



平成 28 年 2 月 10 日

各 位

会 社 名 星 光 P M C 株 式 会 社
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 滝 沢 智
 (コード番号 4963 東証第一部)
 問 合 せ 先 専 務 取 締 役 管 理 本 部 長 岡 真
 (TEL. 03-6202-7331)

新中期経営計画「CS VISION-II」(2016 年度～2018 年度)の策定について

当社は、変革に大胆にチャレンジする企業として持続的な成長を図るべく、当社設立 50 周年にあたる 2018 年度を最終年度とする 3 カ年の中期経営企画「CS VISION-II」をスタートさせましたので、お知らせいたします。

1. 2012 年度～2015 年度の中期経営計画「CS VISION-I」の振り返り

当社を取り巻く国内事業環境の成熟化が進む中で 2012 年度からスタートした「CS VISION-I」は、地域・分野両面での事業領域の拡大を基本方針の中核に据えて遂行いたしました。

国内既存事業に関しては、製紙用薬品事業においてソリューションビジネスへの注力による事業拡大が計画通り進まなかったこと、樹脂事業において国内市場が想定以上に縮小したことにより、売上高は計画値を達成できませんでした。

この厳しい国内事業環境を踏まえ、当社は海外に向けて事業地域の拡大を目指しましたが、未だマーケット開拓の途上にあり業績への寄与は次期中計の課題となりました。一方、事業分野の拡大につきましては、2014 年 4 月に興人フィルム&ケミカルズ株式会社の化成品事業を買収して機能性モノマー事業に参入するなど、一定の成果を上げており、また当社が注力している新規開発事業につきましても、セルロースナノファイバーのパイロットプラント建設等、鋭意事業化への挑戦を続けております。

期間中の連結営業利益につきましても、上述の売上高未達を主因として、計画値を下回る結果となりました。

ただし、2015 年度から収益は改善基調に転じており、加えて「CS VISION-I」の期間中に講じた既存事業の基盤再強化のための様々な施策の効果の発現が今後見込まれることもあり、当社の今後の長期的な成長のために必要な諸準備を行うことができたと認識いたしております。

(百万円：連結ベース)

| | 2011 年度 実績値 (ベース年度) | 2015 年度 実績値 | 2015 年度 計画値 |
|-------|---------------------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 22,716 | 24,569 | 28,780 |
| 営業利益 | 1,059 | 1,318 | 1,800 |
| 営業利益率 | 4.7% | 5.4% | 6.3% |

2. 2016年度~2018年度中期経営計画「CS VISION-II」の基本方針

当社を取り巻く国内の事業環境は、顧客業界の成熟化の進行により今後も厳しい状況が続くものと思われます。一方、中国・東南アジアなど海外に眼を転ずると、景気変動の影響を受けつつも引き続き市場規模は拡大し、現地の環境規制の強化も当社にとっては事業拡大の機会を提供してくれるものと考えております。

このような環境下、当社は、設立 50 周年にあたる 2018 年度を最終年度とする「CS VISION-II」を策定いたしました。

「CS VISION-II」は「CS VISION-I」の理念を発展的に継承し、その基本方針として、

「環境変化に左右されない強固な国内事業基盤を構築して成長の礎とし、その基盤の上に、新規事業立上げによる事業の多角化と、アジアを中心としたグローバルな事業展開を通じて、持続的な成長を遂げる企業グループを目指す。」

を掲げ、変革にチャレンジして長期的な企業価値の拡大を指向します。

※ 「CS」という言葉には、人々の豊かな暮らしと、地球環境に貢献する様々な「Chemical Solution」をお客様に提供し、「Customer Satisfaction」を積み重ねて、お客様と社会への貢献を通じて企業基盤を強化することで、「Corporate Sustainability」を高めていく、という思いを込めています。

3. 「CS VISION-II」の具体的戦略

上記基本方針に沿った具体的戦略として以下を実行して参ります。

(1) 国内事業基盤の強化

① 製紙用薬品事業

・ お客様に対する差別化されたソリューションの提供と、高性能の新規製品投入により市場プレゼンスを拡大する。

② 樹脂事業

・ 製品ポートフォリオ見直しと、生産体制効率化で収益基盤を再構築する。

③ 化成品事業

・ 「〇〇くつつく〇〇」「〇〇混ざる〇〇」のコンセプトの基、機能性創造モノマー・オリゴマーの提供により事業基盤を確立する。

(2) 海外事業展開の加速

① 製紙用薬品事業

・ 製品ポートフォリオの拡充等により既存の製造設備を最大限に活用する。

② 樹脂事業

・ 中国で拡大している印刷インキ水性化のニーズを捕捉する。

③ 海外人材の育成と採用を強化する。

(3) 新規開発事業テーマの事業化

セルロースナノファイバー、銀ナノワイヤなど、当社が前中計期間中から取り組んできた新規開発事業について、事業化への道筋をつける。

- (4) 事業領域拡大のための新規事業の探索・事業化
当社グループの強み（技術、顧客基盤、財務基盤、等）を活かした新規事業参入の機会を探索して、当社事業に取り込む。
- (5) 外部資源の活用
上記（1）～（4）の戦略を遂行するために、外部の経営資源、事業インフラをグループに取り込む手段として、他社との業務・資本提携や M&A の積極的な活用を図る。
- (6) 自ら変化し、挑戦し、成長する企業風土の醸成
- ① 環境変化を、自らが変革し成長するためのチャンスと捉え、上記戦略に沿ったイニシアティブが主体的に立案・実行される、チャレンジ精神に溢れる企業集団を目指す。
 - ② チャレンジする企業風土醸成の一環として、女性および外国人の活用を図り、ダイバーシティを進展させる。

