



2019年3月期決算 及び  
新中期経営計画  
**Make Innovations Stage-II**

説明会  
【抜粋版】

2019年4月26日

積水化成品工業株式会社

(東証第1部 証券コード：4228)



## 本日のご説明内容

1 2018年度 決算概要

2 前中期経営計画総括

3 新中期経営計画



## 本日のご説明内容

1 2018年度 決算概要

2 前中期経営計画総括

3 新中期経営計画

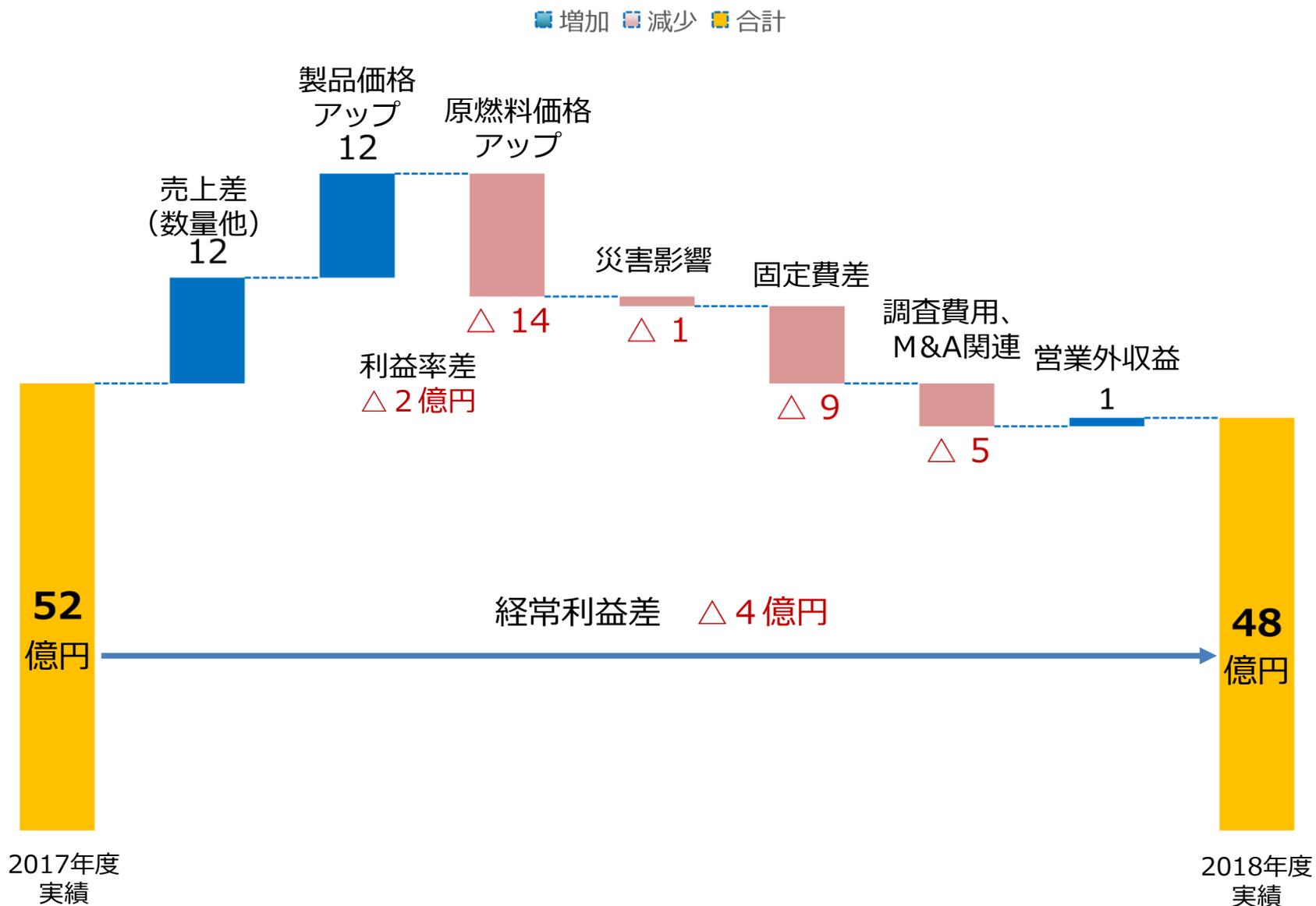
# 2018年度 決算概要

(単位：億円)	2017年度 実績 (A)	2018年度 11月公表計画 (B)	2018年度 実績 (C)	前期対比		計画対比	
				(C)-(A)	増減率	(C)-(B)	増減率
売上高	1,121	1,150	1,126	5	100%	△ 24	98%
(国外売上高) (対売上高比率)	194 17.3%	207 18.0%	204 18.1%	10	105%	△ 3	98%
営業利益 (営業利益率)	53 4.7%	55 4.8%	48 4.2%	△ 5	90%	△ 7	87%
経常利益	52	54	48	△ 4	92%	△ 6	88%
親会社株主に帰属する 当期純利益	34	36	31	△ 3	92%	△ 5	87%
ROE (%)	5.5	5.4	4.8	△ 0.7	-	△ 0.6	-

## ●前年比 増収減益。 計画比 減収減益

- ・売上高は、自動車関連（工業分野）を中心に伸長も、前年比ほぼ横ばい
- ・利益面では、原燃料価格の上昇や設備投資、経費増があったことなどにより減少
- ・Proseatグループの株式取得に関する費用を計上

# 2018年度 経常利益増減要因 (対前年比)



(単位：億円)	2017年度 実績 (A)	2018年度 11月公表計画 (B)	2018年度 実績 (C)	前期対比		計画対比	
				(C)-(A)	増減率	(C)-(B)	増減率
売上高	460	482	477	17	104%	△ 5	99%
営業利益 (営業利益率)	32 6.9%	38 7.9%	30 6.3%	△ 2	95%	△ 8	80%
経常利益	28	32	25	△ 3	91%	△ 6	80%

## ● 売上げは伸長するも、台湾での「ピオセラン」の減少、戦略商材の拡販遅れで減益

- ・ 家電・IT分野は、「ピオセラン」の搬送資材用途にて、上期に伸び悩んだが下期には回復
- ・ 「テクポリマー」は一部在庫調整の影響があり、低調
- ・ 自動車分野では「ピオセラン」等を用いた部材用途においてグローバルに採用部位が拡大
- ・ 医療健康分野では、「エラスティル」上市完了も、「テクノゲル」が低調
- ・ 産業資材関連では戦略商材を上市するも拡販に遅れ
- ・ 開発力強化のための設備投資により、償却費増加

