



第107期(平成28年3月期) 決算説明会

株式会社 サンエー化研

2016年6月6日

目 次

1. 会社概要

- 基本情報
- 事業展開の概要とセグメント
- 各セグメントの概要(軽包装材料・産業資材・機能性材料)

2. 第107期(平成28年3月期)決算概要

- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 営業利益の要因分解
- セグメント別の業績
- セグメント別の概況(軽包装材料・産業資材・機能性材料)

3. トピックス

- 研究開発拠点の刷新
- 軽包装材料セグメントの取り組み

4. 今後の施策

- 今期の業績予想(連結)
- セグメント別の施策(軽包装材料・産業資材・機能性材料)
- 設備投資額及び研究開発費等

目 次

1. 会社概要

- 基本情報
- 事業展開の概要とセグメント
- 各セグメントの概要（軽包装材料・産業資材・機能性材料）

会社概要: 基本情報

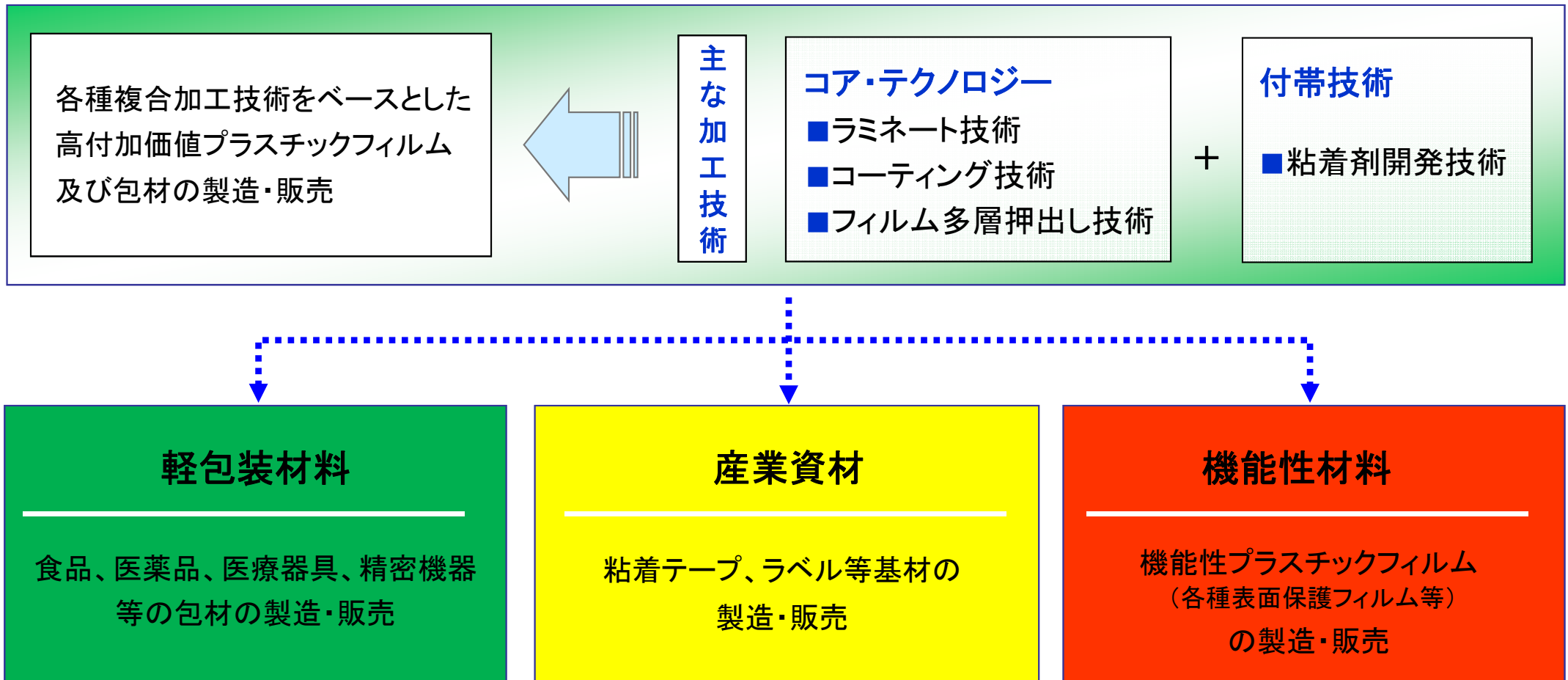
商 証 券 コ ー ド
設 表 立
代 業 者
事 業 所

資 本 金
事 業 内 容
連 結 売 上 高
連 結 経 常 利 益
連 結 従 業 員 数
決 算 期

株式会社 サンエー化研
4234 (JASDAQ スタンダード)
1942年9月 (昭和17年9月)
代表取締役社長 藤岡 宣隆
本 社 : 東京都中央区日本橋本町1-7-4
営業所 : 大阪、名古屋、静岡
【海外】台湾、中国上海 (連結子会社 灿櫻(上海)商貿)
工 場 : 静岡、袋井、掛川、奈良
野木 (連結子会社 東邦樹脂工業 本社工場)
【海外】中国蘇州 (持分法適用会社 長鼎電子材料)
研究所 : 静岡
21億76百万円
高付加価値プラスチックフィルム・包材の製造・販売
295億67百万円 (平成28年3月期)
13億57百万円 (平成28年3月期)
655名 (平成28年3月31日現在)
3月31日

