



平成24年6月27日

各 位

会 社 名 昭和ホールディングス株式会社
代表者名 代表執行役社長 重田 衛
(コード番号 5103 東証第二部)
問合せ先 執行役財務総務担当 庄司 友彦
(TEL. 04-7131-0181)

中期経営計画（アクセルプラン2012「加速開始」） 策定に関するお知らせ

当社はこの度、当社グループの中期経営計画（アクセルプラン2012「加速開始」）を策定し、本日取締役会にて決議をいたしましたのでご報告いたします。

当社は、平成21年6月4日に中期経営計画を策定し、グループ役職員一同「傾聴力」を重点項目として業績改善に努めて参りました。

具体的には、平成21年6月から硬式テニス分野、テニススクール事業への進出を皮切りに、平成21年6月にはガバナンスの強化に向け委員会設置会社への移行を行い、平成21年10月には各事業の意思決定のスピードアップと各々が目的や責任を明確に認識することを目指し会社分割を行ないました。

更に、平成21年10月にはShowa Rubber (Malaysia) Sdn. Bhd. の買収を通じASEANにおけるゴム事業生産・営業拠点の確保をし、平成23年5月には㈱ウェッジホールディングスの子会社化により、収益率の良いコンテンツ事業と伸張著しい海外ファイナンス事業をグループに取り込み、引き続き平成23年6月には明日香食品㈱、明日香食品工業㈱を持分法適用の関連会社化することで景気変動の少ない安定的な食品事業を得ることとなりました。今年に入り平成24年2月には、国内・海外でも今後需要の見込まれるゴム免震技術の企業化を行なう等中期経営計画の実現に向け、様々な施策を行なって参りました。

その結果、社内体制の強化、利益体質への転換を図ることが可能となり、平成24年3月期には営業利益、経常利益、当期純利益の全てを利益化することができました。これらは一過性なものではなく、今後も恒常的に利益を出すことができるものと自負しております。

これらの経緯を踏まえ、当社といたしましては、今年からの3年間を、過去と決別し「成長のはじまり」という位置づけで、新たな中期経営計画（アクセルプラン2012「加速開始」）を策定いたしました。アクセルプラン2012「加速開始」は、これまでの業績改善を主目的とした計画とは異なり、各事業を極限まで磨き上げ、長期継続的な成長を目指すものです。

(詳細につきましては、添付の「アクセルプラン2012「加速開始」」をご確認ください。)

まだまだ日本国内の経済情勢は非常に厳しい状況ではありますが、経営陣、従業員一同開拓者精神を持って是が非でもこれらの計画を達成し、株主や投資家の皆様、お取引様に貢献していきたいと考えておりますので、何卒ご支援いただけますよう宜しくお願い申し上げます。

以上

アクセルプラン 2012「加速開始」

中期経営計画(2013年3月期-2015年3月期)

昭和ホールディングス株式会社

本資料に記載されている業績予想及び将来の事象に関する記載は現時点での見通しであり、
経済・事業環境の変化など様々な要因により変動することがございますのでご了承ください。

