



# ゼニス羽田グループ 第一次中期経営計画

---

(2017年度～2019年度)

第一次中期経営計画の基本方針	.....	P1
今後の市場の動向と当社の営業方針	.....	P2
・ コア事業（コンクリート事業）の成長に向けて	.....	P3
・ ノンコア事業の育成 コア事業へ	.....	P6
・ 新規事業に挑戦、資産(不動産)の有効活用	.....	P8
第一次中期経営計画の業績目標	.....	P9
経営効率の維持	.....	P10
株主還元方針について	.....	P11
コーポレートガバナンス・コードへの対応	.....	P12
コンプライアンス体制の強化	.....	P13

# 第一次中期経営計画の基本方針

## 基本方針

ナンバー1製品とオンリー1製品を武器に事業を拡張。  
 コア事業（コンクリート事業）においては売上業界ナンバー1への基盤づくりを行い、  
 ノンコア事業の中から、次のコア事業を育成。

M&Aによるコア事業の収益基盤の拡充を図るほか、新規事業にも果敢に挑戦。

資産（不動産）の有効活用を図り、財務体質の強化、安定化を図る。

売上額200億円、経常利益27億円の達成。（2020年3月期）

ROE10%を維持し安定配当を目指す。

※2017年3月期実績 売上額159.95億円 経常利益22.97億円

## 方針③

新規事業に挑戦  
 資産（不動産）の有効活用



- ▶ 植物工場事業への参画
- ▶ 生産拠点の統廃合による  
工場跡地の有効利用
- ▶ その他新規事業参画の模索

## 方針②

ノンコア事業の育成  
 コア事業へ



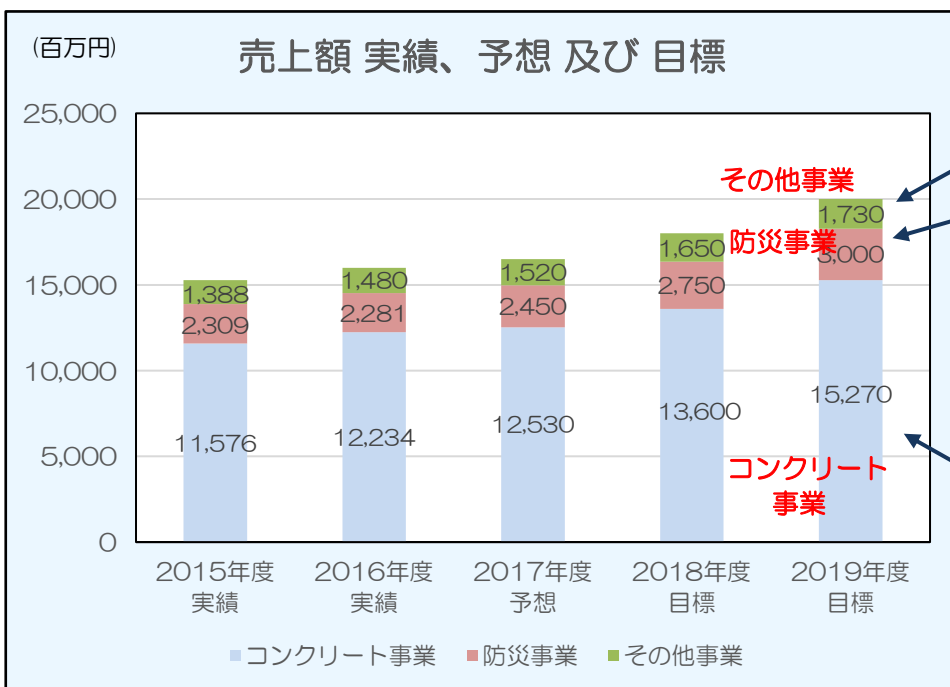
- ▶ 防災事業をコア事業へ 30億円達成
- ▶ その他既存事業の育成

## 方針①

コア事業（コンクリート事業）  
 売上業界ナンバー1への基盤作り



- ▶ ナンバー1製品のトップブランドの維持、  
並びに、オンリー1製品を武器に  
売上業界ナンバー1を目指します。



※経常利益、ROEの実績と目標はP9～10を参照願います。

# 今後の市場の動向と当社の営業方針

ゼニス羽田グループは「自社の強み」を生かして「事業のチャンス」を勝ち取り、「環境の脅威」を「チャンス」に変えます。

## 事業のチャンス

	環境・背景	今後の市場の動向	当社の強み	今後の具体的方針
自然災害の増加による防災対策の必要性	<ul style="list-style-type: none"> <li>異常気象、ゲリラ豪雨による浸水被害の多発</li> <li>国土交通省による浸水対策の方策                             <ul style="list-style-type: none"> <li>下水道法改正</li> <li>新下水道ビジョン</li> </ul> </li> <li>地震、津波の脅威</li> </ul>	浸水対策工事の増加 耐震対策の必要性	下水道分野における多数のNo.1製品の保有 宅地造成用擁壁における耐震化の要求。宅地擁壁No.1であるザ・ウォールⅡは国土交通大臣認定を取得。	ナンバー1製品群のトップブランドの維持、並びに更なる成長 (P3)
