

2021年3月期 決算説明会 中期経営計画説明会

2021年5月



タキロンシーアイ株式会社

証券コード 4215 東証第1部

目次

【決算説明】

- | | |
|-----------------|------|
| 1. 2021年3月期決算実績 | P. 2 |
| 2. 2022年3月期業績予想 | P. 9 |

【変革への決意 CX2023 中期経営計画】

- | | |
|-----------------|-------|
| 1. 前中期経営計画の振り返り | P. 15 |
| 2. 企業理念・長期ビジョン | P. 17 |
| 3. 中期経営計画 | P. 21 |

1. 2021年3月期決算実績

1-1. 決算ハイライト

2021年3月期実績

- 売上高134,470百万円（前期比△3.6%）
- 営業利益8,511百万円（同15.4%）
- 中間配当10円 期末配当12円 合計22円を実施
（当初予想中間10円、期末10円）
- 当初連結業績予想を上方修正

	2020/3期 実績	2021/3期 期初予想	2021/3期 実績	前期比
売上高	139,432	132,000	134,470	△4,962
営業利益	7,372	7,000	8,511	1,138
経常利益	7,611	7,300	8,807	1,196
親会社株主に帰属する当期純利益	13,091	4,000	5,332	△7,758

(百万円)

- 売上高は、コロナ影響に加え、新設住宅着工戸数の減少や前年風害需要の反動もあり、建築資材事業セグメント、環境資材事業セグメント減収の影響大
- 営業利益は、売上高減による影響を受けるものの、売上原価および販売管理費の減少により大きく増加となった
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、前年度の連結子会社における固定資産譲渡益の反動により大幅な減益となった

1-2. 2021年3月期決算実績

損益計算書

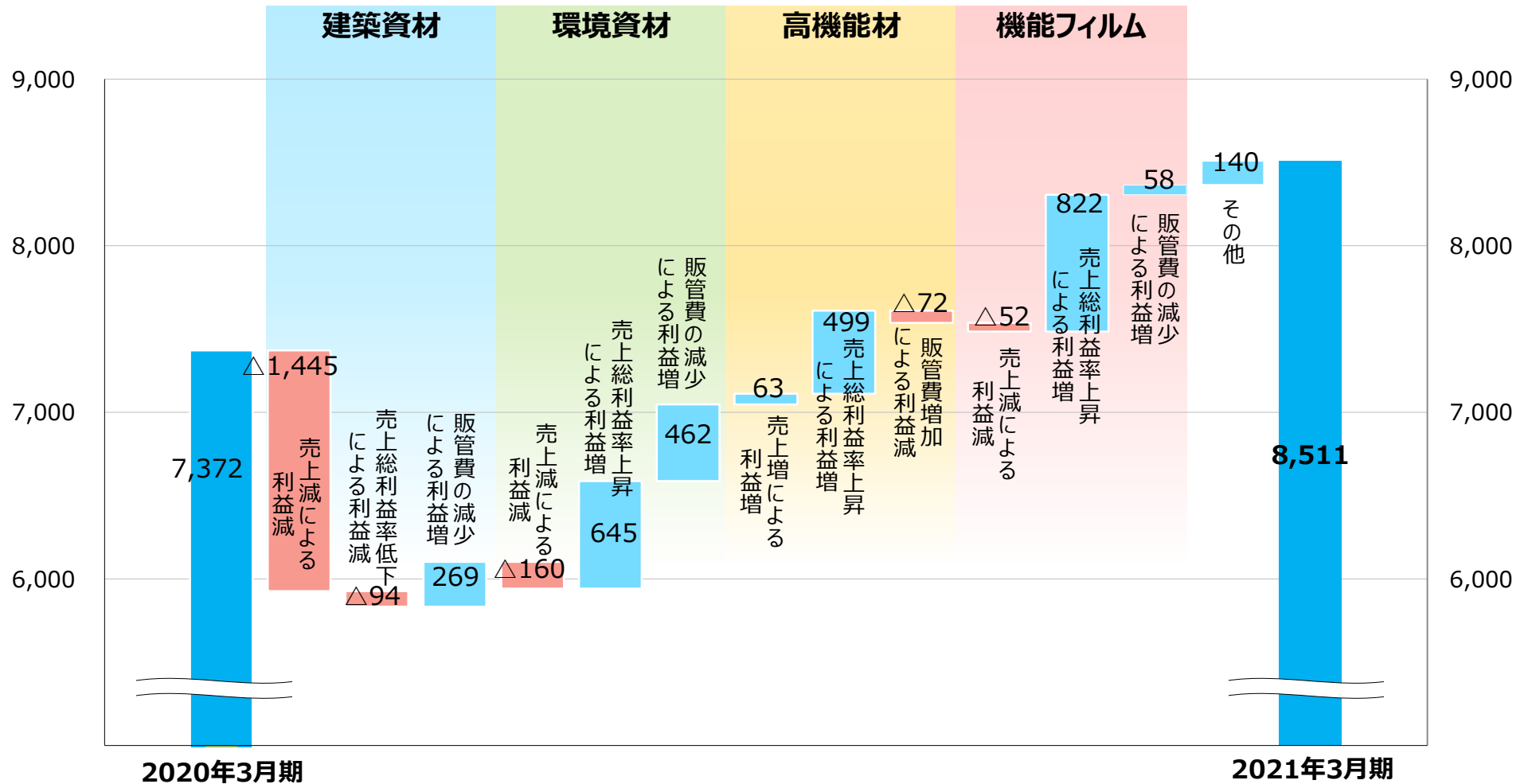
(単位：百万円、%)

	実績					
	2020年3月期 (累計)		2021年3月期実績 (累計)			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
					増減額	増減率
売上高	139,432	100.0	134,470	100.0	△4,962	△3.6
売上総利益	38,799	27.8	39,013	29.0	213	0.6
販売費及び 一般管理費	31,427	22.5	30,502	22.7	△924	△2.9
営業利益	7,372	5.3	8,511	6.3	1,138	15.4
経常利益	7,611	5.5	8,807	6.6	1,196	15.7
親会社株主に帰属する 純利益	13,091	9.4	5,332	4.0	△7,758	△59.3
海外売上高	21,961	15.8	21,522	16.0	△439	△2.0
1株当たり 当期純利益	134.47円	—	54.77円	—	△79.70円	△59.3
ROA	9.2		3.7			
ROE	17.0		6.4			

1-2. 2021年3月期決算実績

営業利益増減要因分析

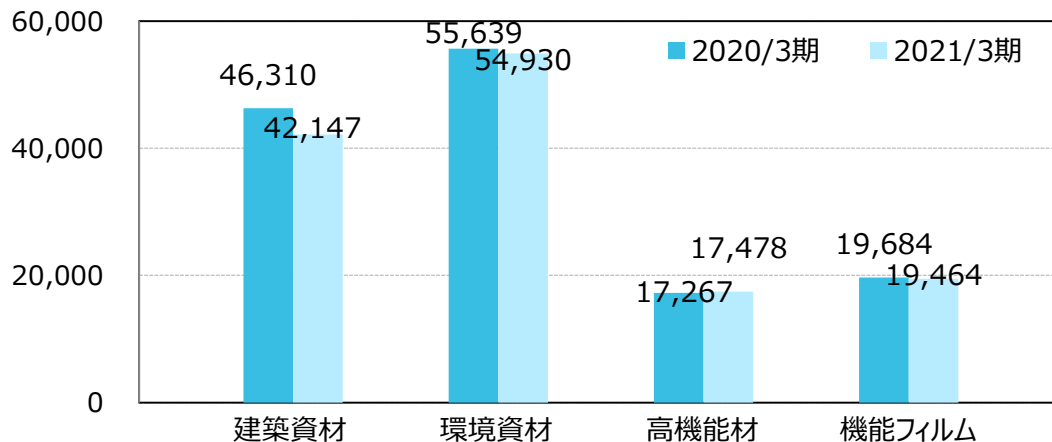
(単位：百万円)



