

日本触媒

株式会社日本触媒 決算説明会資料

2020/5/12

代表取締役社長 五嶋祐治朗

後半中期経営計画「新生日本触媒2020NEXT」

および

2020年3月期決算説明

目次

後半中期経営計画「新生日本触媒2020NEXT」

1. 概要

業績概要

2. 2019年度 業績

3. 2020年度 業績予想及び配当予想

4. 利益還元策

中期経営計画重要課題

5. 重要課題に対する施策

6. 持続的成長に向けて

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

1. 中期経営計画「新生日本触媒2020NEXT」

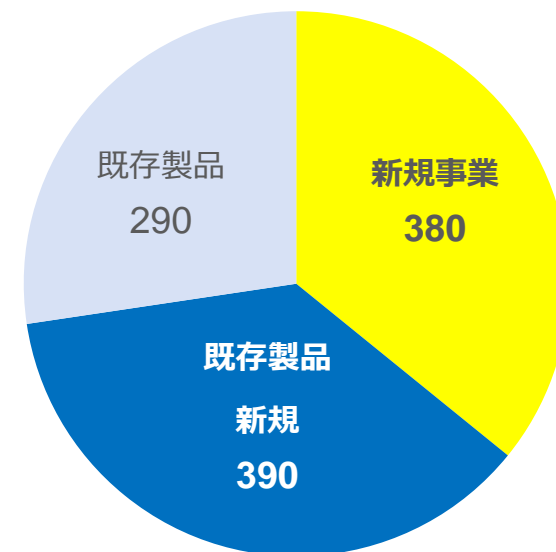
2020年のあるべき姿 数値目標 (IFRS)

売上収益 4,000億円

期間中の売上増加額：1,060億円

(売上収益：2016年度2,940億円→2020年度4,000億円)

税引前利益 400億円 (売上収益利益率10%)

ROA 7.4% (日本基準 7.5%)
(資産合計税引前利益率)増加額1,060億円内訳
(単位：億円)

【2020年度定量目標：前提条件】

	国産ナフサ価格	為替(US\$)	為替(EUR)
長期経営計画(2014年策定時)	65,000円/kL	100円	130円
後半中期経営計画	42,000円/kL	110円	115円

※2019年度より、IFRSを任意適用しています。

1. 中期経営計画「新生日本触媒2020NEXT」

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」

※革進：旧習・旧態を改めて、進歩を図ること（出所：大辞林）

基本指針

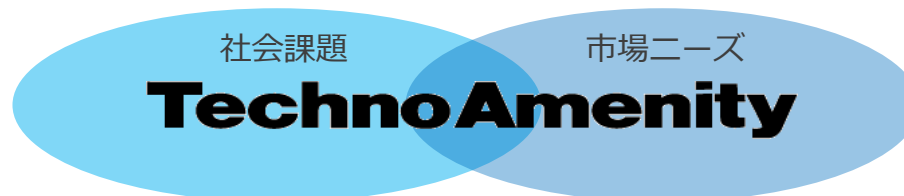
- ◇売上規模よりも収益性を重視
- ◇安全・安定な生産活動

重要課題

- ◇SAP事業を死守する
- ◇成長事業・分野へのシフトを進める

基本姿勢

世の中で求められる製品やサービスを創造し、タイムリーに提供する



重要課題に対する施策

SAP事業の競争力強化

- ・収益改善（サバイバルプロジェクト）
- ・開発力強化

新規事業・新規製品の創出加速

持続的成長に向けて

人と組織の活性化

社会からのより一層の信頼獲得

グループ経営の強化

2. 2019年度 業績

	2018年度	2019年度	
(単位：億円)	実績	実績	2/4修正値
売上収益	3,389	3,022	3,050
営業利益	262	132	110
税引前利益	321	157	145
親会社の所有者に帰属する 当期利益	238	111	95
ROA (資産合計税引前利益率)	6.7%	3.3%	ND
ROE (親会社所有者帰属持分当期利益率)	7.5%	3.5%	ND
国産ナフサ価格	49,400円/kL	42,900円/kL	43,200円/kL

前期比、減収・減益 / 2/4修正値比、全利益上振れ

- ◆前期比
 - ・売上収益 減収： 原料価格や製品海外市況下落、数量減
 - ・営業利益 減益： スプレッド縮小、数量減、加工費増
 - ・税引前利益 減益： 持分法投資利益減少
- ◆2/4修正値比
 - ・各利益 増益： スプレッド拡大、販管費減

