

2022年6月10日



各位

会社名 アサヒ衛陶株式会社
代表者名 代表取締役会長 星野和也
兼社長
(コード 5341 東証スタンダード市場)
問合せ先 上席執行役員 丹司 恭一
TEL (06)7777-2067

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の当社取締役会で2022年11月期から2024年11月期までの事業年度3期を対象とした中期経営計画として策定された「4S-UPPLAN」を承認、決議致しましたので、その概要をここにお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の概要

- 1) 対象期間 2022年11月期から2024年11月期までの3期
- 2) 基本的経営方針

『住宅設備メーカー企業から「住まいと暮らし」創造企業グループへ』

住宅設備機器製造事業から派生する事業を事業多様化戦略により展開し、より幅広く、より多くの方々に、より良い「住まいと暮らし」を提供することの出来る企業体へと転換を図ります。

その為には当社単体よりも外部リソースの有効活用する事が出来る企業グループへの組織改編を行うこととし、企業としての総合力を向上させることを基本戦略としました。

「4S-UPPLAN」の4SとはSTAGE・SCALE・SPEED・SUMAIを指し、STAGEとは企業力のステージアップを、SCALEは企業規模のスケールアップを、SPEEDは機動的な事業展開を、そしてSUMAIとは「住まいと暮らし」を創造する事を意味しています。

従来の単一セグメントの住宅設備メーカーから、取り扱う住宅設備も、関連する製品も、住宅までも手掛けられる企業への転換を目指すという目標を掲げ、企業力・企業規模・事業展開をスピーディにアップ＝向上させる事で企業価値向上を図ります。その基本戦略となる事業多様化のテーマは「住まいと暮らし」の創造です。

また、企業の長期的な成長のために必要とさせるESG経営を実践していくことも今回の中期経営計画の基本的経営方針とすることに致しました。これにより、現業に関する事業方向性、今後取り組む事業や投資において「Environment (環境)」「Social (社会)」「Governance (企業統治)」という要素を常に考慮していく事を徹底させて参ります。

※事業多様化とは従来からの事業に関連・派生する事業を展開することを指し、事業多角化とは異なり、既に従来からの事業から得られた知見経験をベースとした事業を行う事で新規事業展開におけるリスクを軽減させられる利点を持っています。

3) 現状分析からの重点課題と施策指針

2019年に策定した中期経営計画はコロナ禍により、その実現性につき、見通しが立たな

い状況で、それは過去2期の業績がそれを証明しており、当社としては根本的な見直しが必須であると判断しておりました。当該中期経営計画策定時に経営課題とされた4つの事項①国内単体での構造改革による黒字化、②海外子会社の成長加速化、③機能・品質に関する技術の維持向上、④計画策定、実績管理の強化、いずれも結果を出せずに基本方針であった国内事業の営業利益による収支バランスの安定と成長戦略のプラス因子とした海外事業での業績向上は、見通しの立たない状況に追い込まれておりました。この要因としては単にコロナ禍だけではなく、海外展開におけるノウハウとネットワーク、マーケティングにおける基本戦略不在があり、また販管費削減においてその施策が人件費削減であったために人材面での企業力低下も影響したと分析しております。加えてスローガン中心の対処療法的マネジメントもまた、改善すべき点と反省しております。

今回の中期経営計画においては真に将来的な成長戦略の基に安定した事業基盤を再構築する事を当社の重点課題としており、そのために事業多様化戦略に基づく単一セグメントから「住まいと暮らし」に関わる事業・セグメントを加えた事業計画を策定して事業再編を行う事とし、また組織的にもコーポレートストラクチャー改編＝企業グループ化を図る事で、事業基盤強化と安定した企業力を構築し、企業価値の向上を図ることといたしました。

4) 事業概要

4-1 セグメントについて

当社は従来、住宅設備機器事業のみの単一セグメントでしたが、今後は新たなセグメントとしてグループ企業を中心に展開される「ライフスタイル事業」、当社経営企画本部が担当し、グループ構築の推進機能ともなる「投資関連事業」を新たに加えることとしました。