			オンリー1製品（落差マンホール、ユニフィルター）の保有 高い技術力、開発力	・落差マンホールの拡販 ・ボルテックスバルブ(今年度中に開発予定)を武器に地下式遊水池をナンバー1製品に (P4) 新製品の開発 (P5)
	落石、崖崩れ災害の多発	落石防護、崖崩れ対策が急務	高エネルギー吸収型落石防護柵（MJネット、ループフェンス等）をラインナップ	MJネット、ループフェンスの拡販や、新製品の開発等により2020年3月期に30億円を達成 (P6)
インフラの更新	社会インフラの老朽化	社会インフラ更新の時期到来	建設会社（ゼニス建設）を保有 鉄蓋交換工法協会運営会社（ハネックス・ロード）を保有	ゼニス建設によるインフラメンテナンス事業への積極営業、並びに新工法の開発 (P7) ハネックス・ロードによるマンホール取替え事業に対する積極的投資 (P7)
特需	東京オリンピック ・パラリンピックによる需要	需要の増大 (建設投資は2020年まで継続)	関東地区における、高い製造能力。 (千葉、茨城、埼玉に大きな工場を保有。) プレハブ建築協会認定工場を保有（千葉工場）	プレキャストガードフェンス（首都高の壁高欄など）の積極的営業 (P5) マンション建築等に使用する建築部材の受注 (P5)
人口減少による人手不足問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>i-constructionの推進(国土交通省)</li> <li>現場施工従事者の不足</li> </ul>	省力化、工期短縮を図るため、部材のプレキャスト化を大幅に導入	営業、設計、工事、各部門における、高い提案能力	設計部門、営業部門、工事部門をさらに強化することによる提案営業の強化 (P5)
環境・美化	<ul style="list-style-type: none"> <li>都市の景観美化の意識の醸成</li> <li>東京都無電柱化推進条例の成立</li> </ul>	電線地中化関連製品の需要増大	電線地中化事業関連において、技術と製造のノウハウを保有	C・C・BOX（電線共同溝の特殊部）の積極的営業 (P5)

## 環境の脅威

	環境・背景	今後の市場の動向	当社の強み	今後の具体的方針
人口減少による建設市場の縮小	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京オリンピック・パラリンピック後の建設市場の不透明感</li> <li>人口減少による経済の縮小</li> <li>公共事業予算の縮小</li> </ul>	公共事業の減少	強い挑戦意欲、高い技術力、開発力	新事業への進出（植物工場 など） (P8)
			生産拠点の統廃合による効果 <ul style="list-style-type: none"> <li>閉鎖工場の不動産の保有</li> <li>再編による効率化</li> </ul>	・工場跡地の有効利用 ・製造の効率化による更なる原価低減 (P8)
			コンクリート事業、防災事業以外の事業を保有	RFID事業・セラミック事業の販路拡大 (P7)
地政学的リスク	対外的な脅威	防衛関連施設の増設	防衛関連製品の開発の経験とノウハウ	プレキャスト地下式火薬庫の拡販 新製品の開発 (P5)

