平成 26 年 5 月 22 日

各　　位

会 社 名　明 和 産 業 株 式 会 社
代表者名　代表取締役社長　山 邉 福 二 郎
（コード番号　8103　東証第一部）
問合せ先　経営企画室長　長 澤　宏 和
（TEL.03-3240-9534）

中期経営計画に関するお知らせ

本日開催の取締役会において、2014 年度から 2016 年度までを対象とした中期経営計画を決議いたしましたので、お知らせいたします。

本中期経営計画では、「自らの機能の強化と成長への挑戦によって、顧客により高い価値を提供する」企業グループを目指してまいります。

以　上

添付 ： 明和産業株式会社 中期経営計画（2014－2016 年度）

明和産業株式会社

2014年5月22日

明和産業株式会社
中期経営計画 （2014-2016年度）

1. 2011-2013年度中期経営計画のレビュー
2. 経営理念
3. 中長期ビジョン
4. 定量目標
5. 内外環境認識
6. 成長に向けた7つの重点戦略

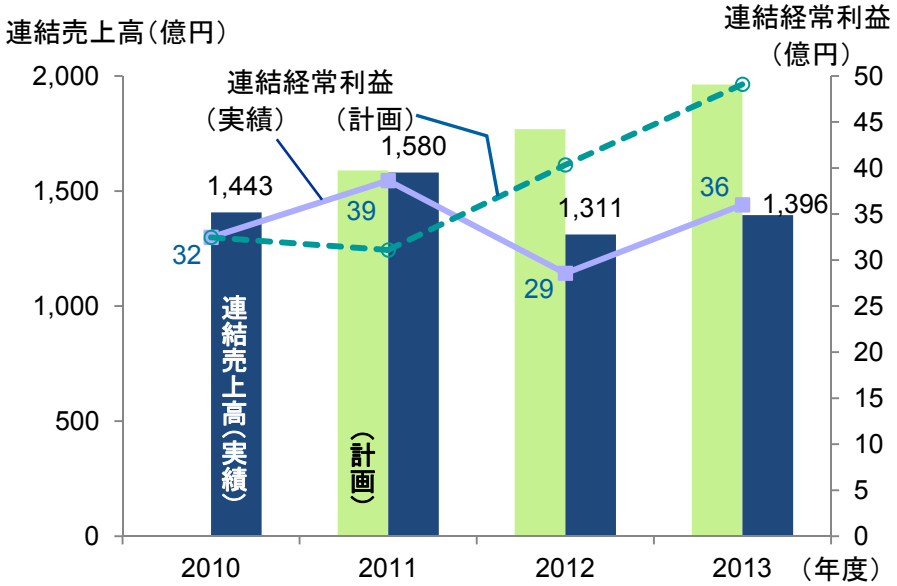
本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

© 2014 明和産業株式会社

1. 2011-2013年度中期経営計画のレビュー(1)

■ 定量目標

2013年度	計画	実績	達成率
連結売上高	2,000億円	1,396億円	70%
連結経常利益	50億円	36億円	72%



■ 重点戦略

事業戦略

1 中国の販売システムの拡充による潤滑油販売事業の拡大

- 2013年度定量目標(売上高)に対する達成率は9割超。
- 計画通り、販売拠点18箇所、物流拠点33箇所を設置。

2 パートナー企業との連携による中国・ベトナムでの資源商材事業の基盤確立

- 希土類・難燃剤は2011年の価格高騰後、需要低迷が続いた。黒鉛(リチウムイオン電池負極材原料)は車載用需要の立ち上がりが遅れた。
- ベトナムにて第一稀元素工業㈱とのオキシ塩化ジルコニウム製造・販売合弁会社を設立(2015年初に稼働開始予定)

© 2014 明和産業株式会社

1. 2011-2013年度中期経営計画のレビュー（2）

3 環境商材の国内販売の拡充と中国マーケットへの新規参入

- 電池部材（負極材・電解液）は2013年度に実績化。太陽光発電パネルバックシート、遮熱塗料は重点商品から外すこととした。中国・ベトナムにて水処理関連商材の取扱を開始。

