

株式会社日本触媒

2008年3月期 決算説明会



2008年5月9日



日本触媒

中長期経営計画

「テクノアメニティV3」

(2006~2010年度)

の進捗について

代表取締役社長
近藤忠夫

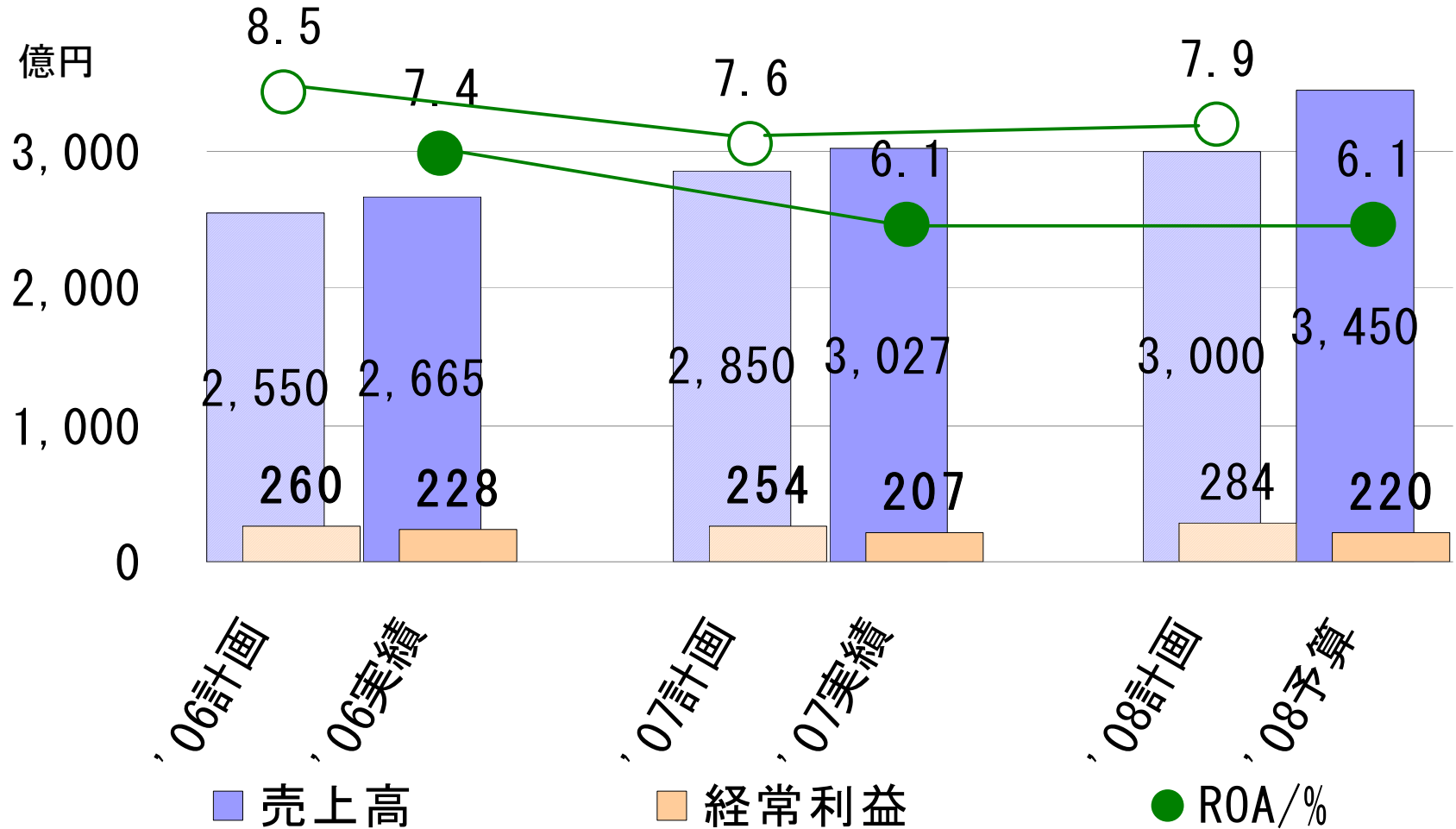
目次

1. 中長期経営計画
2. セグメント別進捗
 - (1) 機能性化学品
 - (2) 基礎化学品
 - (3) 環境・触媒
3. 今後の展開と見通し
4. 利益還元策
5. 社会貢献活動

