

平成16年度～平成18年度 新中期経営計画

当社は平成15年度中間期において、現3カ年計画の目標のうち、当社単独の累積損失解消と有利子負債の削減を半年前倒しで達成した。

連結有利子負債の削減計画も、当初予定通り平成16年3月期には超過達成の見込みとなった。

平成16年度からは、より競争力のある企業集団を目指して、以下の課題・目標達成に向けて、グループ一丸となって邁進することとしたい。

平成16年度～平成18年度 「新中期経営計画」の重点課題

1. 安定した収益確保による社会・株主への還元

<平成18年度経常利益目標>

・連結：140億円/年 ・単独：100億円/年

2. 有利子負債の削減継続による財務体質の強化

<3年間の有利子負債削減目標額>

・連結：400億円/3年 ・単独：300億円/3年

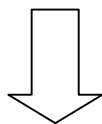
3. グループ経営資源の有効活用による競争力強化

・同一事業の統合再編等による、効率化推進
(設備、技術、人、資金等の共同活用)

現行中期計画（H13～H15）の総括

現行中期計画の具体的目標

1. 当社単独の累積損失をH16年3月期で解消
(3年間かけて解消)
2. 当社単独・連結における有利子負債の削減
単 独： 3年間で300億円
連 結： 3年間で420億円



具体的目標は前倒して達成

< 累積損失解消 >

半期前倒して、H15年度中間期で解消

H15/9月期： 剰余金 2億円

H16/3月期： 剰余金14億円（前期末欠損金 21億円）

< 有利子負債削減 >

計画を上回る削減を達成

単 独： 379億円/3年（計画 300億円）

連 結： 440億円/3年（計画 420億円）

1. 累積損失解消状況

(1) 当社単独

	平成12年度 実績
売上高	1,818
経常損益	34.5
当期損益	-35.5

億円/年

平成15年度 見込
1750
48.0
35.0

剰余金	-89.0
-----	-------

14.0

(2) 連結

経常損益	26.0
当期損益	4.0

75.0
38.0

2. 有利子負債残高と削減状況

億円

(1) 当社単独	2,429
----------	-------

(379)
2,050

(2) 連結	3,060
--------	-------

(440)
2,620

新中期経営計画の具体的目標数値

【連 結】

	(実績) 平成14年度	(予想) 平成15年度
売上高	2,593	2,660
(売上高営業利益率) 営業利益	(4.7%) 121	(5.5%) 145
経常利益	57	75
R O A	3.1%	3.8%
有利子負債残高	2,733	2,620
自己資本比率	2.3%	4.7%

(単位：億円/年)

(計画) 平成18年度
2,830
(7.4%) 210
140
5%以上
2,220
10%以上

(400億円/3年間)

【当社単独】

売上高	1,731	1,750
(売上高営業利益率) 営業利益	(5.0%) 86	(5.1%) 90
経常利益	43	48
R O A	3.2%	3.4%
有利子負債残高	2,153	2,050
自己資本比率	7.4%	8.9%

1,860
(7.8%) 145
100
5%以上
1,750
15%以上

(300億円/3年間)

環境変化に対応し、当社グループが今後強化する課題

・技術開発力の強化

- 1．多様化する容器材への対応
 - ・需要拡大が期待できるボトル缶材・ボトル缶用キャップ材への展開
 - ・塗装設備の強みを生かした塗装蓋材の強化
- 2．自動車軽量化進展への対応
 - ・着実に進展が予想されるボディパネル材アルミ化への対応
低コスト材開発、技術開発力強化、設備能力拡充
 - ・自動車熱交の小型化・薄肉化対応材の技術開発
- 3．コンデンサー箔の製販一貫展開
 - ・家電・自動車等さらに需要は拡大
 - ・住軽アルミ箔を含めた、開発 - 販売 - 生産の一貫体制拡充
- 4．熱交換器用素材開発の事業間横展開の推進
 - ・各素材事業毎での最適素材開発から、組合せ部品としての熱交性能最適材の開発へ
- 5．銅管部門の生き残り
 - ・ユーザーの海外展開・同業のアライアンス等、国内生産減少及び競争激化
 - ・高性能エアコン用銅管の開発と積極提案
 - ・コンデンサー造水物件（銅合金管・チタン管）への積極対応
 - ・建築用銅管の普及促進

・徹底した安全環境対策

万全の災害対策・設備保全と、地球及び地域環境に配慮した工場環境の整備

・キャッシュフローの多元的創出

C B 発行・資産流動化・売却、資金集中管理等あらゆる方策の検討実施

各素材部門の課題

・軽圧板部門

国内需要は堅調で、海外(特に中国)需要も旺盛と予想
生産は高水準の状態が継続

生産面での課題)

- ・万全の設備保全の下で、安定生産体制を維持し、現有設備での増産を実現
- ・品質・技術開発力の向上を推進し、併せてコスト削減を追及

自動車ボディ材への対応課題)

- ・採算を重視しつつ、一定のシェアを確保
- ・新技術開発の推進とコストダウン
- ・特定設備の能力増強対策の実行(アライアンス・OEM・共同投資等も検討)

再投資へ向けての課題)

- ・将来の再投資が可能なマージン・収益の維持拡充

・軽圧押出部門

輸送部門需要(乗用車・トラック・熱交換器等)は堅調
精密電気通信需要も底堅いと予想

黒字拡大への課題)

- ・輸送部門需要への積極展開と軽量化への迅速な対応
当社の強みである技術力・開発力を生かした展開
品質・コスト・納期の更なる改善
チェコ工場の迅速な立ち上げとユーザー海外展開への対応
- ・千葉製作所の非建材生産比率の積極拡大
- ・神戸製鋼所との業務提携の推進(不得意分野の補完の継続、共同投資の検討等)

・伸銅部門

エアコンの海外生産移管が拡大定着、国内空洞化、輸入材使用の拡大が進展 国内競争激化
同業他社の海外展開、提携が進展し、銅管を取り巻く環境は厳しい

生き残りの課題)

- ・高性能エアコン対応の製品開発
開発コストと必要な設備投資が可能なマージンの確保
フィン材を含めた熱交換性能向上の提案
大型設備力、開発力を生かした積極提案
- ・建築用銅管の拡販（継手子会社との連携による市況品営業体制の構築）
- ・コンデンサー造水物件の積極受注（銅合金管、チタン管の生産量拡大）
- ・コスト、品質、納期、サービスで世界に通じる伸銅所の構築

グループ経営資源の有効活用による競争力強化の課題

1 押出事業の再構築

グループ内4押出事業所（名古屋、千葉、群馬、安城）の最適押出生産体制の見直し

2 加工関連会社の整理統合再編の検討

グループ内の営業・技術情報の共有化を図る中で、最適グループ編成の検討・実現

3 銅管市況品営業体制構築

建築用銅管と銅管継手の営業体制の一本化による拡販・効率化

4 スミケイ運輸を核にした配送物流の合理化推進

現状の一部倉庫共同活用、地方拠点の統合等を、全関連会社に拡大して物流合理化を推進

以上