



平成 30 年 5 月 8 日

各 位

会社名 株式会社大阪ソーダ
代表者名 代表取締役社長執行役員 寺田 健志
コード番号 4046 (東証第一部)
問合せ先 経営戦略本部経営企画部長 花崎 丈晴
(TEL. 06-6110-1560)

新中期経営計画 (2018年度～2020年度) について

当社グループは、2018年度から2020年度を最終年度とする新たな中期経営計画「BRIGHT-2020」を策定いたしました。

I. 現中期経営計画の総括

現在進行中の中期経営計画「NEXT FRONTIER-100」(2014～2018年度)では、グループビジョンの実現に向けて、スペシャリティケミカルならびにヘルスケア事業領域の拡大強化に取り組んでまいりました。この間、医薬品精製材料や合成樹脂・合成ゴムなどのグローバルニッチトップ製品群の伸長により事業を拡大し、2018年度は過去最高益の更新を計画しております。一方で、生活関連商品および商社部門での事業方針の転換ならびに新製品上市の遅延等により、現中期経営計画の業績目標は未達となる見通しであります。

この状況を踏まえ、当社グループは2020年度を節目の年と捉え、さらなる利益重視の経営へのシフトを目指し、新製品・新規事業の創出、ならびに医薬品関連事業、合成樹脂・合成ゴム事業の川下展開、効率的生産体制の構築を中心とした中期経営計画を新たに策定いたしました。事業構造改革を強力に推進し、戦略をより具体化することで、グループビジョンである「スペシャリティケミカルで収益をあげる存在感のある会社」の実現に向けて、さらなる企業価値の向上を図ってまいります。

II. 中期経営計画「BRIGHT-2020」の概要

本中期経営計画では、「新成長エンジンの創出」「海外収益基盤の確立」「事業構造改革の完遂」を基本方針とし、2020年度に売上高1,300億円、経常利益110億円の達成を目指します。また、基盤事業の強化、増強投資や新事業分野への進出のため、3年間で300億円の投資を計画いたします。

1. 連結業績目標 (2020年度)

売上高	1,300億円
経常利益	110億円
ROE	10%以上

2. 基本方針

(1) 新成長エンジンの創出 (2) 海外収益基盤の確立 (3) 事業構造改革の完遂

(1) 新成長エンジンの創出

機能化学品、医薬品関連での新規事業展開、川下展開を推進するとともに、研究開発分野での新製品開発、早期上市に取り組みます。また、これらの目標を達成するため、マーケティング、開発、生産から上市までを統括管理する組織を新たに設置し、上市化のスピードアップ、新事業創出力の向上を図ります。

1) 機能化学品

UV硬化素材、コンパウンド事業を次世代の成長エンジンと位置づけ、積極投資を行うとともに、アクリルゴム、ノンフタレート型アリル樹脂「ラドパー」などの新規事業の拡大により、さらなる成長を目指します。また、関係会社との連携により、合成ゴム、熱硬化性・熱可塑性樹脂などの特殊コンパウンドにおいて新製品を創出します。