(単位：億円)	2017年度	2018年度	2018年度	前期対比		計画対比	
	実績 (A)	11月公表計画 (B)	実績 (C)	(C)-(A)	増減率	(C)-(B)	増減率
売上高	662	668	649	△ 13	98%	△ 19	97%
営業利益 (営業利益率)	44 6.7%	44 6.5%	43 6.7%	△ 1	98%	△ 0	99%
経常利益	35	35	35	△ 0	99%	△ 0	99%

● **売上げ、利益ともに減少。売上は、低採算商品の見直しを強化し減少。利益は原燃料価格の上昇を下期、価格転嫁するも挽回できず。自然災害もマイナス影響**

- ・ 「エスレンシート」は、売上金額・数量面とも前年同期を上回った
- ・ 「エスレンビーズ」は、売上金額は前年同期を上回ったが、数量は下回った
- ・ 食品容器関連は電子レンジ加熱用製品の需要が好調
- ・ 建材・土木関連は競技関連資材もあり、堅調に推移
- ・ 昨年度下期より上昇した原燃料価格の末端製品への価格転嫁遅れ
- ・ 農水産関連は7月以降、秋までの自然災害の影響

(単位：億円)

	2017年度 実績	2018年度 11月公表計画	2018年度 実績	前期 対比	計画 対比
設備投資額	78	84	73	△ 5	△ 11
減価償却費	41	48	45	4	△ 3

## ● 2019年3月期完工設備

主な完工設備

- 国内押出設備能力増強
- 台湾倉庫兼加工場新設
- 機能性ビーズ 新プラント設置
- 倉庫兼加工場建設（群馬、中部）
- ラヨーン（タイ）工場建設

(単位：円/株)

2017年度			2018年度		
中間	期末	年間	中間	期末(予)	年間(予)
12.0	15.0	27.0	13.0	17.0	30.0
連結配当性向		35.8%	連結配当性向		43.4%

2018年度の期末配当金につきましては、1株あたり配当を、17円（年間30円）とする予定です。

## ●自己株式取得状況

- ・2017年3月期は875千株の自己株式を取得し、結果、総還元性向は54%となりました。
- ・2018年3月期は568千株の自己株式を取得し、結果、総還元性向は54%となりました。
- ・2019年3月期は実施していません。

