

第 8 1 期 株 主 通 信

CHIYODA UTE

BUSINESS REPORT

2018.4.1~2019.3.31



『有言実行』『言行一致』『信頼関係』

株主の皆様の日頃のご支援に心より感謝申し上げます。

今、住宅建設産業は、人口増、市場拡大で規模を追う『量の時代』から人口減、多様な市場で質を追求する『質の時代』への変化を迫られており、我々もビジネスモデルの変換が必要となってきました。

量の時代は、新築という単一市場においてどれだけ作って、どれだけ売るかというのがモチベーションとなり成長が可能な時代でした。

今後は人口減が加速する誰もが未経験の市場環境となります。生き残る為に多様な市場においてどうするのか、明確な解決方法はありません。唯一、解っていることは、沢山のアイデアをもとに挑戦を繰り返し、成功モデルを模索していく

ことです。その為には、ステークホルダーの皆様との『信頼関係』が必要であり、その『信頼関係』の構築には、当社が『有言実行』、『言行一致』で頑張っている、だから当社を信じたいと思っただけることが必要だと思います。

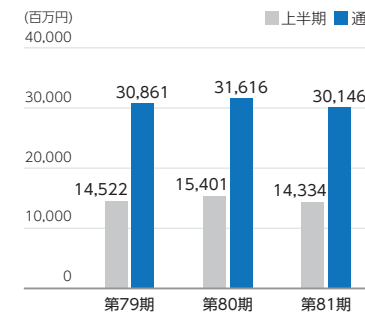
このように今後の住宅市場を取り巻く環境は、大きな変革期を迎えております。このような中、ステークホルダーの皆様とともに一丸となって戦っていけるように先ほど申し上げました『有言実行』『言行一致』『信頼関係』を大切に備えたいと思います。

代表取締役社長
平田 晴久

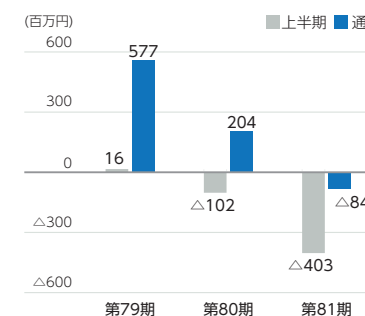
決算ハイライト(連結)

Financial Highlights

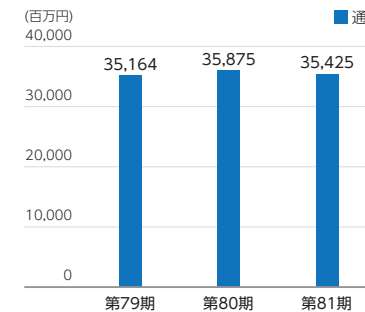
売上高



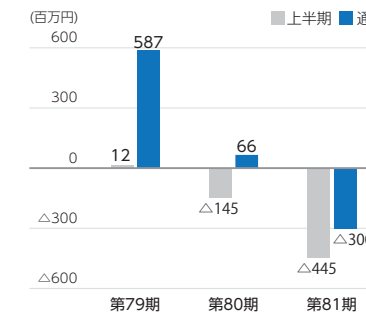
経常利益又は経常損失(△)



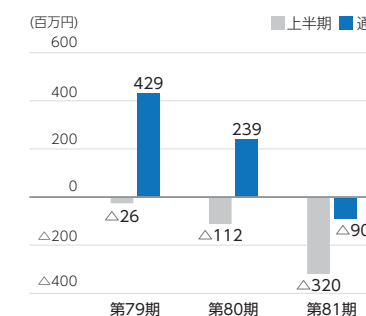
総資産



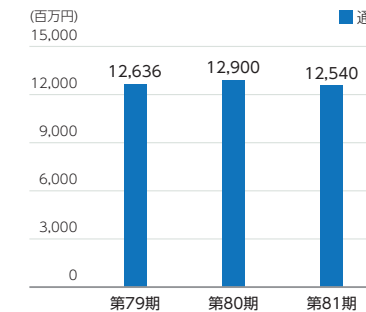
営業利益又は営業損失(△)



親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)



純資産



株主の皆様へ	1
決算ハイライト(連結)	2
トップメッセージ	3
事業内容	5
CSR通信	6
特集「人のチヨダ」の人材育成	7
連結財務諸表	9
会社概要・株式の状況	10



