



平成 29 年 5 月 19 日

各 位

会 社 名 日 本 曹 達 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 石 井 彰
(コード番号 4041 東証第一部)
問 合 せ 先 総 務 グ ル ー プ リ ー ダ ー 竹 内 哲
(TEL 03-3245-6053)

新中期経営計画（2017 年度～2019 年度）の策定に関するお知らせ

日本曹達株式会社（本社：千代田区大手町、社長：石井 彰）は、当社グループの新たな経営目標として 2017 年度から 2019 年度までの 3 ヶ年を対象期間とした新中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

本中期経営計画は、長期経営ビジョン【Chemigress to 100】における取り組みの最終ステージとなります。創業 100 周年となる 2020 年を迎えるにあたり、これまで進めてきた成長戦略を深化させるとともに、創業 100 周年以降のさらなる企業価値の向上に向けて、強固な企業基盤の構築を進めてまいります。

1. 基本目標

本中期経営計画では「事業収益力の向上」と「新規事業の創出」を主題とし、成長ドライバーを核とした既存事業の拡大と新規事業の創出・開発推進、ならびにグループ事業基盤の強化により、営業利益率 6.5% 以上（商社事業を除く営業利益率 8.0% 以上）、経常利益 130 億円の達成を目指します。また、将来の成長に資するべく、3 年間で 500 億円の投資を計画します。

事業基盤の強化にあたっては、ROIC（投下資本利益率）の改善を目標に各部門が収益性・効率性の継続的な改善を図ることで、当社グループ全体の ROE を向上させます。

CSR 経営の深化により、社会から求められる化学企業グループとしての健全な発展を推進します。

営業利益率	6.5%以上（商社事業を除く営業利益率 8.0%以上）	[2017 年 3 月期 4.2%]
経常利益	2020 年 3 月期 130 億円	[2017 年 3 月期 99 億円]
ROE	7.0%以上	[2017 年 3 月期 6.6%]
投資金額	3 年間 500 億円（成長投資 100 億円、維持更新投資 200 億円、M&A 等 200 億円）	

創業 100 周年以降の当社グループは、農業化学品事業において新規農薬を軸に製品ポートフォリオが刷新・強化され、収益性の大幅改善に向けた環境が整うこと、また化学品事業において製品構成の高付加価値化が進展することにより、新たな成長ステージでの飛躍を想定しており、2025 年度には売上高 2,000 億円、営業利益 200 億円に至る構想を描いています。

本中期経営計画を新たな成長のための体質強化の期間と位置付け、さらなる企業価値の向上に向けて企業基盤の強化を進めます。

2. 成長ドライバーを核とした既存事業の拡大

(1) 化学品事業

・成長事業の拡大

当社グループの成長ドライバーであるセルロース誘導体（医薬品添加剤 HPC）および機能性高分子（樹脂添加剤 NISSO-PB）のさらなる拡販と次期増産計画を具体化します。

KrF フォトレジスト材料 VP ポリマーの生産能力を增強し、今後の需要増加に対応します。

欧州における水銀法規制を念頭に、フランス・Alkaline 社を通じて無機金属アルコラート製品の拡販戦略を立案・実行します。

・基盤事業の整備（クロールアルカリ事業）

当社グループ内消費原料の安価かつ安定的な供給体制を維持するべく、適切な維持更新投資を行うとともに、抜本的な事業構造の改善を完遂し、事業運営コストの引き下げと外販製品の収益力向上を図ります。

(2) 農業化学品事業

・自社開発新規農薬の創製

新規殺菌剤「ピシロック」「ナエファイン」「クインテクト」および新規殺ダニ剤「ダニオーテ」を上市し、早期の市場シェア獲得を目指します。また、新規殺菌剤 NF-180 の上市に向けて開発を進めます。

