

第6次中期経営計画

(2015～2017年度)

Challenge for 2020

～強いケミカル・カンパニーに向けた変革と実行～

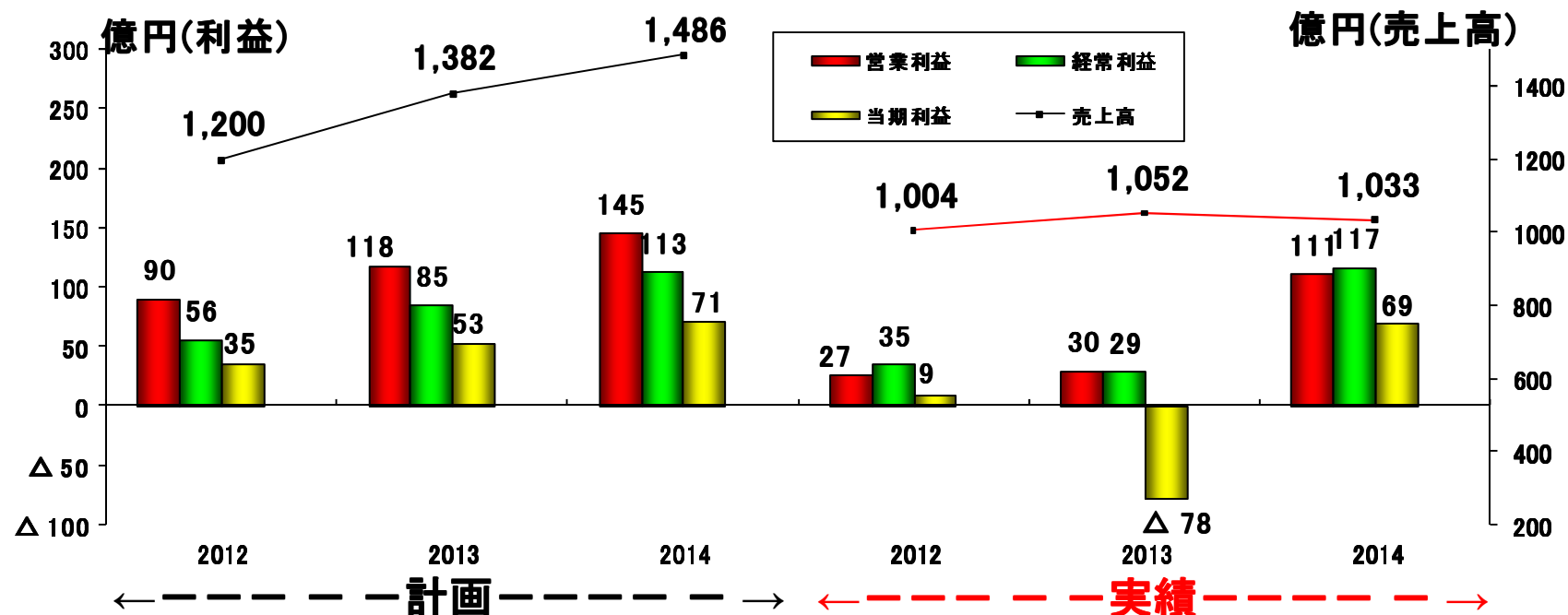
2015年5月22日

石原産業(株)

- **将来見通しに関わる記述についての注意事項**
このプレゼンテーション資料には、公表時点での将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。日本及び海外の経済情勢・需要動向・競合状況・為替の変動等に関わるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があることをご承知おきください。
- **本説明資料における表示方法**
数値：表示単位未満を切り捨て
比率：百万円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入

I . 第5次中期経営計画(12/14)の振り返り

計画と実績との対比



成果

(無機化学事業)

- ・超耐候性酸化チタンの販売伸長
- ・新規製品の販売寄与などで
機能材料売上120億円(FY2014)達成

(有機化学事業)

- ・上市に向けて新規剤開発が順調に進捗
- ・医薬・医療機器分野での研究開発進展

残された課題

(無機化学事業)

- ・外部環境に左右され易い事業構造

(有機化学事業)

- ・新興地域での販売計画未達
- ・新規剤の速やかな本格販売立ち上げ

計画と実績との対比

(金額:億円)

	前中計	実績	差異
売上高	4,068	3,091	△977
（有機化学部門）	(1,465)	(1,427)	(△38)
（酸化チタン及び無機）	(2,157)	(1,270)	(△887)
（機能材料）	(300)	(290)	(△11)
営業利益	354	169	△185
（有機化学部門）	(165)	(154)	(△12)
（酸化チタン及び無機）	(165)	(△20)	(△186)
（機能材料）	(13)	(30)	(17)
経常利益	254	183	△71
当期純利益	158	1	△158
為替レート（期中平均）	80.0	95.5	15.5
（上段¥/U\$、下段¥/EURO）	110.0	127.8	17.8

