



新長期経営計画「テクノアメニティ2015」及び中期経営計画について

当社はこの度、今後6年間（2010年度から2015年度）の長期経営目標である長期経営計画「テクノアメニティ2015」と当初3年間（2010年度から2012年度）の実行計画である中期経営計画を策定しました。

テクノアメニティ2015（2010年度～2015年度）

～未来への挑戦、夢の実現～

2015年度 連結業績目標：売上高 4000 億円 経常利益 300 億円 ROA7.5%

（中期計画 2012 年度 目標：売上高 3300 億円 経常利益 220 億円 ROA6.3%[参考値]）

<策定の主旨>

電子情報材料という新規事業を拡大することで成長を目指した5ヵ年長期経営計画「テクノアメニティ V3」を2006年度から実行してきました。しかし、当初から原料高の影響を受け、収益低下を余儀なくされ、2008年後半の世界同時不況により当社は創業以来初めて赤字決算となりました。また、新規製品の創出においても、売上高、対売上高比率双方で、目標に遠く及んでおりません。

このような状況を鑑み、当社は新たな経営目標を再構築すべく、1年前倒しで長期経営計画「テクノアメニティ2015」とその実行計画である中期経営計画をここに策定し、一刻も早い業績の回復と更なる向上に努めて参ります。

<長期経営計画「テクノアメニティ2015」の要旨>

◎ 企業理念及び経営理念

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

企業理念については今後ともこれを堅持していきます。また、当社として獲得すべき技術、今後の成長の場を明確にするため、経営理念の一部を上記のとおりに改めました。

◎ スローガン

「未来への挑戦、夢の実現」と規定しました。本計画で規定するビジョン・目標、到達点は当社グループが未来に向けて目指すべき挑戦的な夢の姿です。それがどんなに困難な道のりでも、挫けず挑戦し成果を挙げていくことを決意し、もう一度創業の精神に立ち返り未来に向う挑戦者宣言を行います。

◎ 2025年のビジョン・目標、2015年の到達点

本計画は、2025年の当社をイメージし、そこに至るには2015年度にどこまで到達しているべきか、という視点から策定いたしました。

2025年のビジョン・目標(ありたい姿)

『革新的な技術で新しい価値を提供する化学会社』

- ・ たゆまぬ技術開発とコスト低減により、世界中の顧客に高い付加価値を提供し、顧客満足度を高めることで、高収益をあげている。
- ・ 非化石資源由来原料への転換を指向し、省エネルギー、排出物削減等、環境負荷の最小化に取り組み、地球環境、社会環境と共存している。
- ・ 多様な人材を大切にす風土が世界中で定着し、組織は活力にあふれ、従業員は生き生きと働いている。
- ・ 日本触媒ならではの社会貢献を推進し、広く社会で認知されている。
(事業・技術ポートフォリオは別表のとおり)

2015年の到達点(あるべき姿)

電子情報材料

- ・ 収益面で一つの柱になっている。
- ・ ディスプレイ向け素材、部材の製品群が充実している。
- ・ 蓄電池、通信デバイス、半導体向け製品を上市している。

新エネルギー分野

- ・ 燃料電池材料メーカーとして地位を確立している。
- ・ 新燃料関連向けに新たな材料を上市している。

既存事業

- ・ AA/EO 誘導品の収益性が回復、向上している。(SAP、アクアロック®、アクアリック®)
- ・ 精密・機能性化学品のグローバルサプライヤーとしての地位を確保している。
- ・ EO 新法の技術開発ができています。

健康・医療分野

- ・ メディカルマテリアル、機能性食品素材など一定の製品群を保有している。
- ・ 一つの部/ユニットになっている。

獲得技術

- ・ いくつかのバイオマス関連キーテクノロジーを保有している。
- ・ AA 新法の技術確立ができています。
- ・ CO₂ 利用技術の方向付けができています。
- ・ 各種材料の評価技術が充実している。

AA: アクリル酸
EO: 酸化エチレン
SAP: 高吸水性樹脂

コア技術

- ・ AA 触媒～世界No.1 の性能を維持している。
- ・ 2020 年度の CO₂ 総排出量を 1990 年度比で 25%削減に向けた施策を推進している。

◎ 2015年度連結業績目標

2015年度に売上高4000億円、経常利益300億円、ROA（総資産経常利益率）7.5%を目指します。特に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）としました。

なお、前提条件は、為替レート（US \$ = 90円、EUR = 120円）、国産ナフサ価格（50,000円/k1）としました。

◎ 事業基本戦略

① 電子情報材料事業の早期コア事業化

当社は前長期経営計画に基づき、電子情報材料事業に経営資源を集中してきました。製品・技術ロードマップを策定し、特に注力すべきテーマは重点化する等して開発を進めてきましたが、売上高・利益共に計画未達の状況です。

そこで、本計画では、既に市場に参入している分野の製品群を強化、充実させると同時に、参入に取り組んでいる分野への製品上市を加速することにより、電子情報材料事業を収益面での柱とすることを目指します。

そのため、市場や業界に応じたマーケティング、研究開発、生産体制の強化をはかるとともに、次世代電子情報材料（蓄電、半導体、通信材料等）の開発を行います。

② 新規事業の早期立ち上げ

電子情報材料事業をコア事業化し、次項にある既存事業の収益性回復を図る一方で、次代の糧となるべき新規事業を立ち上げていきます。限られた経営資源を有効かつ効率的に活用するため、その事業分野を新エネルギー分野と健康・医療分野に絞り込みました。

