

日本触媒

株式会社日本触媒 決算説明会資料

2022年3月期決算説明

および

2022-24年 中期経営計画「TechnoAmenity for the future-I」進捗

2022/5/16

代表取締役社長 五嶋祐治朗

目次

業績概要

1. 2021年度 業績

中期経営計画「TechnoAmenity for the future-I」進捗

2. セグメント変更

3. ポートフォリオ変革

4. 経営目標

5. 3つの変革

6. 事業の変革

7. 環境対応への変革

8. 組織の変革

2022年度業績予想および状況

9. 2022年度 業績予想

10. マテリアルズ：AA(AES)/SAPの動向

11. ソリューションズ：戦略製品群

12. ソリューションズ：新規事業

13. ソリューションズ：次世代事業

14. 経営目標

15. 利益還元策

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：	酸化エチレン

業績概要

1. 2021年度 業績

(単位：億円)	2020年度	2021年度	
	実績	実績	2/3発表値
売上収益	2,732	3,693	3,650
営業利益	△159	291	270
税引前利益	△129	337	310
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△109	237	215
ROA (資産合計税引前利益率)	△2.7%	6.8%	—
ROE (親会社所有者帰属持分当期 利益率)	△3.4%	7.2%	—

国産ナフサ価格

31,300円/kL

56,600円/kL

前期比 増収・増益

- ◆前期比
 - ・営業利益 増益 : 減損損失や統合関連費用がなくなること、
スプレッド拡大や販売数量増加、在庫評価差額など
 - ・税引前利益 増益 : 営業利益増加、持分法投資利益の増加
- ◆2/3発表値比・各利益 上振れ : スプレッド拡大など

2022-24年 中期経営計画 「TechnoAmenity for the future-I」 進捗

2. セグメント変更

それぞれの事業群の強みを活かし、環境変化に柔軟に対応
目標・戦略を明確にするため、2022年度より外部発表セグメントを変更

マテリアルズ

高品質の素材を高い生産技術力で
グローバルに提供する

■ **ベーシックマテリアルズ**

(酸化エチレン等)

■ **アクリル**

(アクリル酸およびアクリル酸エステル類・
高吸水性樹脂)

ソリューションズ

多様な産業の顧客ニーズに応えるため、
当社の強みであるキーマテリアル開発力を
活かし、他社にない独自の機能を提供する

■ **インダストリアル&ハウスホールド**

(生活消費財、自動車、建材分野等)