4. 「CS VISION-II」の業績目標

上記戦略の着実な実施により、2018 年度には連結売上高 27,200 百万円、連結営業利益は 2,200 百万円を数値目標として掲げ、その達成を目指します。

(百万円)

| 指標 | 項目 | 2015 年度実績 (ベース年度) | 2018 年度 (本中計ゴール) |
|------|---------|----------------------|---------------------|
| 経営目標 | 連結売上高 | 24,569 | 27,200 |
| | 連結営業利益 | 1,318 | 2,200 |
| | 連結営業利益率 | 5.4% | 8.0%以上 |

| | | | |
|------|-----------|-------|-------|
| 参考指標 | 海外事業売上高比率 | 14.9% | 21.2% |
| | ROE | 5.4% | 7.7% |

尚、数値目標に組み入れることはいたしておりませんが、上記 3. (5) に掲げた M&A を実行して事業規模の拡大を図るため、適切な財務戦略に基づく資金枠を設定して、積極的に案件を探索いたします。

◇ 事業別目標

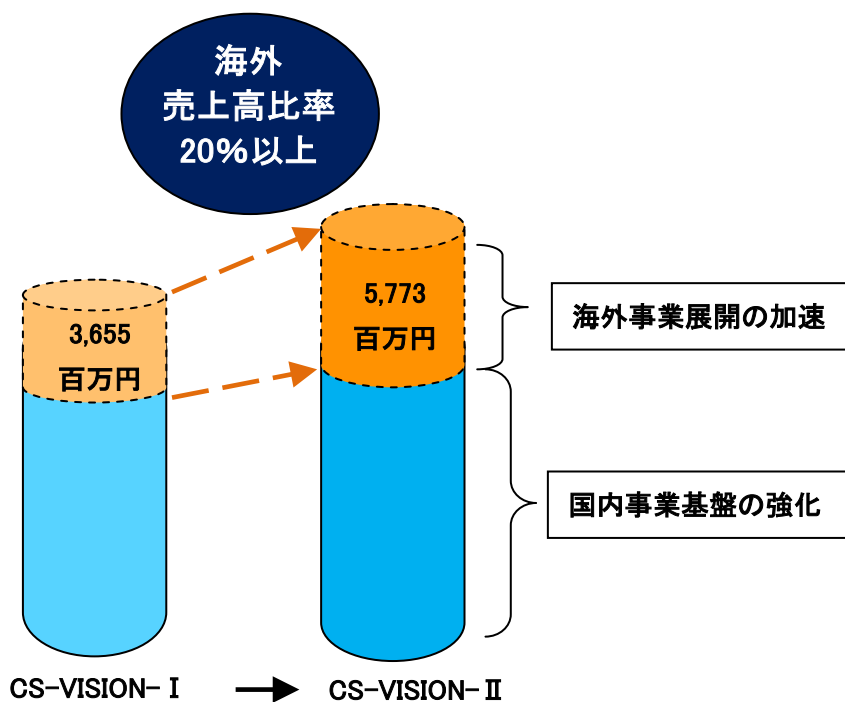
(百万円)

| | 2015 年度実績 | | 2018 年度 | | 増減 | |
|------------------|-----------|---------------|---------|---------------|--------|------|
| | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 | 売上高 | 営業利益 |
| 製紙用薬品事業 営業利益率 | 15,821 | 1,293 8.2% | 17,334 | 1,700 9.8% | +1,513 | +407 |
| 樹脂事業*1 営業利益率 | 5,363 | 149 2.8% | 5,866 | 478 8.1% | +503 | +329 |
| 化成品事業 営業利益率 | 3,384 | 321 9.5% | 4,000 | 448 11.2% | +616 | +127 |
| 共通費・連結調整*2 | | △445 | | △426 | | +19 |
| 合計 営業利益率 | 24,569 | 1,318 5.4% | 27,200 | 2,200 8.1% | +2,631 | +882 |

*1：樹脂事業の売上高には、新規開発事業分を含みます。

*2：共通費の主なものは、上記各事業に帰属しない研究開発費であります。

◇ 海外事業売上高の拡大



| 指標 | 項目 | 2015 年度実績 (ベース年度) | 2018 年度 (本中計ゴール) |
|------|---------|----------------------|---------------------|
| 経営目標 | 連結売上高 | 24,569 | 27,200 |
| | 海外売上高 | 3,655 | 5,773 |
| | 海外売上高比率 | 14.9% | 21.2% |