セグメント別概況

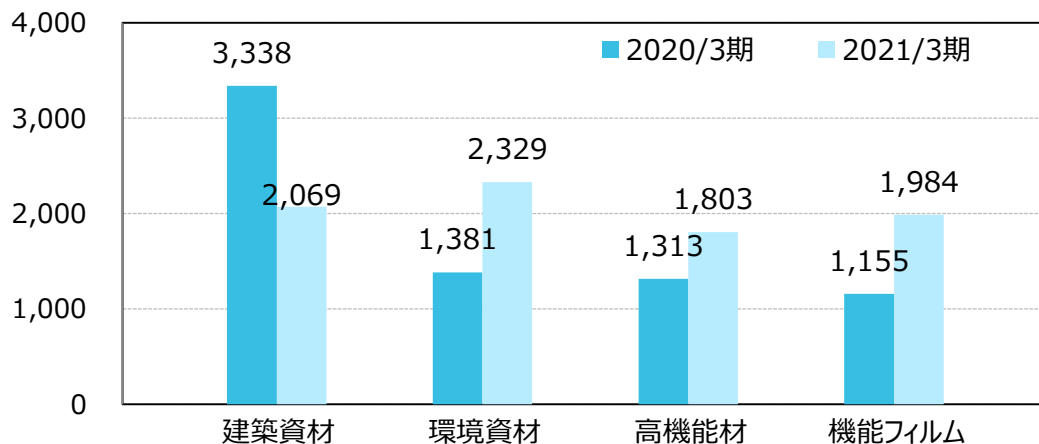
(百万円)

セグメント別売上高



(百万円)

セグメント別営業利益



建築資材事業セグメント (住設建材事業・床・建装事業)

- 住設建材事業は、ポリカーボネート製採光建材・住設資材において、巣ごもり需要によりHC向け販売は堅調に推移も、新設住宅着工戸数の低迷により減収。サイン事業は企業向け需要が大幅に落ち込み、事業全体としては減収
- 床・建装事業は、床部門において、コロナ禍によるマンション改修工事案件の中止、延期により減収。建装部門は、国内が大きく落ち込み、海外向けが一部回復基調も、北米、中国市場低迷により減収

環境資材事業セグメント (アグリ事業・インフラマテリアル事業)

- アグリ事業は、ハウス用資材で値上げ前駆け込み需要等があったものの、前年風害需要の反動、コロナ禍による生産者買い控え、事業物件の遅れ、延期等の影響により農業用フィルム・ハウス関連資材ともに減収
- インフラマテリアル事業は、コロナ禍と大雪による工事遅延の影響により僅かに減収も、災害復興需要や更生管事業は堅調に推移、ハウエル管の大型物件への販売が好調を維持し利益は大きく伸長

高機能材事業セグメント (高機能材事業)

- 半導体製造設備の需要拡大を受けて、主力の工業用プレートが急回復。PETプレートも飛沫防止パネル向けを中心に好調を継続。ナノ材料は通信機器やデータセンター設備の旺盛な需要に牽引され伸長。光学用ポリカーボネートシート、眼鏡フレーム材料は一部で持ち直しの兆しがあるものの、コロナ禍の影響により減収

機能フィルム事業セグメント (ボンセット事業・サンジップ事業)

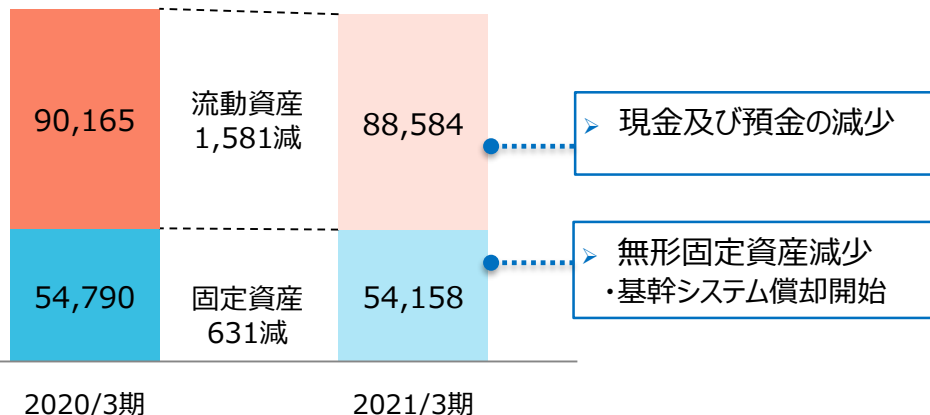
- ボンセット事業は、シュリンクフィルムが国内販売および欧州市場で苦戦、北米市場のコロナ禍における巣ごもり需要があったものの減収
- サンジップ事業は、ジッパーテープが日本国内、アジア、欧米を中心に堅調に推移し増収

1-2. 2021年3月期決算実績

貸借対照表

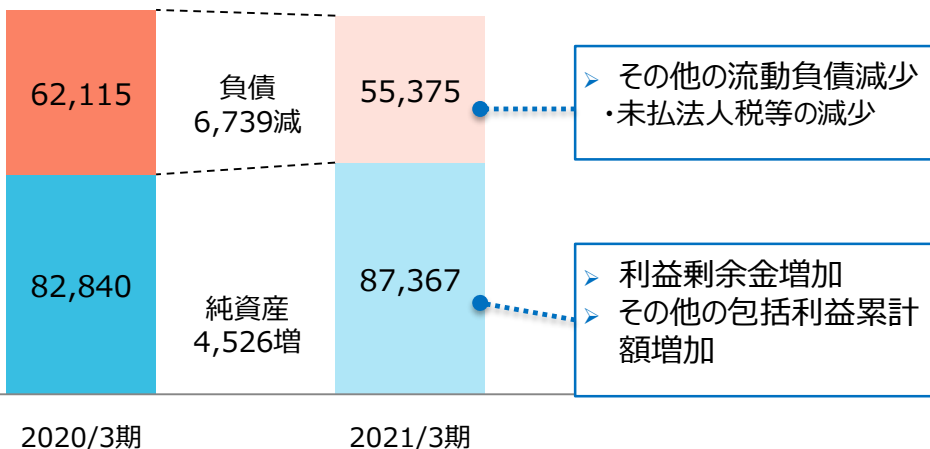
資産

(単位：百万円)



負債／純資産

(単位：百万円)



(単位：百万円)

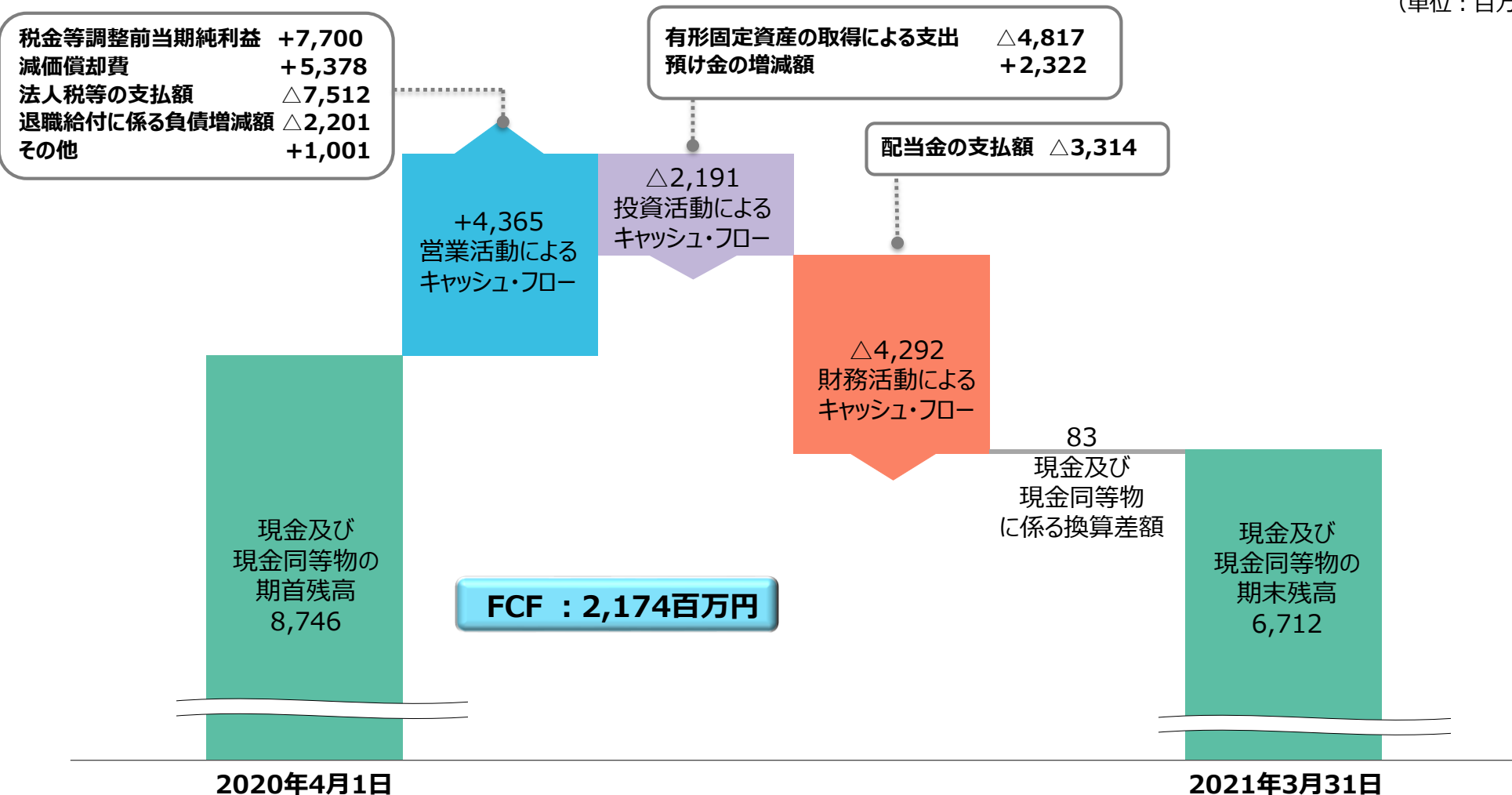
	2020年 3月期	2021年 3月期	増減額
流動資産	90,165	88,584	△1,581
現金及び預金	8,746	6,712	△2,034
売上債権	45,219	46,185	965
たな卸資産	22,646	22,832	186
その他	13,552	12,853	△699
固定資産	54,790	54,158	△631
有形固定資産	42,023	41,947	△76
無形固定資産	2,956	2,661	△295
投資その他の資産	9,810	9,550	△260
資産合計	144,956	142,743	△2,212
負債合計	62,115	55,375	△6,739
(有利子負債残高)	5,085	4,438	△646
純資産合計	82,840	87,367	4,526
			(単位：%)
自己資本比率	56.1	60.0	3.9pt

