

新中期経営計画

株式会社N F Kホールディングス

J A S D A Q : 6494

平成22年5月14日

中期経営計画の策定にあたって

現在の経済状況は、雇用情勢の悪化や世界的な金融不安再燃の可能性、ドル安・円高基調、国内のデフレ懸念などの不安材料などから、景気の先行きは非常に見通し難い状況にあります。全体的にはゆるやかな回復基調に向かうと考えます。但し、その回復は急激に落ち込んだ産業が速やかに元に戻るというような回復ではなく、新たな産業・新たな企業が芽吹き成長し牽引する回復、社会機構の構造改革や既存の産業・既存の企業・既存の技術の意識改革・構造改革による回復等しか考えられません。

現在の日本の経済状況は依然として厳しい状態にあります。その中でNFKホールディングスでは、創立60周年となる節目の今期、平成23年3月期から平成25年3月期までの中期3ヶ年経営計画を策定し、「創造し挑戦」を合言葉に新生NFKホールディングスを目指します。

会社も個人も全力・前進の姿勢で、強靱な基盤の創設と、市場や環境の変化に即応できる対応力の強化と、自らを絶え間なく柔軟に進化・進展させる気構えを持って、あらゆる機能を高度化・先鋭化し、「強い会社」「耀く魅力ある会社」を構築するために全力を出して取り組んでいきます。

2010年5月14日

代表取締役社長

城寶 豊

1. これまでの背景

2005～07年

2007～10年

2010～

無計画な増資と不動産事業や
投融資事業などへの急拡大

- ・ガバナンス等に問題のある
不適切な投融資
- ・燃焼関連事業とかけ離れた
分野への投資
- ・増資関連での不祥事の発生

累損の拡大

企業イメージの失墜

コアビジネスへの集中と利益体質への
変換

- ・不採算事業からの撤退などの事業リストラ
子会社11社を4社に
- ・不良債権処理、減資などの財務リストラ
不良債権売却と減資による繰越損失の一掃
- ・有利子負債の圧縮
17億26百万円から47百万円に

【成果】

- ☆健全な財務体質の構築
- ☆本業での収益体質の構築

【課題】

縮小均衡体制となり、売上・収益・財務などの全ての
分野で基盤が脆弱となった

事業基盤の強化と
新たなる成長

- ・新中期経営計画

安定的な収益基盤
を構築し、全てのス
テークホルダーから
信頼される企業
に生まれ変わる

2. 過去の問題点と解決すべき課題

過去の問題点

- ・適切な事業ポートフォリオの視点が欠落した、戦略性のない事業拡大
- ・投融資の経営意思決定等における、企業ガバナンスが不十分
- ・10年以上も赤字と無配が継続
- ・総括して事業基盤の棄損と企業イメージが失墜してしまった

・上場企業として、市場・投資家からの信頼を失っている

・一株純資産80円台、自己資本比率60%にもかかわらず株価は40円前後と低迷

早急な信頼回復が求められている

信頼回復への手段

- ・新たな成長基盤の確立
→ 多様な収益源の構築
- ・既存事業基盤の強化
→ 景気の影響を受けにくい安定した収益基盤の構築
- ・コンプライアンス
→ 信頼される企業への生まれ変わり

