

証券コード 5351

Presentation Material

2017年度 決算説明会

2018年6月15日



技術で世界の基幹産業を支える



目次

I. 決算の概要

1. 当期の連結決算ハイライト
2. 事業セグメント別の売上高
3. 事業セグメント別の営業利益(セグメント利益)
4. 営業利益の増減要因 (前期との比較)
5. 連結BSの状況
6. 連結CFの状況
7. 財務戦略
8. 第3次中期経営計画 振り返り

II. 今後の戦略

1. 次の経営ステージへ
2. 事業環境認識
経営環境
安定調達体制の強化
3. 第4次中期経営計画 目標値
4. 第4次中期経営計画 重点施策
5. 重点施策①「設備の基盤整備」総仕上げ
5. 重点施策②商品競争力の徹底強化
商品開発
国内事業展開
5. 重点施策③成長・未開拓分野の捕捉
海外輸出・海外事業
工事部門
6. 2018年度経営計画 目標値

III. 補足事項

1. 当社の成り立ち
2. 経営基本理念 (2009年10月1日策定)
3. 12か年の売上高・経常利益の推移(連結)
4. 「耐火物産業」の役割とは?
5. 主要プロダクツ
6. 主な特徴・強み
7. 特徴・強み1) 超高温技術
8. 特徴・強み2) 強固な顧客基盤
9. 特徴・強み3) グローバル展開
10. 海外拠点展開の状況
11. 国内外生産体制
12. グローバル調達体制



I . 2017年度決算の概要

1. 当期の連結決算ハイライト

(単位:百万円)

	2016年度	2017年度	前 期 実績比
	実績	実績	
売 上 高	103,722	102,749	△0.9%
営 業 利 益	6,344	6,049	△4.7%
経 常 利 益 (ROS)	6,365 (6.1%)	6,322 (6.2%)	△0.7% (+0.1pt)
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,602	3,419	△5.1%

- 粗鋼生産量は、自動車や産業機械を中心とした国内需要が堅調に推移したものの、鋼材輸出の減少により、前期比0.3%減少の1億484万トン
- 粗鋼生産量の堅調な推移、セラミックファイバー製品の売上が好調であった一方で、前期に大型案件の売上を計上したエンジニアリングの売上が減少したため、売上高は微減
- 高付加価値セラミックファイバーの売上増加等の増益要因の一方で、中国産耐火物原料の価格急騰の影響から、営業利益は前期比4.7%の減益

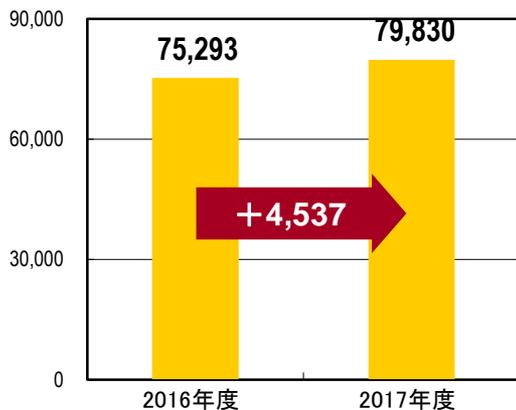
2. 事業セグメント別の売上高

(単位:百万円)

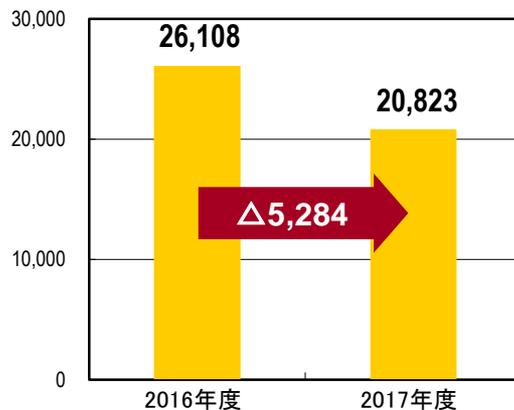
	2016年度	2017年度	前期比
	実績	実績	
耐火物及び関連製品	75,293 [72.6]	79,830 [77.7]	+6.0%
築炉・エンジニアリング	26,108 [25.2]	20,823 [20.3]	△20.2%
不動産・レジャー等	2,320 [2.2]	2,095 [2.0]	△9.7%
合計	103,722 [100.0]	102,749 [100.0]	△0.9%

注: []内は、事業セグメント別の売上高構成比(%)

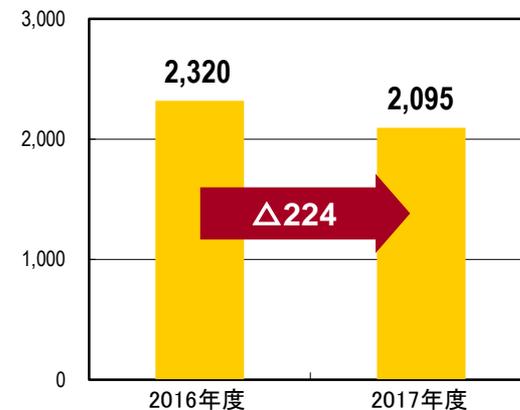
耐火物及び関連製品 (百万円)



築炉・エンジニアリング (百万円)



不動産・レジャー等 (百万円)



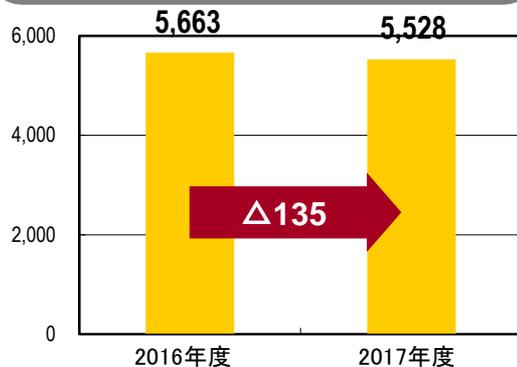
3. 事業セグメント別の営業利益(セグメント利益)

(単位:百万円)

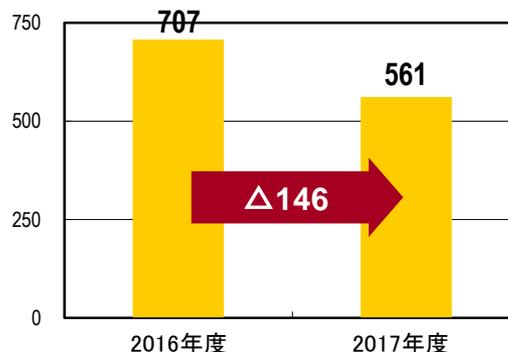
	2016年度	2017年度	前期比
	実績	実績	
耐火物及び関連製品	5,663 [75.6]	5,528 [77.3]	△2.4%
築炉・エンジニアリング	707 [9.4]	561 [7.8]	△20.7%
不動産・レジャー等	1,121 [15.0]	1,058 [14.8]	△5.6%
合計	7,493 [100.0]	7,148 [100.0]	△4.6%
調整額	△1,148	△1,098	—
営業利益 計	6,344	6,049	△4.7%

注: []内は、事業セグメント別の営業利益構成比(%)

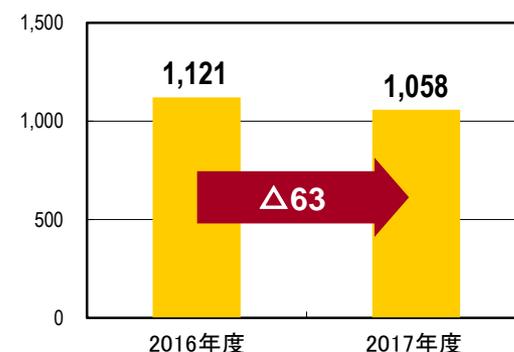
耐火物及び関連製品 (百万円)



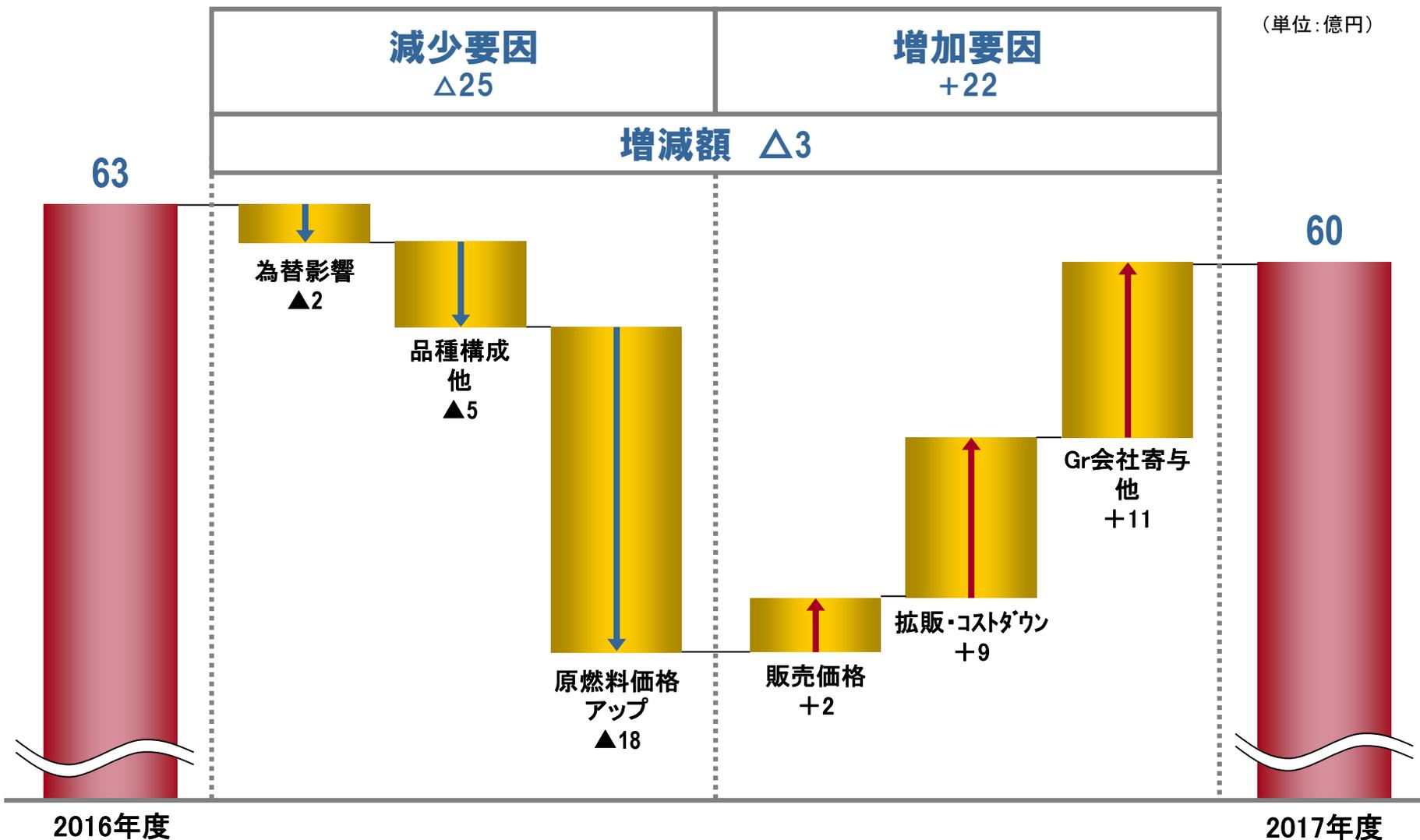
築炉・エンジニアリング (百万円)