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類
EO:	酸化エチレン
ROA:	総資産経常利益率
アクリビュア®:	光学材料用アクリル樹脂
アクアロック®:	コンクリート混和剤用ポリマー

連結業績推移

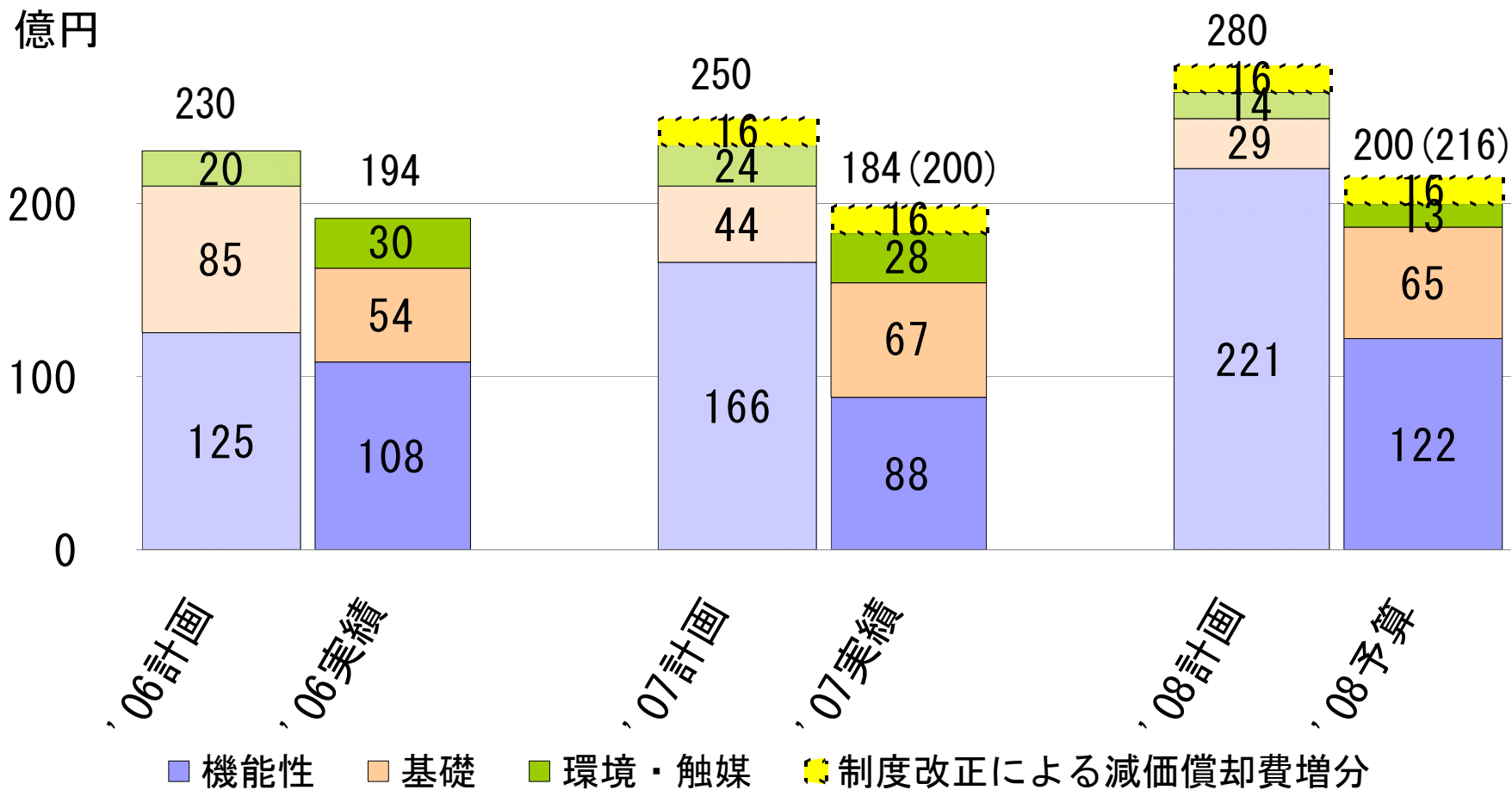


* ROA：総資産経常利益率

** 2007、2008年度計画の経常利益は、制度改正による減価償却費増加（16億円/年）を加味した値

営業利益推移 (セグメント別)

