

平成 28 年 3 月 22 日

各 位

会社名 荒川化学工業株式会社  
本社所在地 大阪市中央区平野町 1 丁目 3 番 7 号  
代表者名 取締役社長 谷奥 勝三  
(コード番号 4968 東証第一部)  
問合せ先 常務取締役経営企画室長 延廣 徹  
T E L (06) 6209-8500 (代表)

## 第 4 次中期 5 カ年経営計画（2016～2020 年度）について

荒川化学グループ（以下、当社）は、第 4 次中期 5 カ年経営計画を以下の如く策定しました。

### 1. 計画の名称

第 4 次中期 5 カ年経営計画（以下、第 4 次中計と呼ぶ）

### 2. 計画期間

2016 年度（平成 29 年 3 月期） ～ 2020 年度（平成 33 年 3 月期）

### 3. 経営理念とビジョン

当社のグループ経営理念は、「個性を伸ばし 技術とサービスで みんなの夢を実現する」であり、グループ全体での共有と実現に向けた活動を推進しています。さらに、ビジョンとして、当社の得意とする材料と材料を「つなぐ」技術で、社会に貢献することを目指し、「つなぐを化学する SPECIALITY CHEMICAL PARTNER」を掲げています。

### 4. 第 4 次中計の目標とキャッチフレーズ

経営理念・ビジョンのもと、第 4 次中計では、2020 年までに経営資源をシフトし、事業の新陳代謝を実践することにより、全社員が活躍し、いかなる環境の変化にも臨機応変に対応できる真のグローバル企業を目指します。そして、創業 150 周年（2026 年）に向け、歴史と伝統をしっかりと受け継ぎながらも、変革に挑戦することで永続的に成長し続ける企業集団となり、売上高 1,000 億円、経常利益 60 億円達成を目標とします。

この目標をグループ一丸となって達成するため、  
キャッチフレーズを「**Dramatic SHIFT 1**」といたしました。

経営理念  
個性を伸ばし 技術とサービスで みんなの夢を実現する

ビジョン  
つなぐを化学する SPECIALITY CHEMICAL PARTNER

第 4 次中計 キャッチフレーズ  
**Dramatic SHIFT 1**

## 5. 基本方針

第4次中計では、**SHIFT** 実現体制を構築し、事業の新陳代謝を進め、永続的な成長サイクルの創出と真のグローバル化を目指し、次の3項目を重点的に取り組みます。

### (1) **SHIFT** 実現体制の構築

永続的な成長を続けるために、経営資源（人・モノ・金）の適正な配置や事業の変革を推進します。そのために、事業本部、研究開発本部、生産本部、管理本部を新設、資材戦略部を加えた4本部1戦略部を中心とした機能本部体制を導入し、全機能を十分に発揮できる体制を整えます。これにより、劇的な経営環境変化に速やかに対応できるシフトを可能とし、最適な組替えができる体制を実現していきます。

### (2) 事業の新陳代謝の実践

**SHIFT** 実現体制のもと「事業の新陳代謝」を促し、いかなる環境変化にも迅速かつ柔軟に対応し、集中的、効率的に経営資源を投入していく必要があると考えます。そのために、各事業をミッションに分類した上（下図参照）で、それぞれの戦略を明確にし、実行していきます。

経営資源の適正な配置や事業の変革については、事業戦略評価機能を設け、各事業の評価と経営資源の配分を決定し、研究資源を機動的に投入する事業の新陳代謝を推進します。また、事業化への入り口とも言える新規事業探索については、「みつける」ミッションとして社長直轄の「つなぐ推進チーム」が主体になり、グループ全体の探索活動を加速していきます。

ミッション	内容
そだてる	売上高10億円または事業利益1億円を見込める事業
かせぐ	長期的に利益を生み出す事業
のばす	経営資源の集中投入により成長が期待できる事業
やめる わたす すてる	採算性が見込めない事業

### (3) 真のグローバル化とガバナンス体制強化

国内市場がシュリンクする中、成長が見込まれる海外市場で事業を拡大し、中計最終年度の2020年に海外売上高450億円、海外売上高比率45%の達成とアジア No.1 事業の獲得を目指します。さらに創業150年を迎える2026年には世界 No.1 事業を有する真のグローバル企業への成長を目指します。

また、活動範囲の拡大、多様化する価値観に対し、人財の育成・採用、リスクマネジメントなどガバナンス体制を強化していきます。同時にステークホルダーとの信頼関係を保ち、社会責任を果たしていくためにコーポレート・ガバナンスを充実させ、中長期的な収益性・生産性を高め、好循環につなげることで企業価値の向上と社会貢献に努めます。さらに、経営理念の共有活動（**KIZUNA** 活動）の継続により、根幹の揺らぐことのない経営を実践していきます。

