



辻 裕一 社長

日東紡(3110)



企業情報

市場	東証1部
業種	ガラス・土石製品(製造業)
取締役 代表執行役社長	辻 裕一
所在地	東京都千代田区麹町 2-4-1 麹町大通りビル
決算月	3月
HP	https://www.nittobo.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
3,535円	39,935,512株		141,172百万円	8.4%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
45.00円	1.3%	103.10円	34.3倍	2,555.06円	1.4倍

*株価は5/18終値。各数値は21年3月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018年3月(実)	84,526	10,837	11,071	10,253	263.97	40.00
2019年3月(実)	82,292	8,198	8,934	7,984	205.76	40.00
2020年3月(実)	85,722	8,160	8,202	5,771	148.73	45.00
2021年3月(実)	78,727	5,964	6,274	8,100	208.77	45.00
2022年3月(予)	85,000	6,000	5,600	4,000	103.10	45.00

*単位:百万円、円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。単位未満切り捨て表記。

日東紡の2020年度決算概要、2021年度業績予想、新中期経営計画などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2020年度決算概要](#)
 - [3. 2021年度業績予想](#)
 - [4. 「Big VISION 2030」及び新中期経営計画\(2021-2023年度\)](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

(※)文中の金額(億円)及び%は、記載単位未満を四捨五入。

今回のポイント

- 2020年度の売上高は前年度比8.2%減の787億円。全般に新型コロナウイルスの影響を受け販売が減少したほか、2020年7月に発生した福島第2工場の火災や米中貿易摩擦の影響でスペシャルガラスの成長スピードが鈍化した。営業利益は同26.9%減の60億円。今後の成長のための基盤強化費用は前年度比で20億円増加。高付加価値品のうち新溶融炉が稼働したスペシャルガラスの利益貢献はあったが、極細ヤーンや極薄クロスは低調。四半期ベースでは第2四半期(7-9月)をボトムに回復傾向にある。
- 2021年度の売上高は前年度比8.0%増の850億円、営業利益は前年度並みの60億円、経常利益は同10.8%減の56億円の予想。多くのセグメントで販売の回復を見込むが、事業環境の大幅な好転は期待していない。スペシャルガラスは、データセンター向けは堅調であるものの、基地局等の需要に基づく本格的な成長への回帰は来年度以降と見込んでいる。台湾のスペシャルガラス新工場稼働開始に伴う先行コストの発生と国内大型溶融炉の定期修繕の一過性となる収益下押し要因があるため、営業利益は前年度並みとなる。売上高は前年度上期をボトムに回復傾向にあるが、コロナ禍前の2019年度水準には及ばない。売上高は着実に伸長しており、前述の一過性要因のため営業利益は横這いだが、当年度より着手している構造改革の成果も出始め、収益基盤の構築は進んでいると会社側は考えている。
- 2021年2月に新中期経営計画(2021-2023年度)を発表した。新中期経営計画は前中期経営計画で目指した方向性を踏襲しつつ、2030年にありたい姿「Big VISION 2030」を実現するためのファーストステージとなる。その過程におけるマイルストーンとして、新中計期間の具体的な取組みと財務目標も明らかにしている。2023年度の主な数値目標は「売上高1,000億円、営業利益140億円、EBITDA250億円」。
- 新型コロナウイルスの影響に加え、スペシャルガラスの成長が米中貿易摩擦問題の影響等により緩やかだったことなどにより、中計最終年度である2020年度は減収減益となった。2021年度も売上・利益はほぼ前年度並みと踊り場が続く。ただ、四半期ベースでは2020年度第2四半期をボトムに回復傾向にあり、スペシャルガラスの本格的な伸長は2022年度と見込まれるものの、採用場面が拡大している。四半期ごとの業績推移を確認しつつ、新中期経営計画で掲げる4つの重点施策、なかでも高付加価値商品の拡大による成長を描く「成長戦略の実践」をどのように具現化していくのかを注目していきたい。

1. 会社概要

日本で初めてグラスファイバーの工業化に成功。糸の製造からガラスクロス加工、複合材料の開発まで一貫して行うことで、電子材料、産業資材など幅広い分野に製品を提供している。

なかでも、特殊組成によって低誘電特性や低熱膨張特性を実現したスペシャルガラス(NEガラス・Tガラス)は、高機能化が進むサーバーや基地局、スマートフォンなどの電子機器の精密基材として使用され高い競争力を有している。

また、ライフサイエンス事業における「体外診断用医薬品」は、日本国内では10を超える品目でトップシェアを獲得している。

【1-1 沿革】

1898年、福島県郡山に設立された「郡山絹糸紡績株式会社」が前身であり、120年の歴史を持つ。

1923年、1918年設立の福島紡織株式会社(旧 福島精練製糸株式会社)が片倉製糸岩代紡績所(旧 郡山絹糸紡績株式会社)を買収する形で日東紡績株式会社が創立される。

1938年に日本で初めてグラスファイバーの工業化(量産化)に成功。世界では米国のオーエンスコーニングファイバーグラス社が同時期に工業化を行っている。

1949年には日本で初めてグラスウールの製造を開始した。

1969年にプリント配線基板用ガラスクロスの製造を開始したほか、1982年に血液凝固因子検査薬を製造開始、1983年に世界で初めて機能性ポリマー「PAA®」の工業化に成功するなど、新規分野へのチャレンジを続け、事業分野を拡大させてきた。

2021年2月に持続的成長を実現するため、2030年にありたい姿「Big VISION 2030」と「新中期経営計画(2021~2023年度)」を発表、事業戦略に加え、環境目標の達成に向けて推進中である。

【1-2 経営理念】

同社の経営理念は以下の通り。

『日東紡グループは「健康・快適な生活文化を創造する」企業集団として社会的存在価値を高め、豊かな社会の実現に貢献し続けます。』

また、以下の日東紡宣言に記載の通り、全てのステークホルダーとの協働の下、社会の「ベストパートナー」となることを目指している。

日東紡宣言

日東紡グループは社会の「ベストパートナー」を目指します。“日東紡でよかった”それが私たちの誇りです。 (日東紡 BP 宣言)
私たちは、お客様の求めるものを絶えず追究し、お客様に「安心と信頼」を誠実にお届けすることを喜びとします。また、企業活動を通じ株主・投資家・行政・地域社会等すべてのステークホルダー(社会)と共に喜びを分かち合うことを大切にします。
私たちは自立した一人ひとりの社員の可能性を尊び、自由闊達にアイデアを出し合いながらチームワークにより力を発揮する企業集団を目指します。
私たち企業グループは社員の成長が会社の成長であることを信じ、社員に成長と自己実現の機会を提供します。社員はまず第一に良き市民であり、深く考え、広く見渡し、果敢に行動します。そして粘り強くやり遂げます。

〈深く 広く 強く そして温かく〉



(同社 HP より)

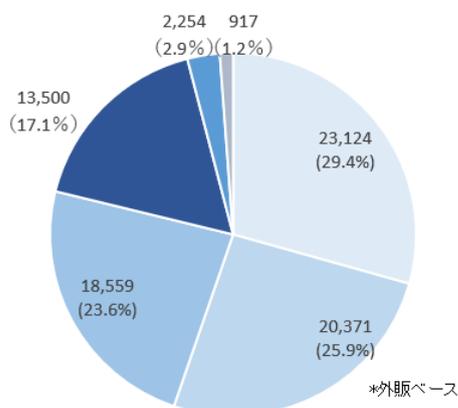
【1-3 事業内容】

(1) 事業内容

ガラス繊維を用いた各種製品を製造販売する「グラスファイバー事業」、体外診断薬の製造販売を担うメディカル事業と飲料の製造とボトリングを行う飲料事業からなる「ライフサイエンス事業」、衣料品向け繊維製品の製造販売を行う「繊維事業」、の3つに大別される。

