

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月期決算説明

2018年5月10日

代表取締役社長

五嶋祐治朗



日本触媒

目次

1. 後半中期経営計画「新生日本触媒2020 NEXT」概要
2. 2017年度 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. 2018年度 業績見通し
7. 利益還元策

用語解説

AA： アクリル酸
AES： アクリル酸エステル
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

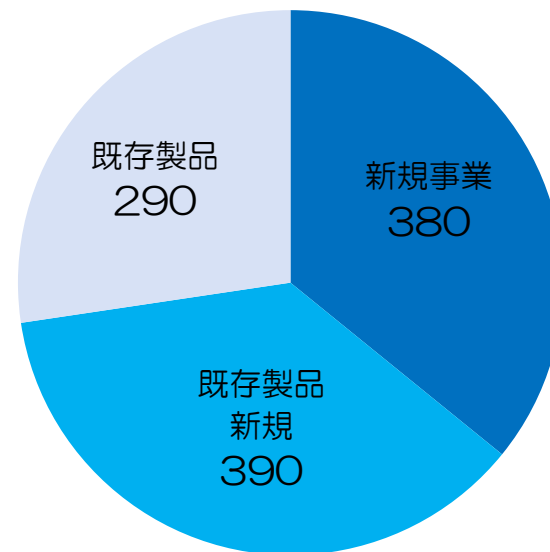
1. 「新生日本触媒2020 NEXT」 (2017~2020年度) 概要

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 業績

(単位：億円)	2016年度	2017年度	
	実績	実績	11/7発表値
売上高	2,940	3,228	3,200
営業利益	212	267	260
経常利益	247	323	300
親会社株主に帰属する 当期純利益	194	243	220
ROA (総資産経常利益率)	5.9%	7.1%	6.7%
ROE (自己資本当期純利益率)	6.8%	8.1%	7.4%

為替レート

US\$ = 108.36円
EUR = 118.76円
34,700円/kL

US\$ = 110.82円
EUR = 129.70円
41,900円/kL

US\$ = 110.52円
EUR = 128.16円
40,300円/kL

国産ナフサ価格

売上、利益とも11/7発表値(上方修正)を超える

- ・ 基礎化学品での上振れ：AA&AESの数量およびスプレッドの拡大
- ・ 持分法利益の上振れ

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630万トン（2018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20万トン/年
	2019年 増設計画世界合計	約60万トン/年
	2020年 増設計画世界合計	約25万トン/年

- ・ 供給能力過剰となった中国は、採算性是正と環境規制対応により生産調整を実施している
- ・ 2016年以降は増設が少なく、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) グローバル供給体制の強化

- ベルギー増設： 完工済、高稼働へ。88万トン体制に
- さらに、AA増設を検討中（2018年度中に決定）

AA100万トン体制目指す



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290万トン（2018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		約10万トン/年
	2020年 増設計画世界合計		現時点で増設計画は発表されていない

・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：コスト削減施策を順次実施し、既に一部効果発現
既存プラントへのAI/IoT活用によるコスト削減(他設備にも展開)
- 3) グローバル供給体制の強化
ベルギー増設：完工済、高稼働へ。71万トン体制に
開発中の新プロセスを活かした競争力ある生産能力増強も含め、
供給体制を強化する