不動産・レジャー等 (百万円)



4. 営業利益の増減要因（前期との比較）



5. 連結BSの状況

(単位:百万円)

	2017/3	2018/3	増減額	
流動資産	64,690	66,141	+1,451	・商品及び製品+1,191 ・仕掛品+2,449 ・原材料及び貯蔵品+1,672 ・有価証券△4,200
固定資産	41,817	41,194	△623	・機械装置及び運搬具△361
資産合計	106,507	107,335	+828	
流動負債	36,828	35,886	△942	・短期借入金 △1,220 ・未払金△1,862
固定負債	15,492	13,979	△1,513	・長期借入金△559 ・退職給付に係る負債△685
負債合計	52,320	49,865	△2,455	
株主資本	46,307	48,721	+2,414	・利益剰余金 +2,716
その他の 包括利益累計額	1,363	1,278	△85	・その他有価証券評価差額金 △73
非支配株主持分	6,515	7,469	+954	
純資産合計	54,186	57,470	+3,284	
負債純資産合計	106,507	107,335	+828	

	2017/3	2018/3
ROE (自己資本当期純利益率)	7.8%	7.0%

6. 連結CFの状況

(単位:百万円)

	2016年度	2017年度	増減額
営業活動CF	5,459	1,578	△3,881
投資活動CF	△1,825	△1,623	△202
財務活動CF	△2,526	△3,011	+485
現金及び 現金同等物の 期末残高	13,627	10,620	△3,007

【営業活動CFの主な内容】

- ・税金等調整前当期純利益 6,152
- ・減価償却費 2,330
- ・たな卸資産の増減額 △5,387
- ・法人税等の支払額 △1,656

【投資活動CFの主な内容】

- ・有価証券の純増減額 +899
- ・有形固定資産の取得による支出 △2,340

【財務活動CFの主な内容】

- ・長期借入れによる収入 +800
- ・長期借入金の返済による支出 △1,722
- ・短期借入金の純増減額 △742
- ・配当金の支払額 △703

・キャッシュ・フロー対有利子負債比率:
10.8年(対前年比 7.3年悪化)

7. 財務戦略

1 株主への還元

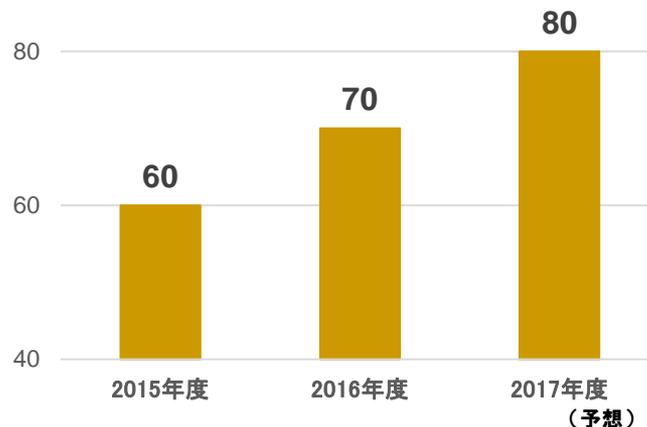
1. 期末配当金45円に増配

【2017年度の実績】(1株当たり)

● 中間配当	35円 *
● 期末配当	45円
年間配当	80円

1株当たり配当金

(円)



*2017年10月1日を効力発生日として普通株式10株につき1株の割合をもって株式併合しておりますが、昨年度までの比較のため、当該株式併合が2015年度初頭に実施されたものと仮定して、遡及修正した金額で掲載しております。

2. 自己株式取得

2017年8月に
取得価額総額3億円を上限と
する自己株式の取得を実施

総還元性向は
18.3%から26.6%に
(2017年3月期連結ベース)

7. 財務戦略

2 将来への成長投資

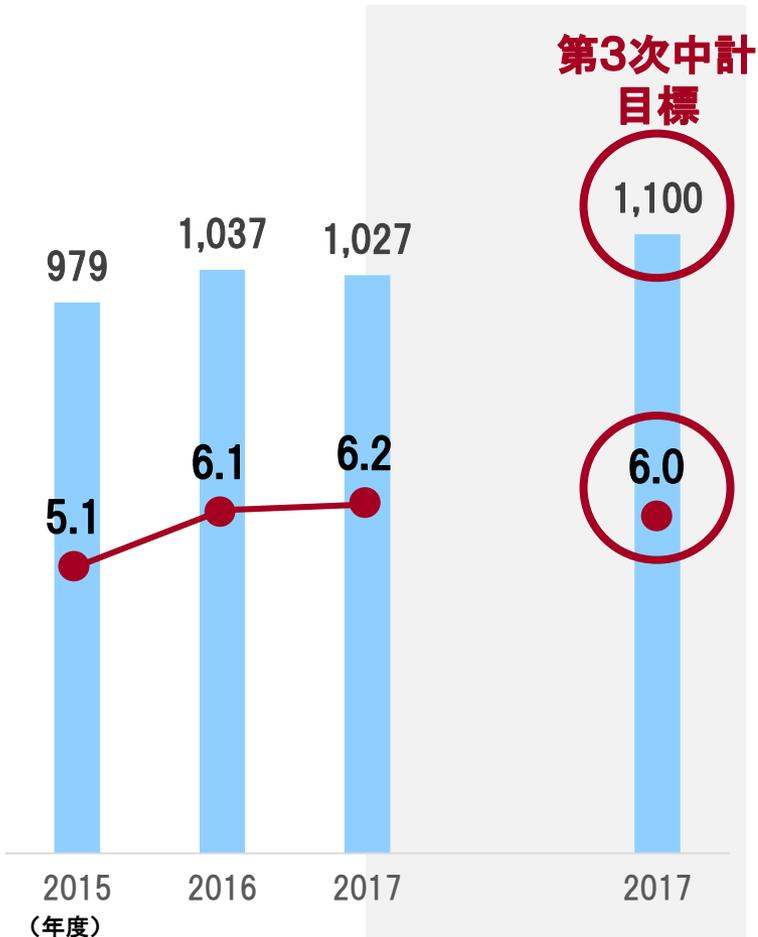
- 第3次中期経営計画では、**総額80億円**(連結)の設備投資を実施

主な 基盤整備 投資	2015年度	SNプレート製造用プレス 新型乾燥炉
	2016年度	マグネシアカーボンレンガ製造用プレス
	2017年度	SNプレート焼成炉

- 第4次中期経営計画も、同規模の**総額80億円**(連結)の設備投資を計画

8. 第3次中期経営計画 振り返り

■売上高(億円) ●ROS(%)



第3次中期経営計画

第3次中計
最終年度目標
(2017年度)

【売上高】
1,100億円

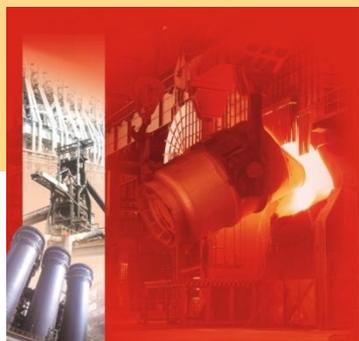
⇒若干未達

【ROS】
6%

⇒目標達成

売上高未達要因

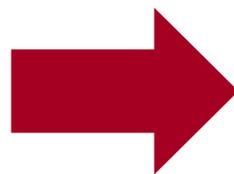
- 粗鋼生産量下振れ
(対計画 ▲5%)
- 拡販の遅れ
- 大型建設工事
時期ズレ
(2016年度へ コークス炉、
熱風炉)



