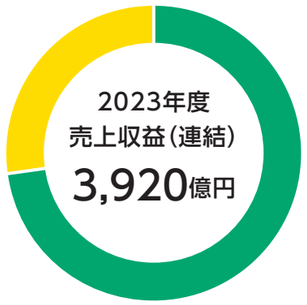
TechnoAmenity Report 2024

テクノアメニティレポート

日本触媒

At a Glance

化学のチカラで
人と社会を支えています



マテリアルズ
ソリューションズ

※当該ページの売上収益、営業利益の各合計金額は、2024年3月期決算短信の数値を記載しています

マテリアルズ事業

高い生産技術力で高品質な素材をグローバルに提供しています

ベーシックマテリアルズ

繊維・樹脂・洗剤など幅広い製品に、使用されています。

- 酸化エチレン(EO)
- エチレングリコール類
- エタノールアミン類
- 無水マレイン酸

など

EOは界面活性剤などに

エチレングリコール類は
ポリエステル(繊維)などに

アクリル

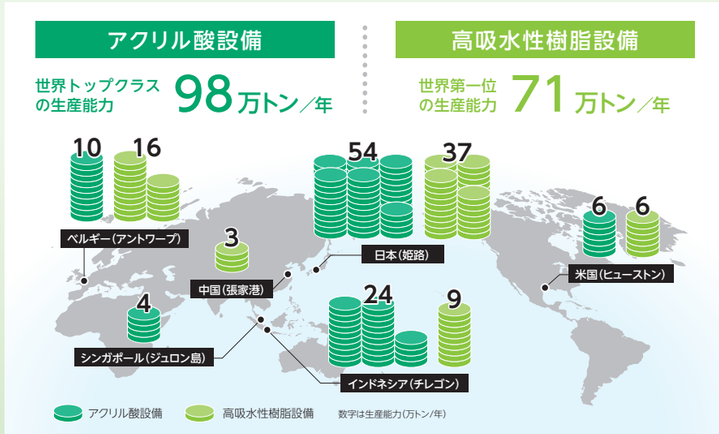
紙おむつの吸収材や塗料、粘着材などの原料をアクリル酸から一貫して製造・供給しています。

- アクリル酸(AA)
- アクリル酸エステル
- 高吸水性樹脂(SAP)

など

アクリル酸エステルは
塗料・粘着剤などに

AAから作られる
SAPは紙おむつなどに



ソリューションズ事業

多様な産業の顧客ニーズに応えるため、日本触媒の強みであるキーマテリアル開発力を活かし、他社にはない独自機能製品を提供しています

インダストリアル&ハウスホールド

インフラ・住宅、生活用品などの市場を中心に高機能製品・ソリューションを提供しています。

- アクアリック®L
- アクアロック®
- アクリセット®
- エチレンイミン誘導体
- ソフタノール®

など

水処理・有害物捕捉

洗剤機能向上

エナジー&エレクトロニクス

電池・エレクトロニクス・環境浄化分野などの成長分野に高機能製品・ソリューションを提供しています。

- アクリビュア®
- イオネル®
- 環境触媒
- VEEA®

など

電池性能向上

光学制御

高画質印刷用素材

排気・排水有害物分解

ライフサイエンス

核酸・ペプチドなどの原薬受託製造サービスを通じて、中分子医薬品の創薬開発に貢献します。
また、スキンケアをコアターゲットとし、複合機能を有する化粧品素材を提案しています。

- 原薬製造サービス
- 化粧品原料

中分子原薬製造

機能化粧材料

変わらない価値観

人と社会に豊かさと快適さを提供する

日本触媒グループは、企業理念「**TechnoAmenity**～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」の実現を目指し、事業活動を行っています。そこには、単純に物質的な豊かさだけではなく、人々が精神的な面も含めて快適で心地よく、希望を持って暮らすことができる社会づくりに貢献するという想いが込められています。

1941年

会社の設立

独自の技術で無水フタル酸を製造するヲサメ合成化学工業を前身とし、1941年を創業の年としています。

1973年

社是の制定

従業員や地域社会の安全について、「安全が生産に優先する」を社是として定めました。
非常時には現場が躊躇することなく迅速に生産停止できることを規則に明記し、現在に至るまで継承、実践し続けています。

1990年

企業理念の制定

人類社会の発展に貢献するため、企業理念を「**TechnoAmenity**」と規定しました。
企業理念には「テクノロジーによって人間生活に住みやすさ、快適さを提供したい」との想いが込められていました。

2022年

理念体系の見直し

物質的な豊かさだけではなく、人々が精神的な面も含めて快適で心地よく、希望を持って暮らすことができる社会づくりに貢献するという想いを再確認しました。

企業理念体系

TechnoAmenity
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

多様性を尊重します
私たちは、それぞれの違いを認め合い、新たな価値を創造します

新たな可能性に挑戦します
私たちは、失敗を恐れず、社会課題や顧客課題の解決に挑みます

地球環境保全に貢献します
私たちは、事業活動を通じ、より良い地球環境を次世代につなぎます

Mission	企業理念	日本触媒グループの社会的使命
Values	価値観	企業理念を実現する上での大事にする考え方
Web Code of Conduct	行動規範	一人ひとりが実践すべき行動
Safety Philosophy	社是	「安全が生産に優先する」

「行動規範」の詳細はこちら ▶ https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2023/09/NIPPON-SHOKUBAI-Group-Code-of-Conduct_ja_202209.pdf

変えていくべき戦略

理念、ビジョンの実現に向けて3つの変革を進めています

化学品のグローバル化・コモディティ化が進み、世界的なコスト競争激化により事業環境の厳しさが増してきている中、製品に求められる機能も多様化しています。また、気候変動などの環境課題に対する取り組みをはじめとする持続可能な社会の実現に向けた活動も、企業の存続に必要不可欠なものとなっています。
このような背景から、日本触媒は2030年の目指す姿である長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」を2021年に定め、その実現に向けて邁進しています。

中期経営計画

2030年長期ビジョン

TechnoAmenity for the future

2030年の目指す姿

- 人と社会から必要とされる素材・ソリューションを提供
- 社会の変化を見極め、進化し続ける化学会社
- 社内外の様々なステークホルダーとともに成長

1 事業の変革

既存分野から成長分野へのポートフォリオ変革

➡ p.31

2 環境対応への変革

2050年カーボンニュートラル実現に向けたサステナビリティ推進

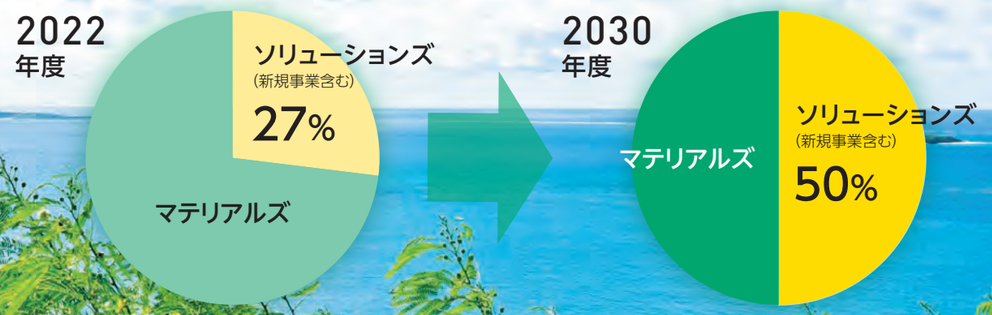
➡ p.45

3 組織の変革

成長し続ける組織、多様な人財がいきいきと働く会社への変革

➡ p.49

ポートフォリオ変革（売上割合）



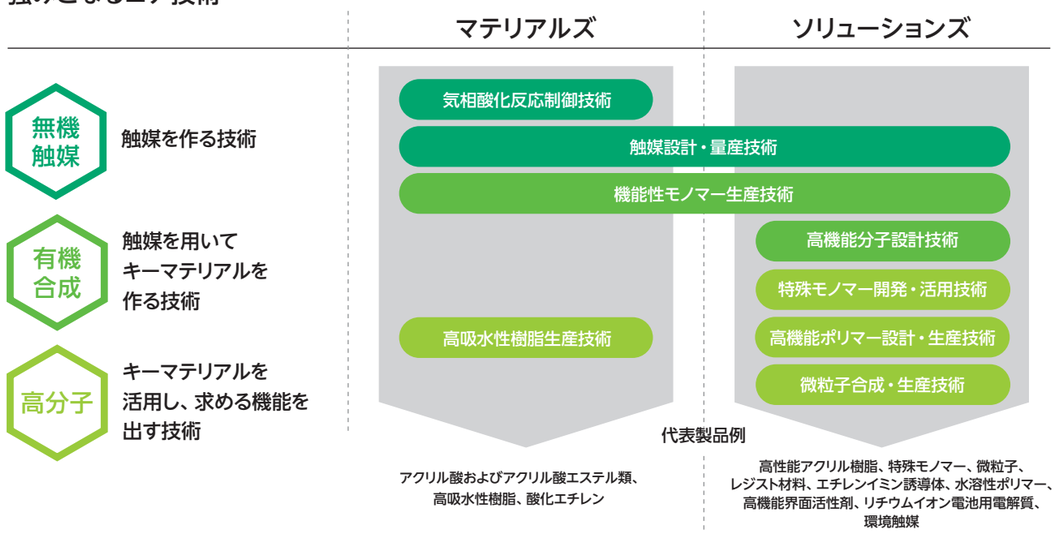
日本触媒が誇る競争力

独自のコア技術をもとに研究開発と生産技術を有機的につなぎ競争力を絶えず強化しています

1941年、日本で初めて無水フタル酸の工業化に成功して以来、日本触媒は独自の技術開発を進めてきました。無機触媒による気相酸化反応をもとに、酸化エチレンやアクリル酸など、今日の事業の礎となるモノマー群を生み出すと、これらを機能性モノマー製造へ、触媒設計技術を環境触媒などへと展開しました。さらに、これらモノマー群を高分子化することで高吸水性樹脂などに発展させてきました。高機能分子設計技術は、材料に独自の性能を付与する有機合成技術と組み合わせることで、高機能ポリマー、微粒子など、さまざまな機能性材料の展開へとつながっています。このように研究開発と生産技術を有機的につなげることで、社会に役立つ新しい価値を提案し続けます。