■ **エネルギー&エレクトロニクス**

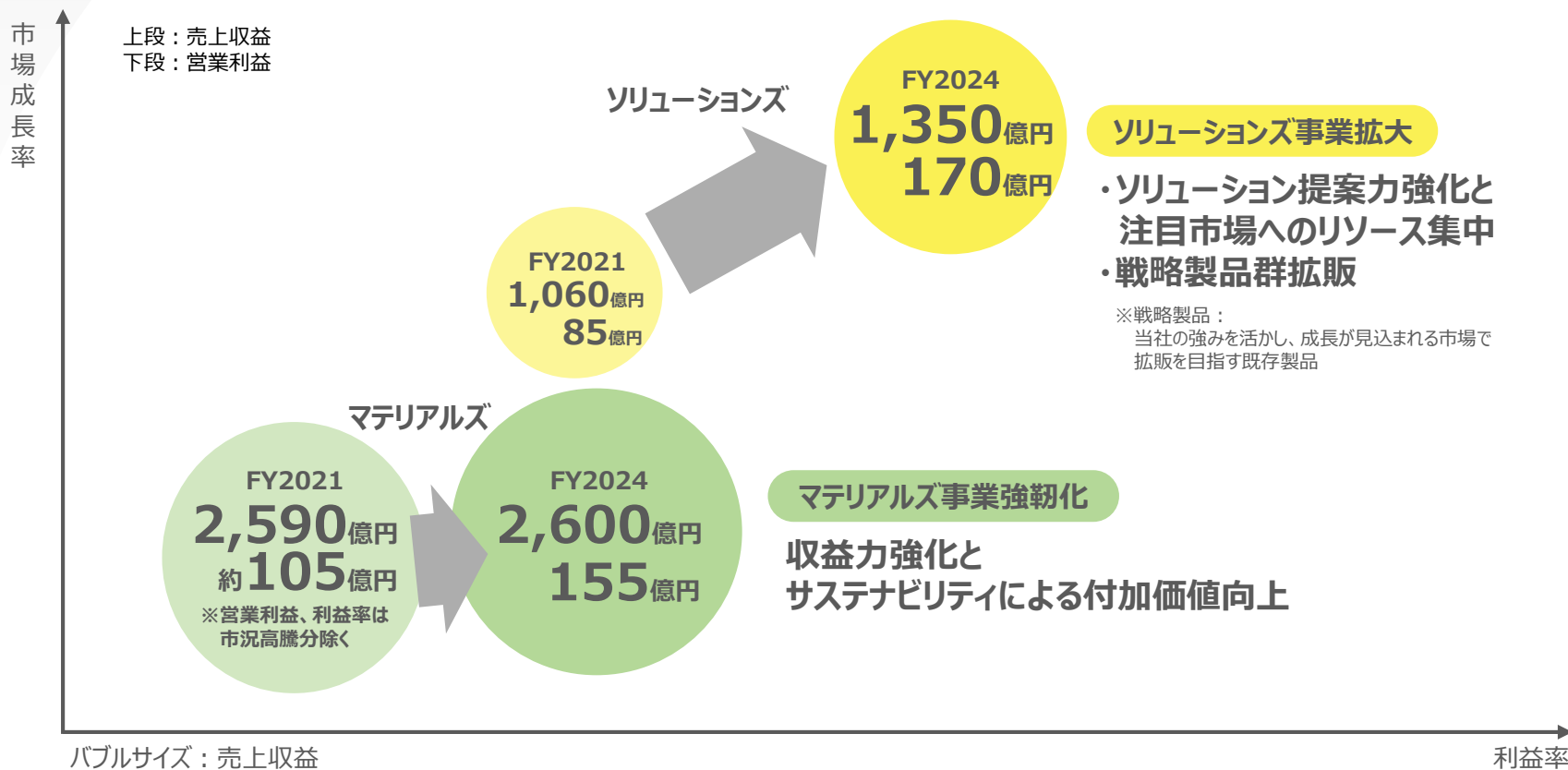
(電池、エレクトロニクス分野等)

■ **ライフサイエンス**

(健康医療、化粧品分野)

