

株式会社 日本触媒

後半中期経営計画「新生日本触媒2020 NEXT」

および

2018年3月期第2四半期決算説明

2017年11月9日

代表取締役社長

五嶋祐治朗



日本触媒

1. 後半中期経営計画「新生日本触媒2020 NEXT」概要
2. 2017年度 上期業績
3. 個別事業動向
4. 新規事業
5. 後半中期経営計画 進捗
6. 2017年度 業績見通し
7. 利益還元策

用語解説

| | |
|------|-----------------|
| AA： | アクリル酸 |
| SAP： | 高吸水性樹脂 |
| EO： | 酸化エチレン |
| DDS： | ドラッグ・デリバリー・システム |

1. 「新生日本触媒2020 NEXT」 (2017~2020年度) 概要

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

社会課題

市場ニーズ

TechnoAmenity

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

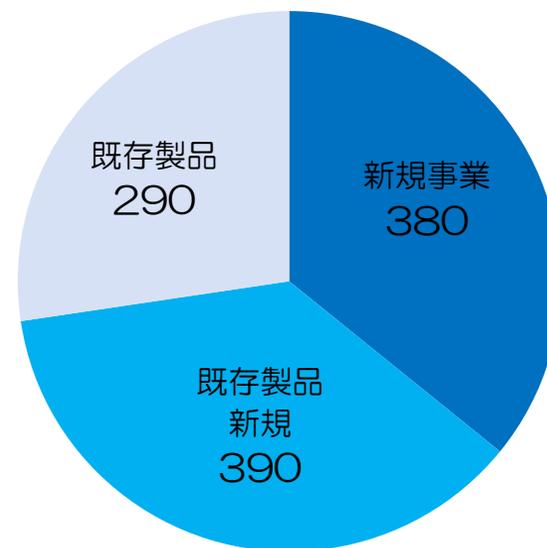
1. 「新生日本触媒2020 NEXT」 (2017~2020年度) 概要

2020年のあるべき姿 数値目標



期間中の売上増加額：1,060億円

(売上高：2016年度2,940億円→2020年度4,000億円)



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 |

2. 2017年度 上期業績

| | 2017年度 上期業績 | |
|------------------|-------------|-------|
| (単位：億円) | 5/9発表値 | 実績値 |
| 売上高 | 1,500 | 1,590 |
| 営業利益 | 100 | 140 |
| 経常利益 | 120 | 167 |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 90 | 120 |
| ROA (総資産経常利益率) | 5.4% | 7.5% |
| ROE (自己資本当期純利益率) | 6.2% | 8.1% |

為替レート

US\$ = 110.00円
EUR = 115.00円
42,000円/kL

US\$ = 111.05円
EUR = 126.32円
37,600円/kL

国産ナフサ価格

5/9発表値と比べ、売上利益とも上振れ

- 上振れ要因：
- ・ **販売数量**、見込みを上回る
 - ・ 一部製品、**市況上昇**
 - ・ **原料価格**低下 (期初前提：42,000円/kL → 実績：37,600円/kL)
 - ・ **ユーロ高**進行 (期初前提：115円/EUR → 実績：126.32円/EUR)

3. 個別事業動向：AA/SAP

AA：事業基本戦略

積極的拡販により世界トップを走るグローバルサプライヤーを目指す

需給動向

需要 世界需要 約610万トン（2017年推定）
 中期的に年率5%程度の成長を想定

供給 2018年 増設計画世界合計 約30万トン/年
 2019年 増設計画世界合計 約30万トン/年

- ・ 中国の供給能力が、事業撤退と環境規制強化により縮小している
- ・ 需給バランスは、タイト方向へ転換した

状況と今後方針

1) 安全安定な高稼働操業の維持

原料安定調達： グローバルの地産地消を指向しつつ、
 安定的なプロピレンの確保を目指す
 生産技術： トップレベルの技術力を維持するため、
 新技術の開発・導入を進める

