



平成 26 年 9 月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社宮入バルブ製作所  
代表者名 代表取締役社長 平綿 孝之  
(コード番号 6495 東証第 2 部)  
問 合 せ 先 総務部長 市 川 浩  
(TEL 03-3535-5575)

## 中期経営計画策定のお知らせ

当社では、平成 26 年 9 月 8 日開催の取締役会において、平成 30 年 3 月期までの中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 目的

平成 30 年 3 月期に到達すべき経営目標を明確に設定し、事業戦略を立案することで、当社事業の長期的な成長を実現するために本計画を策定しました。

事業戦略策定を重視する目的により、計数計画は精緻化しておりません。また、事業環境の変化に迅速に対応するため、1 年毎に計画を見直しするローリング方式をとることにします。

#### 2. 経営理念

“豊かな感性で、豊かな価値を創造し、社会貢献を通じて未来に必要とされる会社であり続ける”を経営理念として、以下の点を現実化していきます。

- ① 顧客満足度 No. 1 を目指す。
- ② 新製品・新市場に果敢にチャレンジする。
- ③ 株主、従業員等ステークホルダーに対する利益還元を重視する。

#### 3. 数値目標

平成 30 年 3 月期において、以下の数値目標を達成しようとしています。

- ① 売上高 60 億円以上
- ② 営業利益率 6%～8%を持続的に達成
- ③ 配当性向 30%～50%を安定的に達成

※ 本計画の詳細内容は添付資料をご参照ください。

※ 本資料および添付資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため様々な要因の変化により、実際の業績は、記述されている将来見通しとは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

以 上

---

# 中期経営計画

平成30年3月期まで

(平成26年9月8日策定)



# 中期経営計画について

## ■ 目的

✓ 平成30年3月期に到達すべき経営目標を明確に設定し、事業戦略を策定することで、当社事業の長期的な成長を実現する。

※ 事業戦略策定を重視する目的より、計数計画は精緻化しない。  
また、1年毎に3年計画を見直しするローリング方式をとる。

## ■ 経営理念

“豊かな感性で、豊かな価値を創造し、  
社会貢献を通じて  
未来に必要とされる会社であり続ける“

- ✓ 顧客満足度No.1を目指す。
- ✓ 新製品・新市場に果敢にチャレンジする。
- ✓ 株主、従業員等ステークホルダーに対する利益還元を重視する。

# 3年後の姿

## 売上高

既存の主力市場である液化石油ガス(LPG)市場でのシェアを維持しつつ、今後市場拡大する液化天然ガス(LNG)及び水素市場への拡販を強力に進め、平成30年3月期 売上高60億円を達成する。

## 営業利益率

量産設備の改善・更新、部材調達の見直しによる製造原価低減と間接部門の生産性向上により営業利益率6%~8%を持続的に達成する。

## 配当性向

平成28年3月期(71期)中間期より配当を実施する計画。安定的に配当性向30%~50%を達成する。

## 新製品

今後市場が拡大する液化天然ガス分野及び水素分野に対し、当社の技術的優位性を生かし、極低温、高圧低温バルブを開発・投入する。

## 新市場

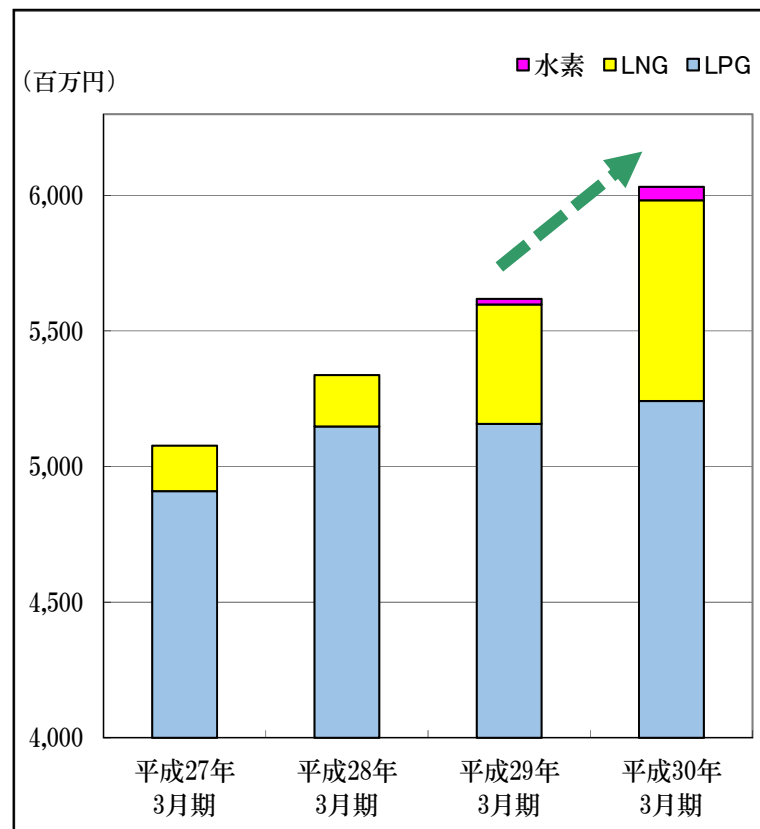
- ①液化天然ガス及び一般高圧CE設備(ガス低温貯蔵)向けとして低温バルブ市場を開拓する。
- ②極低温バルブにより、水素市場を開拓する。
- ③LPG用、LNG用バルブを東南アジアに展開する。