会社概要：事業展開の概要とセグメント

サンエー化研の事業展開



会社概要: 各セグメントの概要 (軽包装材料)

軽包装材料セグメント

多くの独自商品を有し、連結売上高の半分近くを占める当社グループの基盤事業

食品、医薬品、医療器具、精密機器等の包材の製造・販売



主要顧客

- 食品加工業
- 医薬品・医療器具製造業
- 精密機器製造業
- その他製造業

生産拠点

静岡工場



奈良工場



東邦樹脂工業



会社概要: 各セグメントの概要(軽包装材料)

軽包装材料セグメント (第107期売上高 14,071百万円)



食品関連の包材 (売上高 5,872百万円)

主要顧客層

- 食品、飲料メーカー

市場環境

- 同業400-500社程度
- 汎用品は競争厳しい

収益性・成長性

- 独自の食品包材で収益確保
- 国内市場は成熟、海外市場に期待

課題・戦略

- 「レンジD○! STタイプ」の拡販
- FSSC22000認証工場拡大による新規ユーザー開拓

医薬品・医療器具の包材 (売上高 2,298百万円)

主要顧客層

- 医薬品、医療器具メーカー

市場環境

- 品質要求厳しく新規参入困難
- 市場は拡大傾向

収益性・成長性

- 高防湿医薬包材の需要拡大
- 高齢化により医療分野は成長期待

課題・戦略

- ジェネリック医薬品メーカーへの「テクニフィルム」の拡販
- 流動食用パウチの拡販

洗剤・トイレタリーの包材 (売上高 1,093百万円)

主要顧客層

- 洗剤・トイレタリー用品メーカー

市場環境

- 容器はボトルから詰替え用パウチへシフト

収益性・成長性

- 詰替え用パウチは成長期待

課題・戦略

- 利便性を追求した製品の開発
- 複数回詰替え可能な大容量化への対応
- 特殊製袋品の生産キャパ確保

精密機器その他の包材 (売上高 4,806百万円)

主要顧客層

- 電子、精密等各種メーカー

市場環境

- 一般包材は競争厳しい
- エアー関連製品は競合少ない

収益性・成長性

- 「エアロテクト」は成長鈍化
- 災害時用エアーマットは潜在需要大

課題・戦略

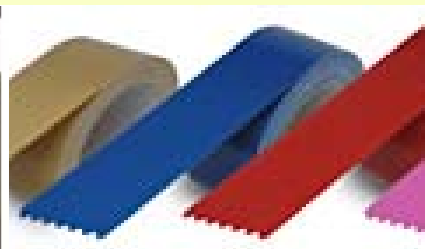
- 海外を視野に入れたエアー関連製品の用途開発
- 押出しラミネート加工品のコストダウン

会社概要: 各セグメントの概要(産業資材)

産業資材セグメント

掛川工場WEST稼働により生産性向上と新分野への事業展開を図る

粘着テープ、ラベル等基材の製造・販売



主要顧客

- テープ・ラベル製造業
- プラスチック製品製造業
- 電子部品製造業
- その他製造業

生産拠点

掛川工場WEST



袋井工場



奈良工場



東邦樹脂工業



会社概要: 各セグメントの概要(産業資材)

産業資材セグメント (第107期売上高 7,458百万円)



ラミネート紙

【重包装袋、クラフト粘着テープ基材】
(売上高 1,878百万円)

主要顧客層

- 重包装袋、テープメーカー

市場規模

- 重包装袋: 約900百万m²/年(推定)
- テープ用: 約420百万m²/年(推定)

収益性・成長性

- 市場は飽和状態
- クラフトテープは市場が縮小傾向

課題・戦略

- 掛川工場WESTの早期立ち上げと生産体制再構築
- 安定した受注数量の確保とコストダウン

ラミネート布・布粘着テープ

【梱包テープ基材、養生テープ基材】
(売上高 2,286百万円)

主要顧客層

- テープ、シートメーカー

市場規模

- 約200百万m²/年(推定)

収益性・成長性

- 海外品流入による低価格化が進行
- 国内競合メーカー少なく、シェア安定

課題・戦略

- 掛川工場WESTの早期立ち上げと生産体制再構築
- 安定した受注数量の確保とコストダウン

剥離紙

【両面粘着テープ、タックラベル】
(売上高 3,294百万円)

主要顧客層

- テープメーカー、電子・化学・自動車関連メーカー

市場規模

- 約2,700百万m²/年(推定)

収益性・成長性

- 一般用途は収益性低下
- 電材用工程紙は市場拡大見込

課題・戦略

- 電材用工程紙の新規顧客開拓
- 炭素繊維関連部材の販売立ち上げ

会社概要: 各セグメントの概要(機能性材料)

機能性材料セグメント

業界で唯一3タイプの表面保護フィルムを製造し、豊富な商品ラインアップを有する

機能性プラスチックフィルム(各種表面保護フィルム等)の製造・販売



主要顧客

- FPD関連メーカー
- 電気製品メーカー
- 住設機器・建材メーカー
- その他製造業

生産拠点

掛川工場



袋井工場



奈良工場



会社概要: 各セグメントの概要 (機能性材料)