競争力の源泉

強みとなるコア技術



マテリアルズ事業の強靭化

原材料バイオマス化を中心にサステナビリティ推進による付加価値の向上にも取り組んでいきます。具体的には、ソリューションズ事業の製品を含め、多くの製品で、バイオマス原料の使用（マスバランス方式）を進めていきます。加えて、継続的な収益性改善活動を推進し、事業基盤を強化します。

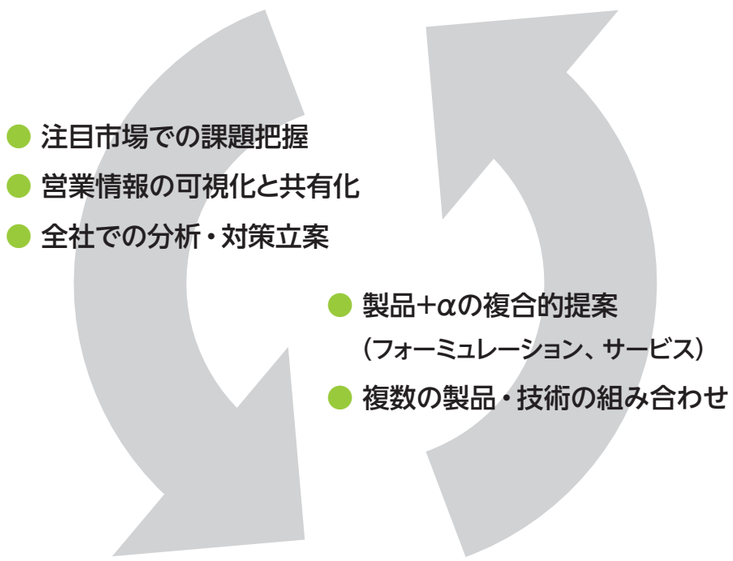
ソリューションズ事業の拡大

多様化、複雑化するお客様のニーズにスピーディーに応えていくために、注目市場の情報を組織横断的に共有し、複数の製品・技術・サービスを組み合わせた複合的提案を行っていきます。ソリューション提案力の強化と注目市場へのリソース集中、戦略製品群の拡販による収益力向上を目指します。

ソリューションズ事業拡大

顧客課題の把握力・ソリューション提案力強化

顧客視点での課題解決により+αの付加価値を提供



日本触媒グループの強み：保有製品・技術

価値創造の歴史

コア技術をソリューションへとつなげ、持続的な成長を遂げてきました

私たちは創業以来、独自の研究開発力と生産技術力に磨きをかけ、化学業界で日本初・世界初となる数多くの成果をあげてきました。これからも革新的な化学会社として、これまで培ったコア技術に加え新たな技術も活用し、お客様の課題解決に貢献していきます。

1941～

日本触媒化学工業（株）設立
日本初・無水フタル酸工業化

樹脂添加剤

ポリ塩化ビニルなど合成樹脂性能の向上に貢献

1959～

純国産技術による酸化エチレン(EO)の工業化

川崎・姫路工場発足

EO および誘導品

高度経済成長を支える繊維、樹脂、洗剤などの原料を提供

1970～

世界初のアクリル酸(AA)製法を工業化

AA および誘導品

塗料や樹脂といったさまざまな産業素材を支える原料を提供

1981～

MMA※の工業化
高吸水性樹脂(SAP)の大規模生産を開始

NAII設立

※MMA:メチルメタクリレート

SAP 建築材料

女性の社会進出、子育て世代の負担を和らげる紙おむつの原料を提供

高強度建築を支える技術で社会インフラの安全性・高寿命化に貢献

1991～

AA・SAPの世界展開を加速

NSE、NSI 設立

環境触媒 燃料電池

環境意識の高まりに対応し、ダイオキシン、排水中の有害物の無害化に貢献

グリーンエネルギー化を支える新規電池材料を提供

2001～

電材事業拡大
AA事業拡大
(AA/MMAの事業交換)

NSC設立、SAA株式取得

電子材料

スマートフォンやテレビの高機能化に応える材料を提供

2010～

健康・医療事業、化粧品事業を開始

電池材料

CO_2削減の鍵となるリチウムイオン電池の性能向上に貢献

リチウムイオン電池用電解質（イオネル®）の事業拡大に向け、湖南福邦へ資本参画

2030

売上収益(連結)目標
5,000億円規模

■ 略　称
NAII：Nippon Shokubai America Industries, Inc.
NSE：NIPPON SHOKUBAI EUROPE N.V.
NSI：PT. NIPPON SHOKUBAI INDONESIA
NSC：NISSHOKU CHEMICAL INDUSTRY (ZHANGJIAGANG) CO., LTD.
SAA：SINGAPORE ACRYLIC PTE LTD
湖南福邦：湖南福邦新材料有限公司

日本触媒の価値創造

社会トレンド

人口増加／高齢化／新興国経済の発展　など

社会課題

健康寿命の実現／気候変動対応／技術発達を支える新素材　など

経営資本

人的資本

- ▶従業員数　4,607人
- ▶女性管理職比率(単体)　5.4%

知的資本

- ▶研究開発費　151億円
- ▶所有知財数　2,177件

製造資本

- ▶国内生産拠点　10拠点
- ▶海外生産拠点　7拠点
- ▶設備投資額　168億円

自然資本

- ▶水消費量　9百万m³
- ▶エネルギー使用量(原油換算)　330千kL

財務資本

- ▶親会社所有者帰属持分比率　70.5%
- ▶格付け(格付投資情報センター)※　A

社会関係資本

- ▶連結企業数　26社
- ▶社会貢献活動費(単体)　2億円

※2024年8月30日時点

実行計画

3つの変革

1 事業の変革 p.31

2 環境対応への変革 p.45

3 組織の変革 p.49

× DX推進 p.52

マテリアリティ

マテリアリティ　p.21

ビジネスモデルの進化

マテリアルズ事業強靭化

ソリューションズ事業拡大

強みとなるコア技術

p.7

無機触媒　有機合成　高分子

企業理念

TechnoAmenity　p.3

長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」

2030年の目指す姿

- □ 人と社会から必要とされる素材・ソリューションを提供
- □ 社会の変化を見極め、進化し続ける化学会社
- □ 社内外の様々なステークホルダーとともに成長

p.6

主要なアウトプット

既存分野から成長分野へのポートフォリオ変革

p.31 顧客課題解決への貢献

2050年カーボンニュートラル実現

p.45 気候変動対応の推進

多様な人財がいきいきと働く会社、成長し続ける組織

p.49 人財育成・活躍推進

アウトカム

お客様&社会

環境対応・カーボンニュートラル

- 水素利用拡大
- CO_2回収・再利用
- バイオマス原料由来製品
- 海水淡水化による水資源確保
- 電池材料

デジタル技術の発達

- ディスプレイ用材料

生活の質(QOL)向上

- 紙おむつ用原料
- 化粧品原料
- 核酸医薬の創薬支援事業

従業員

▶企業と共に成長を実現

お取引先

▶互いの持続可能な発展に向け、法令を遵守し高い倫理観をもって、公正・公平な取引を行います。

株主

▶中長期水準の向上を目指した配当

トップメッセージ

「化学の力」で企業価値の向上と持続可能な社会の実現に貢献していきます。

代表取締役社長
社長執行役員
野田 和宏

TechnoAmenityの実現へ

変化が激しく先行きが不透明な時代と言われていますが、私が社長に就任した2022年6月以降もインフレの進行や地政学的リスクの高まり、急激な円安などさまざまな変化が起こっています。そのような状況においても、サステナビリティや温暖化対策に対する人々の意識や関心はますます高まっていると感じています。

日本触媒はグループ企業理念として「TechnoAmenity ～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」を掲げています。私たちは、人々が快適に安心して暮らすことができる社会、すなわち持続可能な社会の実現に貢献することを目指しています。

私たちには地球環境を守っていく使命があります。そして、人々が地球環境を守りたいと心から願っている今の時代にこそ、当社の強みである技術が役立つと考えています。将来のカーボンニュートラルや水素社会の実現には化学の力が必要です。私たちは今こそ力を発揮し、持続可能な社会の実現に貢献していきたいと考えています。

トップメッセージ

新たな戦略を追加して長期ビジョン達成を目指す

日本触媒グループは、「2030年の目指す姿」を定めた長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」の下、2022～2024年度の中期経営計画「TechnoAmenity for the future-I」を策定し、今年がその最終年度となります。

中期経営計画では、「事業の変革」「環境対応への変革」「組織の変革」に取り組んでいます。「環境対応への変革」と「組織の変革」については順調に進捗していますが、「事業の変革」における目標の2024年度中の達成は厳しい状況です。

このような状況から次期中計を待たず、今年度から経営戦略と財務戦略を見直すことにしました。経営戦略においては、将来の成長が見込める事業領域を選定し、リソースを集中させることとしました。また、財務戦略については資本効率の向上を目指し、新たな目標や方針を設定しました。

経営戦略　―成長事業へのリソース集中により「事業の変革」を加速する

ソリューションズ事業では、将来の成長が見込めるエネルギー、エレクトロニクス、ライフサイエンスの3つの事業領域にリソースを集中させていきます。エネルギー分野では、EVの普及に合わせて、リチウムイオン電池用電解質（イオネル®）のグローバル展開を図るとともに、水素の製造・輸送・利用を支える製品群の開発を進めます。エレクトロニクス分野では、次世代の光学材料や半導体向けの高付加価値製品群を投入していきます。ライフサイエンス分野では、オリゴ核酸やペプチドの中分子原薬の受託製造事業を展開します。その他の分野でも、環境に貢献する製品として需要の伸びが期待できるスペシャリティ製品やコンストラクション関連製品などに積極的に投資を行い、事業の拡大を加速させていきます。

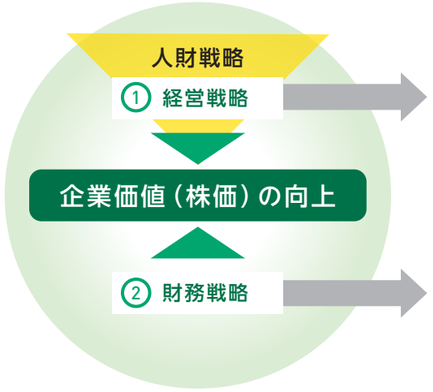
また、マテリアルズ事業では、化学産業再編の動きの中で、アクリル酸や吸水性樹脂、酸化エチレンなどの各製品の戦略を見直し、キャッシュを生み続けるコア事業として収益力を強化していきます。将来の脱炭素・低炭素への動きを捉え、持続可能な事業形態への変革を目指します。