Ⅱ. 第6次中期経営計画 経営目標・方針

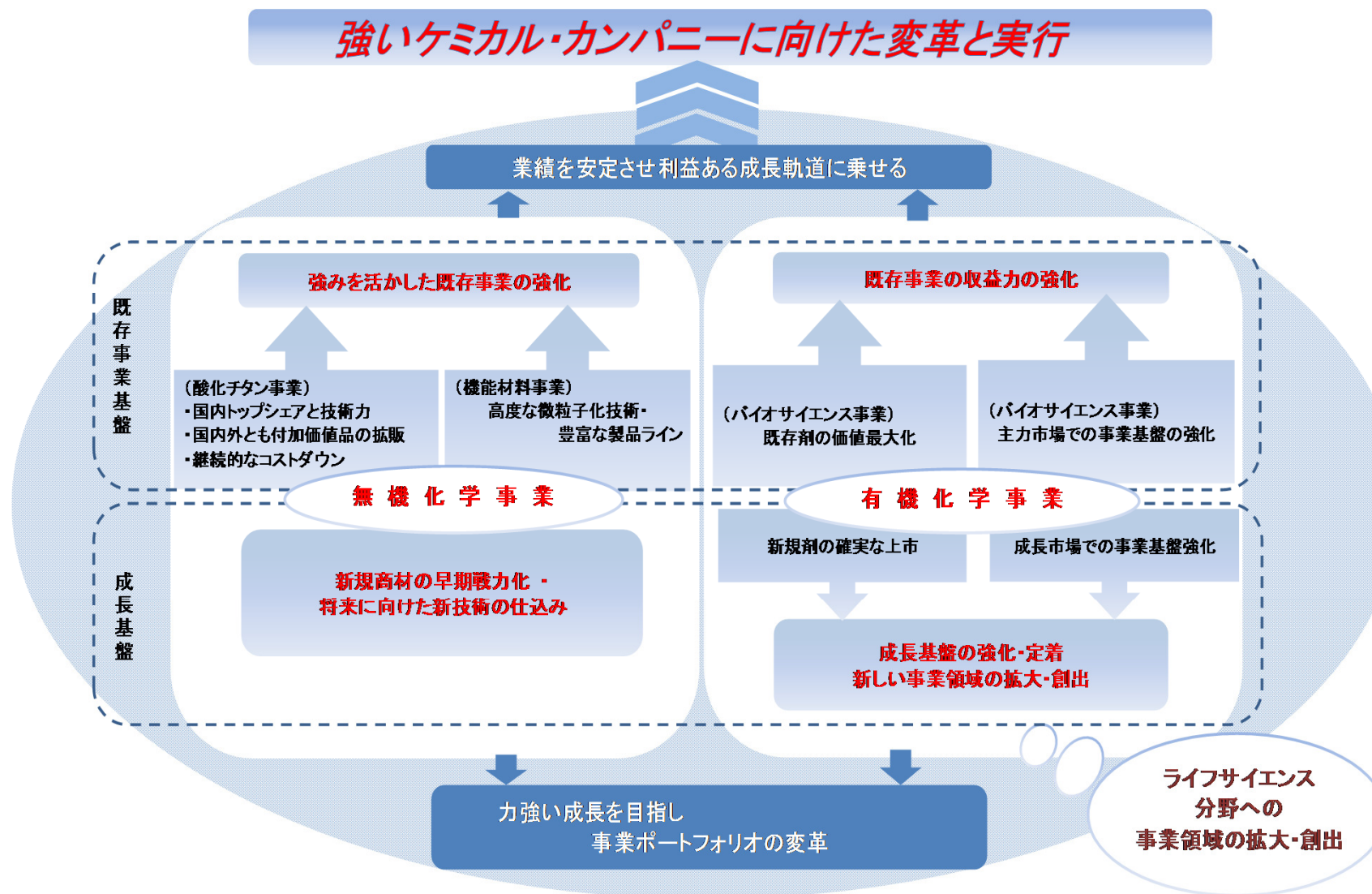
無機化学事業

タイペーク(TIPAQUE)等ブランドを支える技術力を進化させ、付加価値の高い製品をマーケットに供給することにより、豊かな社会の実現に貢献する。

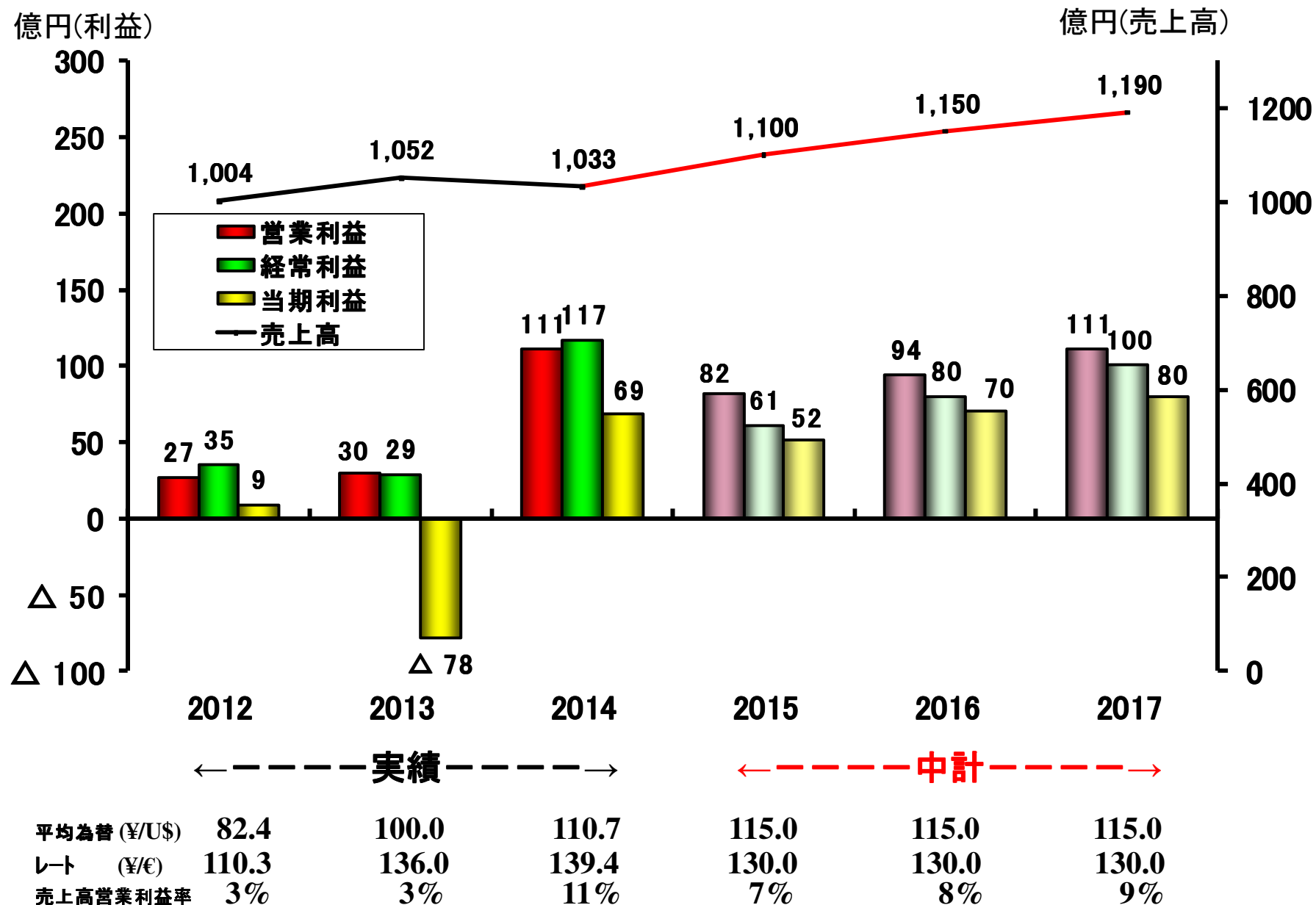
有機化学事業

安全性に優れ、効果の高い農薬を継続的に開発・供給、世界の食糧需要増と環境に貢献する。

中期経営計画の全体概念図



中期経営計画（数値計画）



経営指標（2014～2017年度）

	実績	中期計画		
	2014	2015	2016	2017
1株当り当期純利益（円）	17.5	13.0	17.6	19.9
純資産残高（億円）	532	584	654	734
有利子負債残高（億円）	787	724	684	636
自己資本利益率（ROE）	14%	9%	11%	11%
総資本経常利益率（ROA）	7%	4%	5%	6%
売上高営業利益率	11%	7%	8%	9%
自己資本比率	31%	35%	39%	42%
借入金依存度	46%	43%	40%	37%
連単倍率（当期純利益）	3.7	1.9	1.6	1.5

