

株式会社日本触媒

新長期経営計画「新生日本触媒2020」

および

2014年3月期決算説明会

2014年5月9日

代表取締役社長

池田全徳



日本触媒

目次

1. 新長期経営計画「新生日本触媒2020」

- 1) 基本姿勢
- 2) 企業理念・経営理念、社是
- 3) 前長期経営計画の振り返り
- 4) 2025年のありたい姿と2020年のあるべき姿
- 5) 基本指針と事業戦略の方向性
- 6) 事業基本戦略および動向
- 7) 投資計画

2. 2013年度業績

3. 2014年度計画

4. 利益還元策

用語解説

SAP：	高吸水性樹脂
AA：	アクリル酸
AES：	アクリル酸エステル類
EO：	酸化エチレン
EG：	エチレングリコール
CF：	カラーフィルター

1. 新長期経営計画

新長期経営計画「新生日本触媒2020」

(2014年度～2020年度)

および

新中期経営計画

(2014年度～2016年度)

1) 基本姿勢

「皆が誇れる会社」へ

新長期経営計画「新生日本触媒2020」
の達成に向けて

日本触媒グループの各社が「**皆が誇れる会社**」になる

「皆が誇れる会社」とは

1. 安全で安心して働ける会社
2. 汗を流した人が報われる会社
3. 胸を張って働いていると言える会社

2) 企業理念・経営理念、社是

企業理念
経営理念

社是

日本触媒グループ 企業理念

TechnoAmenity

私たちはテクノロジーをもって人と社会に豊かさと快適さを提供します