4 取引先への提供機能の拡大による基盤ビジネスの進化

- ベトナムは、駐在員事務所を現地法人「明和ベトナム」（ホーチミン本社、ハノイ事務所）に切り替えた。

機能戦略

5 グローバルな事業展開に対応できる人材の育成、及び中核ナショナルスタッフの登用

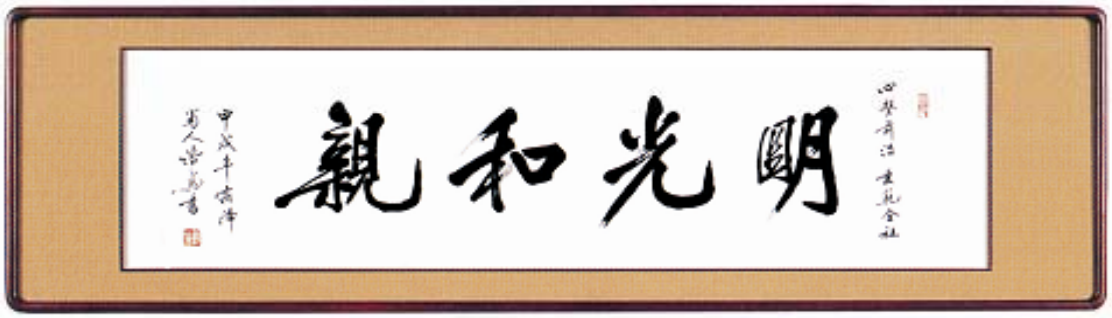
- 2012年度より、成長への意識を重視した新人事制度・評価制度を導入。
- 中国ナショナルスタッフの事業部総経理就任や当社本店勤務など、人材活用を行った。