機能性材料セグメント (第107期売上高 7,503百万円)



サニテクト (ポリオレフィンタイプ) (売上高 2,078百万円)

主要顧客層

- LCD、タッチパネル関連部材メーカー、自動車関連メーカー、建材メーカー

市場規模 (光学用途)

- 約300百万m²/年 (推定)

収益性・成長性

- LCD関連は需要があるが競争厳しい
- 品種により他社製2層タイプとも競合

課題・戦略

- サニテクトNSの新タイプ開発・拡販
- 低コスト品の開発

PAC (2層タイプ) (売上高 1,606百万円)

主要顧客層

- LCD、タッチパネル関連部材メーカー、樹脂板メーカー

市場規模 (光学用途)

- 約900百万m²/年 (推定)

収益性・成長性

- 液晶テレビの導光板用は需要減少
- LCD関連は需要があるが競争厳しい

課題・戦略

- PAC強粘着タイプ、低フィッシュアイタイプの拡販

SAT (PETタイプ)・粘着加工品 (売上高 3,818百万円)

主要顧客層

- LCD、タッチパネル関連部材メーカー

市場規模 (光学用途)

- 約450百万m²/年 (推定)

収益性・成長性

- タッチパネル市場は今後も成長が期待
- 高機能ディスプレイ対応品の需要増加

課題・戦略

- タッチパネル部材の進化への対応
- 偏光板用途の低コスト品の拡販

目 次

2. 第107期(平成28年3月期)決算概要

- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 営業利益の要因分解
- セグメント別の業績
- セグメント別の概況(軽包装材料・産業資材・機能性材料)

第107期決算概要: 連結貸借対照表(資産の部)

(単位: 百万円)

科 目	H26年3月期末 (第105期末)	H27年3月期末 (第106期末)	H28年3月期末 (第107期末)	対前期 増減額	対前期 増減率
流動資産	20,815	19,315	19,228	▲87	▲0.5%
現金預金	6,107	5,440	5,601	161	3.0%
売上債権	10,932	10,355	10,273	▲82	▲0.8%
棚卸資産	3,531	3,133	3,101	▲32	▲1.0%
その他	244	385	251	▲134	▲34.8%
固定資産	9,333	10,693	12,611	1,918	17.9%
有形固定資産	5,722	5,376	7,059	1,683	31.3%
無形固定資産	22	17	17	0	0%
投資その他の資産	3,588	5,299	5,534	235	4.4%
資産合計	30,148	30,008	31,839	1,831	6.1%

第107期決算概要：連結貸借対照表（負債・純資産の部）

（単位：百万円）

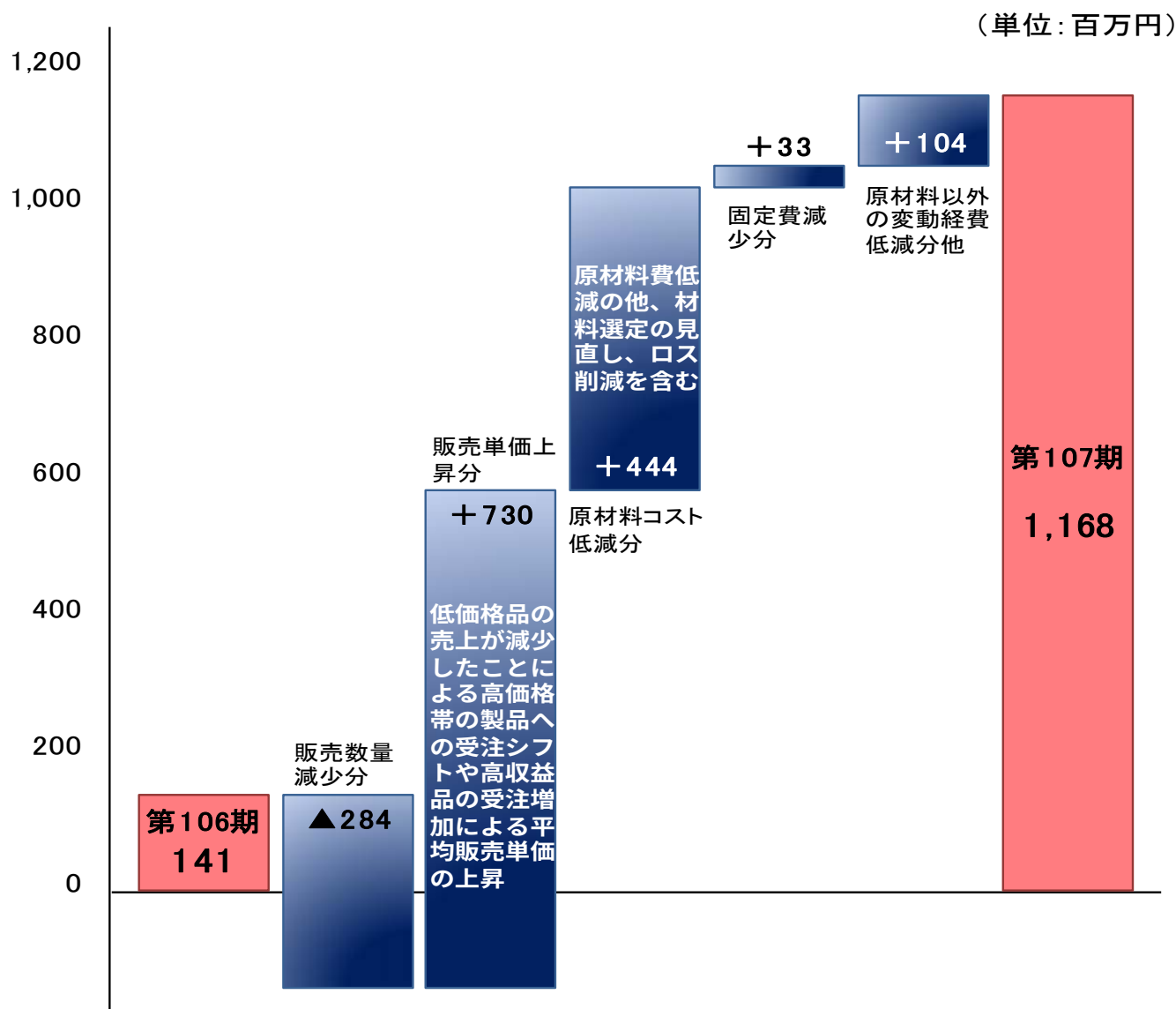
科 目	H26年3月期末 （第105期末）	H27年3月期末 （第106期末）	H28年3月期末 （第107期末）	対前期 増減額	対前期 増減率
流動負債	12,467	11,475	12,882	1,407	12.3%
仕入債務	6,808	6,208	6,045	▲163	▲2.6%
短期借入金	3,310	3,250	3,220	▲30	▲0.9%
その他	2,349	2,017	3,617	1,600	79.3%
固定負債	1,986	2,041	1,646	▲395	▲19.4%
長期借入金	639	450	233	▲217	▲48.2%
その他	1,346	1,591	1,413	▲178	▲11.2%
負債合計	14,454	13,517	14,529	1,012	7.5%
純資産	15,694	16,491	17,310	819	5.0%
負債及び純資産合計	30,148	30,008	31,839	1,831	6.1%

