

株式会社日本触媒

2009年3月期 決算説明会



2009年5月8日



日本触媒

中期経営計画の総括と (2006～2008年度) 2009年度計画について

代表取締役社長
近藤忠夫

目次

1. 中期計画総括

売上高・利益推移

課題への対応

3カ年振り返り

2. 2009年度計画

2009年度と次期中長計

想定事業環境

業績見通し

基本方針

機能性化学品-SAP、アクアロック、電子情報材料

基礎化学品-EO、AA/AES

3. 利益還元策

基本姿勢と配当

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

EG: エチレングリコール

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

売上高・利益推移

(億円)

		2006年度	2007年度	2008年度
売上高	中計	2,550	2,850	3,000
	実績	2,665	3,027	2,891
経常利益	中計	260	254	284
	実績	228	207	8
償却前経常利益	中計	389	446	470
	実績	357	390	187
ROA (%)	実績	7.4	6.1	0.2

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

課題への対応

実現項目

■ 競争優位事業の拡大と競争力強化

- ・ SAP 29万→41万トン
 2010年秋 姫路6万トン増設後 47万トンへ
- ・ AA 46万→54万トン
 2009年末 姫路8万トン増設後 62万トンへ
- ・ アクアロック[®] 6万→8.5万トン【日米中3極体制】

■ EO事業 —非EG化推進—

- ・ 日本乳化剤、中日合成のM&A等

課題への対応

途上項目

■ 電子情報材料事業基盤確立

- ・ アクリビュア[®] 上市実現するが、
6千トン設備低稼働

■ スプレッド維持・改善

- ・ 機能性化学品で悪化

3カ年振り返り

次の成長軌道に向け、
足かせを断ち膿を出し切る

2006~07年度

- ①愛媛工場（AA）閉鎖
- ②不飽和ポリエステル設備廃棄・撤去

2008年度

04年度から続いた原料価格上昇
と需要拡大のバブル崩壊

- ①在庫評価損
 - ②NAII*等設備減損
 - ③株式減損
- ・販売数量減
 - ・為替差損

*NAII：米国SAP拠点（連結子会社）

2009年度と次期中長計

2009年度

- 単年度での計画を遂行
- 次期中長期経営計画の策定 ～次の道筋作り～

次期中長計 (2010～2015年度)

- 6年間の新たな長期経営計画
- 数値目標：前半中期経営計画（3カ年）と2015年度

3つの視点

『基本戦略』

『経営戦略』

『個別戦略』

(=全体戦略)

(=事業／部門戦略)

想定事業環境

		2008年度		2009年度
		上期	下期	
ナフサ価格	円/KL	78,400	39,500	35,000
為替レート	円/USD	106.11	95.06	90.00
	円/EUR	162.80	124.53	120.00

2009年度需要動向想定

上期：2008年度第4四半期の最悪期は脱するが、依然低水準

下期：緩やかな回復

業績見通し

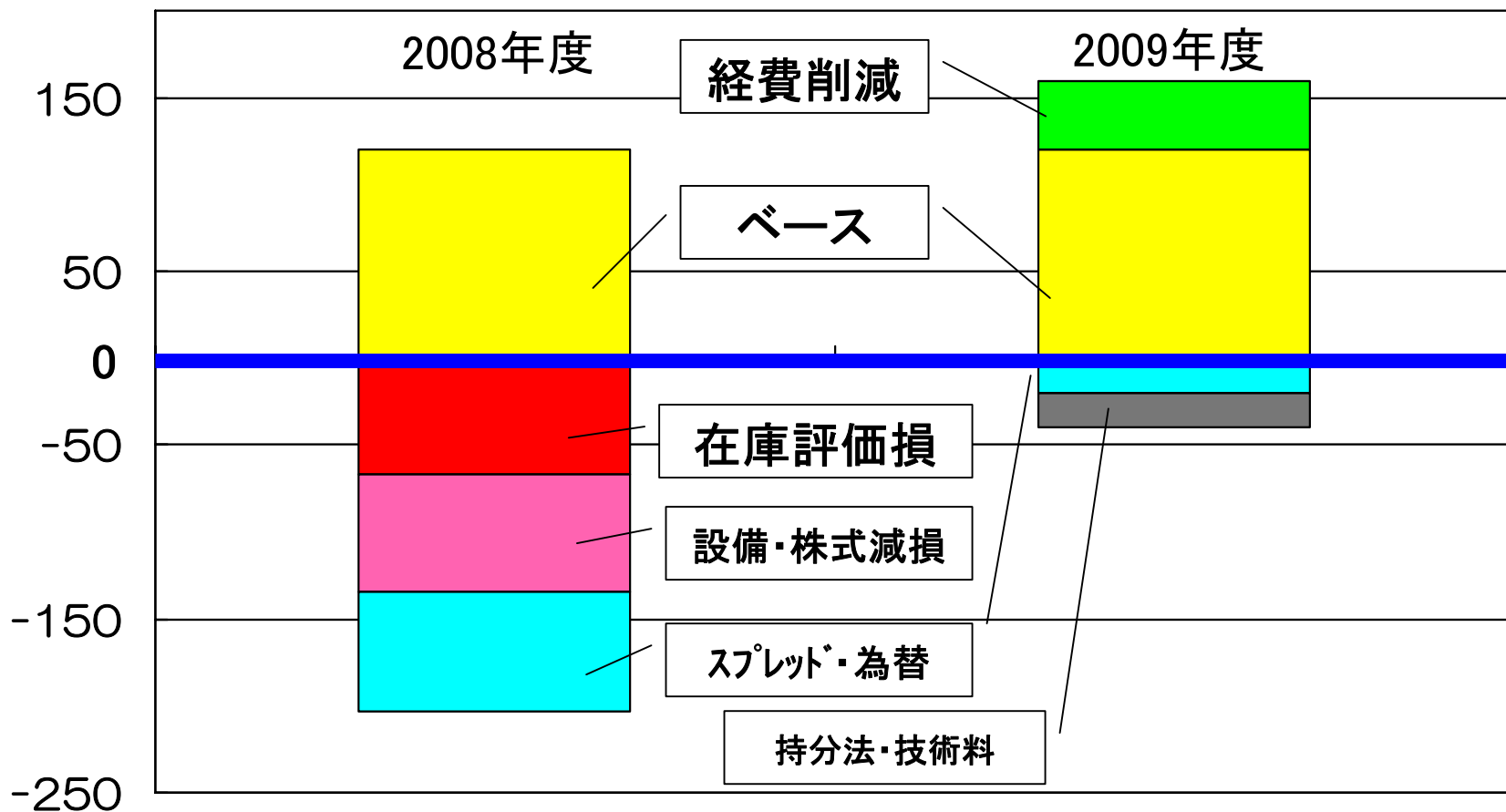
(億円)