AA/SAP事業トータルで競争力強化を推し進める



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

セカンダリー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

洗剤の液体化市場を、多彩な製品でさらに大きく狙っていく



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

VEEA <機能性モノマー>

エポクロス[®] <機能性ポリマー>

エポミン[®] <機能性ポリマー>

光学材料用アクリル樹脂（アクリビュア[®]） <FPD向け材料>

ジルコニアナノ粒子分散液（ジルコスター[®]） <屈折率調整剤>



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

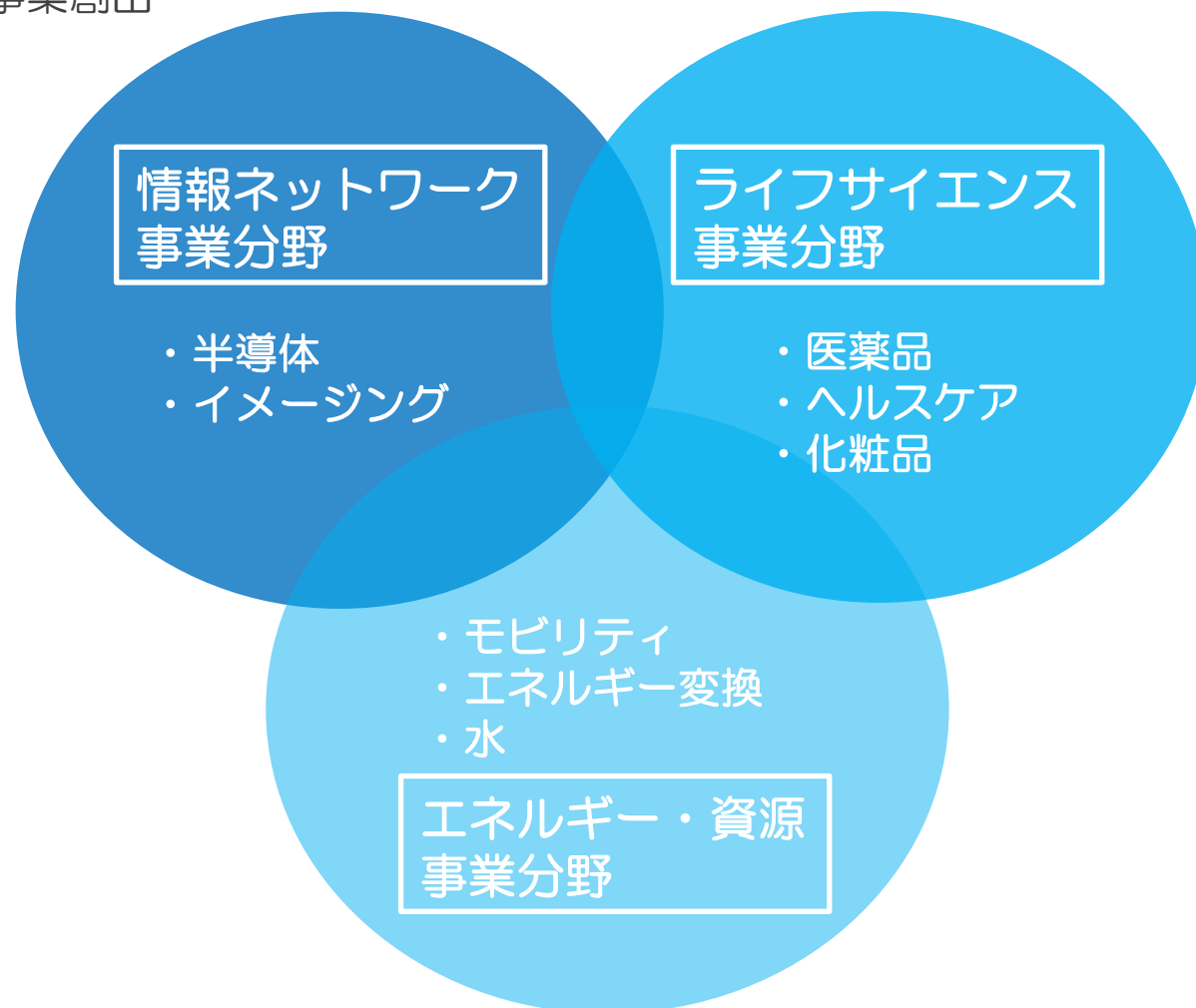
注目製品

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

- ・ オープンイノベーション：
日本触媒協働研究所(大阪大学内、大阪)、
南洋理工大(シンガポール)
- ・ 企業化促進パイロット設備 建設中
(グループ会社：日触テクノファイン内)

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



中分子原薬合成施設 計画通り建設中（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自動合成および液相合成装置、 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スケールの医薬原薬・治験用原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。