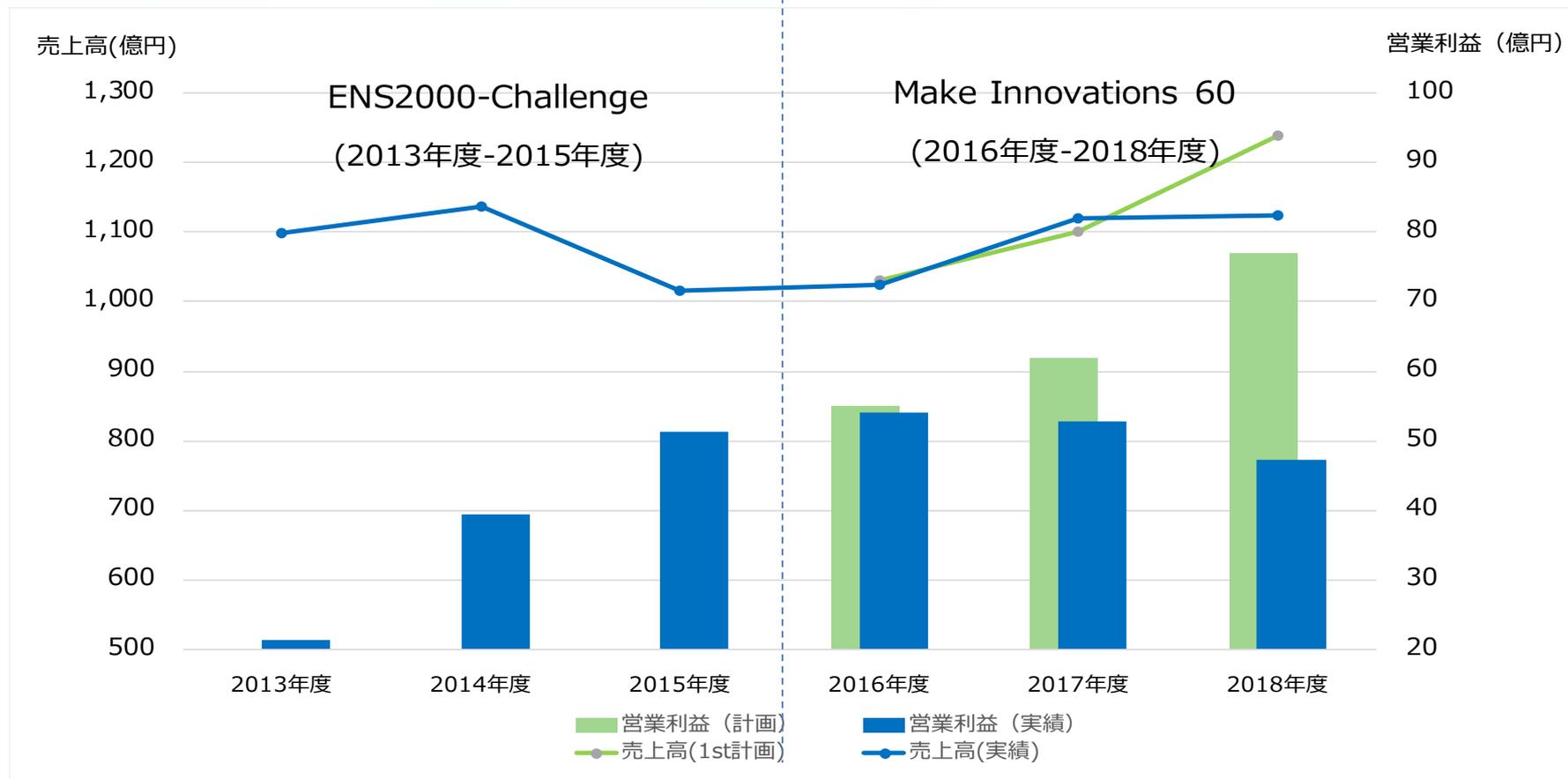


## 本日のご説明内容

1 2018年度 決算概要

2 前中期経営計画総括

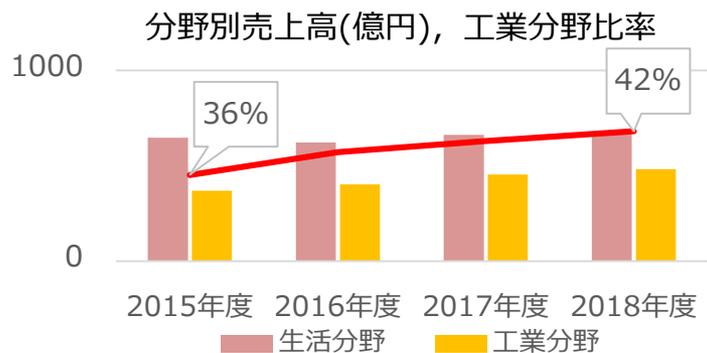
3 新中期経営計画



## ● 売上、利益共に2017年度後半から失速

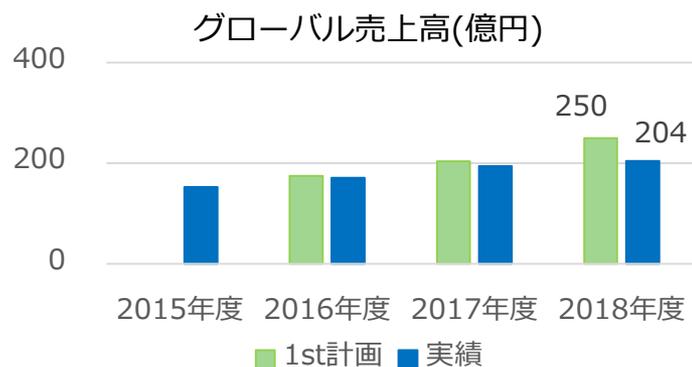
- ・ グローバル、戦略商材の売上げで計画を達成することが出来ず
- ・ 積極的な設備投資も利益回収に遅れが生じ、貢献出来ず
- ・ 原燃料価格の変動が利益に影響

## ●グローバル・戦略商材売上共に計画未達により工業分野売上高比率 目標未達



●工業分野売上高比率 (目標 : 50%) 実績 : 42%

工業分野比率アップによる  
ポートフォリオ変革進むも、目標には届かず



●グローバル売上高比率 (目標 : 25%) 実績 : 18%

\*M&AでProseatグループ買収  
今後、輸送機器分野の事業拡大に繋げる



●戦略商材売上高比率 (目標 : 20%) 実績 : 10%

# 前中期経営計画の振り返り

Make Innovations 60 (2016年度 - 2018年度)			2018年度計画	
業 績			売上高	1,240億円
			営業利益	77億円
			当期利益	50億円
重点 施策	①事業ポートフォリオの変革	工業分野売上比率	550億円	50%
		戦略商材売上比率	182億円	20%
	②開発推進体制の変革による開発力強化	開発投資額	30億円/170億円	
	③ビジネスモデル変革のスピードアップ	国外売上比率	250億円	25%
	④高利益体質の構築に向けた競争力強化	物流費削減	15年度比20%削減	
⑤要員ポートフォリオ変革ならびに人材育成	営業要員比率	15%		

2018年度実績	
売上高	1,126億円
営業利益	48億円
当期利益	31億円
477億円	42.3%
110億円	9.8%
41億円/210億円	
202億円	18.1%
15年度比15%削減	
15%	

●事業ポートフォリオ変革道半ば。 売上、利益計画未達



## 本日のご説明内容

- 1 2018年度 決算概要
- 2 前中期経営計画総括
- 3 新中期経営計画**

## 基本方針

「事業ポートフォリオの変革」と「収益体質強化に向けた戦略の実行」を進化させるとともに、環境リーディングカンパニーの位置づけを確固たるものへ

Make Innovations 60の変革を更に進化・強化し、企業価値の一層の向上を図る

- ・ M I 60 M & A 案件を活かした事業展開を図る
- ・ M I 60 開発案件の早期拡販を図る
- ・ 事業ポートフォリオの変革を更に進化させる
- ・ グループ経営基盤を強化し、環境を一層重視した取組みを実践する