報告セグメントは、「グラスファイバー事業」を用途別に「原繊材事業」、「機能材事業」、「設備材事業」の3つに分類。「ライフサイエンス事業」、「繊維事業」合わせた5セグメントで構成される。この他に、報告セグメントに含まれないサービス事業などからなる「その他」がある。

セグメント別売上構成(2020年度、単位:百万円)



セグメント	金額	構成比
原繊材事業	23,124	29.4%
機能材事業	20,371	25.9%
設備材事業	18,559	23.6%
ライフサイエンス事業	13,500	17.1%
繊維事業	2,254	2.9%
その他	917	1.2%
売上合計	78,727	100.0%

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

■原繊材事業 ■機能材事業 ■設備材事業 ■ライフサイエンス事業 ■繊維事業 ■その他

①グラスファイバー事業

日本で初めてグラスファイバーの工業化に成功し、現在では糸の製造から、ガラスクロス加工、複合材料の開発まで一貫して行い、幅広い分野に製品を提供している。

なかでも、特殊組成によって低誘電特性や低熱膨張特性を実現したスペシャルガラスは、高機能化が進むサーバーや基地局、スマートフォンなどの電子機器の精密基材として使用され高い競争力を有している

また、ミクロン単位の超極薄ガラスクロスは小型・軽量・高機能化が進むスマートフォンなどで使用されその品質は高い評価を受けている。

他にも住宅用断熱材などに使用するグラスウールの製造を日本で初めて開始し、断熱材のパイオニアとして独自の高い技術を誇っている。特に、高性能グラスウールは高気密・高断熱住宅の断熱材として省エネ社会に貢献している。

(主な用途)

高機能電子基板	NE ガラスは、伝送損失を低減する低誘電特性を持ち、データセンターや基地局サーバー用の電子基板材料として使用されている。 T ガラスは、低熱膨張特性及び高引張り弾性を持ち、スマートフォンや高機能サーバーなどに搭載される半導体パッケージ向け電子基板に使用されている。
スマートフォン筐体用複合材料(FF)	独自技術によりグラスファイバーの断面を通常の円形でなく、長円形にすることで複合材料として使用した際に成型品の反り・ねじれを抑える。わずかな歪みも許されないスマートフォン等の小型電子機器の筐体に使用されている。
自動車	「FRP(繊維強化プラスチック)」は、軽量で高強度の素材として、自動車の様々な部品で幅広く使われている。同社のグラスファイバーは高い形状安定性や加工性だけでなく、耐衝撃性や耐熱性などの特長で電動化や高度運転支援へと進化する自動車に新しい価値を提案する。
樹脂コーティング膜材	超極細グラスファイバーを用いて作る膜材用ガラスクロスは、多目的スタジアムやサッカー場から屋内テニスコート、テント倉庫用膜材、各種イベント用まで幅広い用途に採用されている。
住宅用断熱材(グラスウール)	グラスウールは、高い断熱性能を発揮し、気密性、防音性にも優れ、住宅・ビルなどの建築物の断熱材に用いられ、省エネ効果を高める。原料にリサイクルガラスを80%用いていること、使用後も再生可能なことなどから、地球環境に配慮した製品。

<グラスファイバーとは？>

ガラス原料を1,300°C以上の高温で溶かして引き延ばし、繊維状にしたもの。

日本では、同社が1938年に初めて工業化に成功し、その後急速な発展を遂げた。

強度、耐熱性、不燃性、電気絶縁性や耐薬品性などの特長を持ち、プリント配線基板用電気絶縁クロス、FRP(繊維強化プラスチック)、建築資材など様々な場面で用いられ、その優れた特性により幅広い産業で利用されている。

(組成・特性)

前述のように、強度、耐熱性、不燃性、電気絶縁性などを特長とするが、特に高速大容量通信関連の電子材料用途では、高強度、高弾性、低誘電などの性能でより高いレベルを求められている。

(製造方法)

ガラス原料を1,300~1,600°Cの高温で溶融したのち、紡糸ノズルを通し、巻き取ることで糸状に成形する。高温下における温度制御など、非常に精密なコントロール技術が必要とされる。

ガラスの素地を機械から高速で引き出したグラスファイバーの細さは、直径3.5~24 μ m。(※人間の毛髪の細さは50~100 μ m程度。)

紡糸されたグラスファイバーはそれぞれ用途に応じた製品形態に加工される。

(主な製品形態)

◎ヤーン

ヤーン(撚糸)には、同時に紡糸された数百本のフィラメントで構成されたストランドに一方方向性の撚りをかけたものである単糸と、単糸を数本撚り合わせた合撚糸などがある。

主に3.5 μ mから7.4 μ mのフィラメントからなるストランドに撚りをかけた単糸である「E グラスヤーン」は、電気絶縁性、耐熱性、引張強度、寸法安定性に優れプリント配線基板用として一般的に使われているほか、産業資材用としても、独自の表面処理技術による樹脂との相溶性の高さから、作業性が良好な基材として評価が高い。

◎ガラスクロス

グラスファイバーのヤーンを織物にした(クロス状にした)ガラスクロスは、プリント配線基板のほか、制振材、テント膜、道路補強材など幅広い用途で用いられている。

なかでもプリント配線基板や電子部品に用いられるガラスクロスは同社が世界に誇る主力製品である。

【プリント配線基板用ガラスクロス】

プリント配線基板とは、樹脂などの基板本体表面に銅などの金属で細かい配線が形作られており、この配線上に抵抗やコンデンサ、ICチップなどの部品をハンダで固定して取り付けられたもので、PC、スマートフォン、サーバ、医療機器、産業ロボット、自動車、航空機に至るまで、全ての電子機器の性能を左右する重要な部品。



高絶縁性、高強度性、耐熱性、寸法安定性などの特長を持つグラスファイバー(ガラスクロス)は、プリント配線基板材料に最も適した材料であるとされている。

デジタル技術の目覚ましい発展に伴い、パソコン、スマートフォンに代表される電子機器の轻薄短小化、高機能化が進み、ガラスクロスに対する性能向上ニーズは益々高まっている。

そうしたニーズに対応し、同社は、ガラス組成開発とその繊維化技術及び織物加工など独自技術を基に、ヤーンからクロスまでを製造する一貫メーカーの強みを活かして「低誘電特性ガラスクロス(NEガラス)」、「低熱膨張ガラスクロス(Tガラス)」、「極薄ガラスクロス」などの高機能ガラスクロス製品を開発し、高いシェアを有している。

「低誘電特性ガラスクロス(NE ガラス)」

コンピュータ、モバイル、通信インフラ等の高速・高周波化が進み、プリント配線基板には、伝送損失を低減する低誘電材料が求められている。

同社では、これを実現するために、従来の「E ガラス」に比べて、アルカリ土類成分(CaO、MgO)の成分比率を低く抑える一方で、ホウ酸(B2O3)の成分比率を高めた、「E ガラス」と同等の特性をもちながら優れた低誘電率ならびに低誘電正接を有した「NE ガラス」を独自開発した。

主としてデータセンターや基地局サーバー用電子基板に用いられている。

「低熱膨張特性ガラスクロス(T ガラス)」

「T ガラス」は、標準品の「E ガラス」に比べて、シリカ(SiO₂)とアルミナ(Al₂O₃)の成分比率を高めることで、ガラス繊維の持つ機械的・熱的性能を格段に高度化している。