第107期決算概要: 連結損益計算書

(単位: 百万円)

科 目	H26年3月期 (第105期)	H27年3月期 (第106期)	H28年3月期 (第107期)	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	33,024	29,884	29,567	▲317	▲1.1%
売上原価	28,857	26,863	25,481	▲1,382	▲5.1%
売上総利益	4,167	3,020	4,085	1,065	35.3%
販管費	2,996	2,879	2,917	38	1.3%
営業利益	1,171	141	1,168	1,027	728.4%
営業外収益	244	195	227	32	16.4%
営業外費用	152	250	38	▲212	▲84.8%
経常利益	1,263	85	1,357	1,272	1496.5%
特別利益	140	17	0	▲17	▲100.0%
特別損失	81	11	29	18	163.6%
税引前当期純利益	1,322	92	1,328	1,236	1,343.5%
税金費用他	489	40	429	389	972.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	832	51	898	847	1,660.8%

第107期決算概要: 営業利益の要因分解



第107期は、景気停滞の影響などにより既存顧客からの受注が伸び悩んだことから全体的に販売数量が減少し、数量要因による減益額は 2億84百万円となった。

一方、販売数量の減少が主として低価格品であったことに加え、軽包装材料を中心に高価格品の受注が増加したことにより平均販売価格が上昇し、7億3千万円の増益となった。また原材料価格の下落や材料選定の見直し、ロス削減等、材料コスト低減による増益額が 4億44百万円、合理化によるその他の経費削減もあり、全体で前期比 10億27百万円の増益となった。

第107期決算概要: セグメント別の業績

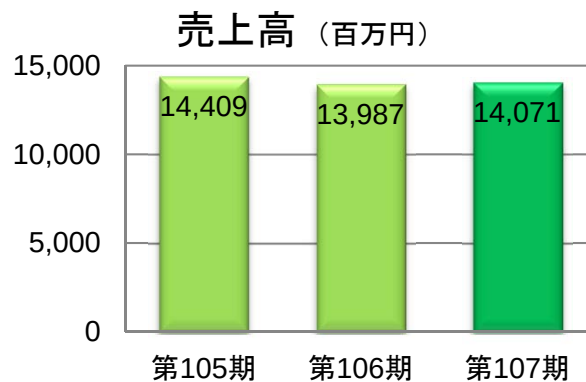
(単位: 百万円)

科目／セグメント	H26年3月期 (第105期)	H27年3月期 (第106期)	H28年3月期 (第107期)	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	33,024	29,884	29,567	▲317	▲1.1%
軽包装材料	14,409	13,987	14,071	84	0.6%
産業資材	8,112	7,708	7,458	▲250	▲3.2%
機能性材料	10,076	7,809	7,503	▲306	▲3.9%
その他	426	378	533	155	41.0%
営業利益	1,171	141	1,168	1,027	728.4%
軽包装材料	390	310	737	427	137.7%
産業資材	24	25	236	211	844.0%
機能性材料	702	▲223	123	346	—
その他	53	29	71	42	144.8%