財務戦略　―資産・資本効率の向上

資産効率・資本効率を向上させるため、これまでの財務戦略を見直し、新たな方針と目標を設定しました。具体的には、レバレッジの水準の最適化を図るため、2027年度末をめどに株主資本比率を60%近傍にまで引き下げる目標を定めました。そのため、2024年度からの4年間は配当性向100%（あるいは株主資本配当率2%のいずれか大きい金額）の配当を実施します。また、政策保有株式を4年間で50%縮減すると同時に自己株式の取得を進めます。そして、ROICによる事業管理を行い、各事業部門の収益性と資本効率性の向上を図っていきます。

2030年長期ビジョン達成に向けて

次期中期経営計画（TAF-Ⅱ 2025～2027年度）は現在策定中ではありますが、2030年長期ビジョンROE9%以上の達成に向けて、①経営戦略と②財務戦略を見直し、以下の必要な取り組みを前倒しして開始することとしました。



① 経営戦略：リソース配分の見直しによる成長事業への積極投資

研究開発・マーケティング活動などの進展により、エネルギー事業・エレクトロニクス事業・ライフサイエンス事業の拡大が視野に入り始めている。

- 成長事業として選定した上記3事業にリソースを積極投入
- ROICによる事業管理

② 財務戦略：資本効率性向上を加速

- 資本効率性を向上すべく株主資本比率の目標を60%に設定
- 資本の積み上げを抑制するため今後4年間は配当性向100%の配当実施
- 政策保有株式を4年間で50%縮減し、売却資金を自己株式取得に充当
- 2027年度までの4年間で約200億円の自己株式取得を実施

環境貢献製品を通じて社会課題を解決する―環境対応への変革

省エネルギー化や再生可能エネルギーの導入などにより、2023年度の温室効果ガス（GHG）排出量は2014年度比15%の削減を達成しました。また、マスバランス方式によるバイオアクリル酸および吸水性樹脂の生産を開始しました。

2030年度GHG削減目標（2014年度比30%削減）達成のため、生産時のGHG発生量を抑える触媒性能の向上に加え、再生可能エネルギーの利用拡大やバイオマス原料への転換を進めていきます。日本触媒が保有する触媒技術などを活用し、環境に貢献する事業や製品を通じて、社会課題の解決に取り組んでいきます。

多様な人財の活躍により持続的成長を図る―組織の変革

企業が持続的に成長し進化するためには、さまざまなスキルや視点を持った人財が必要です。当社では各人の成長と能力を最大限に引き出すため、eラーニングなどの教育メニューの拡充やエンゲージメントサーベイに基づく現場ごとの改善活動などを行うとともに、キャリア採用の人数を増やし、組織の多様性を促進しています。

不確実性の高い環境では、これまでの延長上で考えていては進化を遂げることはできません。長期視点での人財の育成に加え、グループ企業理念に共感する多様な人財の力を結集して、会社を変革していきたいと考えています。

企業価値の向上に向けて

当社は今後、成長事業や社会課題を解決する製品群に積極的に投資を行っていきます。現在取り組んでいる「3つの変革」に新たな経営戦略と財務戦略を加え、それらの施策をスピーディーに実行することによって、企業価値を向上させてまいります。そして、化学の力で持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

編集方針

日本触媒では2019年から「TechnoAmenity Report」として、経営計画や業績などの財務情報、およびESG（環境・社会・ガバナンス）活動などの非財務情報の両面を掲載する報告書を発行してまいりました。

2022年度からは、統合報告書として、株主・投資家をはじめとする全てのステークホルダーの皆様に、日本触媒グループの中長期的な価値創造に関する取り組みを分かりやすくお伝えするために、マテリアリティ、価値創造プロセス、事業戦略、ガバナンス、財務情報を掲載しました。

また、当社のESG（レスポンシブル・ケアを含む）への取り組みを数値でまとめた「ESGデータ集」を、当社ウェブサイトに掲載しています。あわせてご覧いただければ幸いです。

報告媒体のご案内

価値創造ストーリー

● TechnoAmenity Report（日本語版／英語版）

財務情報	非財務情報
● 有価証券報告書 https://ssl4.eir-parts.net/doc/4114/yuho_pdf/S100TNYU/00.pdf ● Financial Report（英語版） ● Webサイト　投資家情報 https://www.shokubai.co.jp/ja/ir/	● RC関連情報※ https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/rc/ ● Webサイト　サステナビリティ https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/ ● Webサイト　ESGデータ集 https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/data/esgdata/ ● TCFDレポート https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2024/03/TCFD-Report-202403_jp.pdf

※2024年度から「RCレポート」は本レポートに統合し、具体的なRC活動内容についてはWebサイトでの情報開示に変更しています。

報告対象の範囲

日本触媒グループの企業活動、ESG情報に加え、財務データを記載しています。

対象期間……2023年4月1日～2024年3月31日　一部2024年4月以降のトピックスも掲載しています。
発行月……2024年9月
参考にしたガイドライン……IIRC（International Integrated Reporting Council：国際統合報告評議会）国際統合報告フレームワーク

ESG投資インデックスへの組み入れ（2024年8月現在）

FTSE4Good

FTSE Blossom Japan Index

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

2024 Sompo Sustainability Index

2024 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数（WIN）

※株式会社日本触媒のMSCI指数への組み入れ、および本ページにおけるMSCIのロゴ、トレードマーク、サービスマーク、指数名称の使用は、MSCIやその関係会社による株式会社日本触媒の後援、推薦あるいはプロモーションではありません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCIおよびその指数の名称とロゴは、MSCIやその関係会社のトレードマークもしくはサービスマークです。

目　次

1 価値創造ストーリー
1 At a Glance
3 変わらない価値観
5 変えていくべき戦略
7 日本触媒が誇る競争力
9 価値創造の歴史
11 日本触媒の価値創造
13 トップメッセージ
17 編集方針／目次

19 戦略
20 TechnoAmenity for the future-Ⅰ
21 3つの変革とマテリアリティ
23 財務戦略
27 対談　ソリューションズ事業の「現在」と「これから」
31 顧客課題解決への貢献
31 戦略の見直し
33 市場領域別戦略　インダストリアル＆ハウスホールド
35 市場領域別戦略　エナジー＆エレクトロニクス
37 市場領域別戦略　ライフサイエンス
39 事業創出
41 特集　水素サプライチェーンを支える独自のソリューション
43 マテリアルズ事業強靱化
45 気候変動対応の推進
45 2050年カーボンニュートラル実現を目指して
49 人財育成・活躍推進
49 成長し続ける組織、多様な人財がいきいきと働く会社への変革を推進
53 安全・安定生産活動の推進
53 社是「安全が生産に優先する」のもと活動を推進
54 環境保全の取り組み
55 保安防災の取り組み
56 労働安全衛生の取り組み
57 化学品安全／品質への取り組み
58 社会とのコミュニケーション
59 サプライチェーン・マネジメント

60 ガバナンス
61 社外取締役メッセージ
63 コーポレート・ガバナンス（企業統治）
68 リスク管理
69 役員一覧

71 データセクション
71 連結財務11カ年データ
73 経営成績等の概況
75 連結財務諸表
79 会社概要／事業拠点
80 株式の状況／株価の推移（11カ年）

戦　略

中期経営計画「TechnoAmenity for the future-I」の策定から2年が経過し、最終年度を迎えました。「3つの変革」のうち、「環境対応への変革」と「組織の変革」が順調に進捗する中、「事業の変革」における目標達成が厳しい状況となり、次期中期経営計画を待たず、2024年度から経営戦略と財務戦略を見直します。あわせて、各事業の戦略や進捗、今後の見通しを報告します。

20　TechnoAmenity for the future-I
21　3つの変革とマテリアリティ
23　財務戦略
27　対談　ソリューションズ事業の「現在」と「これから」
31　顧客課題解決への貢献
　31　戦略の見直し
　　33　市場領域別戦略　インダストリアル＆ハウスホールド
　　35　市場領域別戦略　エナジー＆エレクトロニクス
　　37　市場領域別戦略　ライフサイエンス
　　39　事業創出
　　41　特集
　　水素サプライチェーンを支える独自のソリューション
　43　マテリアルズ事業強靱化
45　気候変動対応の推進
　45　2050年カーボンニュートラル実現を目指して
49　人財育成・活躍推進
　49　成長し続ける組織、多様な人財がいきいき働く会社への変革を推進
53　安全・安定生産活動の推進
　53　社是「安全が生産に優先する」のもと活動を推進
　　54　環境保全の取り組み
　　55　保安防災の取り組み
　　56　労働安全衛生の取り組み
　　57　化学品安全／品質への取り組み
　　58　社会とのコミュニケーション
　　59　サプライチェーン・マネジメント

TechnoAmenity for the future-I

TechnoAmenity for the future-I の概要

長期ビジョンにおける、2030年の目指す姿の実現に向けて、「TechnoAmenity for the future-I」を策定しました。2024年度末までの具体的行動計画として、基盤づくりと変革実行に取り組んでいきます。

DX推進により、3つの変革を加速

1　事業の変革

ソリューションズ事業拡大

- ソリューション提案力強化と注目市場へのリソース集中
- 戦略製品群拡販による収益力向上
  営業利益2倍に拡大［2021年度比］

マテリアルズ事業強靱化

- 収益力強化とサステナビリティ推進による付加価値向上

2　環境対応への変革

ライフサイクル全体の環境負荷低減に貢献
（資源採掘から最終製品廃棄まで）

- 生産プロセスのCO_2排出量削減
- 環境貢献製品の開発・販売拡大
  （お客様の環境負荷を低減）

3　組織の変革

個人と組織が成長できる仕組みを実現

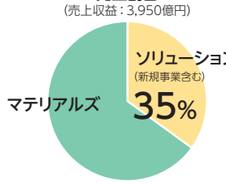
- 人事制度改定
- ガバナンス強化
- 生産性向上施策
- 権限委譲

経営目標

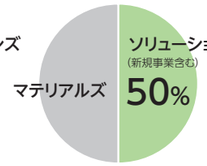
ソリューションズ事業拡大により2024年度に過去最高益を目指します。

2024年度目標

売上割合（売上収益：3,950億円）



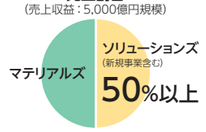
営業利益割合



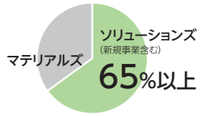
営業利益	ROE
330億円	7.5%
うち、ソリューションズ事業 営業利益	ROA
170億円	6.9%

