



各 位

2007年10月10日

タキロン株式会社

代表者名 取締役社長 森下 誠二

コード番号 4215

株式および経営権の取得について

タキロン株式会社(以下「タキロン」)は、プラスチック製ナミイタの大手である大日本プラスチック株式会社(以下「ダイプラ」)の株式および経営権につき、同社の出資者であるダイセル化学工業株式会社(以下「ダイセル」)及び、株式会社トクヤマ(以下「トクヤマ」)の2社から買収することで大筋の合意をし、基本合意書を締結しました。当面は60%を取得し2~3年後を目処に100%出資へと移行する考えです。

今後デューデリ等のさらに具体的な作業を進め、2007年末を目処に本契約締結をする予定です。

1. 株式および経営権取得の目的

タキロンは、総合プラスチックメーカーとして、プラスチック製のナミイタ、ネット、暗渠用パイプを主力事業の一つとしてきました。又、一方のダイプラも同様の製品を主力事業にしています。ただ、ここ数年は原油価格の高騰などによる原材料価格の急騰を受け、両社とも収益の圧迫を余儀なくされております。更に、これらの製品は国内需要が頭打ちのため、両社とも現状のままでは今後の拡大も期待できないところから、ともにブランド力のある製品を持つ両社が資本関係を背景に、収益の拡大を実現し、国内市場での確固たる地位を確立することに目的をおいています。

特に、タキロンが重点事業と位置付けるポリカーボネート樹脂製ナミイタ、平板は両社併せての生産量が2万トン/年前後となり、同分野における強固な地位を確立することになります。

2. 株式および経営権取得後の事業体制とシナジー効果

グループとしてのシナジー効果は両社併せて年間十数億円の営業利益増加になると想定しており、具体的には下記のような施策を検討していきます。

1) 生産拠点の集約によるコスト競争力の強化

新たなタキロングループとして生産効率を高め、コスト競争力を向上させるために、両社の生産拠点について製品、地域等を考慮した集約を検討します。

2) 共同配送によるサービスの向上と配送コスト低減

共同配送については、タキロンの東日本、西日本の両物流拠点を活用し、配送コストの削減と今以上の配送レベルの向上を目指します。

3) 土木資材事業移管による営業の集約

土木資材事業については、ハウエル管事業(大口径下水道管、排水管)で業界優位にあるダイプラへ営業を集約することを検討し、それにより設計指定、技術支援を含めお客様との繋がりをより強固なものにできると考えています。

4) 原材料調達の集約

ポリカーボネート樹脂、塩化ビニール樹脂をはじめ、全ての原材料を見直し、共同購入の実施により調達コストの低減を図ります。

5) 相互の販売ルート活用

両社が独自に持っている特長ある製品について、相手方のお客様に対しても、積極的に販売を推進します。

2. 取得対象株式

今回の株式売買により、タキロンはダイプラの全発行株式(1,032,000株)の60%を取得します。

現状の持分比率		売買後の持分比率	
ダイセル	60%	タキロン	60%
トクヤマ	40%	ダイセル	24%
		トクヤマ	16%

3. スケジュール

当株式売買については、既に基本合意書を締結済みです。

今後は詳細調査等を経て、2007年12月末に株式譲渡契約を締結する予定にて作業を進めることにしております。

4. 対象会社(ダイプラ)の概要(数字は2007年3月期単体)

会社名	大日本プラスチック(株)
本社所在地	大阪府中央区
資本金	859百万円
創立	1956年
株主構成	ダイセル60%、トクヤマ40%
総資産	13,859百万円
売上	9,432百万円
従業員数	228名
主な事業内容	プラスチック波板、ネット、パイプなど

以上

<問合せ先>

タキロン株式会社

経営戦略部 経営企画・広報チームリーダー

くげ 裕之

電話(06)-6267-2812