



2013年 5月10日

各 位

会 社 名 新 田 ゼ ラ チ ン 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 曾 我 憲 道
(コード番号：4977 東証第一部)
問 合 せ 先 取 締 役 専 務 執 行 役 員 佐 々 木 恒 雄
管 理 本 部 長
電 話 番 号 0 7 2 (9 4 9) 5 3 8 1

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2014年3月期から2016年3月期までの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

2011年の長期経営ビジョン「CFG2016戦略」策定以降、当社は東京証券取引所市場第一部上場を果たし、アジア、北米でのグローバル事業展開を加速しています。

欧州、米国などの財政問題による世界経済の減速、中国、インドなどアジア新興国の景気拡大減速、ゼラチン原料コスト上昇、また、日本でのエネルギーコスト上昇、政権交代、円安への移行、株価の上昇などの外部環境の変化が発生しています。

このような経営環境の変化および2018年に当社は創業100年の節目を迎えることから、新たな長期経営ビジョン「創業100年ビジョン」を設定し、これに基づき中期経営計画を策定いたしました。

1. 前提となる市場環境と事業機会

日本では、市場の成熟化、少子高齢化による食生活や消費構造の変化が進みます。この変化の中で消費者ニーズの多様化により、当社製品の新たな用途や市場創造の機会があると判断しています。海外では、新興国の経済発展と人口増加に伴い当社製品の市場が拡大します。特に当社の事業基盤があるアジア地域では、中国、インドなどの経済成長による所得水準の向上に伴い、食の欧米化、食生活の多様化が進みます。この結果、加工食品、健康食品、医薬品市場における当社製品の需要が増加し、販売拡大の機会があると判断しています。

2. 創業100年ビジョン

「Amaze the World! -世界をあっという間に驚かせる会社-」をスローガンとし、「Be More Dynamic, Quicker, with Team Play -社員一丸となって、もっとスピーディーに、もっと大胆に世界と戦おう-」を行動の基本といたします。

お客様、市場のニーズを読み取り、製品開発、用途開発を行い、お客様の期待の一步先に行く、製品、サービスをスピーディーに提供し、お客様に感動いただくことで、当社への信頼を高め、事業を拡大いたします。

「Win out!! in growing Asian market -成長市場のアジアで勝ち抜く-」を基本戦略として、事業を展開します。

当社主力製品（ゼラチン、ペプチド、ケーシング）は、経済成長が進むアジア市場での需要増加が見込まれます。本社をアジアに有する当社の優位性を活かし、アジア市場での需要増加をキャッチアップし事業を拡大します。これによって、ゼラチンを核とする会社としての事業規模と独自性において「アジア圧倒的No. 1、世界オンリーワン」企業の実現を目指します。

創業 100 年ビジョンにおける、主要な戦略課題は以下の通りです。

- (1) グローバルコストの実現
- (2) 供給力増強と販売拡大
- (3) 開発営業の推進
- (4) 製品開発と基礎研究の推進
- (5) グローバルマネジメントと人材育成

3. 中期経営計画

(1) 連結業績

	2013 年 3 月期 (実績)	2014 年 3 月期 (予想)	2015 年 3 月期 (予想)	2016 年 3 月期 (予想)
売上高	287 億円	327 億円	386 億円	410 億円
営業利益	16 億円	17 億円	27 億円	42 億円
経常利益	20 億円	18 億円	26 億円	38 億円
当期純利益	15 億円	13 億円	15 億円	24 億円
海外売上比率	33%	39%	44%	45%

(注) 2014 年 3 月期以降の為替レートは、1 米国ドル=88.0 円、カナダドル=88.0 円、1 人民元=13.0 円、1 インドルピー=1.5 円を前提としております。

(2) 事業戦略

【コラーゲン素材事業】

①ゼラチン事業のグローバル競争力強化と供給力増強

省エネルギーと生産の効率化により一層のコスト削減を行います。ゼラチン原料価格上昇環境のもと、原料の安定調達、確保のため、原産国の多様化、新規原料サプライヤー開拓等原料のサプライチェーンをより一層強化します。これらの施策により競争力のあるグローバルコストを実現します。アジア市場での需要増加をキャッチアップし、販売を拡大するため、北米、インドでの増産と新供給拠点を確保し、グループとしての供給力を増強します。また、お客様のニーズに応える新製品開発を強化します。特に他社にはない当社独自の製品を開発するとともに、新しい用途開発を行い、新しい市場の開拓を行います。

