



平成 24 年 3 月 26 日

各 位

上場会社名 第一工業製薬株式会社
代表者 代表取締役社長 大柳 雅利
(コード番号 4461)
問合せ先責任者 代表取締役副社長 坂本 隆司
(TEL 075-323-5822)

中期経営計画『チェンジ100計画』、ステージⅡ ー収益を伴う拡大ーについて

当社は、2012年4月1日から次期3年計画に取り組みます。その概要をお知らせいたします。

1. はじめに

創業百周年の2009年から始まった、中期経営計画「チェンジ100計画」のステージⅠが終了します。企業体質の転換を図ることを目指した3年計画は、課題を残しながらも所期の目的をほぼ達成しました。全社員が収益にこだわる意識改革に取り組んだ結果です。

四半世紀にわたり追求してきた連結売上高500億円も初めて実現できました。全面的で本質的な変化を意味する『チェンジ』と、100%変革の意志を込めたステージⅠの呼称は引き継ぎます。新計画は、『チェンジ100計画』、ステージⅡ - 収益を伴う拡大 - とします。

2. 経営ビジョン

『工業用薬剤のトップ企業として時代を先取り』し、社是『産業を通じて、国家・社会に貢献する』を実現します。プロダクト・イノベーションを担う日本の化学産業にある当社は、グローバル時代を生き抜かねばなりません。世界の潮流を読み取り、使命である存続と成長の道を歩みます。

2025年には、地球人口が現在の70億人から新興国を主に80億人へ増加すると予想されています。先進国では、代替資源開発や再生可能エネルギーへの取り組みが加速します。日本を取りまく長期の流れにあって、この1年間は、東日本大震災、タイの水害、欧州債務危機という試練に直面しました。長期と短期の変化にこそ、当社のビジネスチャンスがあると考えています。

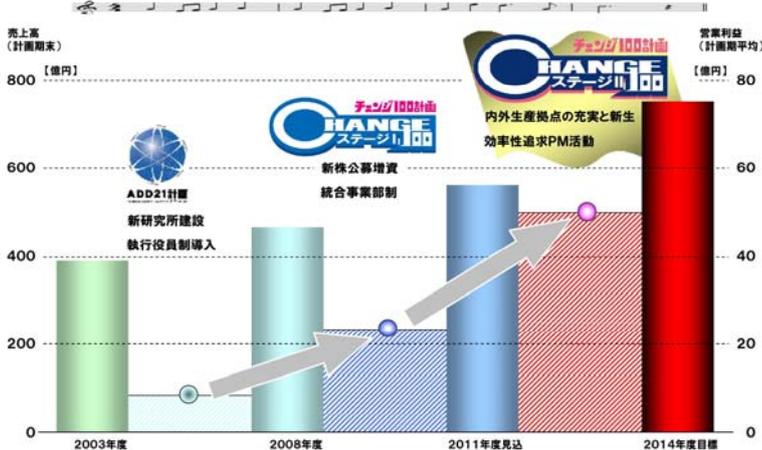
先進国という成熟社会と新興国という途上社会、この2つの関係の変化に商機を求めます。第一は、「持続可能な成長」を模索している先進国の成熟社会が求める対象です。地球環境の浄化維持、再生可能あるいは自然エネルギーへの転換分野が照準です。第二は、新興国の中核である中国、インド、アセアン諸国に近い地理的条件です。

「持続可能な成長領域」と「人口増加と、途上から成熟へ質的に進展する地域に近い地の利」。当社の持つ開発力と技術のソリューションを基に数ある選択肢から特化対象を選びます。

『品質第一、原価逡減、研究努力』の社訓に沿う、2025年の一工像に向かう歩みを進めます。

収益を伴う拡大

-「チェンジ100計画」、ステージII-



= 工業用薬剤のトップ企業として、京都から世界と未来にこたえる。 =

	2011年度見込	2014年度目標
連結売上高	560億円	750億円
連結営業利益率	3.5%	8.0%
1人当り売上高	54百万円	70百万円
売上高原価比率	80.8%	78.0%
売上高販管費比率	15.3%	14.0%
棚卸資産回転数	1.8ヶ月	1.6ヶ月