3. 2020年度 業績予想及び配当予想

新型コロナウイルス感染症による当社グループへの影響について、現時点では不透明な状況にあります。従って、合理的な業績予想の算出が非常に困難なことから、現時点では未定とさせていただきます。

なお、業績予想及び配当予想の開示が可能となった段階で、速やかに開示いたします。

4. 利益還元策

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、中長期的な水準向上を目指した配当を行う

2019年度配当

当期利益 111億円

当初予定どおり180円/株

前期より10円/株 増配
過去最高配当額

円/株	中間	期末	合計
普通配当	90	90	180

2020年度配当（予想）

「未定」とさせていただきます

*合理的な業績予想の算出が
可能になり次第、業績
予想値と併せて公表いたします

	2010～19年度平均	2019年度
配当性向	28.8%	64.7%

5. 中期経営計画：重要課題に対する施策①

SAP事業の競争力強化

AA(AES)需給動向

需要	世界需要	約690万トン（2020年推定）	供給	2020年 増設計画世界合計	約40万トン/年
		中期的に年率3-5%程度の成長を想定		2021年 増設計画世界合計	約30万トン/年
				2022年 増設計画世界合計	約30万トン/年

- ・ 足元需要は弱く短期的には厳しいが、中長期的には需給バランスは改善方向である。

SAP需給動向

需要	世界需要	約300万トン（2020年推定）	供給	2020年 増設計画世界合計	6万トン/年
		中期的に年率5%前後の成長を想定		2021年 現時点で増設計画は発表されていない	
				2022年 現時点で増設計画は発表されていない	

- ・ 足元のSAP需要は、堅調に推移している。
- ・ 中長期的には需給バランスは改善していく見通しである。

AA、SAPとも、中長期的には引き続き成長が見込まれる

5. 中期経営計画：重要課題に対する施策①

SAP事業の競争力強化

◆ 当社グループの強み

- ・原料アクリル酸(AA)も製造する、垂直統合の強み
- ・有力顧客との関係

◆ SAPサバイバルプロジェクト

- ・AA/SAP生産性の向上
- ・メンテナンス効率化、物流効率化 等

◆ SAP性能二ーズ対応強化

- ・環境対応型SAPの開発 等

◆ SAP価格適正化

◆ AA/SAPグローバル供給体制の強化

- ・インドネシア AA10万トン/年 増設決定(2021年完工予定)