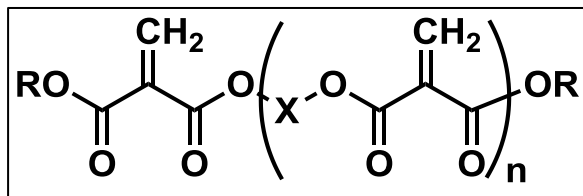
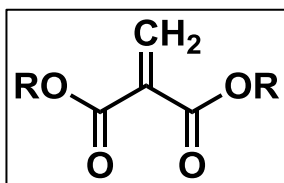
4. 新規事業：〈エネルギー・資源事業分野〉〈情報・ネットワーク事業分野〉

(モビリティ) 有望なキーマテリアル

メチレンマロネート類

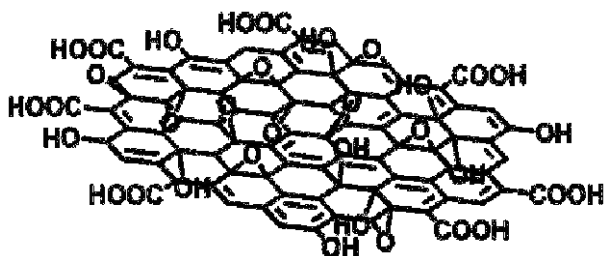
機能性モノマー群、架橋剤

米技術ベンチャー・Sirrus社を買収(2017年3月)



(エネルギー変換) 有望なキーマテリアル

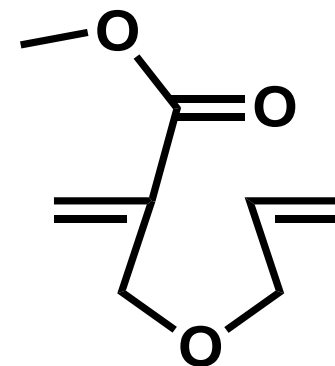
酸化グラフェン系材料



(イメージング) 有望なキーマテリアル

AOMA

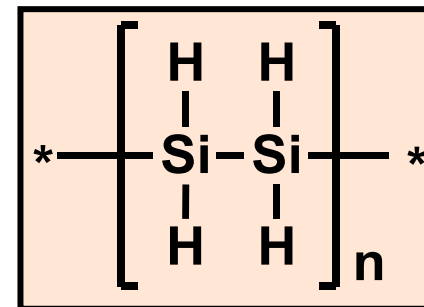
環化重合性モノマー



(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： 持続的成長に向けて

人と組織の活性化

- ・ 仕事革進委員会

2017年7月～

仕事革進委員会 活動中

- ・ 業務見直しWG
- ・ 働き方改革WG
- ・ IT活用WG

社会からのより一層の信頼獲得

- ・ CSV, ESG, SDGsへの対応

2018年4月～

サステナビリティ推進委員会 設置

CSV, SDGs等の概念を包括する「サステナビリティ」の在り方を、既に検討を進めていた「グループ共通の価値観、考動指針」と併せ検討し、次期経営計画に反映させる

- ・ ESG対応強化
- ・ 企業理念体系改定
- ・ 統合報告書作成
- ・ 社内浸透策実施



6. 2018年度 業績見通し

	2017年度	2018年度
(単位：億円)	実績	計画
売上高	3,228	3,500
営業利益	267	270
経常利益	323	325
親会社株主に帰属する当期純利益	243	245
ROA (総資産経常利益率)	7.1%	6.9%
ROE (自己資本当期純利益率)	8.1%	7.7%

為替レート

US\$ = 110.82円
EUR = 129.70円
41,900円/kL

US\$ = 110円
EUR = 130円
46,000円/kL

国産ナフサ価格

2018年度：増収増益

- ・ 販売数量は過去最高を見込む
- ・ ベルギー増設による償却費等、固定費増を数量効果でカバーし増益

2020年の目標達成へ向け、着実に進捗

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

2017年度配当				2018年度配当（予想）			
当期純利益 243億円				当期純利益 245億円			
160円/株				160円/株			
前期より10円/株 増配 過去最高配当額				過去最高配当額を継続			
円/株	中間	期末	合計	円/株	中間	期末	合計
普通配当	75	85	160	普通配当	80	80	160

	2008~17年度平均	2017年度	2018年度（予想）
配当性向	28.3%	26.3%	26.0%

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>