Ⅱ. 今後の戦略

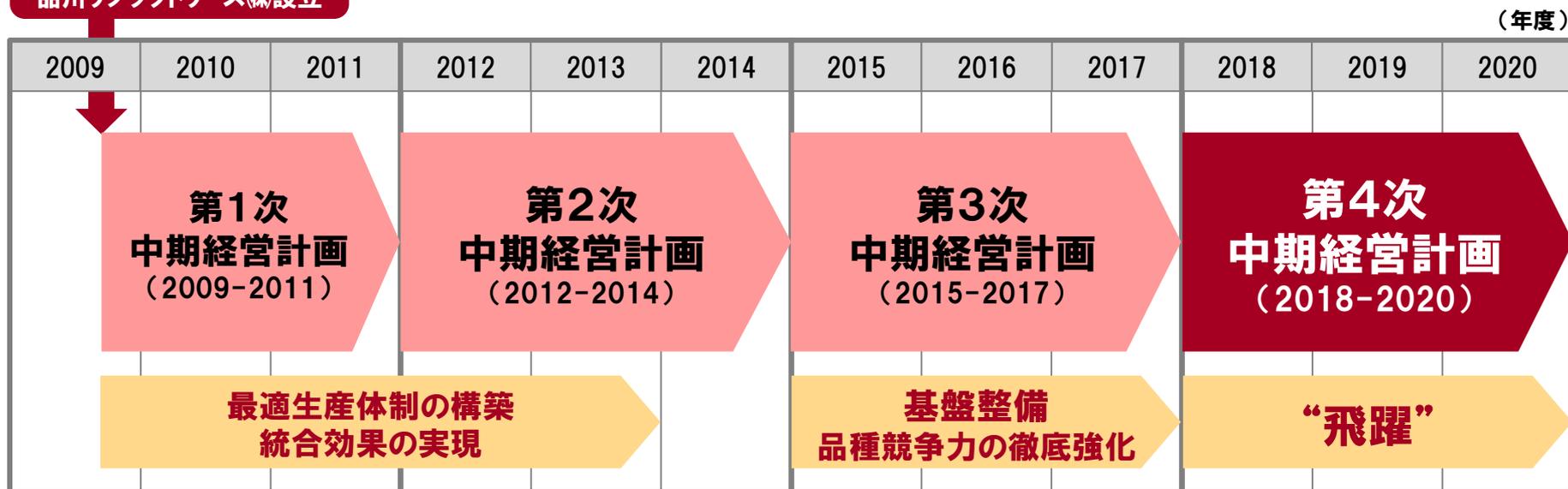
1. 次の経営ステージへ

過去3次にわたる中期経営計画の取り組みと実績を踏まえ、次の経営ステージへ…



第4次中期経営計画は
“飛躍”の期間

2009年10月1日 合併により
品川リファクトリーズ(株)設立



① 世界経済 → 回復基調から成長の加速へ

- 【米 国】 拡張的な財政政策による経済の活況
- 【欧 州】 金融緩和政策による成長の継続
- 【新興国】 力強い経済成長の継続

② 国内経済 → 景気回復の継続

主な景気押し上げ要因

- 世界経済の成長加速
- 雇用情勢の改善継続
- 増加基調の設備投資 など

③ 鉄鋼業界 → 鉄鋼需要は増加の兆し

- 国内景気の回復基調により国内需要は堅調に推移
- 経済成長の加速を受け世界需要には増加の兆し

鉄鋼の需要増加 ⇒ 耐火物の需要増加

一方で、中国産耐火物原料は高騰、需給逼迫

⇒ **確実な調達・生産・供給の遂行がますます重要**

2. 事業環境認識 【安定調達体制の強化】 1/2

原料の安定調達体制の強化

- ・地域偏重リスク回避(原料の1/2は中国依存)
- ・原料価格上昇への対応

1

中国国内ルート複数化
原料産地・工場立地の分散

2

中国以外からの安定調達
調達先の多様化

- 黒鉛 :ノルウェー、インド、モザンビーク
- マグネシア :豪州、トルコ、ロシア、北米
- アルミナ :豪州、ハンガリー、バーレーン
- SiC :チェコ

★中国依存度を平均20～30%低減

3

国内メーカーとの
関係強化

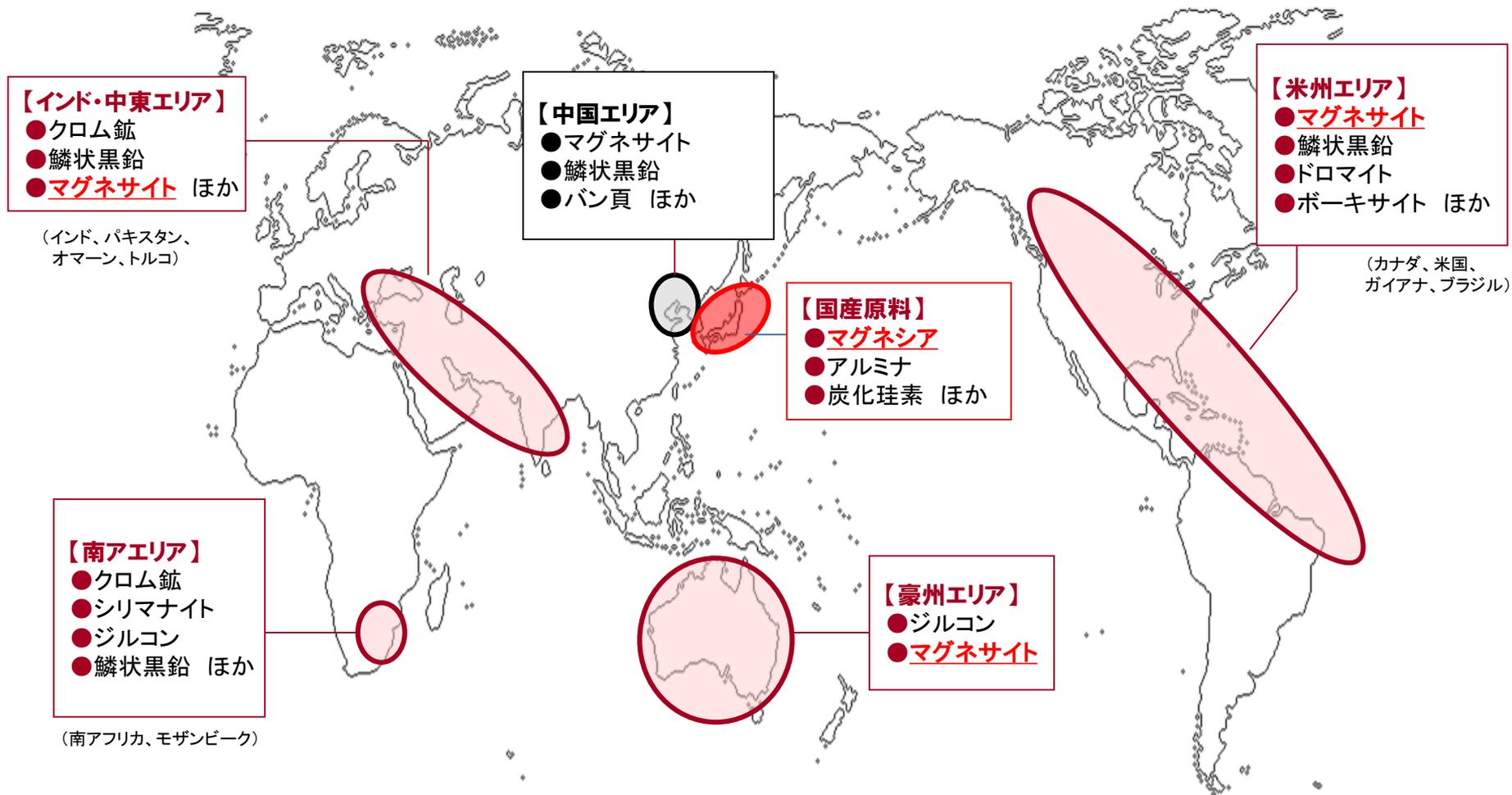
- マグネシア ●アルミナ ●SiC など



各種リサイクル原料の活用拡大

2. 事業環境認識 【安定調達体制の強化】 2/2

【中国以外からの安定調達】



3. 第4次中期経営計画 目標値 1/2

■売上高(億円) ●ROS(%)

第4次中期計画

目標

1,230

8.0

第4次中計
最終年度目標
(2020年度)

【売上高】
1,230億円

【ROS】
8%以上

取り組み

●耐火物拡販

- ・成長・未開拓分野の捕捉
- ・品川ソリューションの提案

●コスト削減

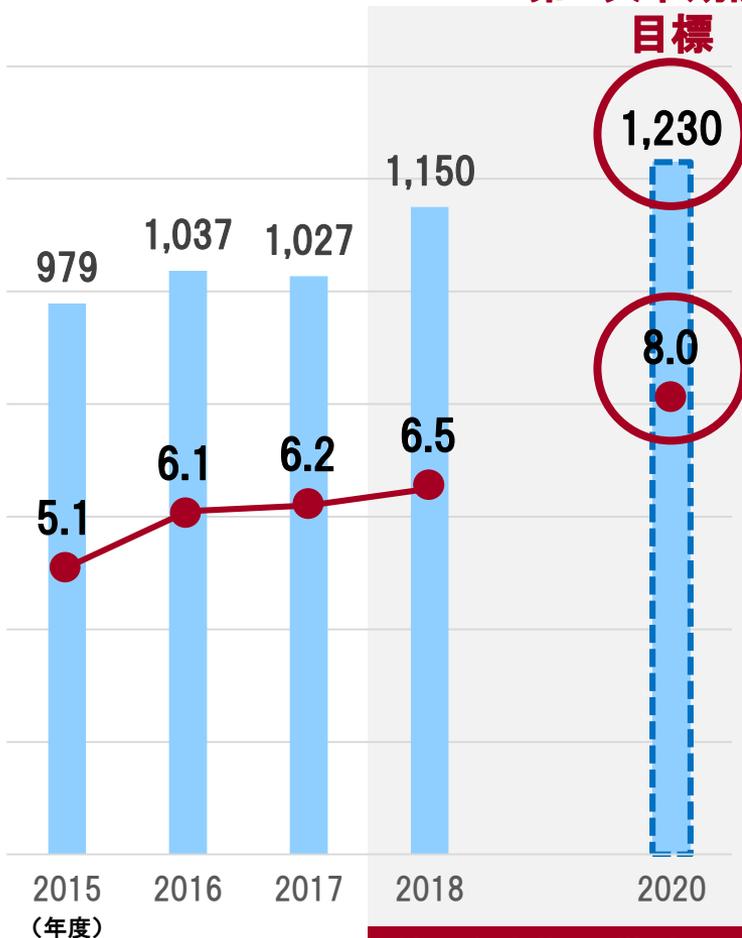
- ・製造工程の整流化
- ・生産性向上投資

●スプレッド改善

- ・安定的グローバルサプライチェーンの構築
- ・顧客ニーズへの対応を可能とする「適正価格」の実現

●グループ会社収益向上

- ・積極的な増産投資



第4次中期経営計画

3. 第4次中期経営計画 目標値 2/2

売上増への取り組み

国内ユーザー向け（+140億円）

- ・高炉・電炉メーカー向けシェアの拡大(機能材、不定形、モールドパウダーなど)
- ・セメント・石灰市場への拡販(炉修計画に合わせた最適製品の安定的な提供)
- ・特殊鋼、非鉄、ガラスメーカーなど未開拓分野への市場展開を加速
- ・大型建設工事案件の獲得

海外ユーザー向け（+60億円）

- ・中国、台湾、韓国 : 中国パウダー事業拡販、台湾高シェア継続、韓国拡販
- ・インド : 屈指の成長市場におけるマッド材を中心としたビジネス拡大
- ・大洋州、ASEAN : 大洋州での鉄・非鉄双方の強みを活かした拡販、アセアンでの成長需要捕捉
- ・米州 : 北米パウダー事業拡販(新設備稼働)、北南米での耐火物等パッケージ販売拡大

4. 第4次中期経営計画 重点施策

下記施策に取り組むことで“飛躍”を目指す

1 『設備の基盤整備』 総仕上げ

2 商品競争力の徹底強化

3 成長・未開拓分野の捕捉

4 『人材の基盤整備』 強化

5 5Sを柱とした安全で快適な職場環境の実現

5. 重点施策 ①「設備の基盤整備」総仕上げ

「設備の基盤整備」総仕上げ

第3次中期経営計画

設備投資総額 **80億円** (連結)

単体を中心に主要製造設備
の基盤整備(新鋭化)を実行

・大型プレス ・焼成炉 ・乾燥炉 等

早期立上げに努め
効果の最大化を推進

第4次中期経営計画

設備投資総額 **80億円** (連結)