いまは、まさに当社グループの転換点。 経営課題の改善実行により 企業価値向上を目指します。

代表取締役社長

平田 晴久

— 第81期の事業概況について

昨年夏場に相次いだ自然災害の影響で一部の経済指標が落ち込んだものの概ね緩やかな回復を続けてまいりました。しかしながら海外経済の減速に伴う輸出の低迷などから年度末にかけて弱含みの展開となり、政府は2019年3月の月例経済報告で景気の基調判断を3年ぶりに下方修正しました。

住宅市場におきましては、低金利で推移する住宅ローンが下支えする中、金融機関のアパートローンに対する慎重姿勢を背景に貸家が減少する一方、持家や分譲住宅が底堅く推移したことから全体では横ばい推移の状況となり、2018年度の新設住宅着工戸数は952千戸(前年度比0.7%増)となりました。

石こうボード業界におきましては、2018年度における製品出荷量は501百万㎡(前年度比0.9%減)と前年度とほぼ同水準となりましたが、年度の後半では、新設住宅着工戸数が堅調な推移を示してきた影響もあって底堅い動きが窺われます。

当社グループにおきましては、建設業界就労者数の減少や高齢化という構造的な課題に対処するため、主力事業である石こうボードにおいて、「チヨダワンウォール」や「コーナーボード」などの現場の手間削減や施工期間短縮に繋がる製品開発に注力し販売に努めてまいりました。特に新設住宅着工戸数が将来的に頭打ちとなる見通しにあって、非住宅部門での当社グループ取扱い製品の認知度向上と納入は喫緊の課題ではありますが、当期においては、販売数量の積み上げと価格引き上げが、競争上予

定通りに進展しなかったことを主因に、極めて不本意な結果に終わりました。しかしながら当社グループの石こうボード取扱い比率を非住宅分野で一層高めていくという取組方針に変わりはなく、非住宅系の営業を主に支援する部署として市場開発部をあらためて首都圏に新設し、全国の営業部門に所属する市場開発メンバーとも連携しながら徹底した活動を進めていく所存です。

この結果、当社グループにおける業績は、売上高は301億46百万円(前年同期比4.7%減)となりました。また、営業損失は3億円(前年同期は営業利益66百万円)、経常損失は84百万円(前年同期は経常利益2億4百万円)となりました。親会社株主に帰属する当期純損失は90百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純利益2億39百万円)となりました。

— 事業基盤作りを進め、企業価値の向上に努めます

長期的な経営戦略として、「環境」をテーマに「人と地球にやさしい石こうボード」製品の開発を継続し、石こうボードリサイクルシステムの確立と事業化、及び工場廃棄物ゼロの実現を目指します。

一方で中期的には、目標とするEBITDAマージンの向上を図るため、生産効率の徹底した改善や高付加価値製品の販売強化を推進する等、製造・販売一体となって収益力の改善に取り組んでおります。

更に当社グループ各社の特色と強みを生かし融合するための各種施策を講じつつ、新たな有望事業の育成にも注力し、成長性と収益性の向上に取り組んでまいります。

今後とも石膏ボード事業を主体に持続的かつ安定した事業基盤作りを進め、企業価値の向上に努めてまいります。

— 経営課題を明確に。 改善活動に全社一丸となって取り組みます

経済の見通しは、個人消費や設備投資などの国内需要は一定の底堅さを維持すると見込まれるものの、海外経済の減速を背景とした輸出の低迷により低成長にとどまる可能性が高く、特に米中の経済摩擦が及ぼす影響はますます不透明感を増してきております。

住宅市場におきましては、足元では新設住宅着工戸数が持家と分譲住宅を主体に持ち直しの動きが見られますが、今後の住宅

を取り巻く環境は、戸数の増減だけで捉え難い多様なニーズが、人口構造、高齢化という社会情勢の大きな変化とともに求められ始めていると考えます。

当社グループにおきましては、主力事業である石こうボードの市場規模が、住宅着工戸数の減少に伴う影響を受けて将来頭打ちとなることを見込まれる中、これまでご報告してきたとおり、安定した収益を確保し強靱な企業基盤を確立することを目的に、営業・工場・物流の3分野で取り組むべき課題を設定し改善に努めてまいりました。