②ペプチド事業のグローバル事業拡大

コラーゲンペプチドの機能性研究をさらに進め、その成果に基づく製品開発、用途開発を行い、新しい市場創造に取り組みます。中国でのペプチドの生産販売を拡大します。また、2015 年 3 月期初頭には、建設中の米国ペプチド工場を稼働させ、供給能力の増強を図ります。以上の施策を背景に、日本市場と中国を中心とするアジア市場及び北米市場で、当社グローバルブランド「Wellnex」を普及し、販売を拡大します。

③ケーシング事業の拡大

北米工場の生産設備更新、効率化により、コラーゲンケーシングの生産性向上と品質向上を図りコスト競争力を高めるとともに、北米市場を中心に販売を拡大します。また、食肉加工品市場の成長が著しい中国において生産販売体制を整え、事業の拡大を行います。

④ライフサイエンス事業育成

医療分野において、ティッシュエンジニアリング（再生組織工学）や iPS 細胞、ES 細胞等を活用した再生医療などの実用化研究が急速に進展しています。この分野では、生体親和性の高いゼラチン、コラーゲンが注目されています。国内外の医療研究機関や医療機器メーカーのニーズにマッチした、安心、安全なゼラチン、コラーゲンを実用化し提供します。これにより、研究の発展と実用化に貢献し、将来の事業基盤の構築をグローバルに展開します。

【フォーミュラソリューション事業】

①食品材料事業のフードソリューションによる事業拡大

日本、アメリカ、インド、中国などのアプリケーションラボの機能強化を進め、各地域のお客様と市場のニーズにマッチした新用途開発、新製品開発を行い販売拡大します。また、新たにベトナムでの生産、販売体制を整備し、東南アジアでのゲル化剤などの食用製剤の生産販売に着手します。

②接着剤事業の高収益事業への転換

開発製品であるシーリング材（高機能樹脂）は、スマートフォン、スマートメーター、デジタルカメラ等の電子機器の製造合理化に貢献する製品として注目を浴びています。これらの主な生産地域であるアジア諸国に展開し、将来の主力事業に育成します。また、コア製品であるホットメルト形接着剤の生産性向上、新製品開発、販売拡大を行います。これらの施策を支えるため、大阪工場生産設備の再構築とアプリケーションラボの整備を行います。

（3）研究開発戦略

コラーゲン、ゼラチン、ペプチドの基礎研究、応用研究を強化し、その無限の可能性を追求いたします。これらの研究成果をもとに、ライフサイエンス分野向けの次世代製品開発を推進いたします。

（4）経営管理体制の強化

経営の透明性をより高めるため、経営情報の発信（IR）の強化を行うとともに、インド関連会社の子会社化に取り組みます。また、グローバル経営体制強化のため、グループ IT インフラの整備、資産効率の向上、グローバル人材の育成を行います。

（5）設備投資等の計画

中期経営計画期間中総額 110 億円程度の設備投資を計画しています。主な設備投資は以下の通りです。

- ・米国のペプチド工場の建設
- ・ケーシング事業の設備導入
- ・大阪工場の生産効率化設備導入
- ・海外ゼラチン工場の増産設備導入

当社は、グループ一丸となってスピーディーに中期経営計画の戦略課題に取り組み、目標を達成することで持続的な成長を実現いたします。また、より一層の省エネルギー、省資源などに積極的に取り組み、CO₂削減などの社会要請にも応え、企業価値を高め、永続的に社会貢献してまいります。

以 上

将来の見通しの記述について

本資料には、当社および当社グループ会社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本資料作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の仮定を使用しています。これらの記述または仮定は主観的なものであり、将来不正確であることが判明することや実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数あります。これらに関する情報については、決算短信、有価証券報告書、アニュアルレポートなど、当社が公表しました資料の最新のものをご参照下さい。なお、本書における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。