### 1. 事業ポートフォリオの進化

3事業領域と2重点製品で成長を加速

- ☆自動車構造材分野
- ☆機能性食品容器分野
- ☆医療健康分野
- ☆ピオセララン
- ☆テクポリマー

### 2. グループ経営基盤強化

- ☆組織力向上
- ☆生産性向上
- ☆人材力向上

## 新中期計画

### Make Innovations Stage-II

### 3. 持続可能社会への貢献

- ☆既存製品の進化
- ☆新たな素材の実用化
- ☆社会に負荷をかけない事業活動

カルチャービジョン：積水化成製品グループ『全員経営』で人も会社も成長

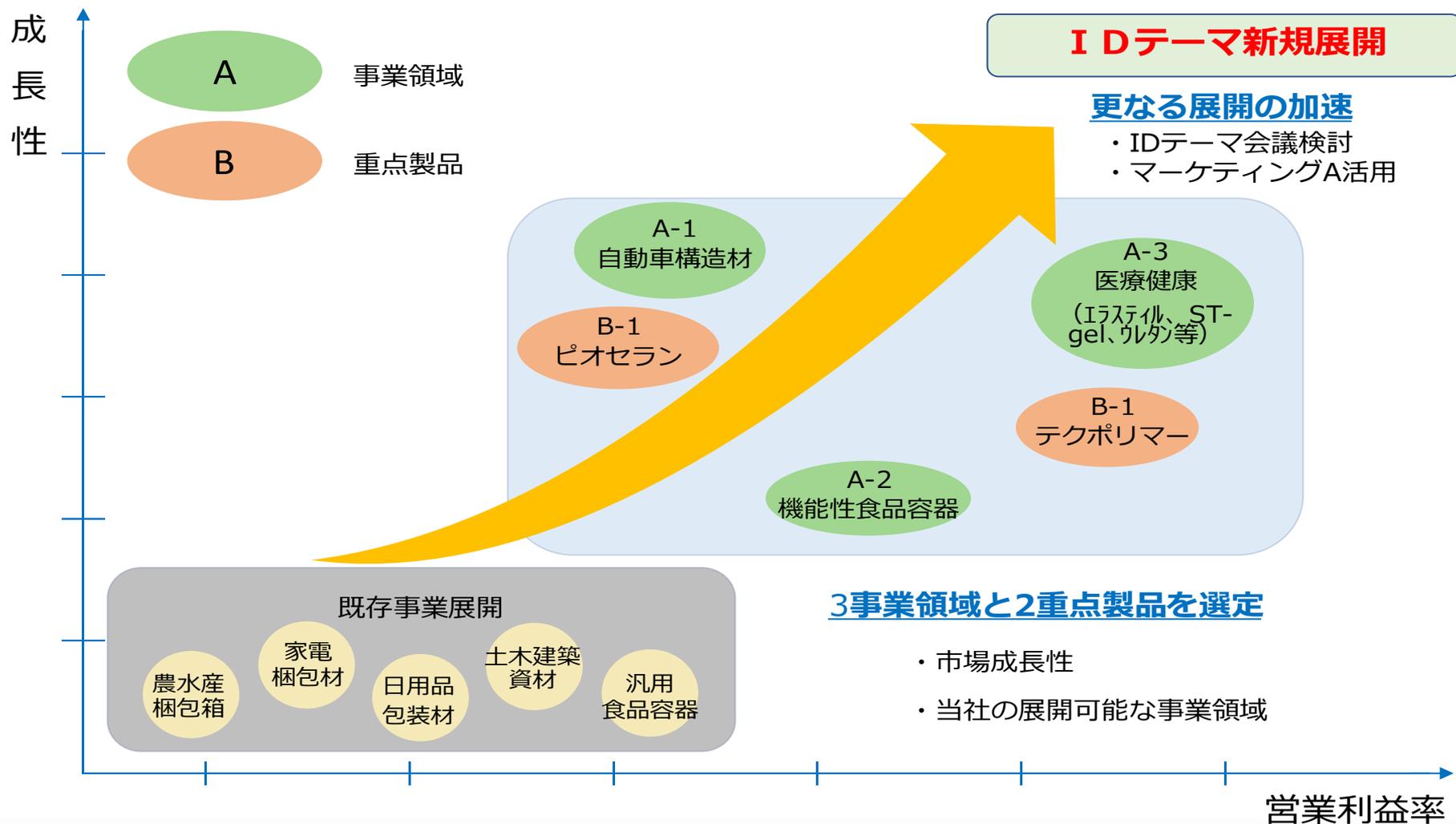
# 重点課題 1 : 事業ポートフォリオの進化

(IDテーマによる牽引)

## ● 事業ポートフォリオの進化



【IDテーマ】で牽引  
(3事業領域と2重点製品)



# 重点課題 1 : 事業ポートフォリオの進化 (IDテーマによる牽引)

## A : 3 事業領域の強化

- ①自動車構造材分野 : 自動車部品のサプライヤーとしてグローバルで基盤を構築  
Proseat と一体となった推進
- ②機能性食品容器分野 : 容器、包装材提供で価値向上を進め、グローバルに貢献
- ③医療健康分野 : 部材提供とシステム化を通じ、医療健康分野に深耕

## B : 2 重点製品の強化

- ①ピオセラン : 高付加価値部材、梱包システムで製品価値、輸送効率向上を提供
- ②テクポリマー : 有機微粒子のリーディングカンパニーとして、高機能素材開発で飛躍

### 工業分野比率の拡大

	売上	比率
2018年度	477億円	(42%)
⇒2021年度	930億円	(60%)

### グローバル比率の拡大

	売上	比率
2018年度	204億円	(18%)
⇒2021年度	580億円	(37%)

2021年度はProseatグループ売上高 350億円含む

## ● 事業を支える経営基盤の強化、ガバナンス体制の強化を グループ横断でグローバルに推進

B : 生産性向上



C : 人材力向上

- ① 生産 : 部門横断での競争力強化  
IoT、ロボット化による、生産性向上
- ② 管理 : AI、IoT化による、業務効率向上
- ③ 営業 : マーケティング強化による営業効率向上

- ① 働き方改革の推進
- ② ダイバーシティの推進  
(女性活躍、キャリア採用、グローバル経営人材育成)
- ③ 各種人事制度改革 (専門職、給与、研修等)



A : 組織力向上



- ① 組織再編 ⇒ 生産技術、研究開発体制の強化、  
環境・品質統括部門の一元化  
グループ会社、本社機構の体制見直し
- ② ガバナンス体制、委員会体制の見直し、強化
- ③ グループ経営体制の強化  
(本社・グループ会社間のグローバルな連携強化)