単体

製造工程の整流化、生産性の
向上に資する基盤整備を継続

+

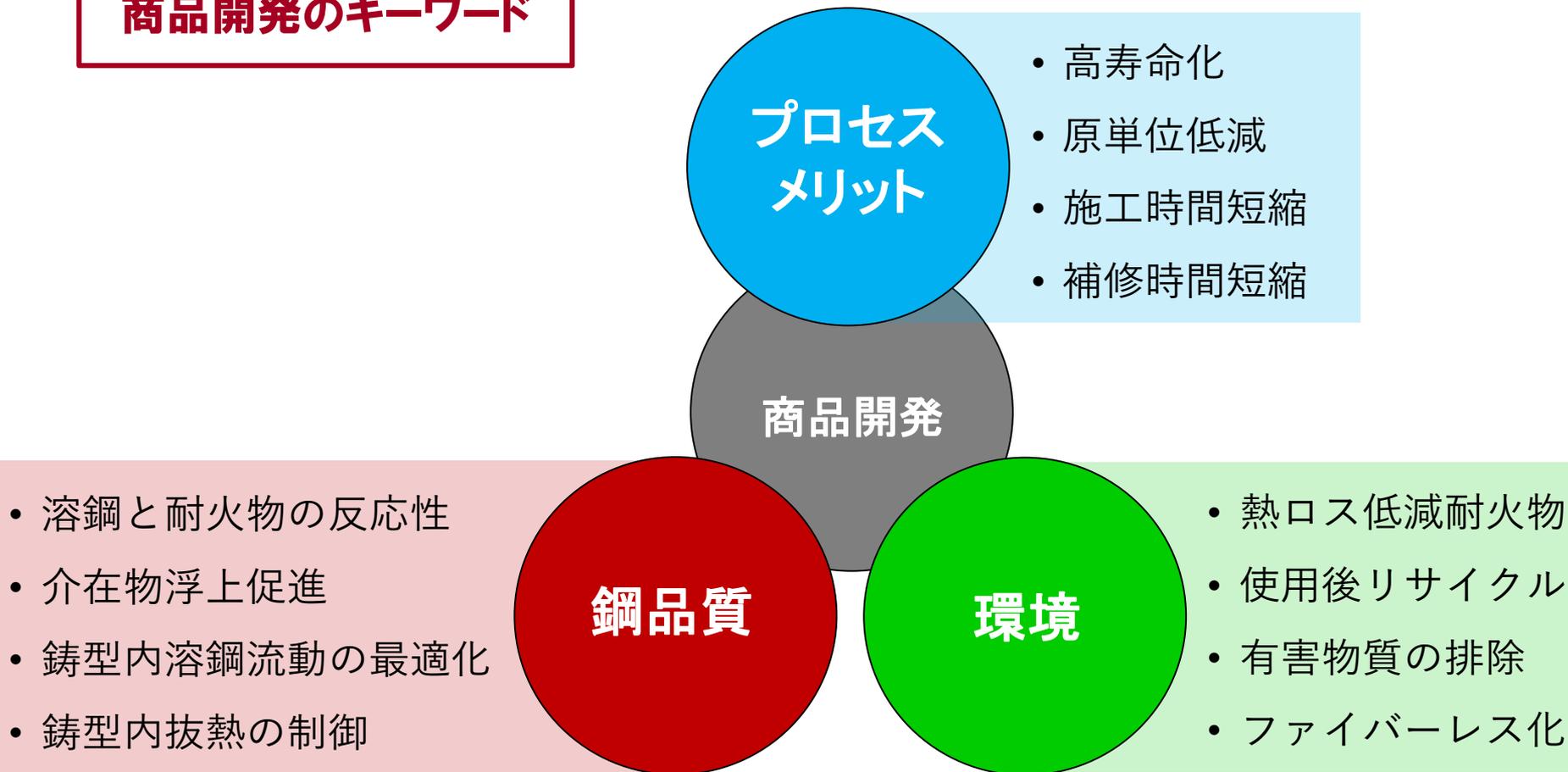
グループ会社

生産設備投資を増加

- ①セラミックファイバー増産投資
- ②連铸用モールドパウダー
増産投資 等

5. 重点施策 ②商品競争力の徹底強化(商品開発) 1/2

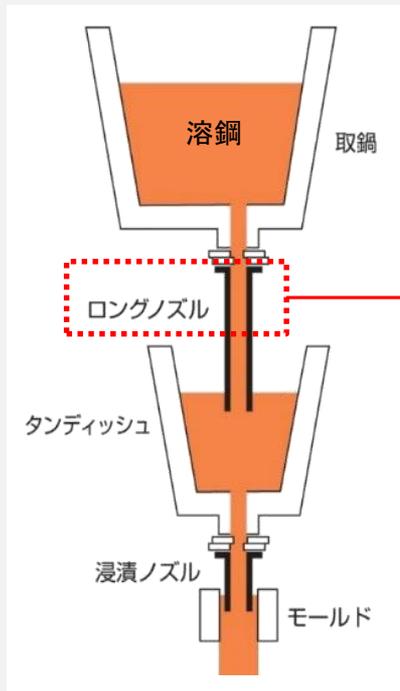
商品開発のキーワード



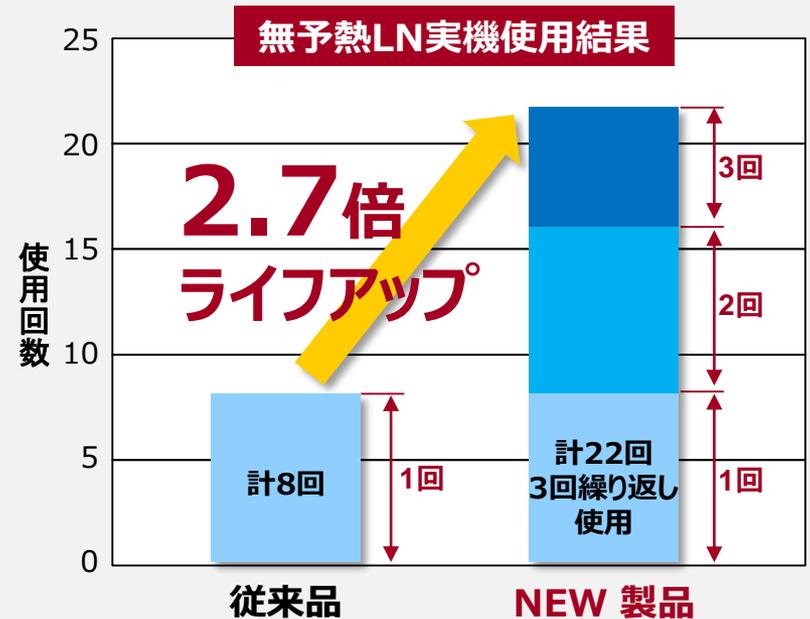
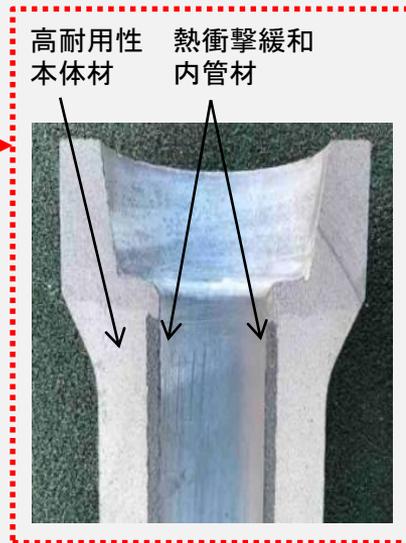
耐火物の商品技術力・販売力の徹底強化

戦略商品

無予熱ロングノズルの高寿命化



米国鉄鋼技術協会で発表し、
耐火物最優秀論文賞を受賞
(日本企業初)



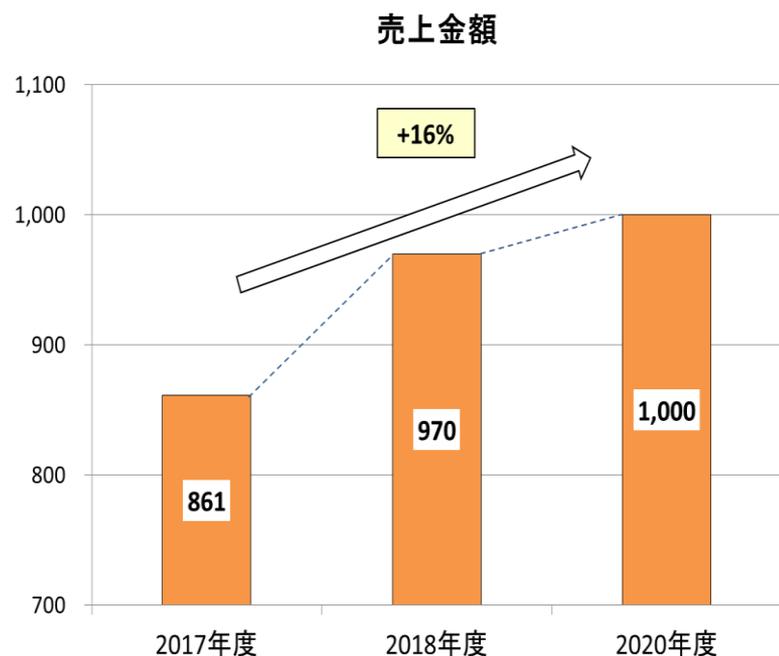
高耐食性AG材+ノンカーボンの構造で
多数回連続使用を達成し、約2.7倍の
高耐用が得られた

5. 重点施策 ②商品競争力の徹底強化(国内事業展開)1/3

耐火物の商品技術力・販売力の徹底強化

国内事業展開

売上目標 = 2020年度において国内売上高1,000億円



- 拡販: お客様メリットの徹底追及
耐用性・補修技術の向上
- 鉄鋼市場:
顧客満足度アップ
- 特殊鋼・非鉄・セメント他:
高機能化新商品の投入
- 適正価格の実現

6. 重点施策 ②商品競争力の徹底強化(国内事業展開)2/3

耐火物の商品技術力・販売力の徹底強化

国内事業展開 ～ 販売戦略(Ⅰ) : 鉄鋼・非鉄市場 ～

お客様満足度の徹底追及

高炉・電炉市場への取り組み

- 鋼品質向上製品の拡販強化
プレート、ノズル、パウダーなど
- 高性能不定形材の拡販強化
プレキャスト含む商品群の充実
- 製鋼コスト削減への貢献
リサイクル材による省資源化
溶炉延命化用不定形補修材

特殊鋼・非鉄メーカーへの拡販

製造技術
(配合・焼成など)

融合

設計・
施工技術

複雑構造・高機能プレキャストブロック
の用途拡大による市場展開
(作業効率と製品品質向上に寄与)

