

2019年4月25日

各位

会社名 デクセリアルズ株式会社
代表者名 代表取締役 一ノ瀬 隆
(コード番号: 4980 東証第一部)
問合せ先 上席執行役員 総合企画部門長
左奈田 直幸
(TEL 03-5435-3941)

2020年3月期－2024年3月期 中期経営計画『進化への挑戦』策定のお知らせ

デクセリアルズ株式会社（以下「当社」）は、2024年3月期を最終年度とする中期経営計画『進化への挑戦』を策定しましたのでお知らせします。

1. 中期経営計画の考え方

(1) 経営理念・目指す企業像

- 経営理念 Integrity 誠心誠意・真摯であれ
- 目指す企業像 高付加価値製品及び技術ソリューションの提供による社会課題の解決を通じて持続的に成長する企業

当社は、卓越した独自の技術を組み合わせて新しい機能性材料及び技術ソリューションを開発・提供することで、顧客のニーズや課題に応え、その期待を超える価値を創造し、社会課題を解決することを目指しており、その結果、当社の持続的な事業成長や業績向上が実現し、企業価値の向上につながると考えています。

(2) 中期経営計画の位置付け

- 社会課題が顕在化した新規領域での事業拡大を通じ、持続的な成長を確立するフェーズ

2019年3月期においては、コンシューマーIT製品市場の需要減速が想定以上のペースで進み、当社業績もその影響を大きく受けました。当社は、事業環境の構造変化を乗り越え、長期的に目指す企業像に向けて、これまでコンシューマーIT製品市場向けに培った技術・製品を活かして新規領域（自動車、5G・IoT・AIなどによる新たな事業機会や環境・ライフサイエンスなど）における社会課題の解決に貢献することで事業拡大を図り、持続的に成長する企業に進化するために必要な変革を行います。

2. 中期経営計画『進化への挑戦』概要

(1) 3つの基本方針と主要施策

① 新規領域での成長加速：自動車領域にリソースを集中投下、新規領域の成長をけん引	<ul style="list-style-type: none"> • 車載ディスプレイの需要増加・大面積化で主力製品を着実に伸ばします。 • パートナーとの協創で、欧米でのプレゼンス向上を図ります。 • 2024年3月期の自動車事業の売上高は連結全体の30%、新規領域売上高では40%を目指します。
② 既存領域における事業の質的転換：差異化技術製品のシェアアップ、選択と集中及び徹底した効率化でリソースシフト	<ul style="list-style-type: none"> • 粒子整列型異方性導電膜（ACF）など新たな機能を付加した差異化技術製品の拡大でシェアアップを図り、またスパッタ技術を用いた製品の新規用途拡大を進めます。 • 選択と集中を継続的に実施して常にメリハリのある、リーンな事業体制を維持しながら、徹底した効率化でリソースを縮減して新規領域へのシフトを実現します。
③ 経営基盤の強化：全社の進化を支える組織づくり・行動変革の実施	<ul style="list-style-type: none"> • 事業のスピードアップを図り、選択と集中を継続的に行いながら健全な危機意識の醸成や変革に挑む社員の育成を通じて、事業環境の変化を先取りして自己変革を続ける企業体質への強化を図ります。 • サステナビリティを実現するための取り組み <ul style="list-style-type: none"> ➢ 次世代経営人財、イノベーション創出の源泉となるエンジニアの育成強化を行います。 ➢ 経営の透明性・客観性を確保するため、独立社外取締役が取締役会の過半数を占める体制をとるなどの健全なガバナンス体制を維持します。

(2) 経営目標

- 2024年3月期の売上高 800 億円、営業利益 100 億円（為替前提 1米ドル=108円）
- ROE で 10%以上、かつポジティブなエクイティ・スプレッド^(注1)を目指す
- 営業キャッシュ・フローは 2022年3月期以降、100 億円以上/年を目指す

^(注1) ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷純資産×100

エクイティ・スプレッド=ROE-株主資本コスト（8%と仮定）

2020年3月期より、のれん償却額を足し戻した調整後利益を用いた指標の開示は総還元性向のみに変更しております。

2020年3月期の業績は円高の影響などにより前期比で減収となる見通しですが、光学フィルムの増収、熱伝導シートの増加などで増益を見込んでいます。さらに今中期経営計画の方針に沿って、既存領域では差異化技術製品のシェアアップと業務の効率化を進め、重点領域として注力する自動車領域への経営リソースシフトを断行して新規領域での事業を拡大することで、領域ポートフォリオの転換を目指し、2024年3月期の売上高は 800 億円、営業利益は 100 億円とする計画です。なお、5年後には事業環境が大きく変わることを想定し、3年後に計画を見直す予定です。

なお、企業価値向上の指標として株主資本コストを 8%と仮定したエクイティ・スプレッド（以下「ES」）を導入しており、中長期的にわたりポジティブな ES の維持を目指していきます。

株主還元については、従来どおり、総還元性向として調整後親会社株主に帰属する当期純利益^(注2)の 40%を目処に、健全な財務基盤を確保しつつ、フリー・キャッシュ・フロー^(注3)の見通し、自己株式の取得を含む総還元性向、安定配当の重要性などを総合的に勘案して利益還元を行う方針です。

(注2) 調整後親会社株主に帰属する当期純利益=親会社株主に帰属する当期純利益+のれん償却額

(注3) フリー・キャッシュ・フロー=営業キャッシュ・フロー+投資キャッシュ・フロー

(3) 目標とする経営数値・指標など

(単位：億円、為替レート前提：1米ドル=108円)

	2019年 3月期 実績	2020年 3月期 予想	2021年 3月期 計画	2022年 3月期 計画	2024年 3月期 計画
売上高	606	580	625	665	800
営業利益	37	41	62	80	100
親会社株主に帰属する当期純利益	23	25	22	48	70
経営指標					
ROE	4.6%	4.9%	4.4%	9%以上	10%以上
エクイティ・スプレッド	△3.4%	△3.1%	△3.6%	1%以上	2%以上
営業キャッシュ・フロー	2022年3月期以降、100億円以上/年を目指す				

(注意事項)

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、将来に関する記述の正確性・完全性に関する責任を負うものではありません。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があり、当社として将来計画の達成を約束する趣旨のものではありません。なお、実際の結果等にかかわらず、当社は本資料の日付以降において、本資料に記載された内容を随時更新する義務を負うものではなく、かかる方針も有していません。

本資料は投資家の皆様の判断のための参考情報の公開のみを目的としており、投資に関する最終決定はご自身の責任においてご判断ください。本資料に全面的に依拠して投資判断を下すことによって生じうるいかなる損失に関しても、当社は責任を負うものではありません。

以上