- LPG市場での実績および技術的優位性を生かし、デザイン提案、安定供給、品質保証の3要素で顧客満足度No.1を目指す。
- LPG市場で築いた顧客とのリレーションシップをベースに、LNG用バルブ、および水素用バルブにおいても顧客ニーズに則した製品開発・市場投入を行い、持続的な成長の基礎を作り上げる。
- 製品分野の特色と個別戦略

製品分野	特色	個別戦略
容器バルブ	日本全国に亘る顧客に対し、限られたバルブメーカー間でシェアを奪い合うビジネス。	徹底的な原価低減を行い、常に価格競争力をもつ。
鉄鋼バルブ	日本全国に亘る多様な顧客と用途に対し、技術開発力を裏付けとした個別対応力(営業力)が必要であるが、特定分野で独占的シェアの獲得が可能なビジネス。	技術開発力および製品設計力の強化と技術営業力の強化を行う。
LNG/水素バルブ	今後、急速な市場拡大が予想される分野であり、当社が独自のポジション(極低温、高圧低温)を築くことが可能なビジネス。	技術開発力の強化と技術営業力の強化を行う。

# 売上計画

品種	分類	平成27年 3月期	平成28年 3月期	平成29年 3月期	平成30年 3月期
LPG	容器弁	2,100	2,200	2,200	2,150
	容器弁を除くLPG用弁類	1,975	2,000	2,000	2,000
	海外市場	159	240	250	400
	切削粉	676	708	708	692
	計	4,910	5,148	5,158	5,242
LNG (低温)	地上（CE設備等）	145	145	200	200
	ローリー・トレーラー	10	15	30	120
	LNG燃料船	10	20	150	300
	海外市場	2	10	60	120
	計	167	190	440	740
水素	プラント・ステーション	0	0	10	20
	ローリー・トレーラー	0	0	10	20
	その他（船用・発電他）	0	0	0	10
	計	0	0	20	50
販売計画		5,077	5,338	5,618	6,032
		112.6%	105.1%	105.2%	107.4%



- LPGにLNGと水素を上乗せしていくイメージ
- 水素は更に上乗せの可能性大

# 3年間の市場動向

- LPG需要は横ばい。
  - ✓ 家庭用、業務用、自動車用、化学原料用において需要の減少。
  - ✓ 一般工業用、都市ガス用分野において需要の増加。
  
- LNG需要は増加。
  - ✓ 化石燃料の中で温室効果ガスの排出が最も少ない。
  - ✓ シェール革命により価格低下が見込まれる。
  - ✓ 当社としては特にLNG燃料船に注目。
    - ➔ 船舶由来の硫黄酸化物(Sox)、窒素酸化物(NOx)及び温室効果ガス(GHG)の国際的規制が今後強化されるので、我が国においても、LNG燃料船の開発・導入を急いでいる。
  
- 水素燃料は一定の準備期間を置いて爆発的に増加。
  - ✓ 究極のクリーンエネルギー。
  - ✓ 電気への変換により、あらゆる分野で利用可能である。
  - ✓ 当社としては特に水素製造装置、水素運搬装置、水素供給装置に注目。
  
- 海外市場
  - ✓ アジア、中東のLPG需要は家庭用、業務用、化学原料用ともに増加。
  - ✓ 新興国のエネルギー需要拡大にともないLNG需要も増加。

## 1. 液化天然ガス(LNG)市場

- 原子力発電所見直しによる火力発電の増加。
- 温室効果ガスの排出削減、大気汚染防止の観点より、国際海運業に対する環境規制が強化されており、LNG燃料船が増加傾向。
- 北米シェールガスの産出増加により、我が国の輸入量が増加することが見込まれる。重油・石炭から天然ガスへの燃料転換が進行中。

