

2017年3月期 第2四半期決算説明

2016年11月14日
住友ベークライト株式会社
代表取締役社長
林 茂

第2四半期決算の概要



2016年度[2017年3月期] 第2四半期連結業績

[金額単位：億円]

	2015年度 [‘16年3月期] 第2四半期①	2016年度 [‘17年3月期] 第2四半期②	比較増減	
			金額 (② - ①)	増減率 (%)
売上高	1,056	974	-82	-7.8%
営業利益	48	73	25	51.2%
経常利益	50	75	25	49.1%
純利益	21	52	31	148.2%

※ 純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

■ 特別損益 (億円) :

2015年度第2四半期 = (-) 8(億円): 減損損失(-)13, 有価証券売却益+7, 固定資産除却損(-)1

2016年度第2四半期 = +1(億円): 有価証券売却益+3, 固定資産除却損(-)2

營業利益增減要因・前年同期比

[億円]

80

60

40

20

0

48

+5

▲5

+1

+24

73

売上増減

為替影響

売価
原料価格

固定費等

2015年度
[2016年3月期]
第2四半期

+25億円

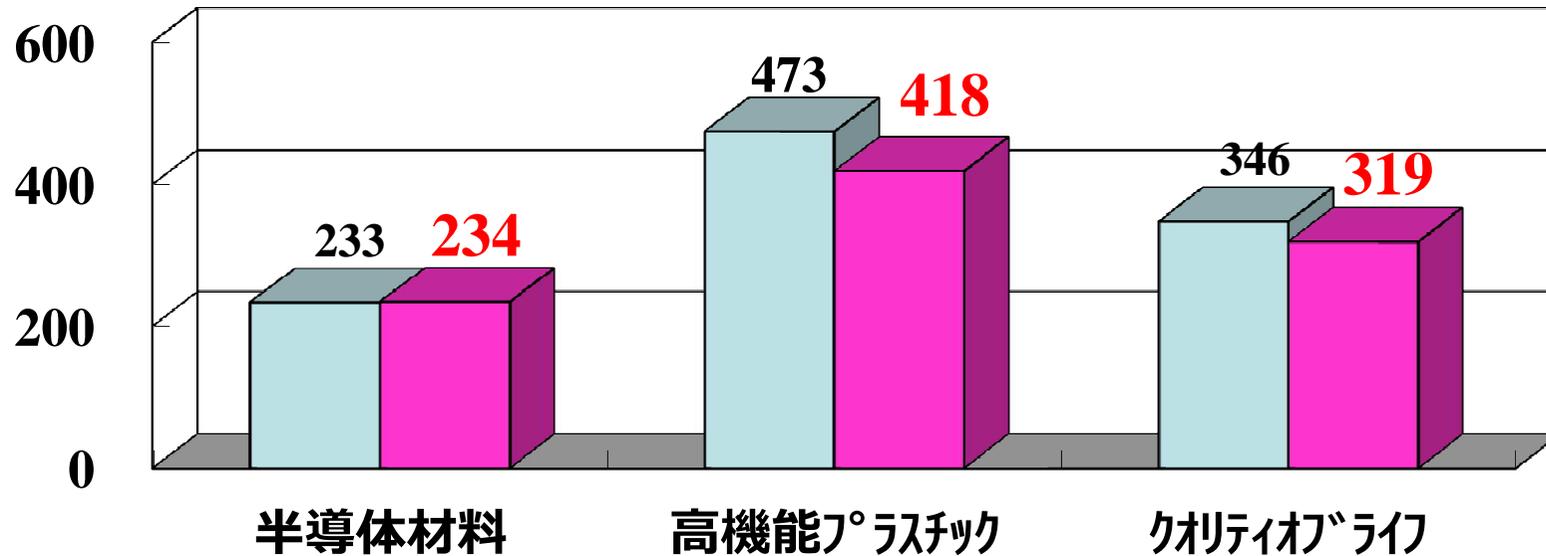
2016年度
[2017年3月期]
第2四半期

事業セグメント別業績比較

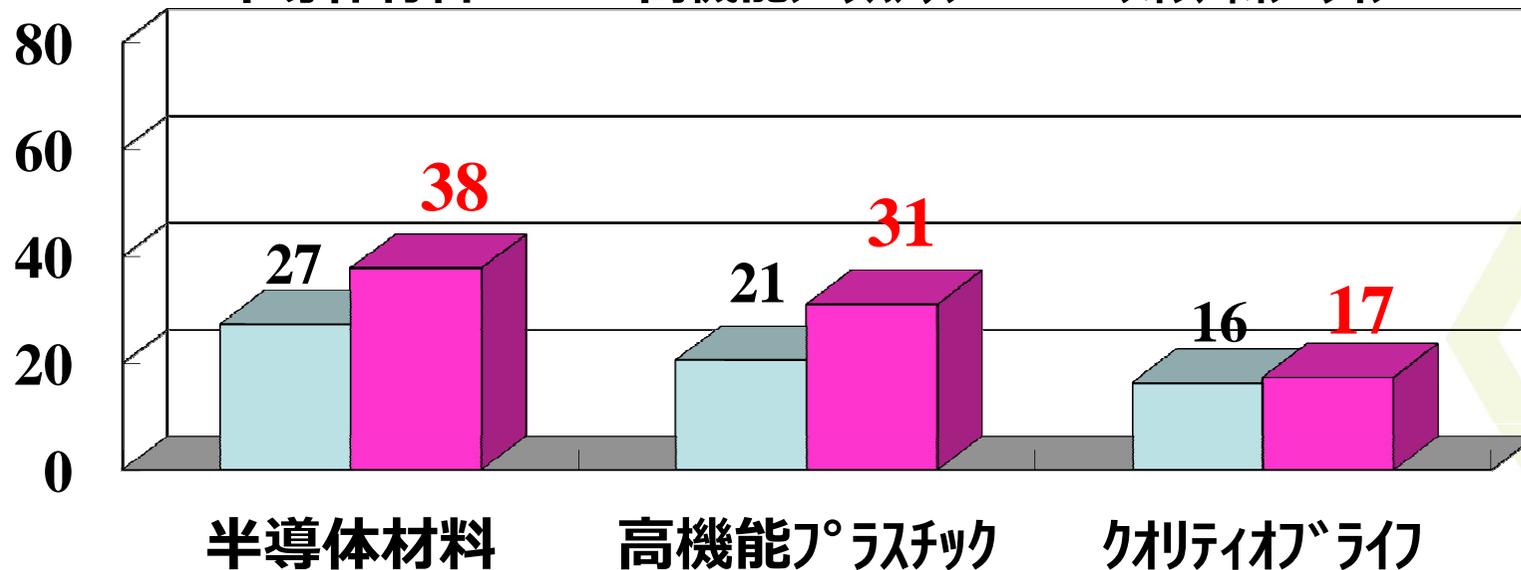
【売上高】

■ 2016年3月期 第2四半期 ■ 2017年3月期 第2四半期

[単位：億円]



【営業利益】



中期経営計画の概要

[2016～2018年度]

中期経営計画の基本方針・目標

“創生”

