

2020年2月12日

各 位

| | |
|---------|---|
| 会 社 名 | 日本パワーファスニング株式会社 |
| 代 表 者 名 | 代表取締役会長兼社長 土 肥 雄 治 (コード番号 5950 東証第二部) |
| 問 合 せ 先 | 専務取締役管理本部長 海 保 好 秀 (電話番号 06 (6442) 0951) |

経営改革プランの作成に関するお知らせ

当社は、2018年2月13日に公表いたしました中期経営計画（2018年度～2020年度、2019年2月13日に「中期経営計画の業績目標修正に関するお知らせ」を公表）に鋭意取り組んでおりますが、中国連結子会社における事業からの撤退を決定（2019年12月20日公表）し、本日公表しました2019年12月期通期連結業績が大幅な赤字に陥ったことを踏まえ、「経営改革プラン」を策定いたしました。かかる経営改革プランに基づき、一刻も早く赤字脱却を目指してまいります。

経営改革プランの詳細については、添付資料をご参照ください。

添付資料：「経営改革プラン」

以 上



経営改革プラン

2020年2月

日本パワーファスニング株式会社

1. 直近の業績推移
2. 事業環境の見立て
3. 今後の成長戦略・方針
4. 3か年の数値計画

1. 直近の業績推移

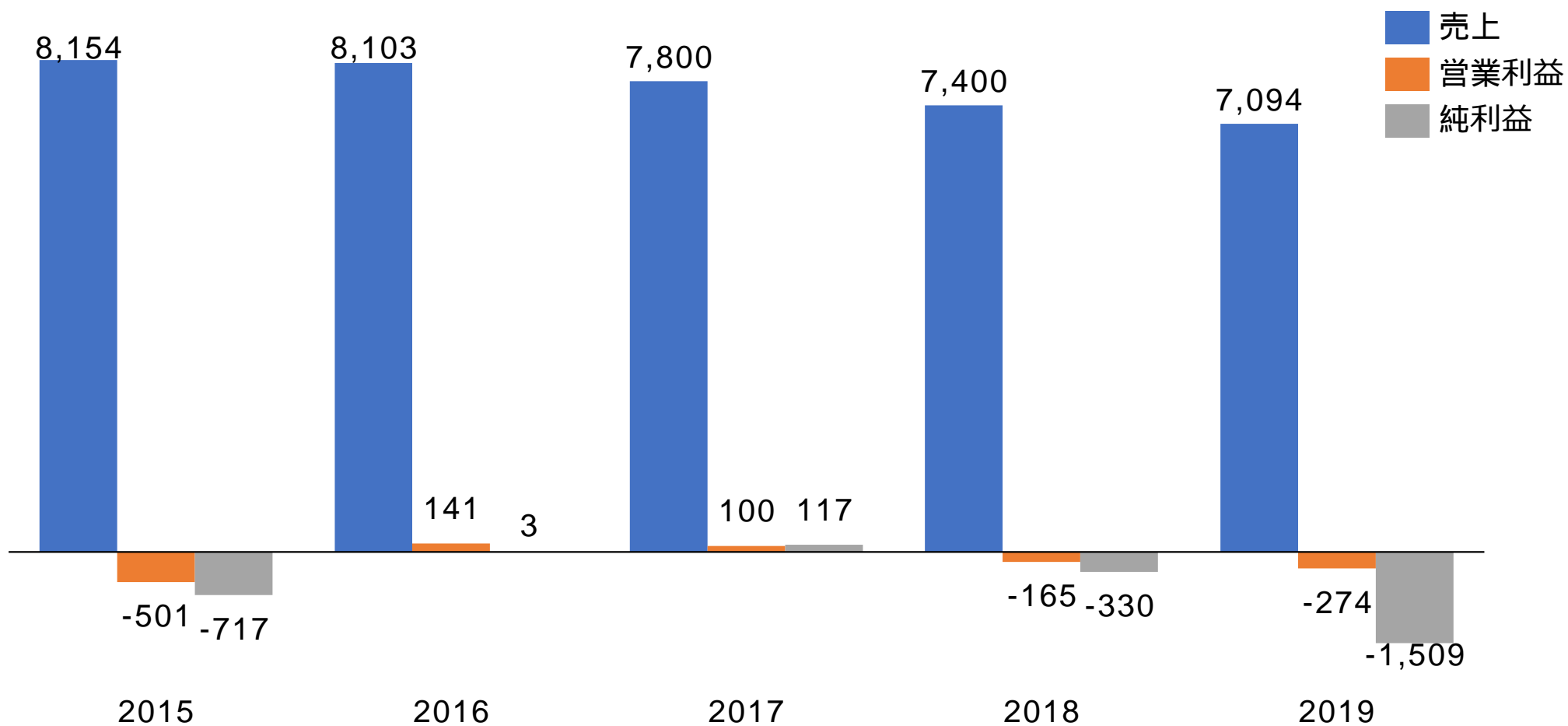
2. 事業環境の見立て
3. 今後の成長戦略・方針
4. 3か年の数値計画

直近5か年の業績推移

2018年、2019年は赤字で推移。特に2019年は中国撤退に伴い大きな特別損失を計上している

単位：百万円

JPF社連結の業績推移(2015-2019)