3. ポートフォリオ変革

既存分野から成長分野へのポートフォリオ変革

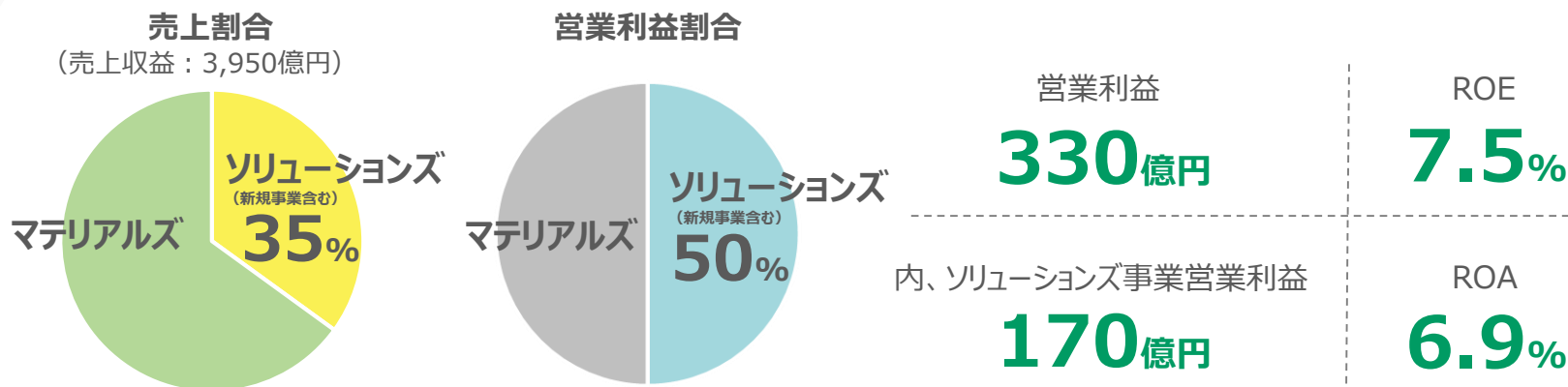


※2022年3月23日 発表資料より

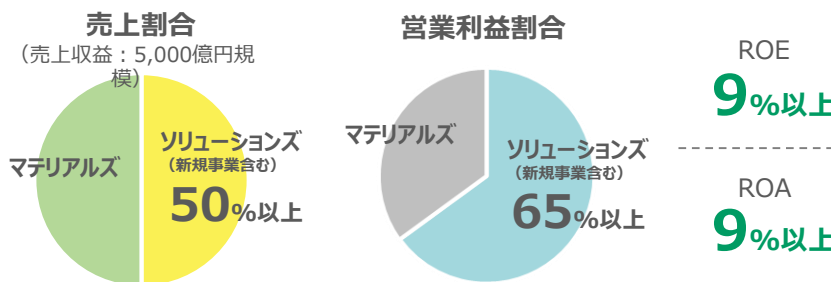
4. 経営目標

ソリューションズ事業拡大により2024年度に過去最高益を目指す

2024年度目標



2030年の目指す姿



※2022年3月23日 発表資料より

4. 経営目標

※2022年3月23日 発表資料より

		2021年度推定	2024年度	2030年の目指す姿
財務目標	営業利益	270億円	330億円	600億円規模
	ソリューションズ事業営業利益	85億円	170億円	400億円規模
	ROE	6.6%	7.5%	9%以上
	ROA	6.4%	6.9%	9%以上
	総還元性向	33.4%	50%	-
	新規製品売上収益 (単体・SAP除く・5年以内上市)	100億円	280億円	-
投資額	成長投資および 競争力維持投資	-	1,200億円 (FY2022-2024累計)	4,000億円 (FY2022-2030累計)
カーボン ニュートラル目標	CO ₂ 排出量削減 (2014年度比・国内・ Scope1&2)	4%削減(FY2020)	-	30%削減
	環境貢献製品売上収益	290億円(FY2020)	550億円	1,350億円
D&I目標 (単体)	事務系・化学系女性採用比率	21%(FY2020)	30%	-
	女性管理職（基幹職）比率	4%(FY2020)	6%	-
	男性の育児休職取得率	6%(FY2020)	30%	-

<前提条件> 2021年度推定：ナフサ 55,700円/kL、ドル 112円、ユーロ 130円
 2024年度：ナフサ 50,000円/kL、ドル 110円、ユーロ 130円

5. 3つの変革

DX推進により、3つの変革を加速

1

事業の変革

ソリューションズ事業拡大

■ ソリューション提案力強化と
注目市場へのリソース集中

■ 戦略製品群拡販による
収益力向上

営業利益2倍に拡大 [2021年度比]

マテリアルズ事業強靱化

■ 収益力強化とサステナビリティ
推進による付加価値向上

(増設：進行中のNSIアクリル酸のみ)

(NSI : PT.NIPPON SHOKUBAI INDONESIA)

2

環境対応
への変革

ライフサイクル全体の
環境負荷低減に貢献
(資源採掘から最終製品廃棄まで)

- 生産プロセスのCO₂排出量削減
- 環境貢献製品の開発・販売拡大
(お客様の環境負荷を低減)