3. 経営方針

1) 事業周辺領域の拡大

「既存の製品、技術、顧客」の周辺領域への横展開と深堀による売上増加を図ります。

2) 国内生産拠点の充実と新生

国内新生産拠点の確保と充実に努め、拡大と成長の土台を築きます。

3) 新規事業の創生加速

将来の事業ポートフォリオのために、新規事業の創生と設備投資を行います。

4) コスト削減の追求

1人ひとりの徹底した生産性の向上と新コスト削減活動を推進します。

5) マネジメント力の向上と人材育成

DKPM活動 (DKS Productive Maintenance) の開始とグローバル人材の育成を進め、内外のマネジメント力強化を進めます。

6) 海外展開の充実と管理の強化

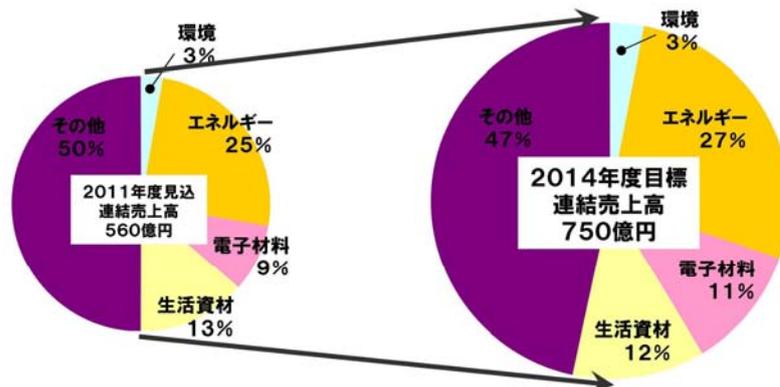
中国、アジア地域の開発と管理を強化し、拠点の新展開の検討に着手します。

4. 「収益を伴う拡大」の基本戦略

1) 拡大成長戦略

拡大と成長を推進する3つの取り組みです。

(1) 事業周辺領域の売上高拡大



(2) 事業ポートフォリオ

事業セグメントを4分類し、周辺領域との集合の質を高める成長戦略です。

成長	拡大成長戦略の下、売上拡大と事業利益の拡大を図る事業
基盤	既存事業のうち、売上拡大より事業利益の拡大を図る事業
創造	次期計画(2015年度～)に収益の柱になる事業
再編	当計画において、事業の見極めを行う事業

(3) 内外生産拠点の充実と新生（設備投資）

ステージⅠは、投資を絞り込んだ結果、総額で38億円となります。ステージⅡの設備投資額は120億円を予定し、2025年を志向した成長の礎を組みます。先ず国内における優位性を確保し、海外を展望する戦術です。

2) 基盤強化戦略

拡大成長戦略を推進する3つの土台です。

(1) ソリューション営業の強化

お取引先との間に築いたニーズ、シーズを探り課題の解決を求める営業手法を強化します。全国一工会代理店との分野別パイプも太くします。

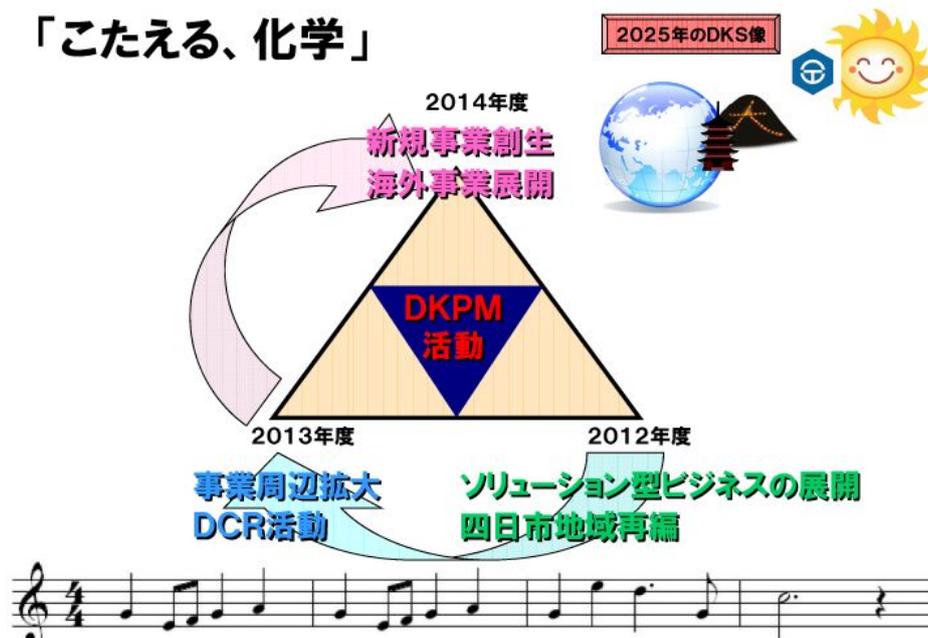
(2) 四日市合成（株）の連結業績貢献

完全子会社化した四日市合成（株）が連結業績に貢献するよう、親子相互の強みを活かして協働を本格化させます。

(3) 新コスト削減計画

コスト・エコ、製造の見える化、をDKS Cost Reduction=DCR活動に一元化し、コスト削減を進めます。

「こたえる、化学」



5. むすび

2025年の第一工業製薬像の実現は、ステージⅡの施策の成否で決まります。全社共通の活動となるDKPMのPMとは、プロダクティブ・メンテナンス（自主的保全）を指します。いわば創り続ける努力

であり、全社員が一丸となって新たな会社の歴史を作るスタートに立つステージⅡです。

『こたえる、化学』を歩む会社の行程に「5W1Hプラス1」の視点を持って臨みます。Why（経営ビジョン）、What（経営方針と戦略）、そしてWhen（期間指標）は概要としてお示ししました。目標実現のためにWhere（各部署）、Who（担当者）が、How（どのように）、How Much（いくら）を遂行します。

以上

免責・注意事項

本計画のいかなる情報も、第一工業製薬株式の購入や売却等を勧誘するものではありません。また当社は本計画の内容に関し、いかなる保証をするものでもありません。

投資を行う際には、必ず当社が発行する有価証券報告書等の財務資料をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなされるようお願いいたします。万一、内容についての誤りまたはそのほかホームページに掲載された情報に基づいて損害を被られたとしても、当社および情報提供者は責任を負いかねます。

また、本計画に記載されている当社の現在の計画、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の実績等に関する見通しであり、リスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、実際の業績につきましては、一般的経済状況、製品需給や市場価格の状況、市場での競争の状況、為替の変動等のさまざまな要因により、これら見通しと大きく異なる結果となることがあり得ます。

従って、当社として、その確実性を保証するものではありませんので、ご承知おき下さい。