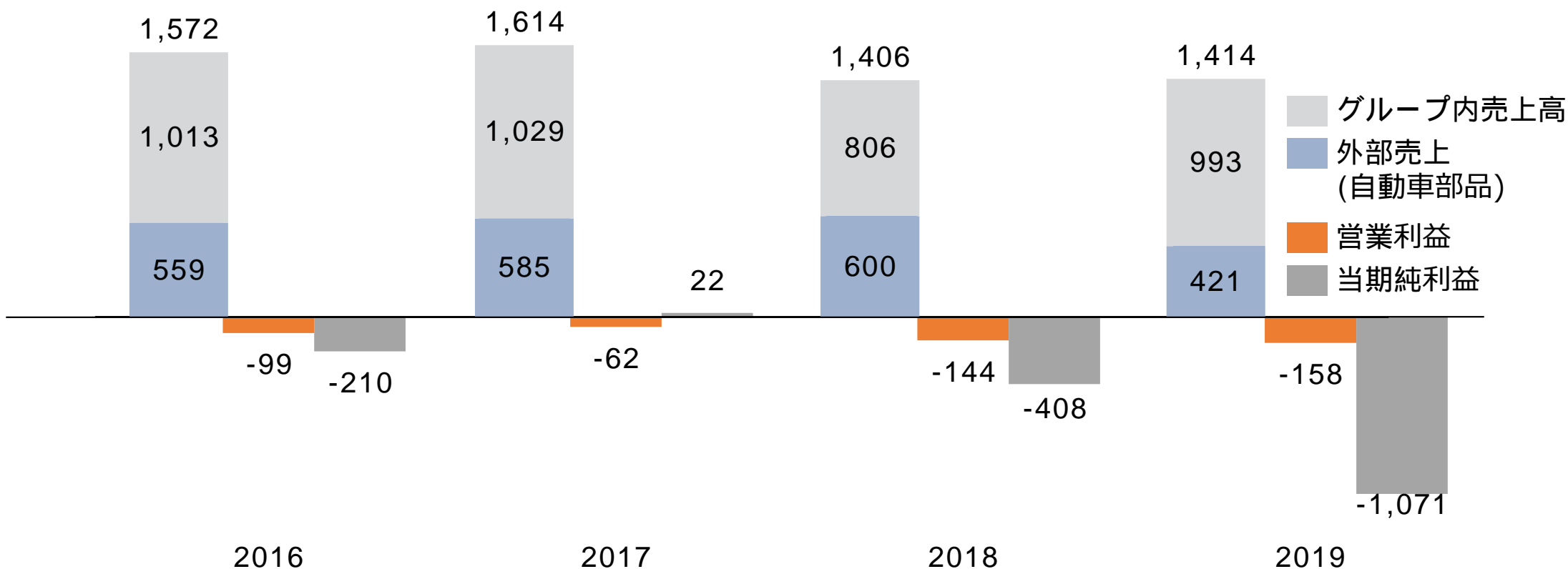


中国撤退の経緯

赤字が継続し回復の兆しが見通せず、中国事業の撤退を決定

中国子会社(蘇州五金)の業績推移(2016-2019)

単位：百万円



2019年度を起点に第2の創業と捉え、構造改革を推進する

1. 直近の業績推移

2. **事業環境の見立て**

3. 今後の成長戦略・方針

4. 3か年の数値計画

事業環境の見立て(サマリー)

見立て(サマリー)