3

組織の変革

個人と組織が
成長できる
仕組みを実現

- 人事制度改定
- ガバナンス強化
- 生産性向上施策
- 権限委譲

6. 事業の変革 <マテリアルズ事業強靱化>

事業戦略：アクリル

AA・SAP一体運営によるシナジー最大化

SAPサバイバルプロジェクト

プロジェクトを継続し、収益性向上

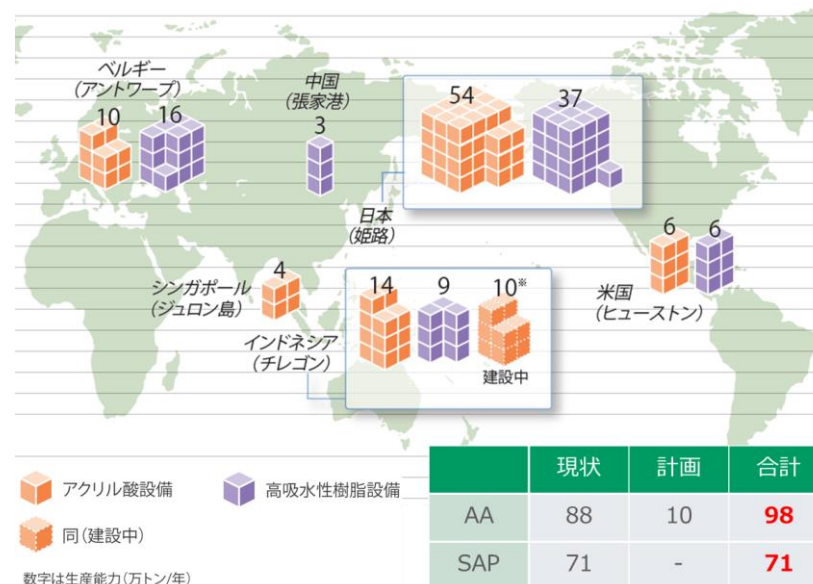
- AA・SAP生産性の向上
- 既存プラント改修による能力増強
- 高効率生産技術を導入した設備へのシフト
- グローバルでの最適な生産・供給体制構築
(並行して、知見を姫路製造所の他製品へも水平展開)



グローバル供給体制

AA・SAPグローバル供給体制の強化

インドネシア AA10万吨/年建設 (2023年商業運転予定)



※2022年3月23日 発表資料より

6. 事業の変革 <マテリアルズ事業強靱化>

事業戦略：ベーシックマテリアルズ

安定的なキャッシュを創出し続けるための事業基盤構築

EOレジリエンスプロジェクト

SAPサバイバルプロジェクトの知見をEOおよび誘導品にも活かし、川崎製造所全体での収益性改善を図る

- 高度制御、高効率生産技術導入による製造コスト削減
- 稼働計画最適化
- 原料から物流までの一連の事業強化

⇒持続可能な事業としての、収益体質確保



バイオエチレンへの取り組み

ENEOS、三菱商事と
バイオ原料を使用したエチレン誘導品の
製造・販売に向けた共同調査開始



川崎コンビナート

6. 事業の変革 <ソリューションズ事業拡大>

	2022～2024年度	2025～2027年度	2028～2030年度
インダストリアル & ハウスホールド	<p>戦略製品群の拡販</p> <p>営業利益+10億円 アクリル樹脂・エチレンイミン誘導体等</p> <p>売上収益 +80億円</p>	→	<p>新たな市場での クラスター形成</p>
エナジー & エレクトロニクス	<p>戦略製品群の拡販</p> <p>営業利益+50億円 アクリビユア・VEEA・環境触媒等 エレクトロニクス・環境浄化分野</p> <p>売上収益 +110億円</p>	<p>成長市場への展開</p> <p>→</p>	<p>事業拡大</p> <p>→</p>
ライフサイエンス (健康医療・化粧品)	<p>黒字化</p> <p>→</p>	<p>事業育成</p> <p>→</p>	<p>売上収益200億円</p>
事業創出	<p>→</p>	<p>注目市場に開発品を順次上市</p> <p>アルカリ水電解用セパレーター、酸化グラフェン等</p> <p>→</p>	<p>売上収益300億円</p>