6 内部管理体制の充実　ー海外を含めたリスク管理、収益管理、PDCAの徹底ー

- 当社・連結子会社にて、四半期毎にPDCAを行い、継続的な事業の改善を進めた。
- 中国潤滑油類販売事業の業容拡大に対応し、商品別・地域別に組織改革を行った。

© 2014 明和産業株式会社

2. 経営理念



明光和親

事を処するに公正明朗

全社員が和を旨としてお互いに協調し

真に暖かみのある事業体をつくると共に

事業を通じて広く社会に貢献する

© 2014 明和産業株式会社

3. 中長期ビジョン（2020年の目標イメージ）

2020年の目標イメージ

ビジョン：

国内外に、安定した収益基盤を持ち、且つ機能が高く成長力のある事業ポートフォリオを有する

定量目標：

連結売上高　2,400～2,600億円

連結経常利益　50 ～ 60億円

今回の中期経営計画（2016年度目標）

ビジョン：

自らの機能の強化と成長への挑戦によって、顧客により高い価値を提供する

定量目標：

連結売上高　1,900億円

連結経常利益　40億円

配当性向：

財務の健全性と継続的な配当を前提に
連結配当性向15～20%を目途とする

© 2014 明和産業株式会社

3. 中長期ビジョン（中期経営計画期間 2014-2016年度の目標）

自らの機能の強化と成長への挑戦によって、
顧客により高い価値を提供する

化学品、潤滑油、合成樹脂を事業基盤として、連結ベースのリソースを活用し、
川上から川下までのバリューチェーンにおいて付加価値を提供する

産業構造の変化をとらえ、先んじて新たなソリューションを提案する

「明和産業ならでは」の特徴があり、機能の高い事業において更なる成長を目指すと共に、
新たな成長の機会に挑戦する

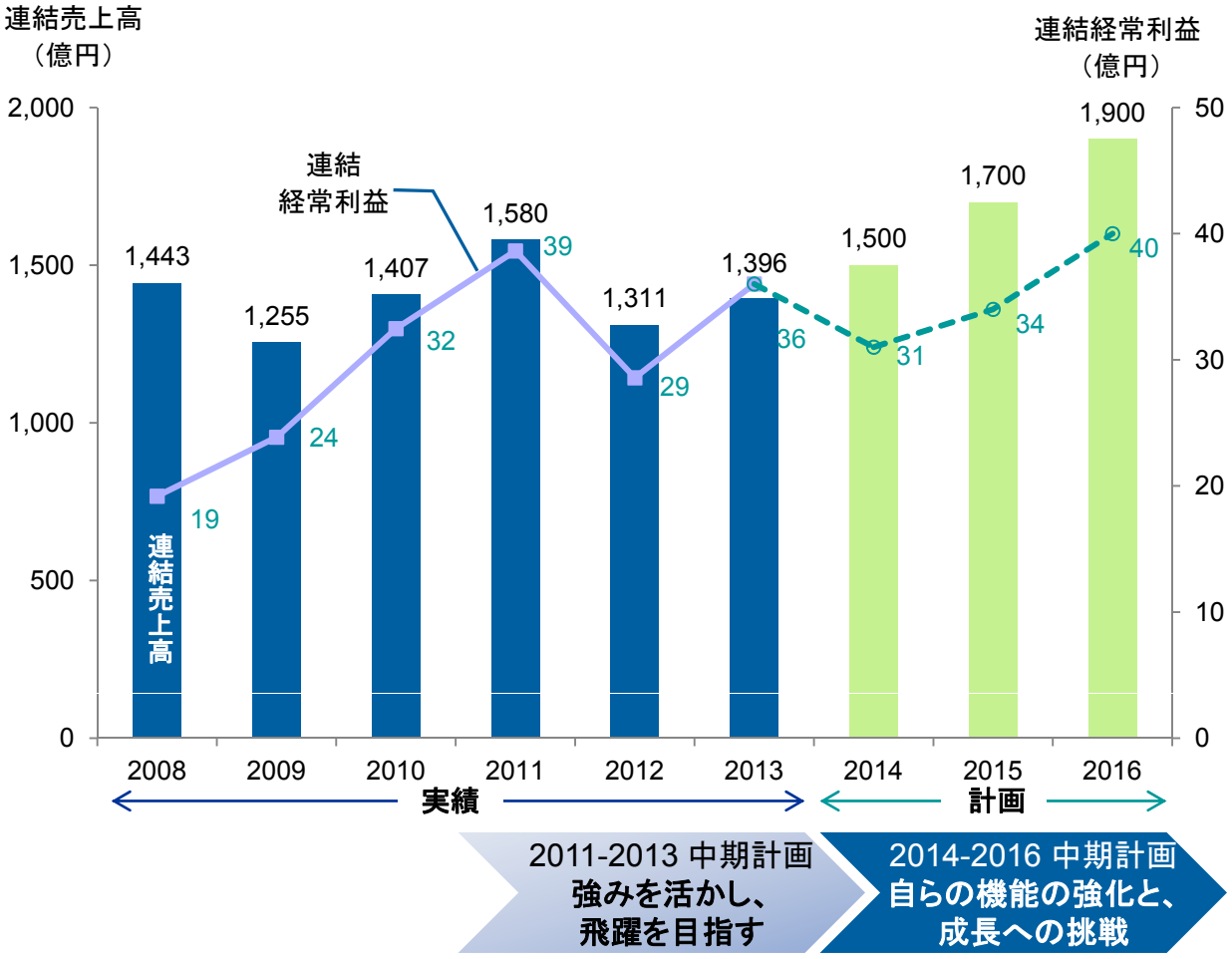
海外取引の拡大を通じて、海外展開に適した人材を育成する

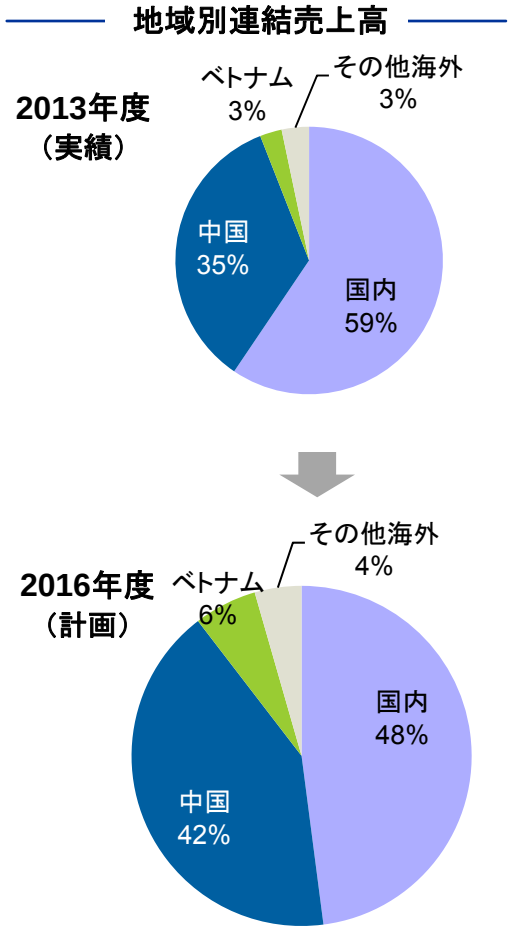
株主にとっての価値の向上

© 2014 明和産業株式会社

4. 定量目標

2016年度連結売上高1,900億円、連結経常利益40億円を目指す





© 2014 明和産業株式会社

5. 内外環境認識

明和産業の強み

- 長年の良好な関係を築いている優良取引先・サプライヤーの存在