2) 中期的対応：グローバル供給体制の強化

新たな生産能力増強も含め、
 中期的なグローバル供給体制の強化を検討する



3. 個別事業動向：AA/SAP

SAP：事業基本戦略

戦略的パートナー顧客への差別化された製品の供給

需給動向

需要 世界需要 約270万トン（2017年推定）
中期的に年率5~7%の成長を想定

供給 2018年 増設計画世界合計 約25万トン/年
 2019年 増設計画世界合計 無し

・2020年に向けて、需給バランスは引き締まる方向

状況と今後方針

- 1) **顧客層の充実** 顧客別に品質や機能面での差別化強化
- 2) **収益性の改善** AA-SAP垂直統合の強みを活かす
 SAPサバイバルプロジェクト：コスト削減項目を絞り込み、施策順次実施へ
 値上げ打出し（2017/7/1以降の契約分について）：一層の浸透に向け交渉を継続中
- 3) **中期的対応：グローバル供給体制の強化**
 新たな生産能力増強も含め、中期的なグローバル供給体制の構築を検討する

AA/SAP：増設計画の進捗

生産能力<計画確定分>

単位：万トン/年

| | 現状 | 計画 2018年新設（ベルギー） | 合計 |
|-----|----|------------------|----|
| AA | 78 | 10 | 88 |
| SAP | 61 | 10 | 71 |

