



株式会社日本触媒

2010年3月期決算説明会



2010年5月7日



日本触媒

革新的な技術で新しい価値を提供する化学会社



新長期経営計画「テクノアメニティ2015」 および2010年3月期決算について

代表取締役社長
近藤忠夫

目次

- 1．前中長計振り返り
前計画の目標と結果
売上高推移
営業利益推移
- 2．テクノアメニティ2015
企業理念・経営理念
事業・技術ポートフォリオ
人と組織の活性化
業績目標と前提条件
業績推移
事業セグメント別業績目標
新規製品
投資計画
- 3．事業戦略
電子情報材料事業
新エネルギー事業
既存事業【全般】
アクリル事業
EO事業

- 4．利益還元策
基本姿勢と配当
- 5．むすび
2010年度予算達成に向けて

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
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
アクアリック[®]: 水溶性ポリマー
NSI: ニッポンショクバイ・インドネシア
【インドネシア】
NSC: 日触化工(張家港)有限公司【中国】
NAII: NAインダストリーズ【米国】

1. 前中長計振り返り

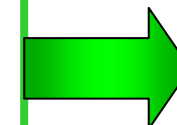
前計画（2006～10年度）の目標と結果



前計画「テクノアメニティV3」目標

2010年度

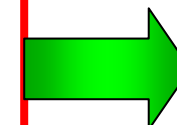
売上高： 3,500億円
経常利益： 350億円
ROA： 7.5%以上



電材事業【新規】

コア事業化

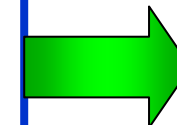
05年度 50億 10年度 **300億円**



アクリル事業【既存】

AA/SAPの世界的地位維持

SAP以外のアクリル誘導品成長



1. 前中長計振り返り

前計画（2006～10年度）の目標と結果



2008年度

リーマン
ショック

需要激減

経営全体の
リセット

結果（含最新見通し）

2010年度（新中長計）

売上高： 2,750億円

経常利益： 170億円

ROA： 5.4%

事業部設置

アクリビューア[®] 上市

10年度100億円

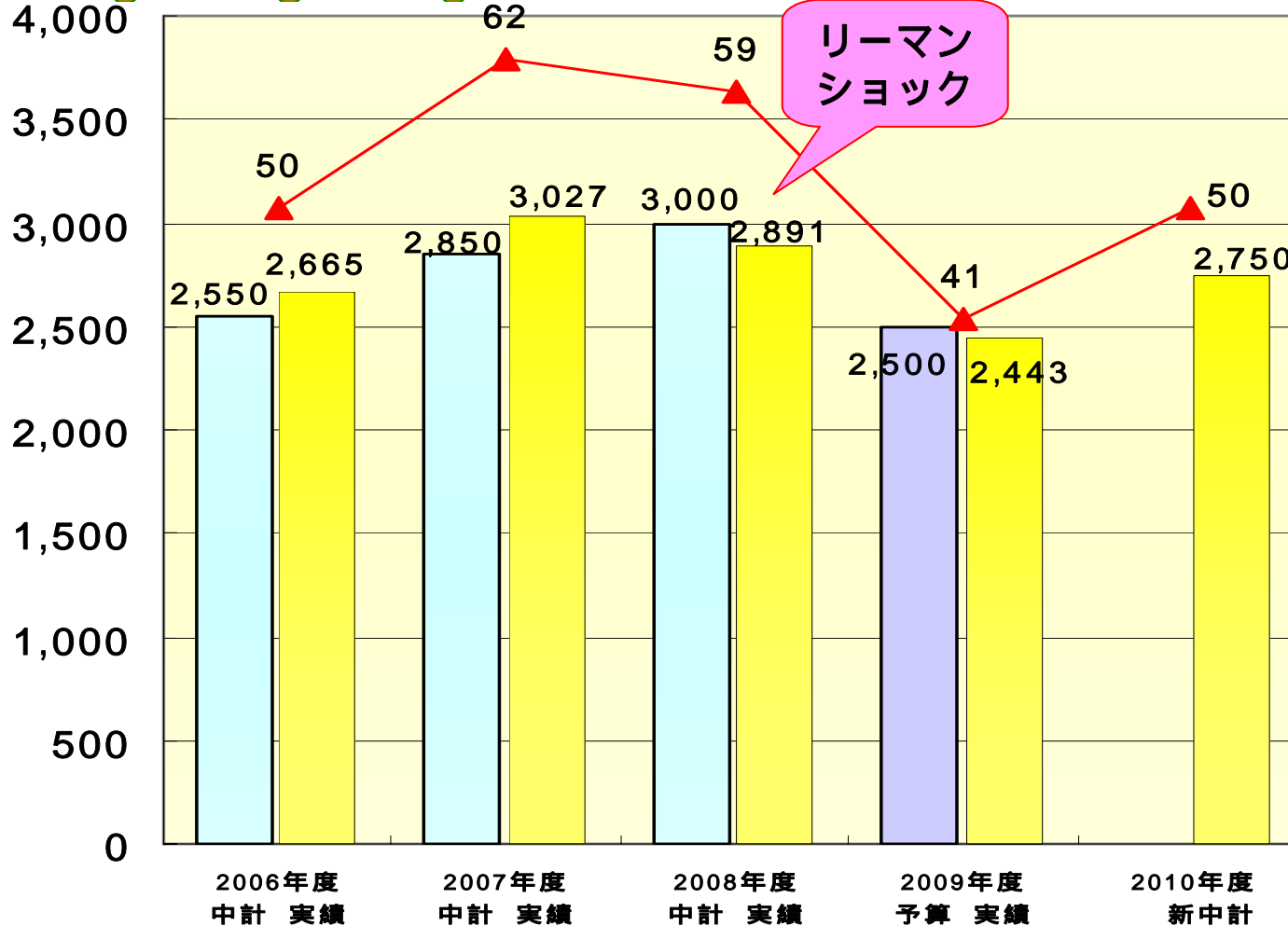
事業拡大するも収益性低下
非SAPアクリル誘導品停滞

1. 前中長計振り返り

売上高推移 (2006~2010年度)



売上高 (億円)

