



2019年8月14日

各 位

会 社 名	ウルトラファブリティクス・ ホールディングス株式会社
代 表 者 名	代表取締役社長 吉村 昇
コ ー ド 番 号	4 2 3 5 ( J A S D A Q )
問 合 せ 先	管 理 部 長 河 辺 尊
電 話 番 号	0 4 2 - 6 4 4 - 6 5 1 5

### 中期経営計画策定に関するお知らせ

このたび、2019年12月期を初年度とする新たな中期経営計画（2019年度～2021年度）を策定いたしましたのでお知らせいたします。

#### 記

当社は、すでにお知らせしております2017年度を初年度とする中期経営計画（2017年度～2019年度）に基づき、米国関連会社との統合による合理化効果と共に更なる飛躍と企業価値の向上を図ることを目指すべく、様々な施策に取り組んでまいりました。その中で前提条件や事業環境が変更になり、2019年度の業績予想を修正するに至ったことから、2019年12月期の初年度とする3年間を「顧客ニーズを捉えた新商品開発や製品拡充に注力する先行投資をしながら安定した事業拡大と経営基盤の強化を実行する時期」と位置づけて、以下の成長戦略骨子を含む新たな中期経営計画（2019年度～2021年度）を策定いたしました。

- ① 安定した事業拡大による成長実現に向け販売先の分散性を維持する
- ② さらに安全、健康的、そしてサステナブルな製品に対して高まる顧客の需要に応える
- ③ グループ会社間の業務オペレーションの統合を推進し、品質・サービスの向上と効率的な業務運営を実現する

なお、当社が、取締役であるクレイ・ローゼンバーグ及びダニエル・ベッカー・プリマックに付与している第6回新株予約権には、業績による行使条件が付されておりますが、新たな中期経営計画の策定に伴い、これに応じた業績目標値・期間に行使条件を変更することを、2020年3月に開催される定時株主総会に諮る予定です。これは、会社として追加のコストを負担することなく、新たな中期経営計画の達成に向けてのインセンティブを同取締役らに付与することを目的とするものです。

詳細につきましては、添付資料をご参照願います。

本件についてのお問い合わせは、当社管理部長 河辺までお願いいたします。

(TEL : 0 4 2 - 6 4 4 - 6 5 1 5)

(注) 本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上

# 新中期経営計画(2019年 – 2021年)について

2019年8月14日

ウルトラファブリックス・ホールディングス株式会社

---

# 目次

---

1. 私たちのミッションと中期経営目標
2. 当社を取り巻く環境の理解
3. 2019年度業績見通しの修正
4. 2019 – 2021年度の成長戦略
5. 各販売用途別における取り組み
6. 製造原価・販売管理費・設備投資
7. 2019 – 2021年度の業績見通し
8. 転換型優先株式及び新株予約権について
9. 私たちのビジョン