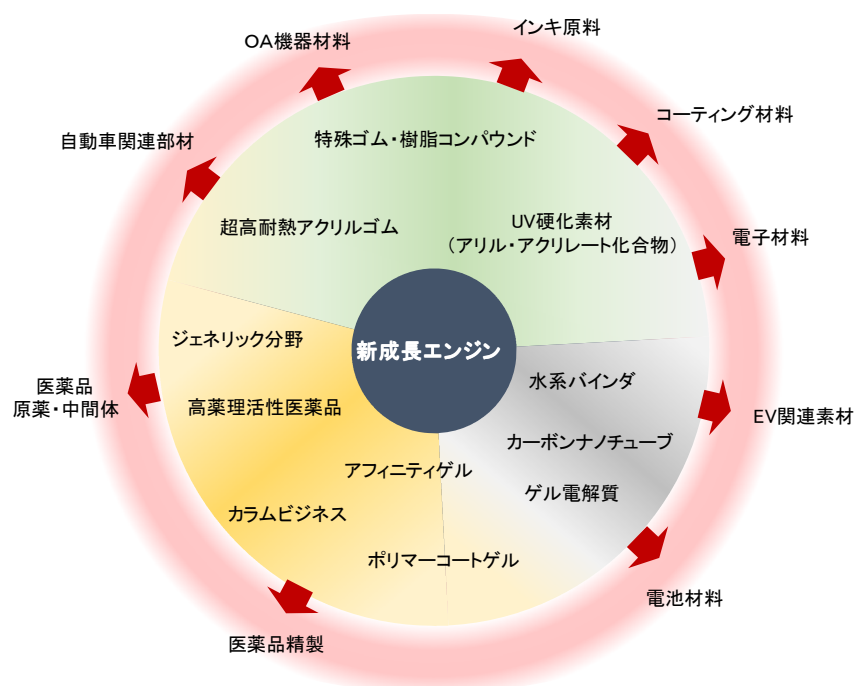
2) 医薬品関連

医薬品精製材料では、分取用シリカゲル分野でのポリマーコートゲルの開発や抗体医薬精製用アフィニティゲル、カラム事業を軸に事業領域の拡大を目指します。医薬品原薬・中間体事業では、高薬理活性医薬品などの特殊設備の活用により新規需要を取り込むとともに、ジェネリック医薬品などの成長分野での拡大を図ります。

3) 新製品開発

研究開発分野では、ゲル電解質やLiB正極用水系バインダなどのEV・電池関連素材の上市化、ならびに次世代素材であるカーボンナノチューブ（CNT）の製造技術の確立、量産体制構築と、CNT応用製品の上市化を目指します。また、UV硬化素材におけるアリル・アクリレート化合物の開発、CNT樹脂コンパウンドや特殊樹脂コンパウンドなどの新製品開発に取り組むとともに基礎化学品分野での高付加価値製品の開発にも注力します。

これらの新成長エンジンの創出の取り組みを推進し、2020年度に新製品比率20%の達成を目指します。



(2) 海外収益基盤の確立

グローバル戦略を加速するために設置した海外事業本部を中心に海外現地法人を有機的に活用し、技術サービスの向上、製品別成長戦略を推進し、当社のグローバルニッチトップ製品群の世界シェア拡大を図ります。また、既存事業の川下展開、周辺事業領域への進出をはじめ、将来の成長に向けた海外生産拠点設立や事業提携を中心とした海外投融資へ積極的に取り組み、2020年度に海外売上高比率30%の達成を目指します。

1) 機能化学品

合成樹脂では、従来のダップ樹脂に加え、ノンフタレート型アリル樹脂「ラドパー」の上市により欧米市場での拡大、プラスチック用UVインキ用途への展開を図ります。合成ゴムでは、主力であるエピクロルヒドリンゴム、アクリルゴムにおいて、中国・インドなどの新興国需要の取り込みや新規グレードの充実など、需要の深耕に注力いたします。アリルエーテル類については、さらなる販売エリアの拡大と新用途開拓により世界トップシェアのポジションを強化します。また、需要増加への対応ならびに安定供給のための能力増強などを含め、この分野に重点的に経営資源を投入いたします。

2) 医薬品関連

医薬品精製材料は、新興国需要に対応したエリア戦略と当社海外ネットワークの活用による技術サービスの強化ならびに新規用途開発を行い、さらなる世界シェアの拡大を図ります。さらに、アジア市場を軸としたカラム事業の拡大、ポリマーコートゲル技術の活用による新製品開発により、海外での事業領域を拡大します。

(3) 事業構造改革の完遂

既存事業の効率化を推進するとともに、組織の再編、事業採算重視の体制へのシフトを鮮明にし、グループ全体の収益力を向上します。

1) 技術革新による生産性向上

I o T、A I 技術の導入により全工場の生産性向上を実現し、さらなる競争力強化と安全・安定操業体制の確立を進めてまいります。当社グループの経営基盤を支える基礎化学品では、電解事業を中心に、プロセス改善、予兆診断技術の活用、生産収率の改善、省力化によるコスト競争力強化に取り組みます。機能化学品では、少量多品種に対応した製造工程を確立し、コスト管理の強化、在庫の圧縮、製造リードタイムの短縮などにより、競争力強化と顧客サービスの充実を両立します。