安定的に持続成長可能な収益基盤を構築し、全てのステークホルダーから信頼される魅力溢れる企業へと生まれ変わる

3. 最重点課題

- ★ 企業イメージを刷新して信頼を回復する
- ★ 安定的な収益基盤を構築し復配を果たす



「社会に貢献し信頼される会社」

- ・過去の完全な総括と企業イメージの一新
- ・企業ガバナンスとコンプライアンス徹底に対する外部評価の確立

「投資家にとって魅力あふれる会社」

- ・長期的スタンスでの保有に魅力を感じる会社
- ・安定株主確保と株主利益の充実

「社員が働きがいと夢を持てる会社」

- ・企業成長の礎である社員が夢と誇りを持てる会社

4. 中期基本戦略

成長への挑戦

- ① 新規事業への進出
- ② 既存事業の強化
- ③ 海外市場での拡大

既存事業基盤の強化

- ① コスト管理のさらなる徹底
- ② 人材の育成
- ③ 全社統制

CSR経営の推進

安定的に持続成長可能な収益基盤の構築

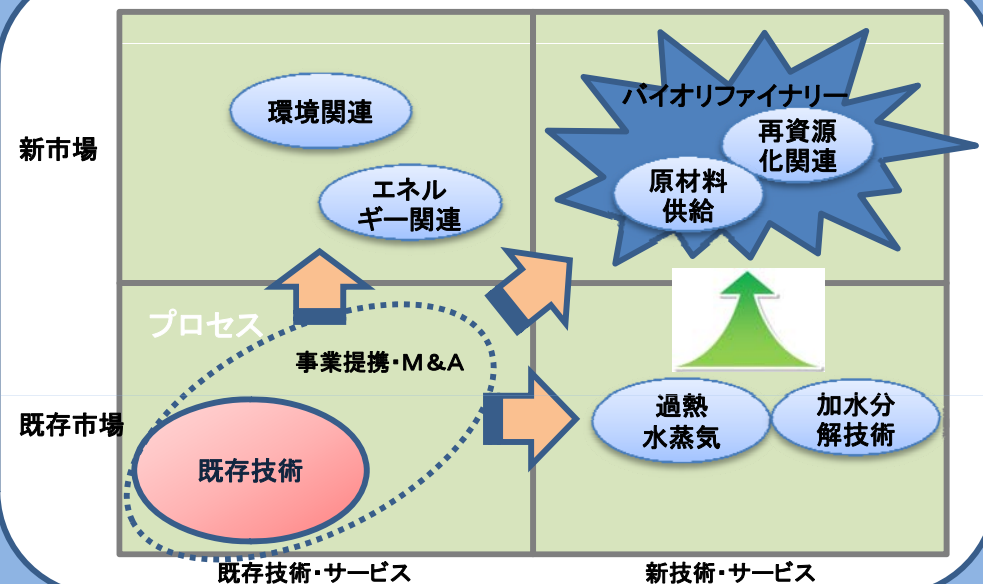
4. 中期基本戦略

新たな成長への挑戦(1)

新規事業への進出

当社が永年にわたり培った技術と信頼を生かした新規事業への進出

- 既存技術を新しい分野へ応用
→ 環境関連事業、エネルギー関連事業
- 新しい技術で新分野へ参入
→ 加水分解技術による再資源化事業や
→ 原材料供給事業等
- 事業提携、M&A、新会社



多様な収益源の構築

4. 中期基本戦略

新たな成長への挑戦(2)

既存事業の強化

技術開発力強化、営業力強化、事業提携、資本提携

技術開発力強化

- ・ 高効率で低環境負荷製品の開発
- ・ 業界TOPを意識した開発
- ・ 顧客ニーズを的確に捉えた開発

R&D

営業力強化

- ・ 待ちの営業からソリューション営業へ
- ・ 既存顧客管理の徹底と新規開拓強化
- ・ 顧客ニーズを的確に捉える営業

資本提携、事業提携、M & A

相互シナジーが発揮できる企業との連携

安定した黒字基盤の構築

4. 中期基本戦略

新たな成長への挑戦(3)