※戦略製品：当社の強みを活かし、成長が見込まれる市場で拡販を目指す製品

6. 事業の変革 <ソリューションズ事業拡大>

顧客課題の把握力・ソリューション提案力強化

顧客視点での課題解決実現に向け、組織力強化・戦略的にリソース投入

企画・開発・マーケティング機能強化

リソース投入



- 事業部に企画部門設置
- 組織横断での開発活動強化
- デジタルマーケティング推進

3年間で約**70**名増員

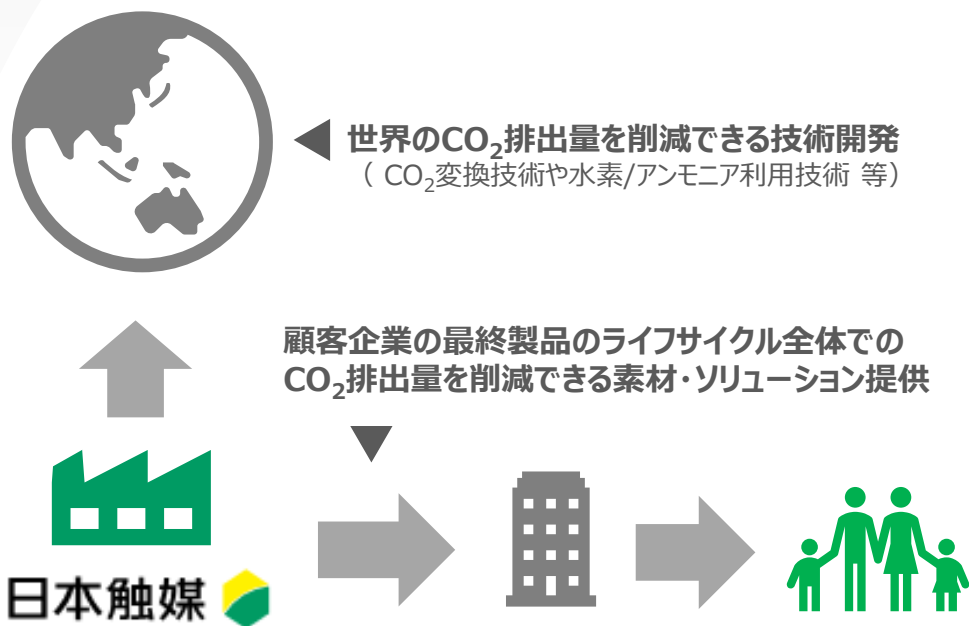


インダストリアル&ハウスホールド事業部/
エナジー&エレクトロニクス事業部/
健康・医療事業開発室/化粧品事業室/企画開発関連部門

7. 環境対応への変革

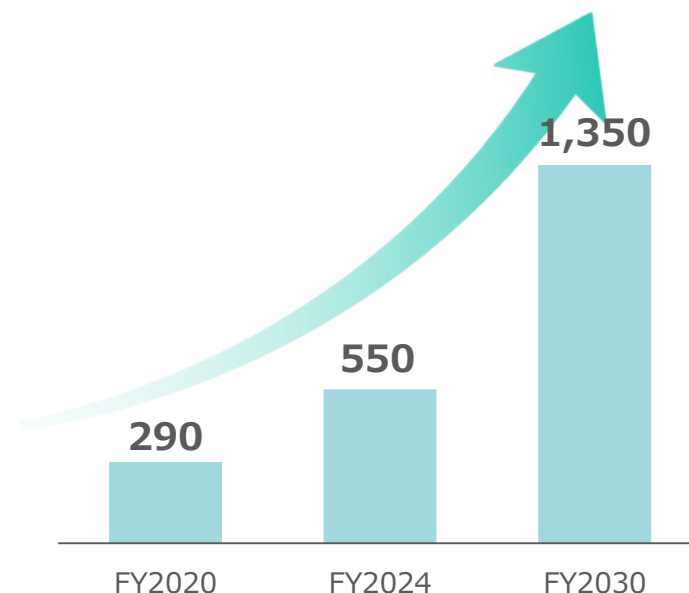
カーボンニュートラル実現に向けたシナリオ

社会全体（サプライチェーン）での排出量削減への貢献（Scope3）



製品提供やリサイクルを通じたCO₂排出量削減に貢献

環境貢献製品売上収益目標（億円）



8. 組織の変革

取り組み施策

個人と組織が成長できる仕組みを早期に実現



人財育成・
活躍推進

- チャレンジする人財を評価する人事制度の導入（2022年4月導入）
- 多様な人財の活躍推進（D&I推進・シニア人財活用・リーダー人財育成）
- 多様な働き方を支える制度導入やITインフラ整備

- 生産性向上に向けた具体的施策の実行（2030年 間接部門総工数10%削減）
- 決裁権限見直しによる権限委譲を進め、各部門での判断迅速化（2022年4月から）
- 経営と従業員の対話強化を継続（社長への提案制度継続）



