



(財)財務会計基準機構会員

平成21年5月11日

各 位

会 社 名 星 光 P M C 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 乗越 厚生
(コード番号 4963 東証二部)
問 合 せ 先 常務取締役管理本部長 伊佐木 融
(TEL. 03-6202-7331)

中期計画(2009年度～2011年度)の策定について

星光PMCは、このたび、経営環境の急激な変化に対応しつつ、今後の安定的な事業成長を達成するための中期アクションプランとして、2009年度～2011年度の中期3カ年計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期計画「アクティブ'08」(2006年度～2008年度)のレビュー

当社は、2006年3月に業容の拡大と収益力のアップを目指した中期計画「アクティブ'08」を策定し、計画実現に向けて諸施策を実施してきました。

会社全体としては、数値目標として売上高300億円・経常利益30億円・経常利益率10%を掲げ、

(1)製紙用薬品事業においては、製紙業界の経営戦略である「高品質化、生産性向上」に寄与する薬品の提供を目指して、板紙のアルカリ抄紙、新聞紙の高品質化、嵩高紙・高級ティッシュ向け薬品の開発等様々なテーマに取り組んできました。また、成長市場である中国において、中国製紙産業の品質要求に応える新規製品を投入し、売上増を図ってきました。

(2)印刷インキ・記録材料用樹脂事業においては、複写機・プリンターの新機種上市に対応した新規樹脂提供およびグラビア・フレキソ印刷向けの高性能水性インキ用樹脂最終選定の開発を通して印刷業界の環境対応への貢献をメインテーマに製品開発に取り組んできました。

(3)新規事業分野においては、当社のコア技術である乳化・分散技術、重合技術を応用した第3の事業の立ち上げを進めてきました。

(4)また、全社を挙げたコストダウンにも取り組んでしました。

以上の諸施策には、研究開発・営業活動の成果が新規製品の上市・販売増という形で実を結び、当社業績向上に貢献したテーマがありましたが、3カ年の計画期間の内2年半に亘って原材料が予想を上回る高騰を続けたこと、2008年度の後半からの深刻な景気後退の影響を受け、かつて経験のないほどの急激かつ大幅な受注の減少に見舞われたことによって、計画の最終年度である2008年度において、計画値を大幅に下回る決算数値を計上せざるを得ない状況に立ち至りました。

2008年度連結業績（単位：億円）

	計画値	実績値	乖離幅
売上高	300	240	△60
営業利益	30	7.1	△22.9
経常利益	30	7.5	△22.5
経常利益率	10%	3.1%	△6.9%
純利益	18	3.5	△14.5

セグメント別実績（単位：億円）

(1)製紙用薬品事業

	計画値	実績値	乖離幅
売上高	222	175	△47
営業利益	24	7.4	△16.6

製紙用薬品事業においては、原料価格高騰・景気後退といった要因の他に、製紙業界においてもかかる状況下、コストダウンのために薬品の使用量を削減する動きがあり、予測した需要が実現しなかった製品もありました。また、板紙のアルカリ抄紙に関しては、一部製紙会社の生産性向上に貢献したにもかかわらず、業界全体への普及には至りませんでした。なお、中国での製紙用薬品の販売に関しては、ほぼ計画値通りの実績を上げることができました。

(2)印刷インキ・記録材料用樹脂事業

	計画値	実績値	乖離幅
売上高	78	65	△13
営業利益	6	△0.3	△6.3

印刷インキ・記録材料用樹脂事業においては、特に記録材料用樹脂が世界的な景気後退の影響を大きく受け、2008年度の下半期に受注数量が大幅に落ち込みました。また、環境対応の水性インキ用樹脂については、計画期間の中ではニーズが顕在化せず、今後の展開に期待がかかります。

(3)新規事業

当計画期間中には、テーマの事業化に関して最終選定段階に至りませんでした。

2. 新中期計画（2009年度～2011年度）

変化のスピードが非常に早く、かつそのマグニチュードも大きい現在の企業環境に鑑み、2009年度をスタートとする新中期3カ年計画は、環境の変化にいち早く対応し、適切な判断をアクションにつなげることが可能であり、かつ今後5年・10年あるいはその後も継続的に成長を維持し、利益を確保出来得る企業体質に当社を変えていくための戦略を示したアクションプラン＝行動計画といたしました。

3. 基本戦略

(1)製紙用薬品事業：日本でナンバーワンのみならず、アジアでナンバーワンの製紙用薬品会社を目指します。ナンバーワンとは規模(売上)ではなく、技術力ナンバーワンの企業です。すなわち、先行して差別化製品を市場に投入するとともに、今後のニーズを見据えた提案をユーザーに対して行うことです。

事業展開の中心となるテーマとしては、

- ①紙力増強剤・サイズ剤などの主力製品の高性能化、新規ニーズに対応した高機能製品の開発
 - ②板紙アルカリ抄紙に代表される新規薬品システムの提案
 - ③中国市場での製紙用薬品の拡販
- が挙げられます。

(2)印刷インキ・記録材料用樹脂事業：

環境対応・高機能化によって高収益体質に事業構造を変えることを目指します。

- ①記録材料用高付加価値製品の開発
 - ②環境対応水性インキ用樹脂の応用展開
 - ③ユーザーニーズに対応するオフセットインキ用樹脂の開発と生産の合理化
- に注力していきます。

(3)新規事業：開発テーマの選定を進め、事業化に取り組んでいきます。

4. 製品ラインアップの取捨選択、生産設備の統廃合

経営資源の継続投入の可否を判断し、製品ラインアップの取捨選択、工場・生産設備の統廃合に取り組みます。この取り組みを通じて固定費の削減につなげてまいります。

5. 組織改革、人員配置

経営環境の変化に対応し、判断→アクションを迅速に行い、かつ事業責任を明確にするために、営業・研究開発を一体化し、製紙用薬品・樹脂・新規開発の3本部制を採用しました。

(新組織体制の詳細については、本年3月30日付の当社公表文書をご参照下さい。)
また、人員は、重点テーマに集中的に配分いたします。

6. 損益目標

経営環境が非常に不透明な現況に鑑み、売上高・利益額といった数値目標は掲げません。ただし、2006年度～2008年度中期計画で掲げた営業利益率(経常利益率)10%の目標値には引き続きチャレンジしてまいります。

以上