海外展開の強化

グループ一体となった海外戦略のもと海外市場でのシェア拡大を果たす



世界のNFKの実現

4. 中期基本戦略

事業基盤の強化

事業基盤の強化

市場環境の変化に耐えるコスト構造、将来の成長の礎となる人材

グループコスト低減の徹底

- ・ 原価管理の徹底、予算管理の徹底、業務効率の向上、適正な要員配置
- ・ バリューと安心感のある製品を供給

人材の育成

- ・ 目標とする社員像を実現する人材育成
- ・ 意識改革、育成制度の確立、目標管理評価制度の制定

連結経営の高度化・深耕化

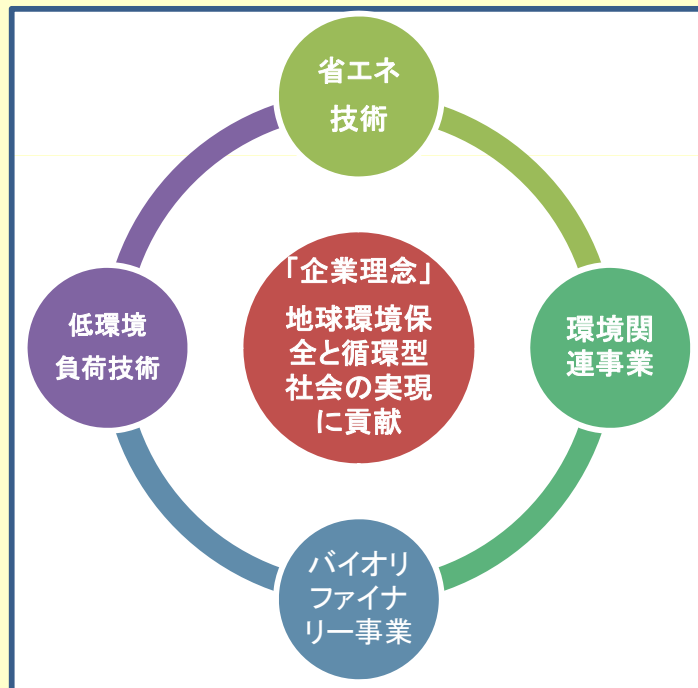
連結企業グループの一体感を高め、グループ内企業間における相互シナジーの達成

安定した黒字基盤の構築

4. 中期基本戦略

CSR経営の推進

地球環境保全と循環型社会の構築に貢献



あらゆるステークホルダーと良好な関係を築き上げる

お客様
株主
取引先
地域社会
地球環境
社員

コーポレートガバナンス

法令遵守

情報開示

効率性

収益性

内部統制

リスク管理

信頼の回復

5. 資本政策

(1) 配当について

2013年3月期に復配

配当については、安定性、継続性に加え、業績との連動性を高めた成果の配分を行うことを基本方針として、本中期3カ年計画の最終年度に1株当たり2円の復配を実施することを目標にいたします。それ以降については、配当性向が連結純利益の20%以上となるよう、その時点での資金・財務状況や今後の事業投資予定等を総合的に判断しながら、配当の安定・継続性を維持していくこととします。

(2) その他の資本政策について

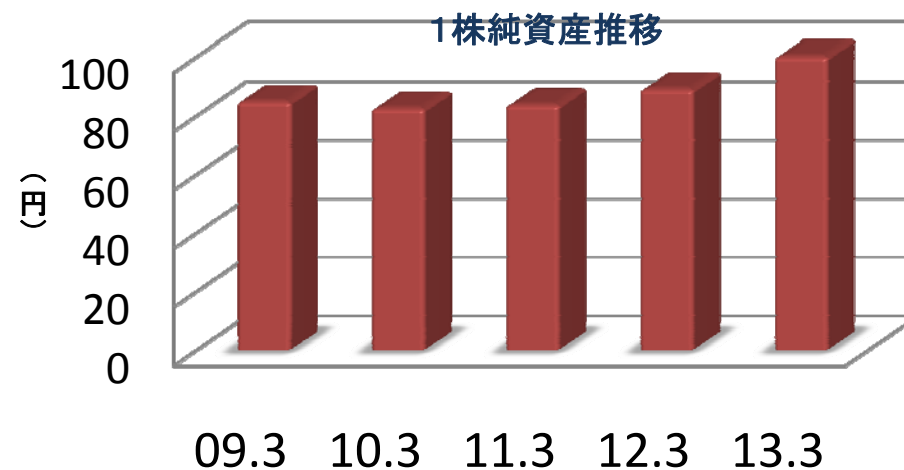
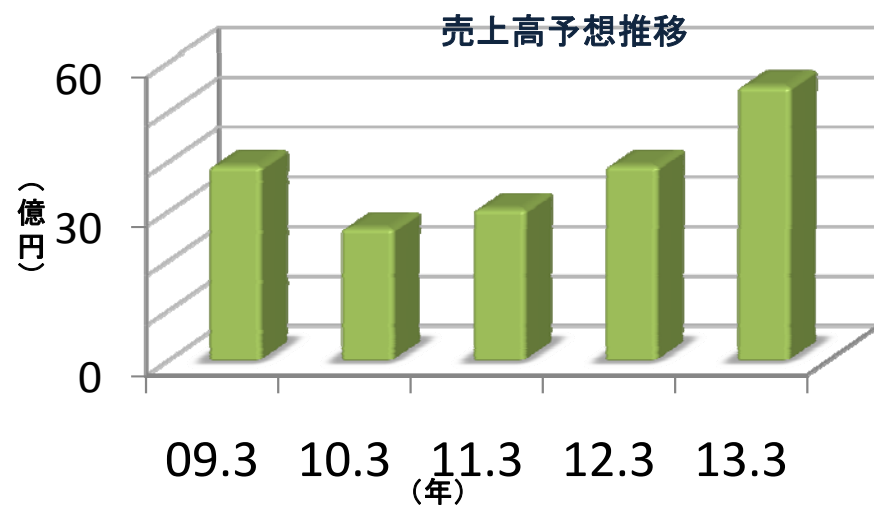
内部留保に関する考え方

・企業価値の持続的な成長を図るために、内部留保については、財務基盤の強化、新規技術の開発、新規事業開拓などを中心に効率的に活用していく方針です。

6. 連結業績の見通し

(単位:百万円)

