

プレジデント方針

# 技術力・製品力を武器に、領域拡大で成長路線にシフト

1. 開発資源の集中投下による成長製品の売上拡大
2. 高付加価値製品による海外売上の拡大
3. 基盤事業の収益力向上・さらなる効率化の追求
4. 低収益事業の構造改革
5. CSR経営基盤の向上



**久保 肇**  
環境・ライフラインカンパニー  
プレジデント

## 環境・ライフラインカンパニー

### 概要

環境・ライフラインカンパニーは、日本国内で有数のシェアを誇る給排水管や、建設部材の生産・販売を基盤事業とするカンパニーです。

2017年度を初年度とする中期経営計画より、事業ポートフォリオを一新し、「配管・インフラ」「建築・住環境」「機能材料」の戦略3分野から構成される新たな戦略ポートフォリオを設定しました。

それぞれの分野で製品のおかれている市場環境・競争環境を踏まえて、「海外」「成長」「基盤」「改革」といった戦略を推進していきます。

特に「成長」「海外」においては、長年にわたって基盤事業で培った技術をベースとした高付加価値な製品を積極的に投入し、金属・木材・ガラスなどの異素材の代替を通じて領域拡大を推進していきます。

### トピックス

- 2017年 5月 インフラ老朽化対策製品群「インフラガード™」シリーズを発売
- 2017年 5月 FFUの海外需要増に応えるため増産投資を決定し、栗東工場にて生産再編に着手
- 2017年 7月 超高層建築への対応商品として、高耐圧PE管（エスロハイパー-AWHP）を市場投入 **1**
- 2017年 7月 ベトナムのプラスチックパイプメーカー（TPグループ）へ資本参加
- 2017年11月 環境・ライフラインカンパニー技術フォーラム開催
- 2017年12月 住宅用新雨とい「超芯LEVOL（レボル）」を発売 **2**
- 2018年 1月 雨水排水の効率を高める新システム「大型高排水システム」を発売
- 2018年 4月 生産子会社の経営統合および社名変更し東日本積水工業株式会社を設立



## 2017年度の業績

### 重点拡大製品の増加により、2期連続でカンパニー最高益を更新。利益率も向上。

環境・ライフラインカンパニーの2017年度は、今後の成長のけん引役となる「重点拡大製品」が順調に伸長したため、「数量・構成」増が寄与し、また製造総原価改善によるCRと合わせて、営業利益が2期連続で過去最高を更新しました。

当期の売上高は、前期比11億円減の2,392億円となりました。但し構造改革による影響額が51億円あり、実質ベースでは40億円の増収となりました。

営業利益を地域別で見ると、国内事業では「重点拡大製品」伸長によりプロダクトミックスが大幅に改善し、「数量・構成」が拡大しました。原料高に対しては、若干の取りこぼしはあったものの、コストダウンなどの効果で、おおむねスプレッドを確保できました。さらに低採算事業の収益性改善も行い、前期比27億円の増益となりました。

海外事業では、2015年度より構造改革を進めていた管路更生事業が黒字化し、FFUの欧州、米国、豪州への販売が拡大しました。一方で、主力製品のひとつである航空機向けシート事業の需要回復に遅れが生じたことにより、前期比7億円の減益となりました。

以上の結果、営業利益は前期比20億円増の148億円でした。

### 戦略3分野は成長ペース加速へ

当カンパニーは現在、「配管・インフラ」「建築・住環境」「機能材料」を戦略3分野に設定しています。戦略3分野の成長加速と、高付加価値かつ成長が期待できる「重点拡大製品」の伸長で中長期的な収益拡大を目指しています。

