



JASDAQ

平成25年5月10日

各位

会社名 朝日工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 赤松 清茂
(コード番号 5456)
問合せ先役職・氏名 常務取締役管理本部長 中村 紀之
(電話 03-3987-2161)

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社グループは、2011年2月に中期経営計画(2011年度～2015年度)を公表しましたが、直後に東日本大震災が発生し、グループの事業を取り巻く環境が大きく変化しております。このような環境変化は、特に、主力事業である鉄鋼建設資材事業で顕著であり、建設需要の回復遅れによる販売数量の減少や販売価格の低迷に加え、大幅な電気料金値上げによる生産コストの上昇が続いております。収益を確保するための粘り強い価格交渉や原料購買の工夫を行い、操業体制の見直しによる一層のコストダウン活動、省エネルギー活動にも取り組んでまいりましたが、計画目標値と2011年度および2012年度実績値に大幅な乖離が生じ、2013年度業績予想値(2013年5月10日公表)でも大幅な乖離が回避できない状況となっております。

このため、2011年2月に公表した中期経営計画の前提条件を見直し、数値目標および重点施策を修正いたします。

中期経営計画の見直しにつきましては、株主の皆様および関係者の皆様にご迷惑をお掛けすることとなり、心よりお詫び申し上げます。グループ全社員一丸となって業績回復、計画の達成に向けまい進してまいります。

1. 基本方針

当社グループを、これまでの成熟型素材産業グループから、21世紀型先進的環境企業グループに発展拡大させる。

当社グループ創立100周年(2035年) : 売上高1,000億円

2. 新たな中期経営計画の連結数値目標

(億円)

	2013年度	2014年度	2015年度
売上高	450	470	500
経常利益	7	12	16
売上高経常利益率	1.6%	2.6%	3.2%

3. 重点施策

<鉄鋼建設資材事業>

マーケットの変化に対応した、製品別販売戦略を展開するとともに、原料購買、操業体制の見直しを推進してまいります。特に、製品別販売戦略では、より収益性の高い“ねじ節鉄筋「ネジエーコン」”“高強度鉄筋”の販売を強化し、さらに、新製品である“防食鉄筋(エポキシ鉄筋)”の販売を開始いたします。

<農業資材事業>

(1)肥料事業

国内耕作面積の減少で肥料マーケットは縮小しておりますが、引き続き有機肥料マーケットは堅調に推移しております。

肥料事業の強みである国内トップの有機肥料原料開発力を活かして、収益拡大に努めてまいります。また、法改正(2012年)により、家畜糞等の堆肥が肥料原料として使用可能となったことから、当社独自の原料開発力、製造技術力を活かした低価格有機肥料の製品化を進め、マーケットシェア拡大を図ります。

(2)園芸事業

家庭園芸用肥料メーカー日本一を目指します。そのため、家庭園芸業界では数少ない“原料から製品までを一貫生産できる肥料メーカー”という強みを活かして、国内ホームセンター全店(約4,000店)での当社製品取扱いを目標とします。

現在の取扱店舗数は約2,600店ですが、豊富な有機肥料アイテムを活かして多様な消費者ニーズに対応し、販売を拡大してまいります。

(3)種苗事業

大玉トマト「アニモ」は、大産地である熊本県の栽培面積は拡大しております。今後は、熊本県に加えて茨城、千葉、栃木、愛知などの大産地への販売拡大に注力してまいります。また、台木など戦略商品の国内外での販売を拡大してまいります。

一方、耐病性の強い野菜新品種の開発については、オランダ大手種苗会社との連携により進めてまいります。

(4)乾牧草事業

国内各地域の需要に合った良質な商品を豪州合弁会社から輸入し、国内販売エリアを拡大してまいります。

<環境ソリューション事業>

放射能測定業務では、営業・測定体制を増強して拡大に取り組んでまいります。

一方、大気・水質・土壌などの分析業務は、引き続き民間からの受注拡大に努めるとともに、官公庁からの受注拡大にも取り組んでまいります。

<碎石砕砂・マテリアルリサイクル事業>

碎石砕砂事業では、建築物や構築物の耐震補強、大規模改修等が見込まれることから、販売数量の拡大に注力するとともに、製品価格の値上げにも取り組んでまいります。

<新規事業>

2011年に新規事業開発室を新設して、第1ステップとして環境ソリューション事業に関連のある“放射能簡易測定所”農業資材事業に関連のある“インターネットショップ「ベジガーデン」”を立ち上げました。

第2ステップとして、既存事業にとらわれない幅広い分野への参入を目指して、新規事業立ち上げに取り組んでまいります。

以上