Ⅲ.事業方針・戦略

外部環境

- ・酸化チタン海外市場
～新興メーカーの台頭、供給増加
- ・酸化チタン市況
～回復が鈍く、価格改善が進まず
- ・原料鉱石市況
～高止まりの長期化
- ・機能材料
～需要の拡大

直面する課題

- (酸化チタン事業)
 - ・汎用品
～海外競合品との競争激化
～輸出競争力の低下
 - ・チタン鉱石他原燃料高など
による高コスト構造
- (機能材料事業)
 - ・好調な需要に対応する
供給体制の整備

本中計期間の事業方針

安定的かつ持続的な発展が可能な事業への再構築
～強みを活かした事業ポートフォリオへの転換を目指す～

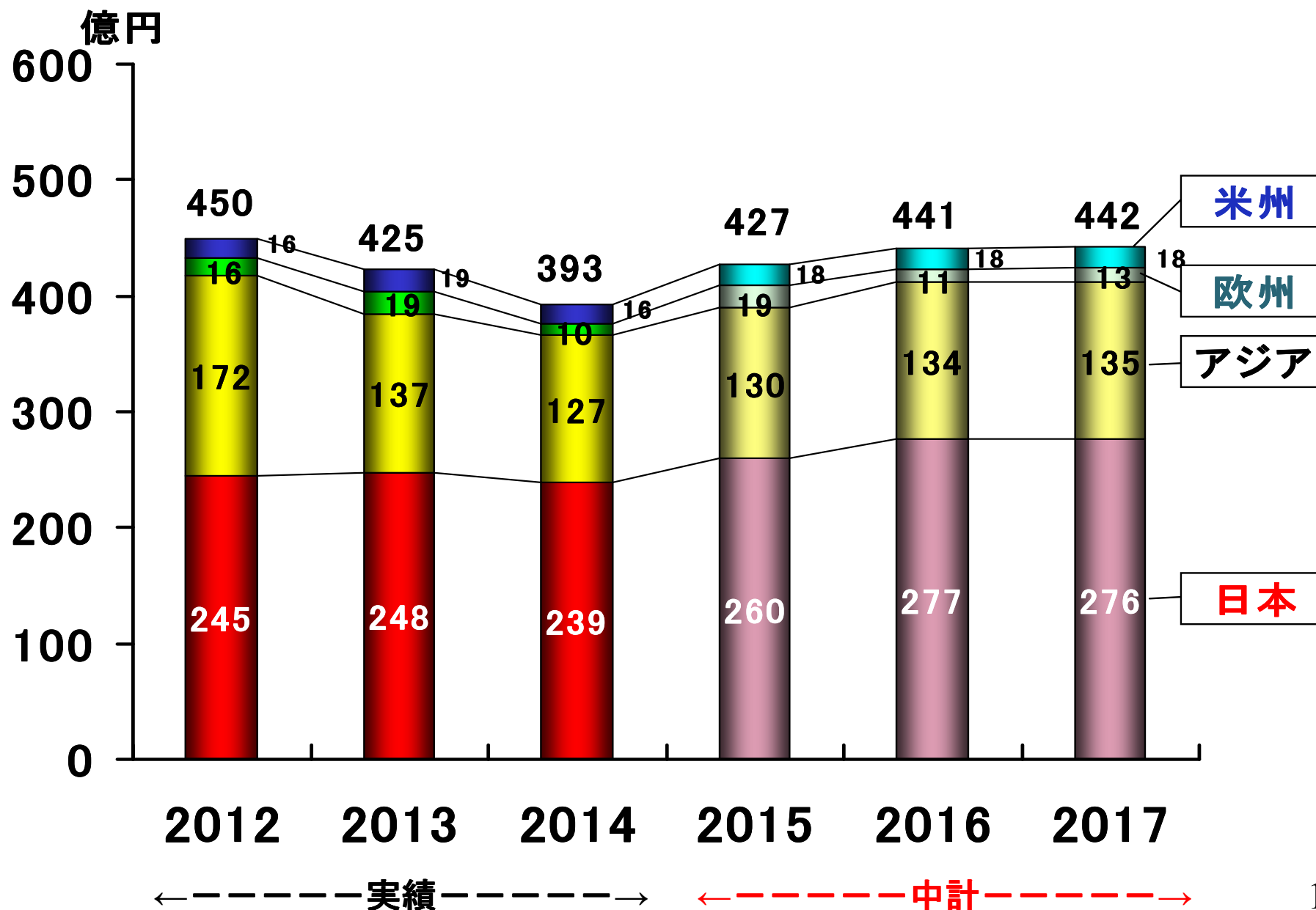
事業方針：酸化チタン事業

主要な取り組み

“強み”を活かした既存事業の強化 ⇒ 速やかに業績を安定化させる

- ・ 国内トップシェアと技術力の強みを活かした付加価値化による競争力確保
 - ～ 超耐候性や樹脂向けなど付加価値用途品の拡販
 - ～ （汎用塗料用途を補完する）競争力のある用途での拡販
- ・ 環境関連製品の販売強化とビジネス機会の掘り起こし
- ・ コスト競争力向上に向けた生産技術の開発
 - ～ 多様な鉱石使いこなし、有価物の回収、新しい生産プロセス

