

平成 28 年 4 月 27 日

各 位

会 社 名 デクセリアルズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 一ノ瀬 隆
(コード番号: 4980 東証第一部)
問 合 せ 先 上席執行役員 総合企画部門長
左奈田 直幸
(TEL 03-5435-3941)

2016 年度－2018 年度 中期経営計画『変革と成長 2018』策定のお知らせ

デクセリアルズ株式会社（以下「当社」）は、2018 年度（平成 31 年 3 月期）を最終年度とする 3 ヶ年にわたる中期経営計画『変革と成長 2018』を策定しましたのでお知らせします。

1. 目指す企業像と中期経営計画の位置付け

(1) 目指す企業像

- 企業ビジョン 「Value Matters-今までなかったものを。世界の価値になるものを。」
- 目指す企業像 高付加価値製品の提供を通じて人間社会と地球環境の豊かさと質の向上に貢献する企業

当社は、顧客のニーズや課題に応え、卓越した独自の技術を組み合わせて新しい機能性材料を開発・提供することで顧客の期待を超える価値を創造することを常に目指しており、その結果として当社の事業成長や業績向上が実現し、企業価値の向上につながると考えています。

(2) 中期経営計画の位置付け

- 目指す企業像の実現に向けて、「持続的成長」ができる収益基盤の確立のための『変革と成長』ステージ

2015 年度においては、コンシューマー I T 製品の需要減速が想定以上のペースで進み、当社業績もその影響を大きく受けました。当社は、事業環境の構造変化を乗り越え、長期的に目指す企業像に向けて顧客の期待を越える価値創造と企業価値向上を持続できる収益基盤の確立を目指し、期待製品の成長および新領域（自動車、通信・半導体、環境、ライフサイエンス）への事業展開を加速させるための変革を断行します。

2. 中期経営計画『変革と成長 2018』概要

(1) 3つの重点戦略

- 持続的な成長に必要な収益基盤確立のための重点戦略とその主要施策／目標

<p>①成長戦略：経営リソースを大胆にシフトし、期待製品および新領域での事業成長を加速</p> <ul style="list-style-type: none"> • 需要拡大が見込まれる光学フィルムを第3の収益柱として位置付け、生産能力増強投資を実施、最終年度には100億円規模の売上高（2015年度比2倍）を目指す • 新領域での事業成長加速に向け営業リソースも大きくシフト、営業人員を大幅に拡充 • 戦略投資額^(注1) 倍増：最終年度までの累計投資額を約500億円とする
<p>②競争戦略：競争優位性を維持することで主力製品における安定収益を継続して確保</p> <ul style="list-style-type: none"> • 異方性導電膜、光学樹脂材料など主力製品における差異化技術製品の積極展開 • アプリケーション別営業体制による効果的なソリューションの提供 • 今後成長が期待される有機EL（OLED）ディスプレイ向けビジネスの専任チームを設置 • 最終年度の売上高に占める新製品比率^(注2)：60%を目標とする
<p>③事業構造の最適化：成長戦略、競争戦略を支える組織体制の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> • 機構改革：新領域へのリソースシフトと迅速な意思決定、およびカテゴリ横断的な取り組みを強化するための組織改革を2016年4月1日付で実施、さらにオペレーション効率化のために今後事業拠点を集約^(注3) • 一連の機構改革にあわせて、事業拠点集約に際し転勤が困難と判断した従業員への支援も含めた早期退職・転身支援プログラムを実施

^(注1) R&D費用、設備投資額およびM&A投資枠の合計額

^(注2) 販売開始から3年以内の製品群が占める売上金額に占める割合で、既存製品の改良品も含む

^(注3) 2015年度に栃木県下野市に購入した土地・建物（以下「栃木事業所」）を今後の中心拠点として位置付け、従来各事業で分散していた開発・生産拠点や本社機能の一部を栃木事業所に順次集約する予定

(2) 経営目標

- 最終年度の売上高・営業利益は過去最高を更新（為替前提 1米ドル=110円）
- 中長期的に調整後ROEで15%、かつポジティブなエクイティ・スプレッド^(注4)を目指す

^(注4) 調整後ROE = {経常利益 × (1 - 税率) + のれん償却額} ÷ 純資産 × 100

エクイティ・スプレッド = 調整後ROE - 株主資本コスト (9%と仮定)

2016年度の業績はコンシューマーIT製品需要減速の継続、円高、及び事業構造の最適化費用などの影響により前年度比で減収減益の見通しです。しかし、2017年度以降は光学フィルムをはじめとする期待製品の拡大や新製品の寄与などにより業績は回復、最終年度の売上高及び営業利益は過去最高を更新する計画です。また、企業価値向上の指標として株主資本コストを9%と仮定したエクイティ・スプレッド（以下「ES」）を導入し、中長期的にポジティブなESの維持を目指していきます。さらに、株価及び業績向上への意欲や士気を高めることを目的として従業員向けに導入した株式給付信託を取締役向けにも導入、株価や株主をより意識した経営の仕組みを強化していきます。

株主還元については、従来どおり、総還元性向として調整後親会社株主に帰属する当期純利益の40%を目安に、将来の業績動向、財務状況を勘案しながら安定的かつ継続的な配当と、経営状況や市場環境等に応じて実施する自己株式の取得を組み合わせる利益還元を行う方針です。

(3) 目標とする経営数値・指標など

(単位：億円、為替レート前提：1米ドル=110円)

	2015年度 実績	2016年度 予想	2017年度 計画	2018年度 計画
売上高	627	603	650	710
営業利益	83	44	75	100
親会社株主に帰属する当期純利益	44	7	47	69
調整後利益／経営指標				
営業利益 ^(注5)	101	62	93	118
親会社株主に帰属する当期純利益 ^(注6)	62	36	67	87
ROE	11.7%	7.1%	13.2%	16.4%
エクイティ・スプレッド	2.7%	△1.9%	4.2%	7.4%
株主還元方針	総還元性向で調整後親会社株主に帰属する当期純利益の40%を目安としつつ、安定的かつ継続的な配当と自己株式の取得を組み合わせる利益還元を行う方針			

^(注5) 調整後営業利益＝営業利益＋のれん償却額

^(注6) 調整後親会社株主に帰属する当期純利益＝経常利益×(1－税率)＋のれん償却額

- ・ 事業構造の最適化にかかる費用と効果額

費用額（当中期経営計画期間中）	・約57億円と試算（営業費用あるいは特別損失の計上）
効果額（当中期経営計画期間中）	・約69億円と試算（営業利益） ・当計画終了後は毎年約14億円の営業利益改善効果

(注意事項)

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、将来に関する記述の正確性・完全性に関する責任を負うものではありません。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があり、当社として将来計画の達成を約束する趣旨のものではありません。なお、実際の結果等にかかわらず、当社は本資料の日付以降において、本資料に記載された内容を随時更新する義務を負うものではなく、かかる方針も有していません。

本資料は投資家の皆様の判断のための参考情報の公開のみを目的としており、投資に関する最終決定はご自身の責任においてご判断ください。本資料に全面的に依拠して投資判断を下すことによって生じるいかなる損失に関しても、当社は責任を負うものではありません。

以上