経営理念

人間性の尊重を基本とします

社会との共生、環境との調和を目指します

未来を拓く技術に挑戦します

世界を舞台に活動します

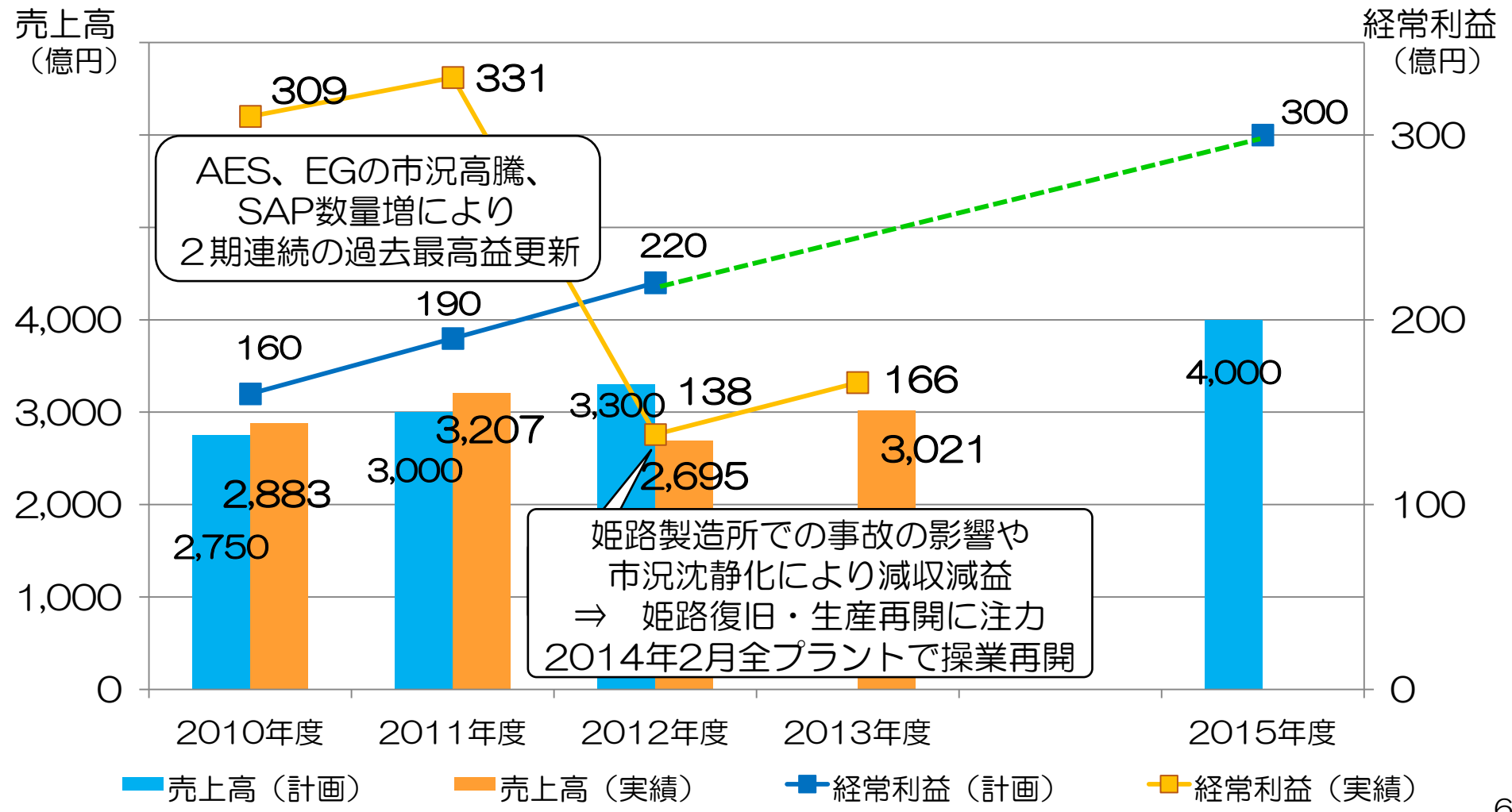
社是

「安全が生産に優先する」

1. 新長期経営計画

3) 前長期経営計画の振り返り

業績推移



1. 新長期経営計画

4) 2025年のありたい姿と2020年のあるべき姿

新長期経営計画「新生日本触媒2020」

2025年のありたい姿

「テクノアメニティ2015」における“2025年のビジョン・目標”を検証し、新たに策定する

2020年のあるべき姿

長期的なスパンで環境の変化を予測し、ありたい姿へ向けたマイルストーン（可能な限り具体化）となるべきもの

長期経営計画
あるべき姿に至るための経営戦略
中期経営計画
当初3年間の実行計画

長期経営計画

「2025年のありたい姿」に至る為に「2020年のあるべき姿」を設定
その実現に向けての具体的な経営戦略

中期経営計画

当初3年間の具体的な実行計画

4) 2025年のありたい姿と2020年のあるべき姿

2025年のありたい姿

「人の暮らしに新たな価値を提供する**革進**的な化学会社」

- ・ 技術と創造力で、新しいことに挑戦し続けます
- ・ No.1の製品や技術を増やし、グローバルに事業を行います
- ・ 最高水準の安全性と生産性を追求し続けます
- ・ 地球環境に貢献し続けます
- ・ 世界中の職場を多様性のある活気あふれる場にします