昭和ホールディングスの使命

**昭和ホールディングスは、
社会にユニークな基礎を提供する事業を
育成し、安心、安全、喜びを
創造し続けます。**

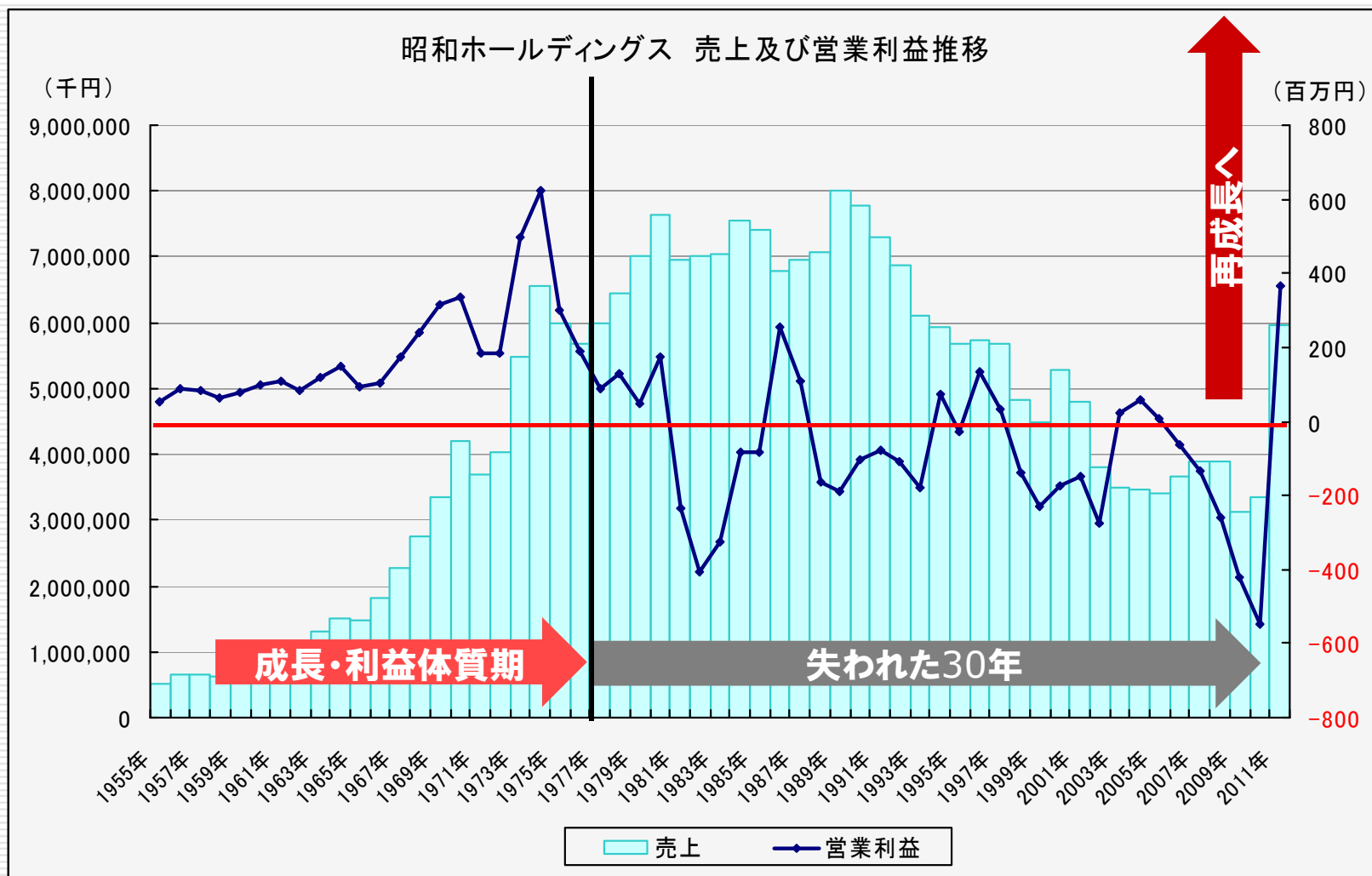