2) 基盤事業の強化

クロール・アルカリ事業の主力工場である水島エリアにおいて、エピクロルヒドリンおよびかせいソーダの製造能力を増強し、基礎化学品事業の規模拡大を図るとともに、各工場の生産体制の最適化に取り組み、グループ全体の誘導体製品のグローバル競争力を向上します。

3) 事業採算重視の体制へのシフト

建材、生活関連商品、エンジニアリング事業においては、自社技術、開発力を活かした事業へシフト、徹底したコスト改革を実行するとともに、中長期の事業ポートフォリオを見直します。

4) 業務改革・組織の再編成

本計画の達成に向け、機動的な組織の構築、管理会計システムの導入を中心とした業務改革を推進し、より戦略実現に適した体制を構築します。

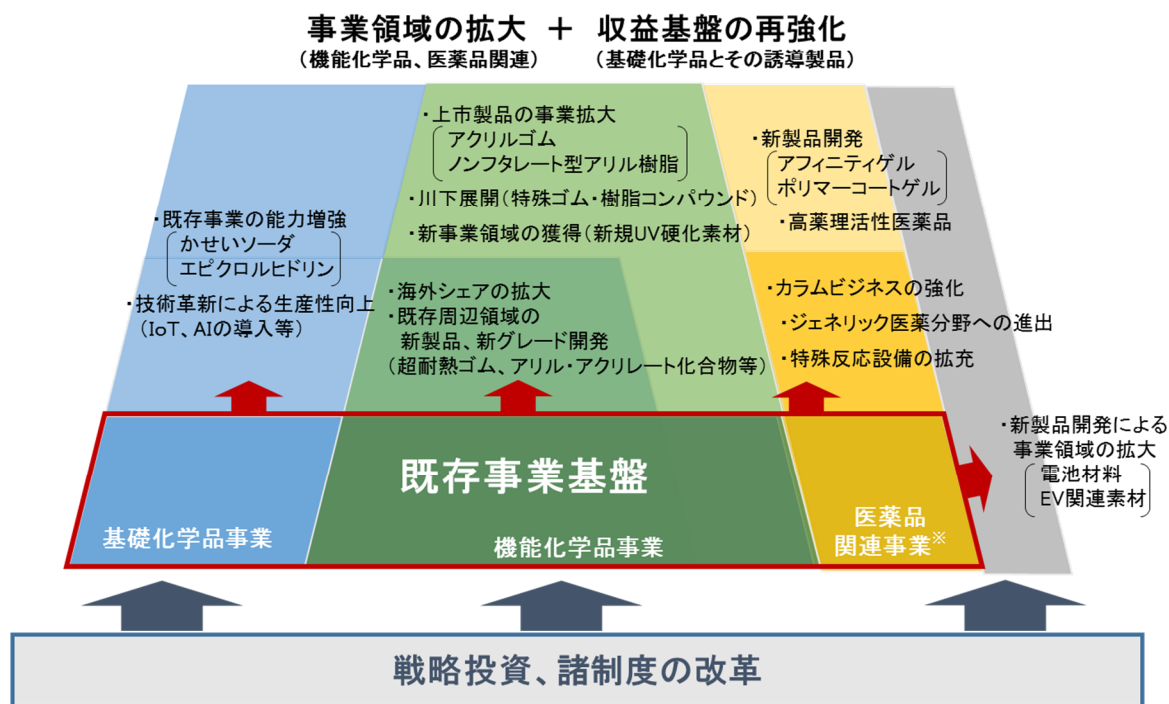
5) 関係会社の管理強化

グループ企業の拡大にともない、関係会社、海外現地法人の経営管理を強化し、企業価値の向上を図ります。

(4) 投資計画

項目	金額（億円）
戦略投資（既存事業の能力増強、新製品・新規事業の創出）	150
事業構造改革・維持投資（IoT・AIの導入等）	100
M&A・事業提携投資等	50
合 計	300

【BRIGHT-2020 成長イメージ】



※医薬品関連事業はセグメント上、機能化学品に含む。

以上