2030年の目指す姿

売上割合（売上収益：5,000億円規模）



営業利益割合



ROE 9%以上
ROA 9%以上

3つの変革とマテリアリティ

日本触媒は、長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」で示した「2030年の目指す姿」の実現に向けて、中期経営計画「TechnoAmenity for the future-I」(以下、TechnoAmenity for the future-I) で「3つの変革」に取り組んでいます。着実な取り組みに向けて、それぞれに対応するマテリアリティを特定し、KPI、あるべき姿、達成年を明確にしたうえで、取り組みの進捗を適切に管理しています。

マテリアリティの特定にあたっては、テクノアメニティ(TA) 推進委員会での議論を通じて課題領域を定め、長期ビジョン、「TechnoAmenity for the future-I」などを参考に候補を絞り、TA 推進委員会で複数回審議した後、取締役会にて承認されました。

マテリアリティ特定プロセス

サステナビリティに関する課題の抽出 ▶ 優先度や重要度の評価およびマテリアリティの特定 ▶ マテリアリティに対する施策および目標の設定 ▶ 経営層による議論と承認

詳細はこちら ▶ https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/concept/materiality/

3つの変革	マテリアリティ	KPI、あるべき姿	達成年	2023年度　取り組み実績	該当ページ
1 事業の変革	顧客課題解決への貢献	①ソリューション提案力強化に向けたプラットフォーム整備 ②ソリューションズ事業拡大によるマテリアルズ事業・ソリューションズ事業の両輪達成 (売上割合各50%、売上収益 5,000億円規模)	①2024年度末 ②2030年度末	①-1 事業化促進などを目的に実験環境・設備を強化 ①-2 環境課題に対する製品の開発・販売拡大などを目的に欧州機能を強化	p.42
2 環境対応への変革	気候変動対応の推進	● Scope1、Scope2 CO_2排出量▲30% (2014年比)※	2030年度末	▲15% (カーボンニュートラル都市ガス購入による7.3%分のオフセット量を含む)	p.46
		● 資源利用の削減やリサイクルに関する技術の開発と社会実装	—		
		環境貢献製品売上収益：①　550億円 ② 1,350億円	①2024年度末 ②2030年度末	450億円	p.47
3 組織の変革	人財育成・活躍推進	● 社員エンゲージメントスコアの向上 (新人事制度の早期定着、複層的な諸施策との連動、組織改善を通じた人と職場の変容と成長) ● 公募型学習支援プログラム (e-ラーニング、スキルアップ研修、オンライン英会話など) の応募者数増加と制度の社内浸透	2024年度末	● 2022年度よりエンゲージメントサーベイの運用開始・継続実施中 ● 公募型学習支援プログラムの運用開始 (受講率約20%)	p.52 p.51
		● 社員エンゲージメントスコアの向上 (自己申告や勤務地継続などの諸制度による適正配置、個人の動機づけ、多様で自律的な働き方の促進) ● 事務系・化学系採用における女性採用比率を30%以上にする ● 女性基幹職 (管理職) 比率を6%以上にする	2024年度末	● 2022年度よりエンゲージメントサーベイの運用開始・継続実施中 ● 事務系・化学系女性採用比率　28.6% ● 女性基幹職 (管理職) 比率　5.4%	p.50
	コーポレート・ガバナンスの強化	● 取締役会における経営方針・戦略などの決定および監督の各機能強化を通じた取締役会の実効性向上	2024年度末	第三者評価にて取締役会の実効性が確保されていることを確認	p.67
		● 取締役会のスキル・マトリックスの充足	2024年度末	● スキルマトリックスの各専門性と選定理由の明確化 (詳しくは株主総会招集通知をご参照ください　https://ssl4.eir-parts.net/doc/4114/announcement/99726/00.pdf) ● 取締役会にて議論継続中	p.65
		● 社内取締役等への株式報酬の導入	2022年度末	2022年度末に制度導入済み、効果を継続的に確認中	
重要な事業基盤	安全・安定生産活動の推進	● 第三者評価：石油・石油化学業界 水準以上の維持	—	● 2022年度　川崎製造所での第三者評価実施済 →業界水準以上の維持を確認 ● 2026年度　姫路製造所での第三者評価を実施予定	

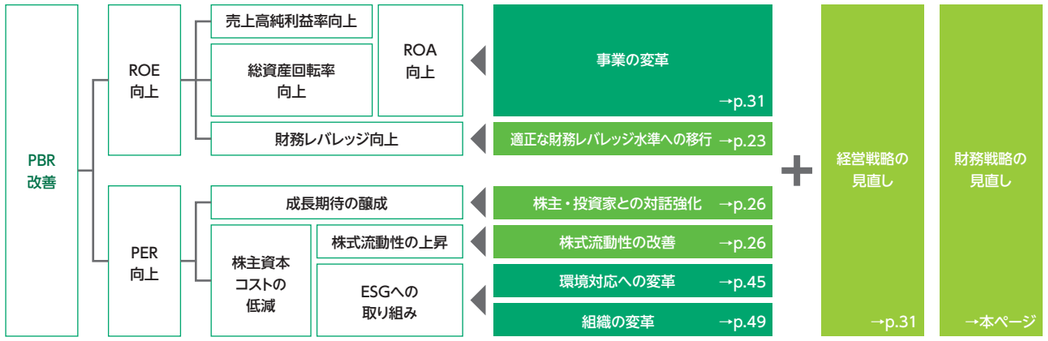
※ CO_2排出量：温室効果ガス排出量を対象としているが、そのほとんどがCO_2のため、CO_2排出量と記載

財務戦略

企業価値向上に向けて

長期ビジョン・中期経営計画で掲げたROE目標「2024年度 7.5%、2030年度 9.0% 以上」の達成に向けて、2024年度から新たな取り組みを進めています。

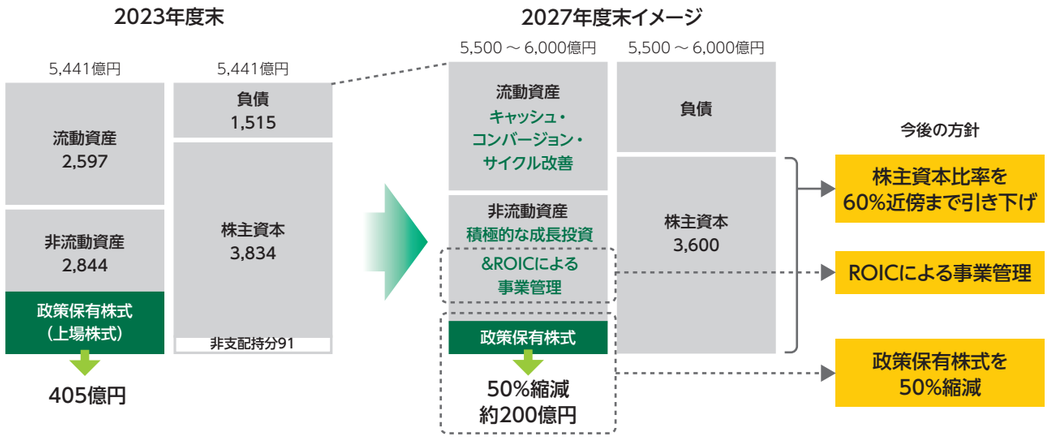
適正な財務レバレッジ水準への移行と株主・投資家との対話強化、株式流動性の改善の3つの取り組みを進め、財務戦略を強化しています。



財務戦略の見直し

ROICによる事業管理の実施や政策保有株式の縮減を進めつつ株主資本比率を60%近傍まで引き下げることで、資産・資本効率の向上を図ります。

具体的には、2027年度末をめどに、政策保有株式を50%縮減（約200億円）し、その資金を自己株式取得に充当する計画です。

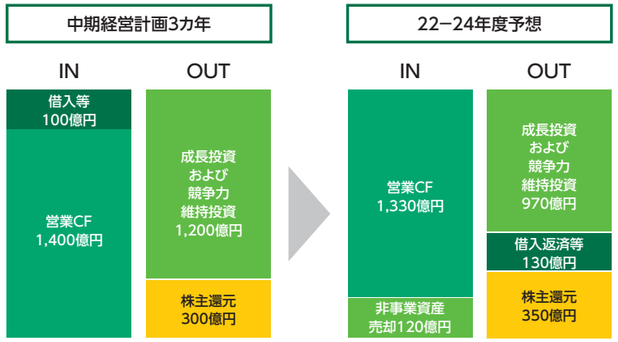


キャッシュ・アロケーション方針の見直し

現中計のキャッシュ・アロケーション方針を見直し、積極的な成長投資と株主還元により利益拡大と資本効率向上の両立を目指します。

現中計の方針と進捗

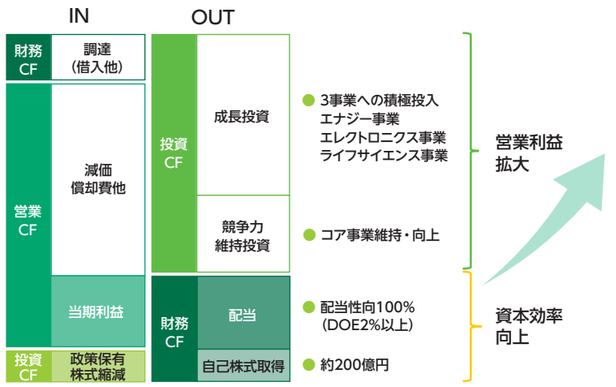
投資と株主還元のバランス重視
- 成長投資は遅延
- 非事業資産の売却および株主還元の拡充は前倒しで実施



2024年度～ 2027年度の方針

- 投資（M&A含む）と配当を優先
- 余剰資金は自己株式の取得に充当

※投資額等の詳細は、次期中期経営計画策定後に開示予定



現中計期間では、
成長および競争力維持投資を当初計画の80%程度実施するとともに、借入金の返済などを進めました。

2024～2027年度は、
借入を活用しながら、成長事業やコア事業への積極投資を進めます。
この間は、配当性向を100%（またはDOE2.0%）とし、株主資本のさらなる積み増しを抑制します。

財務戦略

株主還元

2023年度は前期と同額の配当（180円 / 株 株式分割前）を実施しました。
2024年度からは最適資本構成（株主資本比率60%近傍）の達成に向け、新たな還元方針に変更します。

