



タキロンシーアイ

中期経営計画

Good chemistry Good growth
2020

(期間：2017年度 ⇒ 2020年度)

タキロンシーアイ株式会社
代表取締役社長
南谷 陽介

1. タキロンシーアイ発足について
 - 1 - 1. タキロンシーアイの概要
 - 1 - 2. 現状の事業ポートフォリオ

2. 経営ビジョン
 - 2 - 1. 経営ビジョンとロードマップ
 - 2 - 2. 経営目標

3. 経営戦略
 - 3 - 1. 成長戦略
 - 3 - 2. 戦略投資
 - 3 - 3. 経営基本方針

1. タキロンシーアイ発足について

経営統合によりプラスチック加工総合メーカーとして企業規模・事業ドメインを拡大し、事業ポートフォリオ再編並びに経営及び保有資産の効率化等によるシナジー効果の発揮を通じて、将来、プラスチック加工業界のリーディングカンパニーとなる。

タキロングループ

売上高	営業利益	総資産	純資産	従業員
751 億円	43 億円	890 億円	494 億円	1889 人

シーアイ化成グループ

売上高	営業利益	総資産	純資産	従業員
723 億円	25 億円	652 億円	228 億円	1644 人



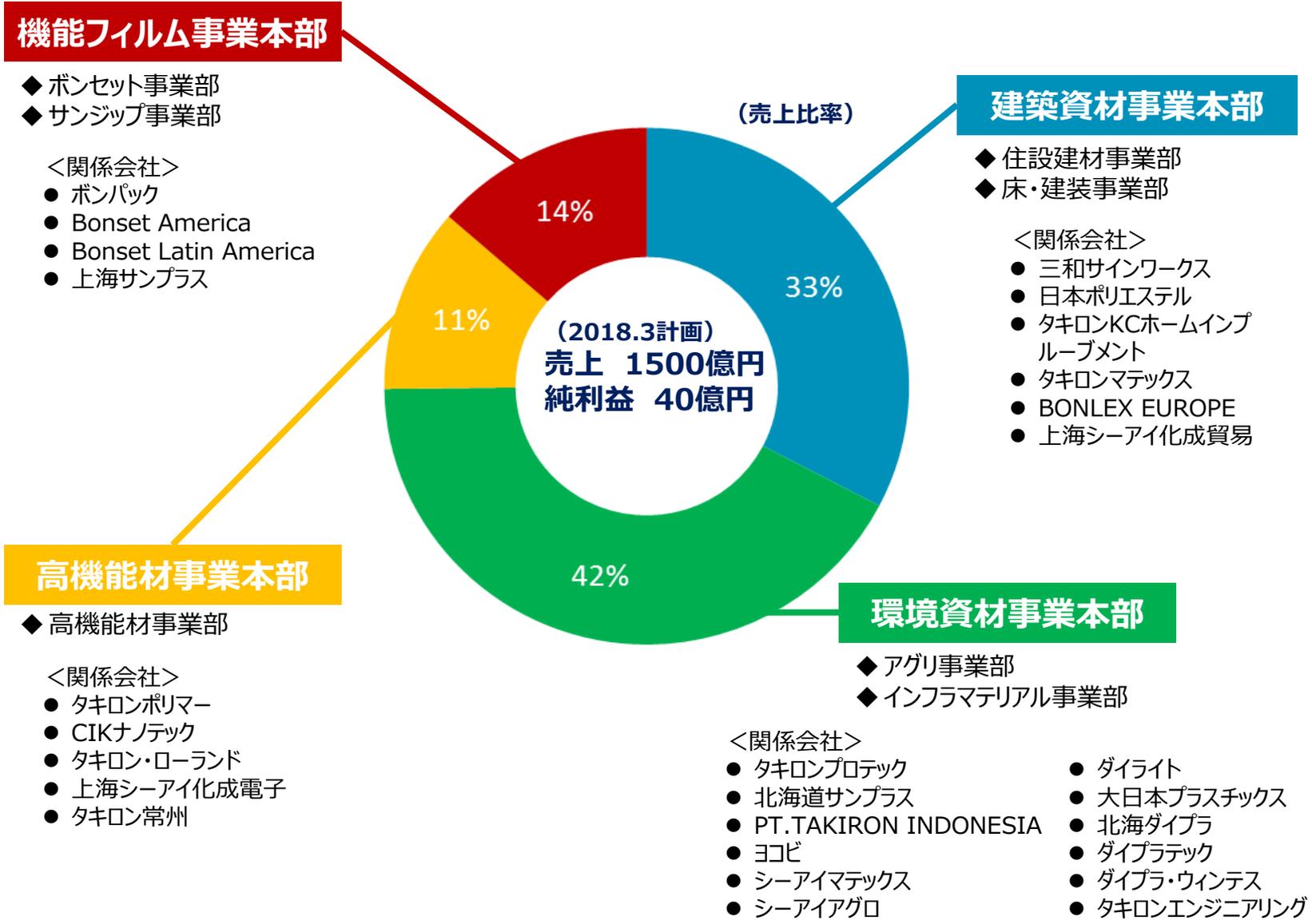
売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	一株当たり 当期純利益
1,500 億円	70 億円	65 億円	40 億円	41 円