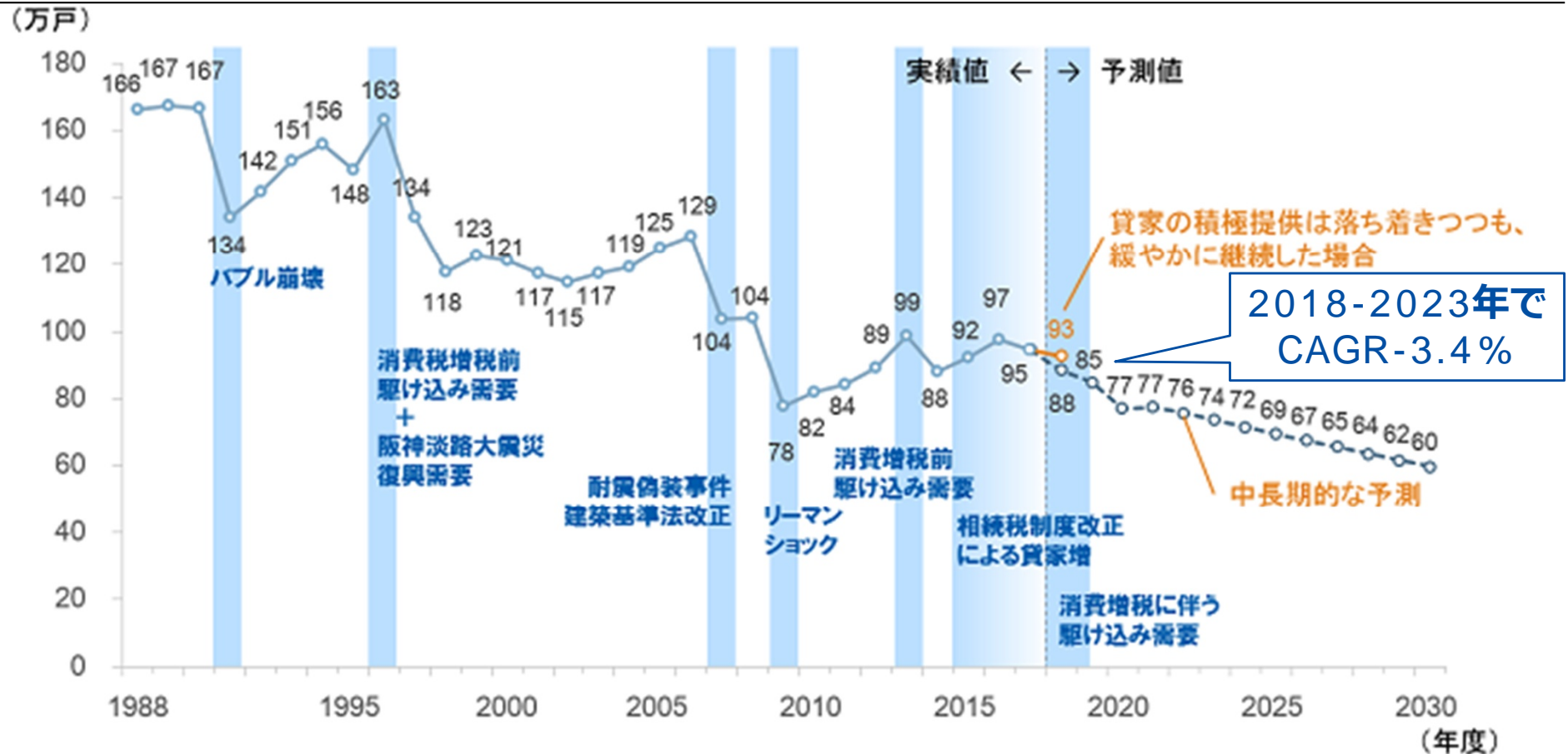
| | | |
|----|------|---|
| 市場 | 住宅 | <p>国内の住宅向けのねじ需要は中長期的に減少する見込み</p> <ul style="list-style-type: none">人口減少や建物寿命の向上に伴い、住宅着工件数は中長期で減少する見込み着工件数の減少に伴い住宅向けのねじ需要も連動し減少 |
| | 一般建築 | <p>足元底堅く中長期でも市場は緩やかに拡大する見込み</p> <ul style="list-style-type: none">一般建築市場向けの市場規模は堅調に推移今後はインフラの更新工事拡大に伴い需要を下支え |
| 競合 | | <p>JPF社は競合他社比利益率が低い傾向</p> <ul style="list-style-type: none">競合他社は黒字を維持する中、足元赤字を継続しており収益性の向上余地あり |
| 自社 | | <p>アドバンテッジアドバイザーズ社との面談によって見えてきた課題を解消することで収益改善を見込む</p> <ul style="list-style-type: none">数十回以上の面談を実施し課題を洗い出し洗い出した課題に対する施策や優先順位をつけ、重点施策を定義 |

市場(住宅)：住宅着工件数の推移

今後は住宅着工件数の減少が見込まれ住宅向けの金具、ネジ市場は減少する見込み

- 今後5年間は年平均-3.4%で減少していく見通し

住宅着工件数(実績及びNRI予測)