・既存製品の拡販

前中期経営計画において整備したグローバル販売体制を活用し、当社グループの成長ドライバーである農薬のシェア拡大を図ります。

主要製品について、海外生産体制の強化による価格競争力獲得を背景に量的販売拡大を図ります。

生物農薬の海外市場向け販売を展開します。

(3) 運輸・倉庫事業

危険物・毒劇物・医薬品の保管・運送ノウハウをベースに高い営業利益率を維持しつつ、高機能化・高付加価値化を図るために 10 億円の投資を行い、さらなる事業規模の拡大を目指します。

当社グループの物流拠点として、安定した物流体制の構築を図ります。

(4) 建設事業

粉体ケミカルハンドリング技術、医薬品 GMP バリデーションなどのコア技術の高度化により差別化を推進し、収益力向上を図ります。

3. 新規事業の創出・開発推進

(1) 新規事業の創出

新規の二次電池材料を企業化し、本中期経営計画期間中に販売を開始します。

環境面に配慮した生分解性ポリマー（ポリアミド 4）の製造改良プロセス開発に成功しており、今後の量産化に向けて研究開発を進めます。

当社の特色ある原料や保有技術の活用による新規分野への進出を目指します。また、買収による新規事業への参入を検討します。

(2) 研究開発の推進

重点事業分野を「農業化学品」、「セルロース誘導体（医薬品添加剤）」、「機能性高分子」、「感熱紙用顔色剤」、「環境関連化学品」とし、新製品開発・新規事業化を強力で推進します。

研究テーマ管理において、事業性評価を綿密に行うことで注力テーマの見極めを合理的かつ迅速に判断し、研究開発の効率化を図ります。

4. グループ事業基盤の強化

(1) グループ総合力の強化

グループ各社会計システムの連携整備によりガバナンス向上を図るとともに、利益管理の効率化を進め、問題点の早期認識と速やかな対策の立案・実行を実現します。

グループ内共通インフラとしての管理部門体制の構築を目指し、現行の機能・組織の見直しを行い、業務体制の効率化とコストの引き下げを進めます。

(2) 設備投資

新製品の開発促進と早期上市、ならびに収益力・競争力強化に資する成長投資と、安定的・継続的な成長に資する設備維持更新・インフラ整備投資を実行するべく、3年間で300億円の設備投資を計画します。

(新規事業・増産・合理化投資 100億円、設備維持更新・インフラ整備投資 200億円)

(3) M&A・事業提携

既存事業の強化ならびに周辺事業領域の拡大を図るべく、200億円の投融資を計画します。

(4) 持分法適用関連会社の経営管理強化

Novus International社、IHARABRAS社などの持分法適用関連会社の経営計画・資本政策に適切に対応することにより、各社の企業価値向上に努めます。

5. CSR経営の深化

「企業価値を守るCSR」と「企業価値を高めるCSR」の両立を目指して、社会から求められる化学企業グループとしての健全な発展を推進します。

(1) 企業価値を守るCSR

健全で透明な企業経営を行い、社会の発展に貢献し、すべてのステークホルダーから信頼される企業を実現するために、コーポレート・ガバナンスのさらなる強化に努めます。

社会と環境に配慮した「日曹安全」「日曹品質」の維持・改良に取り組みます。

多様性の受容と、働きがいと誇りの持てる職場を実現するために、ダイバーシティ、ワークライフバランスおよびキャリアビジョン・サクセッション（後継者育成）プランを推進し、人財価値向上を図ります。

社会責任活動を継続的に実施します。

(2) 企業価値を高めるCSR

「農業」（SDGs 2）、「医療」（SDGs 3）、「環境」（SDGs 6・SDGs 11・SDGs 12）、「情報」を主要ドメインとして、グローバル社会の課題に取り組みます。

6. 株主還元方針

本中期経営計画期間中における株主還元につきましては、成長投資の財源を確保しつつ、総還元性向30%を目標として安定的・継続的な配当の実施に取り組みます。

自己株式の取得につきましても、配当を補完する株主還元策として機動的に実施します。

総還元性向 = (配当総額 + 自己株式取得総額) ÷ 連結当期純利益

以 上