酸化チタン事業：地域別販売計画



事業方針：機能材料事業



主要な取り組み

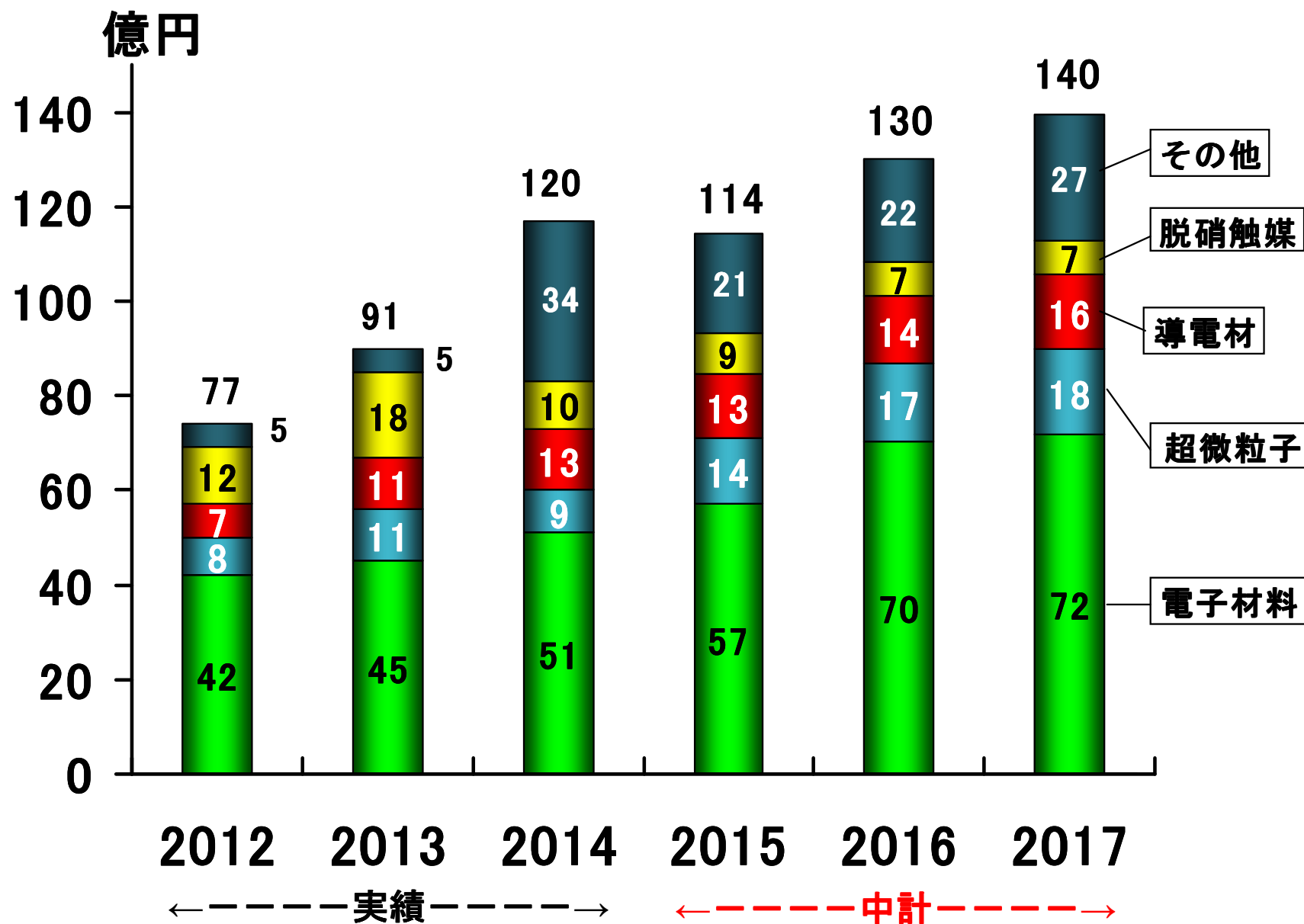
“強み”を活かした既存事業の強化

**新規商材の早期戦力化と
将来に向けた新技術の仕込み**

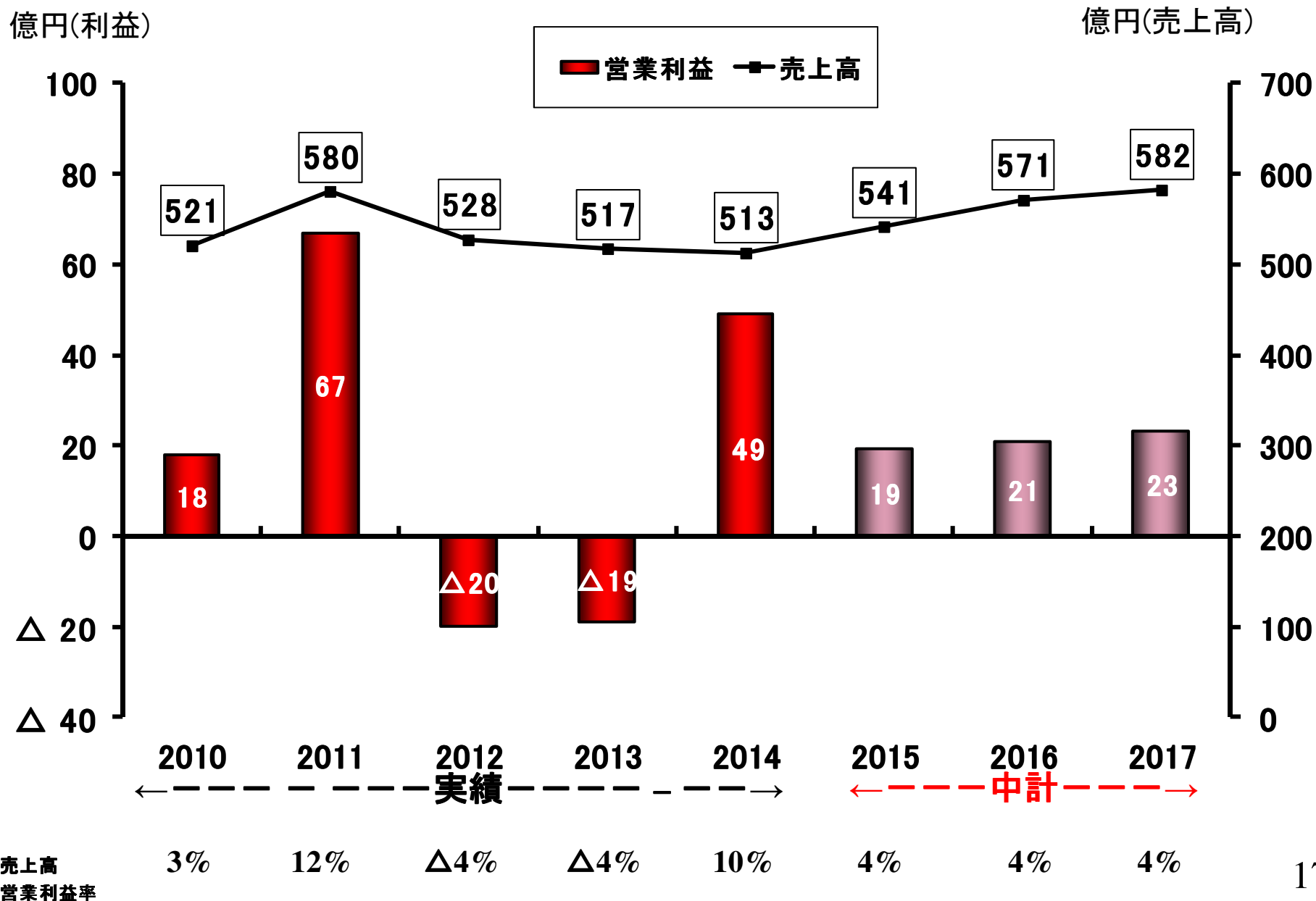
“高度な微粒子化技術”と
“豊富な製品ライン”を強みに
機能材料製品の販売拡大
→無機化学事業における
付加価値品の販売比率向上