総資産	純資産	資本金	時価総額	従業員数
1,500 億円	700 億円	151 億円	600 億円	3503 人

【東証1部上場企業（化学）】 (2017.3)

順位	会社名	売上	営業利益
45	アイカ工業	1516億円	180億円
46	サカタインクス	1511億円	101億円
47	三洋化成工業	1501億円	136億円
	タキロンシーアイ	1500億円	70億円
48	高砂香料工業	1367億円	71億円
49	東亜合成	1353億円	161億円
50	クレハ	1322億円	92億円
	...		
71	マンダム	773億円	76億円
72	高圧ガス工業	760億円	45億円
73	天馬	757億円	45億円
	74 タキロン	751億円	43億円
75	信越ポリマー	739億円	55億円
76	大日本塗料	727億円	65億円
	シーアイ化成	723億円	25億円
77	ハリマ化成グループ	713億円	39億円
78	積水樹脂	678億円	99億円
79	藤倉化成	627億円	30億円

企業規模拡大によりビジネス環境が変わり、企業価値向上の可能性が広がる。



2. 経営ビジョン

経営ビジョン

たゆまぬ挑戦と実行を通じ、業界のリーディングカンパニーとして社会に貢献する



タキロンシーアイ発足

創業100周年

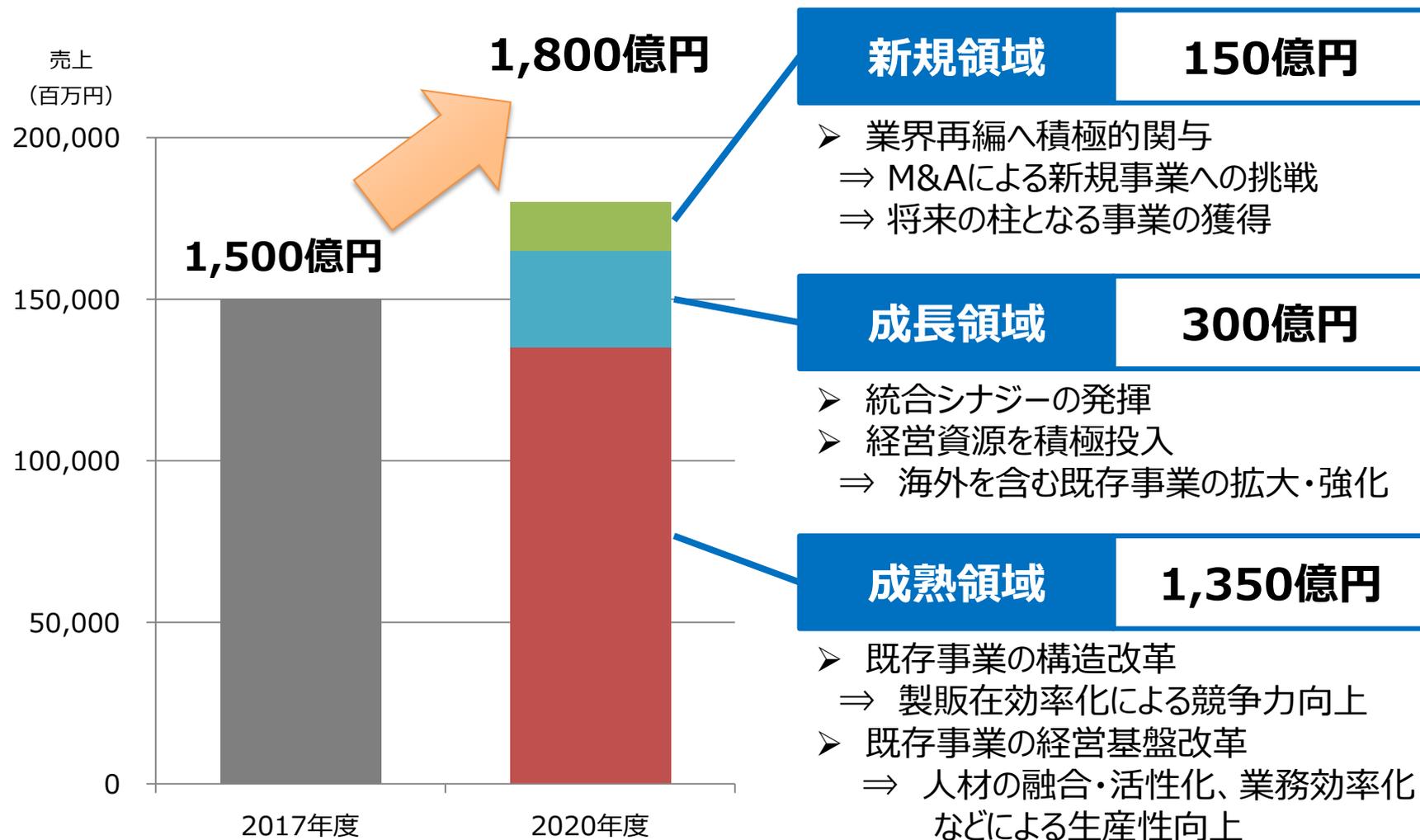
新規領域	業界再編への積極的関与を進め M&Aにより新規事業へ展開	事業領域拡大・将来の中核事業
成長領域	設備投資により事業を拡大・強化	既存事業規模拡大
成熟領域	構造改革及びシナジー効果により市場競争力を向上	収益力の強化
経営基盤	人材融合・活性化、心の覚醒、業務効率化などによる経営基盤の強化	事業拡大を支える