- 中国・ベトナムにおける充実した情報網・拠点網と、取引ノウハウの蓄積

成長機会

- 中国・ベトナムを含めたアジア経済圏は市場の拡大が続く見通しであり、現地需要を目指して日系企業の進出も加速する
- 環境に対する認識の高まりや技術革新によって新たな成長市場が創出されている中国にとっては、省エネ・環境対策が政府の大きな目標となっている

リスク要因

- 国内経済の停滞や産業構造の変化に伴う商流構造の変化により、競争が激化し、更に、従来の取引関係に影響が及ぶ可能性もある
- 中国の政治・外交リスク、経済成長減速のリスク、人件費などのコスト増
- ベトナムの不透明な法制度

© 2014 明和産業株式会社

6. 成長に向けた7つの重点戦略

■ 2016年度の目標達成に向けた事業の拡大と経営管理基盤の強化を目指し、7つの重点戦略を本中期経営計画期間において推進していく

事業戦略	成長事業	1	中国全土に跨る拠点網を活用した潤滑油等の販売拡大
		2	電池関連部材の拡販（リチウムイオン電池部材のバリューチェーン、及び製品のユニット化等への取組み）
		3	環境関連商材 の中国・ベトナムマーケットでの取組み拡大
	基盤事業	4	アジア経済圏との取引拡大
		5	事業投資やパートナー企業との連携等を通じたバリューチェーンの拡充（原材料開発や製品加工取引から原料取引への波及、等）
機能戦略	人事	6	グローバルな事業展開に対応できる人材の育成と、挑戦へのモチベーションの向上に繋がる仕組みの充実
	経営管理	7	積極的な海外取引拡大や、事業投資推進のバックアップ施策 ～ 業績管理指標の変更、海外拠点の設立等

© 2014 明和産業株式会社

重点戦略①　中国全土に跨る拠点網を活用した潤滑油等の販売拡大

主要施策

- ■ 中国での現地人材及び現地拠点の拡充による物流・販売体制の更なる強化
- ■ 潤滑油の安定供給に向けたパートナー企業との関係維持・強化

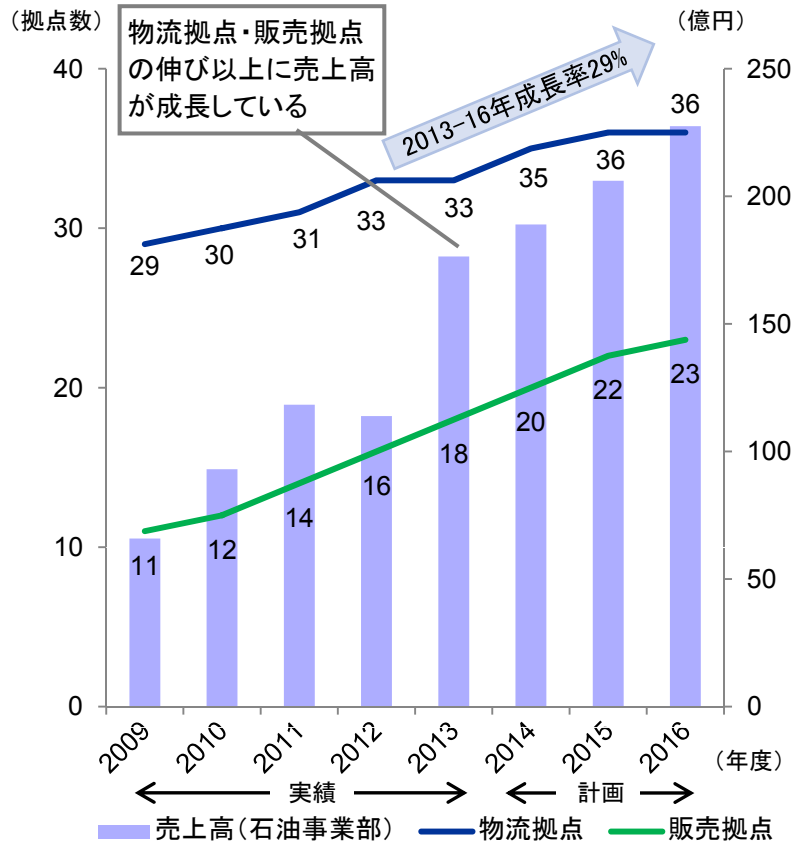
事業環境

- ◆ 中国経済は減速しつつあるとはいえ依然高成長を続ける見通しであり、2014年度も年率7.5%程度のGDPの成長が期待される
- ◆ 建設機械・農業機械・ルームエアコンの生産増により、潤滑油需要も更に拡大する見通しである