# 重点課題 3 : 持続可能社会への貢献 (環境リーディングカンパニーへ)

- 軽量化、断熱製品等の提供を通じ、  
エネルギー効率改善・省資源など、環境を重視した事業展開を一層促進
- 更なる 環境貢献と環境負荷低減に資する取り組み

## 既存製品の進化

軽量化、断熱化製品の開発・提供による環境貢献の促進

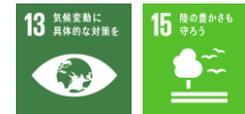
## 新たな素材の実用化

生分解性、バイオマスプラスチックなど環境負荷の低い素材の実用化

## 社会に負荷をかけない事業活動

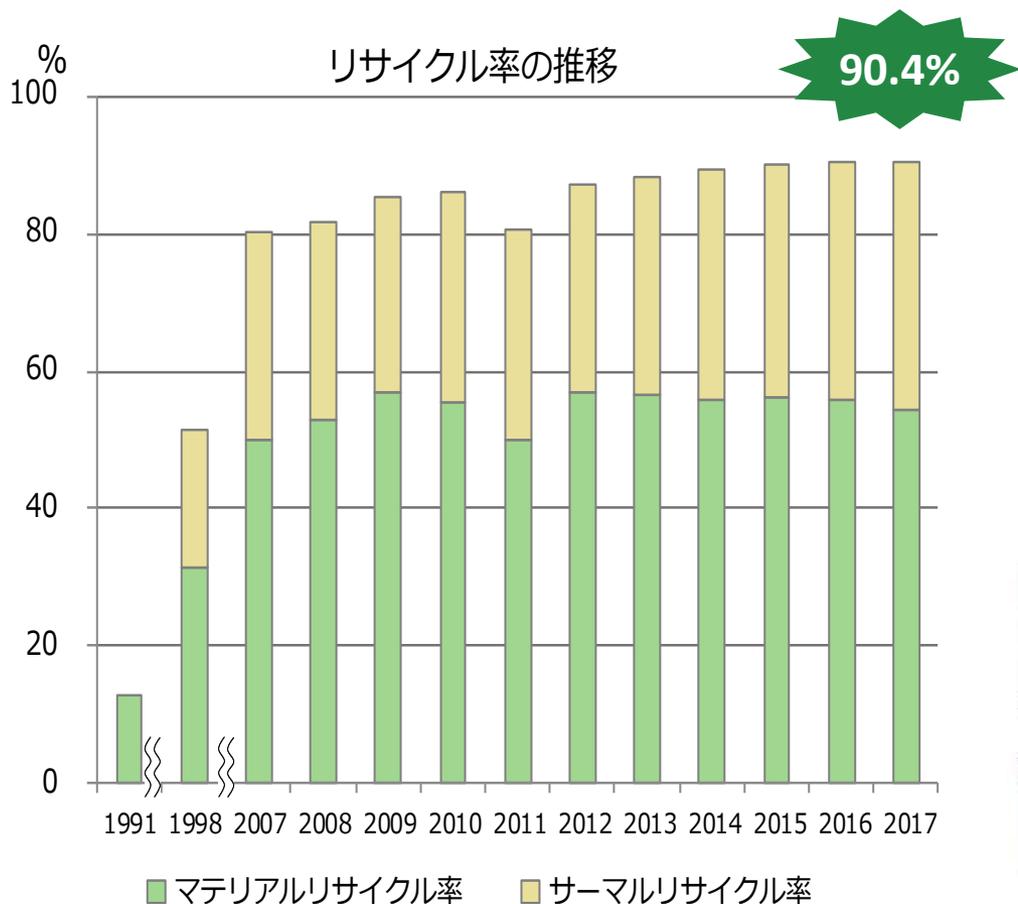
生産活動、リサイクル活動での環境負荷低減

プラスチックの理解を得るための活動を強化

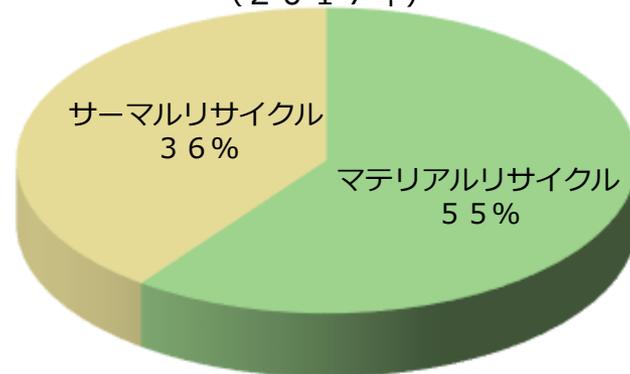


● 積水化成品は47年前から発泡スチロールのリサイクルに取り組んでいます。

使用済み発泡スチロールの約90%が有効に利用されています。



発泡スチロールの再生利用の内訳  
(2017年)