※今後：需給動向を見極め、着実に増設を進める



3. 個別事業動向：EO、機能性化学品、新エネルギー・触媒

EO：事業基本戦略

自社EOプラント再編及び競合とのアライアンス等による事業基盤強化

注目製品

高級アルコールエトキシレート（ソフタノール[®]） <界面活性剤>

- ① 国内設備増強完了
- ② 海外で設備新設を検討中



機能性化学品：事業基本戦略

自社の特殊モノマーとその誘導品及び特殊技術で生産した独自の高性能製品の拡販

注目製品

光学材料用アクリル樹脂（アクリビューア[®]） <FPD向け材料>

シリコニアナノ粒子分散液（ジルコスター[®]） <屈折率調整剤>

VEEA <機能性モノマー>

エポクロス[®] <機能性ポリマー>



新エネルギー・触媒：事業基本戦略

各種電池材料の競争力ある量産設備からの供給・拡販

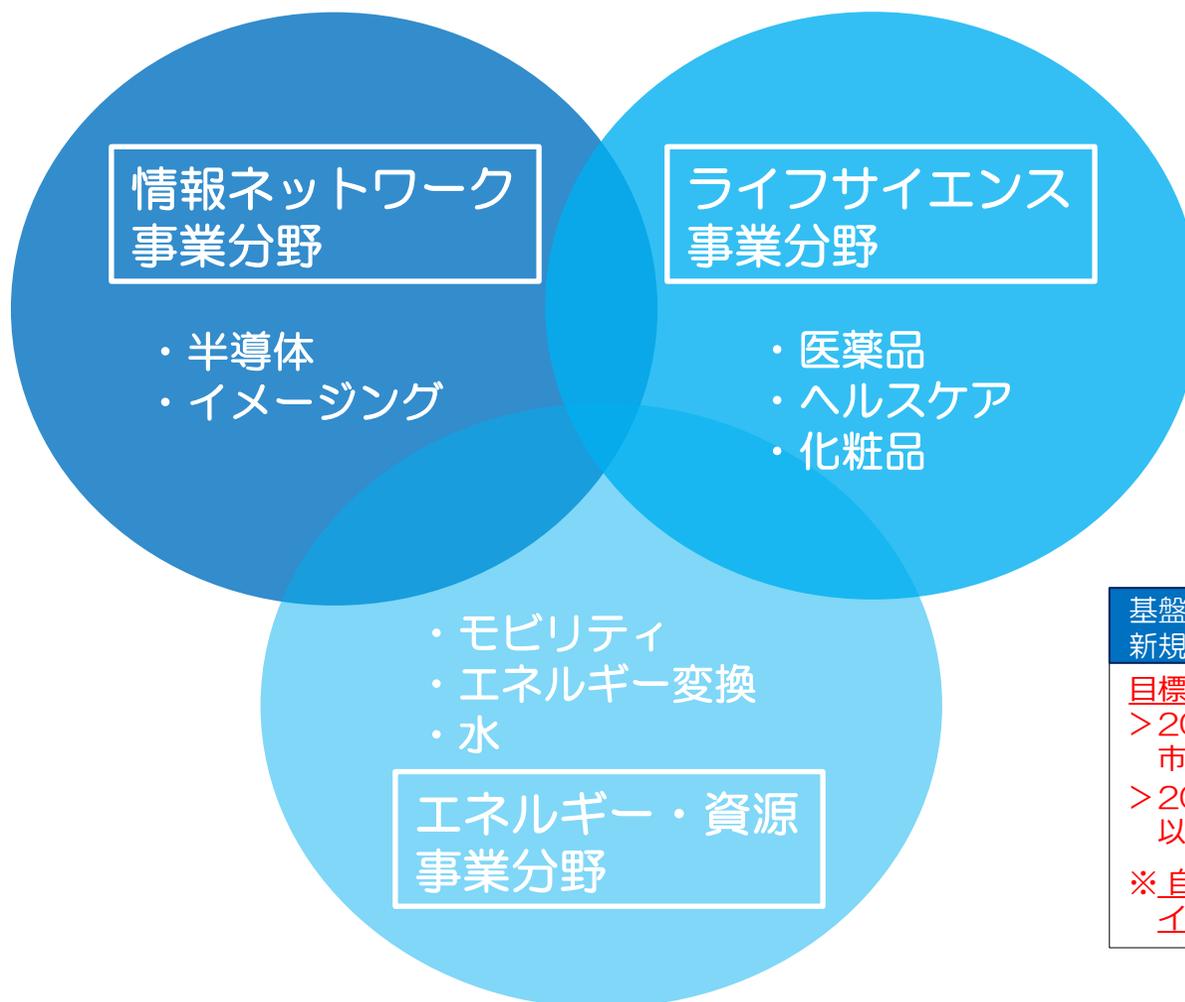
注目製品

リチウムビスフルオロスルホニルイミド：LiFSI（イオネル[®]） <リチウムイオン電池用電解質>

4. 新規事業：ターゲット分野および領域

新規事業：基本戦略

成長市場・分野を意識し、素材売りに留まらない当社の強みを活かしたビジネスモデルの新規事業創出



基盤技術をコアに、新たな技術を獲得し、新規事業を創出する

目標

- > 2020年度までにコア製品が市場参入 (売上10億円レベル)
- > 2025年度までに各領域100億円以上の売上規模へ育成

※ 自前主義にこだわらず、オープンイノベーションやM&Aも活用

4. 新規事業：〈ライフサイエンス事業分野〉

(医薬品)：事業基本戦略

ペプチド医薬、DDS化、核酸医薬分野での一貫した創薬支援サービスの提供

状況と今後方針

(株)糖鎖工学研究所と業務提携および資本提携

糖鎖修飾ソマトスタチンアナログ(G-SRIF)の共同開発 (ペプチド医薬)

TAK-Circulator(株)との資本提携

核酸医薬シーズの開発促進

レナセラピューティクス(株)との資本提携

核酸医薬用DDSの開発促進

- 当社・**医薬合成研究室**を設置 (2016年11月稼働 開始)
- ・**中分子原薬合成施設** 建設決定 (2019年4月稼働 予定)

◆中分子原薬合成施設の概要

| | |
|-------|--|
| 対応法令等 | 日米欧三極GMP、PIC/S GMP |
| 延床面積 | 約3,000m ² |
| 主要設備 | ペプチドおよび核酸医薬の固相および液相自動合成装置、 大量分取精製装置、凍結乾燥機等の製造設備および品質試験関連分析装置類 |

※当該領域において国内有数の製造規模



mgからkgスケールの医薬原体・治験薬の受託合成体制が整う

(化粧品)：事業基本戦略

化粧品事業準備室を設置 (2017年7月) 早期の事業化を目指す。

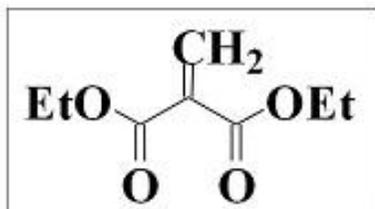
4. 新規事業：〈エネルギー・資源事業分野〉〈情報・ネットワーク事業分野〉

(モビリティ) 有望なキーマテリアル

マロネート類(メチレンマロン酸エステル)