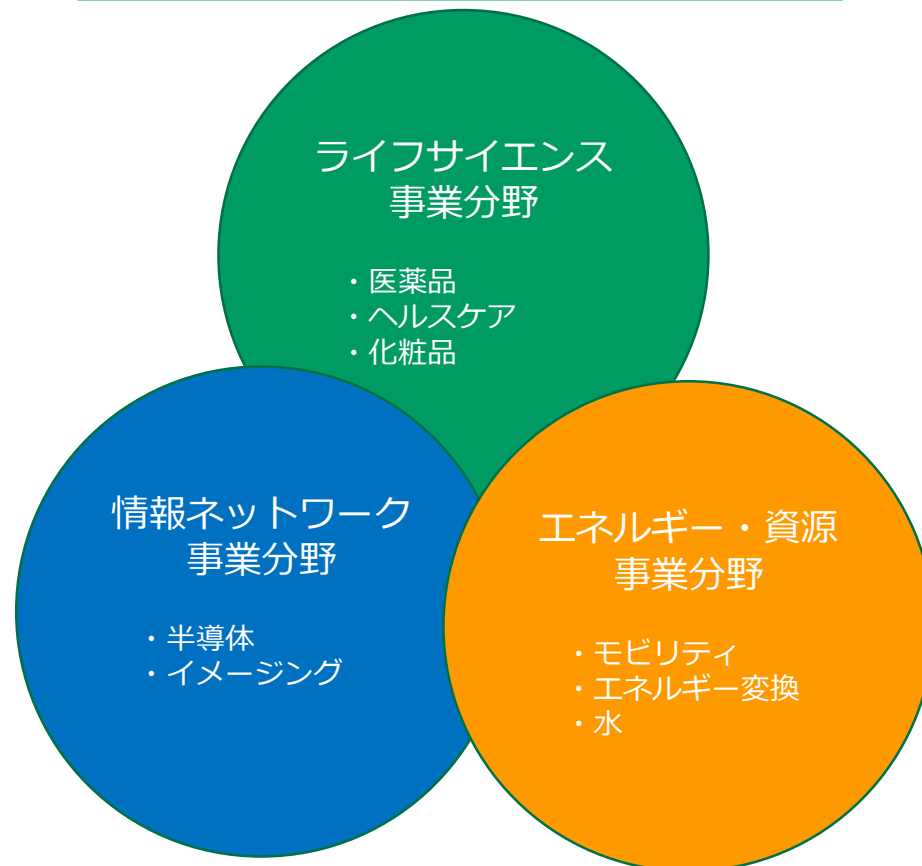
AA/SAPトータルでSAP事業の競争力強化を推進

5. 中期経営計画：重要課題に対する施策②

新規事業・新規製品の創出加速

事業の
「市場性」「適社性」「社会性」で
新規事業ターゲットを選定

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



5. 中期経営計画：重要課題に対する施策②

新規事業・新規製品の創出加速： エネルギー・資源事業分野

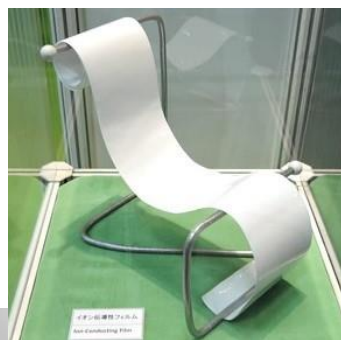
エネルギー・資源事業分野

- ・モビリティ
- ・エネルギー変換
- ・水

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



13 気候変動に
具体的な対策を

モビリティ領域

イオネル® (LiFSI) →製品化済
電池用次世代電解質

メチレンマロネート類
次世代塗料原料
セミコマーシャルプラント設備(米国)、年度内確定目標

エネルギー変換領域

ハイブリッド亜鉛蓄電池
アルカリ水電解用セパレーター
全固体ポリマー電池用電解質膜



水領域

海水淡水化・廃水処理向け素材

5. 中期経営計画：重要課題に対する施策②

新規事業・新規製品の創出加速： ライフサイエンス事業分野

ライフサイエンス
事業分野

- ・医薬品
- ・ヘルスケア
- ・化粧品

3 すべての人に
健康と福祉を



化粧品領域

化粧品素材事業の確立

- ・ 製品販売開始 (2019年4月～)
- ・ カテゴリー別展開

天然素材、加工素材、合成素材

医薬品領域

創薬支援事業の確立

ペプチド医薬、核酸医薬

- ・ 中分子原薬合成施設(吹田) 製造準備中
今年度商業運転開始、来年度本格運用予定
- ・ レナセラピューティクス(株)子会社化 (2019年11月)
- ・ 投資展開 (設備、M&A)

5. 中期経営計画：重要課題に対する施策②

新規事業・新規製品の創出加速：情報ネットワーク事業分野

情報ネット
ワーク事業分野

- ・半導体
- ・イメージング



イメージング領域

AOMA® →製品化済

曲面印刷領域に優れるUV硬化材料

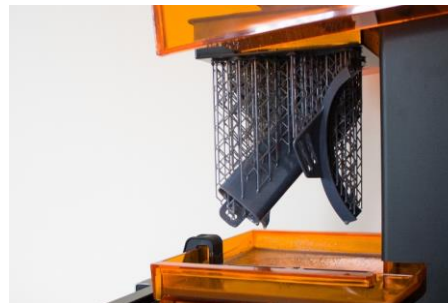
iOLED®

紙より薄い有機EL

半導体領域

高次シラン材料

半導体プロセス用モノマー



6. 持続的成長に向けて

CSR活動の推進

当社CSR活動の推進は
グループ企業理念 **TechnoAmenity***) の実践そのもの

*) 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

- ◆ ESG情報 開示強化(2018年度下期～)
- ◆ TechnoAmenity Report 発行
統合報告書様式 (19年8月発行)
- ◆ 新型コロナウイルス(COVID-19)対策
社会に必要不可欠な業種としての使命感
グループ全従業員の感染防止対策徹底
 - ・ 雇用維持
 - ・ グループ全製造拠点の安定稼働
 - ・ 間接部門の原則在宅勤務



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 IR・広報部

東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル

TEL： 03-3506-7605

FAX： 03-3506-7598

URL： <http://www.shokubai.co.jp>