# 1. 私たちのミッションと中期経営目標

---

## 1. 私たちのミッション

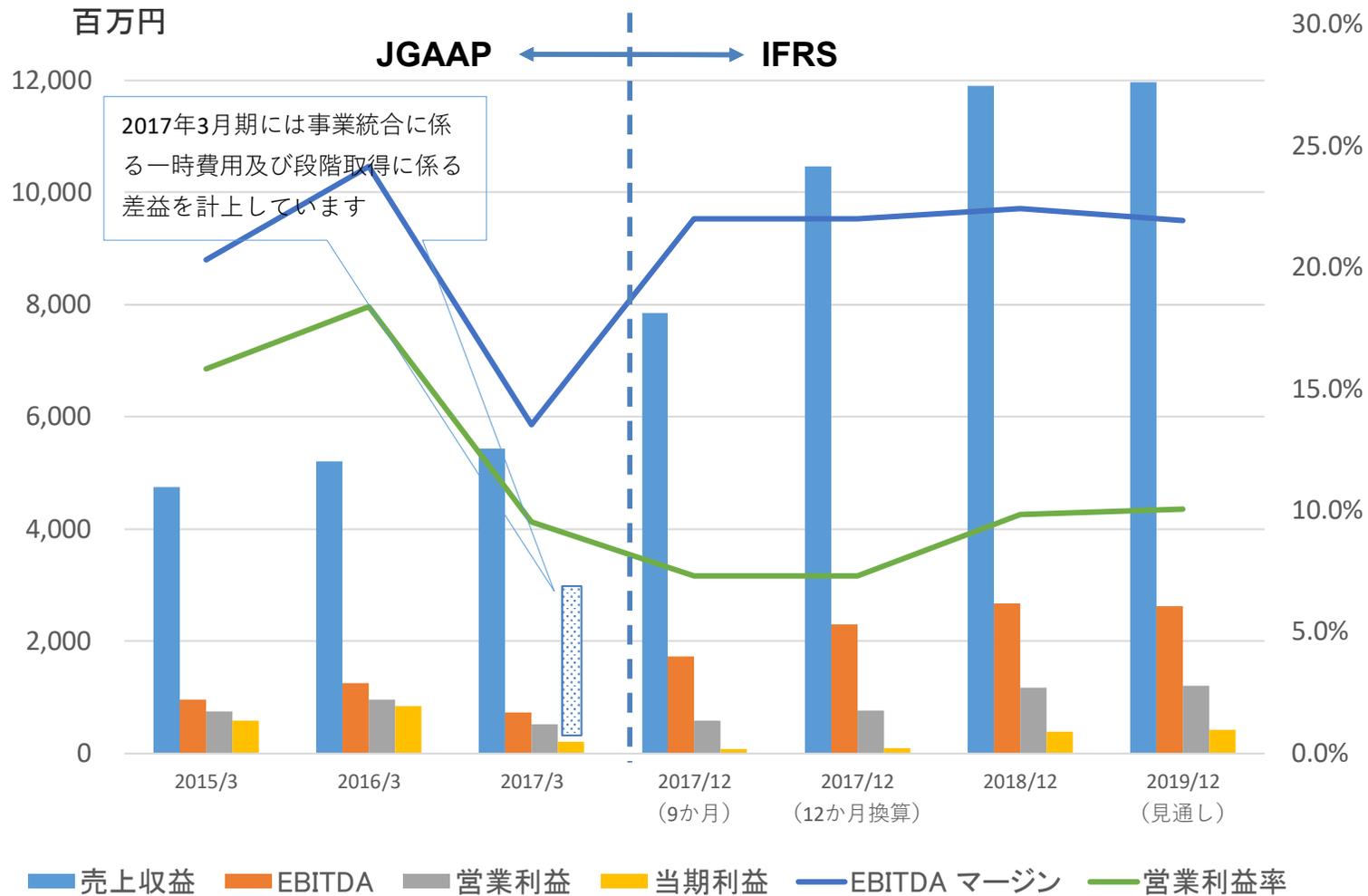
- 私たちは高い機能性と信頼される品質で、人間の感性に訴える製品を提供します
- 私たちは利用者が生涯健康でいられるように、最高品質且つ最も安全な製品を作ります
- 私たちは限りある資源を大事に扱い、弛まぬイノベーションを通じてより循環型社会に適した製品・製造設計に移行します。