5. 重点施策 ②商品競争力の徹底強化(国内事業展開)3/3

耐火物の商品技術力・販売力の徹底強化

国内事業展開 ～ 販売戦略(II) : 窯業関連市場 他 ～

高い技術と信頼性を生かした市場展開

セメント・石灰市場への拡販

- 安心と安定のご提供
チャイナリスクの回避と国内外の
生産キャパシティーの充実
- 炉修理に合わせた最適品のご提案
コストパフォーマンス性の向上
- 定形品・不定形品のニーズに即した
市場展開

スポット案件の積極受注

- ガラス窯用チムニ煉瓦
- シャフト炉・溶解炉
(巻き替えニーズに即した対応)
- 加熱炉(増設・巻き替え)
インソライト製品とのコラボレーション

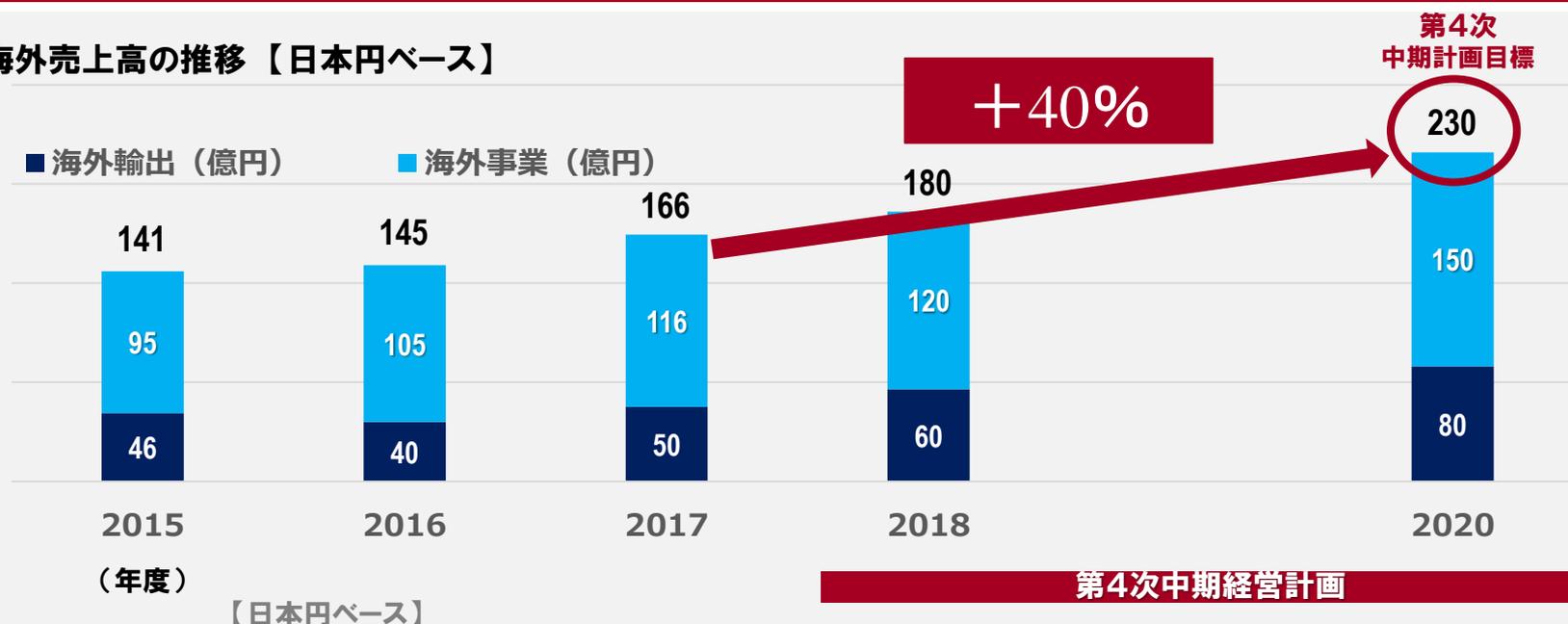
5. 重点施策 ③成長・未開拓分野の捕捉 (海外輸出・海外事業) 1/4

成長戦略としての海外輸出・海外事業の強化

海外事業展開

売上目標 = 2020年度において海外売上高230億円

海外売上高の推移【日本円ベース】



【海外輸出】

米州(米国子会社SAM経由で米ニューコア、伯AMT他)、韓国(ポスコ他)、インド(JSW他)向け等に拡販

【海外事業】

中国・米国での連鑄用パウダー事業、大洋州での不定形耐火物事業等に加え、インドでのマッド材事業を新規展開

5. 重点施策 ③成長・未開拓分野の捕捉 (海外輸出・海外事業) 2/4

「海外輸出」における取り組み

① 海外事業会社との連携

輸出品と現地生産品等を最適なパッケージとしてお客様に提供

② JFEスチールとのタイアップ

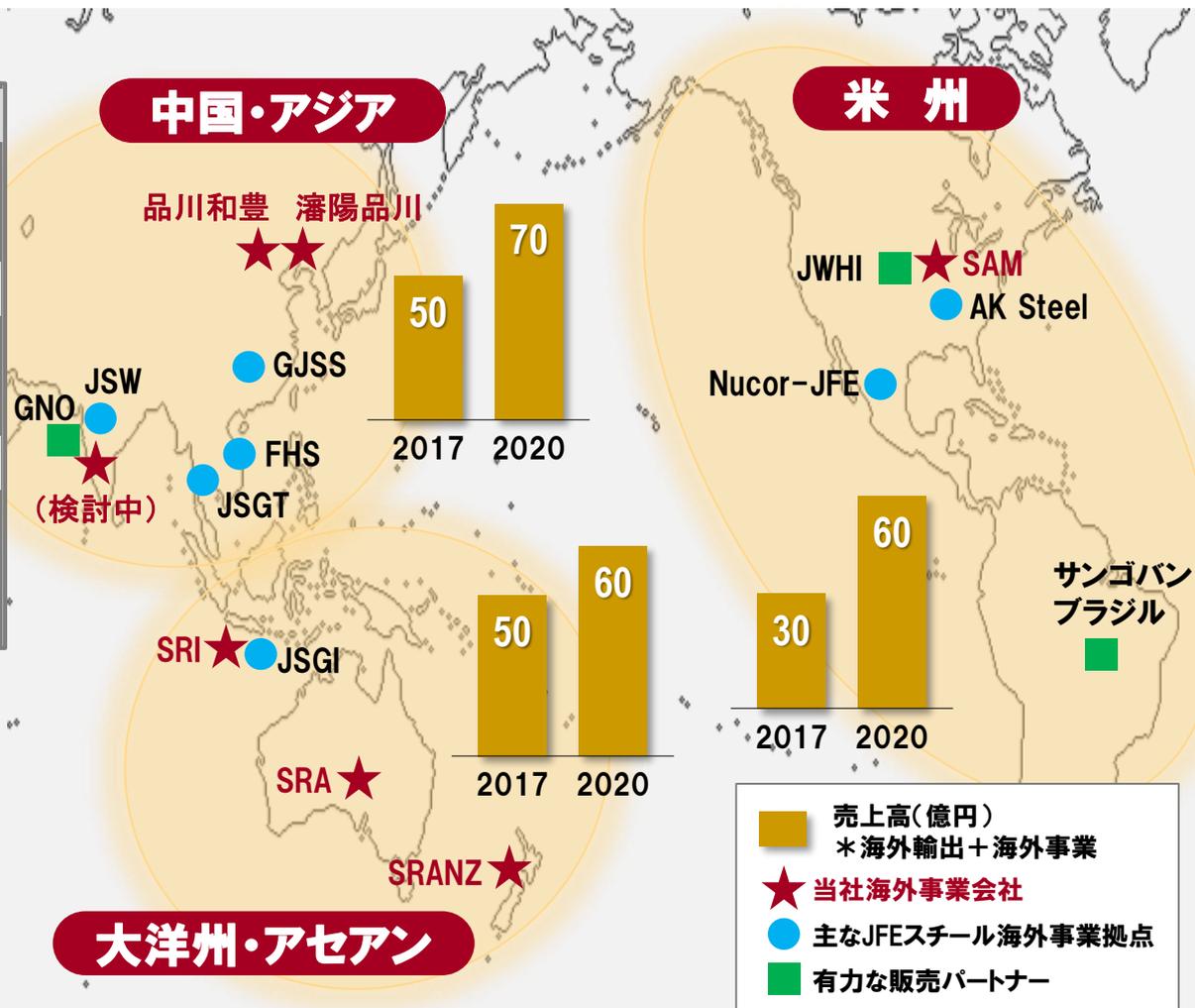
JFEスチールの海外ネットワークとの連携

③ 有力なパートナーの提携

現地ビジネスに強みを持つパートナーとの連携



お客様の複数購買化の流れも捉え、積極的な拡販を推進中



5. 重点施策 ③成長・未開拓分野の捕捉 (海外輸出・海外事業) 3/4

「海外事業」における取り組み

★事業会社 ○技術ライセンス供与等

地域		中国	米州		大洋州・アセアン		今後の展開
			米国	ブラジル	豪州 ニュージーランド*	インドネシア	
当社製品							
連鋳用パウダー		★瀋陽品川 ^{※1} ★品川和豊	★SAM ^{※2}				○インド
不定形	マッド材			○	★SRA ^{※3} ★SRA-NZ		★インド ○北米州 ○欧州
	キャストブル等			○		★SRI ^{※4}	
定形	転炉れんが	○		○			

*1 2016年設備新鋭化 2018年瀋陽品川上海事務所開設

*2 2016年輸出耐火物とのセット販売化、2018年度内 新商品対応設備建設中

*3 2017年 日本からマッド材製造を移管(現地生産化)

*4 2014年10月 設立(インフラ需要の捕捉)

①競争力の徹底強化による更なる事業機会の獲得

②成長市場の捕捉

海外事業
の拡販

2017年度
116億円



2018年度
120億円



2020年度
150億円

「新規市場」への展開

①【インド】マツダ材 現地生産化の早期実現

これまでJSWスチール向けを主とした輸出により、
一定シェアを確保

- 現地有力企業を合併パートナー候補として現地生産JVを設立へ
- 世界屈指の成長市場にて長期的プレゼンス獲得を狙う

インド粗鋼生産量
(百万トン)