現中計の方針

十分な成長投資、競争力維持投資の財源を確保しつつ、資本効率性の追求を両立させる株主還元の実施

総還元性向　50%
（配当性向40%、自己株式取得10%）

2024年度～2027年度の方針

配当性向100% ＋ 自己株式取得

配当性向100%又はDOE※2.0%のいずれか大きい金額を還元する

政策保有株式縮減で得た資金等の余剰資金で、
自己株式の取得を実施する（2027年度までに約200億円を予定）

※DOE（株主資本配当率）推移

2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度（予想）
1.1%	2.2%	2.0%	1.9%	2.8%

還元推移

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度（予想）
一株当たり年間配当額（円）	90	180	180	180	(280)
分割後	(23)	(45)	(45)	(45)	70
一株当たり当期純利益（円）	▲273.33	594.86	488.29	281.91	(274.96)
分割後	(▲68.33)	(148.7)	(122.07)	(70.48)	68.74
配当性向（%）	-	30.3	36.9	63.9	101.8
配当額（億円）	36	72	71	70	106
自己株式取得額（億円）	0	0	30	40	50
総還元額（億円）	36	72	101	110	156
当期純利益（億円）	▲109	237	194	110	105
総還元性向（%）	-	30.3	52.2	99.7	148.9

2024年度は、配当70円/株（前期比25円増配 株式分割後）と自己株式の取得50億円を計画しています。

2023年度実施済みの財務施策

株主・投資家との対話強化

対話機会と対話ツールの充実化

- 機関投資家向け決算説明会、スモールミーティング、個別面談や施設見学会、個人投資家向け説明会などを継続実施
- 決算説明会資料の拡充および決算短信（英文）の公表早期化を実施
  ➡ 2024年度から、第1四半期と第3四半期の決算説明会資料を開示（2023年度までは第2四半期と通期のみ）

対話内容の経営戦略への反映

- 株主・投資家からのご意見を適宜、経営陣や取締役会にフィードバック
  【主な対話のテーマ】・今後の成長戦略　・資本コストや財務戦略　・ESG（CO_2排出削減、コーポレートガバナンス、ほか）

株式流動性の改善

株式分割の実施

- 2024年4月1日を効力発生日として、当社株式の4分割を実施し投資単位当たりの金額を引き下げ

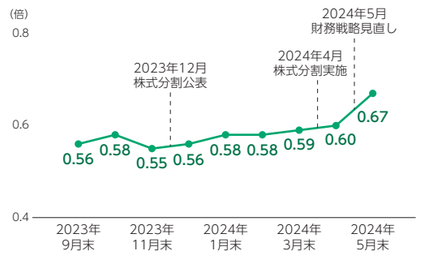
株式持ち合い解消

- 当社株式保有先と、株式持ち合い解消の協議を継続実施
  ➡ 2023年度は当社株式約3百万株（株式分割後の株数）が保有先により売却

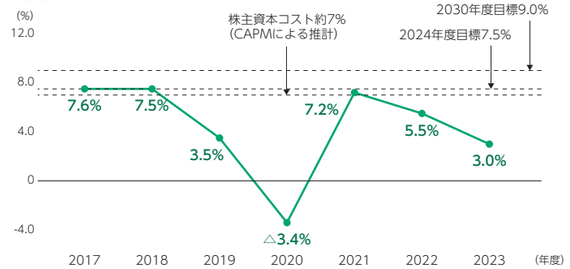
PBR、ROEの状況

ROEは株主資本コスト（約7%）を下回る状況にあるものの、PBRは財務戦略の見直し等により改善しつつあります。
今後も財務戦略の着実な実行とあわせ、「事業の変革」を通じた利益の拡大により、PBR、ROEの改善を図ります。

PBR（2023年9月末～2024年5月末）



ROE



対　談

ソリューションズ事業の「現在」と「これから」

取締役常務執行役員
渡部 将博

×

取締役常務執行役員
住田 康隆

―― ソリューションズ事業の位置付け、重要性について改めてお聞かせください。

渡部： まず、セグメントとしてマテリアルズ事業とソリューションズ事業とに分けていますが、製品のセグメントや売上の分け方にこだわるのではなく、仕事の仕方としてソリューションを提供しますという意味合いが重要だということを再度確認しておきたいと思います。
そのうえで、主力であるアクリル酸などの素材（マテリアルズ）では原料価格や製品市況に左右されやすく、経済の波に飲まれて浮き沈みが続いてしまうため、提案型のソリューションズ事業に軸足を置くべきという認識のもとで進めています。ただ、残念ながら現在の中期経営計画（以下、中計）・TechnoAmenity for the future-Iの3年間では、そこが十分に成長しきれず苦しんでいるというのが今の実態です。
一方で、ソリューションズ事業の中においても、以前からやっている製品の中から、いくつかは非常に利益率の高いものも出てきています。全体の売上からするとまだ小さいものですから、今まで脚光を浴びてこなかったのですが、こうした製品・事業にクラスター化しながら軸足を移すことで成長を目指したいと考えています。

住田： 日本触媒はメーカーですので、研究開発力・技術力の活用が重要です。ただ、その活用が独りよがりであってはならないという反省のもとに、顧客視点での課題解決に+αの付加価値を提供するという考えを持って進めているのがソリューションズ事業になります。
そのためにはお客様のことをよく知らないといけませんし、スピード感や対応力ということも求められています。そうした点を解消するため、仕組みをはじめ、マインドなどさまざまな観点から模索しながらまさに現在進行形でソリューション提案型への変革を進めているというところになります。

―― 中期経営計画の中において「ソリューション提案力の強化」を掲げていますが、現在までの進捗をお聞かせください。

渡部： 中計において、「顧客課題の把握力・ソリューション提案力強化」をソリューションズ事業の大きなテーマとして取り組んできました。そのための基盤づくりとして、事業企画本部の中にマーケティングを行う部隊を入れました。また、DXを活用した顧客情報の可視化と共有化を進めたことによって、当社が今何を求められているかということを整理できるようになってきたというのが一番大きいと思っています。これは一例ですが、近年当社のホームページから問い合わせが増えており、ある製品について問い合わせが入った際、問い合わせてきた企業の部署と何かつながりがないかデータで検索したところ、当社側の別の部署と付き合いがあることが即座に把握できました。データ間のつながりから、これまでとは違うさまざまな提案検討がスピーディーにできるようになってきています。

住田： 先ほど申し上げたスピード感や対応力といった観点から「タイムリーな生産体制」をいかに構築するかが課題となっていましたが、2024年4月に新設したプロセスインキュベーションセンター（PIC）棟は一つの大きな進捗だと考えています。お客様からは少し新しいコンセプトが入った製品の提案をしてほしいという要望がどんどん増えているのに対し、こうした比較的高付加価値で少量のものを生産する際にスピード感が足りないということが明らかになっていました。そこで5年ぐらい前から議論を重ね、研究員自身がラボからPIC棟に出て、自らスケールアップに取り組むことができるようにしました。これによって、プロセス上の課題などを先に洗い出しておくことが可能となり、そのための時間が短縮されることでスピーディーな対応につながることが期待されます。さらに、ここではテーマで必要な機材なり装置なりを自分たちで持ち込んで、期間を決めて使う決まりにしています。こうしてテーマに応じて絶えず入れ替えを行いながら回転率を上げるとともに、外部との連携で柔軟に活用するなどの運用を始めているところです。

渡部： 提案力の強化という点では、昔のように何か一つ技術的に差別化できるような素材を持っていけば喜んで使ってくれるという状況にはない中で、当社としては評価技術に注目していますよね。

住田： 化粧品などはまさに評価能力がないと提案につながらない市場です。「これが御社にとって素晴らしい価値をもたらします」ということを評価データと共にパッケージで提案しなければいけません。評価がいかに大事かというところを浸透させるための策として、デジタルサイエンス、DXの活用強化も進めており、昨年にはコーポレートの中に従来の解析技術センターを改組した評価解析センターを設置しました。こうした取り組みによって社員が評価の重要性をより意識する風土が醸成されつつあります。

―― また「注目市場」という形でターゲットとする市場ごとにニーズを捉える戦略をとるようにしましたが、その成果はいかがですか。

渡部： ライフサイエンス、エレクトロニクス、エネルギー、こういった事業に注力することを掲げました。この中でも一番早く収益に貢献するのは、戦略製品の一つとしてエネルギー事業で扱う電解質のイオネルになります。うまくいけば数年以内に成果として出てくるだろうと考えています。
一方で、欧州ではイオネルのビジネス展開をいったん中断するという決断もしました。この背景には、欧州では厳しい環境規制のもと、産業も強化されると考え、需要を見込んでいたのですが結果的には中国などの製品にマーケットをもっていかれそうになったというのが要因ですね。
ただ、現時点で最大の供給地・需要地になる見通しの中国ではジョイントベンチャーによって生産能力の増強を進めています。その次に市場として魅力なのは北米であり、ジョイントベンチャーのパートナー先も含め検討を進めています。最後は自社技術の向上も視野に日本で単独で生産することも計画しています。このように、今後は世界に複数の生産拠点を設けて、地産地消ができる体制を目指しています。

対　談　ソリューションズ事業の「現在」と「これから」

地産地消を目指す背景には、地政学上の輸送問題があることと、イオネルの市場があまりにも中国に偏りすぎていることがあります。今後中国で生産されたものをアメリカや欧州が受け入れない可能性も否定はできず、そのリスクを回避するためにも地産地消ができる方向を考えています。

住田： ライフサイエンス事業について申し上げると、当社としては新規の領域であり、相当の参入障壁を覚悟していました。ただ、実際に原薬の製造をするにあたって、GMPの基準の厳しい管理の大変さというのは身に染みて感じることになりました。ただそれはこのTechnoAmenity for the future-Iの前半で乗り越えたというふうには思っています。
当社が狙う主要なマーケットは北米であり欧州です。特に実績が問われるこれらの地域で、まったく知名度のない当社はなかなか相手にしてもらえずにいました。それがこの2年ぐらいで少量ですがかなりの件数を受託し、高いレベル・スピードで全てのお客様に対応してきました。地道な研究および営業活動により少なからず実績をあげ、ようやく国内で認められるような存在にはなってきているというところです。国内ではいくつかM&Aを含めた展開が考えられるレベルまできたなというのが実感です。ビジネスとして大きくするためには海外のお客様がターゲットになりますので、次はそこへのアプローチを進めていきます。さらに、ここ数年間の中で核酸が注目されていますので、いくつかの企業とは競争をしていくことになるでしょうが、先だって磨いた技術と、当社が有する設備をアドバンテージに、次のステップにつなげていきたいと考えています。