## 2. 中期経営目標 (2021年度)

- 純売上高            138億円
- EBITDA             33億円
- 1株当たり利益      105円

## 2.当社を取り巻く環境の理解

### 1. 業績の推移 (2015年3月期 – 2019年業績見通し)

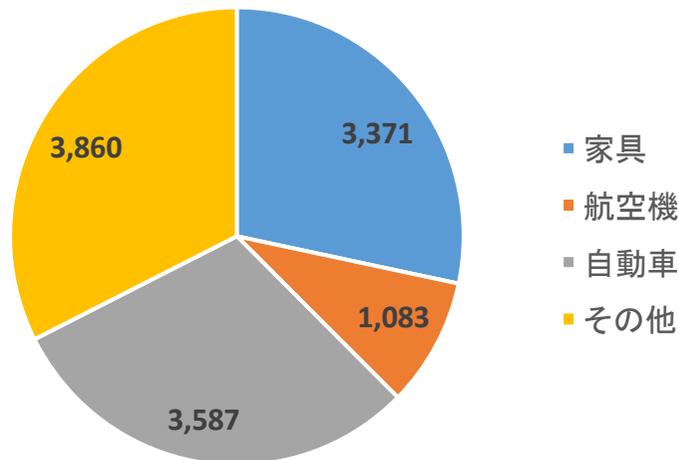


- 当社グループは安定した利益率を確保し、売上収益及びEBITDAを継続的に成長させています。

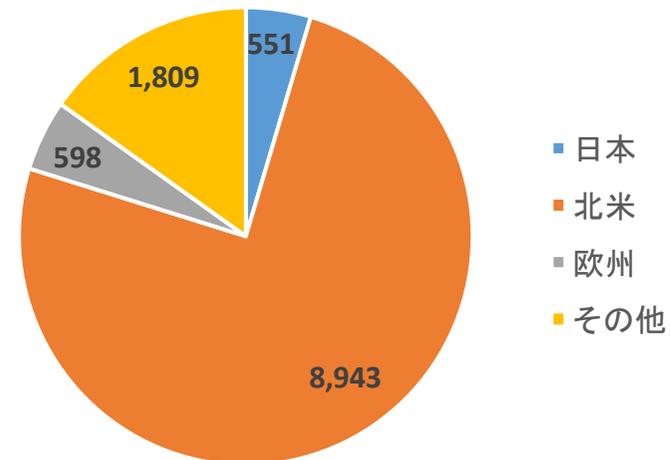
## 2.当社を取り巻く環境の理解

### 2. 用途別・地域別売上 (2018年12月期)

用途別売上 (百万円)



地域別売上 (百万円)



- 用途:** 家具(コントラクト及び居住用家具、建築デザイン、ホスピタリティ等)、航空機(ビジネスジェット、民間航空会社)、自動車、その他(RV、船舶、アパレル等)の4市場向けに販売しており、分散された市場ポートフォリオを維持しています。成長戦略の柱である自動車及び航空機向けの割合が上昇しています。
- 地域:** これまでUltrafabrics社(Uf社)を中心に北米市場を開拓してまいりました。現在欧州に拠点・ショールームを開設し欧州での事業拡大を進めています。今後はUf社と第一化成の協力によりアジア及び日本での市場開拓にも力を入れていく予定です。(なお、自動車向け商品の出荷先であるOEM指定の部品メーカー所在国である中国及びメキシコが「その他」の地域の大半を占めております。)

## 2.当社を取り巻く環境の理解

### 3. 当社が取り組む課題と基本施策 (2018 – 2019年度現在)

	課題	基本施策
顧客及び販売市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>自動車向け販売が増加しているものの需要の変動が大きく、出荷スケジュールが頻繁に変更される</li> <li>車のデザイン変更によりプログラムを失うケースがある</li> <li>テスト期間の変更等により、民間航空会社向けプログラムの開始が遅れている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造ラインの2ライン化により車両製品の需要変動に柔軟に対応できる生産体制を構築</li> <li>特定のメーカーへの偏りを防ぐために、自動車メーカー及び用途の分散を進める</li> <li>民間航空会社向けビジネス拡大のために製品開発(難燃性の高い製品)、マーケティングを強化</li> </ul>
製品	<ul style="list-style-type: none"> <li>安全で、さらに健康や環境に配慮した製品に対する需要の高まり</li> <li>さらに高い基準で化学物質を管理する需要の高まり</li> <li>さらに高い品質を確保・確認して販売するためにかかる費用の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バイオ製品等サステナビリティに対応した製品の開発及び販売</li> <li>さらに高度な技術で化学物質を管理するための製造工程の見直し</li> <li>ISO14001認証の取得</li> </ul>
オペレーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産能力拡大後の稼働率、生産効率の一時的な低下</li> <li>納期確保による顧客ベース維持のためにかかる輸送費用の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員への投資により高い品質とサービスを維持・向上させる</li> <li>ISO9001及びIATF16949認証を取得し、品質管理体制を強化</li> </ul>
株式	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社株式の株価の変動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式の流動性向上に向けたIR活動の強化、及び東証二部、一部への指定替え準備</li> </ul>