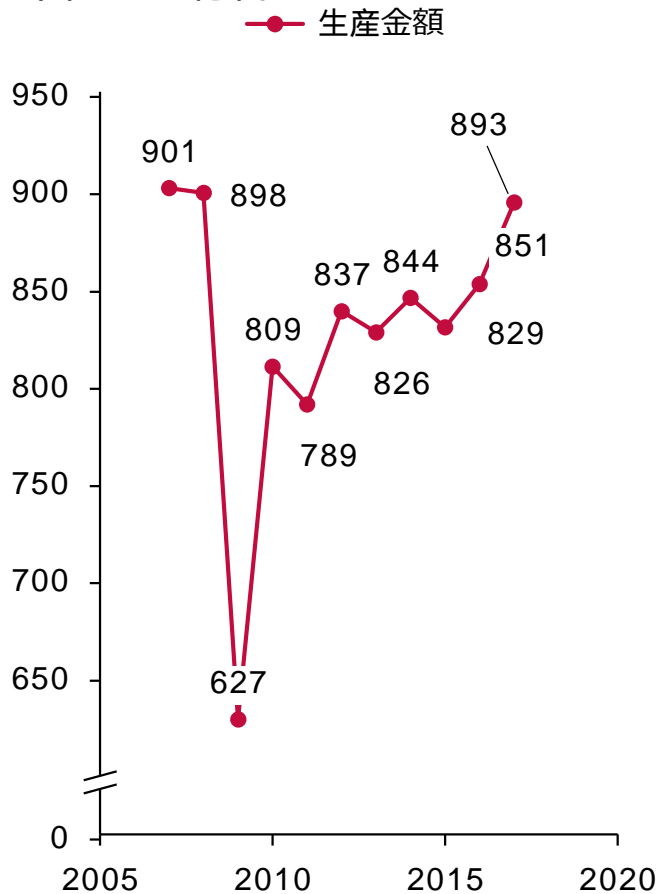
住宅着工件数の減少に伴い、住宅向けねじ需要も減少する見込み

市場：過去10か年のねじ生産量推移

ネジの生産量、生産金額ともにリーマンショック以降緩やかに拡大。単価も安定している

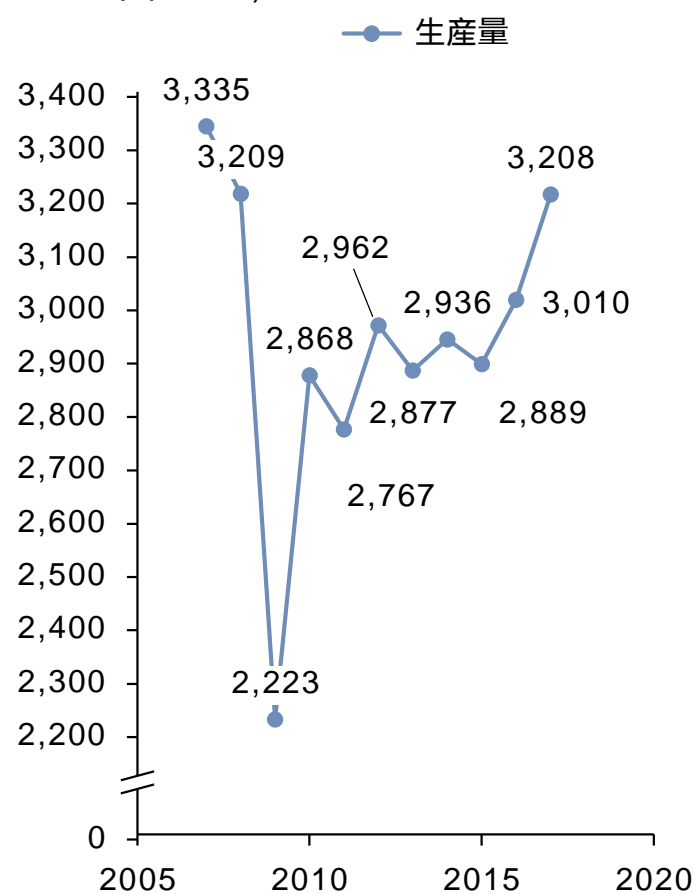
生産金額

単位：10億円



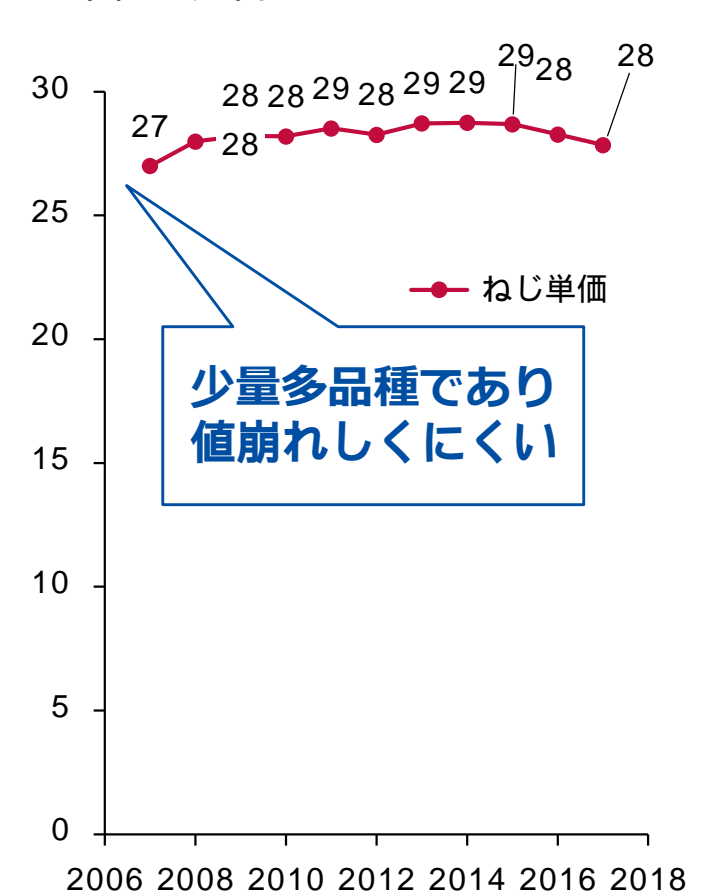
ねじ生産量

単位：1,000トン



ねじ単価

単位：万円



少量多品種であり
値崩れしにくい

市場(一般建築)：今後の見立て

近年老朽化したインフラ設備の更新が多く足元の工事数は急激に増加傾向