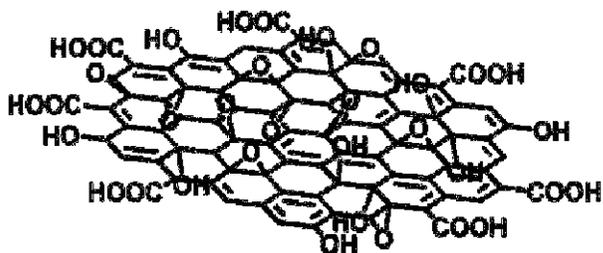
機能性モノマー

米技術ベンチャー・Sirrus社を買収



(エネルギー変換) 有望なキーマテリアル

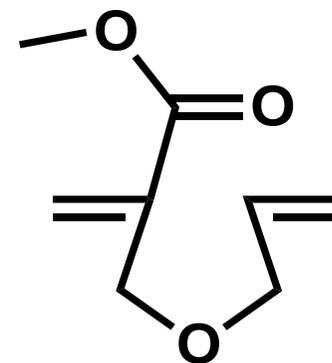
酸化グラフェン系材料



(イメージング) 有望なキーマテリアル

AOMA

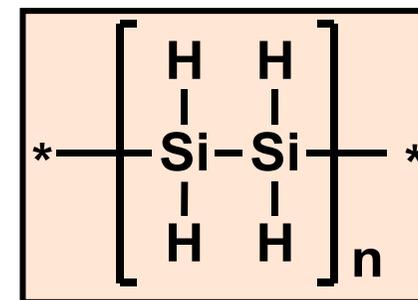
環化重合性モノマー



(半導体) 有望なキーマテリアル

高次シラン材料

半導体プロセス用モノマー



5. 後半中期経営計画 進捗：「新生日本触媒2020NEXT」概要

(2017~2020年度)

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

社会課題

市場ニーズ

TechnoAmenity

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

5. 後半中期経営計画 進捗：トピックス

持続的成長に向けて

人と組織の活性化

- ・ 社長メッセージ動画
- ・ 仕事革進委員会

2017年7月
仕事革進委員会 発足

- ・ 業務見直しWG
- ・ 働き方改革WG
- ・ IT活用WG

グループ経営の強化

- ・ グループ共通の価値観、考動指針検討チーム設置
- ・ 事業部によるグループ事業損益管理
- ・ 社長、役員各事業所（国内外）訪問、関係会社社長会開催
- ・ 企業化促進パイロット設備

2017年6月
企業化促進パイロット設備 設置決定
新規開発品の企業化促進のための設備
グループ内に設置（日触テクノファインケミカル(株)）

- ・ 関係会社の活用・連携
- ・ グループ内に固有技術を保持
- ・ 2019年初稼働予定

2017年8月
社長メッセージ動画配信

国内外の全関係会社に配信
（日本語、英語、中国語）

- ・ 後半中期経営計画に込めた「思い」
- ・ 計画達成に向けた「決意」 を語る



2017年4-9月
社長、役員による各事業所、各関係会社（国内外）訪問

- ・ 計画達成に向けグループ一丸となった協力を呼びかけ

6. 2017年度 業績見通し

| | 2016年度 | 2017年度 |
|------------------|--------|--------|
| (単位：億円) | 通期実績 | 通期予想 |
| 売上高 | 2,940 | 3,200 |
| 営業利益 | 212 | 260 |
| 経常利益 | 247 | 300 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 194 | 220 |
| ROA (総資産経常利益率) | 5.9% | 6.7% |
| ROE (自己資本当期純利益率) | 6.8% | 7.4% |

2017年度下期前提 為替レート US\$ = 110円
 国産ナフサ価格 EUR = 130円
 43,000円/kL

計画達成へ向けて

- ・ 安全安定な生産活動
- ・ 販売数量の確保
- ・ 適正なスプレッドの確保
- ・ 全社連携による新規事業・新規製品の創出加速
- ・ 収益改善活動の継続
- ・ 原料等安価調達、物流コスト・経費削減

7. 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、中長期的水準の向上を目指した配当を行う

| 2016年度配当 | | | | 2017年度配当（予想） | | | |
|-----------------------------------|----|----|-----|--------------|----|----|-----|
| 当期純利益 194億円 | | | | 当期純利益 220億円 | | | |
| 150円/株(当初) → 150円/株 | | | | 150円/株 | | | |
| 過去最高利益(当期純利益260億円) を記録した前年度と同額 | | | | 前年度と同額 | | | |
| 円/株 | 中間 | 期末 | 合計 | 円/株 | 中間 | 期末 | 合計 |
| 普通配当 | 75 | 75 | 150 | 普通配当 | 75 | 75 | 150 |

| | 2008~17年度平均 | 2016年度 | 2017年度（予想） |
|------|-------------|--------|------------|
| 配当性向 | 28.5% | 31.4% | 27.2% |

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 経営企画室 I R・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>