1-2. 2021年3月期決算実績

連結キャッシュフロー計算書

- フリー・キャッシュフローは2020年3月期の5,095百万円から2,920百万円減の2,174百万円

(単位：百万円)



2. 2022年3月期業績予想

2. 2022年3月期業績予想

損益計算書 (P/L) (連結)

(単位：百万円、%)

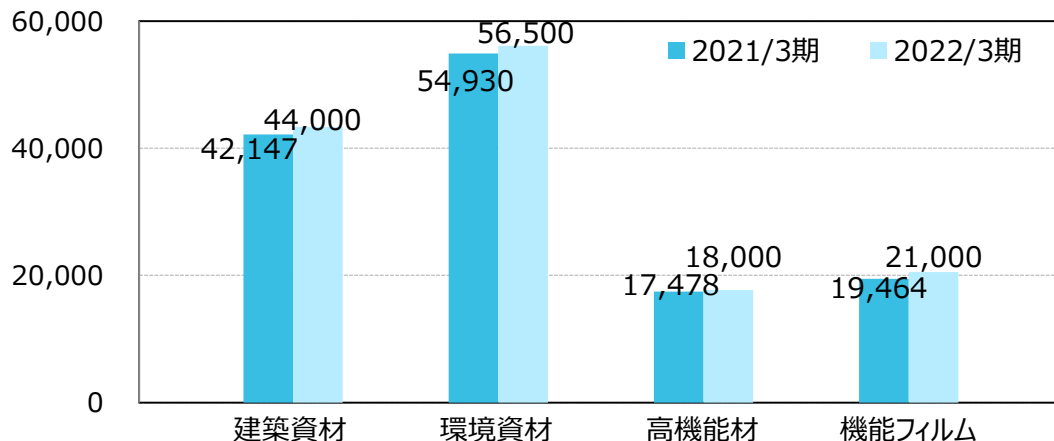
	実績		予想			
	2021年3月期 (累計)		2022年3月期 (累計)			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
増減額					増減率	
売上高	134,470	100.0	140,000	100.0	5,529	4.1
売上総利益	39,013	29.0	40,000	28.6	986	2.5
販売費及び 一般管理費	30,502	22.7	32,000	22.9	1,497	4.9
営業利益	8,511	6.3	8,000	5.7	△511	△6.0
経常利益	8,807	6.6	8,200	5.9	△607	△6.9
親会社株主に帰属する 純利益	5,332	4.0	5,500	3.9	167	3.1
海外売上高	21,522	16.0	23,000	16.4	1,478	6.9
1株当たり 当期純利益	54.77円		56.49円		1.72円	3.1
ROA	3.7		3.8			
ROE	6.4		6.3			

2. 2022年3月期業績予想

セグメント別見通し

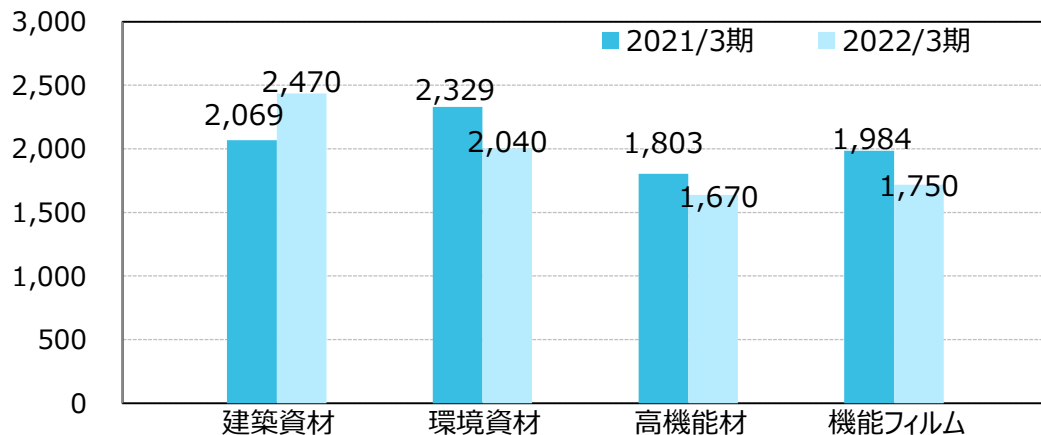
(百万円)

セグメント別売上高



(百万円)

セグメント別営業利益



売上高

〈建築資材セグメント〉

- 住設建材事業は、前年度の新設住宅着工戸数の落ち込みからは緩やかに回復することを予想。また、巣ごもり需要によりHC向け製品は堅調を維持するものと予想しており、増収見込み
- 床・建装事業は前年度、コロナ禍により延期・中止となったマンション改修工事需要の緩やかな回復により増収見込み

〈環境資材セグメント〉

- アグリ事業は、コロナ禍の影響により落ち込んでいた農業用ハウス関連資材の緩やかな受注回復を予想しており、増収見込み
- インフラマテリアル事業は、災害復興需要や更生管事業が堅調に推移すると予想するものの、大型案件の延期等によりわずかに減収見込み

〈高機能材セグメント〉

- 高機能材事業は、半導体製造設備需要が引き続き堅調に推移するものと予想しており、増収見込み

〈機能フィルムセグメント〉

- ポンセット事業は、北米市場の需要が引き続き堅調に推移するものと予想しており、増収見込み
- サンジップ事業は、ジッパーテープが引き続き、日本国内、アジア、欧米を中心に堅調に推移するものと予想しており、増収見込み