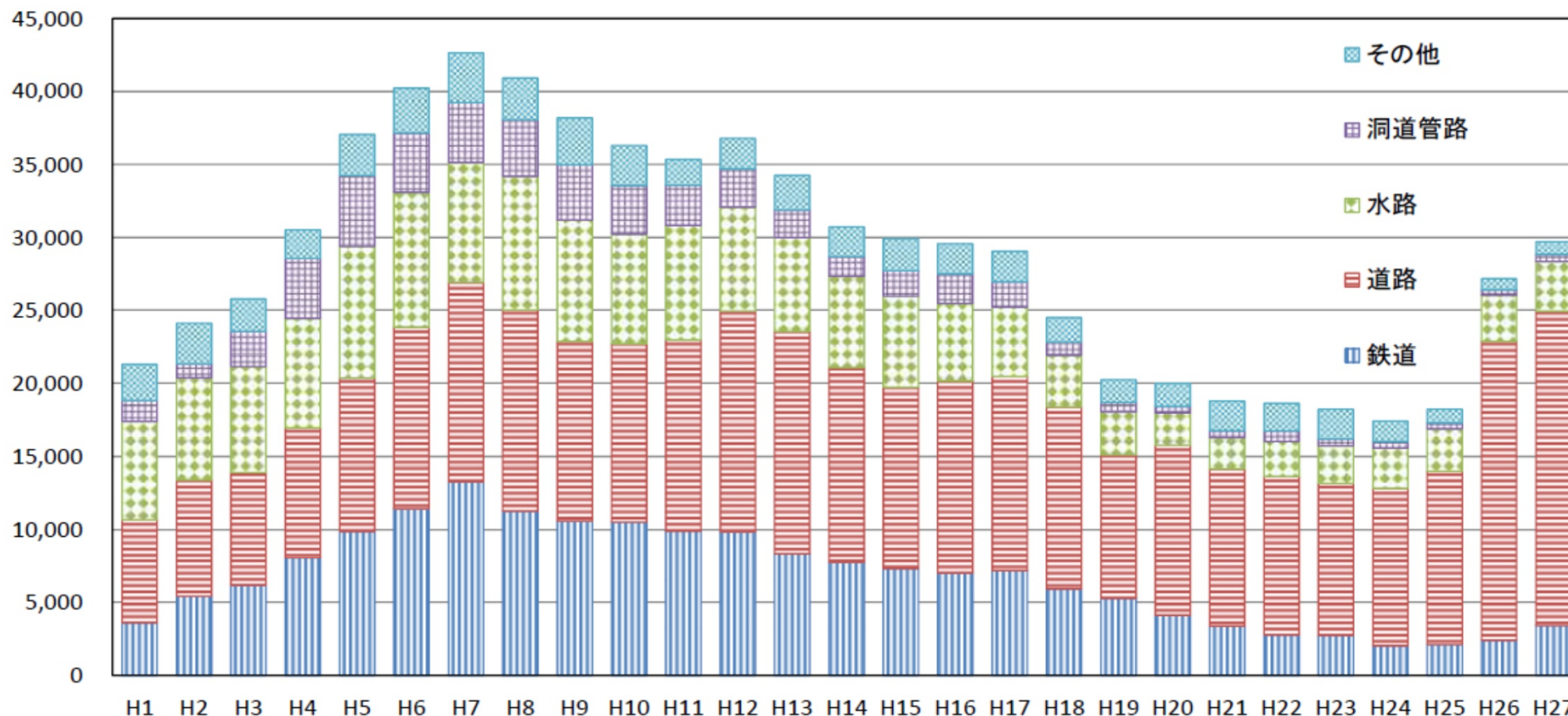


図-2 国内工事量の推移(手持ち請負額-地下街等を除く)
 ※以下手持ち請負額を単に請負額と示す。

1. 直近の業績推移
2. 事業環境の見立て

3. 今後の成長戦略・方針

4. 3か年の数値計画

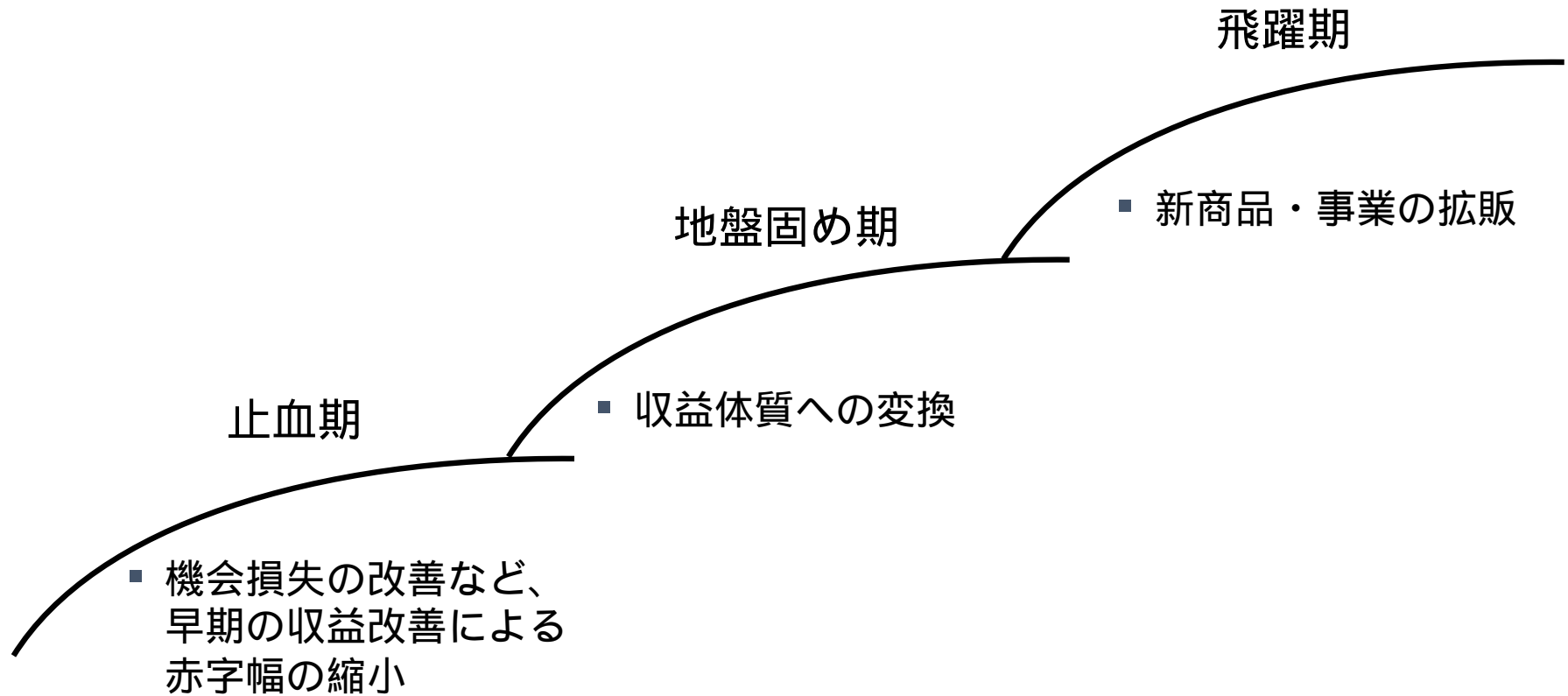
今後の成長戦略・方針のサマリー

一般建築市場向けを成長事業と捉え中国事業の撤退と合わせ事業の再構築を実現する。
 並行して重点施策から実施検討することで収益性の向上を加速化する。

| 視点 | 見立て(サマリー) | 今後の成長戦略・方針 |
|-------|--|--|
| 市場 | 住宅 住宅市場は中長期的には縮小する中 ねじ需要は大きくは伸びない ・ (参考)粗利率も低位安定 | 中国事業の 撤退と合わせ <u>事業の再構築</u> を実現する |
| | 一般建築 足元底堅く、インフラ更新需要増に ともない市場は今後も堅調に推移 ・ (参考)粗利率が比較的高い | |
| 競合・自社 | アドバンテッジアドバイザーズ社 との面談により収益向上に資する課 題や施策を見える化 ・ 収益へのインパクトや実現性も 初期的に評価 | 実現性が見込め収益のインパクトが 大きい施策(重点施策)から順次施策 を展開し収益向上を実現 |

今後の経営計画(イメージ)

