



平成 25 年 5 月 15 日

各 位

会社名 株式会社 デイ・シイ  
代表者名 代表取締役社長 森 紀雄  
(東証一部・コード番号：5234)  
問合せ先 総合管理部長 山岸 信幸  
電話番号 TEL (044) 223-4751

デイ・シイグループ中期経営計画 (2013～2015 年度)  
《FOR NEXT STAGE》策定のお知らせ

当社グループは、このたび 2013 年度から 2015 年度までの 3 年間を対象とした「デイ・シイグループ中期経営計画 (2013～2015 年度) 《FOR NEXT STAGE》」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

〔前中期経営計画「12 デイ・シイグループ中計」の総括〕

2010 年度から 2012 年度までを対象とした「12 デイ・シイグループ中計」においては、建設基礎資材需要が縮小する環境下において、持続的な発展を可能にするための「事業構造改革の基礎固めの 3 ヶ年」と位置付け、以下のテーマを掲げ取り組んでまいりました。

- 低炭素社会に合った事業構造への変革を目指し、スラグ混合関連製品に軸足を置いた事業経営への転換
- セメント、骨材、その他建設基礎資材の総合的な営業展開
- 低炭素社会への積極的な取り組み
- セメント関連以外の環境リサイクル事業の領域拡大

この結果、売上高は、各事業で拡販に努めましたためほぼ目標値を確保しましたが、利益は、一部の事業において厳しい需要環境が続きましたため、目標未達に終わりました。また、有利子負債の削減を行い財務体質の強化を図りました。

〔デイ・シイグループ中期経営計画 (2013～2015 年度) 《FOR NEXT STAGE》の概要〕

I. 事業環境認識と課題

「FOR NEXT STAGE」の対象期間 (2013 年度から 2015 年度まで) においては、老朽化した社会インフラの補修・補強をはじめとする社会資本整備の必要性が再認識されはじめたことや東日本大震災復興需要が本格化することにより、デイ・シイグループの主力事業である建設基礎資材各事業を取り巻く事業環境は、中期的には一定の需要が見込まれることから堅調に推移するものと思われまます。

しかしながら、この状況は一時的なものであり、遠からず需要は縮小に転じるものと考えています。また、電力料金をはじめとする一部のコストは暫く高止まりすることが想定され、必ずしも好環境が続くものではありません。

こうしたなかにあって、デイ・シイグループが将来に向かって持続的な発展を果たすためには、特に次の 2 点

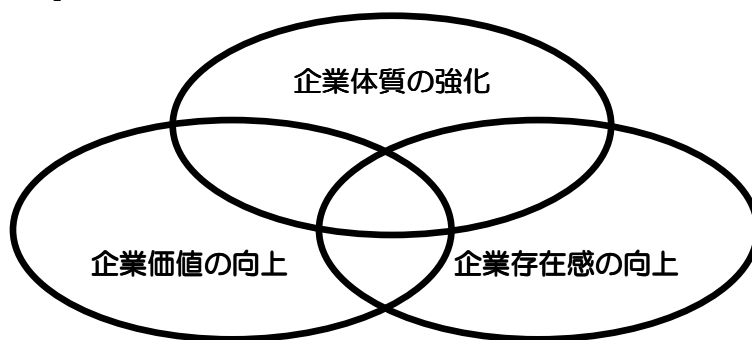
＜既存事業の収益力の向上＞

＜将来柱の一つとなる新たな事業の立上げ、育成＞

に取り組み、デイ・シイグループの未来へ向けての体力を蓄え、強固な体質を築き上げてまいります。

## II. 「FOR NEXT STAGE」

【重点テーマ】



【基本戦略】

「FOR NEXT STAGE」における重点テーマを達成するための基本戦略は次のとおりです。

既存事業の骨太化

新規事業の立上げ・育成

成長戦略と財務体質改善の両立

【経営目標】

	15年度計画	12年度実績
売上高	42,000 百万円	37,792 百万円
経常利益	2,100 百万円	1,313 百万円
純利益	1,300 百万円	1,127 百万円
フリーキャッシュフロー	1,100 百万円	2,937 百万円
有利子負債残高	10,000 百万円	10,343 百万円
売上高経常利益率	5.0 %	3.5 %
ROA(総資産利益率)	2.8 %	2.6 %
自己資本比率	45.0 %	43.7 %