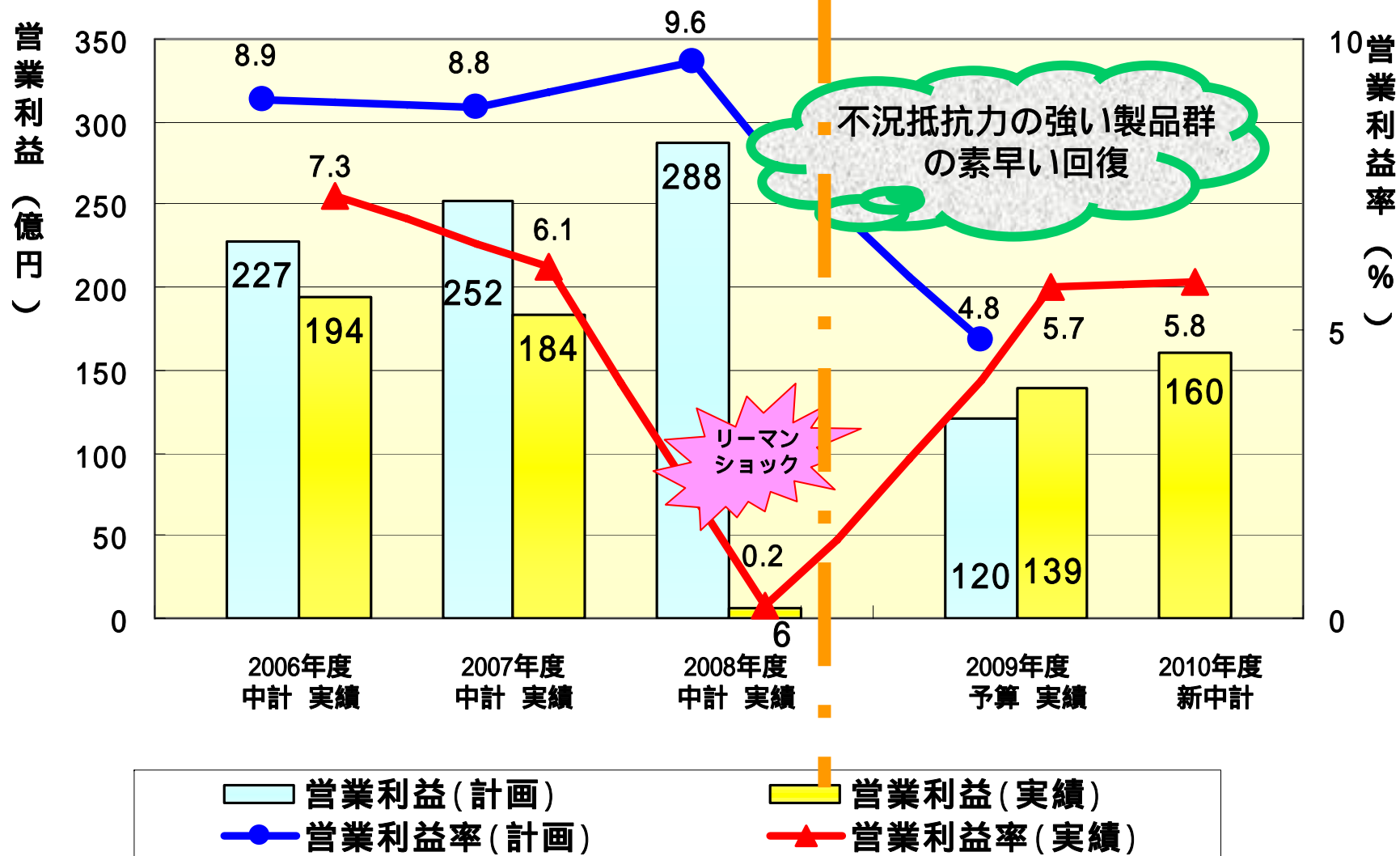


国産ナフサ価格 (千円/kL)

売上高 (計画)
 売上高 (実績)
 国産ナフサ価格 (千円/kL)

1. 前中長計振り返り

営業利益推移 (2006 ~ 2010年度)



企業理念・経営理念



< 企業理念 > **テクノアメニティ**

~ 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

< 経営理念 >

- ・ 人間性の尊重を基本とします
- ・ 社会との共生、環境との調和を目指します
- ・ 革新的な技術に挑戦します
- ・ 世界を舞台に活動します

長期経営計画(2010～2015年度)

