

中期経営計画進捗報告
(2018年3月期～2019年3月期)

ホクシン株式会社 企画室

【中期経営計画 達成状況】

（経営指標の達成状況）

- 売上高はフロア基材の拡販、構造用基材拡販及び、汎用品の海外O E Mシフトにより計画達成。2019年度も達成予想。
- 営業利益及び、営業利益率は原材料単価が高騰し、2018年度目標未達成。2019年度も厳しい状況。

（重点施策の進捗状況）

- 耐水製品の収益基盤の強化については、汎用製品は海外O E Mへシフトし、国内生産の耐水製品比率を上げることで、売上高が増加し目標達成。引き続き国内生産の耐水製品比率を増やす。
- 国内で生産している構造用の拡販は、目標値達成。
海外O E Mによる構造用拡販は、目標未達成。戦略の見直しが必要。
- 生産・販売プロセスの省エネ強化・環境促進に関しては、2018年度にリサイクル課を設置しリサイクル材の利用促進強化。現在目標未達成も、引き続き利用促進施策を実施する。
- 住宅の省エネに貢献できる商品の開発については、引き続きセルローズ断熱材開発検討。

【中期経営計画と実績値の乖離要因】

売上高：国内の生産ラインは高付加価値商品に特化させ、海外でも生産可能な汎用品は海外OEMで対応することで売上高は計画達成。

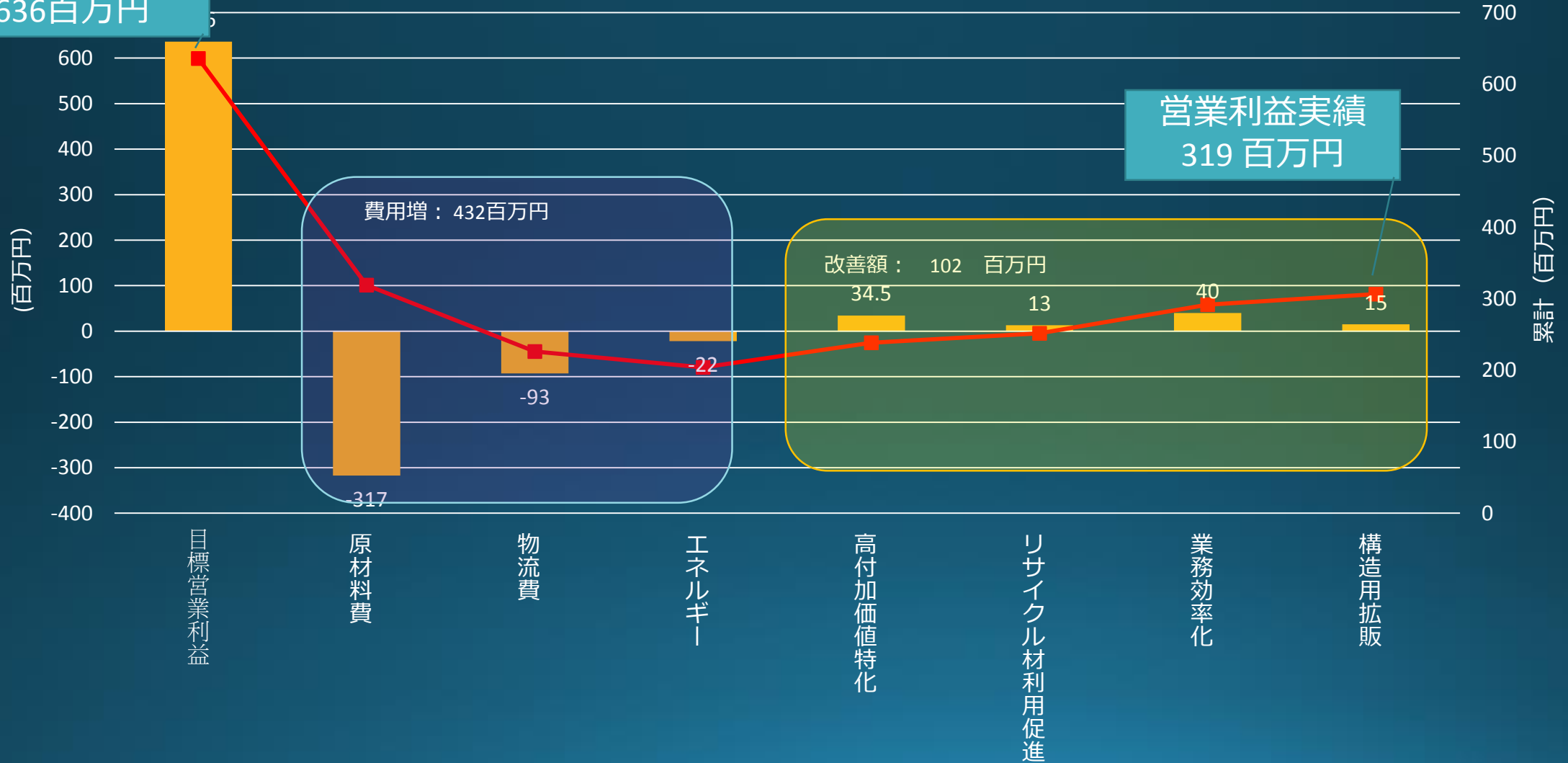
営業利益：原材料費の高騰等により430百万円（2018年度末時点）計画との乖離が発生。計画策定時の予測を上回る原材料価格高騰が要因。2019年は物流費も上昇するが、販売単価への転嫁が難しく、計画との乖離が大きくなる予測。

百万円	目標値	2016年		2017年		2018年		2019年	
		実績	-	実績	中計	実績	中計	予測	中計
売上高	11,000	11,497	-	11,255	11,230	11,366	10,639	11,500	11,000
営業利益	800以上	800	-	618	469	319	636	220	800
営業利益率	7%以上	7%	-	5.5%	4.1%	2.8%	5.9%	1.9%	7.0%
配当性向	25%以上	15%	-	32%		40%		-	

【中期経営計画（2018年度）目標と実績差異分析】

営業利益目標
636百万円

営業利益実績
319百万円



【経営環境の変化】

販売量は計画達成も、原材料単価、エネルギーが大幅に上昇し、収益を押し下げる結果となった。

中期計画作成 (諸条件)	内容 (中期経営計画)	2016年度 (実績)	2017年度 (実績)	2018年度 (実績)
原材料単価	2016年度単価を使用	-	-1%	+7%
エネルギー価格	ガス横ばい、電気は自由化に伴う単価減	- -	ガス+18% 電気 -7%	ガス+37% 電気 -16%
販売量(m3)	戦略項目 (耐水特化、構造用) による拡販	197,813	192,061	189,683
	中期経営計画販売量	194,125	173,787	167,488

※ 原材料価格、エネルギー価格は2016年度を基準としています。

【最終年度の課題】

（耐水製品の収益基盤強化）

構造用の拡販を更に押し進め、多段プレスラインの減収を最小限に抑えると同時に、連続プレスラインでは、フロア用途、構造用の拡販による収益の最大化を図る。

（省エネ強化・環境貢献促進）

環境貢献の視点及び、省エネルギー及び地域貢献の3視点で、木粉のマテリアル利用促進を強化。

（構造用MDFの販売促進）

国内生産に関しては、計画を達成させること。海外OEMは、関係各社との連携を強化し、国内市場の需給を鑑みながら進めていく。

（省エネに貢献できる商品開発）

JIS 基準適合の木質系断熱材の生産条件は確立したものの、木質系の断熱材市場ニーズを捉え切れしていない。