── 一方、2024年5月の決算説明会において、事業の絞り込みがまだ不十分だったという反省のもと、「成長事業」を位置付けました。絞り込みの決め手についてお聞かせください。

住田： エネルギー事業において、電池と並んで水素は今後非常に重要だと考えています。その理由として、まず当社の成り立ちは触媒であり、その素材に関連する技術の展開は当社の強みであり、固体酸化物形燃料電池（SOFC）はまさに触媒の研究から出てきたものです。SOFCは水素を電気に、固体酸化物形電解セル（SOEC）は水を水素に転換します。この技術を有機無機の複合材料として活かし、長く取り組んできたシート化技術を加え、アルカリ水電解膜に仕上げた。アンモニアの分解から水素を取り出すのも触媒です。技術的な背景にアドバンテージがあることに加え、これまで培ってきた実績がネームバリューとなりプラスに活かせると考えています。
さらに、この水素という領域は水素サプライチェーンという全体を見て、当社の技術が発揮できる部分が多数あり、勝負しないといけないと感じています。そのため、関連する研究員をGX研究本部にまとめ、一枚岩の形で進めていく推進体制をとっています。現場を見ても非常に活力ある様子がうかがえ、期待が持てます。

渡部： ディスプレイ事業に関しては、これまでのビジネスで培ってきたアクリビュアやVEEAといった独自の素材を持っています。光学材料や半導体に関連するものは今後も時流を捉えた製品ラインナップを提供することで着実な成長が見込めます。また、これ以外にも素材単体で見ると売上規模がそれほど大きくないけれど一定の利益が見込め、お客様との関係がしっかりとできているものが当社には多数あります。こうした製品をいかにクラスター化し、ソリューションとして提案できるか。これが受け入れられることで、成長に寄与できると考えています。

── 成長に向けては財務資本や人的資本などの投資が不可欠ですが、その点についてはいかがでしょうか。

渡部： 過去を振り返りますとなかなか成長に向けた投資ができなかったというのがここ1年の結果だと思います。成長投資として、さきほど言った注力分野のところにおいてはいくつか案件があります。M&Aに関しても、考えているものがあります。直近では、イオネルにおける中国へのジョイントベンチャーの投資を行っており、いくつかの段階に分けてプラントを立ち上げていきます。ジョイントベンチャー先と一緒に立ち上げた既存のプラントからも、そろそろ製品の提供が可能になると思います。
また、今後市場として成長していくのはアジアとアフリカになると予想しています。特にアジアではインドになろうかと思いますので、この地域をどうフォローしていくかが重要だと思っています。いくつかの製品でインドの現地メーカーと協業の可能性を探るとともに、さまざまなコネクションを使ってインドとのビジネスを検討し始めています。

住田： 研究開発投資の一環としては、2024年4月にベルギーに「イノベーションセンター for サステナブルソリューションズ」を開設しました。現中計が始まる時点から話としてはあったのですが、カーボンニュートラルの機運などに機動的に対応するためのものです。前述のSOFCをはじめ、アルカリ水電解や水関係、そうしたものがいち早く動いているのは欧州ですから常に最新の動向を注視しながら、対応できる技術にアクセスできるようにしています。
また、研究員や技術員といった人の部分への投資というのが一番大事だと思っています。やみくもに研究費をかけたらいいという話でもないと思います。研究開発は、十数年取り組んで芽が出るような仕事でもありますので、なんとか事業化しようというマインドをサポートすることに会社としてコミットする。つまり、「なぜ日本触媒で働かないといけないか。働くことで何ができるのか」というところに対して、どういう回答が用意できるかによって人財を惹きつけ続けることになると思うのです。それは人財を長い目で育成するという投資です。あと、私は「他流試合をしなさい」ということをずっと言い続けています。外部の人と話をする機会、そういうことを経験として積む、あるいは社内の研究以外のところに異動して異なる視点で会社を見る。また、例えば社外から違う立場としてお客様と付き合うといった視座を変えるような施策をいくつかやってきました。そういう経験をした人財が今帰ってきて、ちょっと違う風を入れているというところがここ数年ぐらい始まっています。それがもう少し大きい潮流になればかなり変わってくるんじゃないかという期待感はあります。

── 最後に、次年度以降の展望についてお聞かせください。

渡部： 冒頭に申し上げた通り、私としてはソリューションズ事業ということを言い過ぎて消化不良を起こしている気がしています。当然、ソリューションズ事業は大切ではあるんですけれども、じゃあソリューションズ事業だけをやるのかと言ったらそういうわけではなくて、全体で戦略を進めていかなければいけません。これからも当然素材も売りますが、素材だけじゃなくて付加価値を付けて、これをソリューションズという言葉にまとめて提供しますというように、『ビジネスモデル』自体を変えていきたいということをはき違えずにやっていきたいなと思っています。

住田： 新しい事業に関して基盤づくりが整いつつあるという手応えがありますので、そこは次で大きく踏み出していきたいですね。そのための効果的かつ具体的な施策というのが経営判断含めて非常に重要になってくると思っています。このTechnoAmenity for the future-Iの期間のみならず過去から積み上げてきた技術や実績は間違いなくあります。そこに社内的な風土とか良さも活かしながら、外部の知見も入れることによってしっかりとした基盤を構築してきました。社内のレベルアップと外部の視点による好循環が生まれれば次の中計、ひいては2030年に向けて当社が描いているような世界に必ず到達できるんじゃないかということを期待していますし、そういうふうにしたいと思っています。

顧客課題解決への貢献

戦略の見直し ―成長事業への積極投資

市場の拡大に合わせた事業拡大を戦略の中心とする成長事業に、積極的なリソースの投入を進めます。2027年度まではTechnoAmenity for the future-Iの取り組み成果や戦略製品群の立て直しにより利益を拡大しながら、2030年度には成長事業を利益拡大局面にもっていきます。日本触媒グループの土台となるコア事業では①生産効率向上による利益の最大化、②エリア拡大や市場動向の変化を捉えた事業拡大―を戦略として着実なキャッシュの獲得を目指します。

事　業			頁
成長事業 市場の拡大を捉えた事業拡大	エネルギー	電池	→ p.36
		水素	→ p.41
	エレクトロニクス	光学材料	→ p.36
		半導体	→ p.39
	ライフサイエンス	健康医療	→ p.37
事　業			**頁**
コア事業① 効率性を高めた利益の最大化	AA(アクリル酸)・SAP(吸水性樹脂)		→ p.44
	EO(酸化エチレン)		→ p.44
コア事業② エリア拡大や市場の変曲点を捉えた事業拡大	スペシャリティケミカル		→ p.34
	コンストラクションケミカル		→ p.34

ソリューション提案力強化に向けた事業化促進

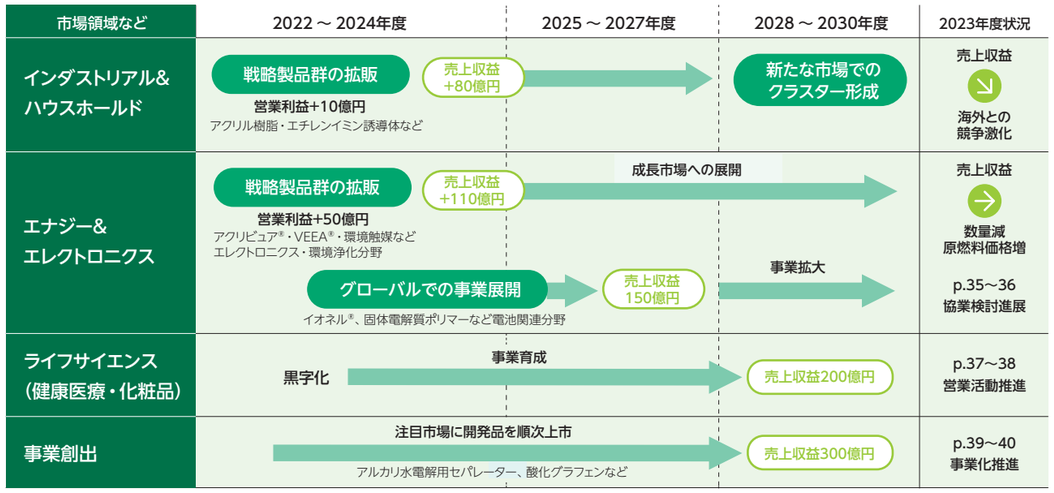
TechnoAmenity for the future-Iで構築した情報プラットフォームと増員した人員を事業化の促進につなげていきます。具体的には提案力を支えるタイムリーな試作品提供、先進技術・市場の動向を掴むためのマーケティング拠点の拡充を展開していきます。

項　目	取り組み	頁
提案力を支えるタイムリーな試作品提供	パイロット級のユーティリティーを備えた実験環境と汎用性の高い設備を導入	→p.42
先進技術・市場の動向を掴むためのマーケティング拠点の拡充	欧州開発拠点の新設	→p.42

TechnoAmenity for the future-I「ソリューションズ事業拡大」進捗状況

戦略製品群の状況

日本触媒は既存分野から成長分野へのポートフォリオ変革に向け、ソリューションズ事業を拡大していきます。ソリューションズ事業拡大上、重要な製品を戦略製品群と位置付けています。その収益拡大を中心に2030年度には5倍にすることを目指しています。一方で2024年度の目標「ソリューションズ事業の営業利益2倍」は戦略製品群の販売が苦戦し、2025年度以降の事業拡大を目指している電池・水素・健康医療の育成が2年程度遅れる見込みです。次期中計経営計画を待たず、経営戦略の見直し・施策の実行を開始します。



ソリューション提案力強化に向けたプラットフォームの構築

ソリューションズ事業の拡大に向けては、必要な情報の共有・タイムリーな活用を実現するためのシステムの構築を2023年度に完了しています。2024年度末までに、企画・開発、マーケティング機能を担う市場ごとのエキスパートを育成するための増員を終える見込みです。

項　目	2024年度目標	進捗
関連部門への人員リソースの増員	70名	2024年度 約100名（見込み）
顧客情報の可視化	情報システムを通じた顧客情報の可視化・共有化の仕組み構築	基盤システム構築 2023年度完了

