

新長期経営計画「新生日本触媒 2020」および新中期経営計画について

当社グループは、このたび、2014年度から2020年度の長期経営計画「新生日本触媒 2020」とその当初3年間（2014年度から2016年度）の実行計画である中期経営計画を策定し、スタートさせました。

私たちは「安全が生産に優先する」の社是のもと、一昨年の姫路製造所での事故を真摯に反省し、再発防止策の徹底と安全文化の醸成に努め、「社会から信頼される化学会社への再生」を果たしてまいります。そして、自社の製品に自信と誇りを持って製造・販売していくとともに、ニーズに合った新規製品を開発し、人と社会に豊かさと快適さを提供してまいります。

私たち日本触媒グループの各社が「皆が誇れる会社(※)」となるよう、社員全員でベクトルを合わせて、「新生日本触媒」を作り上げてまいります。

※「皆が誇れる会社」とは、1. 安全で安心して働ける会社、2. 汗を流した人が報われる会社、3. 胸を張って働いているといえる会社

【概要】

■ 企業理念・経営理念、社是

本計画の策定にあたり、企業理念で規定する社会的使命を当社グループ一丸となって実践するという姿勢を明確にするため、『Techno Amenity』を「日本触媒グループ 企業理念」といたしました。また、これに基づく価値観と企業文化たる経営理念を一部改定のうえ堅持することといたしました。

さらに、当社の事故の教訓を風化させることなく、二度と悲惨な事故を起さないという決意のもと、社是「安全が生産に優先する」が企業理念・経営理念と並ぶ最上位に位置づけられることを、あらためて明示いたしました。

企業理念・経営理念	社是
<p>日本触媒グループ企業理念</p> <p>TechnoAmenity</p> <p>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</p> <p>経営理念</p> <p>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 未来を拓く技術に挑戦します 世界を舞台に活動します</p>	<p>「安全が生産に優先する」</p>

■ 新長期経営計画「新生日本触媒 2020」

このたび策定した新長期経営計画「新生日本触媒 2020」は、前長期経営計画の長期ビジョン・目標である『2025年のありたい姿』を検証した上で、そこに至るためのマイルストーン『2020年のあるべき姿』を設定、その実現に向けての経営戦略です。

本計画では、安全・安定な生産活動の徹底のもと、売上よりも収益性を重視し、既存事業・コア事業の一層の強化と新規事業の早期立ち上げ、新規製品の速やかな上市を目指します。

2025年のありたい姿

『人の暮らしに新たな価値を提供する革進*的な化学会社』

- ・ 技術と創造力で、新しいことに挑戦し続けます
- ・ No. 1の製品や技術を増やし、グローバルに事業を行います
- ・ 最高水準の安全性と生産性を追求し続けます
- ・ 地球環境に貢献し続けます
- ・ 世界中の職場を多様性のある活気あふれる場にします

*革進：旧習・旧態を改めて、進歩を図ること

事業セグメント：アクリル酸(AA)・高吸水性樹脂(SAP)事業を主力事業として、酸化エチレン(EO)事業を含む既存事業をより一層強化しつつ、機能性化学品、新エネルギー、健康・医療から次の柱が確立されている。また、新ビジネスのタネが生まれ続けている。

事業エリア：日本国内にとどまらず、世界をマーケットとして事業展開をより一層加速している。

事業の強み：研究開発力、生産技術力、マーケティング力を掛け合わせた総合力を強みとし、経営のリーダーシップによって、その総合力を最大に引き出している。

2020年のあるべき姿

「2025年のありたい姿」に向けた具体的な到達点として「2020年のあるべき姿」を次のとおり設定いたしました。

◆ 経営指標と数値目標

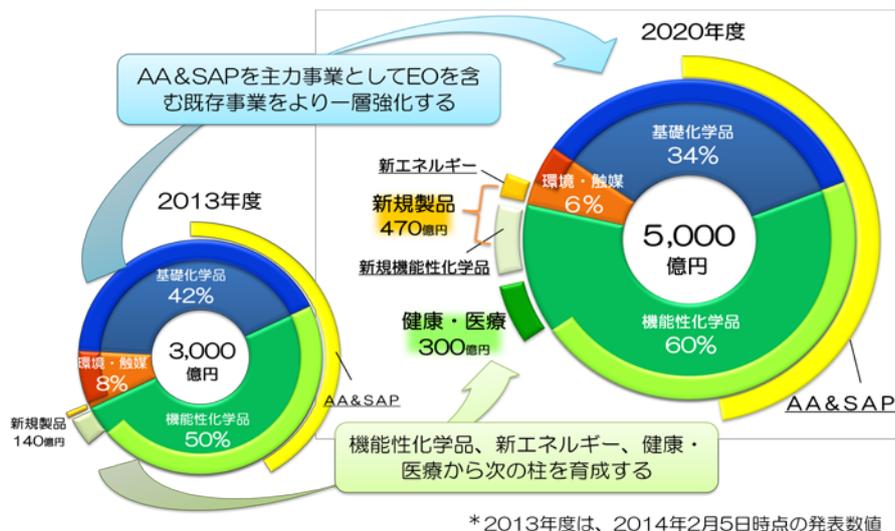
	売上高	経常利益	ROA*1	新規製品売上高*2
2020年度長期目標	5,000億円	500億円	9.5%	470億円
(2016年度中期目標)	3,930億円	340億円	8.5%	290億円