第107期決算概要：セグメント別の概況（軽包装材料）

軽包装材料

- 売上高：14,071 百万円（前期比 0.6% 増）
- 営業利益：737 百万円（前期比 137.7% 増）

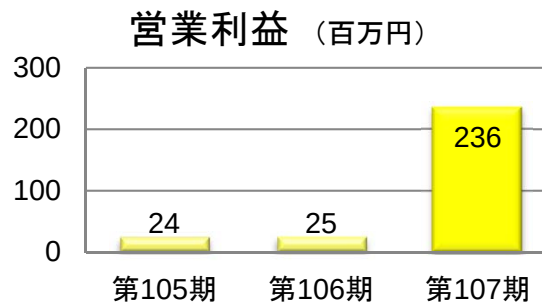
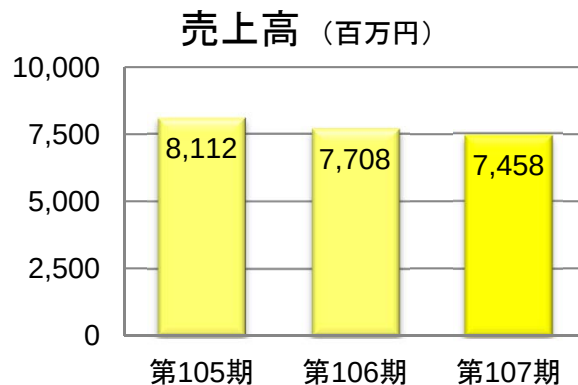


- 高防湿PTPシート用フィルム「テクニフィルム」の新規採用を含む受注増により、医薬・医療用包材は増収。
- 液体洗剤及びシャンプー・リンス等の詰替え用パウチが好調で、洗剤・トイレタリー用包材が大幅増収。
- 「レンジD○！」は通期にわたり受注が堅調。清涼飲料用パウチも上期の不調を後半で挽回し、前期並みの売上。
- エアー緩衝材「エアロテクト」及び電子部品用キャリアテープはユーザーの生産計画変更により大幅減収。
- 比較的収益性の高い製品への販売シフトが進み、さらに材料コストが低減したことにより大幅増益。

第107期決算概要: セグメント別の概況(産業資材)

産業資材

- 売上高： 7,458 百万円 (前期比 3.2% 減)
- 営業利益： 236 百万円 (前期比 844.0% 増)

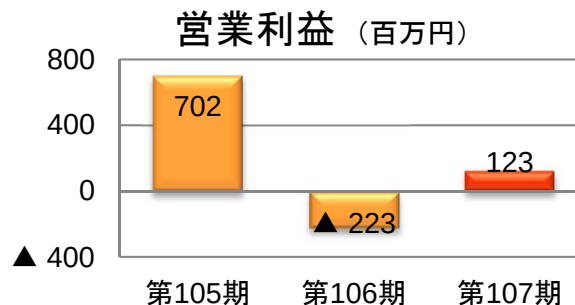
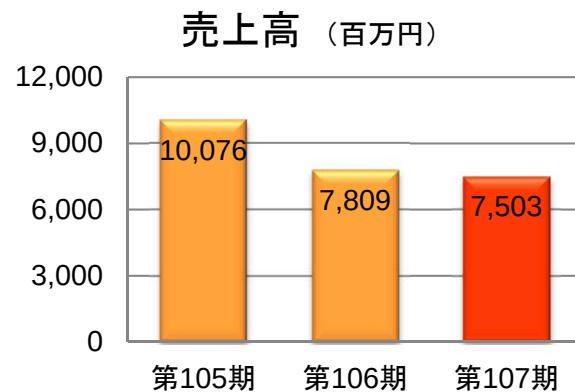


- テープ用基材については、海外製テープの流入により国内テープ市場が侵食され、当社もその影響を受けるも、建設・物流業界が比較的活況であったことから僅かに増収。
- 剥離紙については、製造業の海外移転に伴い国内需要が減少傾向にあり、総じて苦戦を強いられている。
- 前期好調であった海外向けの両面テープ用剥離紙は、当期に入って現地ユーザーの在庫調整があり減収。
- 電材用工程紙については、受注が回復途上にあるものの、安定した復調には至らず、剥離紙全体で減収。
- 原油安に伴う材料コスト低減と合理化により大幅増益。

第107期決算概要: セグメント別の概況(機能性材料)

機能性材料

- 売上高: 7,503 百万円 (前期比 3.9% 減)
- 営業利益: 123 百万円 (前期比 346百万円 増)



- スマートフォン市場の成長鈍化とタッチパネルの技術的進歩に伴う光学フィルム系部材の点数削減の流れにより、「SAT」の受注は低迷。中国市場においても、景気減速の影響で拡販が進まず大幅減収。
- 「PAC」については、厳しい競争のなか、品質向上により一定の受注数量を確保するも、低価格品のニーズが強く、平均販売単価の低下により減収。
- 「サニテクト」については、PET基材の「NSタイプ」の品質改善・改良により受注が回復し、増収。
- 原油安に伴う材料コスト低減と合理化により黒字転換。