顧客課題解決への貢献

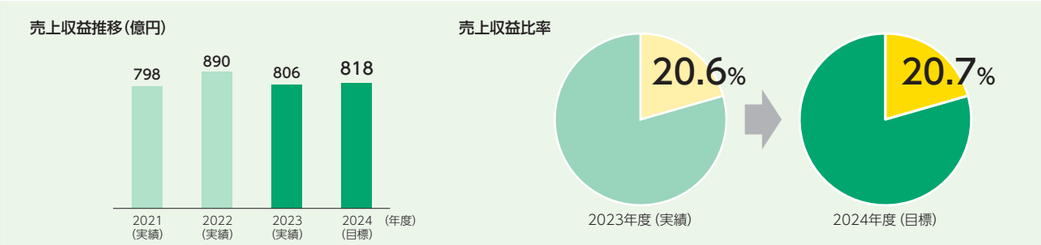
市場領域別戦略

インダストリアル＆ハウスホールド

コア事業であるコンストラクションケミカルとスペシャリティケミカルズを中心に、エリア拡大や市場動向の変化を捉えた事業拡大を基本戦略とします。コンストラクション（インフラ・住宅市場）ではカーボンニュートラル対応に貢献する製品を開発・投入していきます。加えて建築資材材料ではエマルションを中心としたラインナップを拡大していきます。
スペシャリティケミカルでは独自性の高い素材群で高利益事業を展開していくとともに、海外展開を加速していきます。

TechnoAmenity for the future-Ⅰ　計画と実績

2023年度実績と2024年度目標



対前年度売上収益増減：▲83億円

〈状　況〉
コンクリート(混和剤用ポリマー) …… 中国・韓国品と競合し、数量が減少
塗料(アクリル樹脂) …… リフォーム需要で堅調
工業材料(エチレンイミン)…… 在庫調整局面があるも回復基調
生活用品関連(洗剤向けなど) …… 中国景気低迷により販売数量減少

インダストリアル＆ハウスホールドにおける競争優位性

日本触媒は自社でモノマー群を保有し、その物性を熟知した安全な取り扱いと、そこから高機能ポリマーを設計・生産する技術に秀でています。さらに、幅広い研究開発知見と提案力を支える評価技術を活かした製品開発などによって、各市場でプレゼンスを有する顧客との強固な信頼関係を構築しています。幅広い顧客との接点があることで産業領域全体での変化をいち早く掴み、ソリューションへ転換することができます。

市場別の成長戦略

社会課題 ／ ニーズ

日本国内の施設や交通網の多くは、高度経済成長期に集中的に整備されました。建設後50年以上経過する老朽化した施設の割合が今後急速に増加し、その維持・補修が社会問題として、より顕在化していきます。加えて、気候変動対応が世界的な課題となる中、多くのCO_2を排出するセメント産業はその製品のあり方を問われることになり、材料の開発などにおいてもライフサイクル全体でのソリューションが求められるようになっています。

リスクと機会

- 気候変動対応や資源枯渇に伴うリサイクル品を含む特殊建材、材料の増加
- コンクリート・セメント需要について、国内は減少、世界は増加の見込み

日本触媒の提供価値

高機能ポリマーと評価技術に基づいた

- 建築効率化 …… コンクリートの性状を改善。作業性・省エネに寄与
- 建築高強度化 …… コンクリートの強度を向上。使用材料削減にも寄与
- 建築強靱化 …… 建築物の耐久性向上による構造物の長寿命化
- 環境配慮 …… VOCフリーの水系塗料提供

今後の取り組み

短期：建築資材材料で既存品のスプレッド維持拡大を図りながら、
高機能製品によるシェア増を目指す

中期：建設資材材料で汎用品から次世代品へのシフトを進める。
環境対応コンクリート向け製品をはじめとする環境貢献製品に注力

社会課題 ／ ニーズ

日本触媒のスペシャリティケミカルズは、世界で当社を含め数社しか製造していない特徴的な機能を有する素材を提供しています。その素材群は国内外を問わずさまざまな分野で利用されており、幅広いお客様からのニーズを収集するという重要な役割も担っています。製品拡販のみならず、コンストラクションをはじめ、洗浄剤、エレクトロニクス、水、電池など各事業との連携のもとグループ全体のソリューション提供を支えていきます。

代表的な製品

- ポリビニルピロリドン
- エポクロス®
- エポミン®
- ポリメント®
- アクリセット®

リスクと機会

- 代替製品、技術の参入・拡大
- 幅広い工業での利用（潜在的なニーズへの展開機会）

日本触媒の提供価値

幅広い関連製品の提案・提供力

今後の取り組み

新たな環境貢献用途の開発に注力

顧客課題解決への貢献

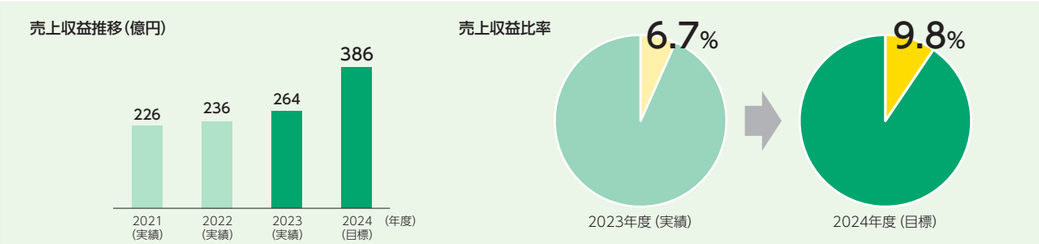
市場領域別戦略

エナジー&エレクトロニクス

成長事業に選定したエネルギー(電池)事業、エレクトロニクス事業(光学材料、半導体)にリソースを積極投入します。電池では車載用リチウムイオン電池の需要拡大の取り込みや次世代電解質および周辺材料の開発を進めます。光学材料では液晶ディスプレイ市場の中国シフトへの対応と高付加価値製品(次世代ディスプレイなど)へのシフトを進めます。

TechnoAmenity for the future-Ⅰ　計画と実績

2023年度実績と2024年度目標

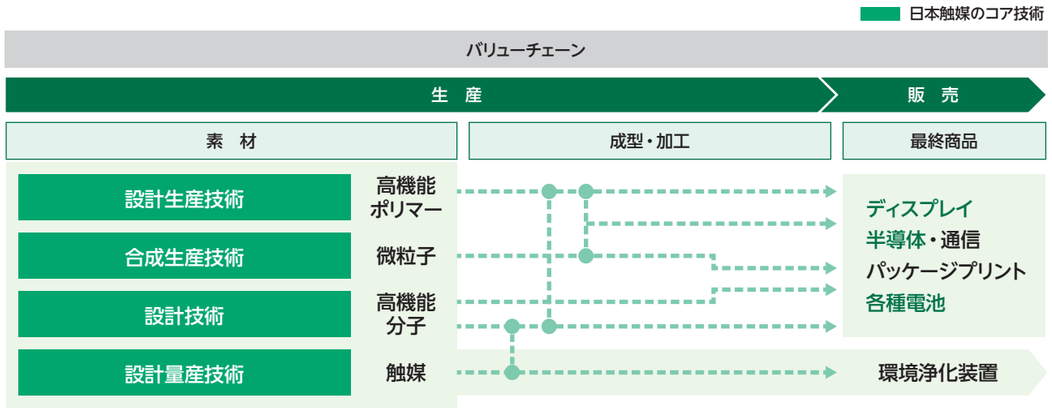


対前年度売上収益増減:28億円

〈状　況〉
- ディスプレイ……段階的な需要増により、関連製品の販売数量増
- 電池　イオネル……日欧米国市場向けで販売堅調。一方、中国では市況が大幅に下落する中、価格競争力の高い中国JV品への切り替え着手
- Zrシート……旺盛な顧客ニーズに対応し、増販を達成
- 環境浄化……脱硝触媒および触燃触媒の販売数量が減少

エナジー&エレクトロニクスにおける競争優位性

無機触媒、有機合成、高分子など日本触媒独自のコア技術(→p.7参照)を組み合わせて材料に独自の性能を付与することができます。例えば、微粒子ではさまざまな素材をナノからミクロンといった幅広いサイズで調整する技術を所有しています。触媒では、分解対象物の特性や使用環境をシミュレートし、最適な触媒形状を実現します。



市場別の成長戦略

社会課題 / ニーズ

テレビをはじめ、PC、スマートフォンなどは、私たちが情報を共有するうえでもはや欠かせない存在となっており、ディスプレイを有するデバイスの重要性は日々高まり続けています。情報技術の革新が続く中、あらゆるものがディスプレイとなる可能性があり、多彩な機能に応じた技術やソリューションが求められるようになります。

リスクと機会

- 消費者ニーズの急速な変化・ニーズの細分化
- 中国市場を中心とした需要の増加とコモディティ化の進行
- 量子ドット(QD)や仮想現実(VR)/拡張現実(AR)などの新たなディスプレイ技術展開

日本触媒の提供価値

- 光学フィルム用樹脂の特徴:
  独自のモノマー、新規ポリマー設計技術を通じ、高い透明性・光学特性・耐熱性を実現しています。さまざまな用途で光学材料としての可能性を広げていきます。
- 微粒子の特徴:
  有機/無機からなる広い屈折率ラインアップからディスプレイの光拡散特性を改善します。光学特性のほか、アンチブロッキング剤、フィラーなど素材特性の改質に利用されています。

今後の取り組み

短期:液晶ディスプレイ市場の中国シフトに対応した拡販を進める。加えて高付加価値製品の拡販を推進する。

中期:次世代ディスプレイ向けの新規製品開発

社会課題 / ニーズ

気候変動対策が急務となる中、中国、欧米を中心に電気自動車(EV)市場が急速に拡大しています。EVの性能は車載電池の性能に大きく依存しています。

リスクと機会

- 電解質需要の想定外の拡大・縮小

日本触媒の提供価値

車載電池の性能の決め手である電池用電解質において、日本触媒が開発したイオネル®は既存製品が抱えるいくつかの課題を解決する素材です。

今後の取り組み

地産地消の戦略に沿ったイオネル®の生産体制構築(下表)と差別化技術の確立

地域	事業形態	製造能力※	目標達成への取り組み	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度
中国	JV/Capchem	1,200t/y⇒12,000t 規模への段階的な増強	生産能力の増強							
日本	自社単独	3,000t/y規模	計画通りのPJ推進				2028年商業運転開始予定			
北米	JV	数千t/y規模	JVパートナーの選定・スキームの具体化					2029年商業運転開始を目指す		
欧州	JV/アルケマ	計画中断・今後の需要動向に応じて検討再開								

