



ウェーブロックホールディングス株式会社

グループ ビジョン・ミッション・バリューズの制定 企業戦略および事業中長期成長戦略の概要

2021年4月1日

証券コード:7940 東証一部

 **Wavelock Holdings Co.,Ltd.**

ウェーブロックホールディングス株式会社

代表取締役兼執行役員社長 石原 智憲 (いしはら ともりのり)

1989.4 (株)リクルート 入社

2005.4 同社 経理部長 (経理時代に主要子会社数社の監査役も経験)

2006.4 同社 財務部長

2008.4 同社 事業統括室カンパニーパートナー

2009.7 ウェーブロックホールディングス(株) 入社

執行役員管理本部長

2010.6 取締役兼執行役員管理本部長 (主要子会社の役員も兼務)

2021.4 代表取締役兼執行役員社長

グループのビジョン・ミッション・バリューズを制定

- ➡ ウェーブロックグループの存在意義、今後目指していくことをグループ全体で共有する
- ➡ ウェーブロックグループの存在意義、今後目指していくことを社外のステークホルダーにも宣言をする
- ➡ ウェーブロックグループの企業活動上の判断基準、企業文化の基盤としていく

【ビジョン】 実現を目指す、将来のありたい姿

ウェーブロックグループのステークホルダーの幸せを最大化
するために、業界の中でも世界トップクラスの収益性を誇る
存在感のある企業になることを目指す

【ミッション】 企業が果たすべき使命であり、存在意義

ウェーブロックグループの製造技術、ノウハウ、ビジネス上の
リレーションやネットワークを駆使して、社会が抱えるさまざまな
「不」を解決する

【バリューズ】 組織の共通の価値観

<個人の尊重>

<正直であり誠実>

<前向きな失敗は問わない>

【バリューズ】 組織の共通の価値観

<個人の尊重>

- ・企業の価値は結局のところ「人」にある
- ・一人一人の成長が企業の成長につながることを意識し研鑽を積み重ねる
- ・ウェーブロックグループの従業員一人一人がかかけがえのない仲間である
- ・一人一人の「アイデア」や「思い」を大切にする

【バリューズ】 組織の共通の価値観

<正直であり誠実>

- ・ビジネスの成功には「ロゴス(ロジック=論理)」と「パトス(パッション=情熱)」は当然必要
- ・しかし、「エトス(エシックス=倫理)」のない結果は認めない

【バリューズ】 組織の共通の価値観

＜前向きな失敗は問わない＞

- ・失敗を恐れるがあまり、チャレンジをせずに現状を維持することは後退を意味する
- ・前向きな失敗は個々人のキャリアの肥やしであり、企業の成長の源泉と考えよう

【ビジョン】 実現を目指す、将来のありたい姿

ウェーブロックグループのステークホルダーの幸せを最大化するために、業界の中でも世界トップクラスの収益性を誇る存在感のある企業になることを目指す

【ミッション】 企業が果たすべき使命であり、存在意義

ウェーブロックグループの製造技術、ノウハウ、ビジネス上のリレーションやネットワークを駆使して、社会が抱えるさまざまな「不」を解決する

【バリューズ】 組織の共通の価値観

<個人の尊重>

<正直であり誠実>

<前向きな失敗は問わない>

【骨太の企業戦略】

安定的成長を前提とした長期利益の獲得を企図し、利益率やROE、ROIC等、収益性や効率性を重視した経営を行っていく

これに加えて、

<財務戦略>

<多角化戦略>

を設定する

<財務戦略>

- ・成長投資のための資金の確保

→インテリア事業子会社株式の一部譲渡等により、純有利子負債が大幅に減少したが、手元現預金の活用と必要に応じての金融機関からの借入その他の手段により成長投資のために必要な資金を確保する

- ・株主還元(配当)政策の変更

→これまで、借入金の返済とのバランスを考えて配当政策を決めていたが、今度は東証一部上場企業として他社に遜色のない配当性向となるように、本年度から配当政策を変更する

<多角化戦略>

- ・マテリアルソリューション事業、アドバンステクノロジー事業それぞれの事業領域において、既存領域分野における深化と新規領域分野の探索を通じて、多角化を実現する
- ・また、上記2既存事業以外の分野における新規事業の探索も行っていく
- ・新規領域分野、新規事業の探索は、「樹脂の加工」分野にはこだわらない
- ・既存事業隣接分野、新規分野への参入においては、自前主義にはこだわらず、柔軟な外部提携、M&Aを模索していくが、M&Aそのものを目的とはしない

＜マテリアルソリューション事業＞

当社の収益の安定的基盤となる事業であり、その基盤の更なる強化と成長可能な分野への挑戦、投資が必要

☞ 安定的収益基盤の更なるブラッシュアップ

- ・生産性向上に寄与する生産体制の再構築（外部パートナーとの協業も含め）
- ・流通チャネルの最適化

☞ 新規領域へのチャレンジ

- ・差別化製品の海外マーケット開拓
- ・防災関連製品や技術開発力強化に基づいた新規製品の開発
- ・環境関連ビジネスへの取り組み強化

<アドバンステクノロジー事業>

当社の成長ドライバーとなるべき事業であり、技術的競合優位性を構築し拡大していくことが必要

👉 技術開発への投資

👉 グローバル水準での品質獲得と品質管理

👉 販売チャネル開拓

＜アドバンステクノロジー事業＞

当社の成長ドライバーとなるべき事業であり、技術的競合優位性を構築し拡大していくことが必要

👉 技術開発への投資

- ・技術的競合優位性の基盤となる技術開発について、バリューチェーンにおける前後のプロセスにおける部分も含めて多面的に人や資金を投資する

👉 グローバル水準での品質獲得と品質管理

- ・グローバルで事業展開を行っているリーダー企業との取引を前提に、その要求品質に応えられる品質の獲得と管理を実現していく

<アドバンステクノロジー事業>

当社の成長ドライバーとなるべき事業であり、技術的競合優位性を構築し拡大していくことが必要

👉 販売チャネル開拓

- ・現時点では、北米、欧州、韓国に販売チャネルとしての子会社を置いているが、外部パートナーとの提携等も含めて販売チャネルの拡大、充実を図る

本日も説明をさせていただいたグループ企業戦略、事業ごとの
中長期成長戦略(骨太)をもう少しブレイクダウンした中長期戦略
およびその戦略を前提とした中期3カ年経営計画について、

本年6月上旬を目途(遅くとも定時株主総会前まで)に

発表させていただく予定です。

本資料における見通し、戦略などは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、今後の事業環境の変化により将来の実績が異なる可能性があります。本資料に記載されている内容・写真・図表などの無断転載を禁止します。