名 称： テクノアメニティ 2015

スロガソ： 未来への挑戦、夢の実現

事業・技術ポートフォリオ



人と組織の活性化

2015年の“あるべき姿”実現のために
人と組織の活性化を図る

人材の開発

人員確保、経営・専門スキル、海外

活力ある組織風土の醸成

挑戦、壁払拭、理念浸透

組織力の強化

事業部強化、プロダクトマネージャー教育

グループ経営の明確化・国際化

業績目標と前提条件

	2012年度	2015年度
売上高	3,300億円	4,000億円
経常利益	220億円	300億円
ROA)	6.3%	7.5%

) 総資産経常利益率

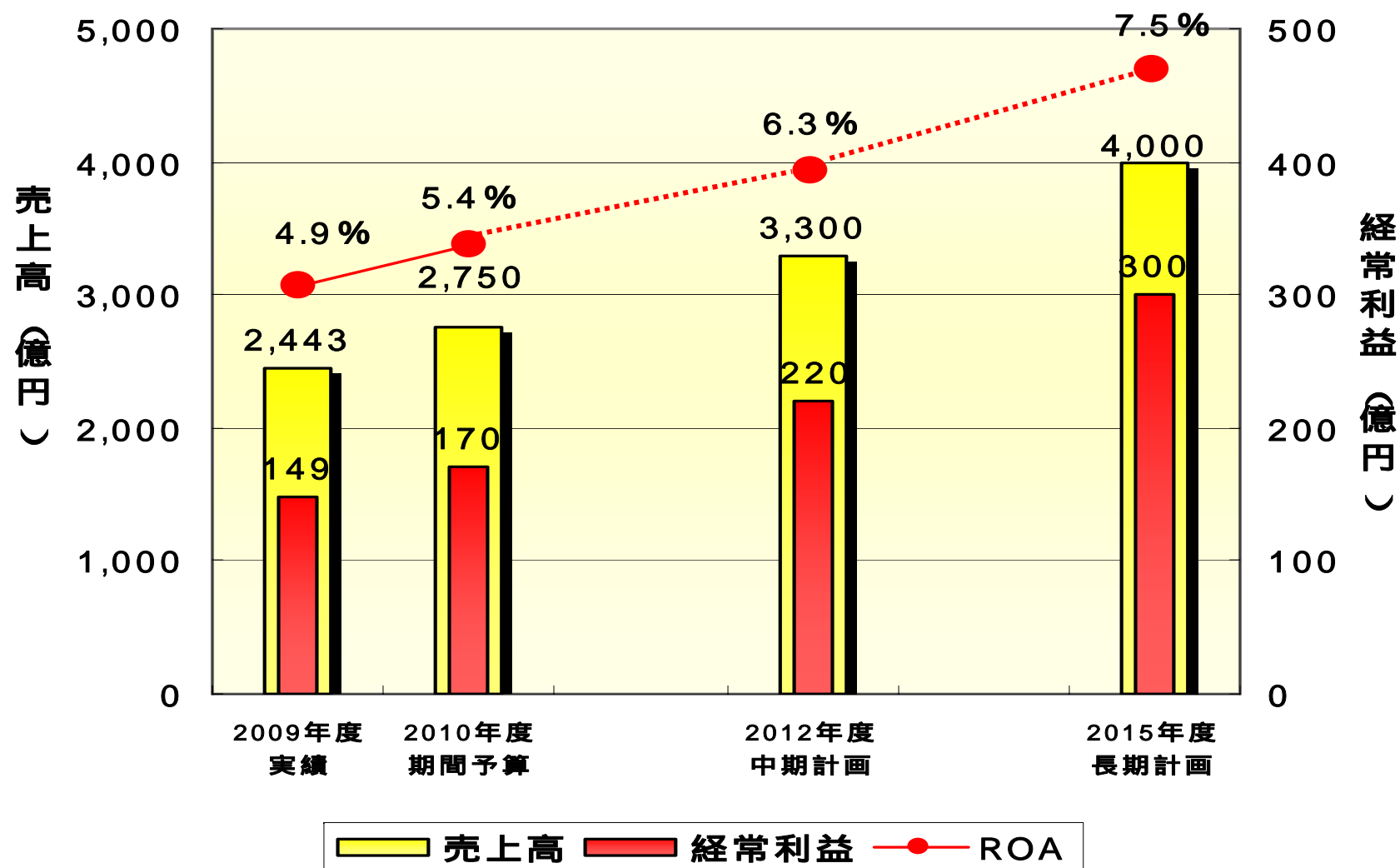
**重視する経営指標は利益率
(ROA、各事業部においては営業利益率)**

前提条件

為替レート US\$ = 90円、EUR = 120円
 国産ナフサ価格 50,000円/KL
 参考指標
 実質GDPおよび消費者物価指数伸び率：ゼロベース

2. テクノアメニティ2015

業績推移 (2010~2015年度)



2. テクノアメニティ2015

事業セグメント別業績目標 (2010~2015年度)