明和産業の強み

- ◆ 潤滑油事業の付加価値の源泉である迅速且つ柔軟な物流・販売体制を中国全土に跨って保有している
- ◆ パートナー企業への出資と、円滑な協力関係により安定して潤滑油を確保できる

明和上海拠点数と売上高の推移



© 2014 明和産業株式会社

重点戦略② 電池関連部材の拡販（リチウムイオン電池部材のバリューチェーン、及び製品のユニット化等への取組み）

明和産業株式会社

主要施策

- 原料黒鉛から負極材・電解液などの電池部材までのバリューチェーンの各段階に係わり取引を拡大する
- 製品（LIB/EDLC/伝送装置等）をユニット化し複合的価値を提供する

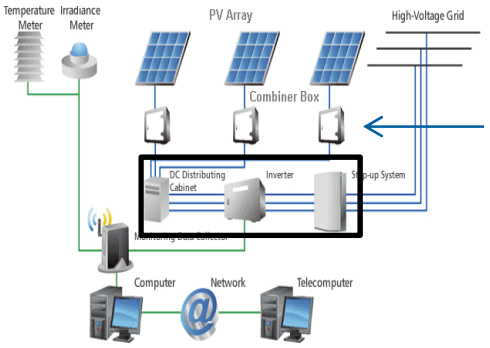
事業環境

- 環境保護の観点から、電池関連市場は用途の拡大とともに今後も成長著しい
- 車載用のリチウムイオン電池の需要も今後本格化する見通しである

明和産業の強み

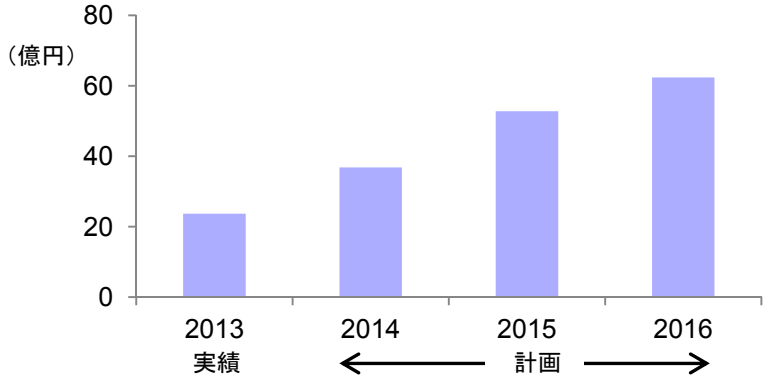
- 電池市場として将来性のある中国に拠点網を有することにより、ネットワークを活かした販売活動が可能
- 負極材中間製品（黒鉛）製造業への出資による安定的な製品の確保

伝送装置の特徴



太陽電池用伝送装置
（ソーラーノイズフィルター）
太陽電池から得られる電力を効率よく伝送する装置
（開発者特許技術）
おおよそ15～30%（保証値15%）の発電量増加を実現。

電池関連部材の売上高推移



© 2014 明和産業株式会社

重点戦略③　環境関連商材 の中国・ベトナムマーケットでの取組み拡大

主要施策

- 水処理：主要3商材を中心に、食品・化学分野における中堅エンジニアリング会社への販売活動を強化する
- 活性炭：強みを持つ脱硫脱硝用活性炭の調達力を活用し、他用途への展開を目指す