・開発中の新規材料の
早期市場投入
・将来の成長を支える
大型商材の探索と開発着手

機能材料事業：分野別販売計画



無機化学事業:業績計画



事業方針：農薬事業（１）

外部環境

- ・世界の農薬市場
～新興地域需要に牽引され拡大継続
～ジェネリック農薬の普及拡大
- ・国内の農薬市場
～ほぼ横ばいで推移、
今後拡大は期待しづらい
～TPP参加による影響懸念
- ・世界的な農薬規制強化

直面する課題

- ・主力剤とジェネリックとの競争激化
- ・新興地域
～競合メーカー各社参入で
価格競争に巻き込まれる
～販売体制整備の遅れ
- ・農薬規制の強化
～要求データ増、登録認可の遅れ

本中計期間の事業方針

R＆D型事業として持続可能な事業規模と収益力の実現

～ 連結売上高1,000億円規模への成長を目指し、2020年までに700億円を達成する ～

事業方針：農薬事業(2)



主要な取り組み

安定した利益と収益性の向上

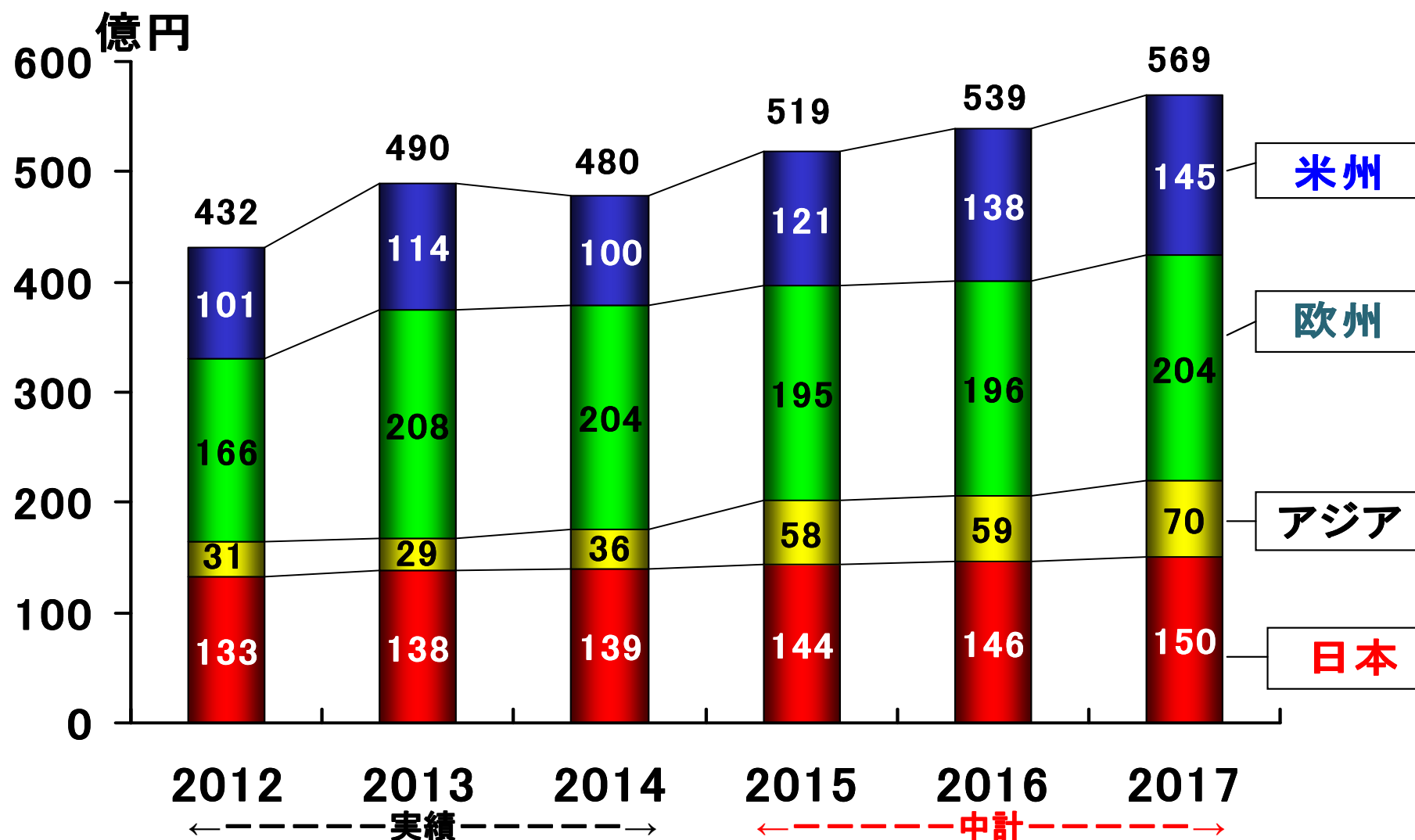
既存の事業基盤(既存剤や
主力市場の販売拠点など)を
最大限に活かし、強化する

売上の成長

新規剤の確実な上市と
成長市場での販売拡大

R&D型事業として持続可能な事業規模への成長を進める

農薬事業：地域別販売計画

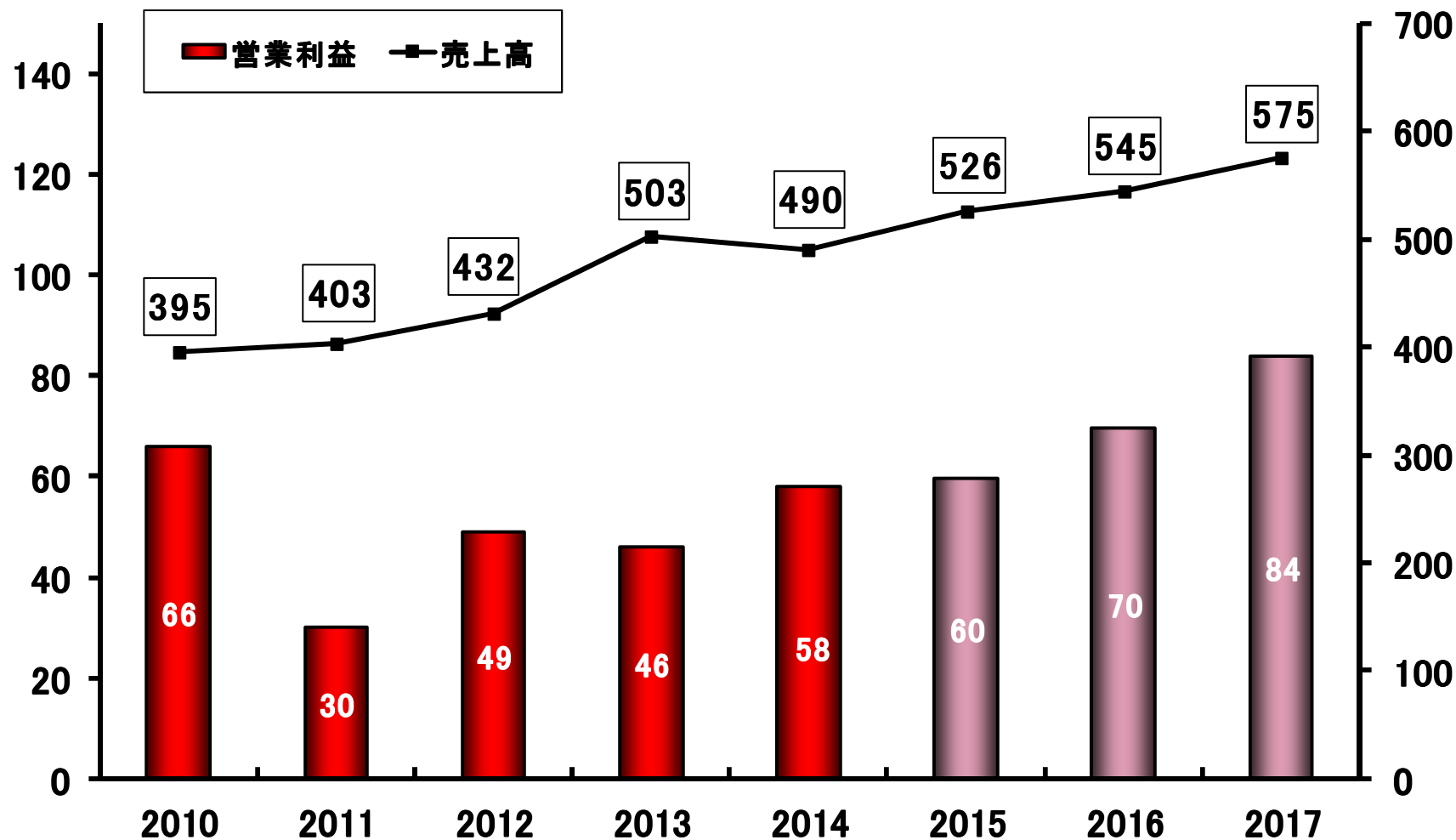


有機化学事業：業績計画



億円(利益)

億円(売上高)