②【ベトナム】FHSへの参入・拡販

- 2017年5月:稼働 … ベトナム初の高炉一貫製鉄所
- JFEスチール、台湾CSC(当社得意先)が出資・技術支援

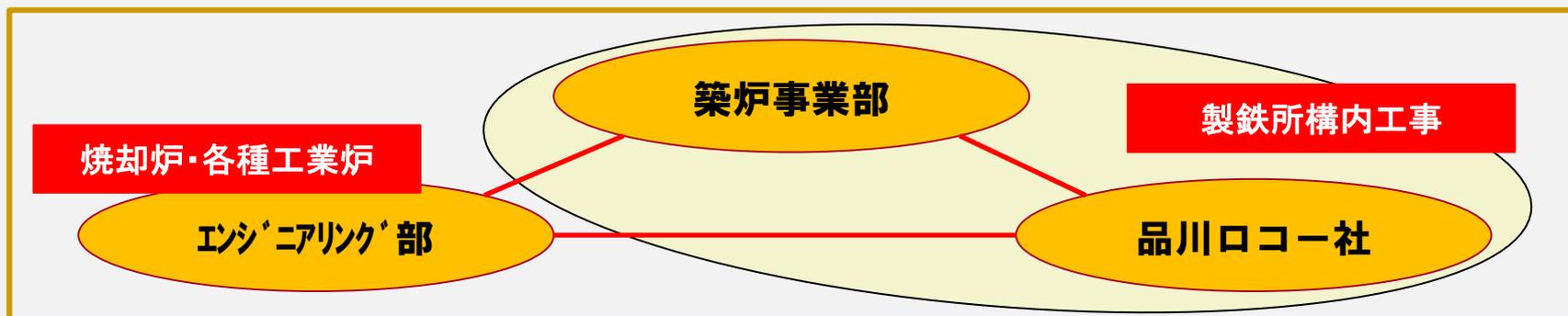
- マツダ材、連鑄用パウダー等にて参入済
- 2018年5月:2基目の高炉稼働 (粗鋼700万トン/年 体制)
⇒ 更なる拡販を目指す

FHS:フォルモサ・ハティン・スチール



5. 重点施策 ③成長・未開拓分野の捕捉(工事部門)

グループの総合力を結集した施工体制



総合技術力

各部門が有する独自の技術力(各種溶炉の設計・高耐用不定形・大型ブロック化等の施工技術・炉の診断技術など)を総合的に活用



施工管理者の一体運営

施工管理者の一体運営による
総合力、相乗効果の発揮

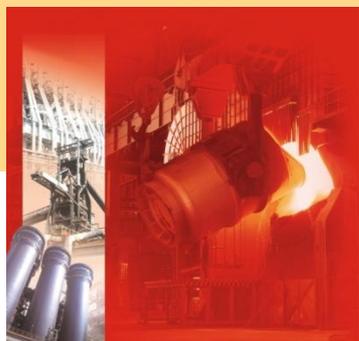
受注案件の円滑な遂行、新規市場・新規顧客・新規工事の開拓

6. 2018年度 経営計画 目標値

(単位:百万円)

	2017年度	2018年度	前期比
	実績	計画	
売上高	102,749 [100.0]	115,000 [100.0]	+11.9%
営業利益	6,049 [5.9]	7,400 [6.4]	+22.3%
経常利益	6,322 [6.2]	7,500 [6.5]	+18.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,419 [3.3]	4,500 [3.9]	+31.6%

注:[]内は、対売上高比率(%)



III. 補足事項

1. 当社の成り立ち

【1875(明治8)年 創業】

品川白煉瓦株式会社

(日本で民間として初めて耐火煉瓦の製造を開始)

【1938(昭和13)年 設立】

JFE炉材株式会社

(1944年以降、川崎製鉄グループ傘下企業として活動)

**耐火物事業の更なる拡大を通じて
営業基盤の強化と安定供給体制の確立を目指す**

2009年10月1日 合併

品川リフラクトリーズ株式会社

**統合効果を速やかに実現することにより事業の効率化を推し進め
環境の変化に対応できる経営基盤の構築に注力**

2. 経営基本理念

品川リフラクトリーズの基本理念

当社は、基本を大切にする“**Be BASIC**”の精神のもと、耐火物の製造・販売及び窯炉の設計・築炉工事等のエンジニアリングサービスの提供を通じて、産業の発展と豊かな社会の実現に貢献します。

そのため当社は、創造性と実行力に富む人材を開発し、優れた技術力、高い収益力と強固な財務基盤の確立を追求することにより、

① 世界トップクラスの総合耐火物メーカーとしての地位確立

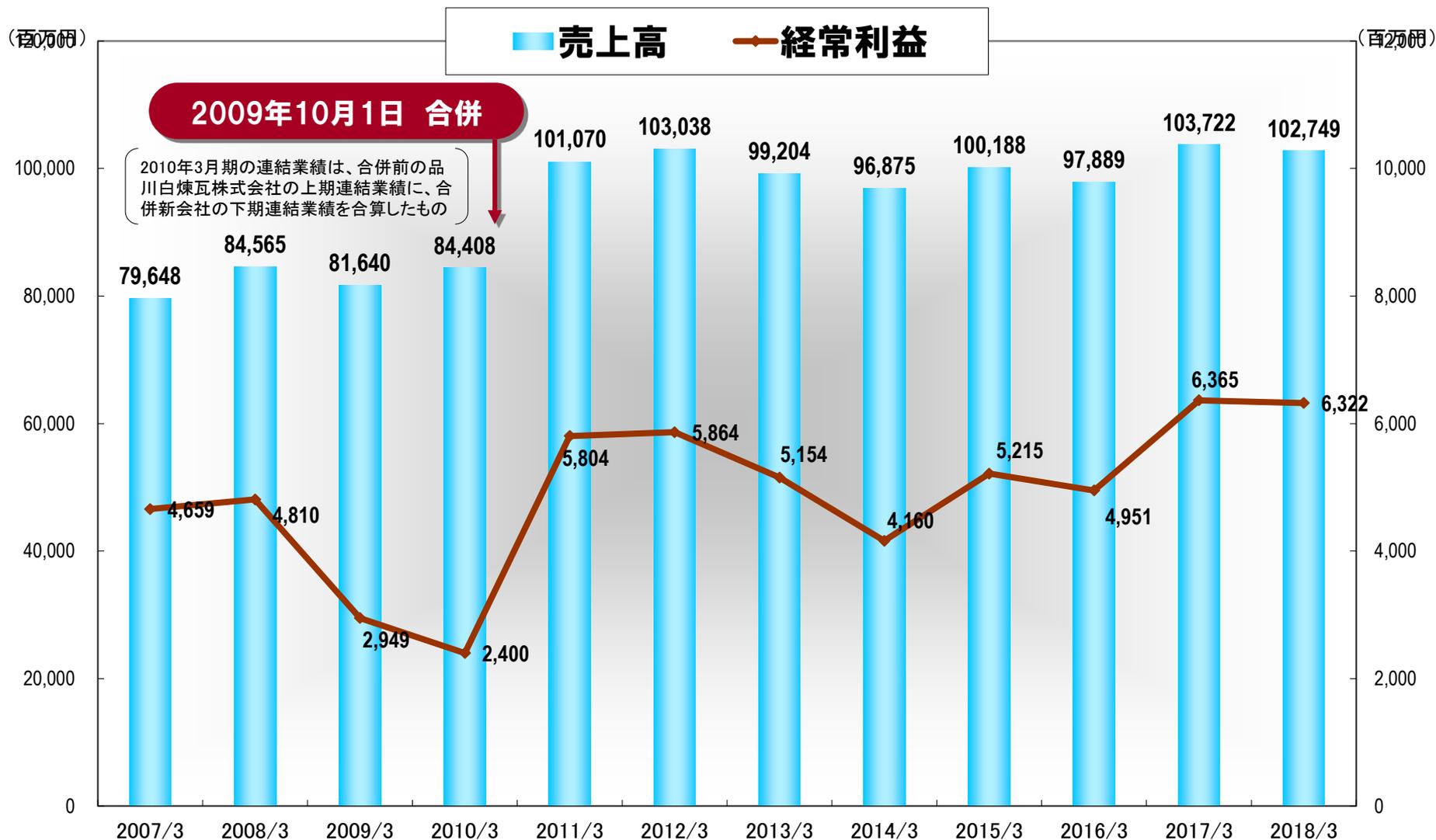
② お客様のニーズに応えるための対応力の強化

③ 株主、お取引先、地域社会など当社を支える皆様方からの高い信頼の獲得

④ 従業員にとって魅力に富み働きがいのある職場環境の創造

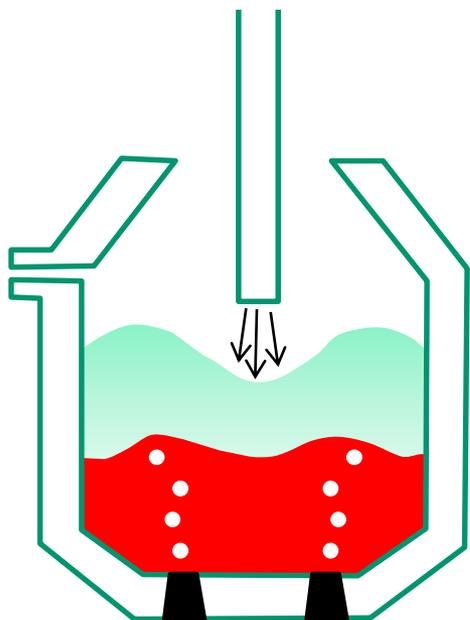
を目指します。

3. 12カ年の売上高・経常利益の推移（連結）

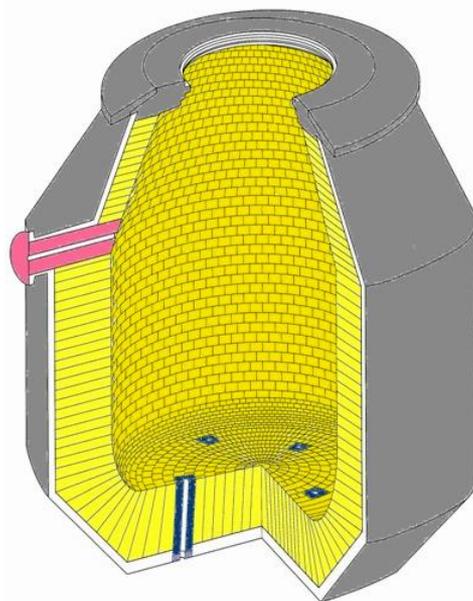


4. 「耐火物産業」の役割とは？

- 鉄鋼、非鉄金属、セメント、ガラスなど社会生活を支える多くの素材は、耐火物を内張りした窯炉で生産されます
- 耐火物産業は、耐火物の製造、窯炉の設計や築炉工事等のエンジニアリングを通じて基幹産業の基盤を支えます



転炉での溶鋼の精錬



耐火物ライニング



転炉用耐火れんが



耐火れんが
の築炉

5. 主要プロダクツ 1/2

耐火物

耐火物とは、1,500℃以上の高温に耐える工業用材料
耐火物生産量の約8割を鉄鋼業が消費

定形耐火物

あらゆる工業窯炉と高温処理プロセスを支える定形耐火物
(いわゆる耐火煉瓦)