その特長である低熱膨張特性及び高引張り弾性を利用して、優れた寸法安定性と剛性アップを実現し、高性能電子材料として主にスマートフォンや高性能サーバーなどに搭載される半導体パッケージ向け電子基板に用いられている。

また、炭素繊維やアラミド繊維などと同様に先端複合材料の補強材としても優れているため、航空、宇宙、スポーツ分野に単独または炭素繊維とのハイブリッド資材としても使用されている。

「極薄ガラスクロス」

プリント配線基板の高密度実装、軽薄短小化に対応するための材料として、より薄いガラスクロスの需要が高まっている。同社の極薄ガラスクロスは薄さに加え、レーザー、ドリル穴加工ともに微小径穴加工性や積層板としての寸法安定性、表面平滑性などにも優れている。

グラスファイバー事業内のセグメント別製品形態や用途は以下の通り。

事業	主な製品形態	特徴	製品写真	主な用途
原織材	ローピング	ガラス繊維を撚りを加えずに束ねた製品		ユニットバス・浄化槽
	チョップドストランド	ガラス繊維を細かく切断した製品		スマートフォン、PC等の筐体 自動車向等コンポジット材料
	ヤーン	ガラス繊維に撚りを加えた製品		ガラスクロス
機能材	ガラスクロス	ヤーンをクロス状にした製品		プリント配線基板
	ガラスクロス	ヤーンをクロス状にした製品		制振材・テント膜・道路補強材
設備材	グラスウール	ガラス短繊維を綿状にした製品		住宅、非住宅

(同社資料より)

②ライフサイエンス事業

メディカル事業及びスペシャリティケミカル事業と飲料事業から構成されている。

メディカル事業は、血液検査や尿検査で使用される体外診断用医薬品の製造・販売を行っている。

健康診断や人間ドックで使用されている血液や尿などから健康状態を調べる「体外診断用医薬品」は、原料である抗血清から最終製品である診断薬までをグループ内で一貫製造することで、高品質と安定供給を両立している。

その品質の高さが評価され、世界中の医療現場で用いられており、日本国内では10を超える品目でトップシェアを獲得している。

BRIDGE REPORT



スペシャリティケミカル事業では、独自性の高い機能性ポリマー(ポリアリルアミン・ポリアミンシリーズ)の開発・生産・販売を手掛けている。化粧品・医薬品メーカーや研究機関等と一体となった研究開発、顧客ニーズを捉えた製品提案が特長であり、ニッチ市場に強く、日本国内に留まらずグローバル市場へも積極展開を進めている。

飲料事業では、長年培ってきた技術を生かし、プライベートブランドを中心に、ペットボトルの成形から飲料の製造とボトリングまで行っている。

セグメント	特徴	製品写真	主な用途
メディカル	生化学系・血液学系・免疫血清学系の体外診断薬事業を展開。免疫系試薬や骨粗鬆マーカーに強み。		<ul style="list-style-type: none"> 肝機能、コレステロール、中性脂肪等の測定 炎症、自己免疫性疾患、栄養状態等の測定
SC (スペシャリティ・ケミカルス)	特殊な重合技術を用いて新しいポリマー素材を開発し、金属捕集剤など様々な分野への用途開発を推進。		<ul style="list-style-type: none"> 金属加工用助剤 医薬品原料 水処理剤 製紙用助剤 消臭剤 ハードコート、表面保護剤
飲料	清涼飲料水とペットボトルの生産。プライベートブランドを中心に多品種小ロット生産に強み。		<ul style="list-style-type: none"> 茶系飲料 スポーツドリンク 果汁入り飲料 ベビー飲料 大手スーパー ドラッグストア

(同社資料より)

③繊維事業

ストレッチ素材の先駆けとなる二層構造糸「C・S・Y」(コア・スパン・ヤーン)や、高いシエアを誇るレディース向け接着芯地「ダンレーヌ」、2015年グッドデザイン・ロングライフデザイン賞を受賞した「日東紡の新しいふきん」など、衣料に不可欠な糸から副資材、製品に至るまで、多様化する顧客のニーズに対して独自の技術を駆使した製品を提供している。

事業	主な製品形態	特徴	製品写真
原糸	C・S・Y (コアスパンヤーン)	ポリウレタン等の長繊維に綿等の短繊維を巻き付けてカバーした製品。ストレッチ素材の先駆け。多層構造糸製造技術によりコアとカバー素材を組み合わせ、吸湿発熱・速乾冷感・軽量等の機能と肌触感を合わせた商品を提案。	
	ふきん	吸水性・即乾性に優れ、毛羽が付きにくい。暮らしの手帖社との開発から50年を超えるロングセラー商品。2015年グッドデザイン・ロングライフデザイン賞受賞。	
芯地	芯地	衣服の保形や寸法安定性を付与するために表地の裏面に貼る隠れた機能素材。表地の素材感を活かし、シルエットを美しく演出。婦人用では国内シエアNo.1。	
	接着テープ	芯地を貼りにくい衿・袖・ポケットなどの接合部分の補強、縫製時の作業性向上などに使用される。あらゆる形状に対応し、表地素材と同一素材のラインナップをもつ。	
	裏材(裏地)	日東紡が得意とする極薄織物接着技術を応用、裏地としての使用も可能としている。採用例として透湿防水フィルムをラミネートしたスポーツ衣料素材があげられる。	

(同社資料より)

(2) 研究開発

創業以来、研究開発・技術開発を積極的に進め、数々の同社グループならではの製品を世の中に送り出してきた。今後も研究開発が同社の競争力及び企業価値向上の源泉となる。

近年、顧客のニーズが益々高度化・多様化する一方、グローバルな競争は一段と激しくなっている中で、特色と強みを生かして、付加価値が高く独自性の強い商品・サービスをタイムリーに提供し、将来を見据えた研究開発・技術開発を進めるために2017年、総合研究所を設立した。

従来通り各事業部門における専門性の観点から研究開発・技術開発を深掘りしつつ、スピードを重視し、事業間シナジーの追求も見据え、総合研究所による全社横断的マネジメントにも取り組んでいる。

加えて、各分野において、研究スピードの向上と視野拡大のため、オープンイノベーションの観点から産官学共同研究なども積極的に進めている。

2018年7月には、ライフサイエンス事業強化のため新たな研究開発拠点として川崎市ナノ医療イノベーションセンターにサテライトラボ「NI-Tech」を開設した。

また、全社的な研究開発力を一段と強化するため、総工費27億円をかけ福島県郡山市に建設した総合研究所の新建屋「NI-CoLabo」が2020年4月に竣工した。社内各事業の研究開発部門を1か所に集約するとともに、社外のユーザーなどとの協業も推進する考えで、同社研究開発体制のシンボリック存在となる。

【1-4 特長と強み】

◎時代のニーズを的確にとらえて製品を供給

日本で初めてグラスファイバーの工業化に成功したほか、グラスウールの製造を日本で初めて開始したように、ガラス繊維の世界で常に日本及び世界をリードしてきた同社は、九十余年に亘る歴史の中で、常に世の中の変化やニーズを的確にとらえてグラスファイバーを中心に様々な製品を開発・供給してきた。

同社の製品は最終製品ではないため目に触れることは少ないが、世の中に欠くことのできない素材を多く供給し、我々の暮らしを陰で支えている。

◎独自技術による高い競争力

世界に多くのガラス繊維メーカーがある中で、電子材料用ガラスクロスにおいて優れた低誘電率ならびに低誘電正接(NEガラス)、高い寸法安定性と剛性アップ(Tガラス)を実現し、十分なボリュームを安定的に供給可能な体制を構築しているのはほぼ同社のみである。