新エネルギー分野では、燃料電池材料メーカーとしての地位を確立し、新燃料関連向けに新たな材料を上市することを目指します。またグリーンケミストリー技術（バイオマス関連材料等）の開発を行います。

健康・医療分野においては一定の製品群を保有することで次代につないでいくことを目指します。

③ 既存事業の革新的なコスト低減による競争力強化

資源国が石化事業を大幅に拡大し新興国が本格的に化学産業に参入する中で、当社の既存事業は厳しい競争に直面しています。製品そのものの競争力がなければ、グローバル展開を図ることはできません。

そこで、アクリル酸（AA）、酸化エチレン（EO）およびそれらの誘導品（吸水性樹脂、アクアロック®、アクアリック®）を中心とする既存事業の競争力を、革新的なプロセス開発やコスト低減を進めることにより強化し、誘導品の更なる展開と共に収益性を回復、向上させていきます。そのため、プロセス、原料、ポリマー組成等を抜本的に見直すと共に、AA/EO触媒の性能向上を図ります。

まずは、可及的速やかな既存製品のコスト削減を図るために、本年4月から収益性回復の全社プロジェクトを立ち上げます。対象はAA/吸水性樹脂およびEOとし、今ある製品それぞれのコスト削減目標と期限をトップダウンで設定し、原料購買から顧客への販売に至る全てのバリュー・チェーンで方策を検討します。

なお、具体的な行動計画は各事業部・本部個別戦略にて展開いたします。

◎ 全社的課題と戦略

2015年の“あるべき姿”を実現していくためには、人と組織を活性化し、「未来への挑戦、夢の実現」にむけて、ベクトルを合わせていくことが不可欠です。前長期経営計画の振り返りも踏まえ、全社的課題として「人材開発」「組織風土」「組織力強化」「グループ経営」を挙げ、解決のための戦略を策定し、着実に実行していきます。

<中期経営計画の要旨>

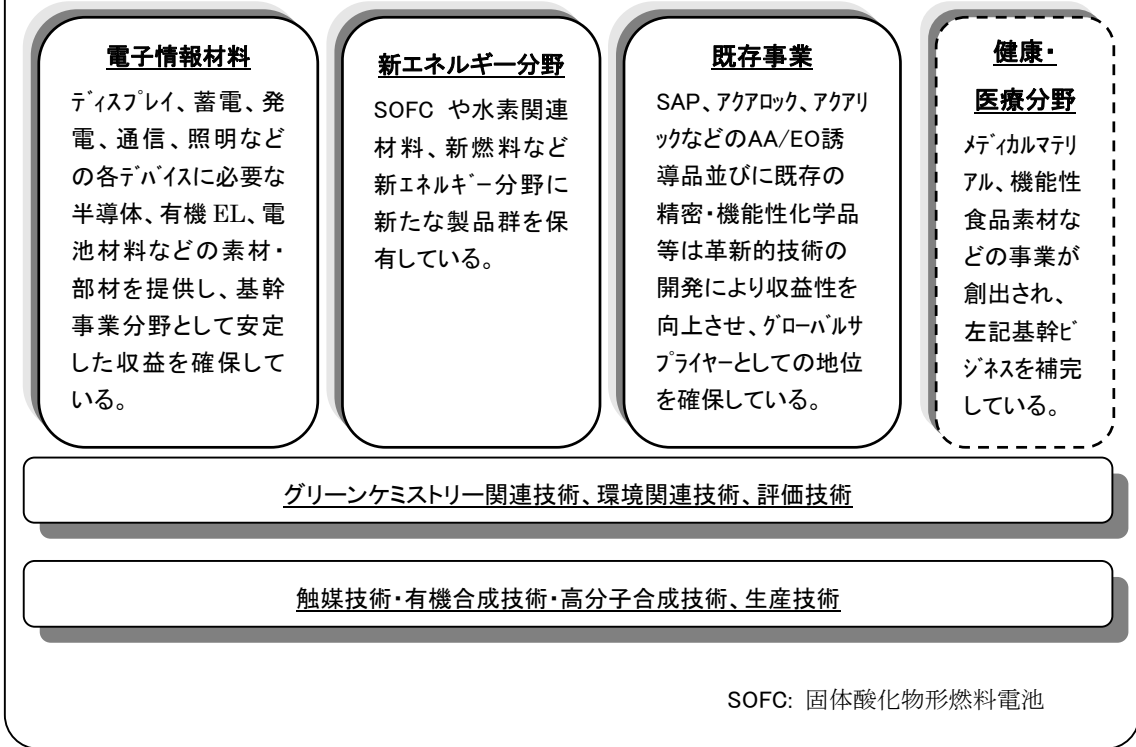
2012年度連結業績目標を、売上高3300億円、経常利益220億円、ROA6.3% (参考値)、上市5年新規製品売上高570億円、とします。

【問い合わせ先】

株式会社日本触媒 IR・広報室

Tel:03-3506-7477 〒100-0011 東京都千代田区内幸町 1-2-2

別表 2025年の事業・技術ポートフォリオ



(参考) 連結財務指標の推移