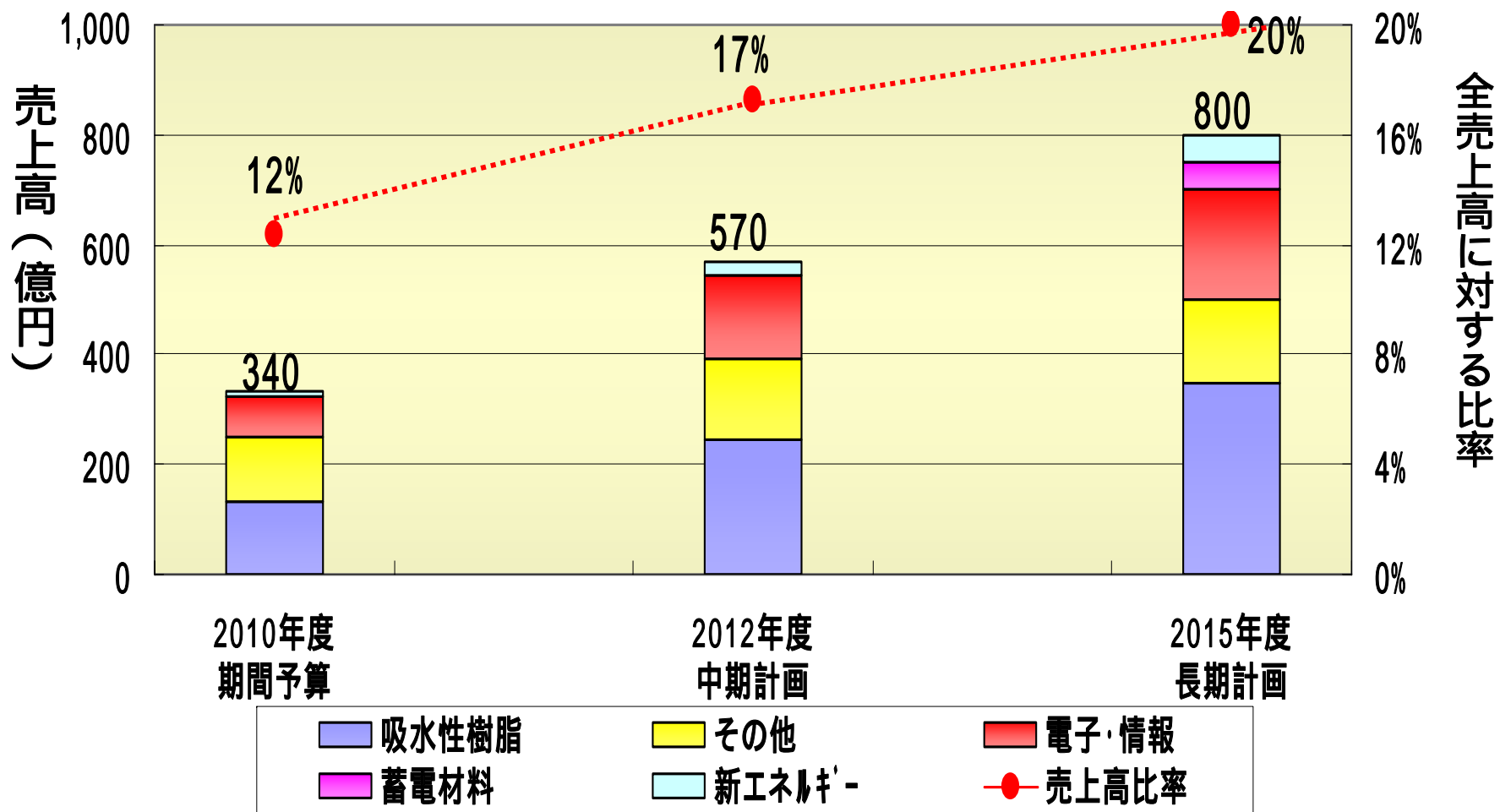
(単位:億円)

セグメント	区分	2009年度 実績	2010年度 期間予算	2012年度 中期計画	2015年度 長期計画
基礎 化学品	売上高	993	1,130	1,300	1,400
	営業利益	53	50	55	60
機能性 化学品	売上高	1,315	1,460	1,800	2,300
	営業利益	92	105	139	210
環境・ 触媒	売上高	135	160	200	300
	営業利益	6	5	6	10
合計	売上高	2,443	2,750	3,300	4,000
	営業利益	139	160	200	280



新規製品

5年内上市製品の売上高



その他 ~ コンストラクションケミカルズ / コンシューマーグッズ等

投資計画



2010年度～2015年度の投資額

(単位：億円)

項目 \ 年度	2010～12	2013～15	累計
電子情報材料 新エネルギー関連	60	140	200
AA/SAP関連	320	380	700
EO誘導品等 既存製品関連	200	100	300
合計	580	620	1,200
戦略投資	300		300

戦略投資 (M&A等) の300億円を含め、6年間で1,500億円

電子情報材料事業



早期コア事業化・収益面で一つの柱に

2012年度 売上高目標 200億円
2015年度 売上高目標 300億円

アクリビュア[®]