億円



** () 内の数値は、制度改正による減価償却費増加 (16億円/年) を加味した値

テクノアメニティV3 進捗状況

環境の変化

原料価格高騰

化学品の競争激化

当社アクション = 成長戦略の堅持

成長基盤の拡充 設備投資、M&A

- AA、SAPの増強
- アクアロック[®]の世界展開
 - 高成長下のシェア拡大
- アクリビューア[®]の上市
 - 電材事業の成長基盤確立
- EO事業の拡充
 - 戦略商品化

**SAPに次ぐ
新たな柱**

テクノアメニティV3 進捗状況

収益基盤の多様化：SAPに次ぐ柱の育成

～2006年



SAP



アクアロック[®]電子情報材料



EO

テクノアメニティV3 進捗状況

収益基盤の多様化：SAPに次ぐ柱の成長

2008年～

有力事業の成長



SAP



アクアロック®

事業規模拡大



電子情報材料

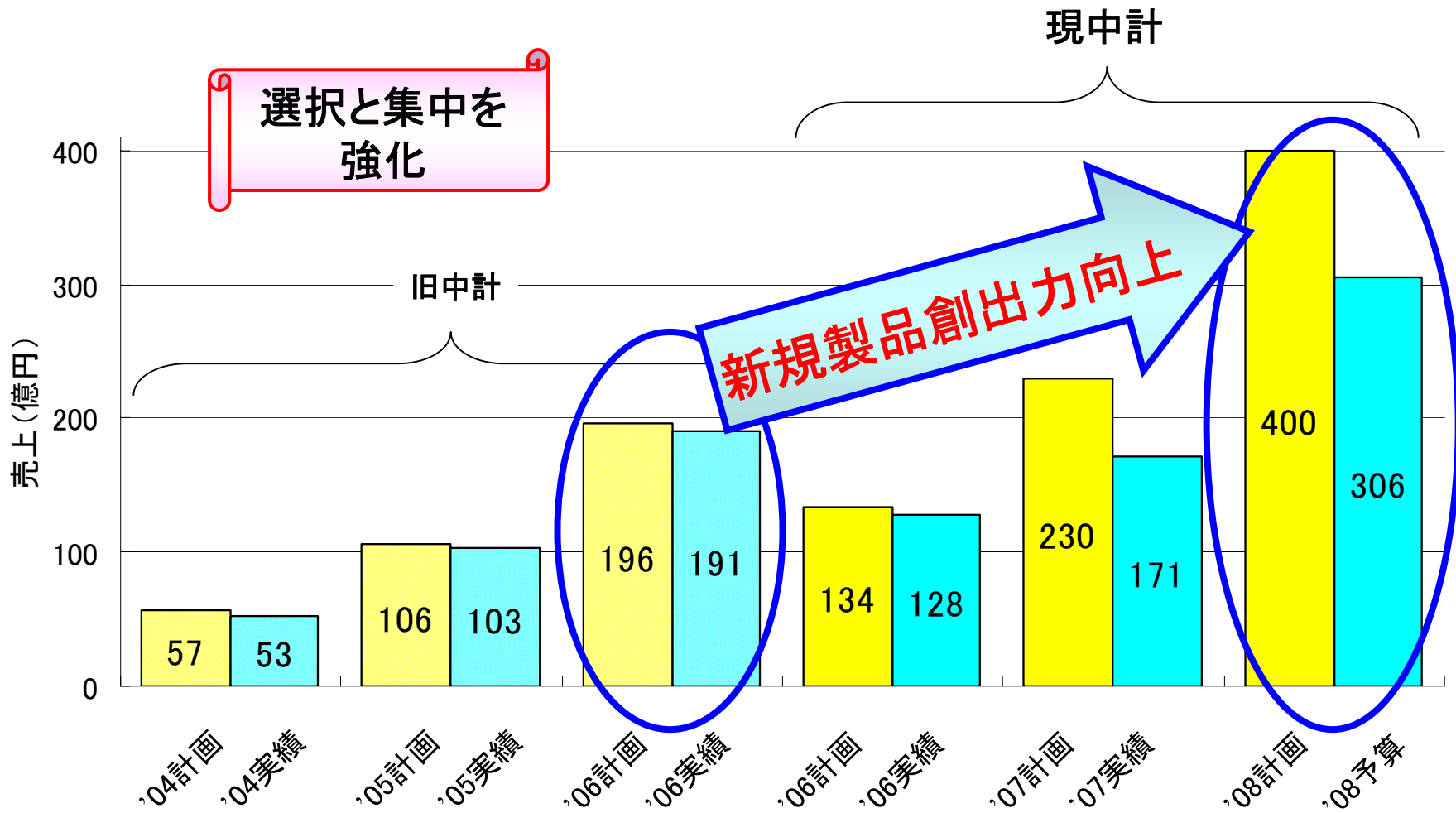
大型製品上市



EO

戦略商品化

新規製品売上高推移



* 旧中計: 2002年以降に上市した新規製品売上高
 現中計: 2004年以降に上市した新規製品売上高

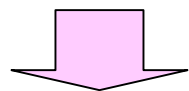
個別事業の状況



アクリビュア[®] (光学材料用アクリル樹脂)

- ・ 販売状況： 大型FPD用販売開始
販売数量拡大へ
- ・ 設備稼働： プラント2基稼働開始
- ・ 製品展開： 機能付与製品を順次開発中
- ・ フィルム化： パイロット設備を用いて検討中

2008年度売上高
前期比倍増へ



次期設備計画検討

樹脂+フィルムの事業展開



アクリビュア[®] フィルムロール

アクアロック[®] (コンクリート混和剤用ポリマー)