組織の成長



コーポレート・
ガバナンスの強化

- 取締役会の実効性の強化
- 取締役会の知識・経験・能力、多様性の確保
- 役員に対する中長期のインセンティブの強化

2022年度業績予想および状況

9. 2022年度 業績予想

	2021年度	2022年度
(単位：億円)	実績	予想
売上収益	3,693	4,450
営業利益	291	200
税引前利益	337	230
親会社の所有者に帰属する 当期利益	237	155
ROA (資産合計税引前利益率)	6.8%	4.3%
ROE (親会社所有者帰属持分当期利益率)	7.2%	4.5%
国産ナフサ価格	56,600円/kL	75,000円/kL (上期：85,000円/kL 下期：65,000円/kL)

前期比 増収・減益

- ・ 売上収益：原料価格上昇による売価上昇や販売数量増加
- ・ 営業利益：スプレッド拡大や販売数量増加も、海上輸送費上昇による販管費の増加や、前期にあった在庫評価差額が減少することで減益の見込み

10. マテリアルズ AA(AES)/SAPの動向

AA(AES) 動向

需要 世界需要 約760万トン(2022年)
 中長期的に年率3-5%程度の成長を想定

- ・2022年度 コロナの影響による需要減を脱し需要回復
- ・供給トラブルにより需給タイト化 海外市況上昇
- ・中長期的に需給バランスはタイト基調が継続

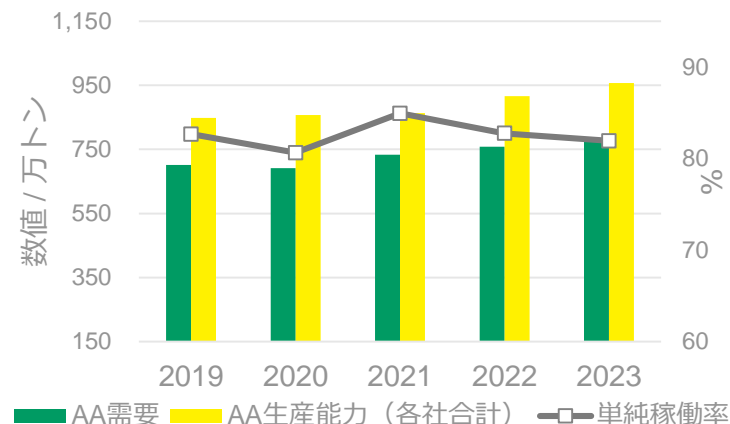


図 AAのグローバル市場需給動向推移 (当社調べ)

SAP動向

需要 世界需要 約310万トン (2022年)
 中長期的に年率3-5%程度の成長を想定

- ・2022年度 コロナ影響による需要減から回復傾向
- ・供給トラブル等で需給のタイト化
- ・中長期的に需給バランスはタイト基調が継続

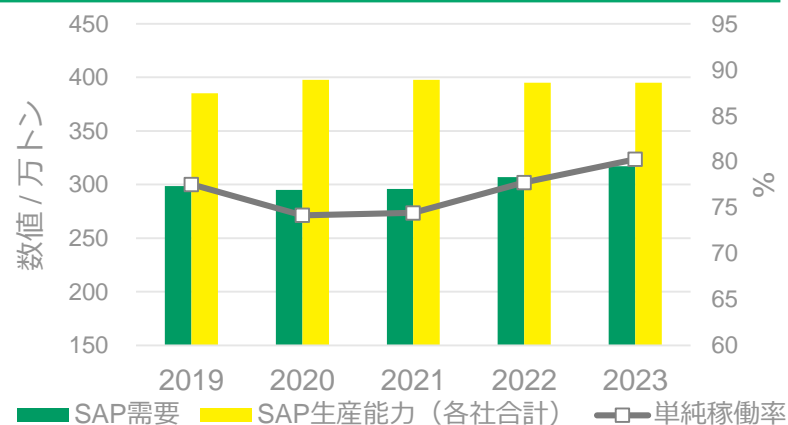


図 SAPのグローバル市場需給動向推移 (当社調べ)

