

2022年5月13日

各位

会社名 美濃窯業株式会社
代表者名 代表取締役社長 太田 滋俊
(コード:5356 名証メイン市場)
問合せ先 取締役執行役員 管理本部長
兼総務人事部長 長谷川 郁夫
(TEL:052-551-9221)

中期経営計画”MINO トランスフォーメーション・プラン 2025”策定のお知らせ

当社グループはこのたび、2023年3月期から2025年3月期までを対象とした中期経営計画”MINO トランスフォーメーション・プラン 2025”を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせ致します。

記

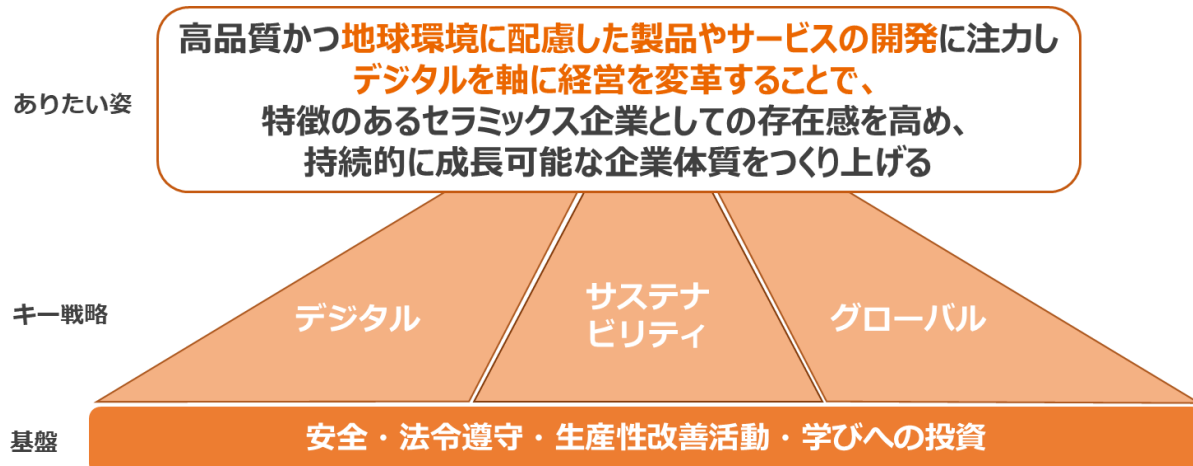
1. はじめに

当社グループはこれまで中期経営計画を開示しておりませんでした。投資家やステークホルダーのみならず、短期的な業績予想や結果だけでなく、中期的なビジョン、戦略等の非財務情報を開示すべきとの判断からこの度中期経営計画を開示することと致しました。

2. 中期経営計画骨子

中期経営計画の「ありたい姿」、「キー戦略」及び「基盤」を以下の通り定めました。創業からこれまでの100余年は社会、経済の環境変化に応じて徐々に企業の形や取り扱う製品、組織構造等を変化させて行くことで着実に利益を出す体制を構築してまいりましたが、現在はVUCA (Volatility/変動性, Uncertainty/不確実性, Complexity/複雑性, Ambiguity/曖昧性) と呼ばれる激動の時代の真っ只中において、当社グループも時代に適合或いは先取りして経営、事業、オペレーション、技術開発等を「変革」することでより強靱で特徴のあるセラミックス・耐火物メーカーとして生き残る必要があると考えております。

MINO トランスフォーメーション・プラン 2025



ありたい姿として「高品質かつ地球環境に配慮した製品やサービスの開発に注力しデジタルを軸に経営を変革することで、特徴のあるセラミックス企業としての存在感を高め、持続的に成長可能な企業体質をつくり上げる」と定めました。加えて、需要拡大傾向にある海外関連売上高の拡大を目指すことで、当社グループを発展させてまいります。

3. 中期数値計画（概数）

項目	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期
売上高	124億円	134億円	150億円	162億円 (9%) ※1
営業利益	8.6億円	11.5億円	14億円	17億円 (25%)
ROS	7.6%	9.0%	9.8%	10.7% (12%)
海外関連売上高	5.2億円	9億円	14億円	17億円 (50%)
配当性向	22.6%	25%程度	28%程度	30%程度 (10%)
投資計画（※2）	7.6億円	7.8億円	9億円	9.1億円 (6%)

※1 括弧内数値は22年3月期からのCAGR（年平均成長率）

※2 修繕費を含む投資計画

22年度からスタートする中期経営計画は、顧客業界動向、原燃料価格動向、当社製品開発状況等を踏まえ、売上高、営業利益、ROS（売上高経常利益率）、海外関連売上高、配当性向、投資計画の6項目において3か年の計画を策定しました。21年度の実績を元にしたCAGR（年平均成長率）では売上9%、営業利益25%、ROS12%、海外関連売上高50%、配当性向10%、投資計画6%としており、売上高、営業利益、海外関連売上高は過去最高を目指します。

4. キー戦略

（1）サステナビリティ

- ①環境・エネルギープラント向けの耐火物販売・エンジニアリング強化
- ②焼成設備向け水素バーナー等のCO₂排出量削減及び省エネに資する設備の開発
- ③不焼成レンガ、ゲルボンドキャストブル等カーボンニュートラルに資する耐火物の開発
- ④CCUS（二酸化炭素回収・貯蔵・有効利用）に関するノウハウ獲得・展開
- ⑤電化道路向け等への機能性セラミックス舗装材の拡販
- ⑥工場の主燃料を重油からLNGに転換し、バーナーの高効率化も推進
- ⑦可能な範囲で再生原料の製品へのリサイクル利用を促進
- ⑧原料リサイクル事業の推進

上記施策を通じて当社グループ、お客さま及び社会のCO₂排出量削減に貢献致します。

(2) デジタル

- ①今後も成長が見込まれる半導体、電子部品等機能性セラミックスを利用する業界へのセラミックス材料や工業炉等の供給を拡大
- ②業務のデジタル基盤の整備による生産性の向上及びコスト削減
- ③顧客設備内耐火物点検業務へのドローン活用等オープンイノベーションを積極活用した技術・サービス開発
- ④生産工程のIoT化推進によるQCD（品質・コスト・納期）及び環境の改善、自動化の推進
上記施策を通じて製品や社内の仕組みをアップグレードすることで、売上及び利益増強・コスト削減に努めます。

(3) グローバル

- ①海外市場の成長性に着目したセラミックス・耐火物輸出の強化
- ②FLSmidth等提携関係にある設備、耐火物等の海外企業との関係強化による顧客への付加価値提供
- ③為替、物流、調達コスト等を考慮した原料調達の最適化
上記施策を通じて、24年度の海外関連売上高を21年度比の3.2倍の水準を目指します。

5. 株主還元

配当総額を段階的に増やすことで、配当性向30%を目指し、株主還元を強化します。

以 上