成長の始まり

失われた30年間から、長期的成長の未来へ

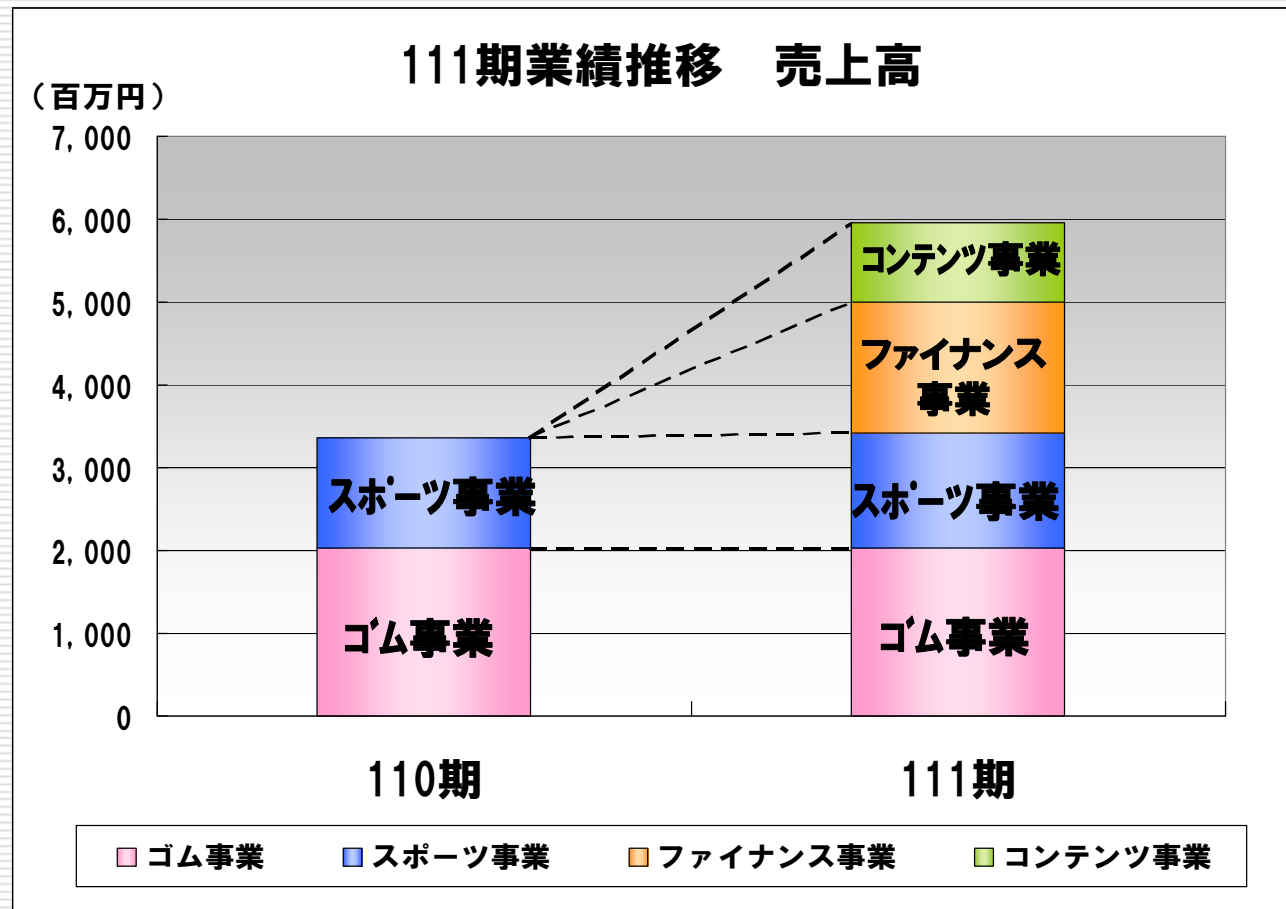
前中期経営計画期間

過去との決別の3年