「世界No.1の地位を確立する」

世界需要

年率10%以上成長
2010年 40万トン

能力増強

日本： 1万トン増強完了

中国： 1万トン新設完了

米国： 増設検討中

合計： 8万トン→10万トン体制へ

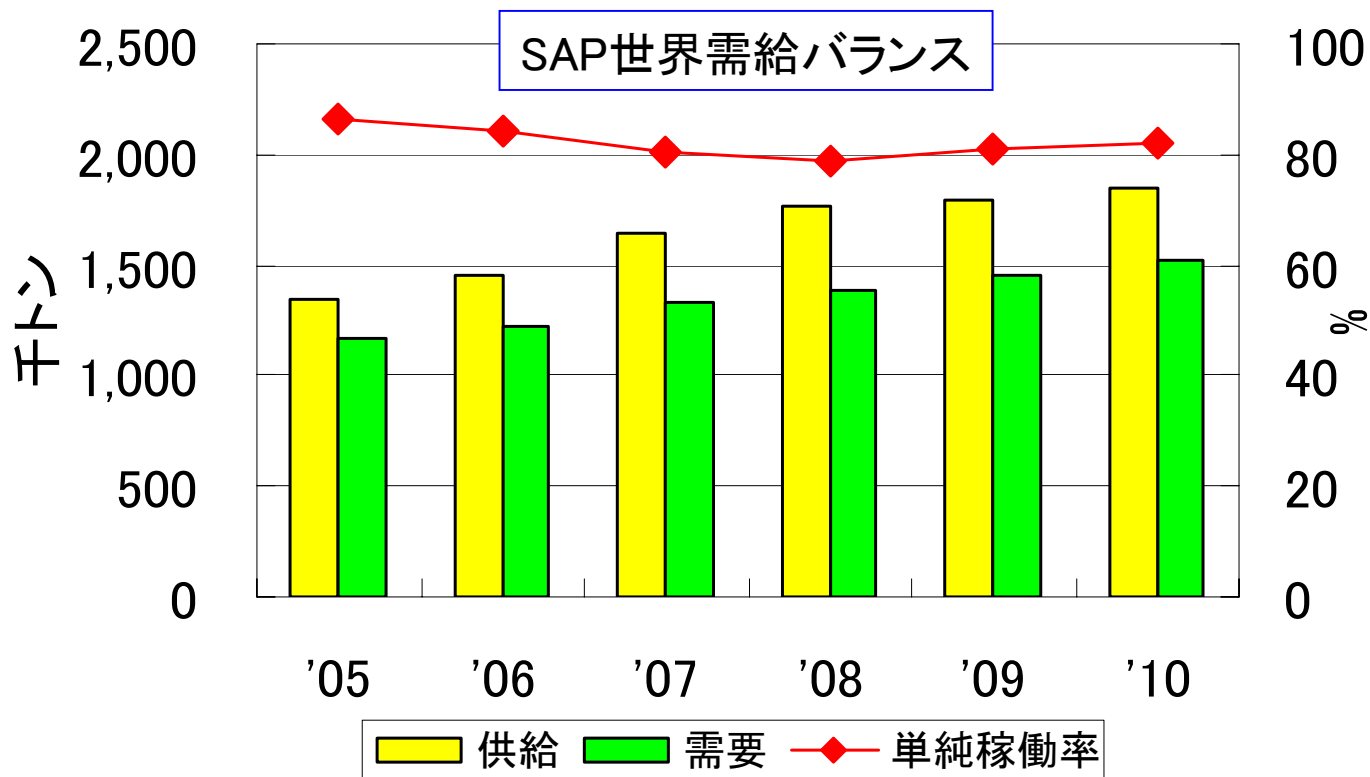
当社品特長

高品質、高性能、高流動化特性

SAP

事業環境

- 需要： 年率5%成長
- 供給： 各社設備を増強（アジア） → 競争激化
- コスト： 原材料高騰



SAP

「トップクラスのシェア維持」

対応

■ コスト削減

■ 変動費削減

- 新製造プロセス開発
- 安価原料の安定確保

■ 販売拡大

- 品質向上 高品質製品を安定的に供給する体制
- 機能付与 高付加価値製品
- ニーズ対応 開発力を活かしたきめ細かな対応

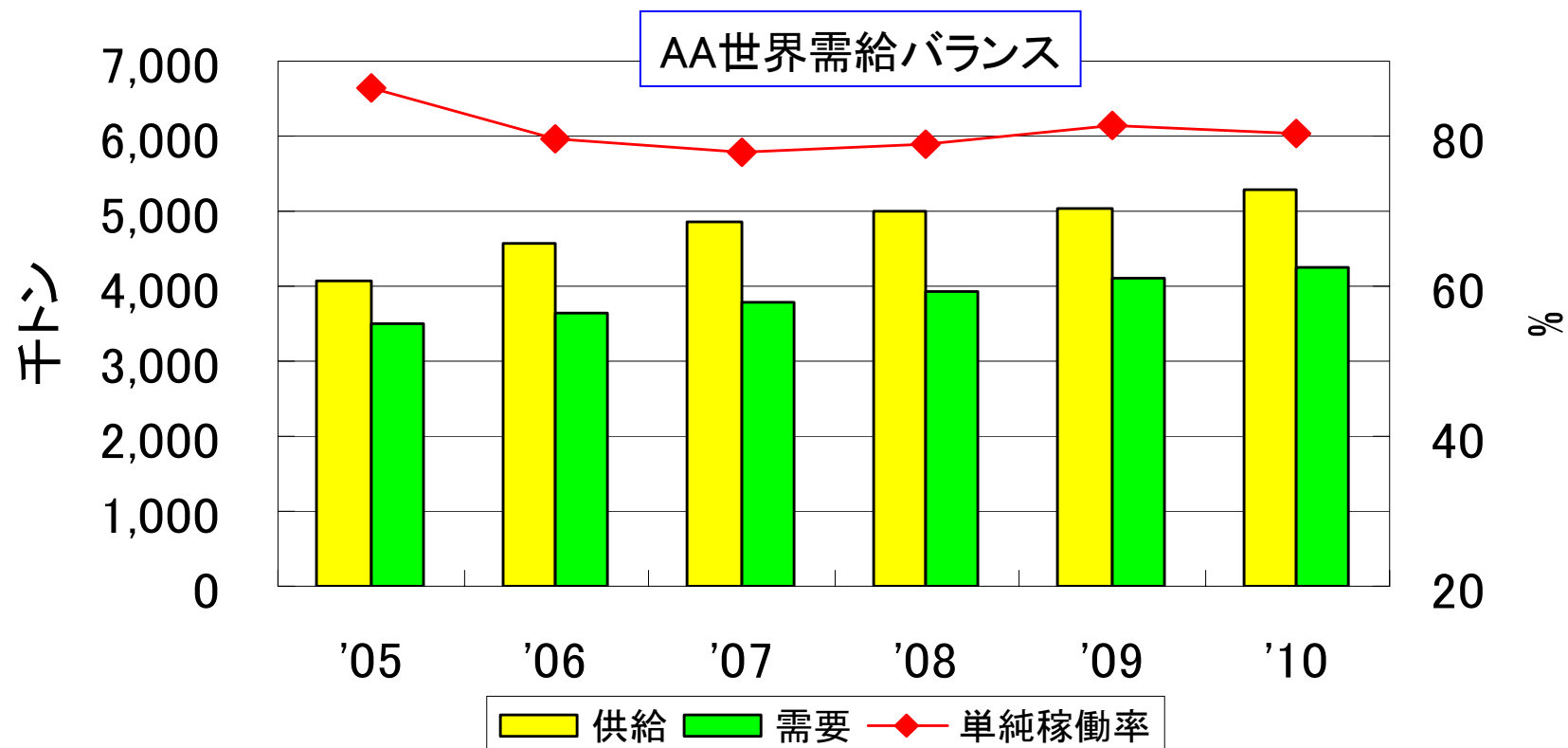