4-2 各事業と事業主体となる企業

4-2-1 住宅設備機器事業：アサヒ衛陶株式会社

当社グループの主たる事業であり、この住宅設備機器事業の課題は取扱製品のバリエーションが乏しく、大手メーカーで市場の90%を占められている市場環境では成長性を見込むことは容易ではありませんでした。よって今回の中期経営計画においては「事業の質」にこだわった事業展開を計画しております。

「事業の質」とは製品の品質はもちろん、事業としての社会性・公共性、そして収益性にこだわる事で、具体的な事例としては新たな取扱商品にSDGsを意識した災害対策としても機能する衛陶製品「無水トイレ」の取扱いを開始し、また製品に「機能性素材」や伝統的な日本の陶器技術を採用した住宅設備機器の企画製造販売を開始し、また「機能性素材」そのものの販売も行って参ります。これにより、価格に左右されないアサヒ衛陶独自の製品をラインナップし、利益率重視の営業政策へ転換を図り、また売上高の増収を目指します。

4-2-2 ライフスタイル事業：アサヒニノス株式会社及び株式会社アサヒホームテクノ

「住まいと暮らしを創造する」をテーマに従来の住宅設備機器事業の枠を超えた製品の企画・製造・販売を行っていきます。

アサヒニノス株式会社においては生活関連製品等の輸出入販売と、ESG経営の一環として資源リサイクル事業及び脱プラスチック素材の取扱いを行って参ります。また、今後総合建設業の許可の取得を目指し、当社製品の設置、施工、住宅や店舗の設計施工まで手掛けられる体制とする計画としており、その為に当期中に当社を引受先とする新株発行による増資を予定しております。

株式会社アサヒホームテクノにおいては基本的にライフスタイル事業を担当し、その中で主にESG経営の一環として太陽光発電システム・蓄電池システムの販売及び施工、新電力代理店事業、経営企画本部との連携プロジェクトとしてのEV充電器プロジェクトを展開し、

また住宅リフォーム事業も外部企業との協業により展開していく計画としております。ライフスタイル関連事業として健康食品の取扱いも計画しております。

4-2-3 投資関連事業：当社経営企画本部新規事業開発部

今回の中期経営計画に基づく組織改編、グループ企業体構築の推進役として展開する投資関連事業は本計画の成否を左右するものと考えており、またESG経営の実践という点からも重要な位置づけであります。

当面はグループ企業への投融資業務が中心となりますが、今後は営業面でのアライアンス構築や新規事業開発に伴って生じる業務提携・資本提携やM&A等の企業投資も積極的に展開していく計画であります。