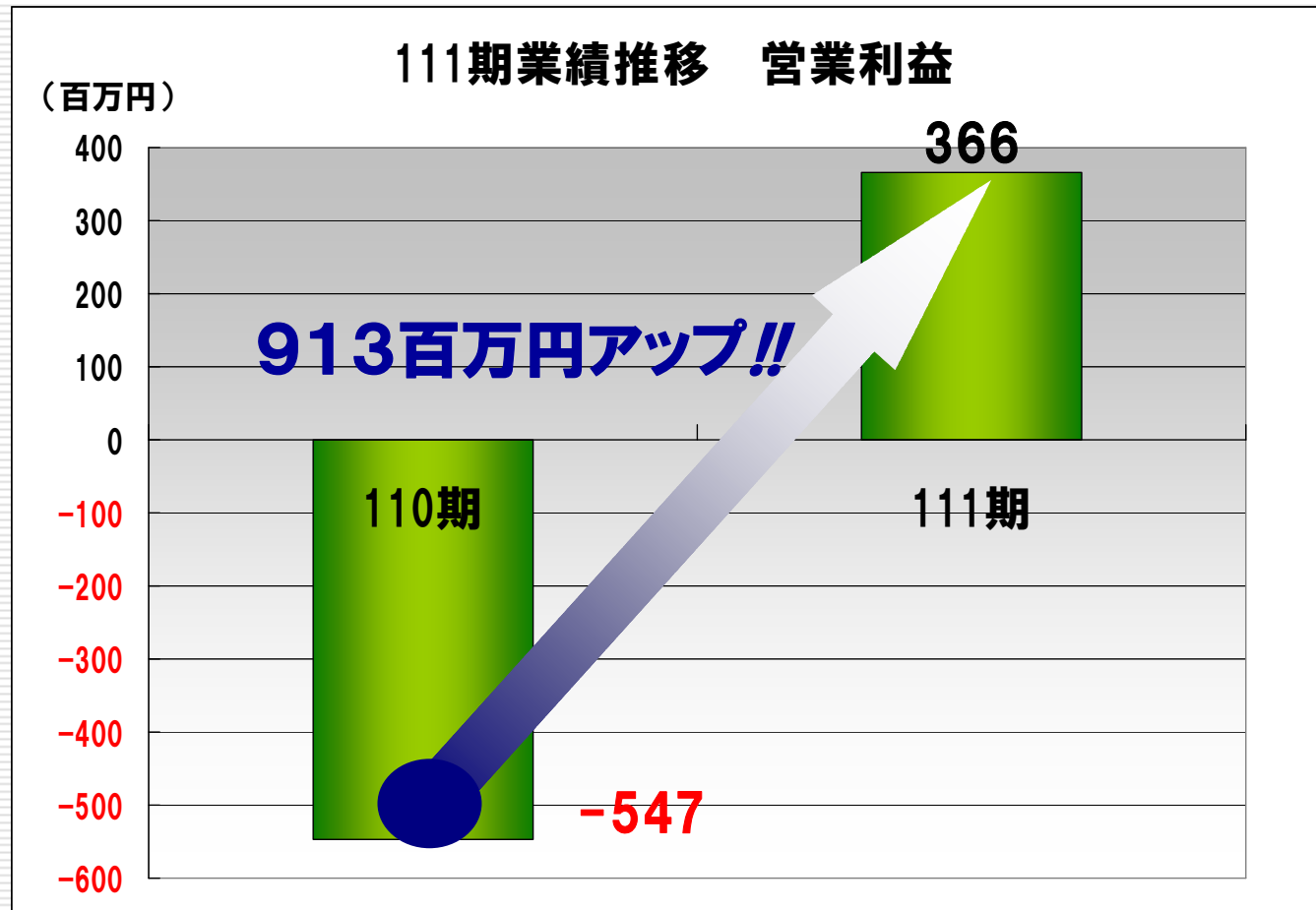
70年代終わりから営業利益が低下し、後は売上が増加しても損失が常となった。しかし、2012年3月期に売上、利益とも大きく躍進した。