また、メディカル事業部門の体外診断用医薬品において10を超える品目で国内トップシェアを獲得している事も、同社の独自技術による高い競争力を示している。

【1-5 ROE分析】

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
ROE(%)	6.3	6.8	7.6	9.8	12.5	9.1	6.3	8.4
売上高当期純利益率(%)	4.53	5.09	6.49	8.98	12.13	9.70	6.73	10.29
総資産回転率(回)	0.63	0.64	0.60	0.59	0.59	0.55	0.53	0.44
レバレッジ(倍)	2.21	2.09	1.96	1.86	1.75	1.69	1.77	1.85

* 単位未満四捨五入

2020年度のROE上昇は、特別利益に投資有価証券売却益65億円、受取保険金27億円の計上により当期純利益が増加したことによるもの。

2. 2020年度決算概要

(1) 連結業績概要

	2019年度	対売上比	2020年度	対売上比	前年度比	予想比1	予想比2
売上高	85,722	100.0%	78,727	100.0%	-8.2%	-1.6%	+0.3%
売上総利益	28,094	32.8%	25,661	32.6%	-8.7%	-	-
販管費	19,933	23.3%	19,697	25.0%	-1.2%	-	-
営業利益	8,160	9.5%	5,964	7.6%	-26.9%	+8.4%	+8.4%
経常利益	8,202	9.6%	6,274	8.0%	-23.5%	+16.2%	+16.2%
当期純利益	5,771	6.7%	8,100	10.3%	+40.4%	-19.0%	+24.6%

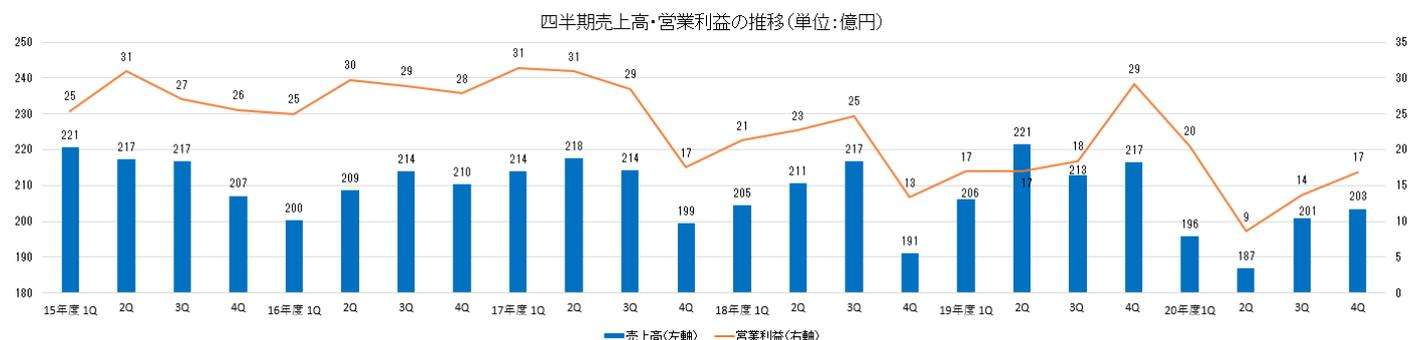
* 単位: 百万円。予想比1、予想比2はそれぞれ2020年11月発表分、2021年2月発表分の業績予想に対する実績値の増減。

減収減益

売上高は前年度比 8.2%減の 787 億円。全般に新型コロナウイルスの影響を受けた。米中貿易摩擦の影響でスペシャルガラスの成長が鈍化したことや、2020年7月に発生した福島第2工場の火災影響もあり、営業利益は同 26.9%減の 60 億円となった。今後の成長のための基盤強化費用は前年度比で 20 億円増加。高付加価値品のうち新溶融炉稼働したスペシャルガラスの利益貢献はあったが、極細ヤーンや極薄クロスは低調。

当期純利益は同 40.4%増の 81 億円。成長投資資金確保のため保有株式や遊休地を売却したほか、前年度に発生した台風及び火災に対する保険金を計上した。

四半期ベースでは第2四半期(7-9月)をボトムに回復傾向にある。



(2) セグメント別業績概要

	2019年度	対売上比	2020年度	対売上比	前年度比
売上高計	85,722	100.0%	78,727	100.0%	-8.2%
原織材事業	25,017	29.2%	23,124	29.4%	-7.6%
機能材事業	19,843	23.1%	20,371	25.9%	+2.7%
設備材事業	21,396	25.0%	18,559	23.6%	-13.3%
ライフサイエンス事業	15,052	17.6%	13,500	17.1%	-10.3%
繊維事業	3,616	4.2%	2,254	2.9%	-37.7%
その他	796	0.9%	917	1.2%	+15.2%
営業利益計	8,160	9.5%	5,964	7.6%	-26.9%
原織材事業	3,091	12.4%	2,368	10.2%	-23.4%
機能材事業	2,919	14.7%	2,626	12.9%	-10.0%
設備材事業	444	2.1%	307	1.7%	-30.9%
ライフサイエンス事業	2,878	19.1%	2,147	15.9%	-25.4%
繊維事業	-221	-	-718	-	-
その他・調整額	-951	-	-768	-	-

* 単位: 百万円。売上高は外部顧客への売上高。

* 対売上比: 売上高は売上構成比率、利益は売上高営業利益率を表す。

BRIDGE REPORT



①原織材事業

減収減益。

スペシャルガラス新溶融炉の増設もあり電子材料向けスペシャルガラス(NE ヤーン、T ヤーン)の生産は増大したが、強化プラスチック用途の複合材及び汎用品の電子材料向けヤーンの販売は低調だった。基盤強化施策に伴い人件費及び減価償却費が増加し減益となった。

②機能材事業

増収減益。

前年度下期より稼働したスペシャルガラス新溶融炉のヤーン増産により、高速大容量通信に資する電子材料向けスペシャルガラス・クロスの販売が増加した。2019年度上期に連結子会社となった台湾の Baotek Industrial Materials Ltd.が売上高増加に寄与した。福島第2工場火災や研究開発費の増加により減益となった。

③設備材事業

減収減益。

新型コロナウイルスの影響で設備・建設資材向けガラスクロス及び住宅向け断熱材の販売が減少した。

④ライフサイエンス事業

減収減益。

* メディカル

新型コロナウイルスの影響により来院患者の通院控えや企業・学校等の定期健康診断の延期が続き、体外診断薬の販売が低調。国内は前年度並みまで回復したが、海外は厳しい状況である。基盤強化費(人件費、減価償却費)が増加した。

* 飲料

外出自粛等により飲料生産受託の数量が減少した。

⑤繊維事業

減収・損失拡大。

新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言による百貨店等の営業自粛の影響を受けた。新しい生活様式へのシフトにより衣料品に対する消費が低調であった。日東紡(中国)有限公司を譲渡した。

(3)財政状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

	20/3 末	21/3 末		20/3 末	21/3 末
流動資産	80,899	93,887	流動負債	29,808	33,875
現預金	22,874	30,320	仕入債務	6,290	6,570
売上債権	25,164	23,985	短期有利子負債	13,281	13,148
たな卸資産	29,364	34,345	固定負債	44,311	46,387
固定資産	91,925	90,764	長期有利子負債	27,033	31,012
有形固定資産	63,292	65,506	負債合計	74,120	80,262
無形固定資産	2,705	2,595	純資産	98,704	104,389
投資その他の資産	25,927	22,661	利益剰余金	55,574	61,831
資産合計	172,824	184,652	負債・純資産合計	172,824	184,652
			有利子負債合計	40,314	44,160