2020年を止血期として捉え3か年をかけて収益性を向上していく



事業PF

中国事業撤退

一般建築向け事業の更なる拡大・成長

1. 直近の業績推移
2. 事業環境の見立て
3. 今後の成長戦略・方針

4. 3か年の数値計画

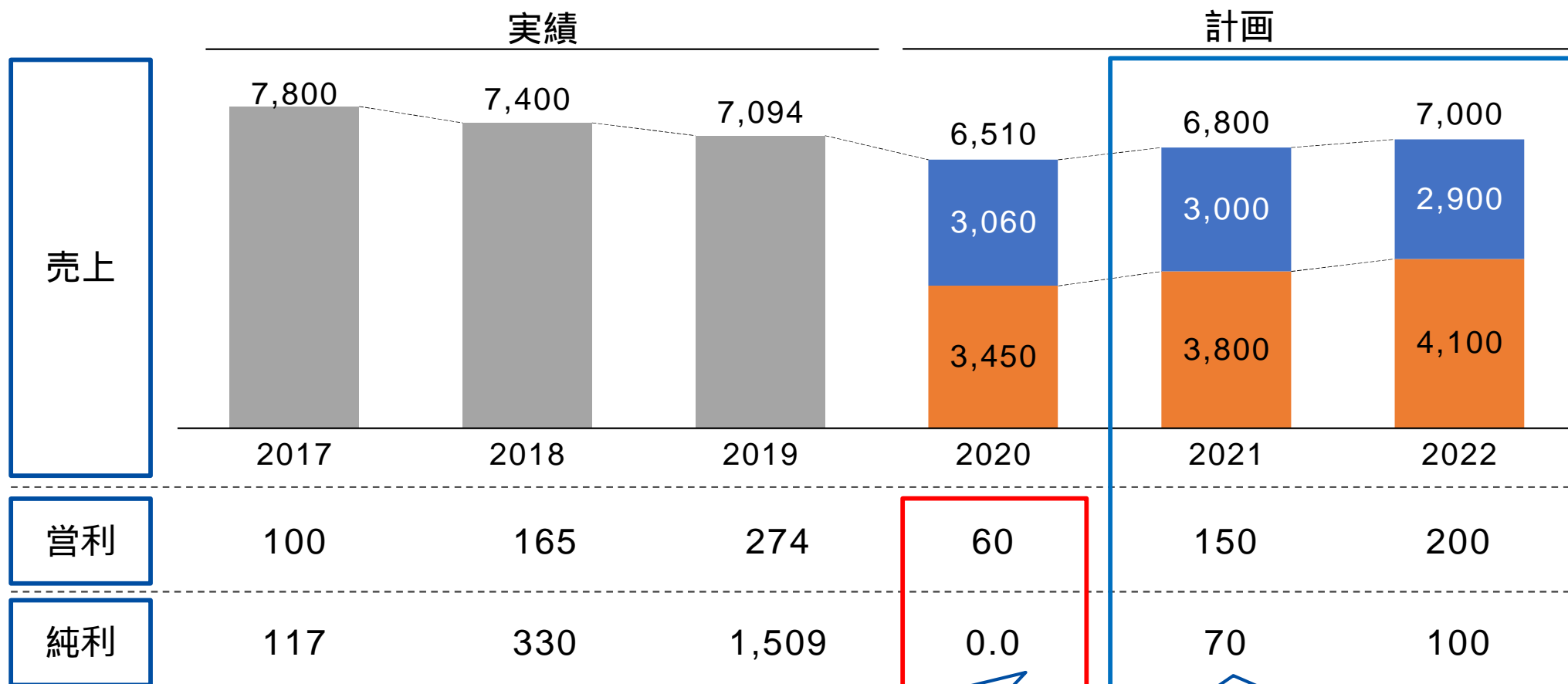
3か年の数値計画

3か年の計画期間の中で黒字化及び事業のV字回復を実現する

(単位：百万円)