※革進：旧習・旧態を改めて、進歩を図ること（出所：大辞林）

（参考）

【テクノアメニティ2015】 「革新的な技術で新しい価値を提供する化学会社」

4) 2025年のありたい姿と2020年のあるべき姿

2025年のありたい姿における事業の状態

事業セグメント：AA/SAPを主力事業としてEOを含む既存事業をより一層強化しつつ、機能性化学品、新エネルギー、健康・医療から次の柱が確立されてる。

また新ビジネスのタネが生まれ続けている

事業エリア：日本国内にとどまらず、世界をマーケットとして事業展開をより一層加速している

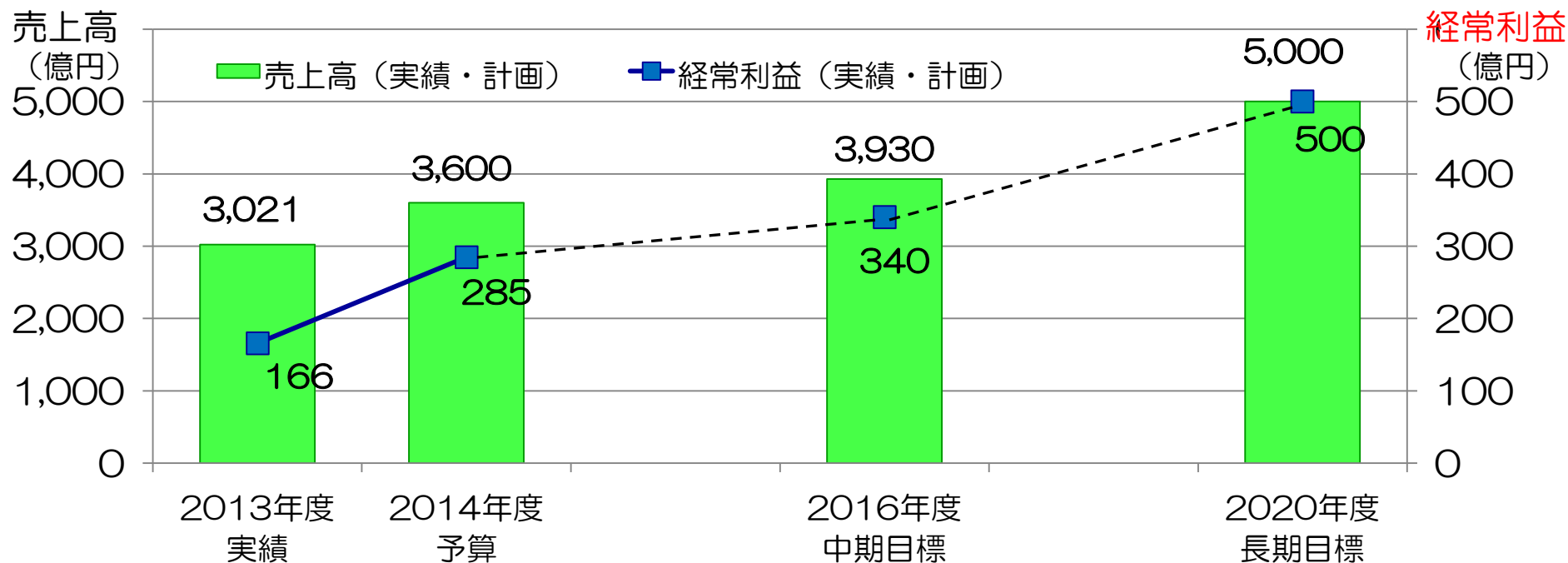
事業の強み：研究開発力、生産技術力、マーケティング力を掛けあわせた総合力を強みとし、経営のリーダーシップによって、その総合力を最大に引き出している

1. 新長期経営計画

4) 2025年のありたい姿と2020年のあるべき姿

2020年のあるべき姿

	売上高	経常利益	ROA	新規製品売上高*
2020年度 長期目標	5,000億円	500億円	9.5%	470億円
2016年度 中期目標	3,930億円	340億円	8.5%	290億円