■ 新価格体系への移行



AA/AES

事業環境

- 需要 : 年率4%成長
- 供給 : 供給能力拡大一段落



AA/AES

「需要の伸びを捉えた成長」

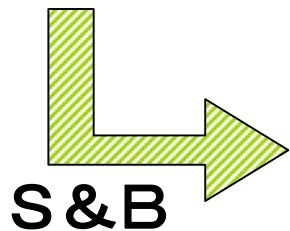
対応

- グループ設備の効率運用
- コストダウン推進

稼働率・収率改善、固定費削減



最新鋭AA製造設備(16万トン/年、姫路、2006年)



- 愛媛工場閉鎖 (2007年末)
- 姫路最新鋭プラント建設 (2009年末)

- 売価修正
- 安価原料の安定確保

E O 事業

E O センター化構想実現に向けて

■ M & A (日本乳化剤・中日合成)

E O 誘導品拡充

■ 設備充実

E O 増設 (2009年 川崎・浮島 +7万トン)

川崎近隣土地取得

海底 E O 配管設置 (2008年 千鳥＝浮島間)

■ 非 E G 化

さらなる進捗 (2008年度 80%超へ)

E O の戦略商品化

環境・触媒事業

中計進捗

自動車触媒・プロセス触媒とも計画達成



重点課題

自動車触媒

新興市場開拓

パートナーとグローバルでの連携、
協業を強化

プロセス触媒

開発・営業力強化

性能、品質で“ダントツ”を目指す

主要設備投資

1. 設備投資

年度	2006	2007	2008	2009	2010	コメント
EO				+7万トン		計32万トン
AA	+16万トン	-8万トン		+8万トン		計62万トン
SAP	+6万トン		+9万トン			計50万トン
アクアロック		+2万トン	+2万トン			計10万トン
アクリビュア	3千トン 新設	+3千トン	設備増強			
投資合計/億円	243	174	226	457		5年累計 1,100億円

