

日本触媒

株式会社日本触媒 決算説明会資料

2020/11/10

代表取締役社長 五嶋祐治朗

三洋化成との経営統合中止について

当社と三洋化成は、2021年4月の経営統合を目指し準備を進めていましたが、今般、両社合意の上、経営統合の中止を決定しました。両社を取り巻く事業環境が急速かつ大きくに変化していることを受け、経営統合を実施することが困難と判断した為です。

当社は、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」のもと、新統合会社で目指した「**未知の領域へ常に挑戦し、革新的でユニークな価値を生むことで、生活のあらゆる場面を豊かにし、未来のため持続可能な社会の創造へ貢献**」を叶えるべく努力してまいります。

これまで本経営統合実現のためさまざまなご支援とご理解をいただきました株主、取引先、その他多くの関係者の皆様に深く御礼申し上げますとともに、今後の事業運営に関しまして、引き続きご理解とご支援をいただきますようお願い申し上げます。

後半中期経営計画「新生日本触媒2020NEXT」

および

2021年3月期第2四半期決算説明

目次

後半中期経営計画「新生日本触媒2020NEXT」

1. 概要

業績動向他

2. 2020年度 上期業績

3. 2020年度 通期見通し

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. その他事業の状況

持続的成長を目指して

7. 今後の方針について

8. サステナビリティへの取り組み

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
 EO : 酸化工チレン

1. 中期経営計画「新生日本触媒2020NEXT」

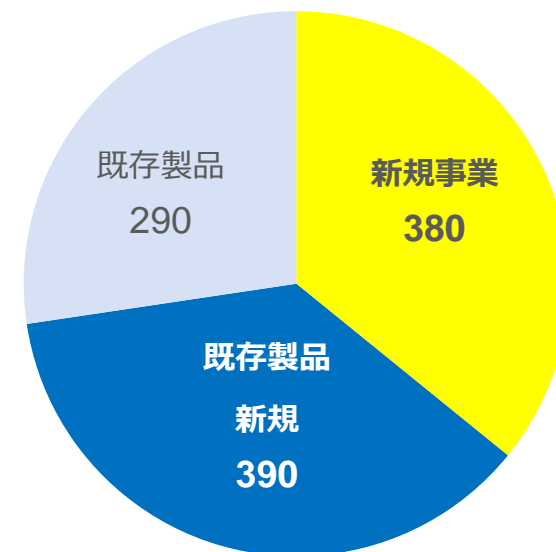
2020年のあるべき姿 数値目標 (IFRS)

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

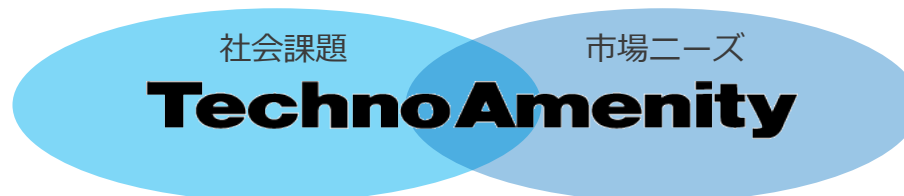
- ◇売上規模よりも収益性を重視
- ◇安全・安定な生産活動

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. 2020年度 上期業績

	2019年度	2020年度	
(単位：億円)	上期実績	上期実績	8/4発表値
売上収益	1,533	1,247	1,300
営業利益	66	△12	15
税引前利益	87	△1	30
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	57	△12	15
ROA (資産合計税引前利益率)	3.7%	-0.0%	1.3%
ROE (親会社所有者帰属持分当期利益率)	3.6%	-0.7%	0.9%
国産ナフサ価格	42,800円/kL	27,600円/kL	27,500円/kL

※ROA、ROEは年換算しております。

前期比：減収・減益 / 8/4発表値比：各利益下振れ

- ◆前期比
 - ・売上収益 減収： 原料価格や製品海外市況の下落、数量減
 - ・営業利益 減益： 数量減、加工費増、減損損失
 - ・税引前利益 減益： 持分法投資利益減少
- ◆8/4発表値比
 - ・各利益 下振れ： 数量減、原料価格上昇、減損損失