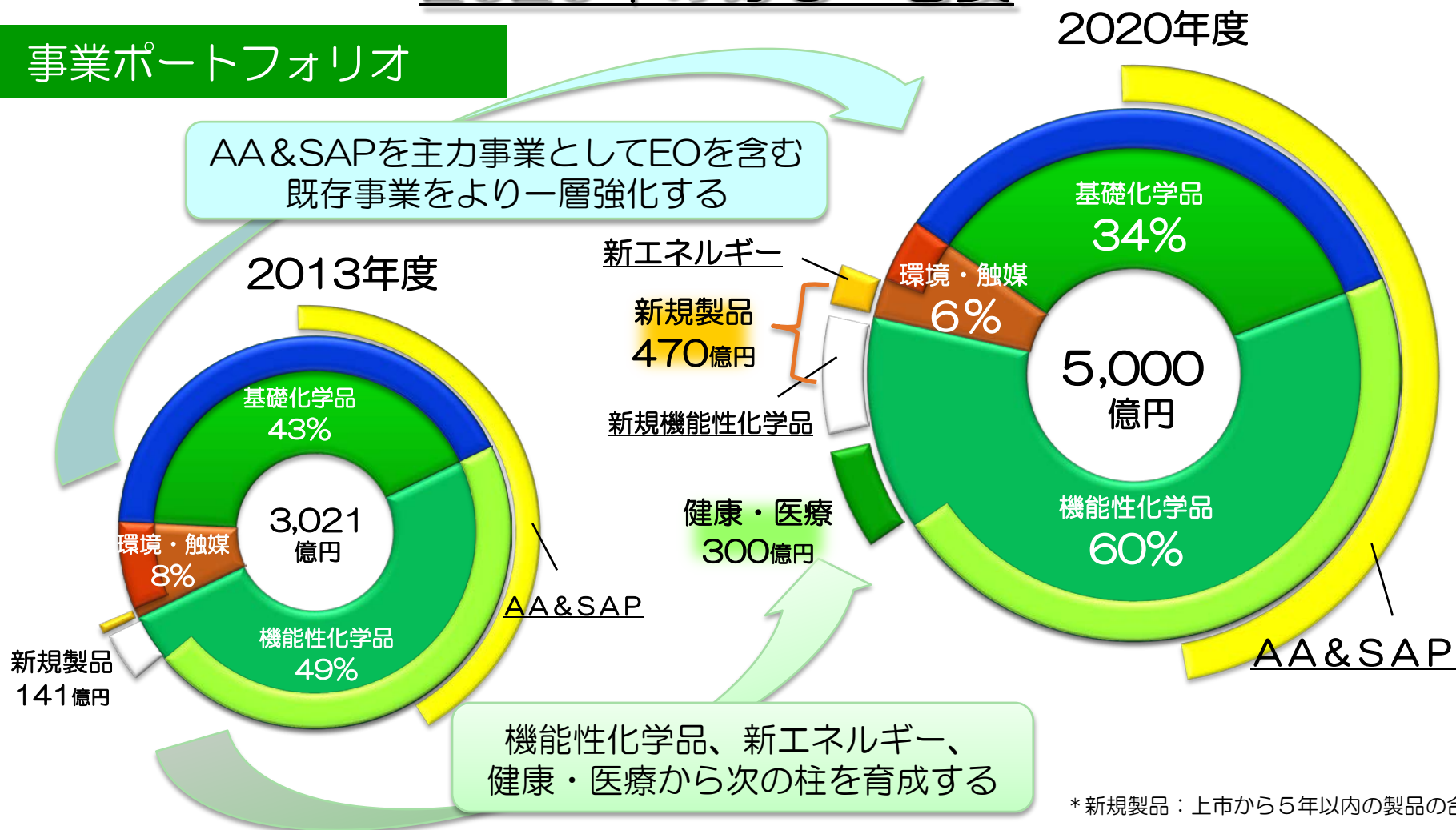
*新規製品売上高：上市から5年以内の製品売上高の合計

2014年度～2020年度前提条件： 国産ナフサ価格 65,000円/kl, US\$=100円, EUR=130円

4) 2025年のありたい姿と2020年のあるべき姿

2020年のあるべき姿

事業ポートフォリオ



5) 基本指針と事業戦略の方向性

新長期経営計画「新生日本触媒2020」

基本指針

- ◇安全・安定な生産活動
- ◇売上よりも収益性を重視

事業戦略の方向性

既存事業・コア製品の一層の強化
新規事業の早期立ち上げ、新製品の速やかな上市

6) 事業基本戦略および動向 (1) AA/SAP

AA/SAP事業

- ◆ 高吸水性樹脂は世界トップレベルのシェア及び技術を堅持
- ◆ アクリルモノマー事業もトップを走るグローバルプレイヤーを目指す
- ◆ 持続的成長及びグローバル展開を可能とする競争力を維持・強化

新增設

今夏までに次期増設計画を決める予定

6) 事業基本戦略および動向 (1) AA/SAP

AA：需給動向

需要 世界需要 約450万トン（2013年推定）

中期的に年率5%程度の成長を想定

供給 2014-5年に中国を中心に大幅な能力増強計画（需給は軟化を想定）

当社の足元状況とアクション

設備稼働状況

姫路、海外各拠点 高稼働、中期経営計画中にフル稼働を目指す

重点課題

安全、安定操業の追求

- ・安全強化策の全グループ展開

収益力の維持拡大

- ・生産能力当り設備投資額の削減
- ・川崎・特殊エステル設備、高稼働維持

6) 事業基本戦略および動向 (1) AA/SAP

SAP：需給動向

需要 世界需要 約200万トン（2013年推定）

中期的には年率6～7%の成長を想定

供給 既存大手以外の新興メーカーも参入・増強を計画

2013年 増設世界合計 32万トン／年（当社グループを含む）

2014年 増設計画世界合計 25万トン／年（中国除く）

当社の足元状況とアクション

設備稼働状況

姫路 32万トン／年、 インドネシア(NSI) 9万トン／年

= 高稼働、**中期経営計画中にフル稼働を目指す**

米国(NAII)、ベルギー(NSE)、中国(NSC)：計15万トン／年

= フル稼働

重点課題

顧客層の充実、多様化

新タイプの開発（機能性向上、コスト競争力向上など）

6) 事業基本戦略および動向 (2) EO、機能性化学品

EO事業

- ◆ 選択と集中、成長市場への進出により事業基盤を強化し、今後ともコア事業として安定したキャッシュフローを創出する
 - ・非EG化：高水準を達成、EOを主体とする事業に転換済み
 - ・高級アルコール（ソフタノール®）：洗剤向けに需要拡大、増設検討
 - ・水溶性ポリマー（アクアリック®）：洗剤向けに需要拡大、開発に注力