* 単位: 百万円

資産売却などによる現預金の増加や設備投資実施による有形固定資産の増加等で資産合計は前年度末に比べ118億円増加の1,847億円となった。

長期借入金の増加などで負債合計は同61億円増加の803億円。利益剰余金が同63億円増加したことなどで、純資産は同57億円増加の1,044億円。

この結果、自己資本比率は前年度末から0.5ポイント低下し53.7%となった。

BRIDGE REPORT



◎キャッシュ・フロー

	2019年度	2020年度	増減
営業CF	10,614	7,815	-2,799
投資CF	-16,917	-1,867	+15,050
フリーCF	-6,303	5,948	+12,251
財務CF	12,628	1,862	-10,766
現金同等物残高	22,695	30,163	+7,468

* 単位:百万円

投資有価証券及び固定資産の売却等により、投資CFのマイナス幅が縮小し、フリーCFはプラスに転じた。キャッシュポジションは上昇した。

(4)前中期経営計画(2017年度-2020年度)の総括

前中期経営計画の4年間では、高付加価値戦略に基づき、成長の軸となるグラスファイバー事業のスペシャルガラスやメディカル事業において積極的な設備投資及びM&Aを行い、将来成長のための基盤強化を推進した。

一方で、最終年度の2020年度は新型コロナウイルス感染症拡大や米中貿易摩擦の影響を受け、各事業において収益が悪化したことから中期経営計画で設定した目標値は未達となった。

前中期経営計画の具体的な成果と課題は以下の通りである。

成果	高付加価値戦略の推進・将来の成長基盤の構築 * グラスファイバー事業:スペシャルガラス(ヤーン)の生産能力増強、ガラスクロスの生産体制確保 * メディカル事業:戦略的提携やM&A推進により、原料開発から研究・生産までの垂直統合ビジネスモデルの強化 総合研究所の設立&人員増強による中長期の研究テーマ推進のための体制整備
課題	成長投資の成果の刈取り:キャッシュアウト先行で成果は新中計に持ち越し 不採算事業の見直し:グラスファイバー複合材事業、繊維事業の構造改革の実行 事業基盤の“強靱性”確保:サプライチェーン、自然災害、火災発生等のリスクへの対応力強化

また数値目標の達成状況は以下の通りで、新型コロナウイルスの影響もあり、ほぼすべての項目で目標を下回った。

	2016年度	2019年度	2020年度	2020年度 前中計目標
売上高	833	857	787	1,000
営業利益	111	82	60	120
経常利益	114	82	63	120
当期純利益	75	58	81	80
EBITDA	153	135	123	200
EBITDA マージン	18%	16%	16%	20%
ROE	10%	6%	8%	8%以上
自己資本比率	55%	54%	54%	60%以上
研究費売上比率	1.7%	2.0%	2.7%	2.0%以上
設備投資(検収額)	164	-	568	550

* 単位:億円、億円未満四捨五入

* 設備投資は4年間累計額

3. 2021年度業績予想

(1)業績予想

	2020年度	対売上比	2021年度 (予)	対売上比	前年度比
売上高	78,727	100.0%	85,000	100.0%	+8.0%
営業利益	5,964	7.6%	6,000	7.1%	+0.6%
経常利益	6,274	8.0%	5,600	6.6%	-10.8%
当期純利益	8,100	10.3%	4,000	4.7%	-50.6%

* 単位:百万円。予想は会社側予想。

増収も営業利益は前年並み。経常利益は減益

売上高は前年度比 8.0%増の 850 億円、営業利益は前年度並みの 60 億円、経常利益は同 10.8%減の 56 億円の予想。多くのセグメントで販売の回復を見込むが、事業環境の大幅な好転は期待していない。スペシャルガラスはデータセンターでの採用が増えているが、基地局をはじめとした本格的な回復は来年度以降と見込んでいる。また、基盤強化のための投資を引き続き実行するのに加え、台湾のスペシャルガラス新工場の立ち上げに伴い、売上に先駆けて人件費や償却費など費用が発生すること、国内の大型溶融炉の定期修繕を計画していることなど、一過性の収益下押し要因(15 億円)があるため、営業利益は前年度並みとなる。前年度の為替差益を見込んでいないため、経常利益は同 10.8%減の 56 億円、前年度特別利益に計上した固定資産売却益や受取保険金なくなるため、当期純利益は同 50.6%減の 40 億円と予想している。

配当は前年度と同じく 45.00 円/株の予定。予想配当性向は 43.6%。

売上高は前年度上期をボトムに回復傾向にあるが、コロナ禍前の 2019 年度水準には及ばない。

スペシャルガラスの本格回復は来年度以降となるが、売上高は着実に伸長しており、前述の一過性要因のため、営業利益は横這いだが、収益基盤の構築は進んでいると会社側は考えている。



(2)セグメント別見通し

売上は、設備材は住宅用断熱材、産業資材ともに、販売はコロナ前の水準に戻らず減収予想だが、他セグメントは品目別にまだ模様ではあるが、回復傾向にある。

一方利益は、スペシャルガラス需要の拡大のほか、高付加価値化による製品ミックスの改善により機能材は増益予想だが、原繊材は前述の一過性要因により減益。繊維は構造改革により赤字幅縮小。

BRIDGE REPORT



セグメント		見通し	vs FY20 利益	
ガラスファイバー	原織材	複合材	<ul style="list-style-type: none"> 自動車、PC、家電等で需要復調、コロナ前の水準に販売回復。 構造改革による生産体制の効率化も実施し収益改善。 	↗
		電子材料	<ul style="list-style-type: none"> スペシャルガラスの需要は拡大、生産量は前年比増加し利益貢献。 溶融炉の大型修繕や、台湾スペシャルガラス新工場の立上費用の先行等、一過性要因により前年比減益。 	↘
	機能材	<ul style="list-style-type: none"> スペシャルガラス需要は拡大、前年比3割程度の増収。 極薄クロス、汎用クロスは前年並みを維持。 高付加価値化による製品ミックスの改善により増益。 	↗	
	設備材	<ul style="list-style-type: none"> 住宅用断熱材、産業資材ともに、販売はコロナ前の水準に戻らず、前年比でも減収減益。 	↘	
	ライフサイエンス	体外診断薬	<ul style="list-style-type: none"> 国内・海外とも販売は増加、売上高前年比15%増。 利益面では、減価償却費・人件費の増加により前年比減益。 	↘
		飲料	<ul style="list-style-type: none"> コロナ前の販売水準には回復しないが、消費行動の変化に対応、通販強化などにより前年比増益。 	↗
繊維	<ul style="list-style-type: none"> 事業環境は厳しい状況が継続、コロナ前の販売水準には回復せず。 構造改革により前年比で赤字幅は縮小。 	↗		

(同社資料より)

	2020年度	対売上比	2021年度 (予)	対売上比	前年度比
売上高計	78,727	100.0%	85,000	100.0%	+8.0%
原織材事業	23,124	29.4%	24,000	28.2%	+3.8%
機能材事業	20,371	25.9%	24,000	28.2%	+17.8%
設備材事業	18,559	23.6%	18,000	21.2%	-3.0%
ライフサイエンス事業	13,500	17.1%	15,500	18.2%	+14.8%
繊維事業	2,254	2.9%	2,500	2.9%	+10.9%
その他	917	1.2%	1,000	1.2%	+9.1%
営業利益計	5,964	7.6%	6,000	7.1%	+0.6%
原織材事業	2,368	10.2%	1,000	4.2%	-57.8%
機能材事業	2,626	12.9%	3,800	15.8%	+44.7%
設備材事業	307	1.7%	0	0.0%	-
ライフサイエンス事業	2,147	15.9%	1,900	12.3%	-11.5%
繊維事業	-718	-	-200	-	-
その他・調整額	-768	-	-500	-	-