優良企業が傘下に加わり売りが大幅に増加



第111期において失われた30年と決別した



開拓者精神

昭和ホールディングスグループの開拓者精神とは

昭和ホールディングスグループは

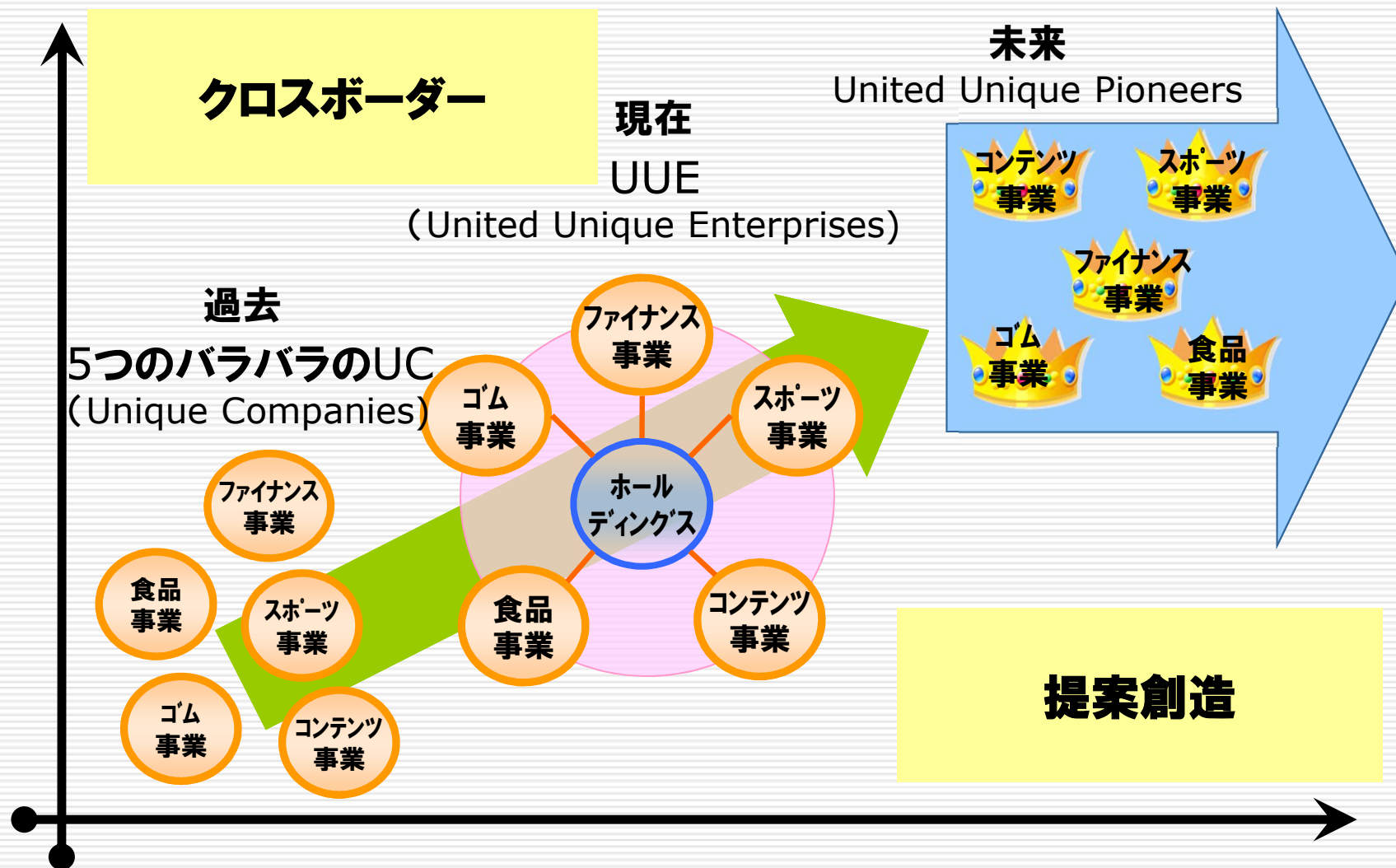
- ・より多くの顧客のより大きな発展と幸福に貢献することに挑戦し、
- ・独立不羈の精神を持って社会に貢献する価値を創造することに注力し、
- ・顧客と社会の発展のために前進し続けます。

- ・どのような状況下でも、実直に行動して事業機会を捉え、
- ・今日の成果を喜びながら、長期的な事業育成を重んじ、
- ・顧客をはじめ、全てのステークスホルダーに感謝し続けます。