機能性化学品事業

- ◆ ワールドワイドでトップサプライヤーとしての地位を確立
- ◆ 独自製品・技術による市場開拓と成長市場への参入
- ◆ 自社原料をベースとした世界に通じる高機能化学品群の拡充により収益面での一つの柱に育成
 - ・光学材料用アクリル樹脂（アクリビュア®）：樹脂販売・新規グレードの開発に注力
 - ・レジスト用ポリマー（CF用：アクリキュア®）：耐熱性・透明性に優れ需要増大

6) 事業基本戦略および動向 (3) 新エネルギー・触媒

新エネルギー・触媒事業

- ◆ 新エネルギー関連材料分野を次世代事業の柱の一つとする
- ◆ クリーンエネルギー分野のスペシャリティ材料市場で業界標準となる技術・製品の開発と市場開拓の加速

- ・ リチウムビスフルオロスルホニルイミド (LiFSI)

用途：リチウムイオン電池用の長寿命化、安全性向上添加剤
今期から製品化 → **需要拡大**

- ・ 固体電解質ポリマー (ICP：イオンコンダクティブポリマー)

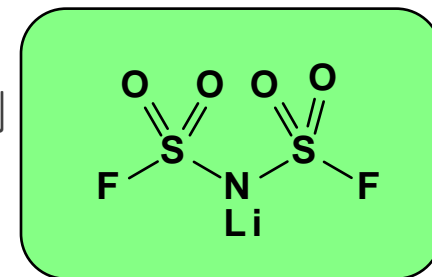
用途：電気自動車、定置用のリチウムポリマー電池材料

販売拡大中 → **更なる製品のコストパフォーマンス向上**

- ・ 燃料電池用ジルコニアシート・セル

用途：SOFC（固体酸化物形燃料電池）の心臓部材

性能・品質のさらなる向上



LiFSI

6) 事業基本戦略および動向 (4) 新規事業、開発品

新規事業

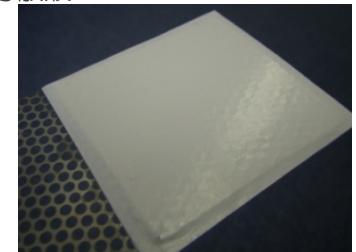
- ◆ 新たな事業ドメインとして**健康・医療分野**で事業基盤を築く
- ◆ 社会変化の予測に基づく**将来視点**から注目すべき市場とターゲット材料を抽出。新たな事業展開の道筋をつける
- ◆ **戦略投資**の活用

開発品

- ・ **シリコニアナノ粒子分散液**
有機溶媒への分散性能に優れるシリコニアナノ粒子
ディスプレイの高画質化に貢献
- ・ **新亜鉛電池材料**
アニオン伝導層一体型亜鉛極
亜鉛の結晶成長を阻害し、安価で安全性の高い亜鉛電池を
長寿命化