## 方針①

### コア事業（コンクリート事業）の成長に向けて

技術的優位を確保しつつ、ナンバー1製品のトップブランドの維持、  
並びに、オンリー1製品を武器に業界ナンバー1を目指します。

自然災害の増加による防災対策の必要性

#### (1) ナンバー1製品のトップブランドの維持、並びに更なる成長

当社が誇るナンバー1製品群、耐震性ゴムリング付ボックスカルバート「SJ-BOX」、円形マンホール「ユニホール」、矩形マンホール「エスホール」、宅地造成用L型擁壁「ザ・ウォールII」、これらの製品において、ナンバー1の地位を堅持するだけでなく、更なるシェアアップを図ります。

- ▶ 異常気象、ゲリラ豪雨による浸水被害、また、大地震による下水道施設や管路の損壊、これらの対策が急がれています。これを受けて、国土交通省からは、「下水道法の改正」や「新下水道ビジョンの策定」等が行われ、その対策が急ピッチで進められています。SJ-BOX、ユニホール、エスホールは、浸水対策や地震対策において、そのニーズを満たす製品であり、今後も需要が見込まれます。
- ▶ 宅地造成等規制法の改正に伴い宅地や盛土の耐震化が求められ、当社はそれに対応した国土交通大臣認定を取得。当分野ナンバー1の当社はビジネスチャンス到来と捉えています。



SJ-BOX



ユニホール



エスホール



ザ・ウォールII



## (2) オンリー1 製品を武器に事業を拡張

### ① 地下式プレキャスト遊水池 シェアNo.1を目指します。

ゲリラ型集中豪雨による浸水被害対策としての雨水地下貯留施設の設置が急務になっています。当社は、大阪府高槻市役所が発注した国内最大級の「地下式プレキャスト遊水池」の設置を平成29年3月に完了しました。高さ4mの地下対応型スタンドタイプで、貯留量は2万m<sup>3</sup>。過去2～3番目に大きな施設です。

今後も、需要は増える環境にあり、当社はこの製品を社会貢献という観点から積極的に提案し、シェアNo.1を目指します。



施工中の高槻市遊水池

#### 【シェアNo.1になるための方策】

- ・渦流制御式流出量抑制装置「ボルテックスバルブ」の開発を進めています。この製品が完成すれば、商品化としては国内初となります。当社はボルテックスバルブを武器に、地下式遊水池の拡販に努めます。

※ボルテックスバルブは遊水池の流出部分に取り付けることにより、貯留機能を10～20%アップさせることのできる特殊技術です。



'17下水道展東京で出展されたボルテックスバルブの実物



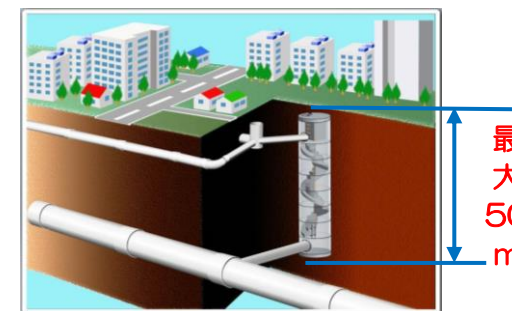
千葉工場 ボルテックスバルブ実験場

### ② 落差マンホールの拡販に努め、浸水対策に貢献します。

集中豪雨、ゲリラ豪雨対策として雨水幹線や地下貯留施設の整備が進められていますが、都市部ではさまざまな地下埋設物が存在するため、地表の雨水を取り込む雨水処理施設の設置は深度化し大きな落差が生じています。