①営業では、2018年度開始時点で製品ごとのコストを明確化し、収益性を重視した販売管理に取り組んできましたが、全体として販売数量が伸び悩む中、2018年度は効果的な成果に結びつけられませんでした。2019年度は、取扱い品種の絞り込みや製品構成ならびに販売価格の是正を通じ、採算改善に繋げられるように推進してまいります。

また、本格的な販売活動をこの2年間展開した断熱材事業は、着実に取扱量が増加してきており、一層の認知度向上や納入体制の改善を通じて、早期に主力事業の一つに確立できるよう注力してまいります。

②工場では、働き方改革の実効性を高めるため、製造ラインの作業者が手書き記入により生産管理部門へ報告している各種データを電子化する取り組みを四日市工場より進めております。これまでの省エネ等の原価低減策は継続しつつ、ITを活用した改善に積極的に取り組んでまいります。こうした社内のシステム改革は業務部情報課が対応してまいりましたが、情報課をIT企画部として独立した部門とし、社内のIT化を戦略的に推進させます。

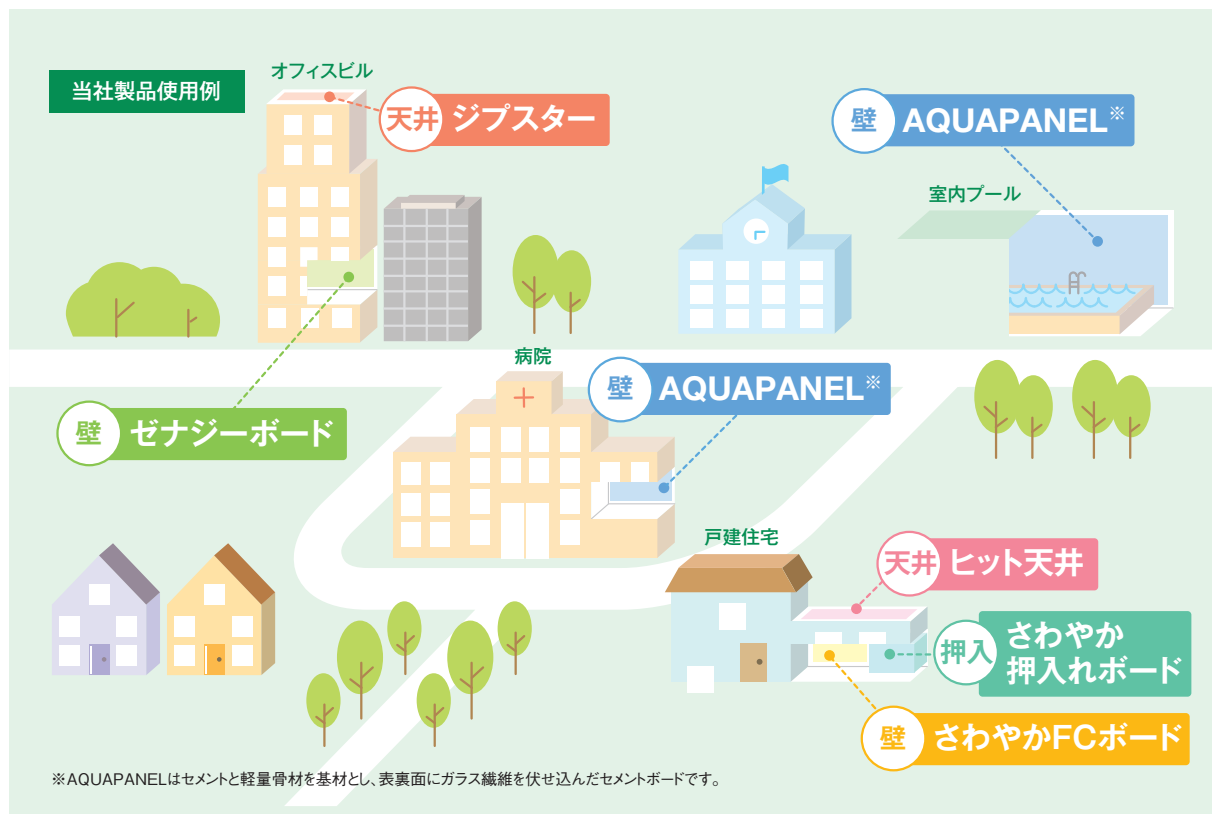
③物流では、経費項目の中で運賃の占める比率が最も高く、最優先で対策を講じる必要があり、昨年4月にロジスティクス本部を設置し、本部管理のもとで製品をより精緻に管理し、需給動向に応じた工場間移送の効率化アップや配送業務の改善を組織的に推進することを目標に取り組んでまいりました。こうした運用を支える社内システムを2018年度末までに全国5工場で導入を終え、2019年度は実際の成果に結びつける改善活動のステージを迎えます。加えて導入したシステムの活用により、製品の棚卸し作業が効率的に実施できるようになり、作業者の負担軽減に大きな効果が期待できます。