### 3. 2019年度業績見通しの修正

#### 2019年12月期の連結業績見通し

今年度上期の売上及び下期の販売予想の見直しに基づき、連結業績見通しを下方修正することになりました。当社グループの費用構造に大きな変更はありません。

(百万円)	実績	前回発表 予想	年初来実績	今回修正予想		
	2018年12月期	2019年12月期	2019年6月	2019年12月	利益率 (対売上%)	前回予想 からの変更
売上収益	11,901	12,900	5,816	11,950	0.4%*	-7.4%
粗利益	5,845		2,816	5,700	47.7%	
営業利益	1,168	1,800	579	1,200	10.0%	-33.3%
EBITDA	2,666		1,282	2,700	22.6%	
税引前利益	672	1,400	304	700	5.9%	-50.0%
当期利益	377	950	164	400	3.3%	-57.9%
前提為替レート				\$1=¥109 (上期 ¥110, 下期 ¥108)		

\* 2018年12月期に対する比率

### 3. 2019年度業績見通しの修正

#### 用途別の販売見通しの作成

今回の業績見通しの修正にあたり用途ごとの売上見通しを上期の実績及び下期の見通しに基づき作成しました。自動車向け及びRV等を含むその他向けの売上が減少し、家具向け及び航空機向けの売上増がその減少分を補う見込みです。

#### 用途別販売見通し (百万円)

	実績	見通し	
	2018年12月	2019年12月	対2018年実績
家具	3,371	3,910	16.0%
航空機	1,083	1,190	9.9%
自動車	3,587	3,090	-13.9%
その他	3,860	3,760	-2.6%
Total	11,901	11,950	0.4%

#### 販売見通しのハイライト

- 家具**
  - 建築デザインやホスピタリティ分野を含め堅調な家具市場全般の売上増をコントラクト家具分野が牽引しています。
- 航空機**
  - ビジネスジェット分野を中心に航空機向けは2018年に過去最高の売上を記録しました。今年度は民間航空会社分野での事業拡大により売上が増加しているものの、テスト期間の長期化により開始が遅延しているプログラムが見られます。
- 自動車**
  - 世界の自動車販売が落ち込んで予想を下回りました。更に車デザイン変更により販売数量が低下した製品の売上減が重なり、大幅な売上減が見込まれております。
- その他**
  - RV分野において当社製品が使用される大型車種から小型車種への人気シフトしたことにより、大幅に売上が減少しました。医療、トラック分野は好調でRV分野の売上減を一部補うことができました。

## 4. 2019 – 2021年度の成長戦略

---

### 1. 安定した事業拡大による成長実現に向け販売先の分散性を維持する

- 定期的に新製品を市場に投入することにより家具市場での安定した成長を確保する
- 特定のメーカーへの偏りを防ぐために、自動車市場におけるメーカー及び用途の分散を推進する
- プログラムを通じて安定した需要を見込むことが可能な民間航空機用シート製品の開発・販売に注力し、航空機ビジネスを拡大する

### 2. さらに安全、健康的、そしてサステナブルな製品に対して高まる顧客の需要に応える

- さらに高い安全基準を目指した製品への需要や強化される規制に対応するため、原材料や製造工程の見直しを進める
- 原材料供給者や共同開発パートナーとの協力により水溶性や無溶剤の樹脂を使った製品の開発・販売を推進する
- サステナビリティストーリーを構築し、当社製品のブランディングを強化する