- 塩基性煉瓦
- カーボン含有煉瓦
- 粘土、高アルミナ質煉瓦
- 連続鑄造用機能材
- 炭化珪素質煉瓦
- 珪石煉瓦 など



不定形耐火物

幅広い適用範囲に対応すべく、「製品→設計→施工→アフターサービス」のトータルシステムで対応

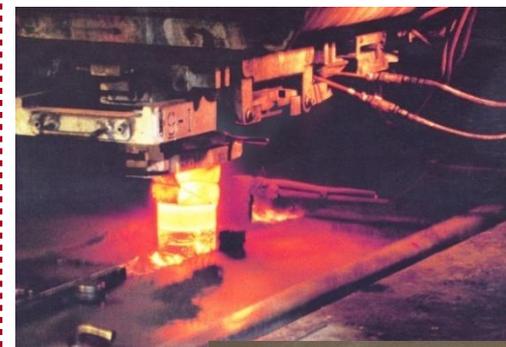
- キャストブル
- プレキャスト
- 吹付材
- プラスチック、ラミングミックス
- モルタル など



モールド(鑄型)パウダー

高品質な鋼材生産に不可欠な材料

(板状や棒状の鋼塊を製造する連続鑄造工程で、鑄型内の保温、酸化防止、潤滑などのために添加される粉末状の材料)



5. 主要プロダクツ 2/2

セラミックファイバー

軽量、低熱伝導率、高断熱性などの特性を持ち、省エネ化に不可欠の素材



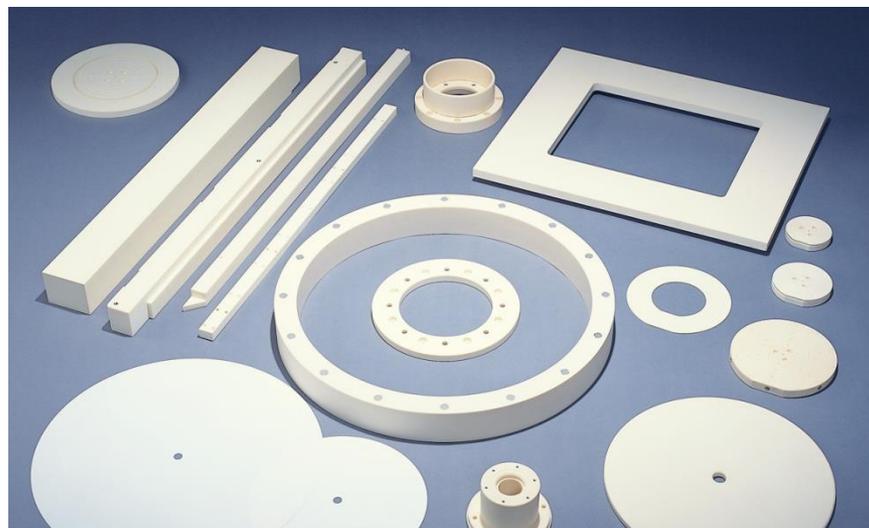
化成品、その他

セラミック素材の技術を応用した耐熱塗料、耐熱接着剤、多機能吸着剤、乾燥剤など



ファインセラミックス

電気絶縁性、耐磨耗性、耐食性、化学安定性、機械的強度など、様々な特性を備えたセラミック素材



6. 主な特徴・強み

1 超高温技術のリーディングカンパニー

2 技術力を基礎とした強固な顧客基盤

3 積極的なグローバル展開

7. 特徴・強み1) 超高温技術 ① 2つの技術

超高温技術のリーディングカンパニー

2つの技術を併せ持つ確かな技術開発 & 展開力

- 耐火物
- セラミックファイバー
- ファインセラミックス
- 化成品、その他

耐火物の
製造技術

+

高度な
築炉技術

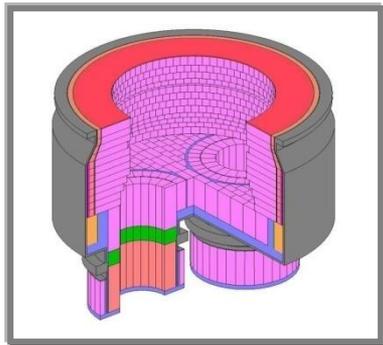
- 窯炉の設計
- エンジニアリングサービス
 - ・高炉・転炉・焼却炉等の築炉工事
 - ・高炉や熱風炉の超短期改修業務
 - ・製鉄所内の窯炉のメンテナンスなど

顧客密着型の技術対応

顧客ニーズに応える開発力

7. 特徴・強み1) 超高温技術 ② 顧客密着型の技術対応

設計、製造、築炉、開発の4部門の技術と経験を活かし
常にお客様と一体となった営業活動を遂行



エンジニアリング部



設計

解析・
開発



技術研究所



製造

築炉・
補修



工場



築炉事業部

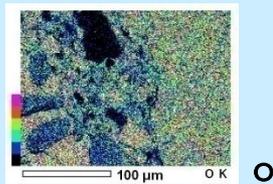
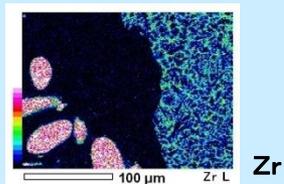
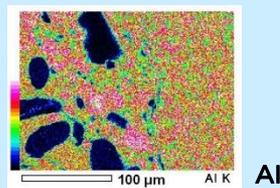
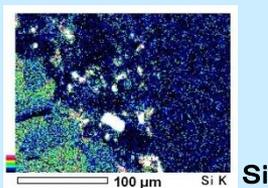
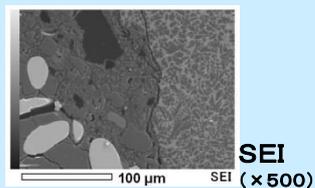
7. 特徴・強み 1) 超高温技術 ③ 顧客ニーズに応える開発力

技術研究所における世界トップクラスの研究設備を基にお客様のニーズに応える製品開発に注力

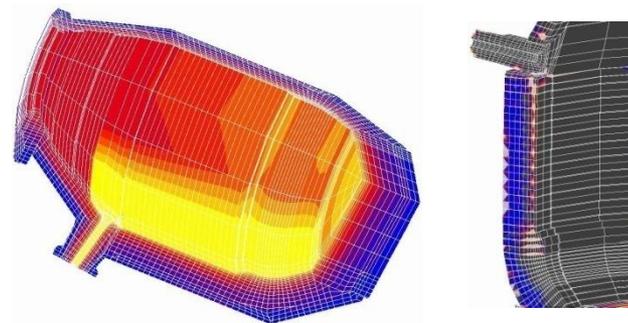


EDS分析データ
(カラーマップ)

エリアに存在する元素を
短時間で検出できます



耐火物の微構造解析



転炉の構造解析



水モデル実験

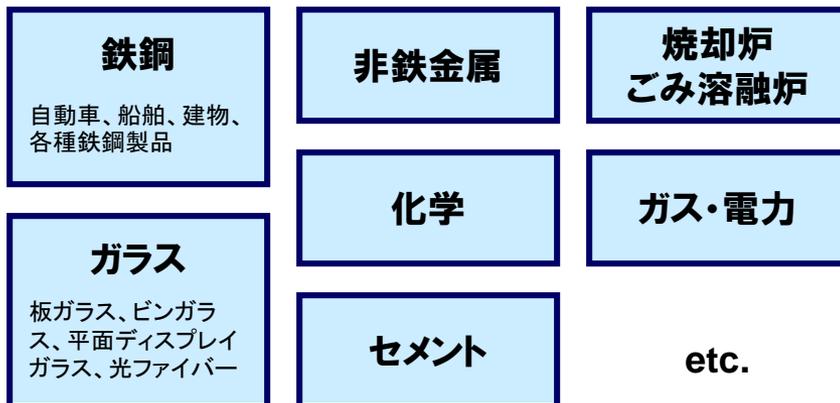
8. 特徴・強み2) 強固な顧客基盤

技術力を基礎とした強固な顧客基盤

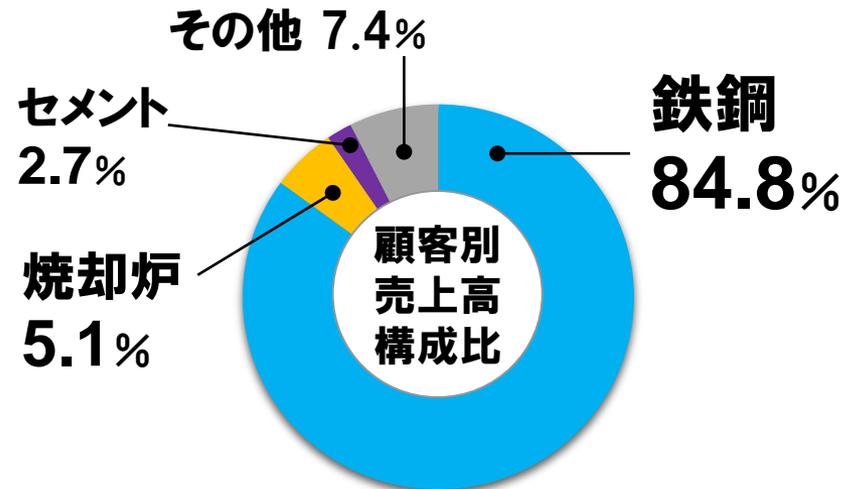
世界一の技術を誇る我が国の鉄鋼業界をはじめ
あらゆる産業の顧客ニーズに的確に対応

超高温技術は産業の基盤

素材産業からエネルギー生産まで
環境に優しい超高温技術がすべての基本



鉄鋼業界が約8割を占める中心顧客



* 2018年3月期(単体)

9. 特徴・強み3) グローバル展開

積極的なグローバル展開

1997年の中国進出を皮切りに、豪・NZ・米・インドネシアにも拡大事業のグローバル化を推進

【中国】←1997年に進出

- 1997年：瀋陽品川光輝冶金材料有限公司(現 瀋陽品川冶金材料有限公司)を合併で設立
- 2003年：合併会社 済南魯東耐火材料有限公司に資本参加
- 2008年：遼寧品川和豊冶金材料有限公司を合併で設立

【豪州・NZ】←1998年に進出

- 1998年：総合耐火物メーカーを合併で設立
- 2003年：完全子会社化し、社名をShinagawa Refractories Australasia社に変更