### 1. 既存事業の骨太化

(1) 事業セグメント別計画：売上高・経常利益

(単位：百万円)

	15年度計画		12年度実績	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益
セメント関連事業	12,400	1,000	11,274	568
資源事業	9,400	200	9,001	179
環境事業	5,400	400	4,499	292
不動産事業	900	400	761	350
生コンクリート事業	10,900	100	9,434	▲97
住生活事業	3,000	0	2,821	78
消去又は全社				▲59
合計	42,000	2,100	37,792	1,313

※1. 「骨材事業」は「資源事業」へ、「不動産賃貸事業」は「不動産事業」へとそれぞれ事業セグメントの名称を変更いたします。

※2. 「管路事業」と「その他」(コンクリート二次製品事業)を合わせ、「住生活事業」

とします。これにより、「住生活事業」の12年度実績売上高・経常利益は、「管路事業」と「その他」を合算した金額を記載しています。

※3. 「住生活事業」の12年度実績経常利益には、「管路事業」の「負ののれん」の償却金額を含んでいます。

## (2) 各事業セグメント戦略

### 1) セメント関連事業

[基本方針]

- ◆低炭素社会に即したスラグ関連製品を主力とするセメント関連事業の強化
- ◆首都圏臨海部で絶対的信頼感、コスト競争力を兼ね備えた工場の確立

《基本戦略》

- ◇環境配慮型スラグ関連製品の需要創出
- ◇当社の技術と経験を活かした粉体混合事業の確立
- ◇既存概念にとらわれない原価低減への取組み

### 2) 資源事業

[基本方針]

- ◆資源事業を長期に継続するための強固な基盤づくり

《基本戦略》

- ◇国見山資源の増産体制及び出荷体制の確立
- ◇品質管理と輸送力強化による安定供給体制の確立
- ◇持続的発展のための適切な利益の獲得
- ◇事業継続のため、新たな資源を積極的に確保

### 3) 環境事業

[基本方針]

- ◆既存事業における利益の最大化

《基本戦略》

- ◇建設発生土処理事業における取扱量と利益の確保
- ◇工場原燃料費低減への貢献
- ◇新たな環境事業の立上げ

### 4) 不動産事業

[基本方針]

- ◆不動産事業の拡大・活性化

《基本戦略》

- ◇新たな投資による事業・収益の拡大
- ◇既存事業継続による安定収益の確保

### 5) 生コンクリート事業

[基本方針]

- ◆垂直統合型セメント企業グループの体制強化

《基本戦略》

- ◇販売価格の適正化による収益の確保
- ◇更なる原価低減への取組み
- ◇「信頼・信用・安心」される生コンクリート企業グループの構築

## 6) 住生活事業

〔基本方針〕

◆ 確実な収益確保を可能とする事業体制の構築

《基本戦略》

◇ 横断的営業展開による販路の拡大と更なるコストダウン推進による収益確保体制の確立

◇ 関連分野を含めた新規事業・製品開発の模索と推進

◇ 管路製品における既存所有技術の展開による維持管理・補修分野の需要発掘

## 2. 新規事業の立上げ・育成

「FOR NEXT STAGE」では、持続的な発展を果たすため、既存の事業領域での新製品開発・新規事業に留まることなく、事業領域の拡大に果敢に挑戦してまいります。

デイ・シイグループが保有する資源・技術を最大限に活用し、将来、デイ・シイグループの収益の柱の一つとなる事業を立ち上げるため、成長が期待できる新たな事業領域へ進出してまいります。

また、インドネシアを中心とする海外への事業領域拡大を図り、事業展開を具体化してまいります。

## 3. 成長戦略と財務体質改善の両立

「既存事業の骨太化」や「新規事業の立上げ・育成」を実行していくために必要な投資は積極的に進めてまいります。

一方で、有利子負債の過度な増加を抑制するために、資金の最適調達を行うとともに保有資産の見直しを行うなど、財務体質の強化を図ってまいります。

「FOR NEXT STAGE」の基本戦略を実行するにあたっては、基本的には、各事業部門において進めてまいります。また、「新規事業の立上げ・育成」については主に事業開発部が中心となり進めてまいります。また、技術部が基本戦略を支える基礎技術の開発を推進することで全体の取組みをサポートしてまいります。

「FOR NEXT STAGE」の計画目標を達成するために、デイ・シイグループの組織力、現場力を結集し取り組んでまいります。

以上