← 実績 →

← 中計 →

売上高
営業利益率

17%

8%

11%

9%

12%

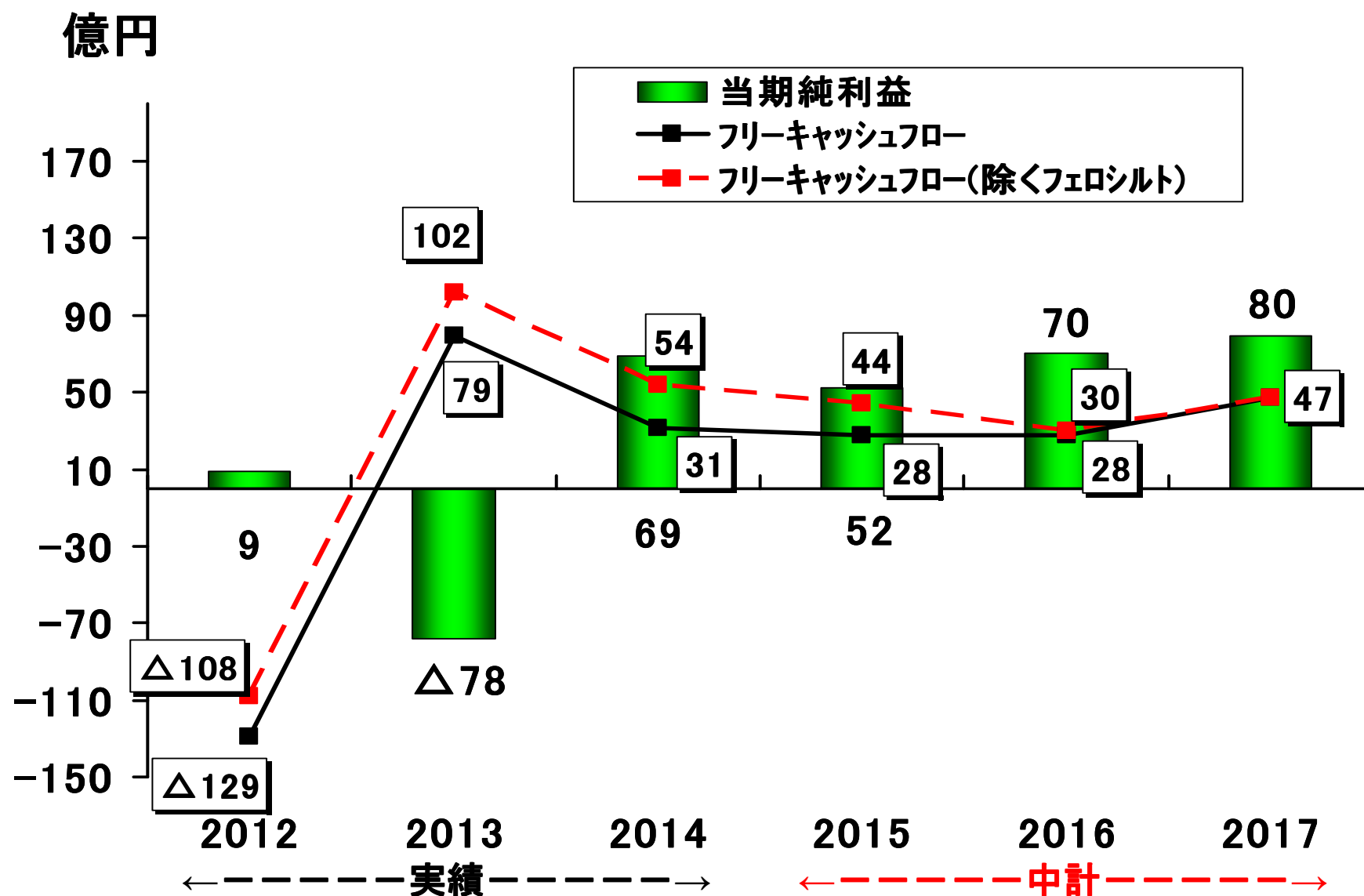
11%

13%