3. 2020年度 通期見通し

(単位：億円)	2019度	2020年度			
	通期実績	上期実績	下期見通し	通期見通し	8/4発表値
売上収益	3,022	1,247	1,353	2,600	2,700
営業利益	132	△12	22	10	70
税引前利益	157	△1	36	35	100
親会社の所有者に帰属する 当期利益	111	△12	22	10	60
ROA (資産合計税引前利益率)	3.3%	-0.0%	1.5%	0.7%	2.1%
ROE (親会社所有者帰属持分当期 利益率)	3.5%	-0.7%	1.4%	0.3%	1.9%
国産ナフサ価格	42,900円/kL	27,600円/kL	33,000円/kL	30,300円/kL	29,800円/kL

前期比：減収減益 / 8/4発表値比：各利益下振れ /
 上期→下期：増収増益 を見込む

- ◆前期比
 - ・営業利益 減益 : 数量減、販管費・加工費増、減損損失
 - ・税引前利益 減益 : 持分法投資利益減少
- ◆8/4発表値比
 - ・各利益 下振れ : 数量減、原料価格上昇
- ◆上期→下期
 - ・数量増、加工費減

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
180円/株

円/株	中間	期末	合計
普通配当	90	90	180

2020年度配当
当期利益 10億円
90円/株

円/株	中間	期末	合計
普通配当	45	45	90

	2011~20年度平均	2020年度
配当性向	31.8%	358.9%

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)
 中期的に年率3-5%程度の成長を想定

- ・ 2020年度は、コロナの影響によりAA/AES需要は低下
- ・ 足元需要は回復傾向、海外市況も上昇基調
- ・ 中長期的には 需給バランスは改善方向である

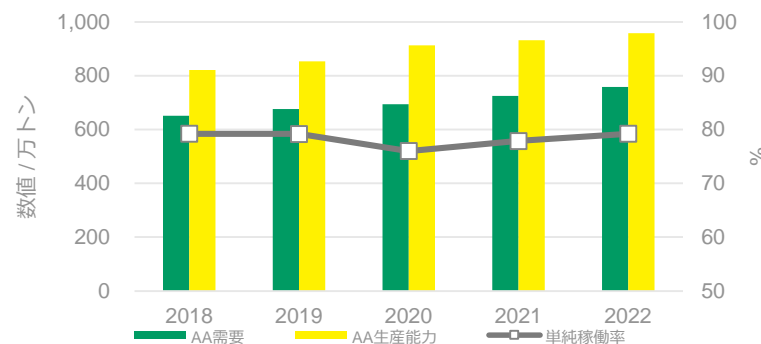


図 AA需給動向推移 (当社調べ)

SAP需給動向

需要 世界需要 約300万トン (2020年)
 中期的に年率3-5%程度の成長を想定

- ・ 2020年度は、コロナの影響によりSAP需要は低下
- ・ 2021年度以降、コロナの状況次第ではあるが、回復傾向の見通し
- ・ 中期的には需給バランスは改善していく見通しである

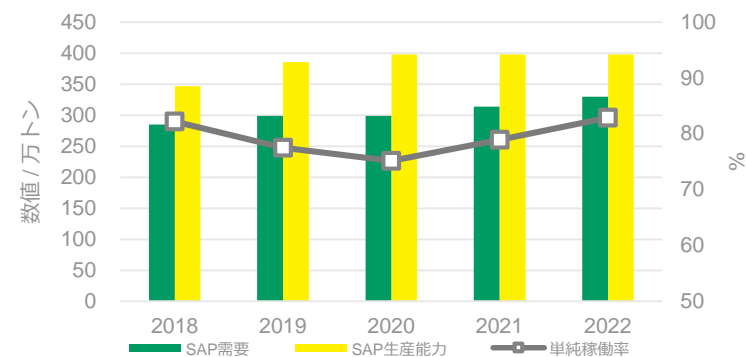


図 SAP需給動向推移 (当社調べ)