このような場合に地表の排水管と雨水幹線を接続するため落差工施設が必要です。

当社の「落差マンホール」は、らせん構造により、流下水の衝撃や振動を抑制できるだけでなく、らせん階段により直接入坑でき、維持管理を可能としたオンリー1 製品です。



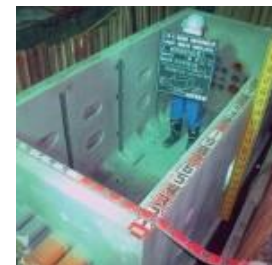
落差マンホール 設置イメージ図

### (3) その他注力事項について

#### ① 電線地中化事業に対して積極的に営業を行います。

環境・美化

都市の景観美化、並びに防災の意識が高まっており、電線地中化事業が注目を集めています。これを受けて、東京都においては「東京都無電柱化推進条例」が成立し、9月1日に施行されました。当社は電線地中化事業の技術的ノウハウを保有しております。今後、この事業において使用される特殊部（C・C・BOX）の営業に更に注力していきます。



C・C・BOX施工状況

#### ② プレキャストガードフェンス（高速道路の壁高欄など）の積極的営業を図ります。

特需

高速道路、自動車専用道路等において、中央分離帯や壁高欄の新設、取替えの需要があり、当社の主力製品のひとつであるプレキャストガードフェンス（PGF）が採用されています。今後、東京オリンピック・パラリンピックに向けて、さらに需要が高まることが予想されます。



西湘バイパス（神奈川県）

#### ③ マンション建築等に使用する建築部材の受注に注力します。

特需

当社千葉工場は、プレハブ建築協会の認定工場（N認定取得）としての資格を有しています。今後、東京オリンピック・パラリンピックに向けて、加速化するマンション、オフィス需要を取り込み、建築部材の受注、製造に努力します。

#### ④ プレキャスト地下式火薬庫の拡販を図ります。

地政学的リスク

防衛の必要性が高まり、防衛省管轄において火薬庫の増設の需要があります。当社のプレキャスト地下式火薬庫は、狭隘地でも安全かつ迅速に火薬庫の設置を可能にします。当社は同製品を拡販することにより国土防衛に貢献します。

#### ⑤ 当社の開発力と技術力を結集し、新製品の開発を行います。

自然災害の増加による防災対策の必要性

自然災害の増加による防災対策のカテゴリーにおいては、新製品、新工法に対する期待が高まっています。当社の開発力と技術力を結集し、新製品の開発に努め、コア事業であるコンクリート事業を更に発展させます。

#### ⑥ 提案営業の強化を図ります。

人口減少による人手不足問題

高齢化に伴い、今後、現場施工従事者の不足が問題となっており、国土交通省はi-constructionを推進しています。i-constructionは省力化、工期短縮を目的としており、現場打ちが主流であった建設市場において、今後、部材のプレキャスト化が大幅に導入されます。当社は、設計、営業、工事、各部門をさらに強化することにより、提案営業の強化を図ります。