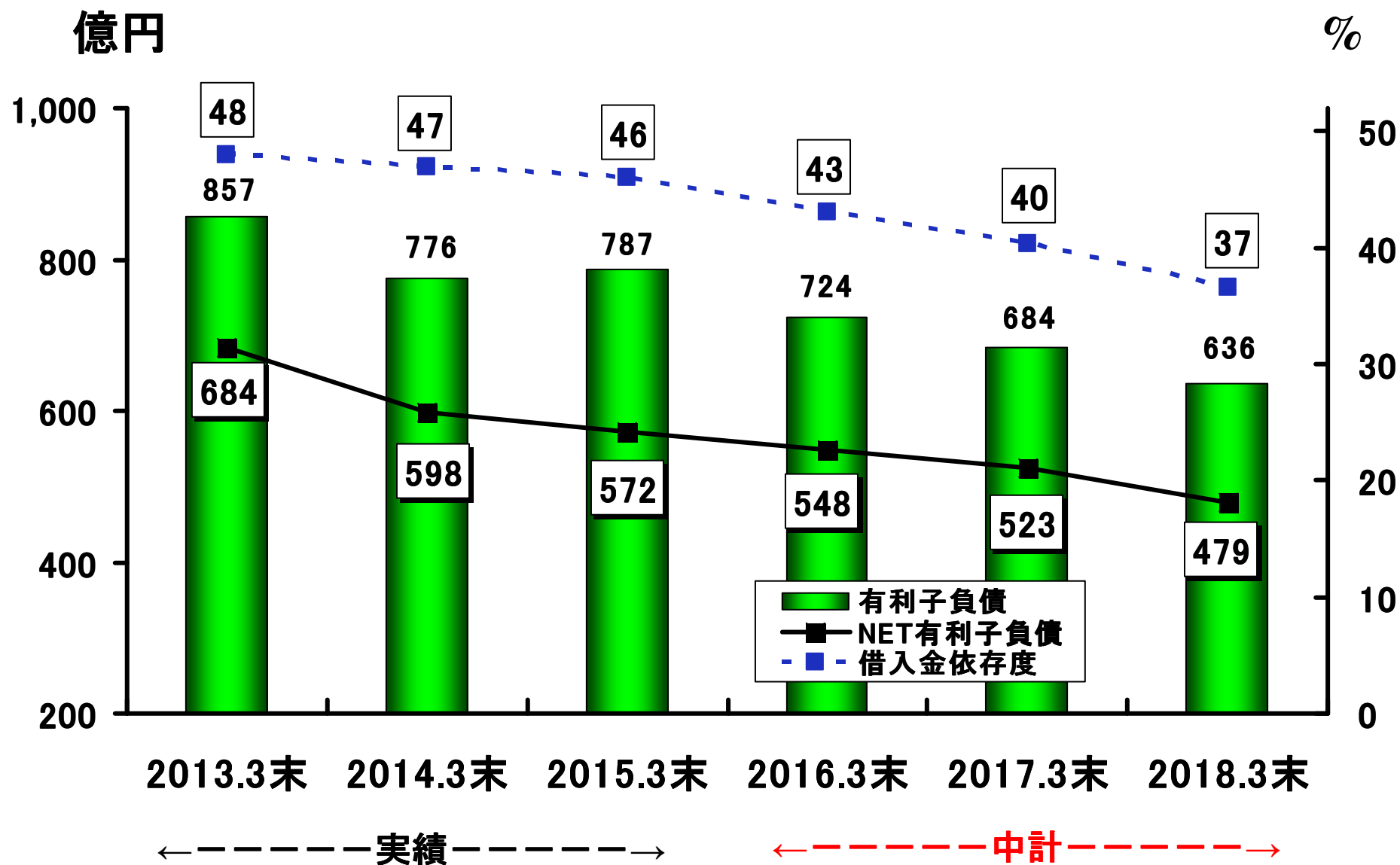
15%

IV. その他主要計数

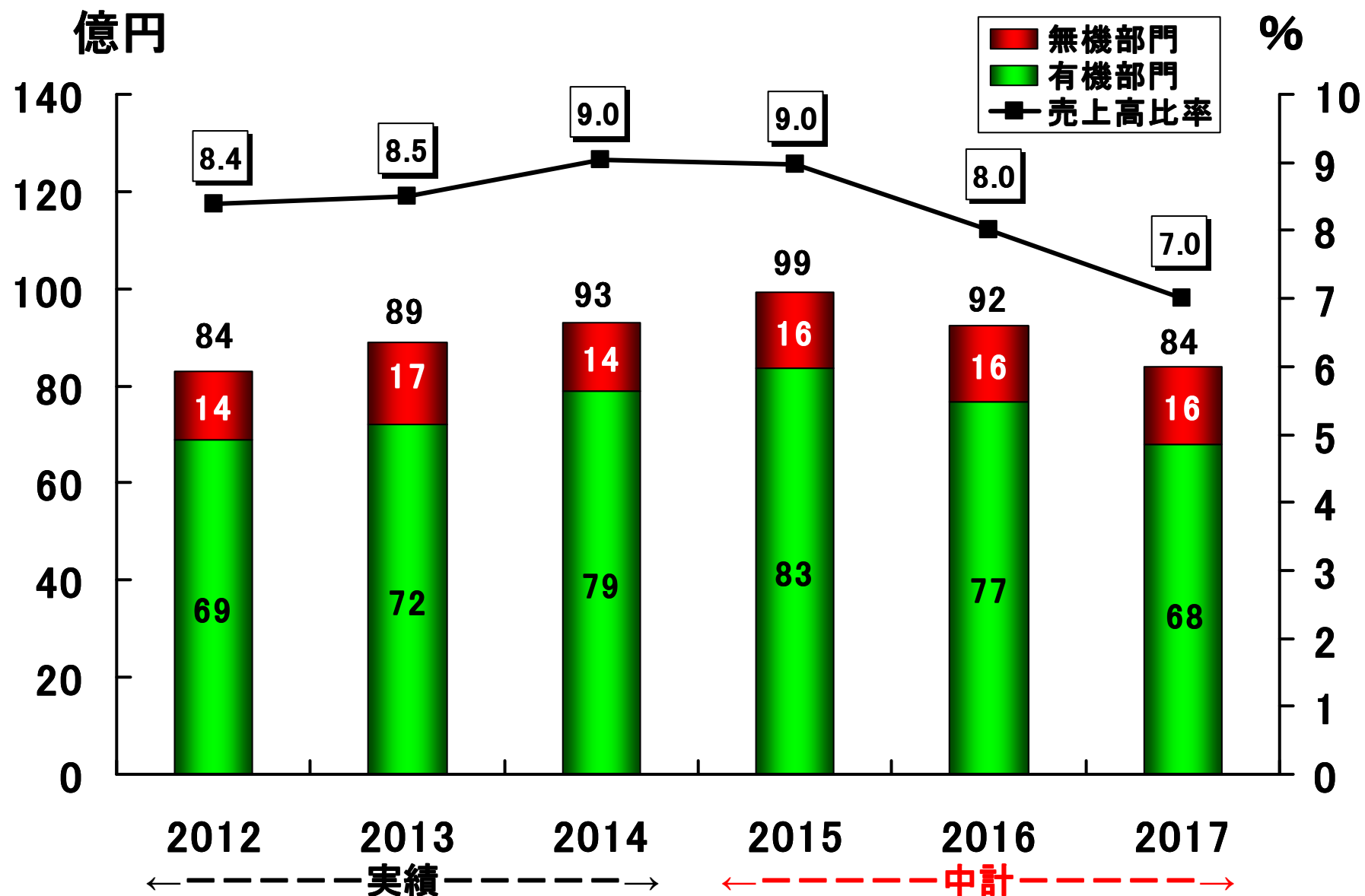