輸送用機器・(\*) CEタンク・LNG燃料船等の市場が世界レベルで拡大し、「低温用」バルブ需要が増加する。

\*CEタンク(Cold Evaporatorタンク):ガス低温貯蔵タンク。

当社の技術優位性がある(\*)セルフシール、分割スピンドル、一体型ボンネットの製品で市場開拓を行う。

\*セルフシール:自動漏れ止め機構。 分割スピンドル:ハンドルトルクの軽減構造。

一体型ボンネット:溶接部がなく漏洩の心配がない。



# 新市場開拓計画

実機状況(LNGタンクローリー)



実機状況(LNG・CE)



LNG燃料船用バルブ類



## 2. 水素市場

- 究極のクリーンエネルギー。
- 政府の「エネルギー基本計画(第4次)」においても、将来のエネルギー政策の中心的役割を担うことが期待されている。
- 水素ステーションの建設が拡大し、燃料電池自動車の販売が開始されるので、生産、輸送、供給、利用の水素サプライチェーンにおける需要は、2025年には5,000億円超まで拡大すると見込まれている。

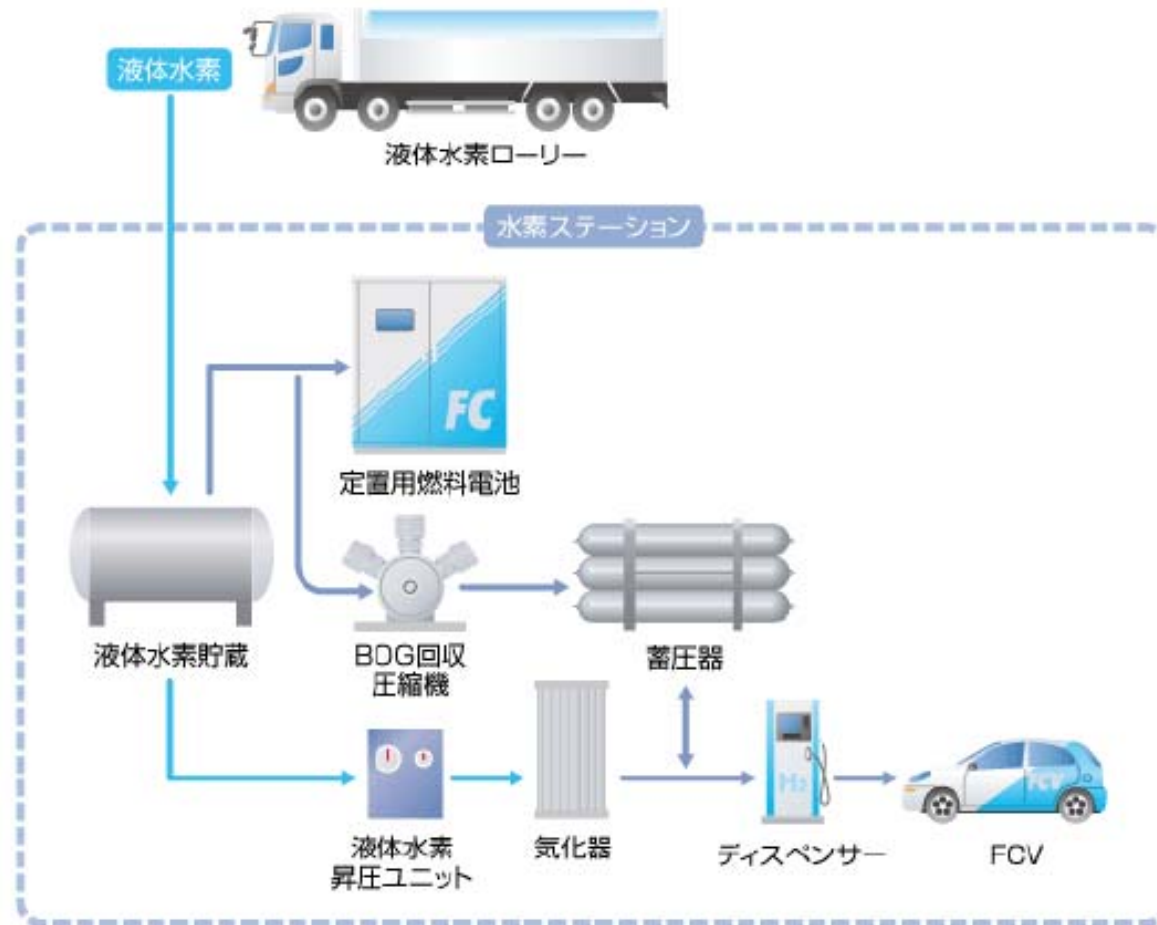
水素製造装置、供給装置(水素ステーション含む)向けに、LNGバルブで培った極低温バルブ技術をベースに顧客との共同製品開発を進め、市場開拓を行う。