営業利益

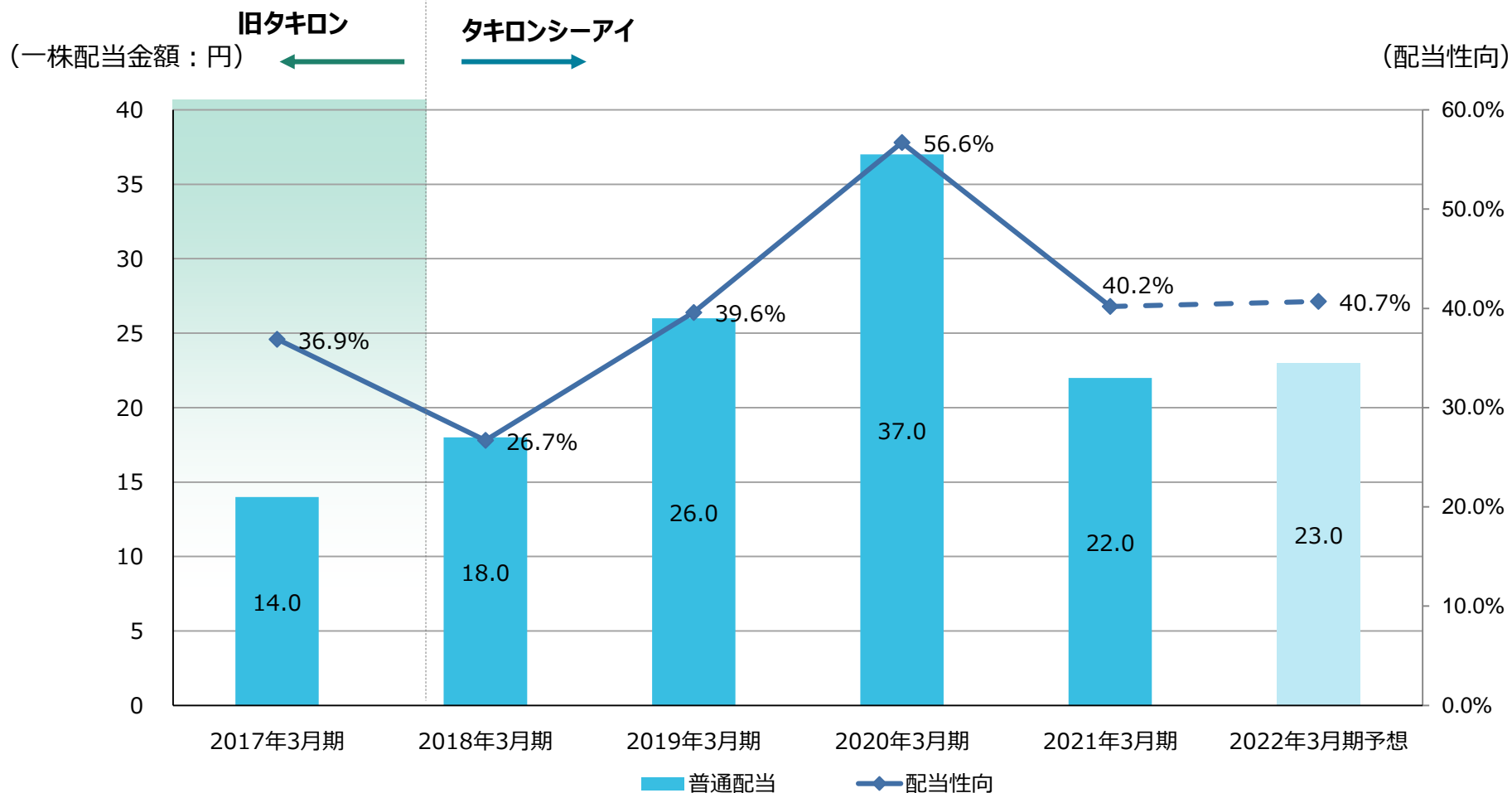
- 営業利益は、建築資材セグメントにおいて増益の見込みであるものの、他のセグメントにおいては原価のコストアップ及び販管費の増加を考慮し減益見込み

2. 2022年3月期業績予想

配当予想

配当推移

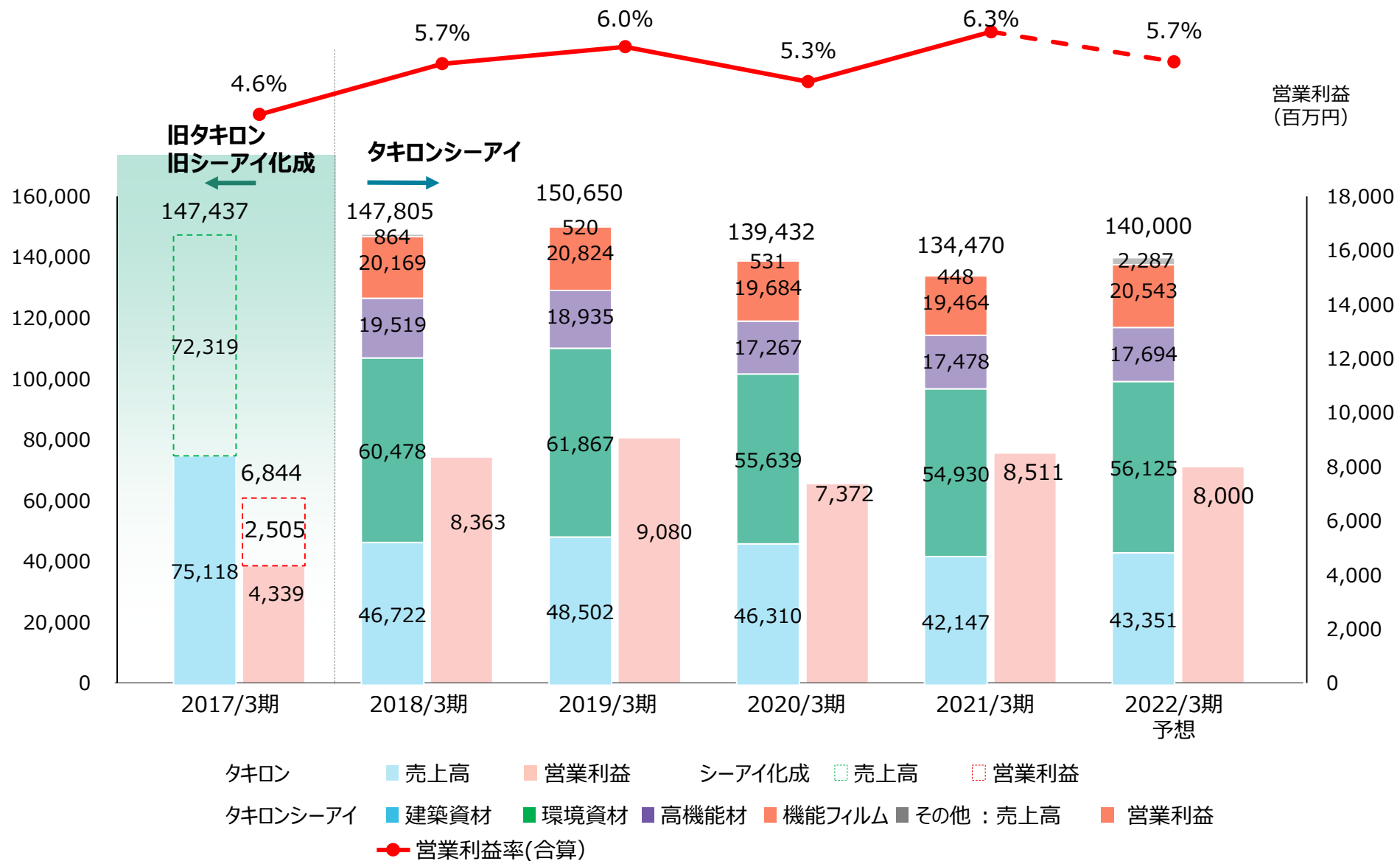
- 2021年3月期配当金については、1株につき22円を実施、2022年3月期配当予想については1株につき23円を想定しております



(注) 2017年3月期以前は旧タキロンの値
配当性向は特殊損益を除いた場合の数値 (2020年3月期は記念配当10円を除いた27円で算出)

2. 2022年3月期業績予想

売上高・利益推移



変革への決意 CX2023

Commit to Transformation2023
中期経営計画 2021年度～2023年度

 **タキロンシーアイ株式会社**

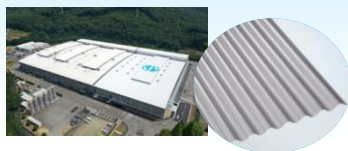
【1-1】前中期経営計画の振り返り（定性レビュー）

- 2017年統合時に計画した企業価値向上・事業拡大に繋がる施策を着実に実行
- 「新規事業創出・新製品開発」については継続して取り組むことが必要

生産体制再構築

1 採光建材の生産集約

- PC事業を揖保川へ集約



2 関東生産拠点の再構築

- ハウエル管増産拠点を遊休地に移転



3 九州工場の移管

- 滋賀、栃木工場への生産集約



4 研究拠点統合

- 神戸→滋賀移転統合



海外設備投資

- 海外工場設備投資による生産能力増強、海外生産の加速

BONLEX EUROPE
[イタリア ベネト]