## 6. 経営目標

### i) 連結業績

金額：百万円

	2015年度 (予想)	2018年度 (目標)		2020年度 (目標)	
	金額	金額	伸長率	金額	伸長率
売上高	83,000	88,000	+6.0%	100,000	+20.5%
営業利益	3,750	4,600	+22.7%	5,800	+54.7%
経常利益	4,000	4,800	+20.0%	6,000	+50.0%
当期純利益	2,400	2,900	+20.8%	3,700	+54.2%

### ii) 連結業績（セグメント別）

金額：百万円

		2015年度 (参考予想値) <sup>(※1)</sup>	2018年度 (目標)		2020年度 (目標)	
		金額	金額	伸長率	金額	伸長率
製紙用薬品	売上高	21,400	23,000	+7.5%	25,000	+16.8%
	セグメント利益	1,400	1,550	+10.7%	1,700	+21.4%
コーティング	売上高	20,000	21,500	+7.5%	23,000	+15.0%
	セグメント利益	700	1,000	+42.9%	1,300	+85.7%
粘接着	売上高	29,400	30,000	+2.0%	36,000	+22.4%
	セグメント利益	1,750	2,150	+22.9%	2,700	+54.3%
機能性材料	売上高	12,000	13,500	+12.5%	16,000	+33.3%
	セグメント利益	50	600	12倍	1,100	22倍
合計	売上高	83,000	88,000	+6.0%	100,000	+20.5%
	セグメント利益	3,910	5,300	+35.5%	6,800	+73.9%
	新規開発投資 <sup>(※2)</sup>	△350	△700	—	△1,000	—
	新規開発投資差引後利益	3,560	4,600	+18.5%	5,800	+62.9%

(※1) 新セグメントへの組換え及び新規開発投資を考慮した新しい算定方法による参考値であります。

(※2) 中長期での成長の源泉となるコーポレート研究開発費用「みつける」であります。

### iii) 連結指標

	2015年度 (予想)	第4次中計期間 (2016年度～2020年度)
総投資金額（5年間累計）	約90億円 (3年間)	約300億円 (M&A枠50億円含む)
減価償却費	27億円	40億円（最終年度）
研究開発投資	28億円	40億円（最終年度）
ROE	5.1%	6.5%以上（最終年度）
・収益性（当期純利益率）	2.9%	3.7%以上 収益力の向上
・効率性（総資産回転率）	0.95	1.0倍以上 資産効率の改善
・健全性（財務レバレッジ）	1.80	1.7～2倍 財務健全性の維持

当社グループにおいては、ROE（自己資本純利益率）について売上高当期純利益率を向上させることが最も重要なファクターであると考えています。また、配当性向は「安定的、継続的、かつ積極的」を基本方針として30%を目安とします。

## 7. 事業計画

製紙薬品事業は、アジアを中心に生産・販売体制を強化し、事業拡大を目指します。コーティング事業と粘接着事業は、幅広い事業群の再配置により、各事業の特性に合致した運営を推進することでグローバル展開を加速します。機能性材料事業は、収益力を高め、アジアを中心に生産・販売体制を強化します。また、各事業を支えるロジンの戦略調達や関連技術の探究を進めます。

### <製紙薬品事業>

- ・アジア地域での生産・販売体制の強化
- ・アジア地域での紙力増強剤を中心とした事業拡大
- ・サイズ剤等の高付加価値化および市場開拓

### <コーティング事業>

- ・オフセットインキ用樹脂の中国・ASEAN 地域での事業拡大やポリウレタン樹脂の価格競争力強化
- ・光硬化型樹脂「ビームセット」の用途展開および事業拡大
- ・フィルム用機能性コーティング剤「アラコート」の事業拡大

### <粘接着事業>

- ・水素化石油樹脂「アルコン」の増産体制の整備とグローバル販売体制の強化
- ・超淡色ロジン「パインクリスタル」の米国を中心としたグローバル販売体制の強化
- ・ロジン誘導体の高付加価値化・用途展開およびグローバル販売体制の確立

### <機能性材料事業>

- ・アジア地域での精密部品洗浄剤「パインアルファ」の実績化および生産・販売体制の確立
- ・ポストフラックスの拡大や絶縁コート用樹脂の実績化および用途展開
- ・シリコン樹脂の高付加価値化および用途展開
- ・ファインケミカル分野の事業拡大
- ・精密研磨剤のグローバル販売体制の確立

また、上記のグローバル戦略を着実に実行するために、生産・調達・マネジメントサポートなどのコーポレート機能を変革し、グローバル・ガバナンス体制の強化とコーポレート・ガバナンスの充実を図ります。

以上のように各事業を戦略に基づき成長させていくが、中期的な採算性を見極めをおこない、資源投下の可否や継続性を判断していきます。一方、伸長させうる事業や新規な事業（現状での事業未満群含む）の成長性を評価し、経営資源をシフトさせていきます。

2020年度に向けて、全事業の収益力を向上させ、さらに中長期の成長の源泉となる新規開発投資が負担できる構造へと変革します。

#### 見通しに関する注意事項

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来計画数値、施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。

以上