) マテリアリティ(経営重要課題)の取り組み強化

2) 財務体質の強化

5. 「Spiral-up 2024」の定量目標

連結目標	2021 年度 (実績)	2022 年度 (計画)	2024 年度 (計画)	3 カ年平均 伸長率
売上高	1, 178 億円	1, 250 億円	1, 350 億円	5%
営業利益 (営業利益率)	14 億円 (1.2%)	18 億円 (1.4%)	50 億円 (3.7%)	50%
経常利益	14 億円	16 億円	48 億円	50%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△59 億円	9 億円	30 億円	-%
ROE	(-%)	(1.5%)	(3.0%)	

(億円未満は切捨てで表示しております)

以 上

<お問い合わせ先>

積水化成品工業株式会社 コーポレート戦略本部 IR 広報部

電話：03-3347-9711 E-mail：ir_pr@sekisuikei.com