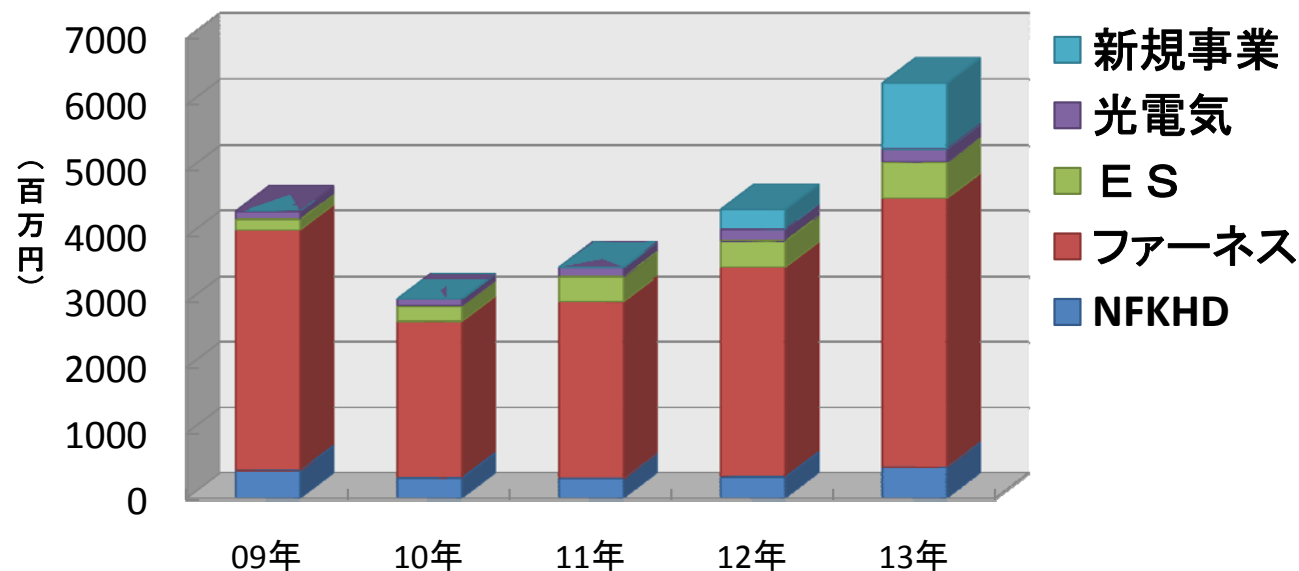
	2009年3月期 (実績)	2010年3月期 (実績)	2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)	2010-13年 増減
売上高	3,895	2,640	3,037	3,900	5,500	+2,860
営業利益	147	△61	28	200	550	+611
経常利益	155	△46	33	200	550	+596
当期純利益	88	△86	35	160	500	+586
純資産	2,513	2,444	2,479	2,639	3,139	+695
1株利益(円)	2.99	△2.91	1.18	5.39	16.86	+19.77
1株純資産(円)	84.75	82.43	83.60	88.99	105.85	+23.42



6. グループ会社別売上予想推移

(単位:百万円)

	2009年3月期 (実績)	2010年3月期 (実績)	2011年3月期 (計画)	2012年3月期 (計画)	2013年3月期 (計画)	2010-13年 増減
N F K H D	419	309	295	320	470	161
日本ファーンエス	3,670	2,379	2,700	3,200	4,100	1,721
ファーンエス E S	161	238	304	400	550	312
光 電 機	123	103	145	180	200	97
新 規 事 業	0	0	0	300	1,000	1,000



* 新規事業分については新中期経営計画の新規事業戦略によって達成するグループ各社の増加分を抽出してまとめたものです。

本件に関する御照会先

株式会社NFKホールディングス 企画部 IR担当

〒230－0002

神奈川県横浜市鶴見区尻手2－1－53

TEL : 045(575)8000

FAX : 045(575)8025

E－MAIL: ir@nfk-hd.co.jp

本資料に記載されている計画・戦略・見通しおよびその他の歴史的事実でないものは、将来に関する見通しであり、これらは現在入手可能な期待・見積もり・予想に基づいています。これらの期待・見積もり・予想は経済情勢や競争環境の変化等の潜在的なリスク・不確定要素、仮定の影響を受けますので、実際の実績は見通しから大きく異なる可能性があります。

また、当社は新しい情報・将来の出来事などに基づきこれらの将来予測を更新する責務を負うものではありません。