2. 戦略投資

日本乳化剤・中日合成のM&A

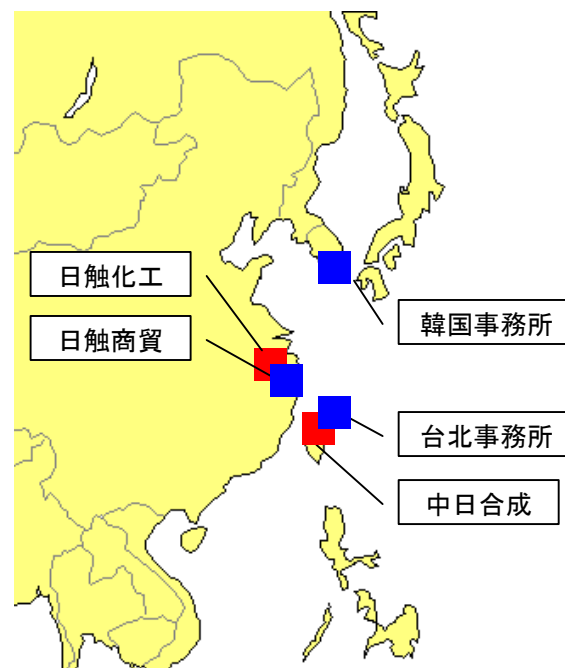
2008年2月:110億円

(中期計画:200億円【対象不特定】)

アジア事業展開

■ 中・韓・台でのマーケティング力強化

国	ねらい	グループ拠点	トピック・備考
中国	SAP アクアロック 販売加速	日触化工 日触商貿	上海事務所を現法化 →「日触商貿」 2007年12月設立
韓国	電子情報材料 市場・技術情報収集	韓国事務所	2007年1月設立
台湾	EO誘導品 販売強化	中日合成 台北事務所	中日合成 2008年2月株式取得 台北事務所 2008年4月設立



2008年度通期見通し

億円

	2007年度実績	2008年度予算
売上高	3,027	3,450
営業利益	184	200
経常利益	207	220
ROA	6.1%	6.1%

- 機能性化学品の収益力向上
- 原料価格に見合った売価修正
- コスト低減の継続
- 安全で安定した操業

前提条件	
国産ナフサ価格:	65,000円/kL
為替レート :	US\$=105円
	Eur=160円

* ROA：総資産経常利益率

利益還元策

企業価値・株主価値の向上

- 自己株式の消却 (←自己株取得)
 - 自己株取得の目的を明確化
 - 発行済み株式総数を減少
- 自己株式消却に基づく増配

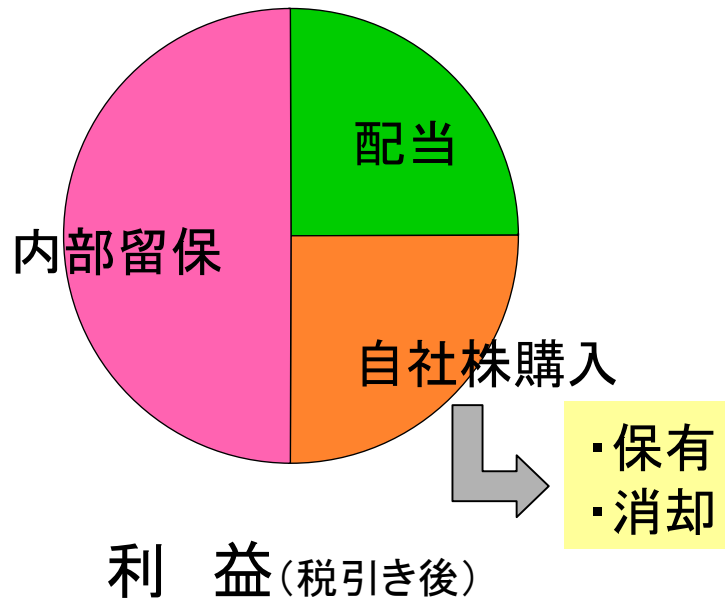
自己株消却 ⇒ 1円増配

2008年度年間配当 17円/株

利益還元策

企業価値・株主価値の向上

$$\text{総還元率} = \frac{\text{配当額} + \text{自社株購入額}}{\text{当期純利益額}}$$



目標：

総還元率50%前後

配当額 ÷ 自社株購入額

社会貢献活動

地球温暖化防止のための緑化事業

■ 砂漠緑化プロジェクト

中国新疆ウイグル自治区にて砂漠化防止技術研究プロジェクトに参画

新疆林業科学院等
緑化技術



当社
SAP技術

■ 「日本触媒の森」づくり

「日本触媒・水源の森」

「地球温暖化防止と日中友好の森」

兵庫県姫路市近郊

中国内モンゴル自治区

おことわり

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 I R担当チーム

東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル

TEL： 03-3506-7477

FAX： 03-3506-7598

URL： <http://www.shokubai.co.jp>