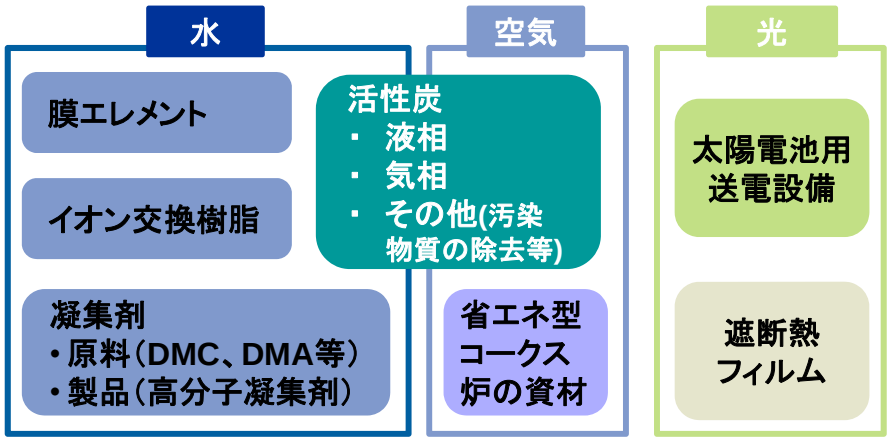
事業環境

- 中国の12次5ヶ年計画において省エネ・汚染物質排出削減が大きな目標とされている
- 東南アジアにおいても、規制の強化、都市の用地不足、食品・化学産業の振興により、需要は旺盛である

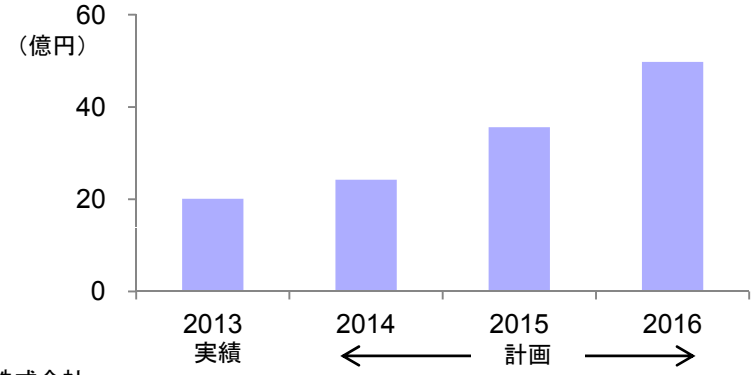
明和産業の強み

- 中国全土に跨る潤滑油のネットワークを活かし、各地域での販売活動が可能
- 専門人材による販売活動。更に現地スタッフの育成により専門性を強化する

主要環境商材



中国・ベトナムにおける環境商材取引



© 2014 明和産業株式会社

重点戦略④　アジア経済圏との取引拡大

主要施策

- 高い経済成長が見込まれるアセアン地域に販売拠点を新設し、取引拡大を目指す
- 中国および東南アジア拠点の機能を活用し、中国企業を含む顧客のパートナーとして、アジア経済圏への取組みを深める

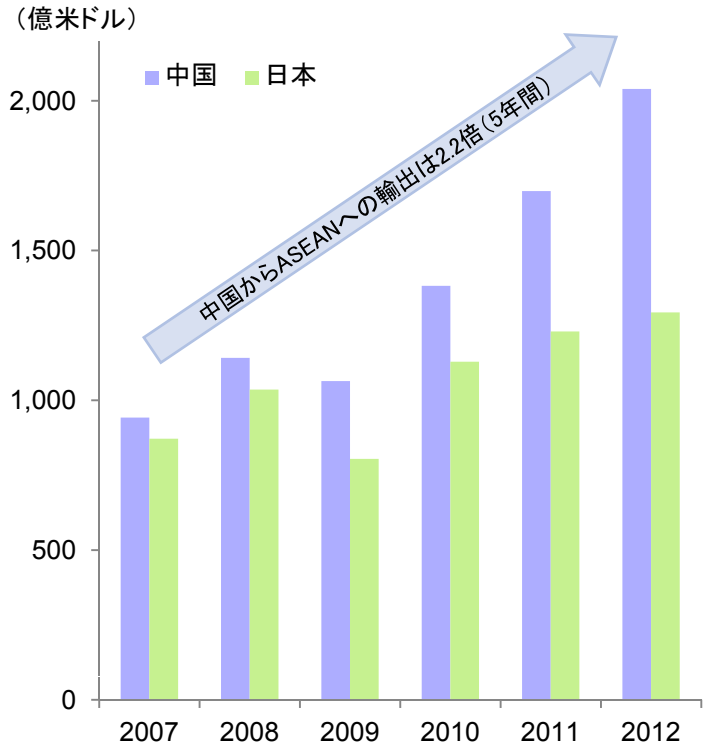
事業環境

- 日本国内市場において、取次を中心とした限られた機能の提供だけでは大きな成長は見込めない状況になってきている
- 中国を含めたアジア経済圏は今後も世界経済の中で高い成長を見込める市場である