AA、SAPは、引き続き成長が見込まれる

11. ソリューションズ：戦略製品群

パッケージング/
プリンティング



VEEA

重合性モノマー

UVインクジェット、等
プリンティング分野での顧客開拓を継続

強み：特殊モノマーの開発と安定量産化技術



パッケージング/
プリンティング



エチレンイミン誘導体

ユニークな水溶性ポリマー。重金属処理などの水処理剤やインク顔料の分散剤用途に需要が拡大

強み：独自製法による量産化技術



ディスプレイ

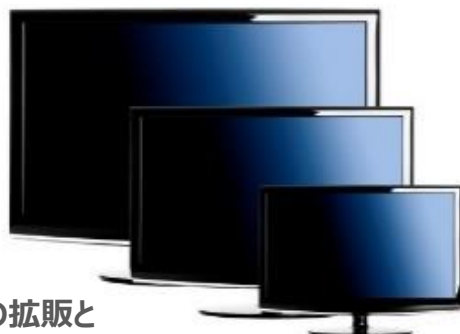


アクリビュア

光学フィルム用アクリル樹脂

液晶ディスプレイ分野での拡販と
耐熱特性・光学特性を活かした
用途展開を強化

強み：高性能ポリマーの設計と量産化技術



環境浄化



排水処理触媒

環境規制強化を背景に
増加するニーズへの対応と
よりマイルドな条件で運転可能なシステムの開発

強み：無機触媒技術



12. ソリューションズ：戦略製品群



イオネル

Liイオン電池用電解質

EV市場の拡大に向けた
グローバル市場への
拡販戦略遂行

強み：合成技術と高度な生産プロセス



固体電解質ポリマー

安全性の高いリチウムポリマー電池用の
電解質ポリマーを開発、EVなどへの
展開を進める

強み：ポリマー設計と合成技術



SOFC

固体酸化物形燃料電池（SOFC）用電解質シート

セラミック粉体加工技術とセラミック焼成技術によりSOFC
用ジルコニアシートを量産化

強み：無機触媒技術の応用

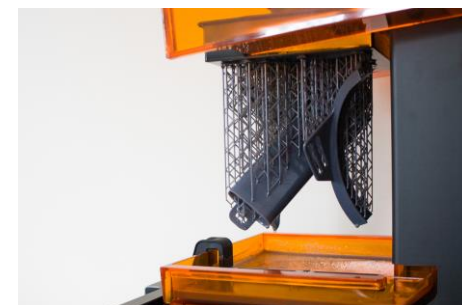


AOMA

重合性モノマー

インク、コーティング、粘接着剤、3Dプリンタ用
途で採用に向けた動きが加速している

強み：特殊モノマーの開発と安定量産化技術



13. ソリューションズ：次世代事業

ライフサイエンス

2030年度には、健康医療・化粧品事業を
各売上収益100億円レベルの事業として確立



健康医療

健康・医療



中分子医薬（核酸、ペプチド）およびDDS
市場でのソリューション提供