## 方針②

### ノンコア事業の育成 コア事業へ

防災事業をコア事業へ 30億円達成を目指します。

自然災害の増加による防災対策の必要性



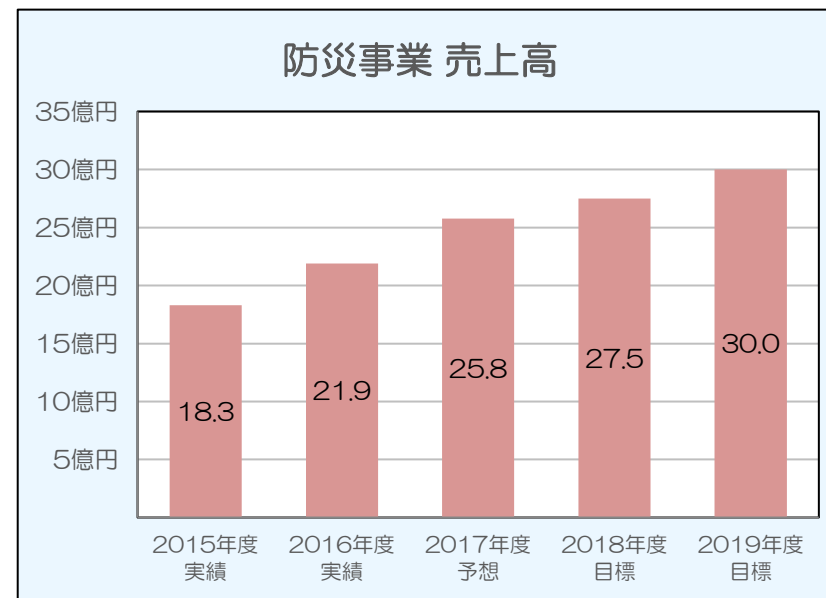
ループフェンス



MJネット

防災部門におきましては、トップクラスのシェアを誇る、高エネルギー吸収型落石防護柵（MJネット、ループフェンス等）の更なる拡販を目指します。

これら差別化可能な高付加価値分野のみならず、崩壊土砂、雪崩等のあらゆる自然災害に対し安全・安心を提供できる様、既存製品の改良・改善、新製品の研究・開発、海外製品の導入にも注力していきます。



※防災製品売上額と防災製品設置工事金額の合算

## その他既存事業においても拡大路線を目指します。

### • 建設事業 (ゼニス建設 株式会社)

#### インフラの更新

当社の建設部門を担うゼニス建設においては、コンクリート製品設置事業、防災製品設置事業のほか、補修、止水工事等のインフラメンテナンス事業への注力、並びに新工法の開発、また元請工事の工事受注も推進して参ります。

### • 人孔（マンホール）鉄蓋交換事業 (株式会社 ハネックス・ロード)

#### インフラの更新

全国に約1400万個あるマンホール蓋は経年による破損やガタツキで周辺舗装とに段差が生じ、騒音・振動が発生する事により環境問題となります。更にその段差を放置すると交通事故に発展する危険があり、特に都市部においては東京オリンピック・パラリンピック開催に向け危険な鉄蓋を全国22万箇所の実績豊富な特殊工法で交換して参ります。



### • RFID事業

#### 人口減少による建設市場の縮小

従来利用が困難とされていた金属製品への利用を可能とする画期的な金属対応RFIDタグです。従来のRFIDタグやバーコードが使えなかった工業・土木・インフラ分野等の過酷な環境下で使用可能。この特性を生かし販路を広げます。



### • セラミック事業 (株式会社 ウイセラ)

#### 人口減少による建設市場の縮小

ファインセラミック製品のプレス成型技術を深化させ、最小、精細な製品の生産を通して、自動車関連事業、半導体関連事業そして医療関連事業への新規顧客を開拓します。当社の独自技術の電波吸収セラミックスを武器にさらに幅広い分野への進出を目指していきます。





### 方針③

## 新規事業に挑戦 資産(不動産)の有効活用

企業の継続的発展を期し、新規事業にも果敢に挑戦するとともに、  
資産（不動産）の有効活用を図り、財務体質の強化、安定化を図ります。

人口減少による建設市場の縮小

- ▶ 頻発する異常気象、日本の食料自給率、日本の農業就労者数の減少、  
食品の安全等、農業の重要性が増していることを受け、当社は  
植物工場を建設して葉菜類・果菜類を栽培・販売する事業を開始します。