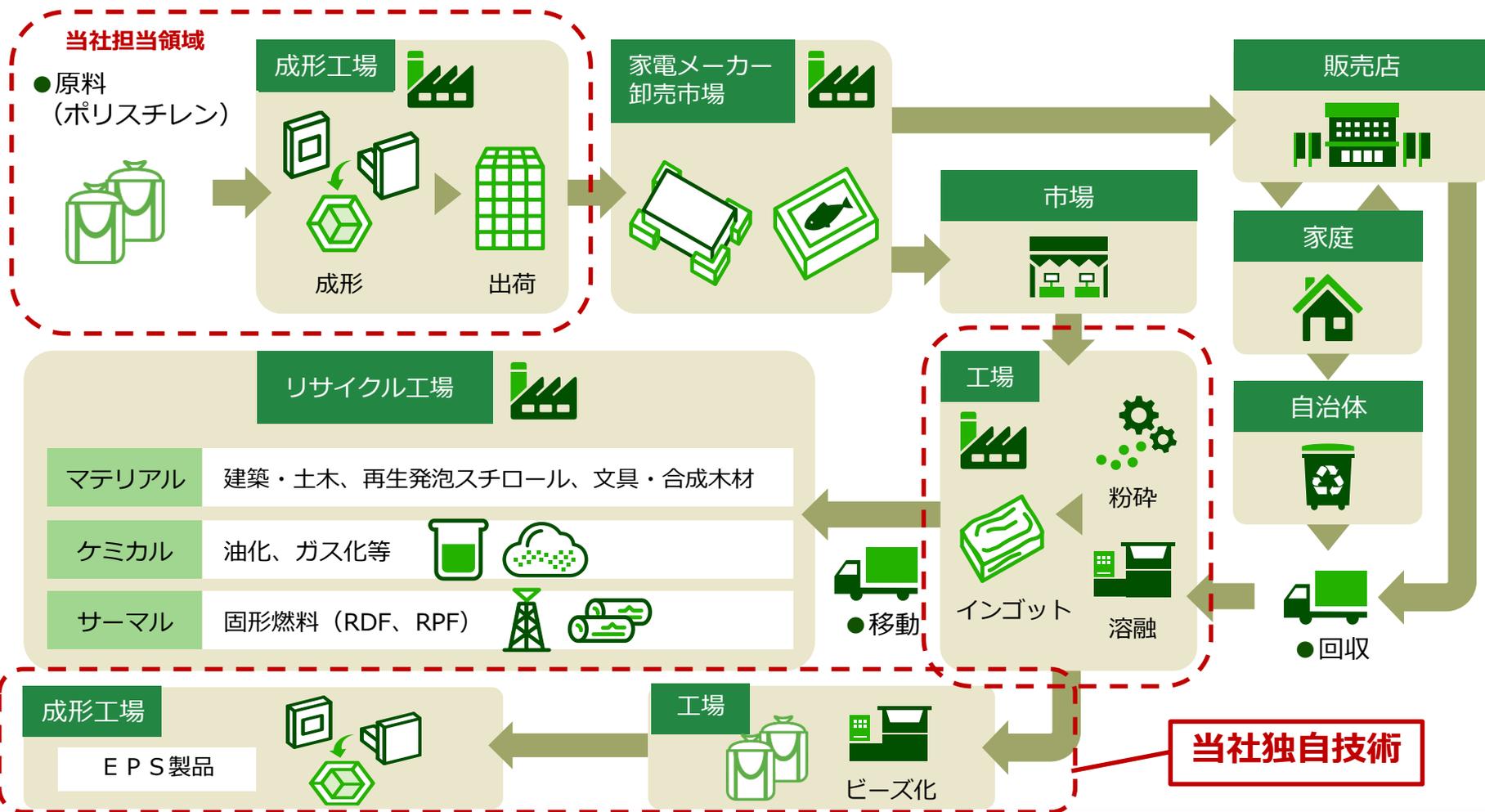
マテリアルリサイクルの例



出典：発泡スチロール協会資料

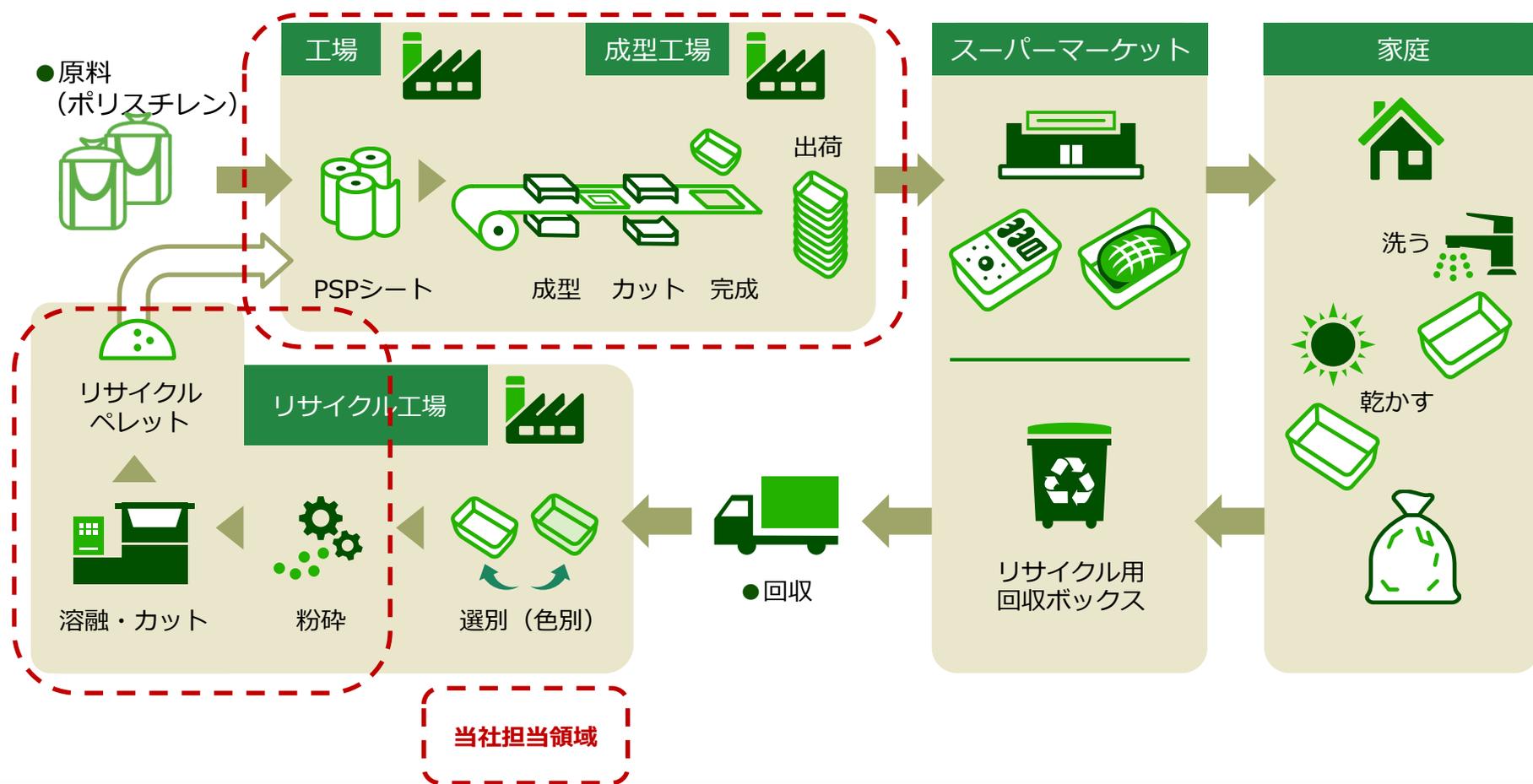
# EPS (発泡スチロール) のリサイクル

卸売市場やスーパー、電器製品などの販売店、家庭などで、容器や緩衝材としての使命を終えたEPSをリサイクル。当社は、赤枠の範囲で資源の有効活用に取り組む。



# PSP（発泡シート）のリサイクル

家庭で使用された食品容器トレー（PSP）は、各家庭で適切な処理（洗浄、乾燥）、スーパーを通して回収後、再び食品容器トレーとして利用。



# 自動車部品輸送梱包材のリサイクル (ノックダウン梱包)

国際間物流用梱包資材について、当社はリサイクルの提案を行って  
います。



(単位：億円)	2018年度 実績 (A)	2019年度 計画 (B)	2021年度 計画 (C)	2018年度対比		平均 伸長率
				(C)-(A)	増減率	
売上高	1,125	1,450	1,550	425	138%	11%
(国外売上高)	204	535	580	376	284%	42%
(対売上高比率)	18.1%	36.9%	37.4%			
営業利益	48	49	78	30	163%	18%
(営業利益率)	4.2%	3.4%	5.0%			
経常利益	48	48	76	28	158%	17%
親会社株主に帰属する 当期純利益	31	32	50	19	161%	17%
ROE	4.8%	4.8%	6.8%	2.0%	-	-