3か年の業績推移の目標

■ 住宅
■ 一般建築



【止血期】
① 収益性の改善により**黒字化**を必達

【地盤固め～飛躍期】
② 事業再構築による**売上・収益**拡大を促進

1 収益改善による黒字化の必達【止血期(2020年)の取組】

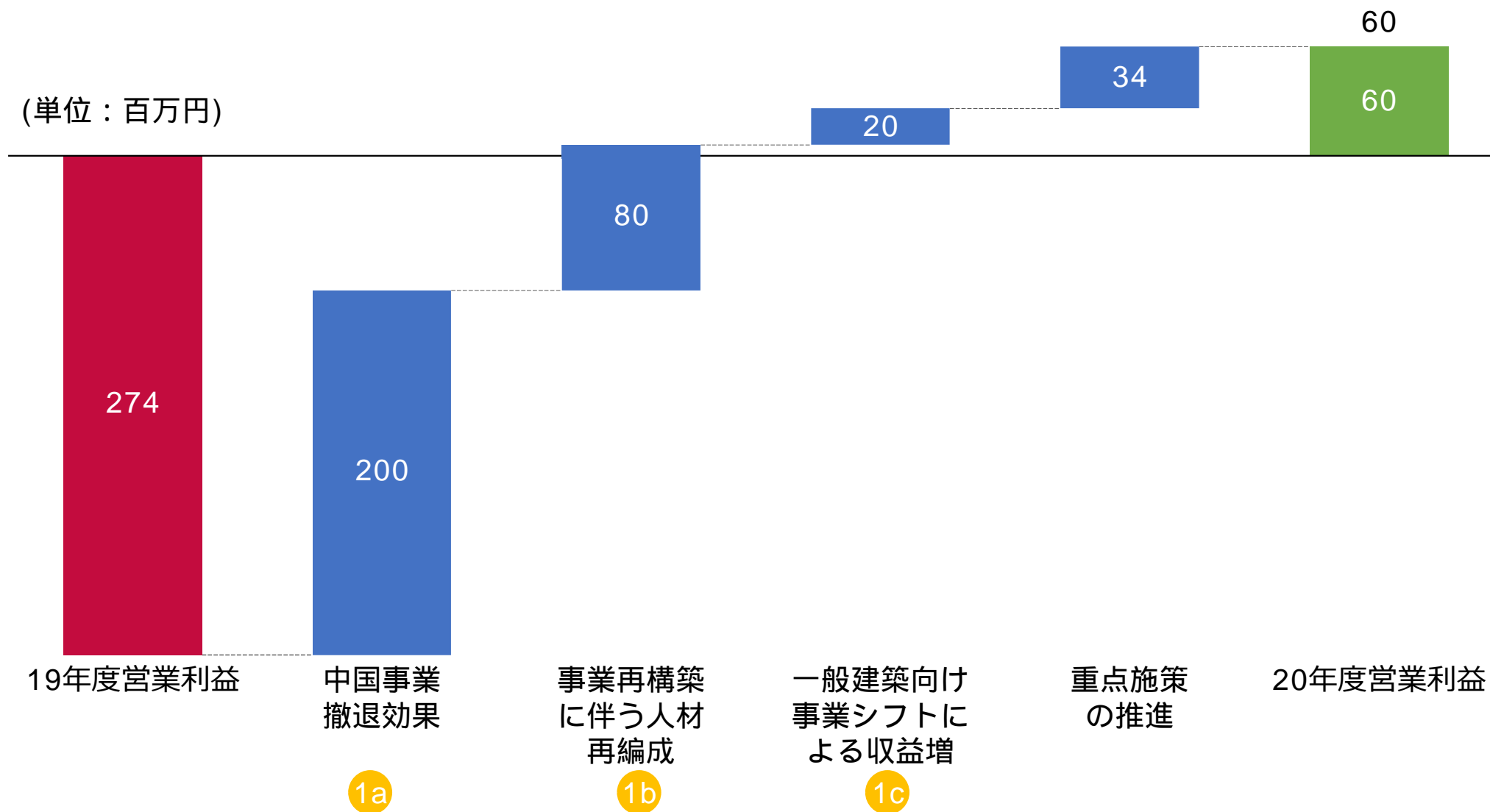
業績の見立て

止血期は収益改善を目指しコスト削減を重点的に進めていく。
 並行して2021年以降の売上・収益拡大に向けた仕込みを進めていく。

| 業績の見立て | | 収益改善施策 | | |
|--------|---|--------|-----------------------------|------------|
| 指標 | 見立て | 施策 | 概要 | 効果 |
| 売上 | 住宅 基盤 事業 | | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> 中国拠点撤退に伴い売上は棄損すると想定(=拡大は見込まない) →売上前年比：-12% <-3.5%(=住宅着工件数の予測) | 1a | 赤字の中国事業の撤退完了に伴い収益が向上 | 200 百万円 |
| コスト | 一般 建築 成長 事業 | | | |
| | <ul style="list-style-type: none"> 直近の売上成長率継続と想定 →売上前年比：+6% - 市場は堅調に推移する中、今後は成長事業としてリソースを投入 新商品売上は+1.6億円と想定(粗利率は既存製品並みと想定) | 1b | 事業再構築に伴う人材再編成によるコスト減 | 80 百万円 |
| | 中国事業撤退及び 収益改善施策 を推進し体質を強化 | 1c | 粗利率の高い一般建築向け事業シフトに伴う収益(粗利)増 | 20 百万円 |

2019年~2020年の利益のブリッジ

各施策を積み上げ20年度では黒字化を確実に実現する



2 事業再構築による売上・収益改善の促進【地盤固め～飛躍期の取組】

業績の見立て

地盤固め期以降は一般建築向けの新商品の拡販を進め、事業再構築及び売上・収益拡大を進めていく

業績の見立て

| 指標 | 見立て |
|-----|---|
| 売上 | <p>住宅(基盤)事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 2020年による売上棄損を発射台に住宅着工件数の規模に連動し減少する想定 (=拡大は見込まない) <p>売上成長率： <u>-3.5%</u></p> |
| | <p>一般建築(成長)事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上成長率継続と想定 売上成長率： <u>+6%</u> 上記に加え新商品の売上が徐々に拡大すると想定 (粗利率は既存製品並みと想定) |
| コスト | <ul style="list-style-type: none"> 重点施策は継続・拡張しつつも止血期以上の収益改善は数値上見込まない |

新商品の売上の見立て(粗利増効果)

| 新商品 | 2021年 | 2022年 |
|-------------------------------|---------------|---------------|
| ビーンズ アンカー・ ブルーム スタッド | +2.5億円(0.8億円) | +3.6億円(1億円) |
| ガス ツール + ピン | +0.6億円(0.2億円) | +0.7億円(0.3億円) |

新商品拡販に向けた取り組み(1/2)

拡販の取り組み

スケジュール

- 2020年3月
- 2020年6月
- 2020年8月
- 2020年10月
- 2020年11月

取組

- テクニカルセンター竣工
- 九州展示会への出展
- 大阪KENTENへの出展
- WEBマーケの導入、HPの刷新
- 北海道展示会
- ハイウェイテクノフェアへの出展

ビーンズアンカー の特徴



<特徴>

- 地震などの災害に強い
 - 粘り気があり、災害などが発生し建築物が崩落しても、即座には破断しない
- 施工性が良い
 - 施工人材不足であり施工性向上ニーズが強い
 - 通常のアンカーと比較し1.5倍～2倍程度施工性を実現
- 施工時の騒音が少ない
 - ハンマー不要、本製品は工具で作業でき夜間作業も可能

新商品拡販に向けた取り組み(2/2)：溶接現場向け

現場の課題を捉えた新商品を投入

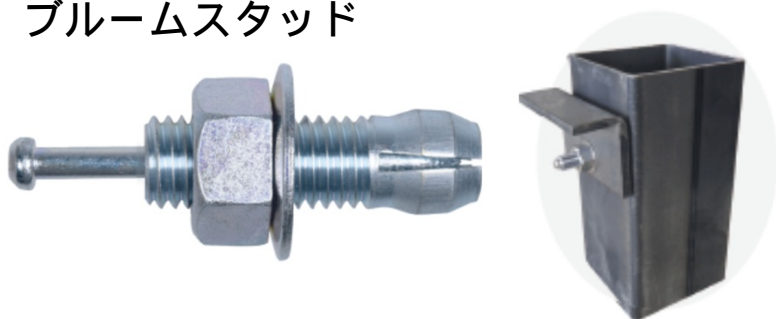
溶接現場における課題

- 溶接熟練工不足対応
- 溶接精度による接合力のばらつき対応
- 火花による事故・火災対応
- 天候対応（湿気は溶接の天敵）

新商品のイメージ

取組

ブルームスタッド



<特徴>

- 鋼材に部材を接合
- 裏側に手が入らない鋼材にも接合可能
- 安定した高い保持力
- 幅広い鋼板板厚に対応

ウルトラガスツール



<特徴>

- 鋼製梁にデッキプレートを瞬時に仮止め
- 初心者でも安定した保持力を発揮
- コードレスで安全施工
- 施工準備を含め工事スピードUP
- コストパフォーマンスに優れた汎用機（コンクリートにも使用可能）