* 単位: 百万円

* 売上高は外部顧客への売上高。

* 対売上比: 売上高は売上構成比率、利益は売上高営業利益率を表す。

4. 「Big VISION 2030」及び新中期経営計画(2021-2023年度)

【4-1 Big VISION 2030】

事業を取り巻く環境変化の速さに対応しつつ、次の100年も持続的な成長を図り、健康・快適な生活文化を創造する企業集団として豊かな社会の実現に貢献していくため、日東紡グループが2030年にありたい姿として定めたのが「Big VISION 2030」である。

2030年にありたい姿「Big VISION 2030」

持続可能な社会実現のために、
「環境・エネルギー」「デジタル化社会」「健康・安心・安全」に貢献する
グローバル・ニッチ No.1 を創造し続ける企業グループ

地球温暖化・環境問題の深刻化、超スマート社会の到来(通信高速化、AI技術の進化など)、社会構造問題(少子高齢化、人口問題)といった事業環境を踏まえ、持続可能な社会実現のために、「環境・エネルギー」「デジタル化社会」「健康・安心・安全」に貢献する製品・サービスを提供し、グローバル・ニッチ No.1 製品を創造し続け、全てのステークホルダーから「日東紡でよかった」と思われる企業グループを目指す。

同社が目指す No.1 は以下の通り。

- * 市場の声を“聴き・捉え・フットワーク良く対応する”「高感度 No.1 企業」
- * 独自の技術を磨き鍛えマーケット・ニーズにマッチした商品を提供する「高付加価値商品 No.1 企業」

具体的には各事業においてコアコンピタンスを磨き上げ、以下のような目標を設定している。

グラスファイバー	超スマート社会を支える電材分野では、技術・商品力に磨きをかけ、超極細・超極薄・スペシャルガラス分野にて世界 No.1 企業になる
ライフサイエンス	複合材・産業資材分野では、提案力・対応力(スピード)・品質にて、お客様の価値創造に貢献、お客様満足度 No.1 企業となる
繊維	抗血清から試薬製造・販売を行うグローバル垂直統合事業で、免疫系血漿たんぱく診断薬分野における世界 No.1 企業になる
繊維	接着技術を活用した高機能資材の分野で世界 No.1 企業になる

【4-2 新中期経営計画(2021-2023年度)】

(1)位置づけ

創業100周年を迎える2023年度に向けて前中期経営計画で目指し、推進してきた方針はそのままに、新中期経営計画は、さらにその先、「Big VISION 2030」で示している2030年にありたい姿を実現するための長期戦略実行のファーストステージと位置付けている。またその過程におけるマイルストーンとして、2021年度-2023年度の3年間について具体的な取組みと財務目標を明らかにしている。

また、社会的課題の一つとなる環境課題への取組みを掲げ、2030年をターゲットに環境目標を設定した。

BRIDGE REPORT



(2) 2030年に向けた基本戦略

「Big VISION 2030」に向けた各ステージにおける基本戦略は以下の通りである。

ステージ	前中期経営計画 (2017年度-2020年度)	新中期経営計画 (2021年度-2023年度)
テーマ	変革と創造への挑戦	変革と創造の「実現」
基本戦略/ 目指す姿	<ul style="list-style-type: none"> * 成長基盤の構築 * 設備投資(M&A含む、568億円/4年) 	<ul style="list-style-type: none"> * 成長戦略の実践 * 経営基盤の強化 * 環境課題への取組み強化 * 変革を起こす人財の育成

(3) 新中期経営計画の重点戦略と取組み

以下の4つを挙げている。

重点戦略	主な取組み
成長戦略の実践 ～高付加価値商品で更なる事業の成長を創出～	<ul style="list-style-type: none"> * スペシャルガラスによる収益拡大 * 体外診断薬分野の販路拡大 * 新規商品の開発力強化 (更なる高付加価値品の企画・開発に注力) * 顧客価値を高めるソリューション営業力の強化
経営基盤の強化 ～筋肉質の事業体への進化(レジリエンシー確保)～	<ul style="list-style-type: none"> * 景気変動に負けない筋肉質経営 (コスト競争力強化・生産プロセス革新・資産圧縮) * 事業ポートフォリオの最適化、不採算事業の見直し * IT/DX導入による技術開発・生産技術の変革
環境課題への取組み強化 ～持続可能な社会実現に向けた環境問題への真摯な取組み～	<ul style="list-style-type: none"> * CO2排出量の削減 * リサイクル・リユースの推進 * 環境配慮型新商品の開発
変革を起こす人財の育成 ～変革を生み出す人財・組織・仕事環境の醸成～	<ul style="list-style-type: none"> * イノベーション人財の育成 * ダイバーシティ&インクルージョンの推進 * 働き方改革と業務改革(デジタル・ITの活用) * 従業員エンゲージメントの向上

(4) 財務目標

◎全体

	2020年度 実績	2023年度 目標	CAGR/増減
売上高	787	1,000	+8.3%
営業利益	60	140	+32.6%
EBITDA	123	250	+26.7%
EBITDA マージン	15.6%	25%	+9.4pt
ROE	8.4%	10%	+1.6pt
ROIC	2.9%	6%	+3.1pt
自己資本比率	53.7%	55%	+1.3pt
D/E レシオ	0.4倍	0.4倍	0pt

* 単位: 億円。CAGRはインベストメントブリッジが計算

* 単位未満四捨五入

◎セグメント

	2020年度 実績	2023年度 目標	増減額	CAGR
売上高計	787	1,000	+213	+8.3%
原織材事業	231	260	+29	+4.0%
機能材事業	204	330	+126	+17.4%
設備材事業	186	200	+14	+2.4%
ライフサイエンス事業	135	170	+35	+8.0%
繊維事業	23	30	+7	+9.3%
その他	9	10	+1	+3.6%
営業利益計	60	140	+80	+32.6%
原織材事業	24	50	+26	+27.7%
機能材事業	26	60	+34	+32.1%
設備材事業	3	5	+2	+18.6%
ライフサイエンス事業	21	30	+9	+12.6%
繊維事業	-7	3	+10	-
その他	-8	-8	0	-

* 単位: 億円。CAGR はインベストメントブリッジが計算

(5) 新中期経営計画における各戦略の詳細

① 成長戦略の実践

【グラスファイバー】

◎ 成長戦略

高付加価値品の筆頭であるグラスファイバーについては5G市場の拡大に対応して拡販を目指す。

5G需要の高まりとともに、スペシャルガラス(低誘電特性)の需要は増加している。

またデータセンターを始めとしたインフラ機器に加え、5G端末のアンテナモジュールへNEガラスクロスが採用されるなど、スマートフォンやタブレットなどインターネットに接続しているエッジ機器への展開も始まっている。

加えて大量の動画を扱うグラフィックメモリなど半導体パッケージ向けにも、スペシャルガラス(低熱膨張特性)及び超極薄の需要が増加しており、こうした通信高速化に関する需要を確実に取り込んでいく。