フリーキャッシュフロー計画



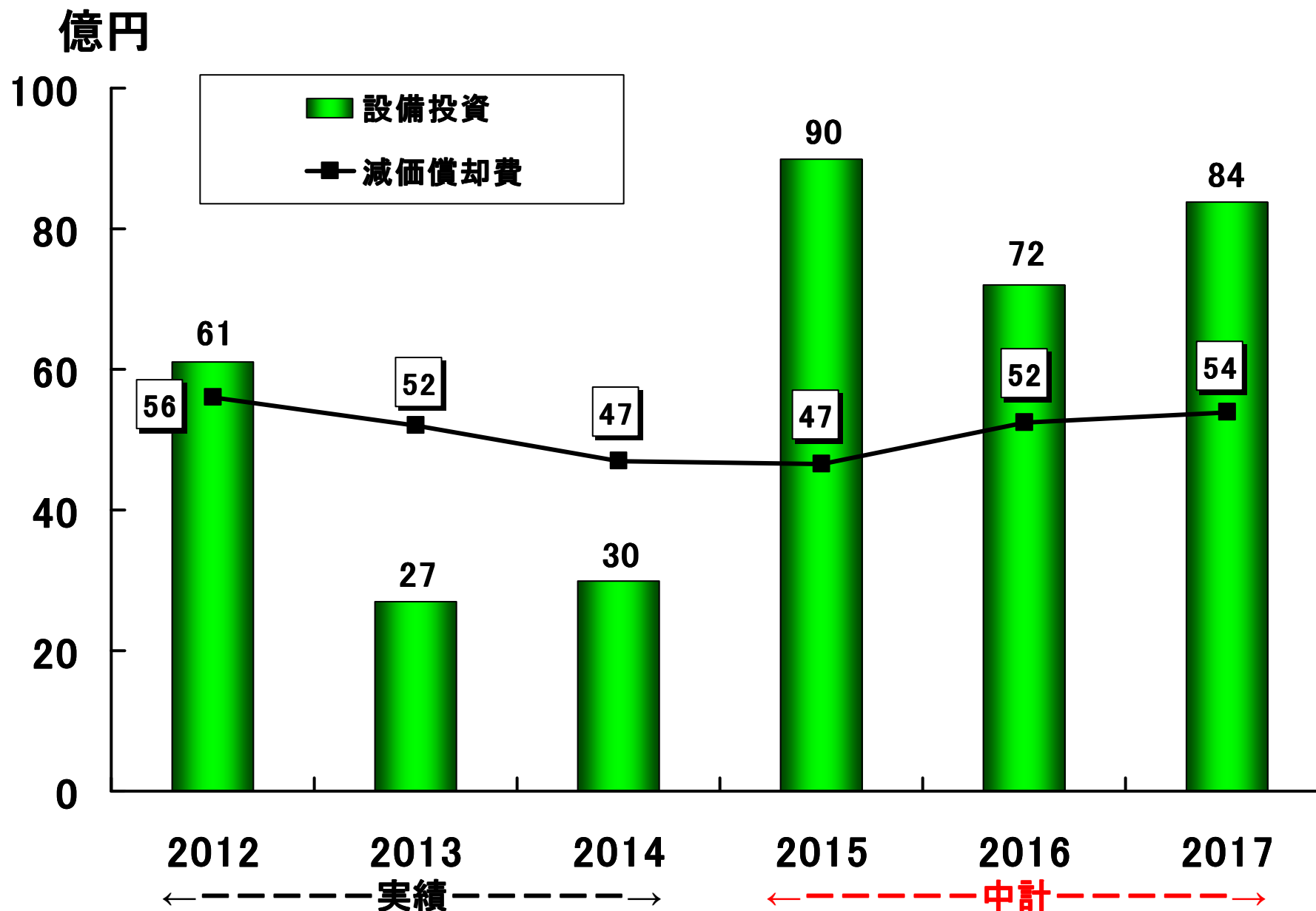
有利子負債残高計画



研究開発費計画



設備投資・減価償却費計画



完