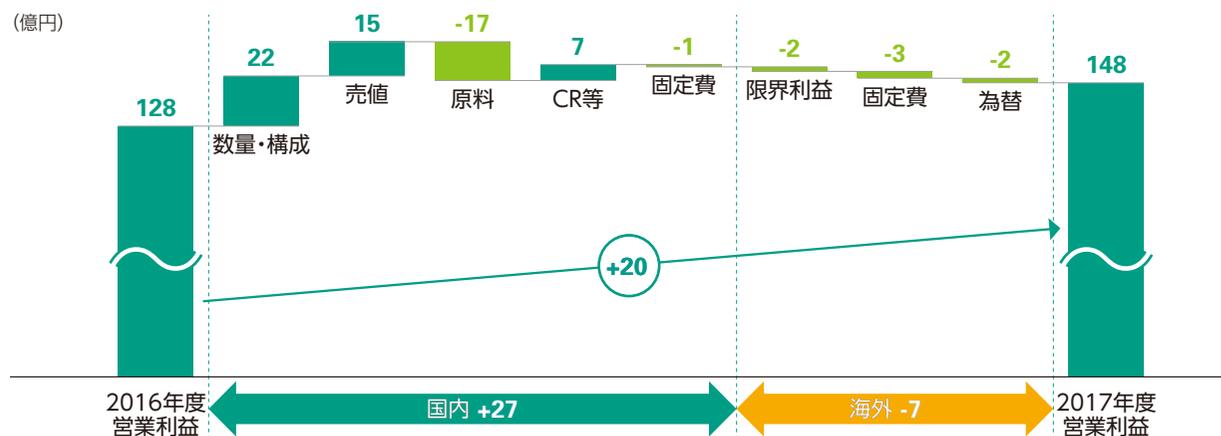
2017年度は、管材・プラント事業ではベトナムのTPグループと提携し、また海外での管路更生事業のパートナー戦略を推進するなどして、今後の成長への準備を進めました。さらに、海外での需要が高いシートやFFUについては、増産投資を実施し、エリア別製品戦略を強化しました。



ベトナムのTPグループへ資本参加

### 2017年度営業利益の要因分析(前期比)

(億円)



環境・ライフラインカンパニー

# 2018年度の計画

## 国内・海外ともに成長ステップを加速し、3期連続の最高益更新を目指す

環境・ライフラインカンパニーの2018年度は、国内では前期に引き続き、プロダクトミックスの改善を主因とする「数量・構成」の拡大を進めると同時に、海外ではエリア別製品戦略の推進で売上高を大幅に増加させ、国内外ともに増収増益を計画しています。さらには、消費増税後の需要減を見据えた生産能力最適化に着手するなど収益基盤の改善を継続し、体質強化を進めていきます。

これらをふまえて当期の売上高は前期比78億円増の2,470億円、営業利益は前期比17億円増の165億円を計画しており、3期連続での最高益更新を目指していきます。

## 戦略3分野で成長ペースを加速する1年に

戦略3分野別にみると、「配管・インフラ」分野では、国内においては首都圏を中心に増大する建築およびインフラ需要獲得を目指します。一方、海外ではプラント向け製品や継手・マスなどをASEAN市場に展開していくと同時に、管路更生の海外展開の強化を図っていきます。

次に、「建築・住環境」分野は、超芯レボルや大型高排水シ

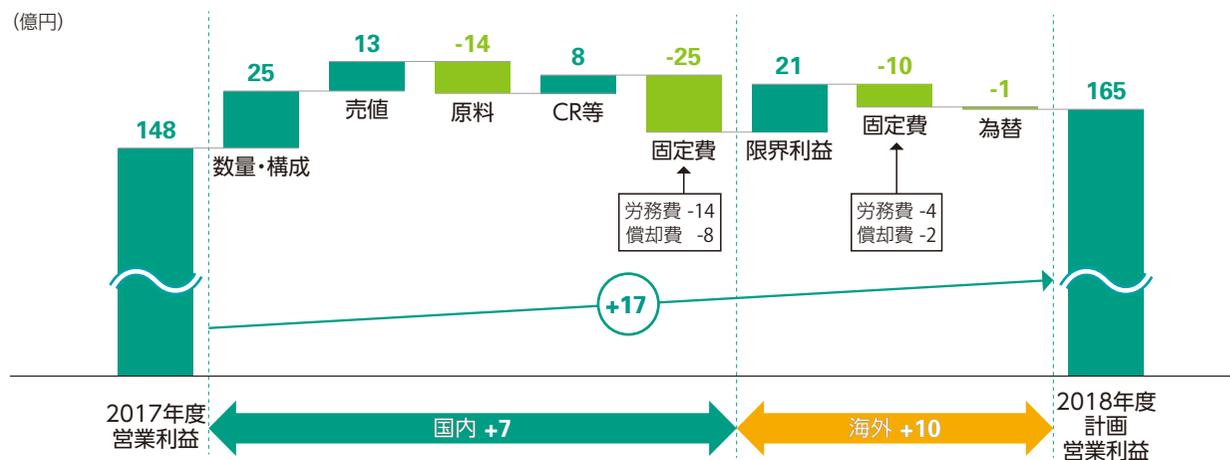
ステム、樹脂畳 (MIGUSA) などの建築向け新製品と介護市場向けwellsシリーズなどの高付加価値製品に注力することで収益拡大を目指します。