明和産業の強み

- パートナー関係を構築している長年の取引先メーカーとの共同投資や海外展開等が可能
- 中国から日本向けの原材料輸入取引を他のアジア諸国向けに横展開することにより取引の拡大が可能

中国・日本からASEANへの輸出の推移



＊ ジェトロ海外情報ファイル（J-FILE）
http://www.jetro.go.jp/world/ から引用

© 2014 明和産業株式会社

重点戦略⑤　事業投資やパートナー企業との連携等を通じたバリューチェーンの拡充

主要施策

- 川上から川下までのバリューチェーンにおいて、事業投資やOEM契約等により、関与する領域を拡大する
- 低付加価値取引（存在意義の小さい取引）は、機能の強化を図るか、整理を進める

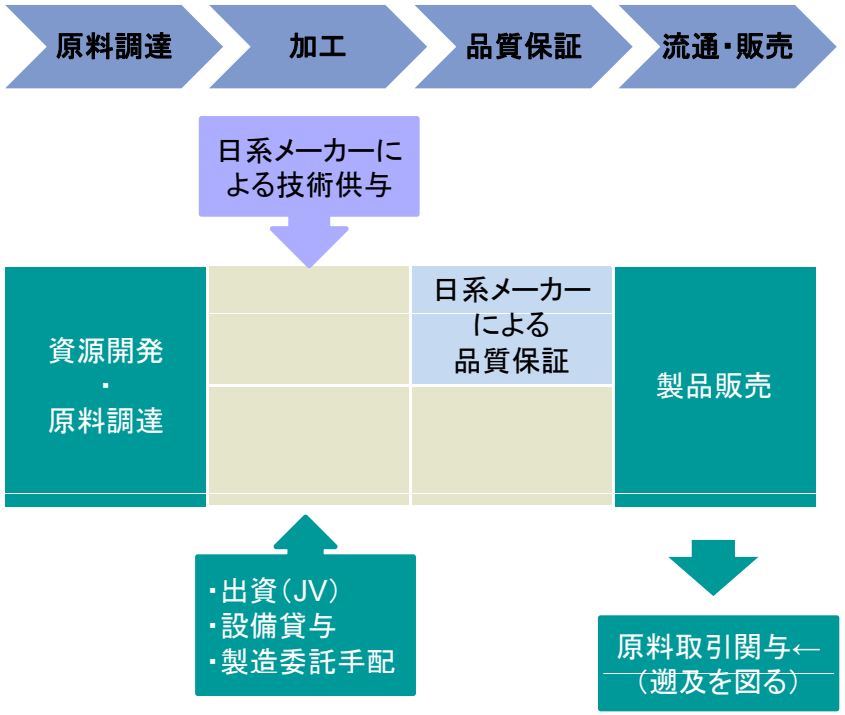
事業環境

- 従来の取次機能だけでは顧客に評価されず、取引は縮小していく可能性がある
- 国内市場において、商材によっては、需要の縮小や競争力の低下に対応して業界再編が進む

明和産業の強み

- 長年の取引先との友好関係により形成された明和産業固有の取引先ネットワークを有している
- 中国での長年のビジネス経験を活かし、中国企業との提携関係構築を行う

高付加価値取引のイメージ図



© 2014 明和産業株式会社

重点戦略⑥ グローバルでの事業展開に対応できる人材の育成、中核ナショナルスタッフの登用

主要施策

〈求める人材像〉

「豊かな想像力に基づき能動的に提案し、実行・実現する人物」

- モチベーション向上の為の人事制度、評価制度の拡充と有効的運用
- 成長の実現に必要な人材採用、育成、活用
- ナショナルスタッフの育成と有効活用

重点戦略⑦ 経営管理体制の充実 ― 連結ベースの事業拡大と業績管理 ―

主要施策

- 連結経常利益を営業各組織の業績管理指標とする
- 事業投資等のプロジェクト運営体制の強化
- 海外取引拡大に向けて拠点体制の整備と拠点網の拡充
- PDCAサイクルによる継続的な事業の改善とステップアップ

© 2014 明和産業株式会社