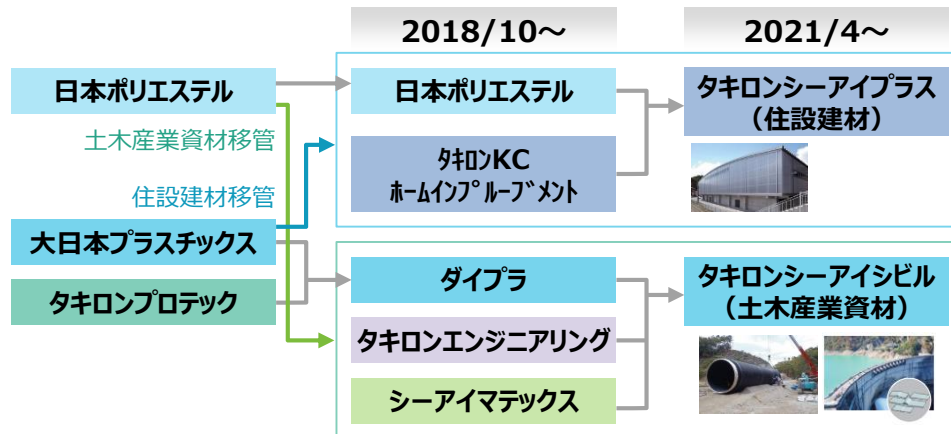
上海サンプラス
[中国 上海]

Bonset America
[アメリカ ノースカロライナ]



販売体制最適化

- 住設建材事業・土木産業資材事業の経営資源の全体最適化
タキロンシーアイプラス、タキロンシーアイシビルにそれぞれ集約



国内設備投資

建築資材



- タキストロン生産性向上
⇒クリアインレイド製品の生産性向上

環境資材



- 農PO3号機コーター設備導入
⇒生産キャパ増大、海外市場展開加速
⇒防曇性能が長期持続

高機能材

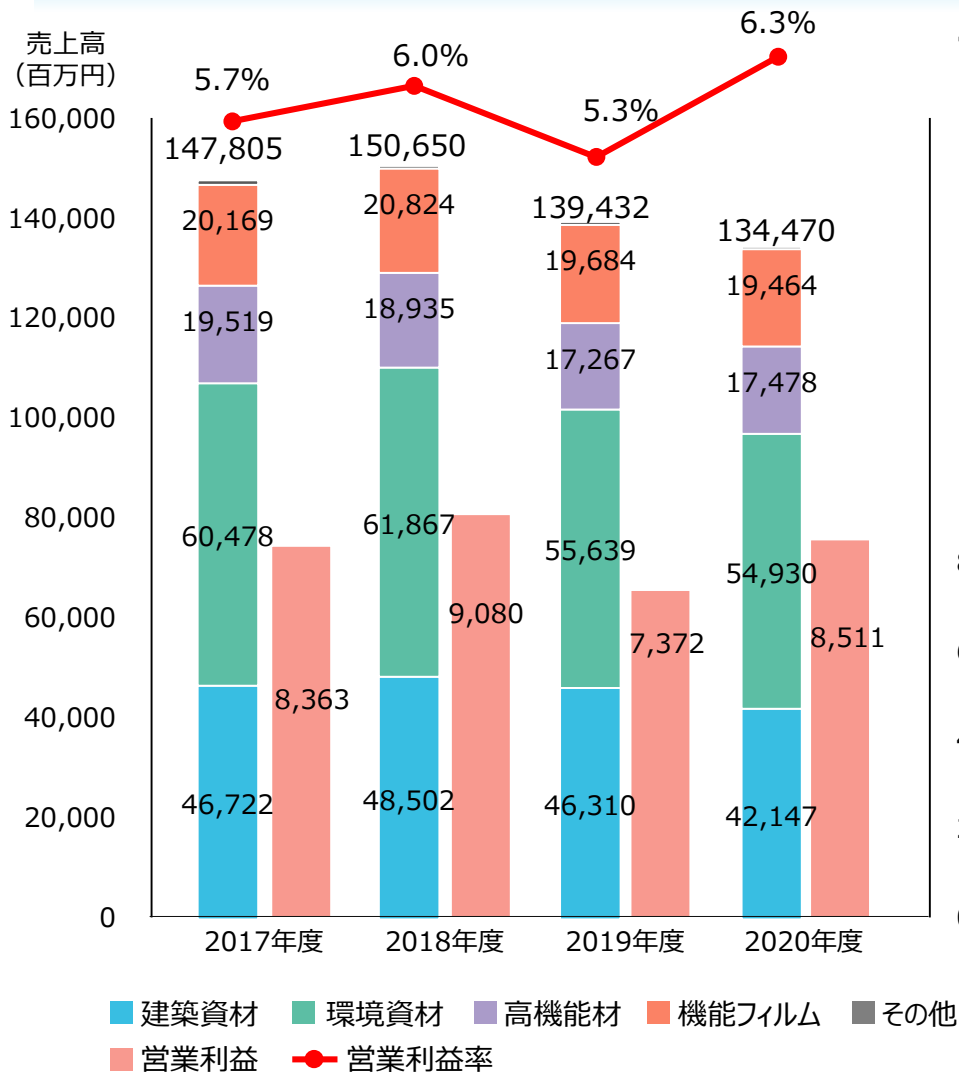


- PVC押出ライン増設
⇒半導体設備投資需要期の生産キャパ増大

【1-2】前中期経営計画の振り返り（定量レビュー）

■ 定量目標はほぼすべての項目で目標未達、新型コロナウイルスの影響を踏まえても大いに反省すべき結果

連結業績推移



計画差異

	2020年度 当初計画	実績	当初計画比
売上高	1,800億円	1,344億円	△456億円
営業利益	120億円	85億円	△35億円
営業利益率	6.7%	6.3%	△0.4%
純利益	75億円	53億円	△35億円
ROA	4.5%	3.7%	△0.8pt
ROE	9.5%	6.4%	△3.1pt