- 徹底的コストダウン
- 機能による製品差別化
- フィルム化の推進

価格下落回避し
収益性維持

出荷量、着実に拡大

新エネルギー事業



燃料電池材料メーカーとしての地位確立
新燃料関連向けに新材料上市

2015年度 売上高目標 50億円

- 燃料電池材料（ジルコニアシート・セル）
Bloom Energy（米）社向けを中心に販売拡大
リチウム電池材料、水素関連材料
新材料の開発・上市へ

既存事業【全般】



革新的なコスト削減による競争力強化

- ・ 既存製品(S A P, アクアロック[®], アクアリック[®] 等)
収益性回復・向上
10年4月 全社PJ「収益改善委員会」設置
- ・ 精密・機能性化学品
グローバルサプライヤーの地位確保
- ・ E O 新法技術開発
新規設備計画具体化

3 . 事業戦略

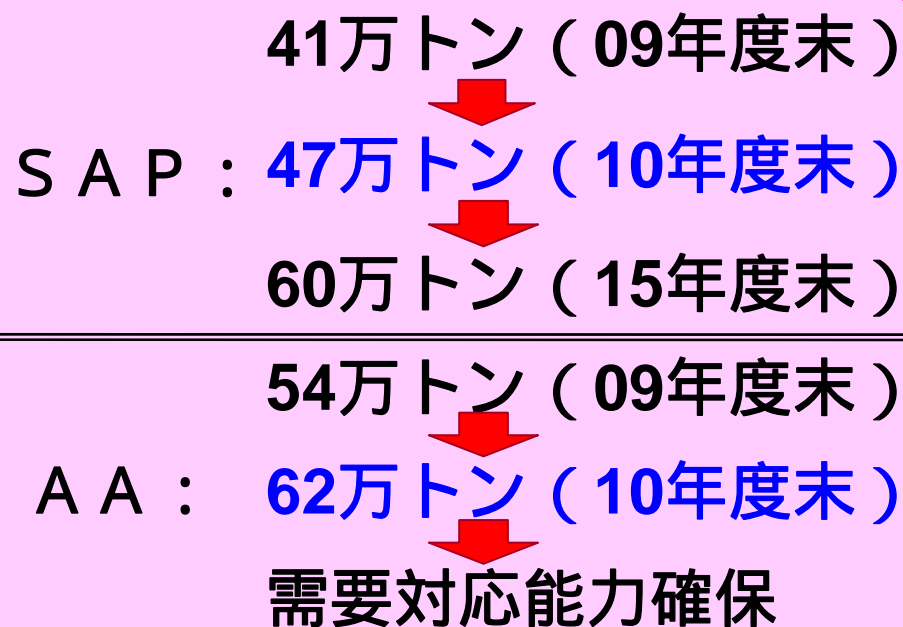
アクリル事業 (SAP + AA/AES)



トップクラスのシェア維持・向上、収益力確保

■ 新・増設検討

欧州, 中東 : AA + SAP
NSI, NSC : SAP
国内 : AA



■ SAP

NAIIプラント移設 : 2012年6月ヒューストン新設備稼働
性能向上による差別化、低コスト品開発

“サステイナブル”な事業を目指す

EO事業



非EG化の推進 次期能力増強の具体化

- EOセンター化推進、物流方法の改善
- 非EG化率向上のための技術革新
- 誘導品（アクアロック[®] など）の競争力強化とEO付加設備能力増強

国内最大能力：32.4万トンを“活かすきる”

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*)50%前後

業績を反映しつつ
安定的配当

2009年度配当

当期純利益108億円
14.0円/株

(08年度: 15.5円/株)

2010年度配当(予想)

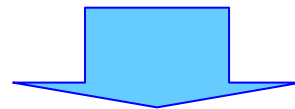
当期純利益120億円
16.0円/株

*) 総還元率 = (配当額 + 自社株購入額) / 当期純利益額

2010年度予算達成に向けて

	‘09年度実績	‘10年度予算
売上高（億円）	2,443	2,750
経常利益（億円）	149	170
ROA（%）	4.9	5.4

原料価格上昇



- 1 . 適正スプレッドの確保
- 2 . コストダウンの徹底
- 3 . 新規製品の着実な上市

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約したり、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>