### 3. グループ会社間の業務オペレーションの統合を推進し、品質・サービスの向上と効率的な業務運営を実現する

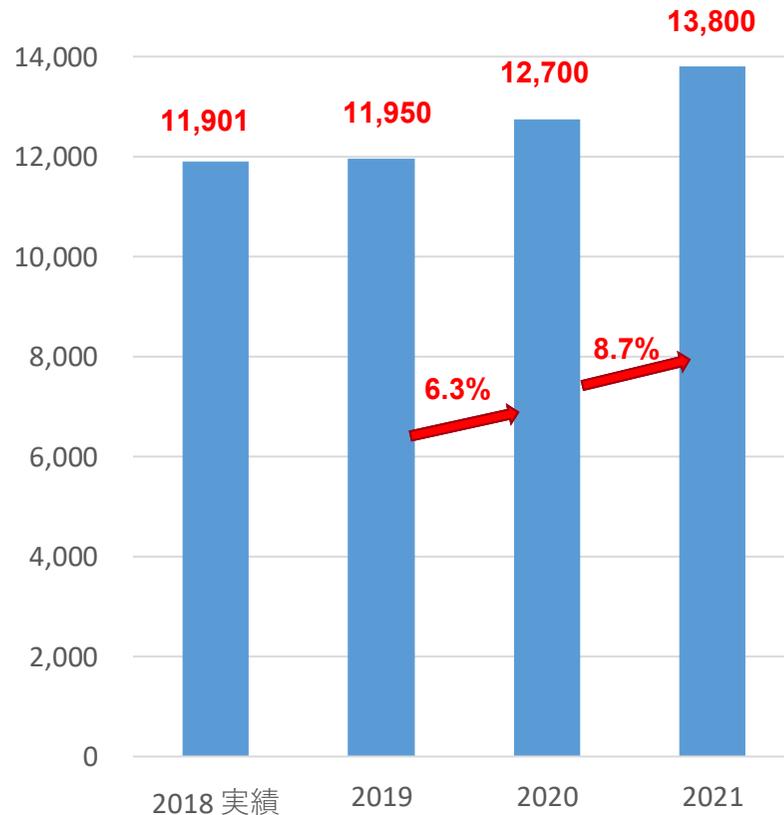
- グループのシステムインフラを強化する
- 生産効率の改善、特別輸送に依拠しない顧客納期の順守を目指し、グループ一体で生産計画の立案、在庫管理を行う

## 5.各販売用途別における取り組み

### 2019 – 2021年度の売上見通し及び各販売用途別における取り組み

当社グループの売上収益は、家具向けの堅調な成長、航空機向けにおける戦略的な事業拡大、及び自動車向け、その他市場の緩やかな成長により2019年 – 2021年にかけて平均7.5%の成長を見込んでおります。その結果、自動車向け売上の割合は減少し、販売先の分散がより一層進む見込みです。

#### 2019 – 2021年度の売上見通し(百万円)



#### 各販売用途別における取り組み

- 家具**
  - 毎年定期的に新製品を発売する計画をたてており、今後も年間7 – 8%の成長を見込んでおります。
- 航空機**
  - ビジネスジェット分野は既に当社製品が普及しており、今後の成長は限定的と考えております。民間航空会社向けのシート製品プログラムの獲得に積極的に取り組んでおり、いくつかのプログラムが2020年、2021年に開始される見込みです。
- 自動車**
  - シート用製品の販売は車の販売台数の増加に合わせて増える見込みです。またパートナー企業との車両向け新製品の共同開発を進めており、新たなプログラム獲得による成長を見込んでおります。
- その他**
  - ヘルスケア・デンタル分野が成長を牽引する見込みで、RV分野は現在の小型車への消費者選好の移行が落ち着いたのち緩やかに回復すると見込んでおります。

## 6. 製造原価・販売管理費・設備投資

### 製造原価: 生産効率の改善により粗利率を改善

- 2019年度業績見通しの粗利率である47.7%を、2021年度までに48.6%に改善する計画です。
- 2019年度の粗利率は、生産数量が当初計画を大幅に下回る一方、数量増加を見越した従業員採用や設備増強を先に行ったため原単位あたりの生産コストは上昇し、結果粗利率は悪化しました。
- 2020年 – 2021年度は、生産数量増加に伴う生産効率化により、原単位当たりの生産コスト低減を計画しております。但し、効率化による生産コスト低減効果の一部は同期間中の設備増強に伴う減価償却費の増加により相殺される見込みです。