【2-1】 企業理念・長期ビジョン（中長期的な成長に向けて）

前中計の振り返り

定性レビュー

定量レビュー

中長期的視点の戦略

ESG経営の推進

マテリアリティ対応

グループの全役員・全社員のベクトルを一致させる

企業理念体系の再整理

長期ビジョンの設定（10年後のありたい姿）

【2-2】 企業理念・長期ビジョン（グループ企業理念）

グループ企業理念

使 命

人と地球に
やさしい未来を
創造する

実現したい企業文化

重ねていく誇りと変革する勇気



【企業メッセージ】

今日を支える、明日を変える。

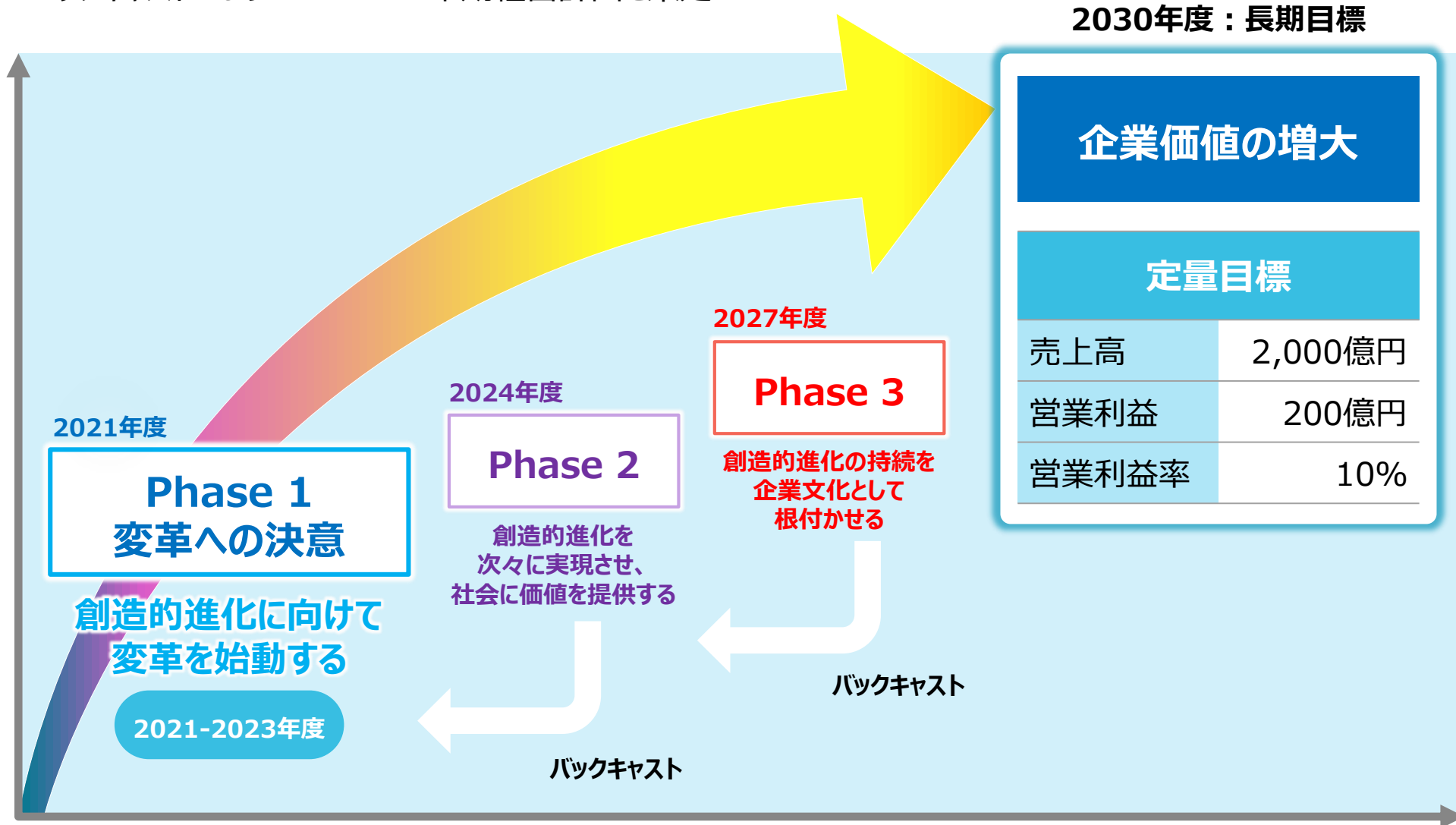
【2-3】 企業理念・長期ビジョン（長期ビジョン）

タキロンシーアイ 2030 ビジョン

創造的進化で地球の未来に
確かな「安心」と「心地よさ」を
とどける企業グループ

【2-4】 企業理念・長期ビジョン（長期目標の設定とバックキャスト）

- タキロンシーアイ2030ビジョンにおける長期目標を設定
- バックキャストによりPhase 1 の中期経営計画を策定





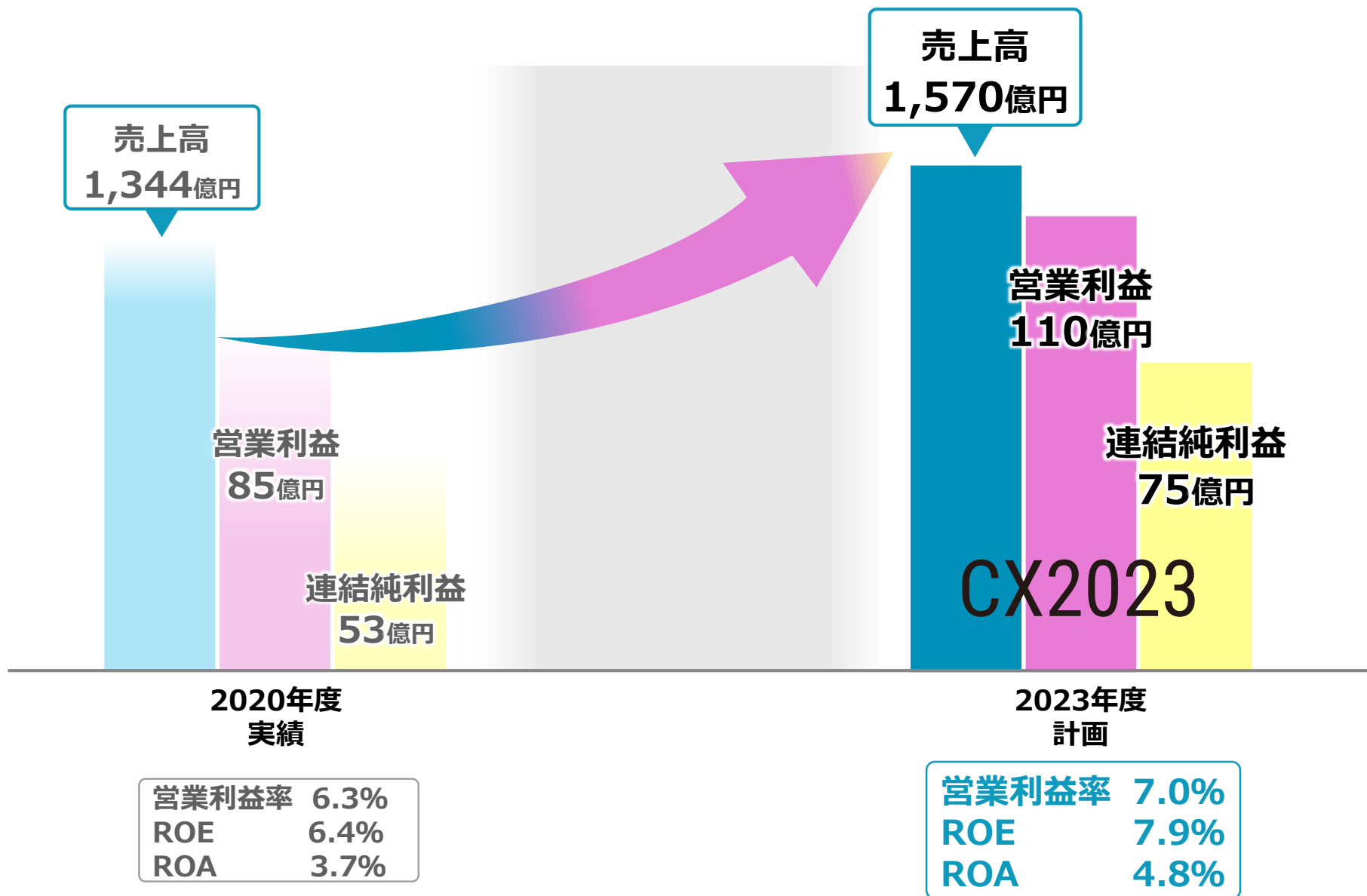
変革への決意

CX2023

Commit to Transformation 2023

全グループの一体感を醸成し、企業価値向上を目指した「変革とチャレンジ」

【3-2】 CX2023 定量目標



【3-3】 CX2023 6つの重点実施項目と成長原資/支援体制の新設

重点実施項目

1 社会課題の解決

社会の持続可能性（サステナビリティ）を意識し、SDGsを踏まえた事業活動とマテリアリティの着実な実行により具体的な社会課題の解決に寄与する。

2 新事業・新製品・新技術の獲得

未来の変化・需要を見据えて、次世代を担う新事業・新製品・新技術の創出にチャレンジし、実現する。

3 ボーダレスの加速

販売・生産拠点のグローバル進出、新しい価値基準でのマーケティング、ダイバーシティ（性別、人種、国籍、宗教、年齢）の組織・企業文化での実現など、ボーダレスな視点で企業価値向上と事業成長を追求する。

4 デジタルの実装

全ての業務プロセスにおいて最先端技術の活用を検討し、作業の効率化、省力化、コストダウンなどの成果を追求。販売面において新たな付加価値を生むようなデジタル活用を推進し、新たなビジネスモデルの創出を目指す。

5 グループ経営の再整備

複合的な事業協働や投資効率の最大化を果たすことで、連結事業体としての価値創造を実現する。

6 経営基盤の進化

ワークライフバランスによる制度設計を進化させ、全社員による「充実人生 経営宣言」を実践する。無事故、ハラスメント撲滅など、職場環境や日常のコミュニケーションを再度見直し、安全・安心に働ける職場への進化も追求する。

2つの成長原資

- 1 330億円の投資枠を設定
- 2 研究開発費総額を売上高比率2%以上に設定

2つの支援体制の新設

- 1 デジタル戦略専門組織
- 2 中計・マテリアリティ管理委員会

① 社会課題の解決

- 社会の持続可能性（サステナビリティ）を意識し、SDGsを踏まえた事業活動とマテリアリティの着実な実行により具体的な社会課題の解決に寄与する。

KPI	
環境配慮型製品の開発テーマ件数	15件/年
CO2排出量削減率（2018年度比）	13%削減
水辺のクリーンエイド活動の参加人数 （3年後の年間延べ人数）	1,000人以上