	2008年度 実績			2009年度 予算		
	上期	下期	合計	上期	下期	合計
売上高	1,721	1,170	2,891	1,170	1,330	2,500
経常利益	72	△64	8	50	70	120
税金等調整前 当期純利益	49	△110	△61	50	70	120
ROA (%)	4.1	△3.9	0.2	3.3	4.7	4.0

業績見通し

税前利益のベース水準 120億円

(億円)



基本方針

■ 経費の徹底的削減

- ・ 雇用は維持・確保
- ・ 製造経費・販管費：ゼロからの見直し
- ・ 研究開発費：一層の選択と集中
- ・ 役員報酬等カット

■ 資産圧縮 → ROAの向上

- ・ 設備投資の厳格な抑制
- ・ 進行中の大型設備投資案件は完成へ
- ・ 棚卸資産の削減、不要資産売却

■ コア事業の強化

- ・ SAP、アクアロック、電材、EO、AA/AES強化

機能性化学品—SAP

■市場

生活必需品が主用途 → **需要堅調**

■戦略

技術力による製品差別化と需要の伸びを捉えた
増設 **(2010年 姫路 +6万トン)** による
「世界トップクラスのシェア維持」

■重点課題

海外SAP拠点の収益改善

- NAII (米国) : 抜本策検討
- NSE (ベルギー) : 安価原料調達
- NSC (中国) : 高稼働継続

機能的化学品—アクアロック®

■市場

中国、米国などの大規模公共投資

→ 需要拡大と競争激化

■戦略

製品開発力、技術サポート力で優位性を維持し

「世界No. 1の地位確立」

■重点課題

地域性に対応した新規差別化製品開発と早期上市

機能的化学品—電子情報材料

■ 市場

需要激減→最悪期は脱するも依然低水準

■ 戦略

経営資源の集中投入による

「電材事業基盤確立」

■ 重点課題

アクリビュア[®]の品揃え完成→拡販

研究・製造部門の連携強化（姫路・新研究棟完成）

新規製品の確実な上市

基礎化学品—EO

■市場

洗剤等日用必需品向けは堅調

電子情報材料など産業用は低迷

■戦略

非EG化推進による収益安定化（中東品との競合回避）

EOセンター化による事業効率化

■重点課題

川崎(浮島)EO 7万トン増産設備完工と立上げ
(09年8月完工予定)

EO新規技術の開発促進

基礎化学品—AA/AES

■市場

AA : SAP向けは堅調

AES : 中国では底打ち感

■戦略

需要の伸びを捉えた成長

世界一のコスト競争力を持つ設備建設

■重点課題

姫路AA 8万トン設備完成と立ち上げ

(09年12月完工予定)

適正生産・適正在庫によりスプレッド維持

基本姿勢と配当

企業価値・株主価値の向上

基本姿勢

総還元率*¹⁾50%前後

業績を反映しつつ

安定的配当

自社株購入額で調整

2008年度配当

当期純損失計上

15.5円/株

(07年度：16円/株)

2009年度配当(予想)

当期純利益76億円

14.0円/株

*) 総還元率 = (配当額 + 自社株購入額) / 当期純利益額

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。

お問い合わせ先：

株式会社日本触媒 I R・広報室

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>