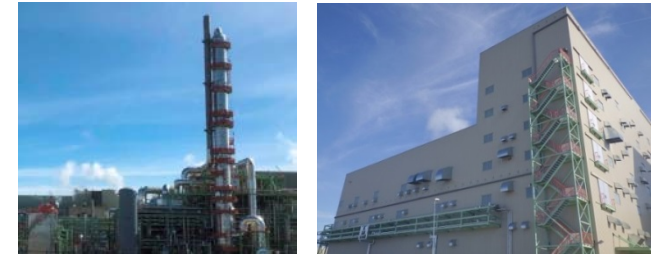
AA、SAPとも、中期的には引き続き成長が見込まれる

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
- ・有力なお客様との関係



◆収益性改善策

1) 生産面 <SAPサバイバルプロジェクト>

- ・AA/SAP生産性の向上
 - ・古い生産性の悪い設備の停止
 - ・比較的新しい設備への高効率生産技術の導入（技術確立済、順次グローバル展開）
- ・メンテナンス効率化、物流効率化 等



2) 製品面

- ・汎用用途： データサイエンスによる開発迅速化、生産効率化
徹底的なコストダウン
- ・高付加価値用途： 高性能化（高倍率、高拡散、高速吸収、超速乾性）
サステナブル分野（リサイクルSAP、バイオ原料由来SAPなど）



◆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 建設中(2021-2年完工予定、半年程度遅延)