海洋プラスチック問題への対応



水辺のクリーンエイド活動実施

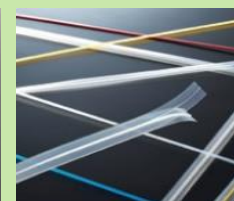
環境保全



環境対応新製品の開発・拡販



生分解性樹脂
ジッパーテープ



バイオポリエチレン
ジッパーテープ



バイオPET

リサイクル



生分解フィルム



製品リサイクルシステム



バイオマスプラスチック



災害対応



防災減災商品の拡販



ハウエル管技術応用/
防災製品開発

① 社会課題の解決～脱炭素対応・気候変動対応への具体的取組



脱炭素対応

1 CO2排出量削減の目標設定

2018年度比較

- ・2023年度13%削減
- ・2030年度30%削減

2 削減施策への取り組み

2021年度～グループ各工場対象

- ① 太陽光パネルの設置によるCO2削減
- ② 省エネ施策の実施
- ③ 再生電力の導入

3 脱炭素イニシアチブへの対応 SBT認定の取得

2023年度申請

気候変動対応

1 TCFD提言への賛同表明

2021年5月

気候変動がもたらすリスクと機会の
特定、分析等に係るガバナンス体制
の構築



2 対応施策

2021年度～

- ① 気候変動に伴う事業上のリスクと機会の評価
- ② 気候シナリオ等を考慮した事業インパクトの定性評価
- ③ 財務影響による定量評価、リスクマネジメントを含む対応策の定義

② 新事業・新製品・新技術の獲得

- 未来の変化・需要を見据えて、次世代を担う新事業・新製品・新技術の創出にチャレンジし、実現する。

KPI	
新製品売上高比率	20%以上
新規事業分野の売上高	60億円以上
新技術創出件数	特許出願件数 50件/年以上

新製品

- 3つのコアテクノロジー事業化（研究開発部）
 - 長繊維系複合/機能性フィルムシート/ナノ材料系複合
- インフラの長寿命化に貢献できる製品・工法の開発（環境資材：インフラ）
- 農作物の収量増に特化した機能別製品（環境資材：アグリ）
- 粉体分球技術による高精度微粒子と表面処理技術強化による製品開発（高機能材）



新技術

- 事業提携・オープンイノベーションやコンカレントR&Dにおける開発スピード向上
- グループ開発部門連携による開発推進力の強化
- ハウエル管製造・施工技術の革新
- 射出成形における金属密着技術の深化

M&A

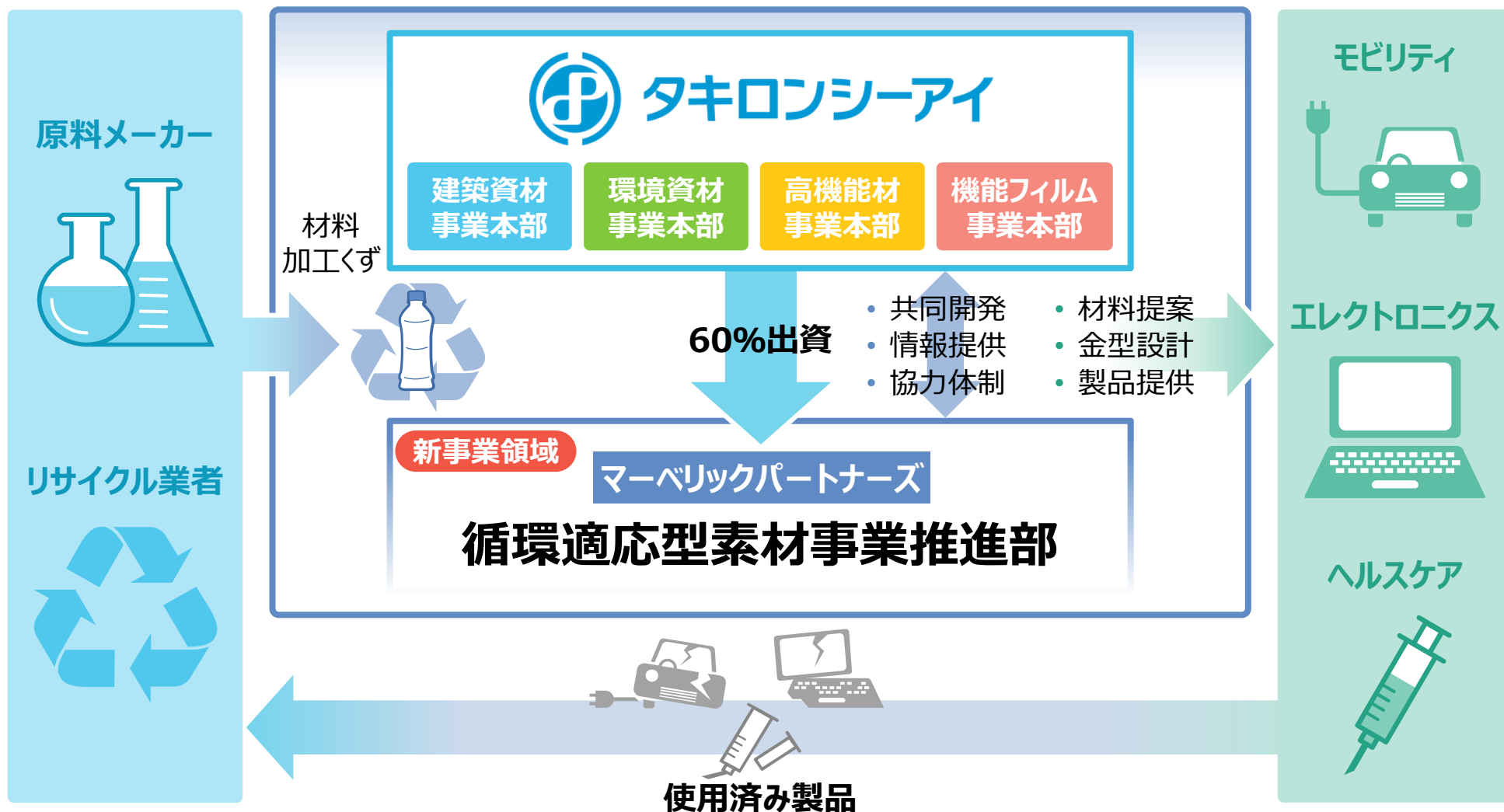
- 海外加工拠点の確立（建築資材：床・建装）
- 各種バリューチェーン・サービス網強化を図るM&A（環境資材：アグリ）
- 非食品ドメインに実績あるフィルムメーカーの取得（機能フィルム）

新事業の創出

- 保有するコア技術・生産資産（人・設備）の既存事業領域以外へ有効活用化【生産本部】
- 防水事業への事業領域拡大（建築資材：床・建装）
- アフターサービス領域への事業拡大（環境資材：アグリ）
- コンパウンド事業分野の創出（循環適応型素材事業推進部）

② 新事業・新製品・新技術の獲得～新規「循環適応型素材事業」

- O A 機器、家電製品等の分野においてリサイクル等の循環型社会を目指した樹脂コンパウンドの開発に取り組むマーベリックパートナーズ株式会社を2021年3月に子会社化、同社が保有するコンパウンド設計技術を活かし、製品のさらなる高機能化、品質の向上を図る



③ ボードレスの加速

- 販売・生産拠点のグローバル進出、新しい価値基準でのマーケティング、ダイバーシティ（性別、人種、国籍、宗教、年齢）の組織・企業文化での実現など、ボードレスな視点で企業価値向上と事業成長を追求する。

KPI	
海外売上高比率	20%以上
リーダー相当職に占める女性比率※1	5%以上
総合職に占める女性比率	20%以上

グローバル化推進体制の整備

目的

グローバル化を推進し海外売上を拡大する



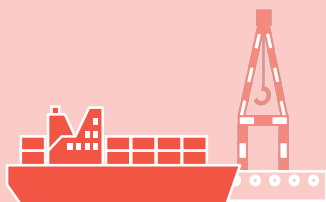
生産

- グローバル現地加工体制の確立
- マーケットインの製品開発体制の確立



物流

- 最適物流拠点の整備



販売

- 重点地域へのマーケティング拠点の設置



人材

- ダイバーシティへの対応と将来に向けた人材投資



※1 リーダー相当職にいる社員とは、社内人事制度（等級制度）において『担う/任された業務・テーマ・課題について、組織メンバーをリードしながら業務遂行する』と定義づけられた等級以上にある総合職（管理職含）をいう。