また、自らのプロフェッショナルに対する真摯さ、克己心を保ち、現場、現物、現実感を持って日々を作り上げる。

これが昭和ホールディングスグループの開拓者精神です。

基本方針

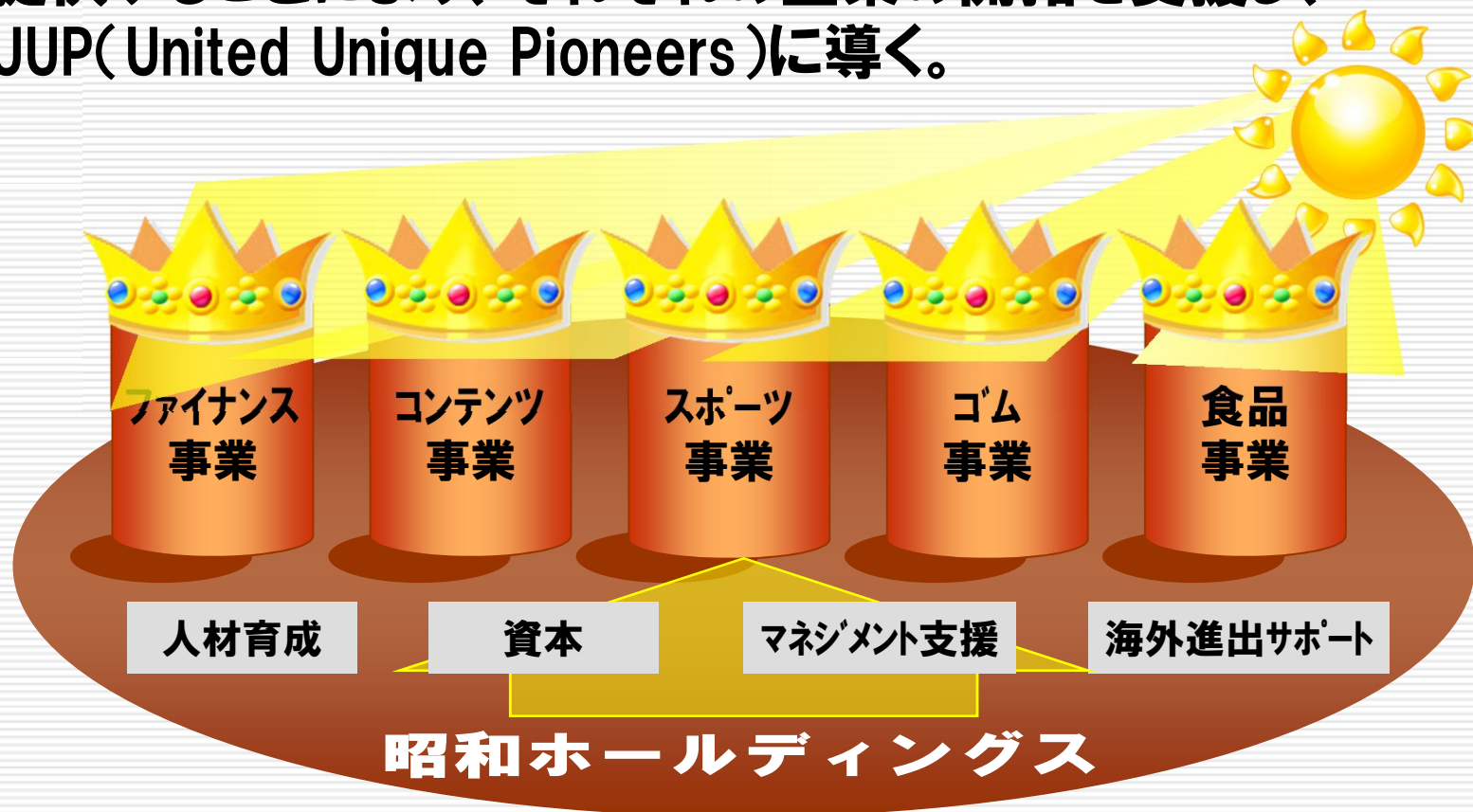


当中期経営計画におけるグループテーマ

- ① ASEAN日本においてグローバル展開を継続的に遂行する。
- ② 各事業独自の顧客価値提案とその実現力を磨きあげる。
- ③ 経営基礎力の高い人材の育成と獲得を行う。

ホールディングスの役割と責務

昭和ホールディングスは、各事業に対して必要な要素（人材育成資本・マネジメント支援・海外進出サポート）を提供することにより、それぞれの企業の開拓を支援し、UUP(United Unique Pioneers)に導く。



外部環境についての認識

- ・リーマンショック
- ・人口構造の世界的変化
- ・バーチャル市場の拡大
- ・グローバル化の進展
- ・基軸通貨のゆらぎ
- ・世界的なソブリンリスクの高まり
- ・日本の少子高齢化、人口減
- ・中国、新興国の台頭
- ・新エネルギーの模索
- ・ASEANの一体化



日本市場の縮小と、ASEAN市場の拡大が予想され、また、世界秩序の大きく変化する「不確実な時代」の3年間となると予想される。

当社の今後の取り組みに向けて

厳しい現状認識を受け、昭和ホールディングスグループの
開拓指針は以下となる。

- ①各事業の持つ独自価値を日本国内における成長市場と、
成長するASEAN市場の顧客へ提供する。
- ②各事業の競争力が高い市場への注力と、当該事業
の収益性の向上を図る。
- ③各事業の持つ「強み」を発見し、これを磨き上げて
「不確定な時代」にあっても「変わらぬ独自価値」を
創造する。