※ 植物工場とは、栽培の全部、または一部に機器  
を利用して環境などを制御し、通年での計画的  
な植物、野菜の栽培を可能にするシステムです。

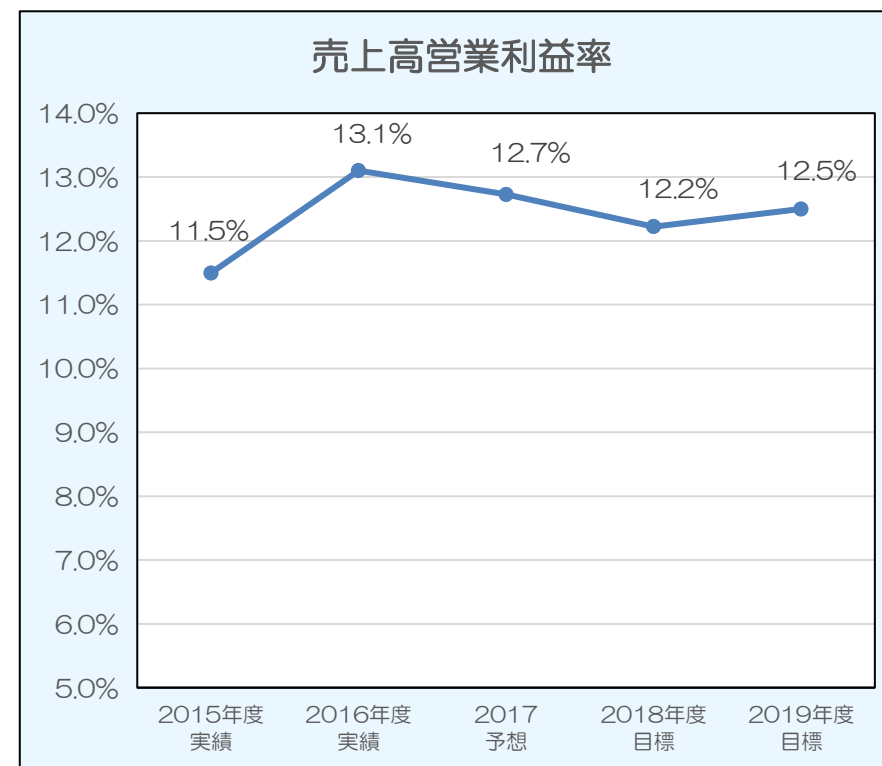
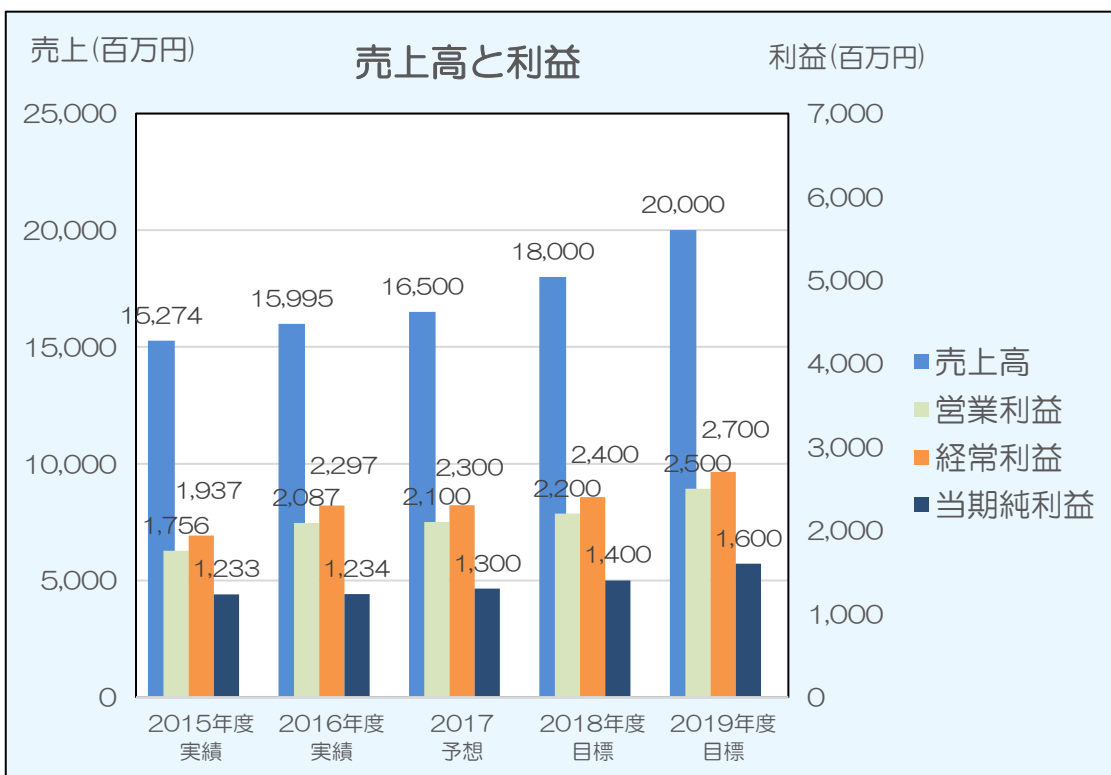


