



平成 24 年 5 月 14 日

各 位

会社名 石原産業株式会社

代表者名 代表取締役社長 藤井一孝

(コード番号 4028 東証 1、大証 1)

問合せ先 取締役財務本部長 寺川佳成

(Tel. 06-6444-1850)

第 5 次中期経営計画（2012～2014 年度）

～グローバルな“強いケミカル・カンパニー”へ向けての基盤作り～

当社グループは、*Challenge For 2020* をスローガンとして創立 100 周年の 2020 年に“強くて、信頼されるケミカル・カンパニーとしてのブランド力のある会社”を目指しております。このたび、その達成に向けて 2012 年度からの 3 カ年を計画年度とする「第 5 次中期経営計画（2012～2014 年度）」(以下、本中計という。)を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

. 第 4 次中期経営計画（2009～2011 年度）の総括

第 4 次中期経営計画（2009～2011 年度）(以下「前中計」という。)は、リーマンショック直後の世界同時不況のさなかという非常に厳しい経済環境の下で始まりましたが、「成長と進化への挑戦、復配基盤の確立に向けて」をスローガンに、農薬事業の持続的な成長確保と無機事業の収益基盤の回復に取り組んでまいりました。

農薬事業では、新規 4 剤の開発が進捗するとともに、販売テリトリーの拡大や各種混合剤の開発など既存剤ポートフォリオの価値増大に向けた取り組みで一定の成果を上げることができました。一方、想定を超える円高、ユーロ安などの為替要因やジェネリック品との競争激化、また新規剤の開発費負担などもあって、収益目標に対して未達となりました。

無機事業では、リーマンショックの影響が残った初年度は、主力の酸化チタンの不振から大幅な営業赤字の計上を余儀なくされましたが、2010 年度以降は世界的な酸化チタン需給の改善などを受けて回復に転じ、最終 2011 年度には目標とした酸化チタン事業での営業利益率 5 % 超を達成することができました。

この結果、前中計期間中のグループ累計業績は、結果として目標から大きく乖離することとなりましたが、社会からの信頼回復という観点も含め、将来的な成長に向けた基盤作りという面では、成果を得た 3 年間であったものと総括しています。

<前中計と実績との業績対比>

(金額：億円)

	前中計（2009～2011 年度）の 3 カ年累計		差異 (B - A)
	計画 (A)	実績 (B)	
売上高	3,539	3,059	480
営業利益	338	243	95
経常利益	260	168	92
当期純利益	147	65	82

. 本中計の概要

(1) 創立 100 周年 (2020 年) に向け目指す企業グループ像 (あるべき姿)

“ 強くて、信頼されるケミカル・カンパニーとしてのブランド力のある会社 ”

「 強いケミカル・カンパニー 」

- ・ 自社技術によりグローバル競争力ある事業を展開
- ・ 技術革新に支えられた持続的成長と安定的収益を実現する、高付加価値・高収益事業を展開

「 信頼されるケミカル・カンパニー 」

- ・ 良き企業市民として環境活動や社会貢献活動を行い、地域住民との対話、ステークホルダーへの価値増大を重視する、従業員が誇りを持てる会社

(2) 本中計の位置付け

リーマンショック後の世界経済は、B R I C S をはじめとする新興国の経済成長に牽引されながら回復、世界経済の成長エンジンは先進国から新興国へ確実にシフトしてきました。今後もこれら B R I C S に加えてアジアを中心とする新興国群が世界経済を牽引するものと見込まれます。

当社グループが創立 100 周年 (2020 年) に目指す企業グループ像を実現するための鍵となるのは、中長期的にこれら “ 新興国群の成長需要 ” を取り込むことであると認識し、本中計における事業方針を策定しました。有機・無機両事業ともに、

グローバルな事業展開力の強化

グローバル競争に耐え得るコスト競争力の強化

将来の成長エンジンとなる事業の開発推進

の 3 つの観点から経営資源を重点的に投入し、2015 年度以降の次の中期経営計画でのグローバルな事業展開の拡大に向けた布石を打ってまいります。

(3) 経営数値目標 (連結ベース)

	2011 年度 実績	(金額 : 億円)
売上高	1,023	2014 年度(3 年後) 目標
営業利益	97	1,486
経常利益	80	145
当期純利益	29	113
R O E (自己資本当期利益率)	6.0%	71
R O A (総資本経常利益率)	4.6%	11.3%
自己資本比率	28.7%	5.9%
有利子負債	768	34.9%
為替レート　円 / US ドル (期中平均)	79.1 106.2	838
		80.0
		110.0

(4) 事業戦略

1) 有機化学事業 / 農薬事業

< 事業ビジョン >

“ 世界の食糧と環境を守るため、安全性に優れ、効果の高い農薬を継続的に開発・供給、社会に貢献する ”

<本中計期間の事業方針>

“次期中計での連結売上高700億円達成を目指し、成長軌道へ再チャレンジ”

<事業戦略>

- ・ ジェネリック品との競合対策 / 競争優位の確立
 - ~新しい製剤品や混合剤の市場への投入を通じて自社剤の差別化を推進
 - ~競争力あるグローバル・サプライチェーンの構築
- ・ 成長マーケットでのビジネス基盤の拡充
- ・ 新規4剤の開発加速
- ・ 創薬技術の革新によるパイプラインの拡充と製剤技術の強化
- ・ M&A、他社との提携等による業容拡大

2) 無機化学事業

<事業ビジョン>

“タイベーク(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”

<本中計期間の事業方針>

“長期に亘り安定的かつ持続的に発展する事業の礎を築く”

<酸化チタン事業戦略>

- ・ 競争力強化に向けたコスト構造改革の推進
 - ~原料鉱石 / 使用技術の多様化、予防保全体制の整備等によるプラントメンテナンス費用の合理的な低減、新しい生産技術の開発、廃棄物削減の技術開発への取り組み
- ・ 適正利益の確保を前提とした価格戦略・販売戦略
- ・ 国内でのシェア堅持と海外での戦略的・採算重視の販売展開
- ・ 高性能銘柄の創製と拡販
- ・ M&A、他社との提携等による事業強化

<機能材料事業戦略>

- ・ 「化粧品用途」「電子材料用途」「コートビジネス」を重点領域と位置付け、積極的に経営資源を投入、高収益な事業基盤を再構築
- ・ 次世代の柱となる大型新製品の創出

3) 将来の成長エンジンとなる事業の開発推進

- ・ 電池材料 / 2013年度にチタン酸リチウム(LTO)事業の確実な立ち上げ
- ・ バイオテクノロジー関連技術を利用した事業開発の推進
- ・ コア事業を強化する隣接分野での新事業モデルへの挑戦

(注) 本資料における業績予想、事業計画など将来に関する事項は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因により、記載する業績予想、事業計画などと異なる可能性があります。

以上