◎ 5Gロードマップへの対応

モバイルから自動車や産業分野まで高速通信ニーズが増大する中、5G機器のさらなる高機能化が予想されている。

同社はガラス組成の設計・開発から、ヤーン、そしてクロス製造までを一貫で行う世界でも数少ないメーカーの一つであり、この強みを生かして、通信技術の向上に合わせて必要とされる次世代の商品開発を切れ目なく続けている。

新中期経営計画では、これらの次世代低誘電ガラスの開発を進め量産体制を確立することを目標としている。

◎ 生産拠点の高付加価値化

新中計期間も需要拡大を見込み、引き続きスペシャルガラスの生産能力拡大を実行する。複合材の構造改革の一環となる生産体制の適正化により発生する余剰スペースへのスペシャルガラス溶融炉の増設及び次世代スペシャルガラスの量産設備の設置など高付加価値製品の生産割合を増やしていく。また、電子材料の集積地である台湾にてスペシャルガラスのヤーンからクロスまでの一貫生産体制を構築し、日本と台湾にスペシャルガラスの拠点を置くことで、台湾における製品構成を高付加価値化すると同時に、災害等リスク対応の強化と競争力の向上を図る。

◎ 高付加価値品売上高の拡大

スペシャルガラス(NEヤーン、Tヤーン)の生産能力を3年間で2020年度末比約90%拡大し、原織材、機能材ともスペシャルガラス・極細・極薄・フラットファイバーなど高付加価値製品比率の引き上げを図る。

スペシャルガラスのヤーン及びクロス売上高は、20年度比で倍増させる計画である。

さらに、新中計期間では次世代スペシャルガラスの寄与も始まり、高付加価値品の拡大に貢献する見込みである。

【ライフサイエンス(体外診断薬)】

長期的な目標として、グラスファイバーに次ぐ第2の柱とする方針である。

過去4年間の積極的な投資を活かし、抗血清から試薬製造・販売を行うグローバル垂直統合を武器に、免疫系血漿たんぱく診断薬分野における世界 No.1 企業を目指す。

具体的な開発戦略、営業戦略は以下の通り。

開発戦略	<ul style="list-style-type: none"> * 高感度ラテックス試薬強化による高感度専用試薬の汎用化を推進 * 国内シェア No.1 骨代謝マーカービジネスのグローバル展開 * 免疫項目の品揃え強化と世界シェア No.1の原料(抗原/抗血清)開発の強化
営業戦略	<p>(国内)</p> <p>免疫項目の更なるシェア拡大</p> <p>(海外)</p> <p>グローバルメジャーとの取引拡大・中国 インド・東南アジア市場開拓 認知度向上活動の推進</p>

グローバルなマーケティング戦略を強化するため2021年1月1日付けで部門長直属のマーケティング戦略部を設置した。成長するアジア市場への販促を重要なミッションとしており、具体的には、テーマ探索力の強化、戦略的ビジネス伸長機会の創出、新たなビジネスモデルの創造に取り組む。

【研究開発体制】

新中期経営計画における研究開発の大きな柱はデジタルと環境技術。

2020年4月に竣工した総合研究所「NI-CoLabo」を核に、全社的・長期視点の取組みを強化する。

全社デジタル技術活用の推進に向け「DX戦略推進室」を新設した。

操業から得られるビッグデータ分析とAIの活用による生産性の向上を目指し、3年以内にガラス溶融炉の操業に実装する計画だ。

環境技術の導入・評価のため新設された「環境技術戦略室」では、CO₂削減やリサイクル促進の目標実現を目指す上で、新規技術の導入や外部技術の活用探索など、社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会の下で主に技術面でのサポートを行う。

メディカル分野の新規領域の探索のため「メディカル SC 新戦略技術室」も新設した。

その他、全社技術人財の育成、IP(知的財産)ランドスケープを活用した知財戦略、地域青少年への科学技術振興などにも注力する。

新中計期間の研究開発費は、グラスファイバー、ライフサイエンスを中心に3年累計72億円を計画している。

②経営基盤の強化

◎複合材事業における構造改革

「生産体制の適正化とコスト競争力の向上」と「高付加価値品の用途開発と新商品開発への注力(商品構成の高度化)」を基本戦略とする。

・生産体制の適正化とコスト競争力の向上

複合材事業の適正キャパシティによる効率的な事業運営を行う。そのため、福島工場の複合材設備を縮小し、富士ファイバーグラスの生産体制を拡充する。福島工場で生じた余剰スペースに、スペシャルガラス溶融炉の増設を検討する。

・高付加価値品の用途開発と新製品開発への注力(商品構成の高度化)

外部マーケティング機関の活用や品揃えの拡大を通して高付加価値品(FF等)の用途拡大に全力を傾注し、市場拡大にドライブをかける。

具体的な製品の用途としては、省エネやCO₂排出削減などの地球環境の観点から自動車や航空機などの軽量化が今後進む中で、採用機会が増える分野と考えており、市場のニーズを的確に捉えて、同社独自の新商品開発や既存高付加価値品の用途拡大を進めていく。

また、高機能樹脂(スーパーエンブラ)への展開に向けた研究開発を加速する。

◎繊維事業における構造改革

基本戦略は「芯地事業の再構築」と「原糸事業からの撤退」。

・芯地事業の再構築

芯地事業は核となる独自の技術力を持っており現状は国内シェアも比較的高いことから、顧客のニーズに積極的・機動的に対応できる体制を作ることができれば事業継続は可能と判断した。接着芯地事業を「接着資材事業」に転換し、独自の接着技術を活用、衣料品のみならず産業資材・生活資材向け製品を展開する。

また、経営に一層の機動性を持たせるため、芯地事業を日東紡本体から切り離し、2021年4月に新設した子会社「日東紡アドバンテックス株式会社(NAT)」に移管した。芯地事業に関わる従業員は新設子会社に転籍した。

・原糸事業からの撤退

海外品との競争激化により収益確保が難しく、また工場建屋・設備の老朽化が進んでいることから事業継続を断念した。ニット一泊一新潟株式会社(NNK)を2021年度末に解散する予定である。

「日東紡のふきん」の製造・販売は芯地事業を継承する新設子会社に移管する。

◎資本効率の向上

「収益性・効率性向上」と「財務健全性確保」を両輪として取り組み、ROE、ROICをKPIとし「資本効率向上」を目指す。

「収益性・効率性向上」においては、営業利益/EBITDAの増大、投資を賄える営業CFの獲得、実行済み投資からのCF創出、コストダウン・運転資金圧縮に取り組む。3年累計のフリーCFはプラスを目指す。

「収益性・効率性向上」によって、高付加価値商品による更なる事業の成長を創出する。

「財務健全性確保」においては、財務規律を重視し、資産の圧縮、キャッシュ・マネジメント力強化等により、有利子負債の増加を抑制する。

「財務健全性確保」によって筋肉質の事業体への進化(レジリエンシー確保)を目指す。

③株主還元方針

現在は、安定的な成長を重視した株主還元を実施しているが、中期的には、利益成長軌道に乗る2023年度以降、定常収益に対する配当性向30%を目安に株主還元を実施する。