業績 財務的基本目的

連結、持ち分法適用を活用したグループ形成



事業を超えた資本投下の全体最適化



各事業の営業利益の増大



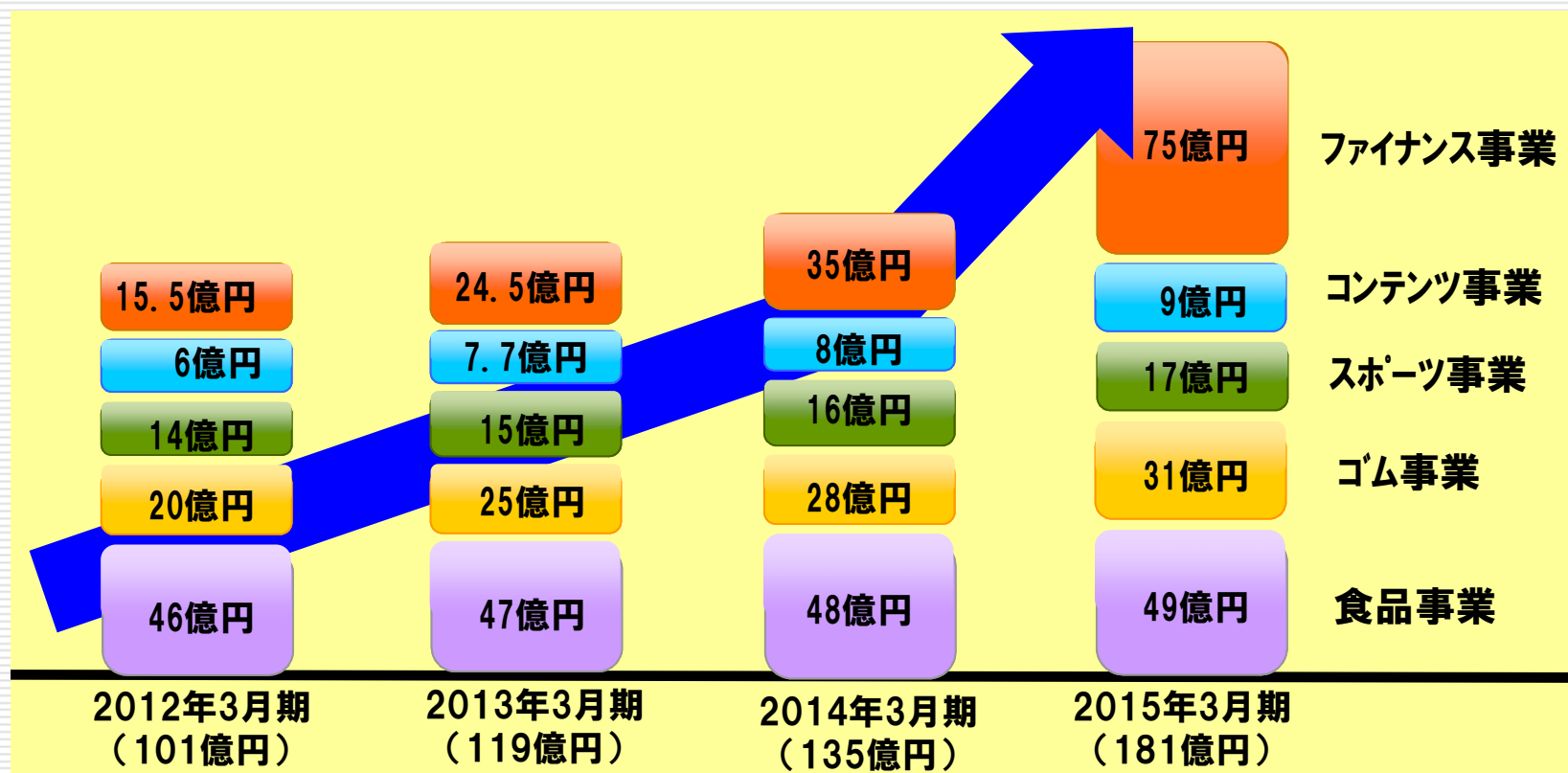
連結純利益の継続的な拡大



長期的な視点での株主純資産の増加

主要5事業による売上ロードマップ

2012年3月期 グループ中核事業の売上約100億を
2015年3年後に約180億円に!!



(注)当社中核事業のみの売上数値となります。

(注)図中の売上は、連結子会社及び持ち分法適用会社を含んでおり、連結売上高と一致いたしません。

業績ロードマップ



(注) 図中の売上は、連結子会社、持ち分法適用会社を含んでおり、連結売上高と一致いたしません。

最後に

**昭和ホールディングスは、
社会にユニークな基礎を提供する事業を
育成し、安心、安全、喜びを
創造し続けます。**