強み：国内有数のGMP製造体制、独自技術



化粧品

化粧品



スキンケア、ヘアケア、メーキャップ市場でのパーソナル
ケア多機能原料等、化粧品素材ニーズへの対応

強み：「分子設計」「合成技術」「重合技術」

事業創出

中長期視点のバックキャストアプローチで注目市場
での事業化シナリオ策定



<開発品例>



水素

アルカリ水電解用
セパレーター

グリーン水素製造用に欧州中心に市場開拓を継続

強み：有機無機複合化技術



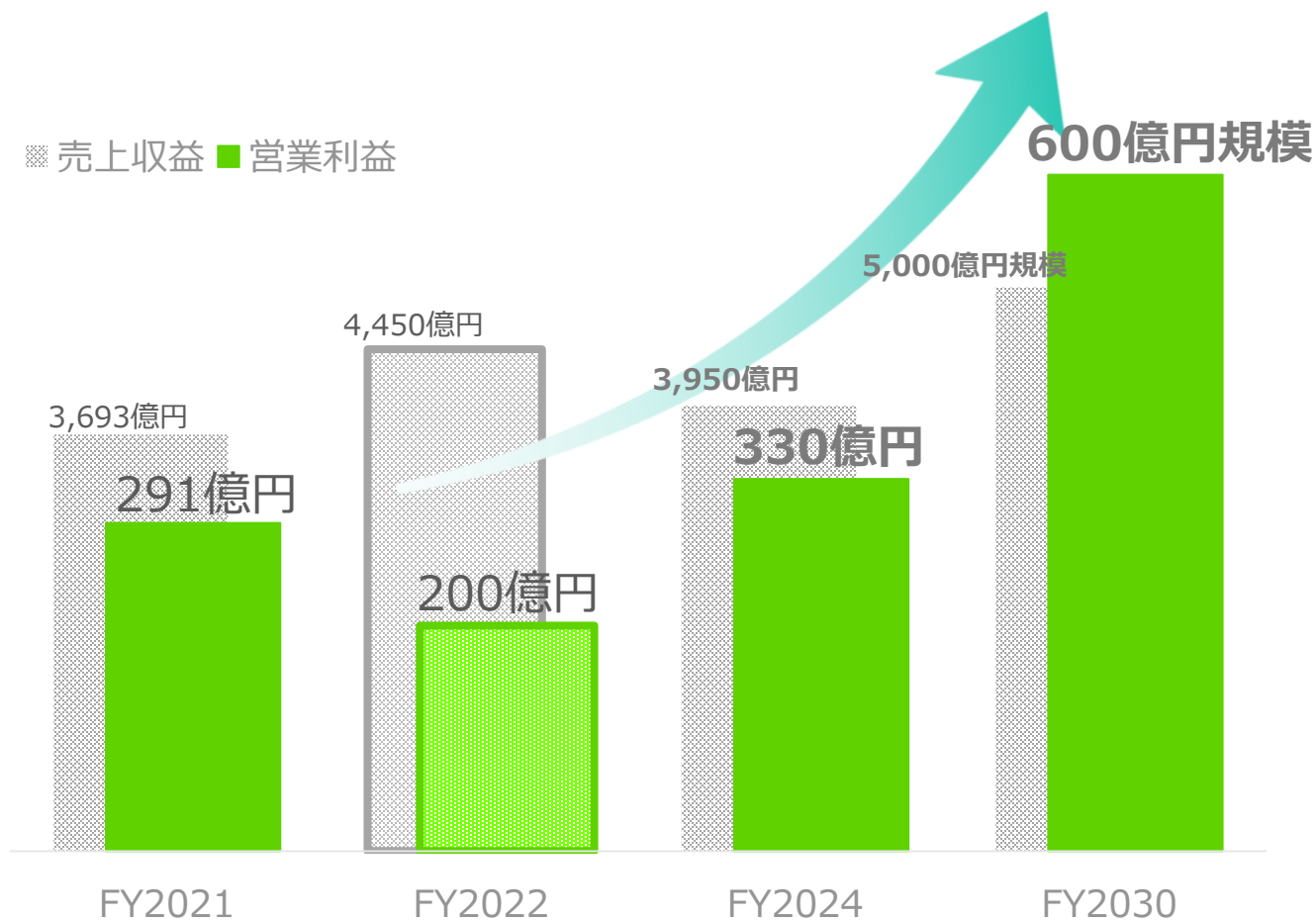
半導体/
通信

酸化グラフェン

独自の機能を活かした用途開拓を継続

強み：合成技術と生産プロセス

14. 経営目標



<前提条件> 2021年度： ナフサ 56,600円/kL、ドル 112円、ユーロ 131円
 2022年度予想： ナフサ 75,000円/kL、ドル 125円、ユーロ 130円
 2024年度： ナフサ 50,000円/kL、ドル 110円、ユーロ 130円

15. 利益還元策

当中期経営計画期間の方針

十分な成長投資、競争力維持投資の財源を確保しつつ、
資本効率性の追求を両立させる株主還元の実施

総還元性向 50%
(配当性向 40%, 自己株式取得 10%)

2021年度配当
当期利益 237億円

180円/株

普通配当170円/株に加えて
創立80周年記念配当10円

円/株	中間	期末	合計
普通配当	75	95	170
記念配当	5	5	10

2022年度配当 (予想)
当期利益 155億円

180円/株

2021年度と同額の180円

円/株	中間	期末	合計
普通配当	90	90	180

	2012~21年度平均	2021年度	2022年度 (予想)
配当性向	35.5%	30.3%	46.3%

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 コーポレート・コミュニケーション部

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： <https://www.shokubai.co.jp>