プロダクトアウトから「ニーズプル、シーズプッシュ」への転換

“CS最優先”のもと重点顧客深耕(B to B)
社内外での連携、協業の積極実施

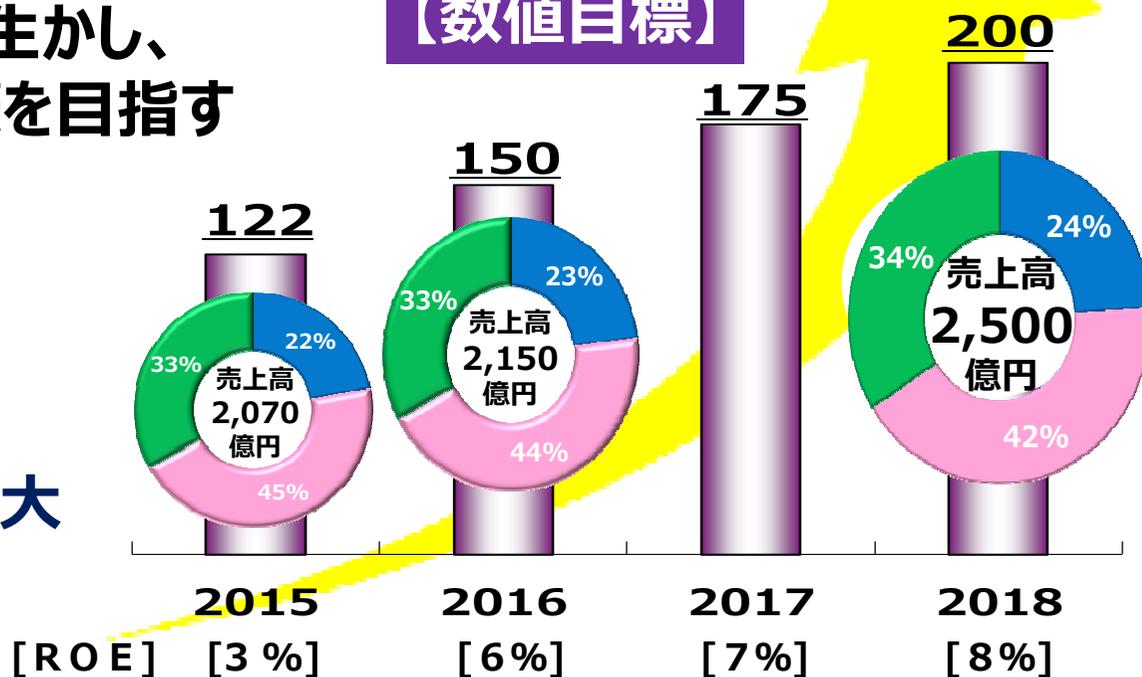
【基本方針】

基盤となるプラスチック保有技術を生かし、
より高付加価値な事業構造の構築を目指す

【基本戦略】

- 新製品の早期立上げ、創生
- 成長分野の収益力強化、規模拡大
- 既存事業の再生、事業転換

【数値目標】



中期数値目標(2018年度) : 営業利益200億円、ROE=8%

2016年度[2017年3月期] 連結業績予想

[金額単位：億円]

	2015年度 ['16年3月期] 実績①	2016年度 ['17年3月期] 予想②	比較増減	
			金額 (② - ①)	増減率 (%)
売上高	2,070	2,000	-70	-3.4%
営業利益	102	150	48	46.5%
退職年金数理計算差異	-20		20	*****
実質の営業利益	122	150	28	23.0%
経常利益	106	155	49	46.2%
退職年金数理計算差異	-20		20	*****
実質の経常利益	125	155	30	23.5%
当期純利益	38	90	52	135.1%
退職年金数理計算差異	-14		14	*****
実質の純利益	52	90	38	73.7%