- ・ 利益重視視点による事業展開
- ・ MI-60の開発案件の刈取りと設備投資額の回収促進

## 工業分野

(単位：億円)	2018年度 実績 (A)	2019年度 計画 (B)	2021年度 計画 (C)	2018年度対比		平均 伸長率
				(C)-(A)	増減率	
売上高	477	840	930	453	195%	25%
営業利益 (営業利益率)	26 5.4%	28 3.3%	59 6.3%	33	228%	32%
経常利益	25	24	55	30	223%	31%

- ・自動車分野は構造材を中心に既存製品の拡販と、先を見据えた技術開発を推進
- ・医療健康分野はヘルスケア、化粧品、ミッドソールなどを中心に拡大
- ・家電 I T 分野の液晶関連は中国、台湾でシェア確保を推進
- ・M & A したProseat既存事業の着実な推進とシナジー発現に向けた取組推進

**注：**2019年度（特に上半期）は、欧州のディーゼル車大気汚染対策、新燃費試験対応の影響による欧州自動車メーカーの販売台数減を見込む

## 生活分野

(単位：億円)	2018年度 実績 (A)	2019年度 計画 (B)	2021年度 計画 (C)	2018年度対比		平均 伸長率
				(C)-(A)	増減率	
売上高	649	610	620	△ 29	96%	-1%
営業利益 (営業利益率)	35 5.5%	36 5.9%	38 6.0%	2	106%	2%
経常利益	35	36	37	2	105%	2%

- ・ 食品分野では機能性食品容器を中心に伸長
- ・ 農水産分野では鮮度保持技術と物流効率向上提案で輸出入ビジネス実施
- ・ グローバル展開は、果実用トレーや機能性食品容器を対象に展開
- ・ 省エネ、合理化（ロボット、I o t 等）による生産性改善と物流改善
- ・ 低採算事業の見直し継続

(単位：億円)	2018年度 実績	2019年度 計画	3カ年 合計
設備投資額	73	70	190
減価償却費	45	63	200

## ● 前中期計画中の投資回収と更なる成長に向けた投資の実施

- ・ 3カ年設備投資額 190 億円
- ・ 前中期 210 億の投資回収
- ・ C/F から適正な投資を計画
- ・ M&Aは、別枠で検討

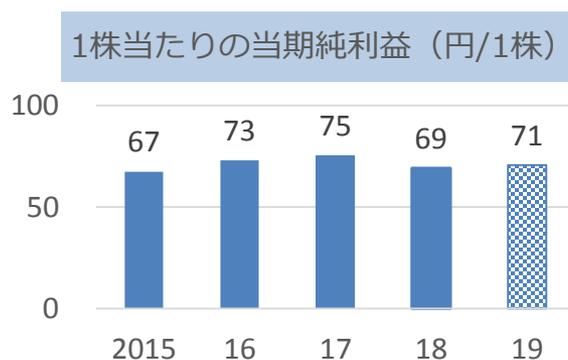
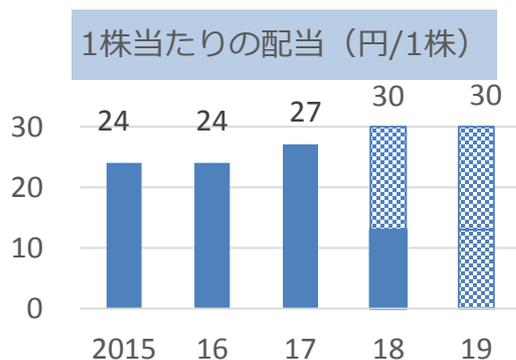
## ● 主な設備投資

- ・ 生産性改善投資（IoT化、AI活用）
- ・ 大型プラント リニューアル化

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
1株あたり当期純利益(円)	26.96	54.14	67.34	73.03	75.33	69.09	70.65
1株あたり配当(円)	14	18	24	24	27	30	30
配当性向(連結)	52%	33%	36%	33%	36%	43%	43%
自己株式取得(百万円)	138.5	—	—	718.5	621.2	—	—
総還元性向(連結)	63%	33%	36%	55%	54%	43%	—
ROE	2.5%	4.6%	5.4%	5.7%	5.5%	4.8%	4.8%
自己株式消却(万株)	—	—	—	100	—	—	—

## ● 連結業績の動向に応じ、かつ配当の安定性を勘案した株主への利益還元を基本方針とします

- ・ 連結配当性向30%~40%をメドとして実施予定
- ・ 自社株式取得は、弾力的に実施予定



## 1. Proseat グループ

- ・欧州6カ国に製造拠点を有する自動車部材製造メーカー（グループ本社機能：ドイツ）
- ・欧州自動車メーカーに強いつながりを有する

## 2. M&A 概要（2018年12月18日 契約締結）

- ・株式取得：約30.5百万ユーロ（実質的に75%の株式を取得）
- ・別途、約32百万ユーロの貸付金
- ・必要資金は、銀行借入（期間約1年のブリッジローン）で調達

## 3. クロージング（2019年2月19日）

- ・予定より前倒しでクロージング完了
- ・当社連結財務諸表への影響  
B/S：2019年3月期に取り込み済み（のれん、約2.1億円を計上）  
P/L：2020年3月期第1四半期から取り込み開始