厳しい経営環境であることを認識し、2018年度が極めて不本意な結果に終わった反省も取り入れ、改善活動に全社一丸となって取り組んでまいります。

チヨダウーテは、 あなたの暮らしの中に。

私たちチヨダウーテが取り扱う建築用内装材「せっこうボード」。

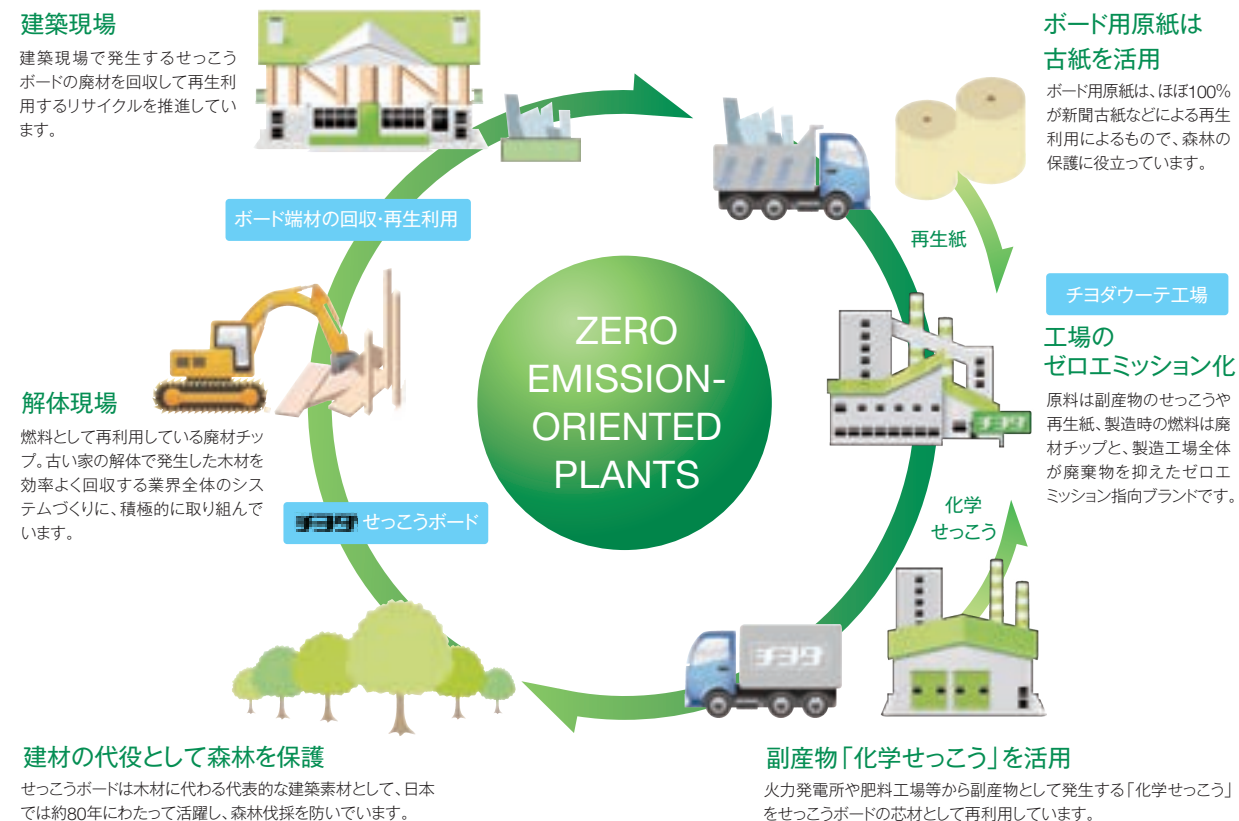
防火性、遮音性などの特長を持ち、環境性や経済性にも優れていることから、「なくてはならない建材」として戸建住宅やオフィスビルの壁・床・天井など、様々な用途で幅広く使用されています。