④ デジタルの実装

- 全ての業務プロセスにおいて最先端技術の活用を検討し、作業の効率化、省力化、コストダウンなどの成果を追求。
- 販売面において新たな付加価値を生むようなデジタル活用を推進し、新たなビジネスモデルの創出を目指す。

KPI	
デジタル成熟度スコア※2	2.5以上

デジタル戦略専門組織の新設

30億円/3年のデジタル投資枠を設定

中長期的なデジタル戦略立案

2021年2月～

基盤固め

(デジタル化推進に向けた)

- 全社デジタル化加速のコア※
確立
※戦略・組織・人材
- デジタル化加速に向けた
環境整備

2021年8月～

業務効率化

(デジタル活用による人的労働投下の最適化)

- デジタル活用による人的労働
投下最適化
- デジタル活用ナレッジを組織の共
有資産化・検索効率化

2022年2月～2025年3月

業務高度化

(デジタル活用による企業競争力の強化)

- スマート工場加速
- 外的要因に即応する業務高度化
- 高度化の先にある一段階上の圧倒的な
事務処理作業の効率化

- 高度化に向けたデジタル活用によるプロセス全体最適化
- ありたい姿実現の次期基幹システムグランドデザインの早期着手

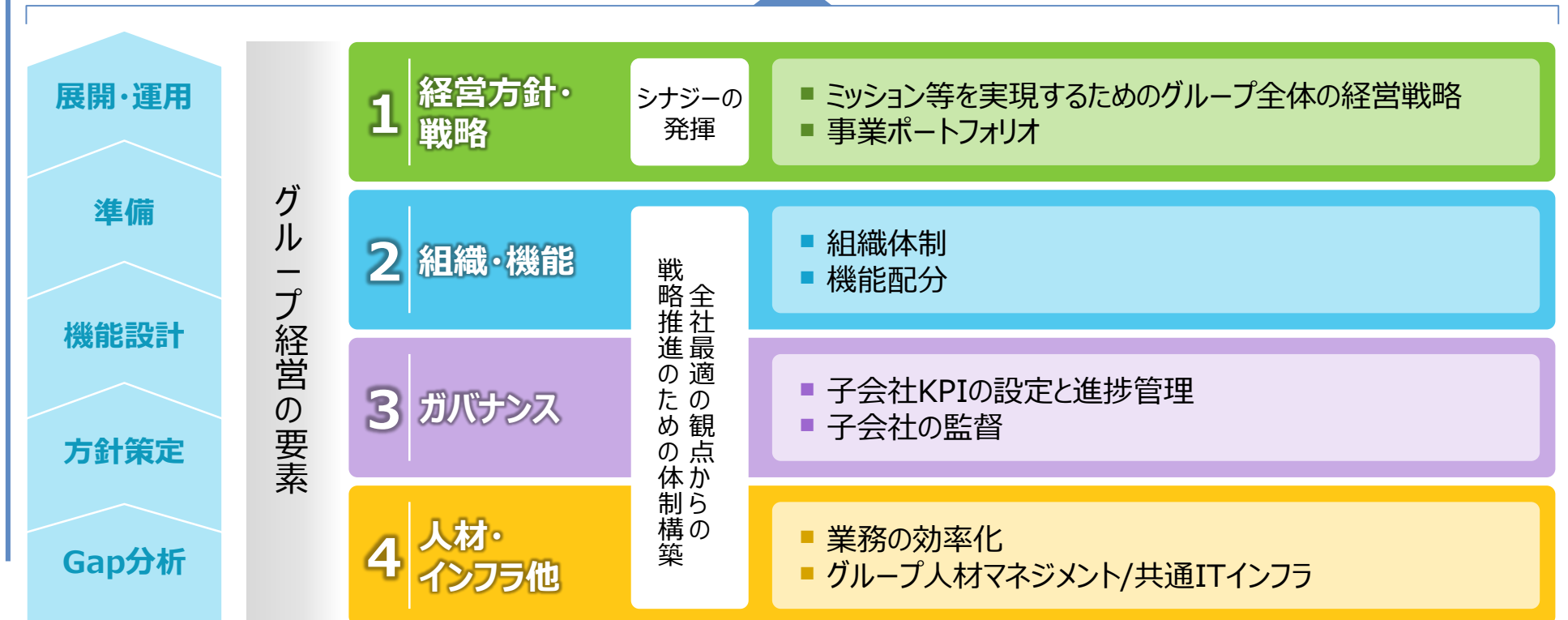
※2 「デジタル成熟度スコア」は「経営戦略」「人材・教育」「プロセス」「ソリューション」「ガバナンス」の5つのドメインから構成され合計の平均値をKPIとします(2020年当社スコア1.4)。

⑤ グループ経営の再整備

- 複合的な事業協働や投資効率の最大化を果たすことで、連結事業体としての価値創造を実現する。

KPI	
連結営業利益率	7%
赤字事業/赤字事業会社※3	ゼロ

タキロンシーアイグループ利益の最大化



※3 新設5年以内の事業・事業会社および取締役会にて撤退方針が決議された事業・事業会社については対象外とします。

⑥ 経営基盤の進化

- ワークライフバランスによる制度設計を進化させ、全社員による「充実人生経営宣言」を実践する。
- 無事故、ハラスメント撲滅など、職場環境や日常のコミュニケーションを再度見直し、安全・安心に働ける職場への進化も追求する。

KPI	
社員エンゲージメントスコア※4	3.0以上
社員ロイヤリティスコア※5	3.0以上
重大なコンプライアンス違反※6	0件

職場環境改善

安全・快適な職場
づくり

DX導入



職場の
コミュニケーション
向上

人材育成

グループ
経営強化に向けた
人材育成

高度な専門性



組織の活性化

コンプライアンス

セキュリティ基盤の
強化

コンプライアンス強化



ITリテラシー
教育の強化

コーポレートガバナンス

- 中長期計画に関する議論の拡充
- ガバナンス向上のための体制強化
- 取締役会の多様性確保
- 企業戦略と統合的な役員報酬体系の構築
- 株主・投資家との対話と企業情報の開示の充実
- プライム市場への申請方針とこれに伴う対応ガバナンス事項の実施

※4 社員の仕事への活力、熱意、没頭度などを図ることを目的としたアンケート結果を1～4段階でスコア化したもの
 ※5 社員の会社に対する満足度や将来の期待などを図ることを目的としたアンケート結果を1～4段階でスコア化したもの
 ※6 社内定義の「重大コンプライアンス違反」に該当し、社会影響を鑑み対外公表した違反件数

【3-5】 CX2023 2つの成長原資/2つの支援体制の新設

2つの成長原資

1 330億円の投資枠を設定

デジタル30億円

- 働き方改革
- 先端デジタル技術活用
= 業務効率化(RPA導入)
- ペーパーレス化
- 生産プロセスIoT活用

環境（社会課題解決） 新規事業、グローバル 300億円

- 3R（リデュース、リユース、リサイクル）
- 再生エネルギー
- 環境配慮型製品
- 脱炭素関連M&A
- 新技術獲得
- 海外投資

2 研究開発費総額を売上高比率2%以上に設定

開発スピードの短縮



外部からの技術導入



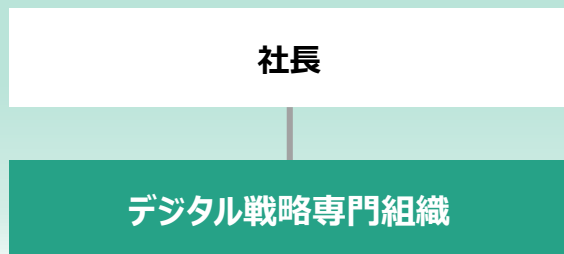
技術パートナーとの提携



2つの支援体制の新設

1 デジタル戦略専門組織

未来を見据えた既存の価値観にとらわれないデジタル戦略の早期立案と組織設計（社長直轄）



2 中計・マテリアリティ管理委員会

中期経営計画/マテリアリティ定量目標・各KPIの達成のため、各種施策の企画・実行、計画進捗管理を実施



IRに関するお問い合わせ先

タキロンシーアイ株式会社
経営企画部
コーポレートコミュニケーショングループ

.....

電話 : 03-6711-3718
e-mail : k-takata@takiron-ci.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。