## 4. PMI（Post Merger Integration）

- ・PMIプロジェクトを、積水化成品・Proseatメンバーで組成
- ・統合基本方針の設定、シナジー発揮計画の作成等の活動

## 5. 統合の狙い

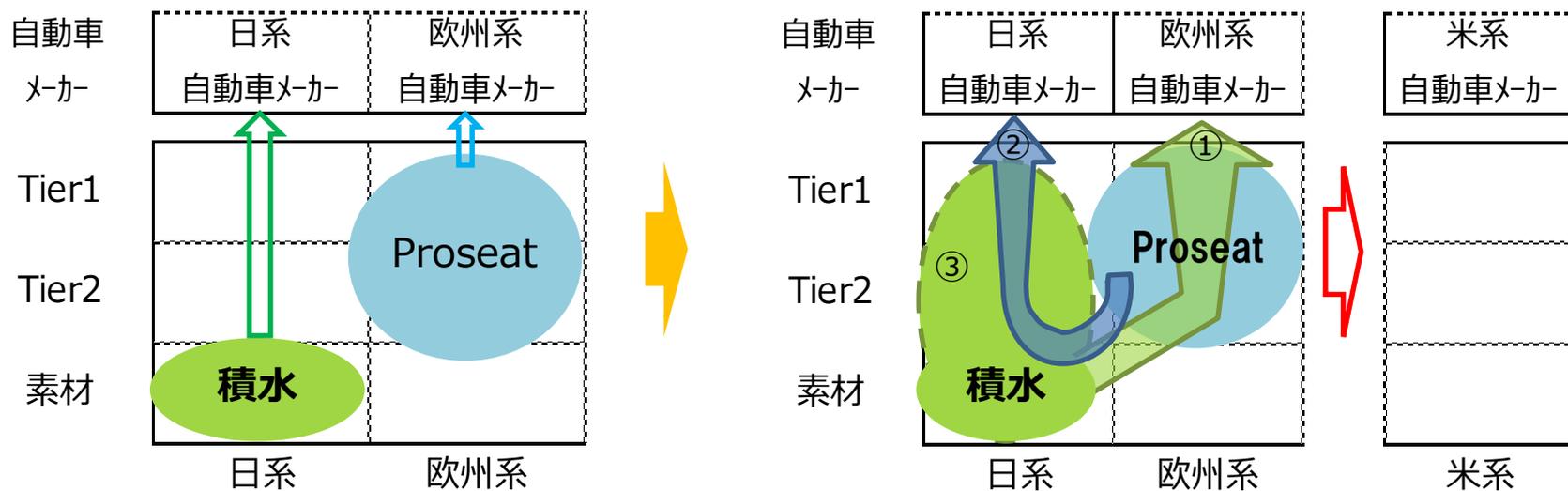
- ・次世代自動車化の大きな流れの中、『社会のニーズにマッチする軽量自動車部材を提供』するグループへ
- ・自動車部材採用プロセスのビジネス慣行から、具体的な『シナジーによる売上げ増加』が反映するのは、2～3年後から
- ・部材採用に向けた、既存商品のマーケティング活動、新規商品の開発に着手

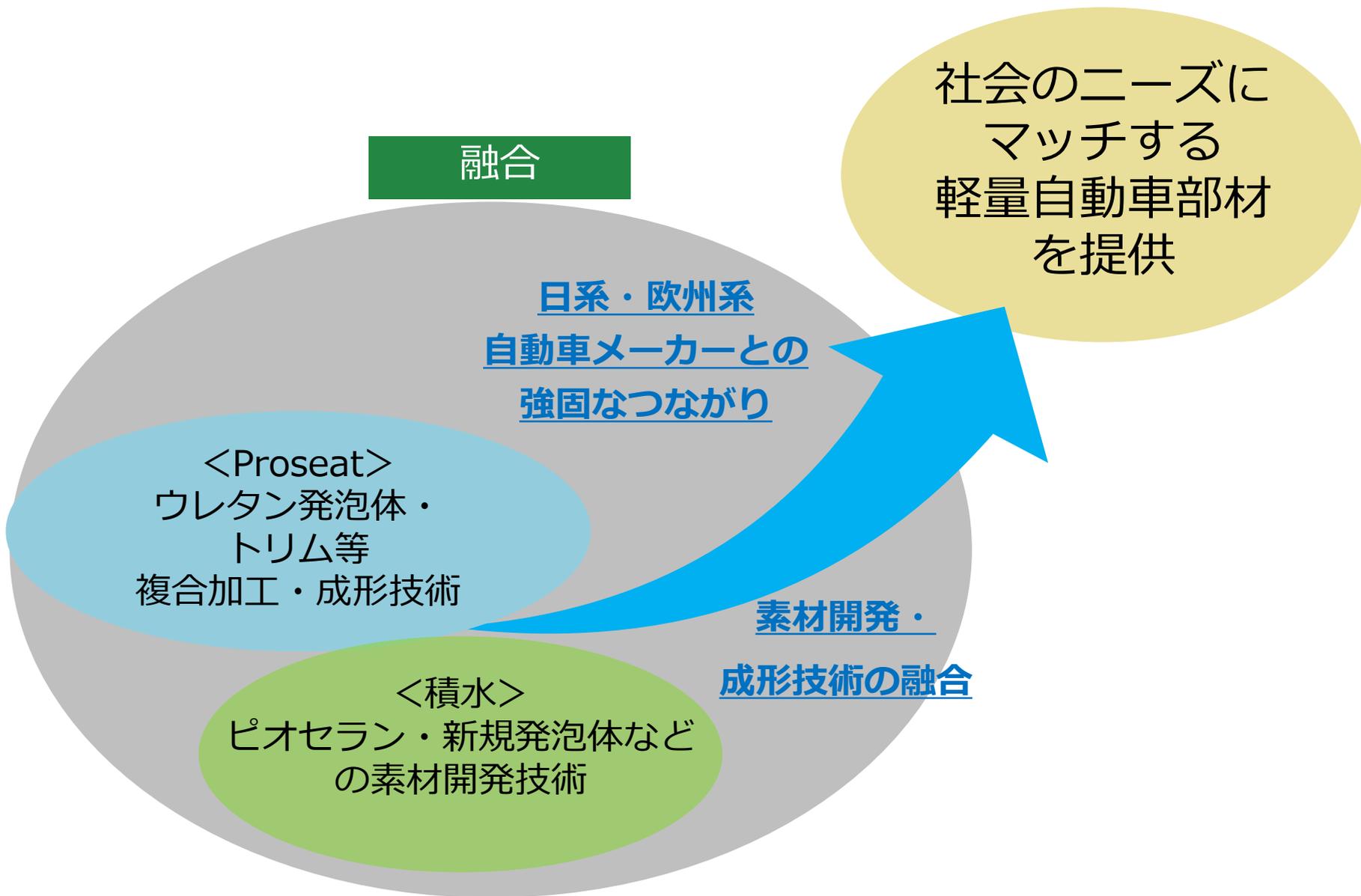
① 積水製品のProseatチャネルを活かした販売拡大

② Proseat製品の積水チャネルを活かした販売拡大

③ 当社がTier1、Tier2への位置付けになるとともに取扱製品の拡がりによる総合的な事業拡大

## 拡大イメージ







ご静聴ありがとうございました

★内容に関するお問合せは…

I R広報部 (03) 3347-9711 までお願いいたします。

★当社のホームページもあわせてご覧ください。

アドレスは <http://www.sekisuiplastics.co.jp/>

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。