※ 為替レート： [2015年度 ('16年3月期)] : 120円/USD・132円/EUR

[2016年度 ('17年3月期)] 第1・2四半期：107円/USD・119円/EUR

第3・4四半期：100円/USD・115円/EUR

※ 純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

中期資金計画

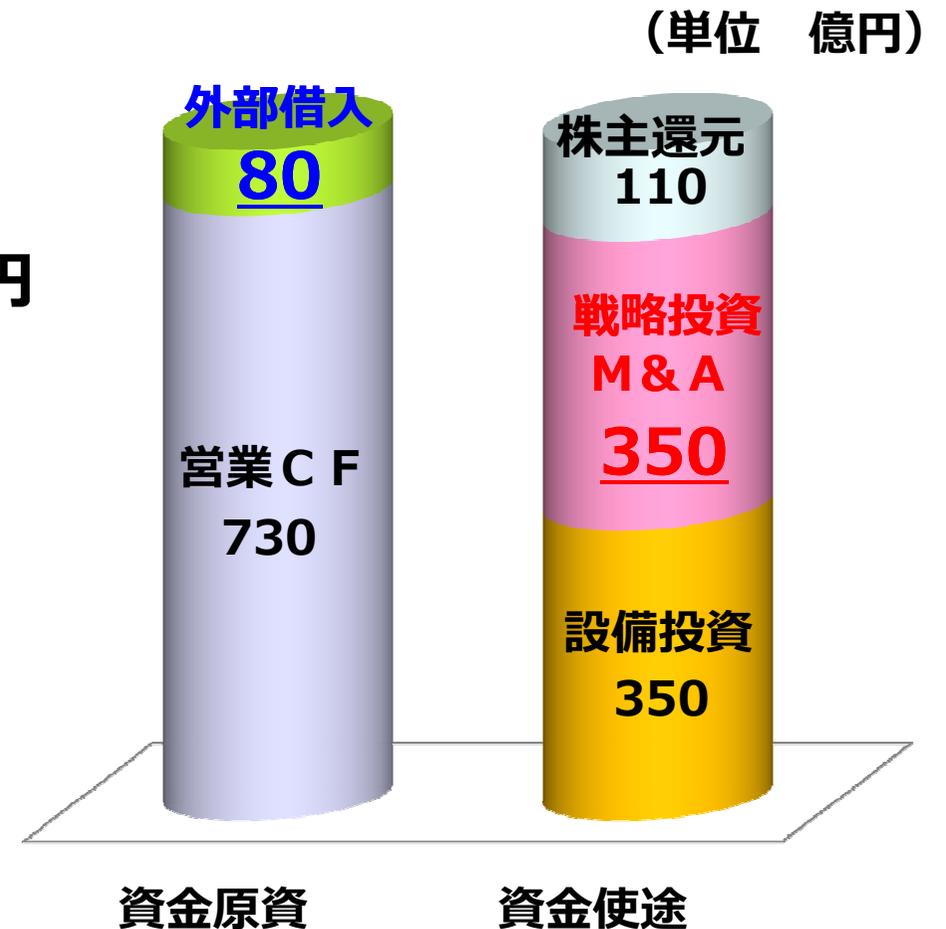
既存事業の強化と将来の成長に向けた戦略投資、財務体質および業績水準など総合的に勘案し株主還元を実施する。

■ 営業キャッシュフロー : 730 億円
(3年間累計)

■ 総投資額 (3年間累計) : 700 億円
うち、戦略投資・M&A 枠
350億円~400億円を設定

■ 株主還元 : 110 億円
(配当・自社株取得)

■ 資金不足額 : ▲ 80 億円
原則、外部借入にて資金調達
: 負債増による財務体質上は問題なし。



目標達成の為の重点戦略・施策

1. 半導体関連材料

① 半導体封止材・C R 製品

▼中国を中心としたグローバル体制の最適化
『生・販・研』一体体制、CCSBを含めた連携強化

▼高付加価値製品の販売促進

特に、戦略製品“M U F” (モルト“アンダーフィル) が急伸！

② 半導体パッケージ基板材料“L a Z”

➤2016年度上期実績:

中華スマホ向けA Pが2 Qに入り、搭載機種の販売減速、顧客の在庫調整で伸び悩む。

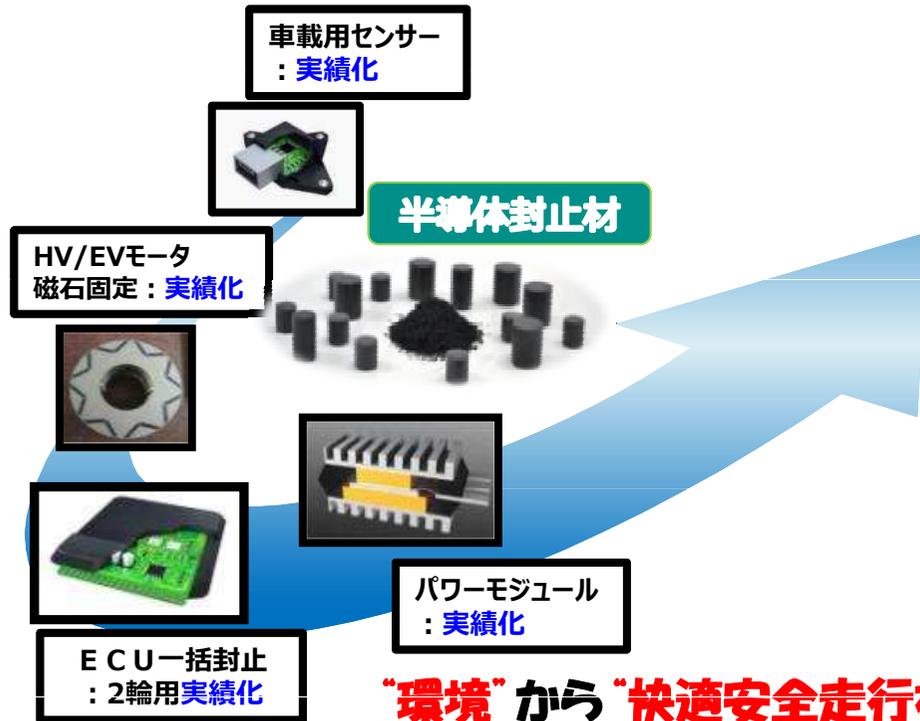
➤2016年度下期・見通し:

次世代A P、メモリ向けで、顧客の立上時期、搭載機種の販売状況等の影響が予想されるが、販売増が見込まれる。

③スマートコミュニティ関連

■半導体封止材をはじめ当社技術をもとに事業領域の拡大

▼ECU、センサー等実績化が進展、一層の新用途開拓、事業化推進



“環境”から“快適安全走行視点”へ

グローバル拠点でのオープンラボ展開により、実績化を加速！

■グローバル体制の整備、サービス強化による 新規顧客拡大

▼SCM* 欧米に専任スタッフ配置
▼オープンラボの整備、強化



- オープンラボ (計画含む)
- SCMマーケティング部員駐在 (計画含む)
- 情報通信材料営業担当駐在

* SCM:スマートコミュニティ市場開発本部

2. 高機能プラスチック

① 既存事業の強化、再編

- ▼ グローバル拠点を活かしたトップシェア製品の拡充
- ▼ マレーシア：積層板事業縮小、航空機関連事業への転換
- ▼ 上海：東莞・成形品事業の生産集約および、規模適正化

② 成長事業領域の深耕

- ▼ 金属・樹脂のコンポジット化等の樹脂化拡大
- ▼ 競争優位製品の事業拡大
- ▼ M&A、連携等による成長地域での事業拡大・展開

3.クオリティオブライフ（QOL）

①メディカル・バイオ関連

▼グローバル拠点の事業効率化、機能の最適化

- ・秋田：最先端医療機器、バイオ製品の生産拠点強化
- ・東莞：中国市場本格参入、グローバル対応強化（直接取引）
- ・米国：Vaupell社・米国拠点一体運営化

▼成長分野（IVR/内視鏡）での品揃え強化

→お客様の利便性を考えた製品開発、キット化の推進



■SBナイフ



■ステアリング
マイクロカテーテル

▼社外との事業アライアンス構築・推進

- ・マイクロカテーテル：国内、メリット・メディカル社（米国）による海外販売が実績化
- ・SBナイフなど有望戦略製品の海外販路整備（代理店等）
- ・Sバイオ：再生医療、バイオ医薬、高精度診断の各領域における社外との協業により事業化推進（医療機器・装置・診断薬専門企業等）

②フィルムシート：新機能付加製品による差別化、事業領域拡大

- ▼医薬品：高防湿等の品揃え強化、医療品用包材への参入
- ▼食品：製品の「ECO」化推進、非ハムソー用途拡充
鮮度保持フィルム“P-プラス”：結露防止、防かび等
⇒ 輸出包材、非農業分野への進出