植物工場のイメージ写真

- ▶ 当社は、生産拠点の統廃合による効果を最大限に発揮させます。
  - ① 工場跡地の有効利用を図り、不動産賃貸業、並びに、新規事業の拠点として活用することを検討します。
  - ② 生産拠点再編により統合した工場において、規模の利益を追求、さらに、製造施設等の近代化を目的に投資を行います。このように、製造の効率化を進めることにより、原価低減を実現、利益アップを図ります。

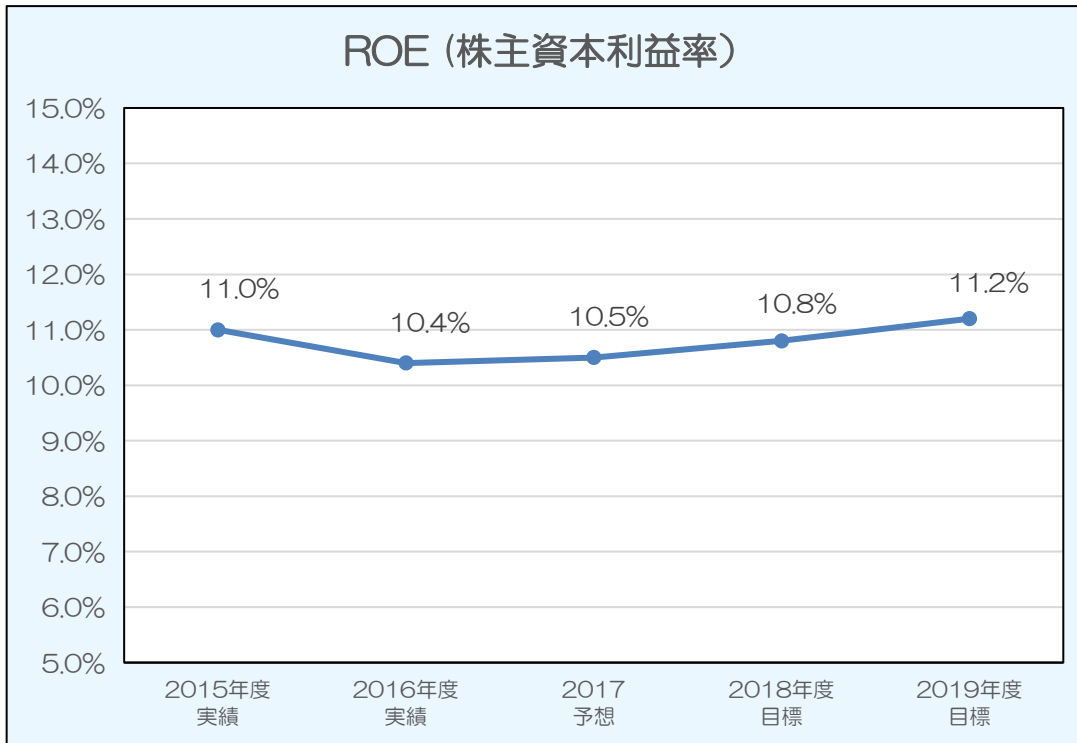
# 第一次中期経営計画の業績目標

2019年度（2020年3月期）に売上高200億円を達成。  
高い売上高営業利益率も維持します。



## 経営効率の維持

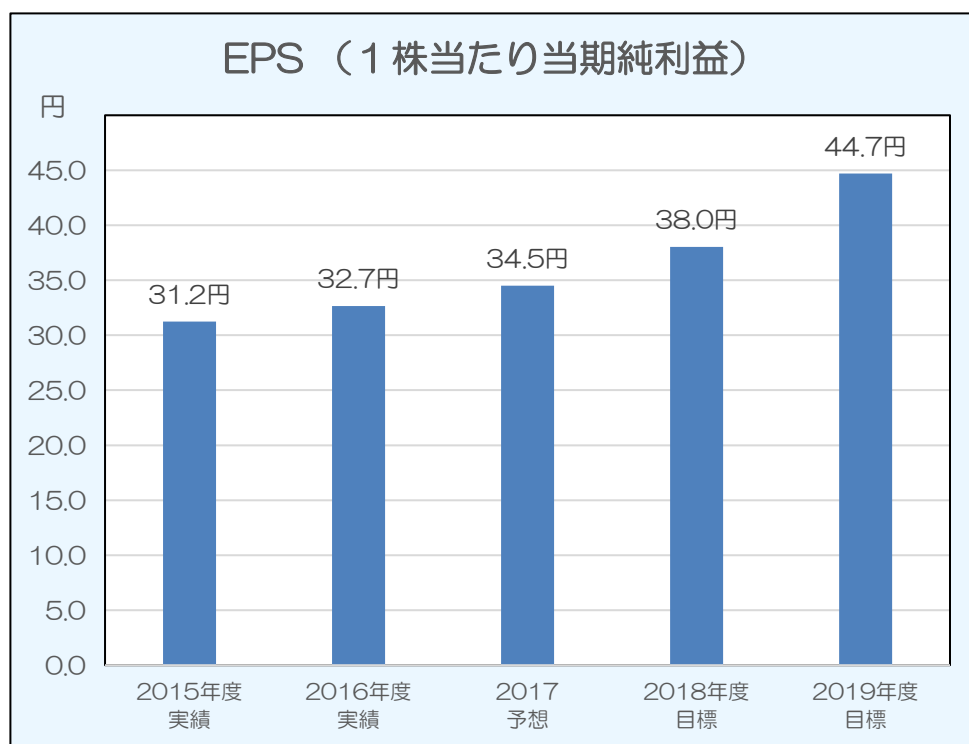
株主資本の有効な活用により株主価値の持続的な成長を図ります。  
ROE 10%以上の維持を目指します。



## 株主還元方針について

コア事業であるコンクリート事業の更なる拡販、並びに、防災事業をコア事業に育成することにより利益アップを図ります。また、これらを通じて創出した利益を、新事業等へ投資し、事業化を模索し、1株当たり当純利益を増大させ株主価値向上を図ります。

総還元性向は30%を目処として、株主還元に努めます。





## コーポレートガバナンス・コードへの対応

---

経営の透明性・健全性を確保しつつ、効率的な意思決定を可能とするコーポレートガバナンス体制の構築が重要であるとの認識のもと、当社グループの経営において主体的な役割を果たし、グループの戦略・方針の策定、グループ各社に対する指導・助言を通じ、コーポレートガバナンスの充実に努めます。