*1 当社では総資産経常利益率のことを指す。

*2 SAPを除く上市から5年以内の製品の売上高合計

*3 前提条件：国産ナフサ価格 65,000円/k1 為替レート 100円/US\$ 130円/EUR

◆ 事業ポートフォリオ



事業基本戦略

2020年のあるべき姿に至るために、各事業の基本戦略を次のとおり定めました。

(1) アクリル事業

高吸水性樹脂は世界トップレベルのシェア及び技術を堅持します。アクリルモノマー事業もトップを走るグローバルプレーヤーを目指します。事業の持続的成長およびグローバル展開を可能とする競争力を維持・強化していきます。

(2) 機能性化学品事業

ワールドワイドでトップサプライヤーとしての地位確立を目指し、独自製品・技術による市場開拓と成長市場への参入を図ります。また、自社原料をベースとした世界に通じる高機能化学品群の拡充により、収益面での一つの柱に育成します。

(3) EO事業

酸化エチレン及びその誘導品は、選択と集中、成長市場への進出により事業基盤を強化し、今後ともコア事業として安定したキャッシュフローを創出していきます。

(4) 新エネルギー・触媒事業

新エネルギー関連材料分野を次世代事業の柱の一つとすべく、クリーンエネルギー分野のスペシャリティ材料市場で業界標準となる技術・製品の開発と市場開拓を加速します。

(5) 新規事業

新たな事業ドメインとして健康・医療分野で事業の基盤を築くべく、M&Aも含めた成長戦略を推進します。また、次の新規事業創出に向けて、社会変化の予測に基づく将来視点から注目すべき市場とターゲット材料を抽出、当社の強み・特徴を活かせるテーマを絞り込み、新たな事業展開の道筋をつけていきます。

設備投資・戦略投資

コア製品の一層の強化と新規事業の早期立ち上げを実現するため、以下のとおり積極的に投資を実行いたします。

	長期経営計画	
	中期経営計画 2014年度～2016年度	2017年度～2020年度
設備投資	600億円	1,400億円
戦略投資	500億円	

当初の3年間では、既存製品で一層の競争力向上を図るとともに、前経営計画で計画・完工したプラントを含めすべてのプラントを高稼働させる目途を早期にたて、次の新增設計画を具体化していきます。

経営基盤強化に向けた重点課題

当社グループの持続的成長を支える経営基盤の強化のために、前長期経営計画の振り返りも踏まえて以下の4点を重点課題として取り組みます。

(1) 社会からの信頼回復、より一層の信頼獲得

事故再発防止策を徹底するとともに、より一層、**製造現場力を強化**していきます。そのために、現場を支える人材の確保・育成、安全のためのルールとそれを遵守する組織・風土作りからなる**保安力の向上**、安全・安定供給体制の再構築、さらに、社内だけでなく社会とも対話・交流をさらに深めていきます。

(2) 人と組織の活性化

会社の持続的成長を支える鍵となるのは、やはり人材であり組織の力です。本計画のもと、本年4月に組織風土改革委員会を設置して「人材開発」「組織風土改革」の取り組みを推進・加速するとともに、事業部の機能強化、全社的なプロジェクトによる事業基盤の強化等の「組織力強化」に取り組みます。

(3) グループ経営の強化

市場環境の急激な変化や一層激しくなるグローバル競争の中で勝ち残っていくためには、グループとしての事業基盤の強化が不可欠です。当社グループのコアコンピタンスを見つめ直し、これまで当社グループ各社が蓄積してきた様々な経営資源を、グループ間の連携を深めることで、より有効に活用し、グループ全体での企業価値の向上を図ります。

(4) 新規事業・新規製品の創出と育成の加速

将来の発展には、新規事業の創出、新規製品の開発を欠くことはできません。長期視点で研究テーマの探索をすすめるとともに、開発段階では商品性・市場性を早期に見極めることで有望なテーマに経営資源を集中し、新規製品上市の早期化を図ります。また、重要顧客・産官学との共同開発はもとより、オープンイノベーションを活用し、更なる飛躍を目指します。

【問い合わせ先】

株式会社日本触媒 IR・広報室
〒100-0011 東京都千代田区内幸町 1-2-2
TEL:03-3506-7605
shokubai@n.shokubai.co.jp