③デコラ：選択と集中による事業再構築

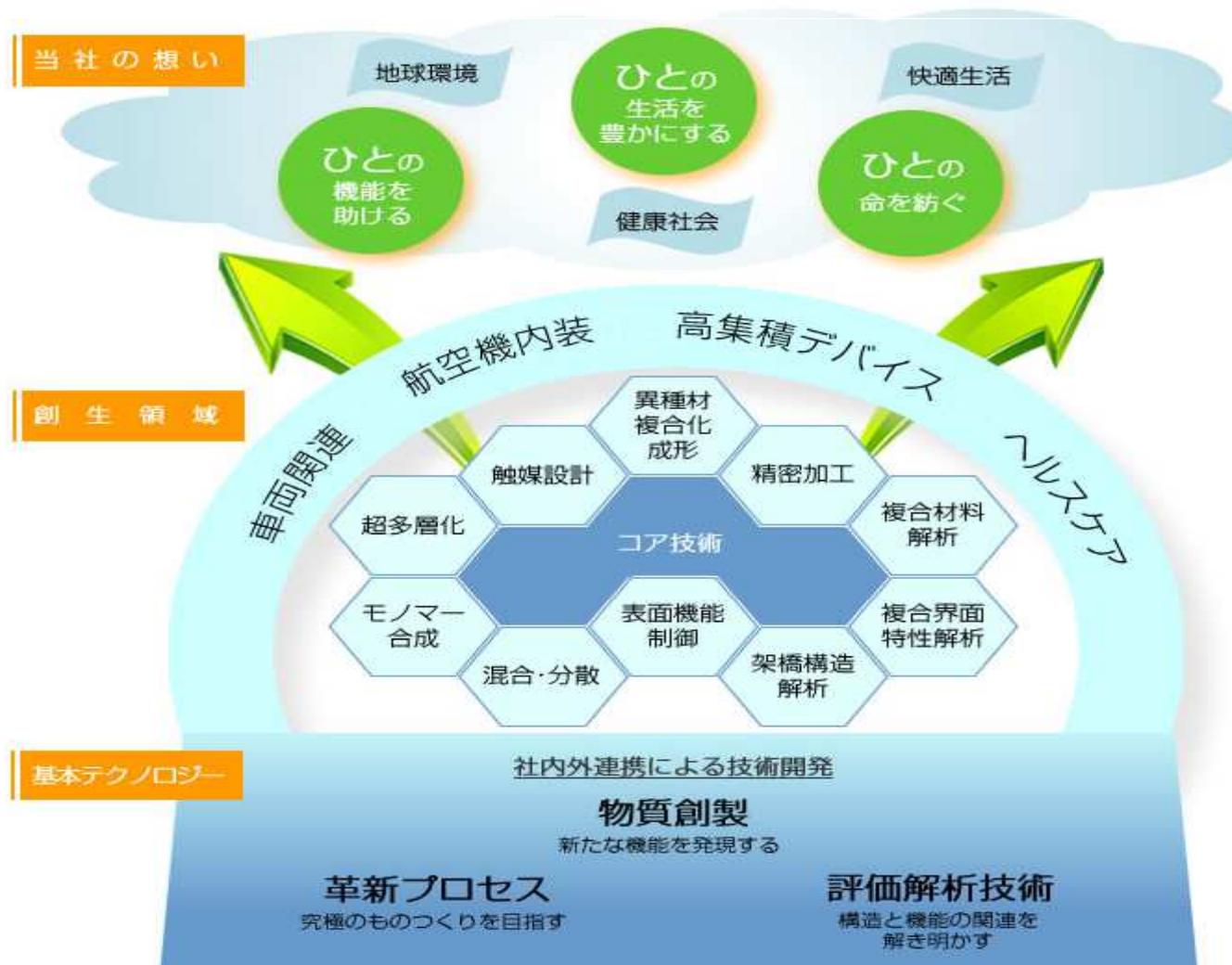
- ▼汎用デコラ終息（'16年3月末-済）
- ▼「車両内装」、「メラミン化粧シート『デコライノベア』による建築壁装」への特化、事業再構築