せっこうボードづくりを通して、 循環型社会に貢献。

チヨダウーテのせっこうボード生産活動は、そのほとんどがリサイクルによって成り立っています。

地球資源を大切にす循環社会の実現が不可欠となった今、企業の社会的責任として、せっこうボードに関わる一つひとつが、それぞれの場面で着実にリサイクルシステムとして結実し、環境保護に貢献できるよう努力し続けます。



「人のチヨダ」の 人材育成

チヨダウーテではどんな人が働いているのか。
社員がイキイキと働くためにどんな工夫がなされているのか。
人材育成などについて人事採用担当者が語ります。



管理本部 業務部

坂本 匡史

2017年中途入社。資産管理、契約書の管理、新卒の採用・教育を担当。外国人直接雇用の入管提出書類の取りまとめから、研修プログラムの考案・指導まで多岐にわたる業務を展開。

チヨダウーテが求める人材

「人のチヨダ」と呼ばれる当社は、常に「人」とその「思い」が企業の原動力となっていると考えています。

- どんな状況においてもあきらめずに最後までやりきる人
- 自分で考え、自分の意思を持って行動ができる人
- チームで協調性を持って働くことができる人

これはチヨダウーテが求める人物像です。

その前提として、「素直な心を持つ」ということが欠かせません。他の意見を受け入れずに自己判断だけで進めしまうと、大きな失敗につながってしまうケースもあるのです。素直である方々は、入社後に大きく成長する傾向にあります。



独自の研修プログラム

当社では新卒研修の独自プログラムを立ち上げております。部門ごとの業務内容説明に終わるのではなく、自分自身で考えることができるように、思考型の研修を取り入れています。

ひとつめは生産性向上についての研修です。

研修参加者にハサミとペンと紙を渡し、「星、丸、三角の形に切ったものを各50枚用意」というお題を出します。性格が真面目な人であれば、時間をかけて丁寧に作ります。聞くと「きれいに作らないといけないと思った」と。しかし「きれい」というのは誰が決めるのかということです。商品の品質の良し悪しは、お客様のニーズにどれだけマッチングしたものが作れるかにかかってきます。いい物を作ったとしても、お客様が求めていなければ商品ではないのです。こうしたことを通して、生産性向上について学んでもらいます。敢えて詳細は言わずに進め、「分からなければ聞く」という姿勢を大切にしています。

ふたつめは、役員に向けた研修で学んだことの発表会です。

このテーマで発表をしろと言っていると部門や製品紹介になってしまうがちですが、それらについては新入社員よりも役員がよく知っています。私が常々伝えているのは、卒業したての新入社員ならではのエッセンスを入れるということです。

最近の例でいいますと、当社のブランド力をあげるための発表をした社員がいました。テレビを見る人が少なくなっているというデータを元に、若者に向けてCMを打つのであれば、動画配信サイトの5秒CMがよいという具体案が出てきました。きちんとした下調べと、環境や経験を取り入れながらの意見ということで、役員からの評価も上々でした。

働き方改革における職場環境の整備

2019年4月から年次有給休暇の5日取得が義務化されました。それにひもづき、当社でも有給の管理制度を作り上げました。今までは本人が有給取得後に紙で申請していたのですが、トータルで何日間を取得したのかがトレースができなかったわけです。

ですので、5日間の有給日を取得前に届け出し、バックデータを部署に送る仕組みを作りました。

私達管理本部の社員として期待することは、一人ひとりの社員に「休みをとる」という意識をもってもらい、効率的に日々の業務をしていただくことです。まだ始まったばかりの仕組みですので、今後の結果に期待したいです。

これにプラスして、時間外労働の管理にも取り組んでいます。

一定以内の労働時間に収めた人には加点をする仕組みを作り上げました。これまで、現場で働く人々が手書きし、さらに別の担当者が手入力するという手間を必要としていましたが、電子化して入力したデータをダイレクトに管理できるシステムを作っている最中です。