「機能材料」分野では、FFU事業で旺盛な国内インフラ需要に対応すると共に、まくら木の海外展開を加速します。また、シート事業では、2017年度に発生した航空機向けシートの一過性の需要減が解消し需要回復に向かっていること

から販売拡大を見込んでいます。さらには、ブロー容器事業を再生医療や電子材料分野へ領域拡大する計画です。

これら戦略3分野を中心とする成長ステップを加速させるため新製品投入を加速し、2017年度の27製品に続き、2018年度には30製品を上市します。新製品効果も寄与し、重点拡大製品の販売比率を引き上げます。

### 2018年度計画営業利益の要因分析(前期比)



環境・ライフラインカンパニー

# 環境・ライフラインカンパニーのビジネスモデル

水回りを中心とした住宅、社会インフラに関するプラスチック製品を開発、製造、販売するとともに、これまで蓄積してきたプラスチック関連技術を応用して、FFU、機能性シートなどの「機能材料」の提供も行っています。



環境・ライフラインカンパニー

主な製品



住宅用給排水システム



耐火パイプ



耐震型高性能ポリエチレン管



高耐食・耐薬品性能のプラント製品



下水道管路更生



意匠性雨とい



機能性畳



合成まくら木FFU



SEW



航空機向け内装プラスチックシート

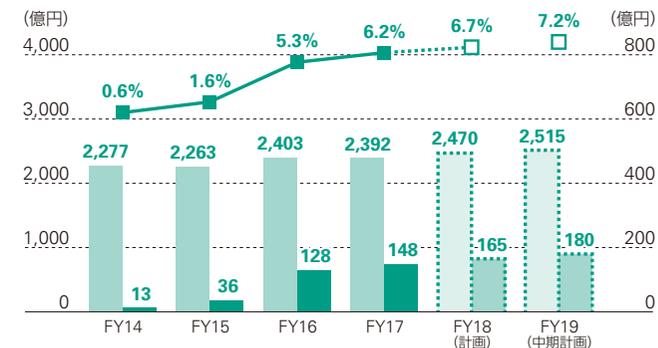


医療機器向けシート



医薬品などの保存・輸送用滅菌バッグ

業績推移



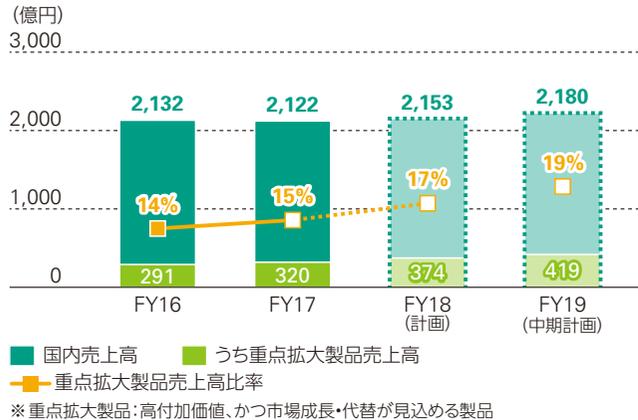
■ 売上高(左軸) ■ 営業利益(右軸)  
■ 営業利益率

(億円)	FY13	FY14	FY15	FY16	FY17
資産	2,003	1,988	1,791	1,939	2,076
減価償却費	61	62	64	64	64
資本的支出	105	154	85	67	98
研究開発費	51	51	53	57	61
従業員数(人)	5,363	5,453	5,044	4,789	4,945
連結子会社数 (カッコ内は海外)	60(36)	56(32)	43(19)	39(15)	38(15)