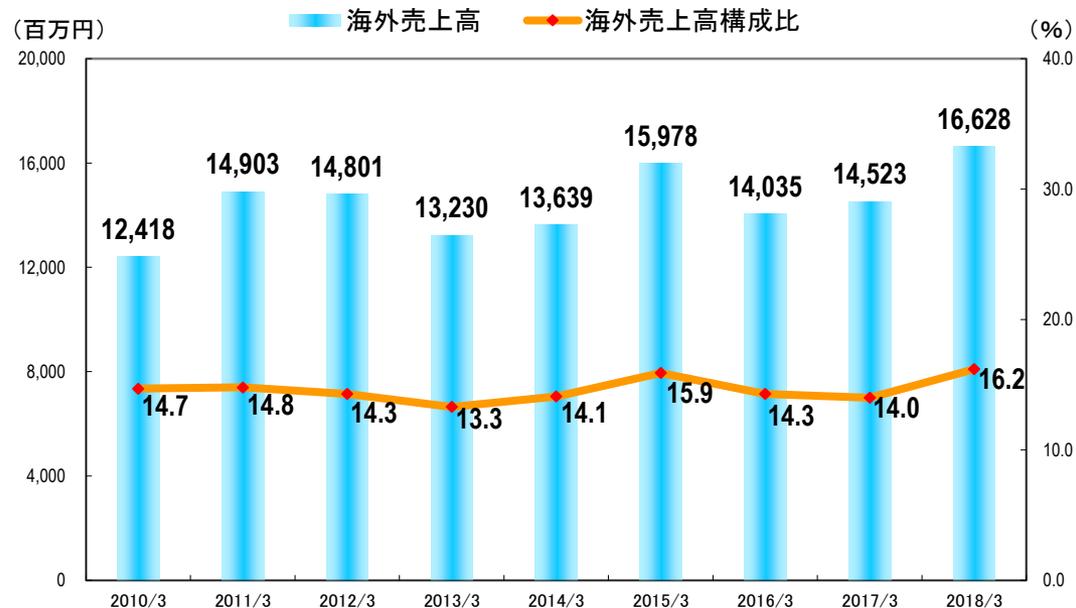
【米国】←2006年に進出

- 2006年：オハイオ州にShinagawa Advanced Materials Americas社を設立

【インドネシア】←2014年に進出

- 2014年：ジャカルタにPT Shinagawa Refractories Indonesia社を設立

■海外売上高と構成比（連結）



10. 海外拠点展開の状況

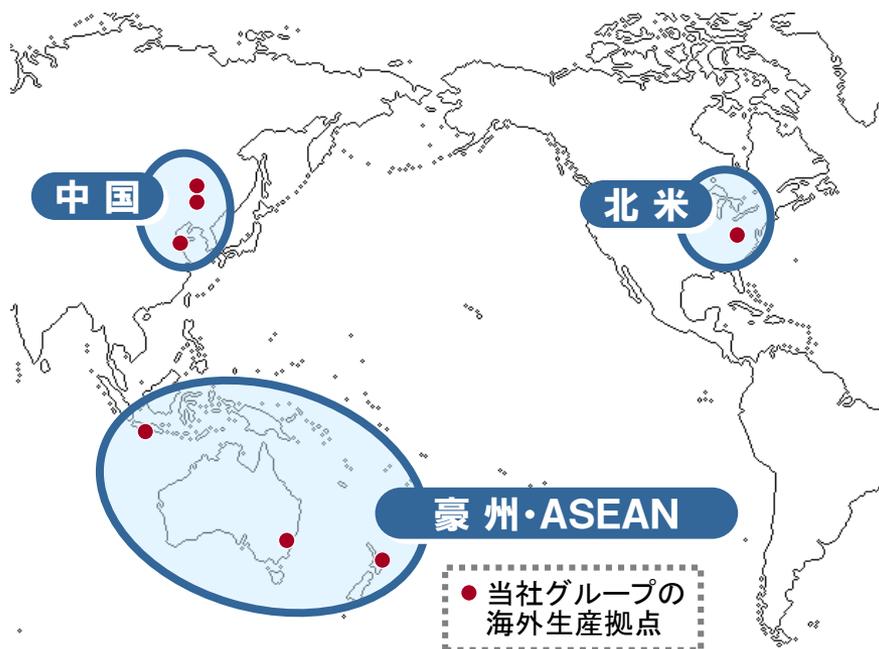
需要家立地を基本に、中国・台湾、オセアニア、米州、インドに拠点を展開



11. 国内外生産体制

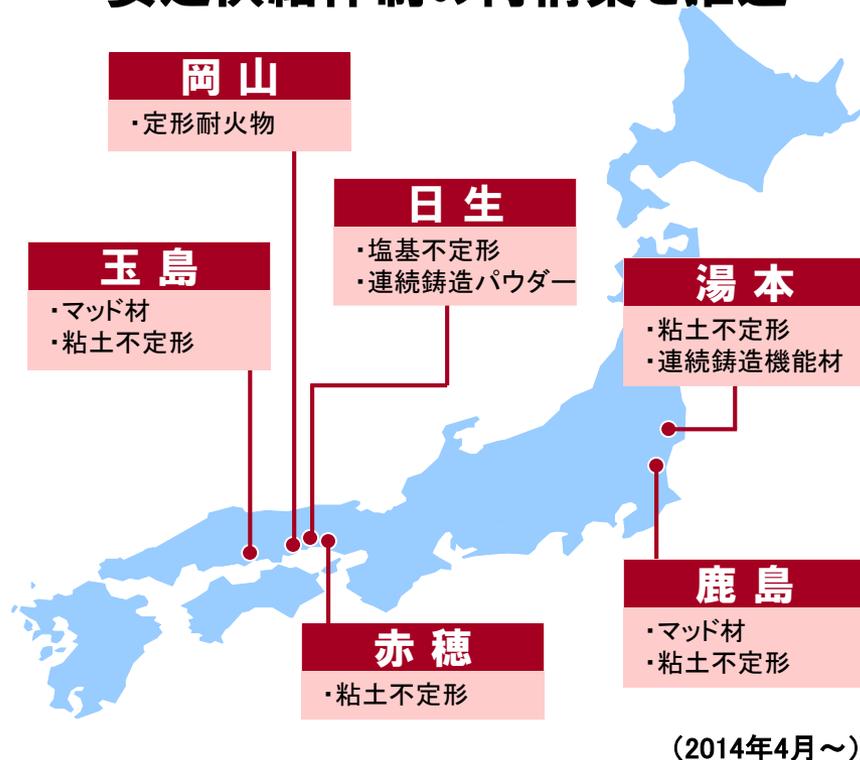
【海外】

需要家に近い立地に当社グループの
生産拠点を設置して
顧客ニーズに柔軟に対応可能な
安定供給体制を確立



【国内】

統合を機に生産体制の見直しを行い、
より効率的かつ迅速な
安定供給体制の再構築を推進



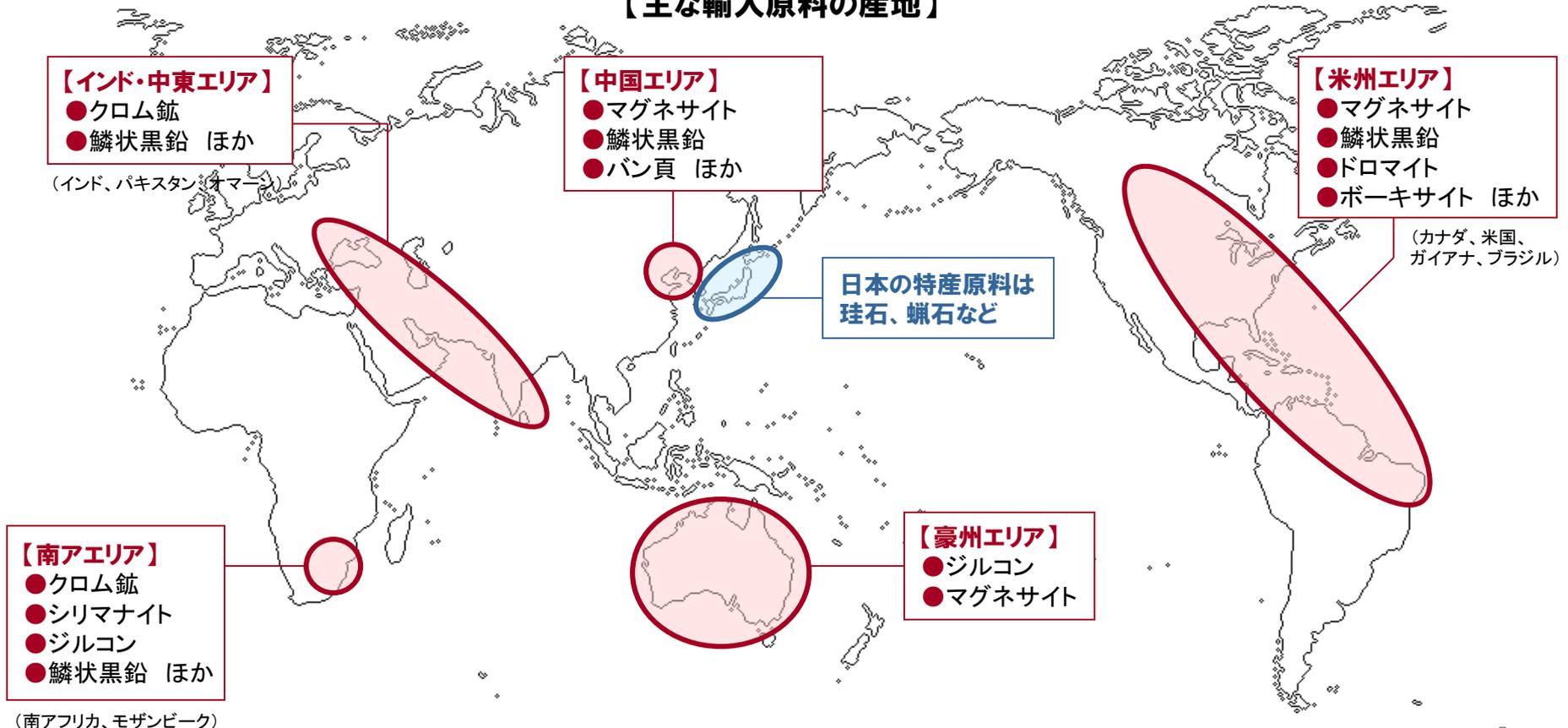
12. グローバル調達体制

当社は、耐火物原料の約60%を海外に依存しており、そのうち、80%以上（原料全体の約50%）を中国から輸入



こうしたなか、当社は、地域偏重リスク回避の観点も含めて、世界5エリアの原産地からの調達をバランス良く行う体制を整備

【主な輸入原料の産地】



ご 注 意

本資料は、2018年3月期決算(2017年4月～2018年3月)の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料は、2018年6月15日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、また、今後予告なしに変更されることがあります。

証券コード 5351

Presentation Material

2017年度 決算説明会

2018年6月15日



技術で世界の基幹産業を支える