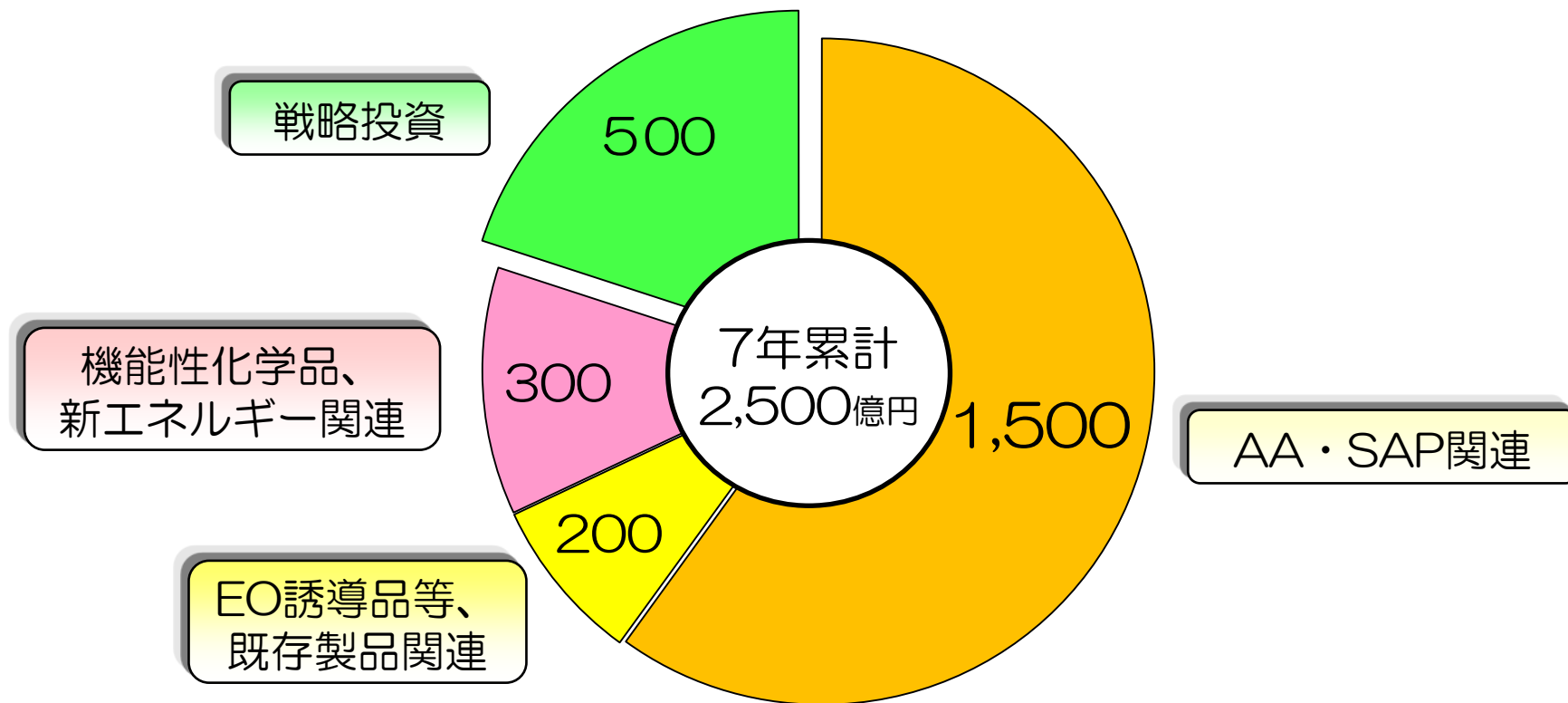
シリコニアナノ粒子分散液



新亜鉛電池材料

7) 投資計画

2014年度～2020年度の累計投資額（億円）



	2014～2016年度	2017～2020年度
設備投資	600億円	1,400億円
戦略投資	500億円	

2. 2013年度業績

(単位：億円)	2012年度	2013年度
売上高	2,695	3,021
営業利益	100	138
経常利益	138	166
当期純利益	84	105
ROA (総資産経常利益率)	3.9%	4.4%