④環境課題への取組み強化

環境課題への対応を企業としての重要な責任としている。

全社一元的に環境課題解決への取組みを把握・推進し、迅速な意思決定に繋げるため「サステナビリティ推進委員会」を設置し、環境目標を確実に達成する。

具体的な取組みと目標は以下の通り。

テーマ	取組み
CO2 排出量削減	エネルギー源見直し・省エネ推進により、2030年目標(2013年度比)連結売上高原単位30%削減、総排出量8%削減を目指す。
廃棄ガラス削減	「すべて活用、すべて製品に」を掲げ、2030年には廃棄ガラス量の実質ゼロ達成を目指す。
環境配慮型新商品の開発	<p>高断熱グラスウール、生体溶解性ヤーン/クロス、バイオプラスチックチップドストランド等の開発を進める。</p> <p>(地球環境対応製品の例)</p> <p>* グラスウール 住宅のエネルギー効率向上に資する断熱材で、リサイクルガラスを使用するため資源循環にも貢献する。</p> <p>* 複合材 軽量かつ高強度グラスファイバーの活用により、自動車・航空機など様々な部品の軽量化に貢献する。</p> <p>* 繊維・サステナビリティ製品 再生原料使用による循環型製品や、地球環境に優しい芯地などの製品開発を推進する。</p>

⑤変革を起こす人財の育成

技術革新や事業成長を創り出す基盤となる「イノベーション人財の育成」と、「ダイバーシティ&インクルージョンの推進」で従業員が活き活き働き、成果を出す組織風土の醸成を図り、「従業員エンゲージメント」を向上させる。

イノベーション人財の育成 ～専門スキルの強化～	プロフェッショナル人財の育成・次世代リーダーの育成・グローバル人財の育成
ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ～男女・中途等を問わず多様な人財活用～	<p><2030年 女性活躍目標></p> <p>* 女性管理職(課長以上)比率 10%</p> <p>* 女性管理職(係長相当職以上)比率 20%を目指す</p>
働き方改革(新しい働き方) ～生産性向上と従業員 QOL 向上の両立～	<p>* ワークスタイル変革推進</p> <p>* 間接の生産性向上推進(RPA 活用、ペーパーレス化、ハンコレス化)</p>

従業員エンゲージメントについては、2023年のスコア指数で2019年比30%以上の改善を目指す。

⑥コーポレート・ガバナンス

組織形態は指名委員会等設置会社で、現在社外取締役4名を含む7名で構成されている。

取締役会事前報告会を開催し、重要議案への理解を深め審議を一層深化させるほか、取締役会実効性評価の導入により、取締役会の監督機能をさらに向上させ、企業統治体制の強化を進めている。

各事業及び経営全般に知見を有する社内取締役、多面的な視点で議論することのできる過半数の社外取締役により取締役会を構成。社外取締役は4名のうち女性が1名。経営経験者、会計士・税理士、弁護士など多様性を意識した構成となっている。経営方針・長期戦略など、より大きな視点での議論を深化させている。

5. 今後の注目点

新型コロナウイルスの影響に加え、米中貿易摩擦の影響でスペシャルガラスの成長スピードがスローダウンし、前中計最終年度である2020年度は減収減益となった。2021年度の売上・利益はほぼ前年度並みと踊り場が続く。

ただ、四半期ベースでは2020年度第2四半期をボトムに回復傾向にあり、スペシャルガラスの本格的な伸長は22年度と見込まれるものの、採用場面が拡大している。四半期ごとの業績推移を確認しつつ、新中期経営計画で掲げる4つの重点施策、なかでも高付加価値商品の拡大による成長を描く「成長戦略の実践」についてどのように具現化していくのかを注目していきたい。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	指名委員会等設置会社
取締役	7名、うち社外4名

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2020年6月26日

<基本的な考え方>

当社グループは、株主・投資家をはじめとする当社グループのステークホルダーからの社会的信頼を重視した事業活動を行うべく、公正で透明性の高い経営組織の構築を目指し、コーポレート・ガバナンスの不断の見直しを行う。当社は、2003年6月より執行役員制度を導入し、取締役会の活性化と意思決定の迅速化を図り、連結経営が最大の効果を発揮できる体制を構築している。2008年6月からは経営と業務執行の機能・役割を更に明確化して運営してきた。そして、2014年6月26日の定時株主総会の承認を受けて指名委員会等設置会社に移行した。これにより、監督と執行の分離を一段と明確にし、「監督機能強化・透明性の高い経営」と、「事業の迅速な執行・経営の機動性向上」を目指している。また、顧客、株主、取引先、従業員等のステークホルダーの期待に、よりの確にこたえ得る体制を構築し、更なる企業価値の向上を図る。

<実施しない主な原則とその理由>

2018年6月改訂のコーポレートガバナンス・コードの各原則について、全て実施している。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示>

原則	開示内容
【原則1-4 政策保有株式】	<p>[政策保有に関する方針]</p> <p>当社は、販売・原材料調達・金融などに関する当社グループの重要な取引先との良好な取引関係を構築し、当社グループの事業活動を円滑に進め、当社グループの企業価値を維持・向上させると判断する場合は、政策保有株式として上場株式の保有を行う。一方で、当社グループの企業価値の維持向上に寄与せず、その株式を保有する意義が乏しいと判断される銘柄は市場への影響等に配慮しつつ売却を行う。</p> <p>[保有の合理性の検証方法]</p> <p>上場株式の保有にあたっては、個々の銘柄毎に、取引の重要性、技術協力や共同出資の有無、共同事業の実施等の定性的な要因と、配当利回り及び事業利益を加味して算出した総合投資利益率を資本コストと比較した定量的な評価とを、総合的に勘案した保有方針を取締役会で定期的に検証している。この検証に基づき、2019年度は3銘柄783百万円、2017年度からの3年間累計で14銘柄4,138百万円の売却を行った。</p> <p>[政策保有株式に係る議決権の行使について]</p> <p>政策保有株式の議決権行使に関しては、発行会社が適切なガバナンス体制を構築し、中長期的な企業価値向上につながる適切な意思決定を行っているかという点や、当社グループの企業価値向上に資するかという点を基準として賛否を判断し、適切に議決権行使を行う。</p>
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p><株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取組みに関する方針></p> <p>(1)コーポレート・コミュニケーション部担当執行役を株主との対話全般に目配りを行う責任者とし、それを補助する社内担当部署をコーポレート・コミュニケーション部としている。当社は、当該執行役を中心として、</p>

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するための株主との対話の機会を持つよう努めている。また、コーポレート・コミュニケーション部を中心としたIR活動に関連する部署は、日常的な部署間の連携を図っている。

(2) 当社グループのお客さま・株主・投資家のみなさまが当社グループの実態を正確に認識・判断できるように、継続して、適時・適切な情報開示に努めている。そのために、情報開示に関する関係法令及び証券取引所規則等を遵守するとともに、適切な情報開示体制の構築・運用に取り組んでいる。

(ア) 国内外の関係法令及び証券取引所規則等で開示が定められている項目については、事業報告・有価証券報告書・株主通信への掲載や、証券取引所の情報伝達システム・プレスリリースでの発表等を行っている。

(イ) 開示する情報は、原則として当社グループのホームページにも掲載するほか、より公平かつ広範な情報開示を行えるように努めている。

(ウ) アナリスト・機関投資家向けの説明会を、四半期毎の決算発表後速やかに実施している。

(エ) 当社グループの中長期的な価値創造の仕組みについて、一層理解を深めていただけるよう、財務情報とCSRを含む非財務情報を統合した統合報告書を発行している。

(3) 株主・投資家のみなさまとの対話等を通じて把握した当社への意見・懸念等については、コーポレート・コミュニケーション部で集約し、コーポレート・コミュニケーション部担当執行役に報告するとともに、四半期毎に執行会議及び取締役会で報告して、経営陣幹部に適切にフィードバックしている。

(4) なお、当社グループへの個別の問い合わせや対話においては、インサイダー情報に十分に留意し、既に公開された情報や周知となった事実限定して説明している。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(日東紡:3110)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)