目 次

3. トピックス

- 研究開発拠点の刷新
- 軽包装材料セグメントの取り組み

トピックス: 研究開発拠点の刷新



- 静岡市に立地する研究所を掛川工場WEST建屋内(掛川工場に隣接)に移転し、名称をR&Dセンターに改称
- 移転に併せて、試験機、測定器等を追加・更新し、研究開発機能の強化・拡充を図る
- 移転は、掛川工場WESTの稼働が安定した後、遅くとも今期中に行う

R&Dセンターで得られた結果を迅速に実機試作に反映させ、評価する

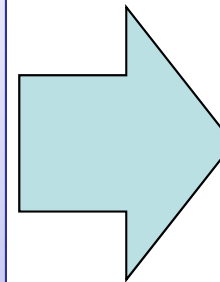
⇒ 工場と連携し、早期製品化

生産工程で生じた異物や汚れ等を迅速に分析する

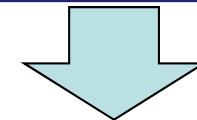
⇒ R&Dセンターと連携し、迅速に改善

設計開発段階から生産現場の声に耳を傾け、効率生産に適した製品設計とする

⇒ 価格競争力の高い新製品を開発



**開発期間の短縮
製品品質の向上
製品コストの削減**



**収益性の向上
顧客満足度の向上**

トピックス: 軽包装材料セグメントの取り組み

■ レンジDo! STタイプ生産開始



特徴

- 自立するため店頭で陳列しやすい
- パウチに直接印刷することで外箱が不要となり、コスト削減が可能

販売戦略

- 大手スーパー、コンビニチェーンのPB商品への採用を狙う
- 小ロット、即時出荷に対応するため3種類の規格袋を用意し、中小食品メーカーのニーズにも応える

■ 奈良工場に続き静岡工場でもFSSC22000認証取得へ



規格の概要

- 食品安全マネジメントシステムの国際規格

取得の理由

- 「食の安全」は、ひとたび問題が発生すると企業の信用が失墜しかねない重要なテーマであり、ユーザーの関心が高い
- 多くの競合他社がひしめく食品包装業界で業績を伸ばしていくためには、製品品質だけでなく食品安全の管理レベルも上げていく必要がある

取得のメリット

- 食品安全は、世界的規模の食品メーカーや大手小売業者に対する訴求効果が高い
- 競合他社との差別化により、価格競争に陥るリスクを軽減できる

目 次

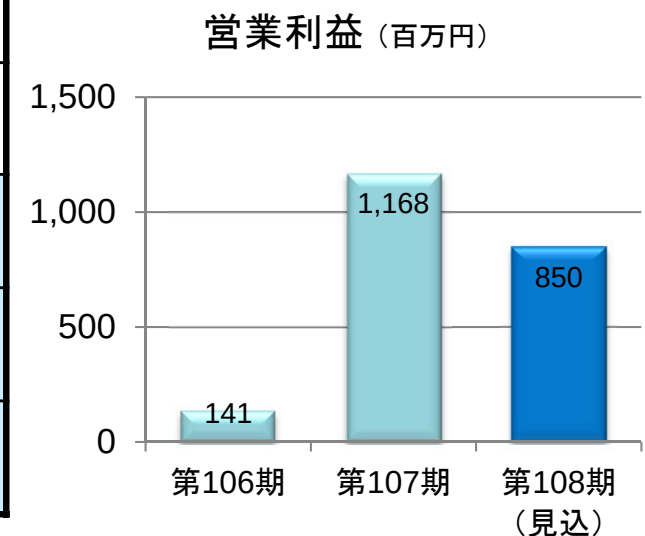
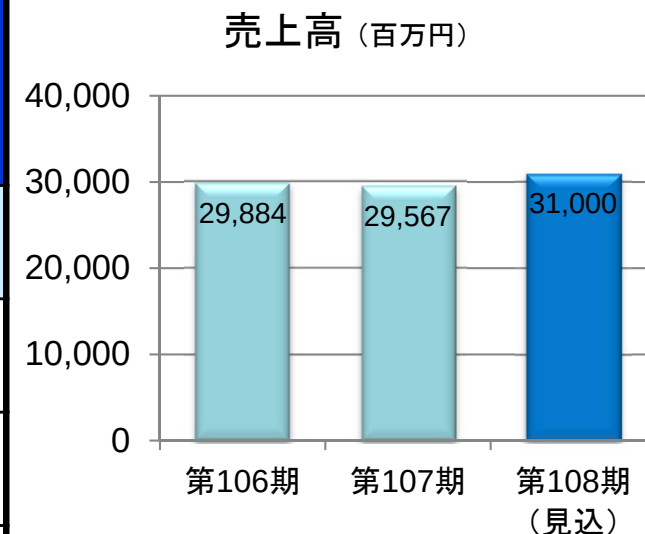
4. 今後の施策