常に「学ぶ」姿勢を大切に

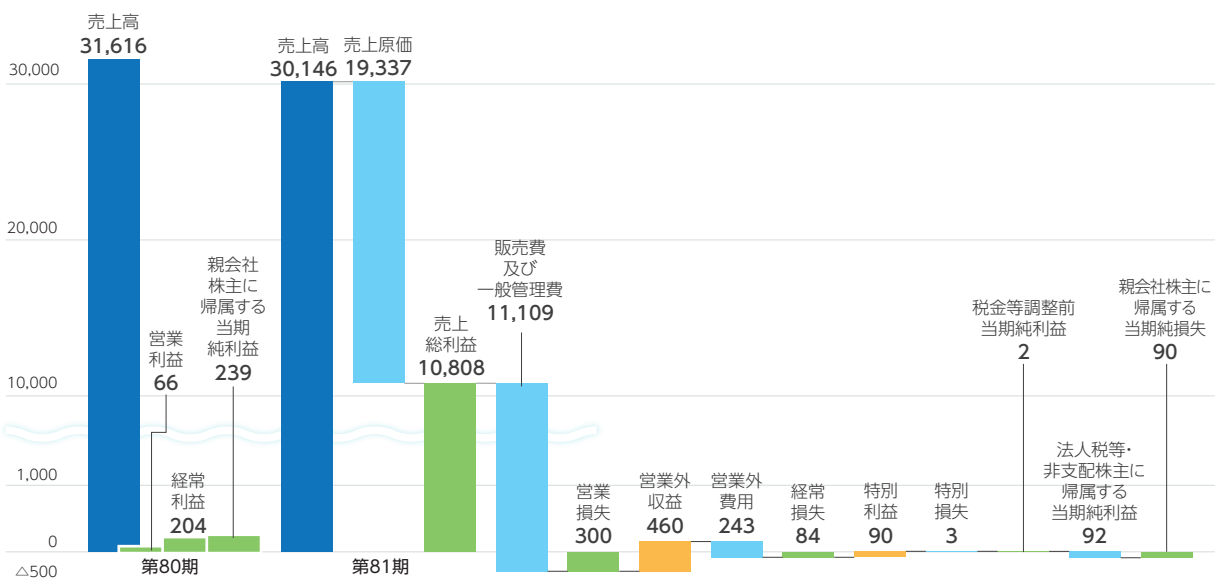
私自身、役職におごらず、常に学ぶ姿勢を大切にしています。お恥ずかしい話ですが、入社当初はエクセルが全く分からず苦手でした。でも、書類を作らなければならない。そこで、専門チームにヒントをもらいながら、疑問点をインターネットや本で解決していきました。従来よりよい方法が見つかるなど、道が開けるわけです。新入社員に話しているのは、目の前にある仕事を「ふ〜ん」で終わらせないということ。「なぜ」「どうして」の気持ちを持たないと、成長は止まってしまいますから。現状のやり方はベターなだけで、ベストではないはず。若い力で変えていってほしいですね。



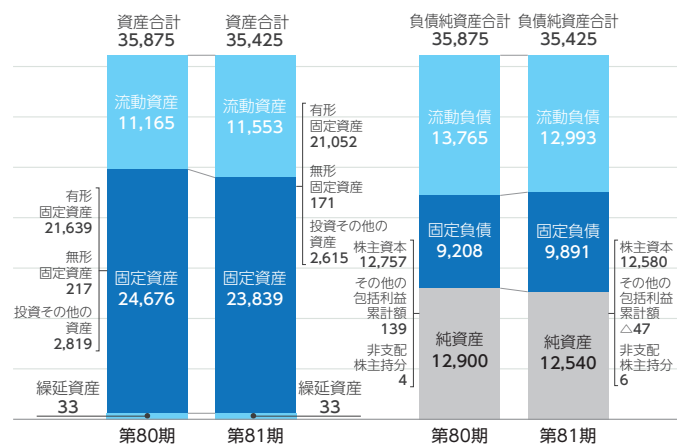
連結財務諸表

Financial Statements

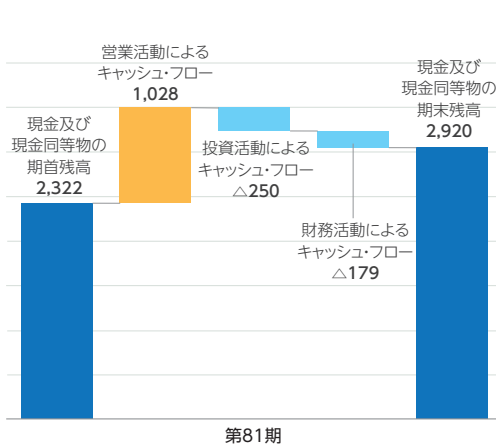
連結損益計算書 (単位:百万円)