### 販売管理費: 厳格な費用管理により利益率を改善

- 売上販管費比率を、2018年度の39.3%から2021年度までに34.8%に改善させる計画です。その結果EBITDAマージン及び営業利益率は、それぞれ2018年度の22.4%及び9.8%から、2021年度までにそれぞれ23.9%及び13.8%に改善する見込みです。
- さらに安全且つサステナブルな製品に対する期待に応えるための試験・研究費用、グループインフラ強化に係るシステム導入費用など一部費用が増加することが見込まれておりますが、人件費やその他販売管理費を厳格に管理することで利益率改善を実現します。

### 設備投資: さらに安全な製品、さらにサステナブルな事業活動に向けた投資を実行

- さらに安全な製品に対するお客様の要望に応えるため新しい検査機器や生産設備の導入を予定しております。
- 製造プロセスを通じた環境負荷を低減することを目的に群馬工場に太陽光パネル付き倉庫と行田に水処理施設とを建設する予定です。

## 7. 2019 – 2021年度の業績見通し

	実績	中期経営計画					
(百万円)	2018年12月	2019年12月	利益率	2020年12月	利益率	2021年12月	利益率
売上収益	11,901	11,950	0.4%*	12,700	6.3%*	13,800	8.7%*
粗利益	5,845	5,700	47.7%	6,100	48.0%	6,700	48.6%
営業利益	1,168	1,200	10.0%	1,600	12.6%	1,900	13.8%
EBITDA	2,666	2,700	22.6%	2,900	22.8%	3,300	23.9%
税引前利益	672	700	5.9%	1,200	9.4%	1,500	10.9%
当期利益	377	400	3.3%	860	6.8%	1,100	8.0%
完全希薄化ベース 株式数*2		10,080,767		10,180,767		10,280,767	
EPS		40		84		105	
前提為替レート		\$1= ¥ 109		\$1= ¥ 109		\$1= ¥ 109	

\* 対前年

\*2 完全希薄化ベース株式数 = 発行済株式数(6,830,000) – 自己名義株式数(592,233) + 第3,4,5回新株予約権の目的となる株式数(746,000) + 転換型無議決権優先株式数(1,850,000) + 第6回新株予約権の目的となる株式数(1,200,000) + リストリクテッドストックの株式数(2019年度発行数47,000, 2020年度、2021年度はそれぞれ発行数100,000を想定)

2021年12月期に完全希薄化ベースでEPS=105円を目標とします

## 8. 転換型優先株式及び新株予約権について

- 第一化成とUf社の事業統合後も旧Uf社経営陣であるクレイ・ローゼンバーグ及びダニエル・ベッカー・プリマックが事業運営に参画するにあたり、リスクとアップサイドを共有することを目的に転換型無議決権優先株式及び第6回新株予約権を割り当てております。
- 第6回新株予約権には2017 - 2019年度の業績による行使条件が付されております。今般、新中期経営計画を策定するにあたり、2019年度の業績に基づき行使条件が決まる400,000個の新株予約権の行使条件を新中期経営計画の目標値に応じた行使条件に変更することを検討しております。
- これは、会社として追加のコストを負担することなく、新しい中期経営計画の達成に向けて同取締役役にインセンティブを付与することを目的とするものです。
- 本変更の内容は、2020年3月に開催予定の定時株主総会に諮る予定です。なお、本変更の対象となる新株予約権の行使可能となる時期は延びることになります。

## 9. 私たちのビジョン

---

私たちのビジョンは、質の高い成長のために私たちが実現しなければならいことを示しており、私たちの日々の行動指針となっております。

- **People(人)**: 多様で開かれた環境の下、グローバルな人材育成に取り組めます
- **Products(製品)**: 高い機能性と信頼される品質で、人間の感性に訴える製品を提供し続けます
- **Planet(地球環境)**: 製品のライフサイクルを通じて生じる環境への負荷を管理し、持続可能な社会の発展に向け事業と環境保全の両立に取り組めます。
- **Partners(パートナー)**: パートナーとの協力を通じて新しい技術や素材を積極的に取り入れ、利用者の期待に応える製品を開発し続けます。
- **Profit(収益)**: 企業市民としての責任に配慮しつつ、長期的な株主へのリターンを最大化します。