中期経営計画の期間 (2017~2020年度)

指標	2017年度見通し	経営目標		主な施策
		2020年度		
連結売上	1,500億円		1,800億円	<ul style="list-style-type: none"> 成長領域への展開 差別化・付加価値向上
営業利益	84億円		120億円	<ul style="list-style-type: none"> 製造原価低減 販管費削減
連結純利益	60億円		75億円	<ul style="list-style-type: none"> 営業利益拡大
連結ROA	4.1 %		4.5 %	<ul style="list-style-type: none"> 資産効率向上 事業の選択と集中
連結ROE	8.8 %		9.5 %	<ul style="list-style-type: none"> 利益拡大 優良事業への投資
自己資本比率	45.9 %		45 %	<ul style="list-style-type: none"> 財務戦略

3. 経営戦略

成長戦略を緩めることなく、積極的な経営資源の投入により成長を加速する。



2017～2020年度の4年間で獲得したキャッシュフローは、通常の設備投資の他、戦略投資、成長投資、株主還元に充当する。残ったキャッシュは内部留保し、将来の投資に備える。

戦略投資金額

新規領域

約100億円

新規領域への投資（M&A）

M&Aは、事業規模拡大のための重要な戦略として位置付け、中・長期的に企業価値向上に資する優良な案件に対し、積極的に投資を行う。

成長領域

約80億円

成長領域への投資（開発・増産）

成長領域への積極的な設備投資を行い、生産力の増強や開発等による市場競争力の強化、市場シェアの拡大を図る。

成熟領域

約40億円

成熟領域への投資（構造改革）

成熟領域における効率化・合理化の為に投資を行い、人・設備・材料・バリューチェーンの最適化、生産性の向上、コスト競争力の強化を行う。

新規領域・成長領域・成熟領域に対し、4年間で約220億円の投資枠を確保する。

経営基本方針

① 市場競争力の強化

- コモディティをスペシャルに
- 誰よりもよいもの、今よりも安く、負けない営業、明日を担う
- 差別化戦略
- 販売ネットワークの強化
- クロスセルによる販売効率向上
- 製造コストの低減（最適生産）
- ベースとなる製造技術、生産能力の強化

② 新規事業創出・新製品開発

- コモディティをスペシャルに
- 魅力あふれる商品、明日を担う商品
- ユーザーへの新しい価値の提供
- パラダイムシフトを生み出す発想力
- 商品提案力、ニーズとシーズを結び付ける力の強化
- M & Aによる新規事業の獲得

③ 統合効果の追求

- 「範囲の経済性」発揮
- 海外事業展開の加速
- 伊藤忠商事のビジネスネットワーク活用
- 共同購買効果の取出し
- 物流最適化
- 管理部門の効率化
- 心の覚醒（各個人の広がる視野と繋がるアイデア）
- 人材の融合（タキロンシーアイ融合推進プロジェクト）と最適配置、活性化
- 経営基盤の強化

④ 既存事業ドメインの拡大

- コモディティをスペシャルに
- 成長領域への経営資源投入による事業規模拡大・強化
- 業界再編への積極的関与（M&A）による事業規模拡大
- 新規ビジネスモデルの構築
- サービスの充実によるシェアアップ

⑤ 資産効率のアップ

- グループ全体最適生産のための拠点戦略再構築
- BS重視の経営（CF経営）
- 不採算事業の撤退

⑥ 新しい企業風土の創造

- コーポレートガバナンスの意識向上
- 環境経営
- コンプライアンスの遵守
- 仕組み、社内ルールの最適化
- 人材育成

今日を支える、明日を変える。



■ 本資料に記載されている業績予想並びに将来予測は、2017年9月時点で入手可能な情報に基づき当社独自で作成しております。このため、不測要因や環境変化等により、実際の業績が予測と大きく乖離する結果となる可能性を含んでいます。