- 今期の業績予想（連結）
- セグメント別の施策（軽包装材料・産業資材・機能性材料）
- 設備投資額及び研究開発費等

今後の施策：今期の業績予想（連結）

（単位：百万円）

科目／ セグメント	H27年3月期 （第106期）	H28年3月期 （第107期）	H29年3月期 （第108期） （見込）	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	29,884	29,567	31,000	1,433	4.8%
軽包装材料	13,987	14,071	14,500	429	3.0%
産業資材	7,708	7,458	7,900	442	5.9%
機能性材料	7,809	7,503	8,100	597	8.0%
その他	378	533	500	▲33	▲6.2%
営業利益	141	1,168	850	▲318	▲27.2%
経常利益	85	1,357	770	▲587	▲43.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	51	898	479	▲419	▲46.7%



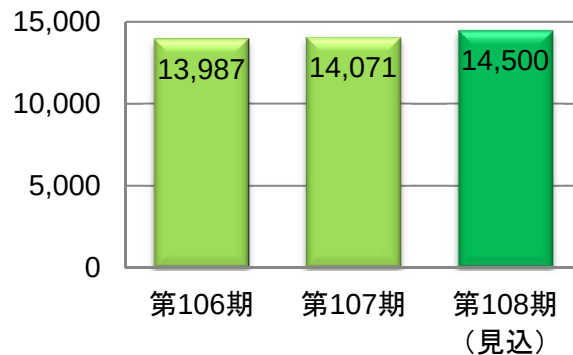
今後の施策：セグメント別の施策（軽包装材料）

軽包装材料

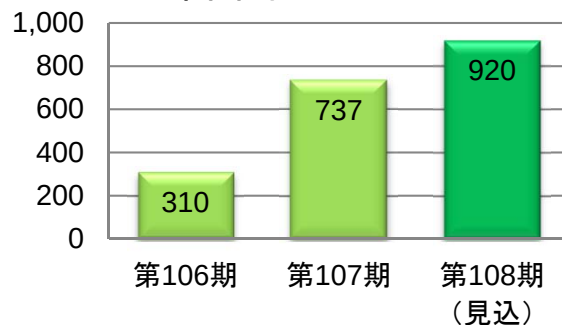
【第108期見込額】

- 売上高：14,500 百万円（前期比 3.0% 増）
- 営業利益：920 百万円（前期比 24.8% 増）

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



- 液体洗剤及びシャンプー・リンス等の詰替え用パウチ並びに「レンジD。！ STタイプ」の拡販に注力し、奈良工場と静岡工場に導入した製袋機の稼働率向上を図る。
- 高防湿PTPシート用フィルム「テクニフィルム」及びイージーカットフィルム「ポロソ」など拡販余地のある製品の販売を強化する。
- 価格競争の激しい押出ラミネート加工品のコスト削減。
- 静岡工場のFSSC22000取得による新規顧客の開拓。

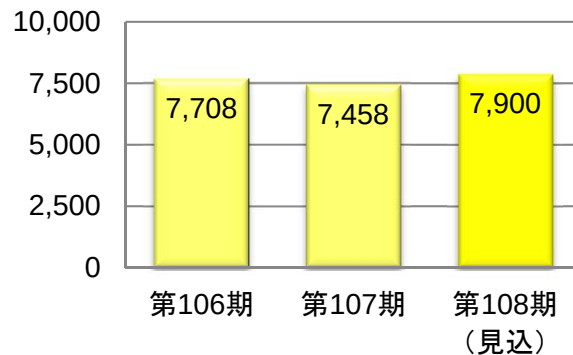
今後の施策: セグメント別の施策(産業資材)

産業資材

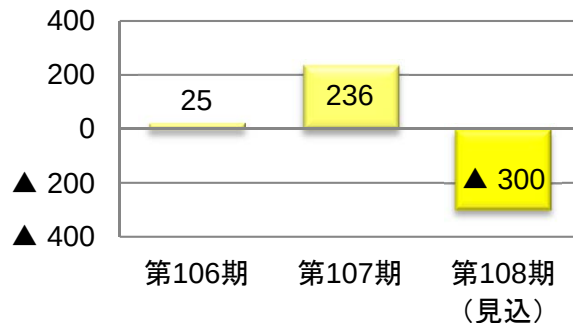
【第108期見込額】

- 売上高: 7,900 百万円 (前期比 5.9% 増)
- 営業利益: ▲300 百万円 (前期比 227.1% 減)

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



- 本年6月竣工予定の掛川工場WESTを早期に本格稼働へ移行させる。
- 加工ロットの大きい銘柄を中心に掛川工場WESTへの移管を進め、生産効率の向上を図る。
- 老朽設備の統廃合を進め、新工場竣工により4カ所に分散する生産体制を再構築する。
- 電材用工程紙の製品ラインアップ拡充と炭素繊維プリプレグ用工程紙の商品化実現により収益力向上を図る。