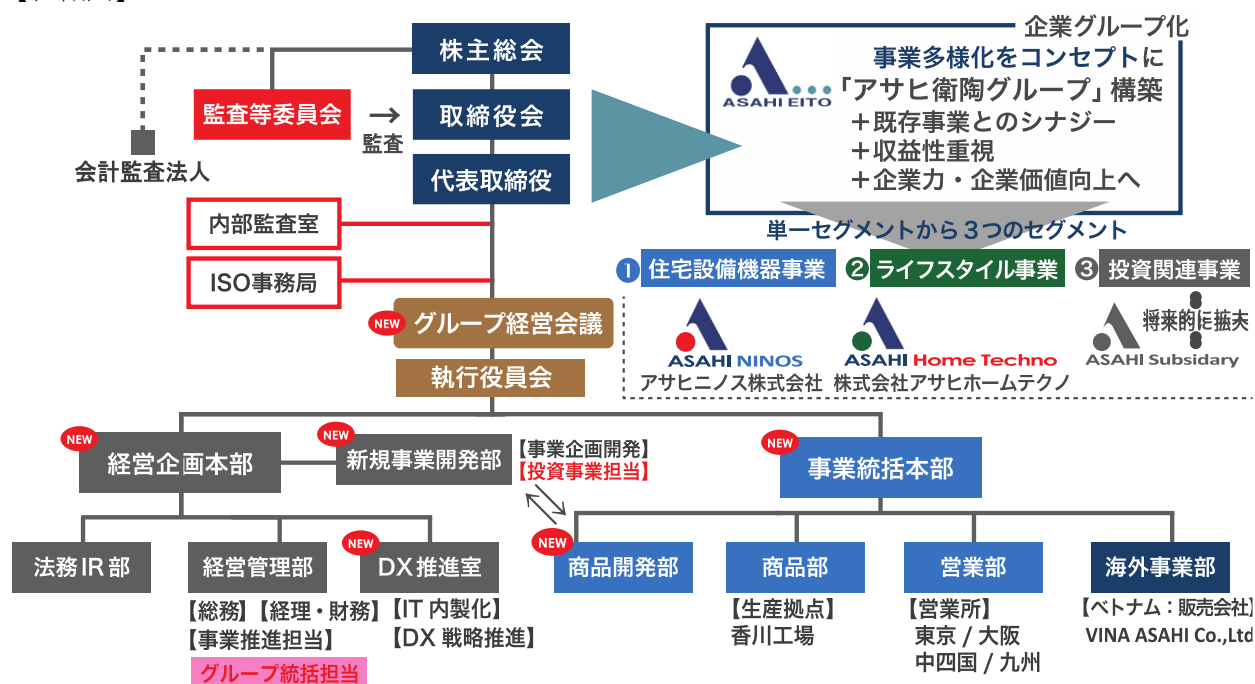
尚、中期経営計画概要は添付の中期経営計画資料をご参照下さい。

また、各事業の詳細及び進捗状況は今後、適時にご案内させていただきます。

5) 経営体制について

今回、下記のような当社内組織改編及び当初の企業としてのあり方の改革を行うこととし、機動的な事業体制として企業グループ化を図り、新たなアサヒ衛陶グループを構築いたします。これにより事業展開のスピードアップを達成し、事業「質と量」共に向上させ、企業としての総合力、企業価値を大きく向上させていきます。

【組織図】



尚、当社の新たな組織概要についても添付の中期経営計画資料をご参照下さい。

2. 中期経営計画の数値目標（連結）

下記の事業試算はアサヒニノス株式会社及び株式会社アサヒホームテクノの子会社2社が連結決算対象会社となっており、連結決算ベースの事業試算となっております。売上高については新たなセグメント別に計上しており、アサヒニノス株式会社及び株式会社アサヒホームテクノの子会社が販売する当社住宅設備機器の売上は当社の住宅設備機器事業として計上しております。また、ライフスタイル事業はアサヒニノス株式会社及び株式会社アサヒホームテクノの子会社により計上しております。投資関連事業は当社経営企画本部扱いとして当社にて計上しております。

経営目標値（2021年11月期の実績と2022年11月期から2024年11月期の事業試算）

単位千円

	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期
売上高	1,765,872	2,650,000	4,139,000	5,509,000
住宅設備機器事業	1,765,872	1,941,000	2,505,000	3,005,000
ライフスタイル事業		588,000	1,272,000	1,931,000
投資関連事業		121,000	362,000	573,000
売上原価	1,110,922	1,744,168	2,892,460	4,056,323
売上総利益	654,950	905,832	1,246,540	1,452,677
売上総利益率	37.09%	34.18%	30.12%	26.37%
販管費	659,982	845,595	1,117,733	1,254,773
販管費率	37.37%	31.91%	27.00%	22.78%
営業利益高	-5,031	60,237	128,807	197,904
営業利益率	-0.28%	2.27%	3.11%	3.59%
営業外収益	26,700	27,341	24,000	25,000
営業外費用	15,029	37,418	20,000	22,000
経常利益高	6,639	50,160	132,807	200,904
経常利益率	0.38%	1.89%	3.21%	3.65%

前中期経営計画との分析、比較を行うために2021年11月期の実績を上記表に記載しております。

(注) 上記数値目標は発表時現在において入手可能な情報に基づき推計したものであり、様々な要因により実際の施策・業績と異なる可能性があります。

尚、当該中期経営計画の進捗に応じてお知らせさせていただくべき事項については適時情報を開示させていただきます。

以上