- ① 当社は、いずれの株主も株式の持分に応じて平等に扱い、株主が権利の行使を妨げることをないよう配慮し適切な対応をとります。
- ② 中長期に亘る経営基盤の強化と事業拡大に必要な内部留保を確保しつつ、業績、今後の資金需要等を総合的に勘案した利益還元に努めます。
- ③ 株主や投資家・アナリストなどから寄せられた意見等は社内でも共有し、対話を通して企業価値の向上に努めます。
- ④ 当社は、街づくりを担う責任ある企業として、中長期的な企業価値向上に向け、株主ならびに取引先、債権者、従業員、地域社会などのステークホルダーと良好かつ円滑な関係、適切な協働に努めます。

## コンプライアンス体制の強化

---

当ゼニス羽田グループが、今後も社会の一員として存続し成長を続けていくためには、取引先に限らず、様々なステークホルダーから高い信頼を得られる会社でなければなりません。

グループの役職員一人ひとりが、事業活動を行う全ての局面において、常に法令を遵守するのみならず、社会規範を尊重し高い倫理観を持ち良識ある行動がとれるよう、コンプライアンス体制を強化します。

- ① コンプライアンス実践計画を策定し、理念の教育を徹底します。
- ② 内部監査室を中心として、ゼニス羽田グループ全体のコンプライアンスの遵守状況を把握します。
- ③ 企業価値に影響を与えるおそれがあるリスクについて、早期把握と迅速且つ的確な対応を確保します。



## ゼニス羽田ホールディングス 株式会社

### 【将来に関する記述等について】

本資料は、発表日現在において入手可能な情報、及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提として作成しました。  
今後、様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。