燃料電池車普及に備え、搭載の水素ボンベ用容器バルブの製品化を行う。

## 水素ステーション用バルブ

液体水素貯槽及び周辺の配管バルブ

玉形バルブ・逆止バルブ・遮断バルブ・安全バルブ



NEDO「水素エネルギー白書」より

## 3. 特需市場

○東京オリンピック開催準備に関する特別需要の取込。  
公共建造物、ホテル、会場などで設置が予想される消火設備に使われる  
消火設備用バルブの需要取込み。

### 消火栓用バルブ



## 4. 海外市場

- 北米のシェール由来のLPG増産により、LPG価格の低下が期待できる。
- アジア太平洋地域のLPG需要は2012年は9000万トンであったが、2020年には1億2000万トンと30%以上拡大すると予測されている。
- LNG需要の増加に伴いLNGサテライト、ステーション、消費設備の増加

ベトナムを中心に、東南アジア向けにLPG容器用バルブのシェア拡大を図る。  
コストダウンのため、OUT-OUT(製造拠点の海外展開も検討)で供給できる体制を構築する。

海外向け規格の低温用ボールバルブおよび廉価版グローブバルブを開発し市場開拓を行う。

## ■ 高圧低温バルブ

LNG燃料船燃料供給設備のサイズダウンの手法として供給圧力の高圧化が有効。 現行36MPa⇒50MPa以上(360気圧⇒500気圧以上)

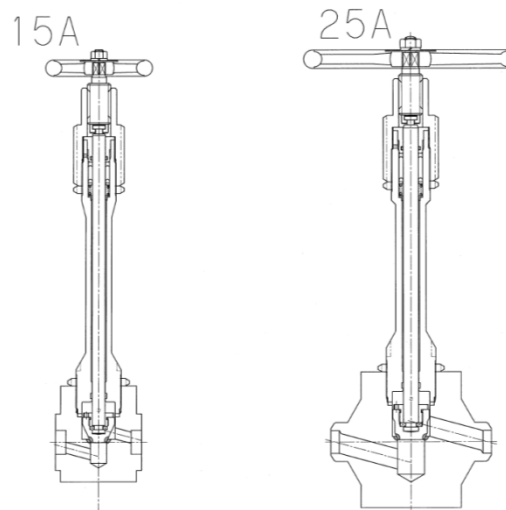
### 開発仕様

バルブ種類:メタルタッチ(\*)止バルブ 設計圧力:50MPa 設計温度:−165℃

LNGバルブの思想を盛り込み軽い操作性を売りとする。

\*メタルタッチ:樹脂を使わずに金属面同士でシーリングさせる技術

### 構想図



## ■ ワンストップメーカー化

LPG製品について、現在製造していない製品であっても、競合比優位に供給可能な製品のラインナップを拡充することにより、ワンストップメーカーの地位を確立する。

# 利益計画

単位 百万円	平成26年3月期 実績	平成30年3月期 計画
売上高	4,508	6,032
売上原価	3,721	4,684
売上総利益	787	1,348
(売上総利益率)	(17.5%)	(22.3%)
販売費・一般管理費	709	813
営業利益	78	535
(営業利益率)	(1.7%)	(8.9%)
営業外損益(ネット)	0	▲7
経常利益	78	528

- ✓ 材料費のコストダウンと設備改善による生産性向上により製造原価の低減を図り、売上総利益率を4.8%上昇させる。
- ✓ 物流費、諸手数料、賃借料等の見直しを行い、販管費の上昇を抑制する。

- 人材の教育・育成、獲得を継続的に強化する。
  - ✓ 製造部門、技術部門における専門資格の取得を奨励する。
  - ✓ 営業部門において、バルブ技術に関わる研修を強化する。
  - ✓ 間接部門において、各種研修、資格取得を奨励する。
  - ✓ 有能な人材の外部招聘を積極化する。
  
- 業務提携、資本業務提携の可能性を追求する。
  - ✓ 原価構成のうち材料費の占める割合が高い業態であるので、各種の材料の開発・調達について戦略的パートナーを選択していく。
  - ✓ 製造設備の改善について外部の技術を積極的に取り込んでいく。
  - ✓ 新技術・新製品の開発について業務提携可能なパートナーを発掘する。
  - ✓ 規模の利益を追求するために、機動的な資本業務提携を検討していく。