連結貸借対照表 (単位:百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)



会社概要・株式の状況

Corporate Data & Stock Information

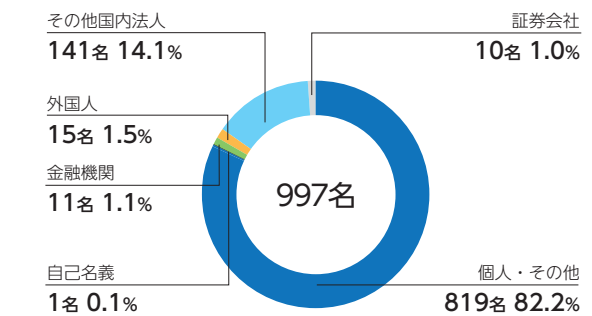
会社概要 (2019年3月31日現在)

商号	チヨダウーテ株式会社 CHIYODA UTE CO.,Ltd.
設立年月日	1948年1月17日
資本金	46億7,475万円
従業員数	631名(連結)
会計監査人	仰星監査法人
主要な事業内容	石膏ボードの開発・製造・販売
本社	三重県四日市市住吉町15番2号
支社	東京
支店	札幌 中部 大阪 福岡
工場	室蘭 千葉 四日市 貝塚 下関

株式の状況 (2019年3月31日現在)

発行可能株式総数	32,000,000株
発行済株式総数	17,670,000株
株主数	997名

所有者別分布状況 (2019年3月31日現在)



役員 (2019年6月27日現在)

代表取締役社長	平田 晴久
取締役副社長	平田 芳久
専務取締役	クラウド・ケラー
専務取締役	黒田 豪材
取締役	平田 富太郎
取締役	種田 貴志
取締役 ^(※1)	武藤 時裕
常勤監査役	片岡 孝之
監査役 ^(※2)	疋嶋 伸行
監査役 ^(※2)	金森 武美

(※1) は社外取締役であります。

(※2) は社外監査役であります。

大株主 (2019年3月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
Knauf International GmbH	4,491	26.0
株式会社晴山	2,200	12.7
株式会社平田興産	1,635	9.4
株式会社ゼロシステム	1,242	7.2
チヨダ共栄会	718	4.1
基毘商事株式会社	701	4.0
平田美代子	634	3.6
平田晴久	452	2.6
チヨダ取引先持株会	385	2.2
株式会社三菱UFJ銀行	300	1.7

(注) 持株比率は、自己株式(418,768株)を控除して計算しております。

株主メモ

Shareholder Note

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日までの1年
株主総会	定時 毎年6月 臨時 必要がある場合
基準日	
定時株主総会	毎年3月31日
期末配当	毎年3月31日
中間配当	毎年9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	名古屋市中区栄三丁目15番33号 〒460-8685 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 0120-782-031 (フリーダイヤル)
上場証券取引所	東京証券取引所JASDAQ市場 (証券コード5387)
公告方法	日本経済新聞

お知らせ

住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

配当金計算書について

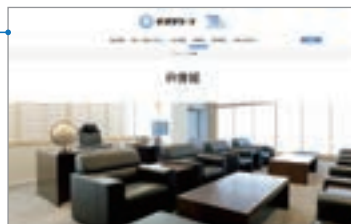
配当金支払いの際送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、配当金支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただいております。
*確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

当社ホームページのご案内

<http://www.chiyoda-ute.co.jp/>



当社ホームページでは、会社情報、製品情報、ニュースリリース、IR情報、CSR等の最新情報を掲載しています。



IR情報

IRサイトでは、決算短信等の決算資料、経営理念、ビジネスチャンス、株式情報といった株主・投資家の皆様のお役に立つ情報をご覧いただけます。



環境への取り組み

環境への取り組みでは、ゼロエミッション、エコロジー活動といったチヨダウーテの様々な取り組みをご覧いただけます。