環境・ライフラインカンパニー

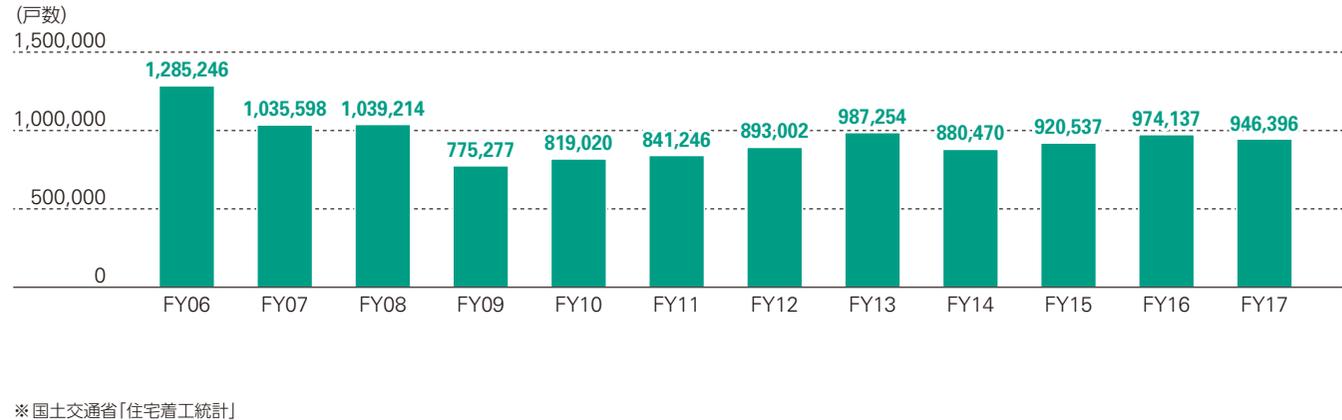
# カンパニー関連指標

## 重点拡大製品※売上高

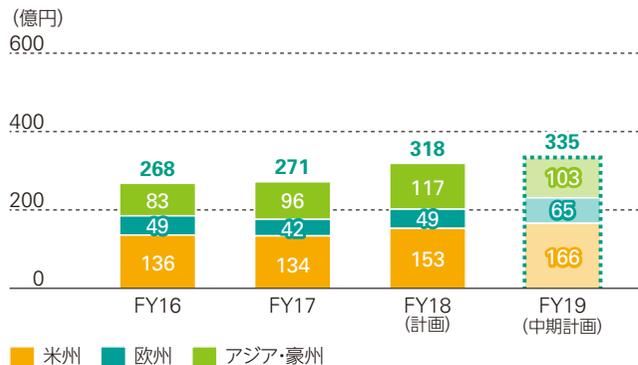


マーケットデータ

## 新設住宅着工

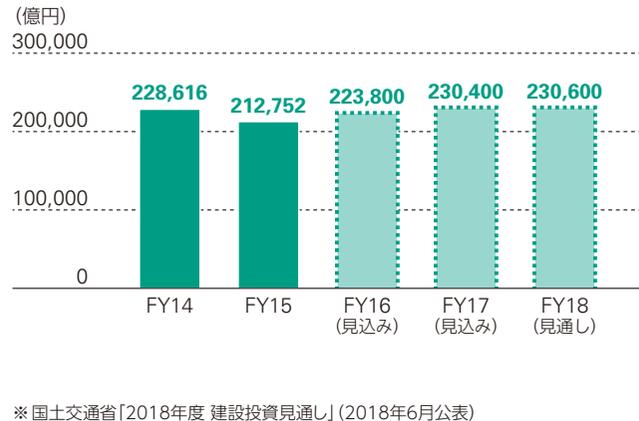


## エリア別売上高(海外)



マーケットデータ

## 政府建設投資(名目値)の推移



マーケットデータ

## 硬質塩化ビニル管出荷量