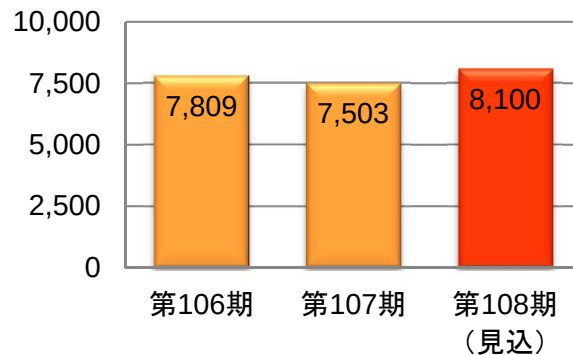
今後の施策：セグメント別の施策（機能性材料）

機能性材料

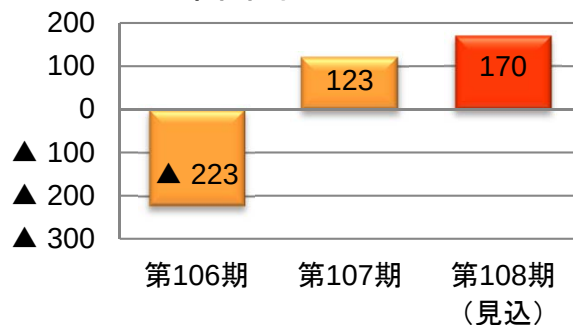
【第108期見込額】

- 売上高： 8,100 百万円 （前期比 8.0% 増）
- 営業利益： 170 百万円 （前期比 38.2% 増）

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



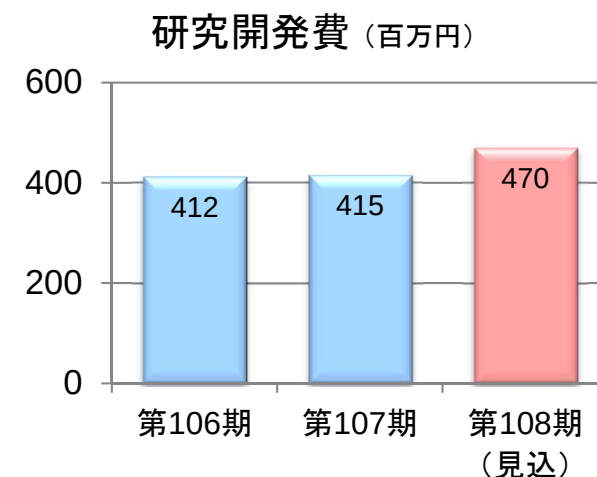
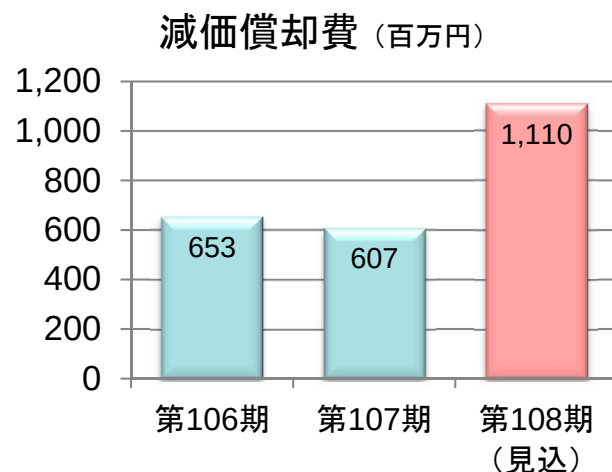
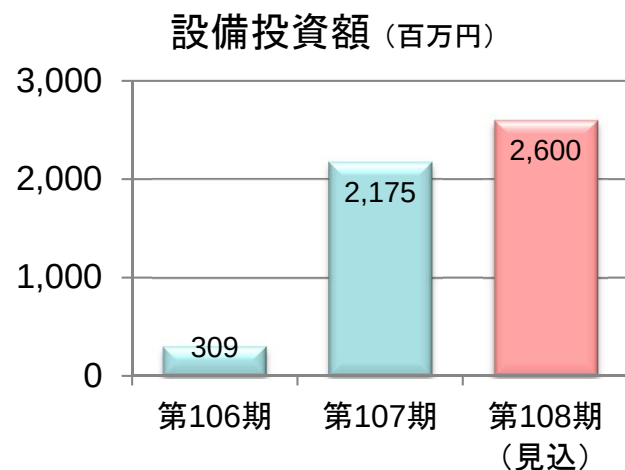
- 灿櫻（上海）商贸有限公司及び当社台北営業所による中国及びその周辺国における長鼎製品の販売スキームを計画通り実行する。
- 研究所の移転に伴いR&Dセンターに改称し、研究開発拠点を刷新することにより、顧客対応力の一層の向上を図り、受注増につなげる。
- 液晶テレビ用表面保護フィルムなどのボリュームゾーンで安定的に収益を上げることのできる体制を整備する。

今後の施策：設備投資額及び研究開発費等

(単位：百万円)

科 目	H27年3月期 (第106期)	H28年3月期 (第107期)	H29年3月期 (第108期) (見込)	備 考
設備投資額	309	2,175	2,600	掛川工場WEST、R&Dセンター建設費、試験機・測定器他
減価償却費	653	607	1,110	上記設備投資に伴う増加
研究開発費	412	415	470	R&Dセンター関連の設備投資に伴う減価償却費の増加

※設備投資額は無形固定資産を含む



業績予想は、本資料の発表日現在(6月6日)において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後、様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

お問合せ先

株式会社 **サンエー化研**
経営企画室

Tel:03-3241-5702 Fax:03-3241-5719
E-mail:keiki@sun-a-kaken.co.jp