④プレート・防水関連：事業再編による競争力強化

- ▼鹿沼第2工場の第1工場への生産集約化
- ▼国内販社を含む営業拠点・代理店体制の再編
- ▼新用途への拡充、早期戦力化…航空機用内装、車載用途 等

[研究開発] 4つの創生領域を目指す研究・開発



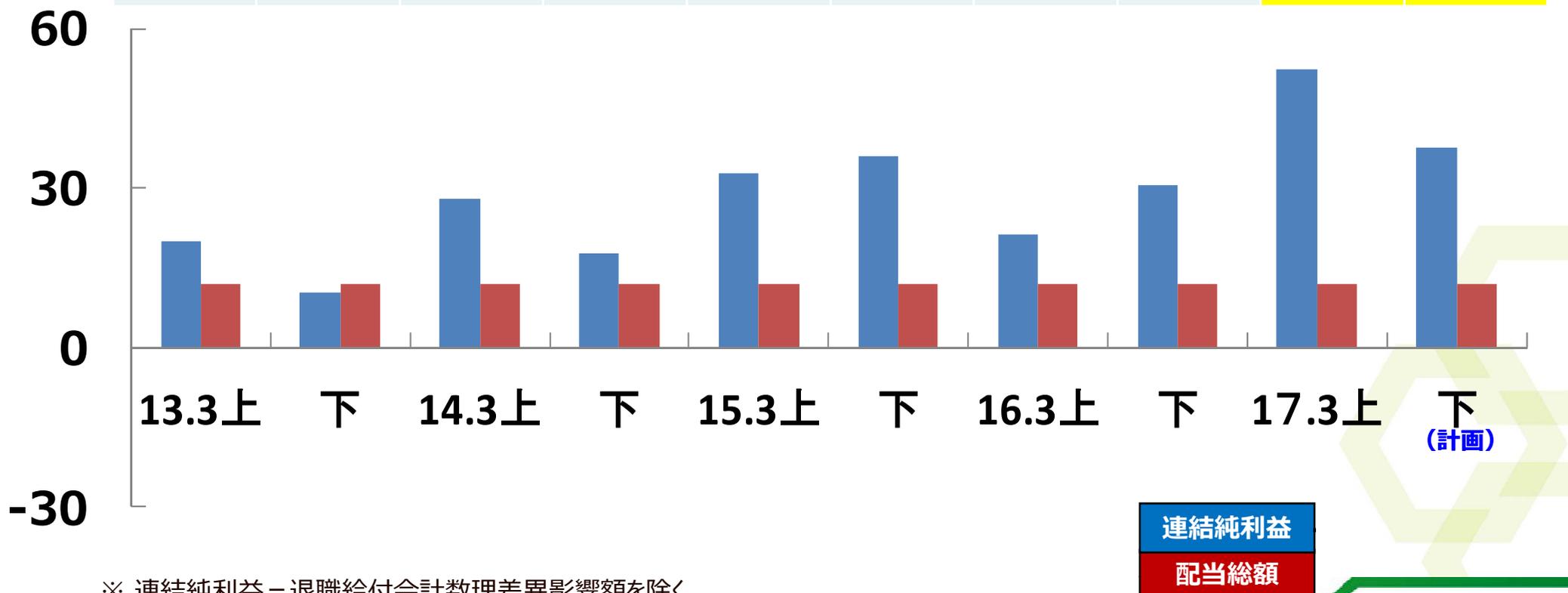
4つの創生領域で研究・開発を推進し、
社会およびお客様のうれしさを具体的な形に！

当期の配当について

- **配当金額** : **10.00円/1株** を予定
中間・期末配当 : **各5.00円/1株**

【配当金/1株】

(億円)	13.3中間	13.3期末	14.3中間	14.3期末	15.3中間	15.3期末	16.3中間	16.3期末	17.3中間	17.3期末
	5.00円									



※ 連結純利益 = 退職給付会計数理差異影響額を除く