増収・増益

- ・ 事故後の各設備稼働順次再開に伴う生産大幅増で、**数量効果**が実現
- ・ **スプレッド改善**

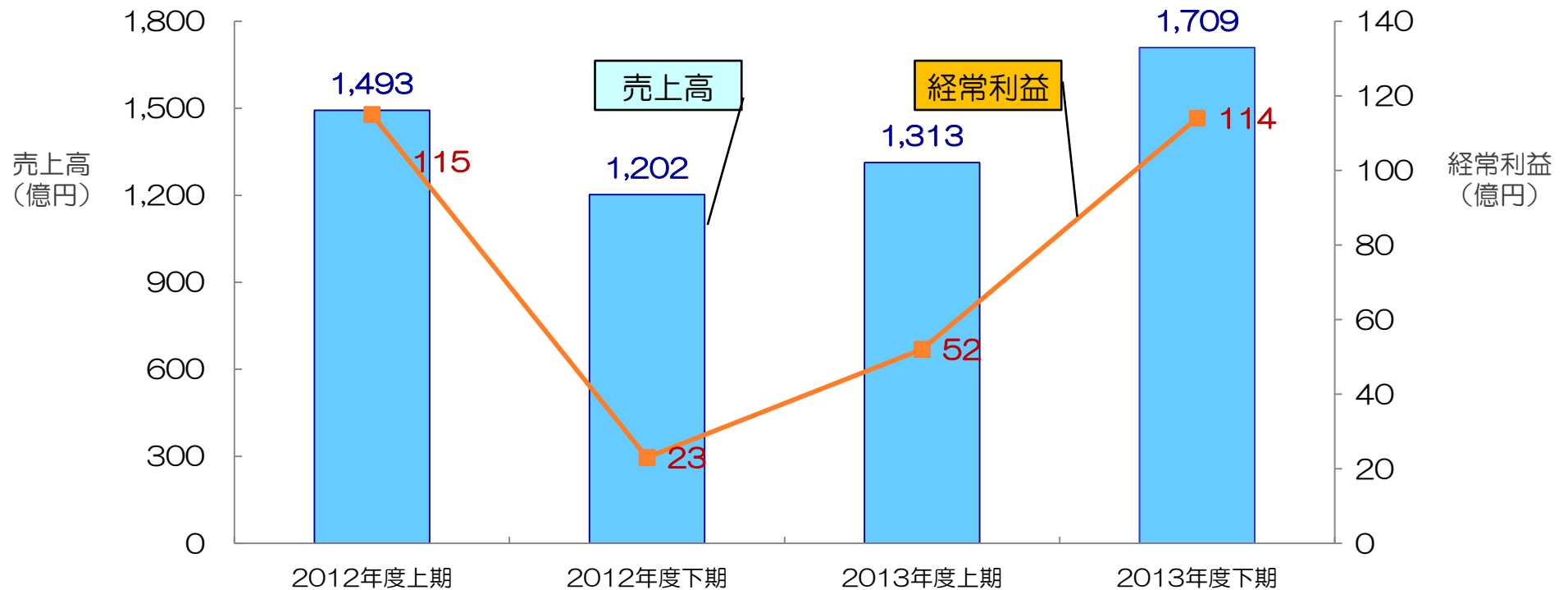
事故影響額

営業損益	△136億円	(販売減少△155、固定費安+19)
特別損益	10億円	
合計	△126億円	(2012年度：△138)

2. 2013年度業績

姫路事故で落ち込んだ利益水準を着実に回復・向上
前期比增收増益

売上高・経常利益 推移



3. 2014年度計画

(単位：億円)	2013年度実績	2014年度計画
売上高	3,021	3,600
営業利益	138	260
経常利益	166	285
当期純利益	105	200
ROA (総資産経常利益率)	4.4%	7.1%

為替レート
国産ナフサ価格

US\$ = 100円、EUR = 134円
67,300円/kL

US\$ = 100円、EUR = 130円
65,000円/kL

計画達成の条件

- ・ 安全安定、且つ効率的な稼働
- ・ スプレッド拡大・維持
- ・ 経費削減・収益改善活動の継続
- ・ シェア回復・計画数量の販売

⇒新設プラント（AA、特殊エステル、フェニルマレイミドなど）
の安定的立ち上げ、早期の高稼働化

4. 利益還元策

＜基本方針＞

事業拡大や企業体質の強化等を総合的に勘案しつつ、
 連結業績の動向を見通し、中長期的水準の向上を目指した配当を行う

2013年度配当

経常利益 166億円
 当期純利益 105億円

円/株	中間	期末	合計
普通配当	8	8	16

前期と同額

2014年度配当（予想）

経常利益 285億円
 当期純利益 200億円

円/株	中間	期末	合計
普通配当	11	11	22

過去最高値と同額

	2013年度（事故影響）	2014年度（予想）	2009～12年度平均
配当性向	30.9%	22.3%	23.8%

おことわり

本資料は、投資判断の参考となる情報提供を目的としているものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。また、記載されている内容は、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内容を含んでおり、記載された内容を確認したり、保証するものではありません。

実際の業績は、様々な要因により、異なる結果となる場合があります。

お問合せ先：

株式会社日本触媒 I R・広報室

東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル

TEL： 03-3506-7477

FAX： 03-3506-7598

URL： <http://www.shokubai.co.jp>