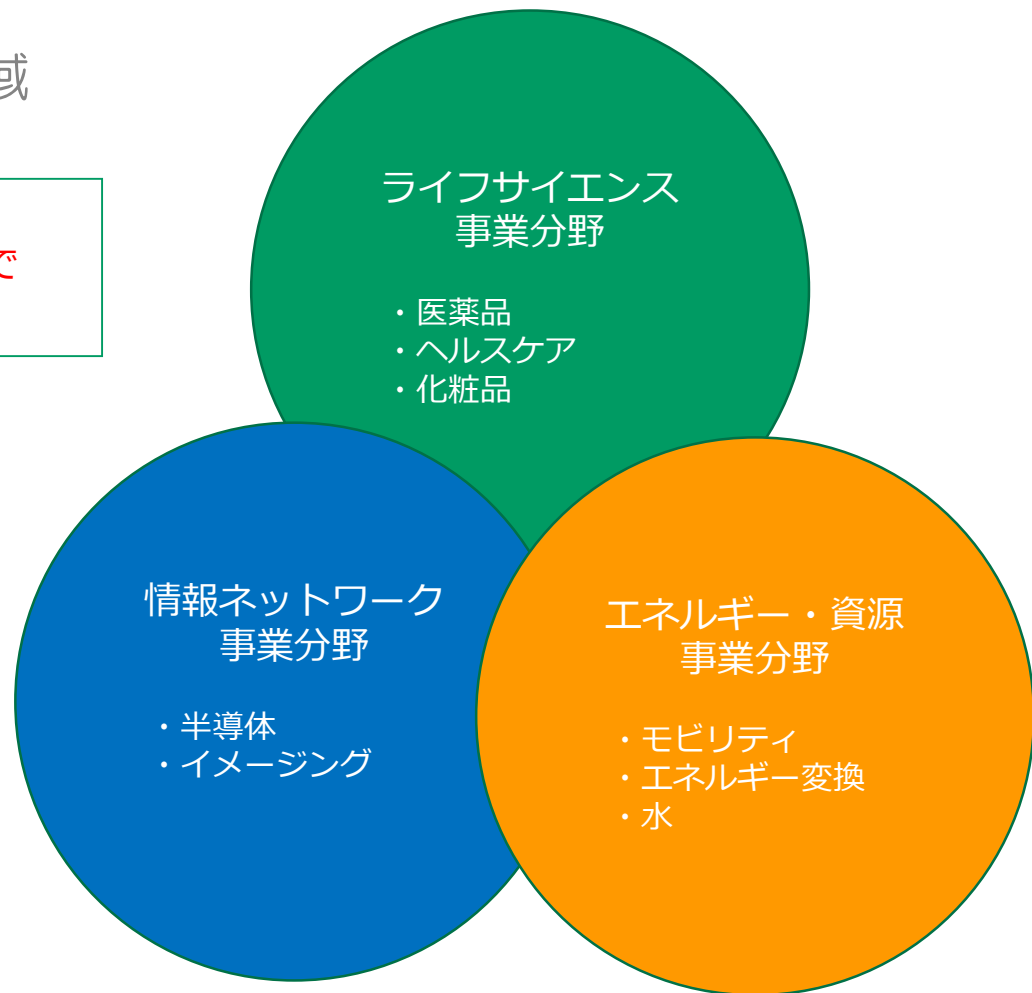
AA/SAPトータルでSAP事業の競争力強化を推進

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

ターゲット： 3分野8領域

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

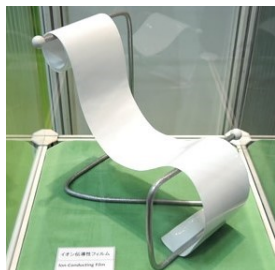


5. 中期経営計画：重要課題に対する施策②

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



モビリティ領域

イオネル® (LiFSI) 電池用次世代電解質

2023年春 2,000t/y設備増強決定

2024年には、売上100億円超目指す



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

亜鉛電池用セパレーター

亜鉛二次電池用セパレーター

アルカリ水電解用セパレーター

グリーン水素製造用

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

浸透圧発生剤

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



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) 本格製造準備
今年度商業運転開始、来年度本格運用予定
生産ライン増設
- ・ 湘南ヘルスイノベーションパークに拠点開設(2020年2月)
- ・ 投資展開 (設備、M&A)

ヘルスケア

ミコセル

3次元細胞培養容器

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. 中期経営計画：その他事業の状況

EO事業の競争力強化

- ◆ 非EG化・高付加価値化推進
 - ・グループシナジー強化

データサイエンス、DX改革

- ◆ データサイエンスの活用
 - ・データサイエンス&インフォマティクス推進室設置
 - ・プラント制御による省エネ、省力化、安定化の推進
- ◆ デジタルマーケティング推進
 - ・マーケティングサイト設置準備

注目製品群

- ◆ VEEA、エポクロス、エポミン
 - ・お客様の幅が広がる
 - ・他製品との組み合わせで用途拡大

7. 今後の方針について

足元の対応

◆ 既存事業 : 収益性の早期立て直しが火急の課題

- ・ 即効性ある施策を急ぎ実行
- ・ SAPサバイバルプロジェクトを他事業・製品にも拡大展開
- ・ 不要資産の売却・整理

コロナ禍の状況を見ながら、2年以内に確実に業績を立て直す

◆ 新規事業・新規製品 : 創出加速、拡大

今後の成長戦略のための投資は果敢に実行

これからの成長戦略

競争力あるマテリアルズのバリューチェーンを活かし、
お客様の課題に応えるソリューションズビジネスを“3分野8領域”から切り拓き、
新たな価値、新たな収益を生み出していく

新・経営計画（2022年度～）を策定

8. サステナビリティへの取り組み

TechnoAmenity

当社サステナビリティ活動の推進は
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

◆ 事業や製品による取り組み

循環型社会 : **リサイクルSAP**の取り組み

CO₂削減 : **バイオ由来原料**の使用検討

再生可能エネルギー (グリーン電力・太陽光発電等) の活用拡大検討

環境貢献製品 (CO₂排出削減・省エネルギー) の創出

◆ 国連グローバル・コンパクトに署名 (2020年10月19日付)

社会の良き一員として行動し、持続可能な成長の実現に貢献

「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野からなる10原則を支持



◆ ダイバーシティ&インクルージョン推進方針策定 (2020年8月)

多様な人材の活躍を推進する風土・制度づくり



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 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>