※各拠点での生産能力を示している。JVの場合は当社の出資比率に応じた数量を引き取り販売する予定

顧客課題解決への貢献

市場領域別戦略

ライフサイエンス

新戦略：TechnoAmenity for the future-Iの進捗とマーケティング状況から“成長事業”に設定

医薬品原薬の受託開発製造（CDMO）と独自技術による医薬品開発支援を展開します。成長する海外エリア（北米）へマーケティングを拡大します。

健康医療

市場環境

中分子医薬品（核酸医薬、ペプチド医薬など）は、一般的に低分子医薬品よりも副作用が少なく、高分子医薬品よりも製造コストが低いなどの特徴を有するほか、従来の医薬品では狙えない標的をターゲットにした治療が可能であり、次世代の医薬品として期待されています。市場成長率※は、ペプチド医薬で年率8%、核酸医薬で同17%と高い成長率が見込まれています。

※調査研究レポート「ペプチド医薬品および核酸医薬品CDMO業界の現状と展望」（日本政策投資銀行）

事業戦略と強み

日本触媒は、中分子医薬品の有効成分である中分子原薬に特化した国内有数の製造設備を保有しています。これらをもとに、探索研究段階から商業生産に至るまでの一貫した原薬受託製造サービスを提供しています。また、製造プロセスの開発、分析法開発などのサービスも提供しています。

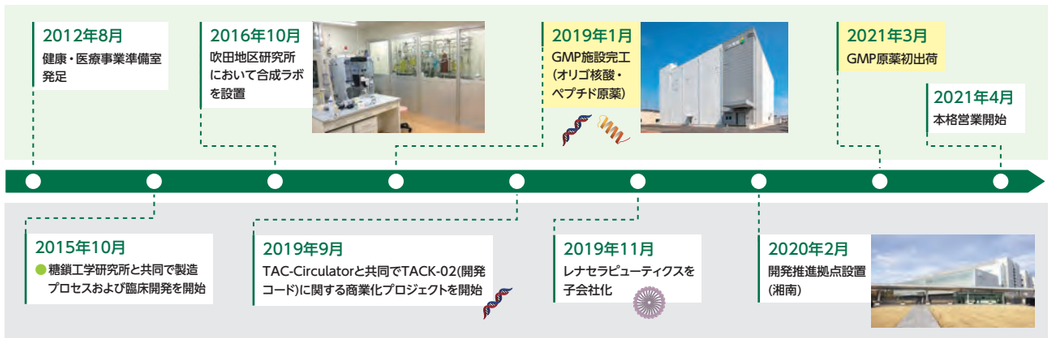
成長が期待される新しい創薬分野へ参入　重点3領域

核酸医薬　ペプチド医薬　Drug Delivery System（DDS）

ビジネスモデル

核酸医薬品やペプチド医薬品などの中分子医薬品の有望なシーズを持つ創薬ベンチャーなどとの協業を通じて、医薬品開発に貢献していきます。

健康医療事業のこれまでの取り組み



TOPICS

1. CITELINE PHARMA INTELLIGENCE AWARDS JAPAN 2023のファイナリストに選出

このアワードは医薬品産業の発展に貢献する企業や個人を表彰する取り組みで、本家の英国では20年近く継続されています。評価基準は「サービスの質および顧客企業との関係構築」。健康・医療事業室は、中分子原薬の受託開発製造とDDSの技術による医薬開発支援事業が高く評価され、2023年度の表彰においてファイナリストに選出されました。

2. 各国への展示会出展

中分子医薬に携わる世界各国の企業が一堂に会する展示会「TIDES」への出展では、高純度なサンプルや分離・同定・定量などの分析力が高く評価されました。米国や欧州の企業からは、グラムではなくキログラム単位の原薬製造設備に対するニーズが高いため、ワールドワイドな事業展開を加速させるべく、大型設備の導入等も検討しています。

2023年度の実績と今後の予定	TIDES ASIA／京都　CPHI Japan／東京　TIDES USA／米・ボストン インファーマジャパン／東京　TIDES Europe／独・ハンブルク　BioJapan／横浜

詳細はこちら ▶ https://www.lifescience.shokubai.co.jp/

化粧品

市場環境

化粧品素材市場は、国内で1,800億円、ワールドワイドで約3兆円の市場規模が見込まれています。発展途上国におけるライフスタイルの変化と消費者の購買力の向上や、多機能パーソナルケア原料の急速な成長、先進国における“より高機能”な原料への需要の高まりなどを受け、今後も年率4%以上の成長が期待されています。

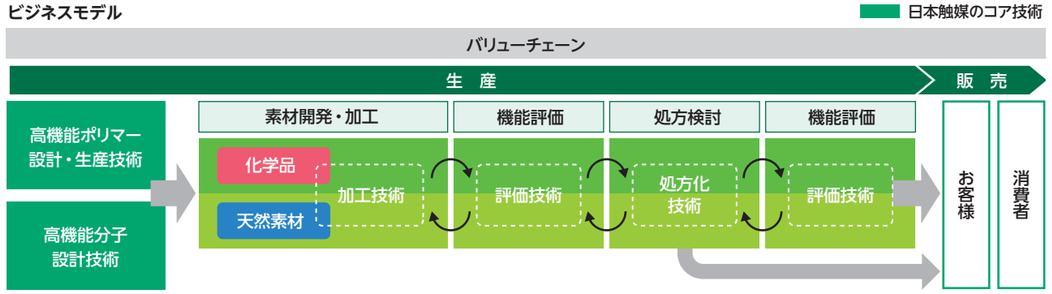
事業戦略と強み

スキンケア、ヘアケアおよびその周辺領域をコアターゲットに、日本触媒が保有する高機能分子・ポリマー設計技術を活用し、さまざまな機能を持つ化粧品用素材を開発します。

加えて、外部連携を通して、自社で不足する天然系素材や新たな技術を獲得するとともに、配合・処方技術を用いてストーリー性のある「提案型化粧品事業」を確立します。現在は、素材販売を拡充しつつ、加工・配合・処方技術の獲得を進めています。

ビジネスモデル

日本触媒のコア技術



2023年度の状況・進捗

- 複数の機能性ポリマーやエマルションポリマーを製品化
- 既存製品（ポリビニルピロリドン、有機酸、ポリエチレンイミン等）の採用拡大
- カスタマイズ案件を獲得

詳細はこちら ▶ 製品情報（化粧品原料）：https://www.shokubai.co.jp/ja/products/detail/cosmetics/

顧客課題解決への貢献

事業創出

R&D 戦略

サステナブルな社会への貢献

- カーボンニュートラル時代に適合
- 環境対応技術の事業展開強化

新規技術開発促進、新規事業創出・育成

- 顧客ニーズへのスピーディーな対応
- 技術開発ターゲットの設定
- 市場開拓力の強化

R&D組織の体質強化

- 人的リソースの確保と機動的な配分の実行
- 効率的な研究開発のためのツール開発促進
- 横串機能（知財戦略、人財戦略の強化）

開発品と注目市場

R&D部門はお客様へのスピーディーな対応、満足度向上のため、これまで培ってきた3つのコア技術（無機触媒・有機合成・高分子）を軸とするキーマテリアル開発力をさらに進化させ、今後も競争力ある製品群の創出を目指します。

開発品	概　要	市 場	部 門
アンモニア分解触媒	水素を効率的に運搬・貯蔵するための「水素キャリア」として注目されているアンモニアを分解し、水素を取り出すために不可欠な触媒です。（p.41）	水素	GX
アルカリ水電解用セパレータ	グリーン水素の製法として注目を集める「アルカリ水電解」に使用するセパレータです。（p.41）		
浸透圧発生剤	次世代の海水淡水化技術である正浸透(FO)システムの主要部材です。（p.40）	水	水・環境
ファウリング抑制剤	水処理膜表面を改質し、有機物・微生物によるファウリング（膜の汚染）を抑制します。水処理膜の洗浄頻度や交換頻度の低減が期待できます。		
親水性微粒子	従来の親水性有機微粒子の課題であった、水系組成物への配合性を高めたサブミクロン多機能親水性微粒子です。	半導体/通信	コーポレート
AOMA®誘導体	独自モノマー「AOMA®」の誘導体開発に取り組んでいます。アクリル特有の硬くてもろい性質を改善した耐熱性に優れた材料群です。	パッケージング/プリンティング	
iOLED®	高い柔軟性を有する約0.1mmの薄さの有機EL面光源です。発光色、発光形状、加飾、発光制御の自由設計が可能になります。	ディスプレイ	

TOPICS

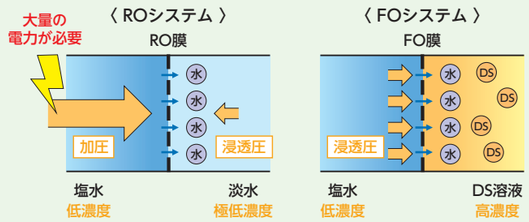
浸透圧発生剤（Draw Solution:DS）

世界各地で進む水不足の深刻化に際し、農業用水や飲料水向けの海水淡水化や工場の水処理は重要な課題です。日本触媒はTrevi Systems社と共同でDSの高性能化に取り組み、ハワイ島でこれを使用した次世代の海水淡水化/水処理システムである正浸透（FO）システムの有用性を、500m^3/日の実証試験で確認しました。

実証結果

- 海水中の65%以上の水を淡水として取得できる
- 電力消費量は競合のシステム※と比較して1/3となる
- 設備投資は競合システムとほぼ同等になる

※逆浸透（RO）システム



今　後

ハワイ島の同じサイトでは以下のような計画があります。

- 6,000m^3/日のプラント稼働
- 濃縮海水をモデル液とした廃液排出ゼロの実証試験
- 海水を濃縮してミネラル分を回収する実証試験

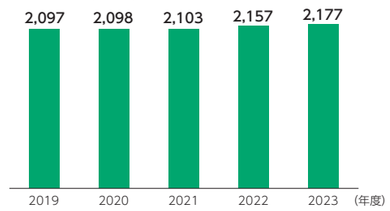
FOシステムは中東のような水需要の大きい地域での海水淡水化や、廃液排出ゼロのための濃縮技術としても導入が検討されています。当社では今後のFOシステムの拡大を見据え、DSのさらなる性能向上、高機能化に努めます。

知的財産の活動

自社実施の保護、オープンイノベーションによる社外連携強化、ライセンスによる研究投資回収などの活動のために知財ポートフォリオを強化し、また、研究、事業方針に基づき適切な特許の維持管理を行っています。

知的財産情報を事業戦略に活用するために、2023年4月より、知的財産センターに「インテリジェンス推進グループ」を新設しました。

特許保有件数（単体）



顧客課題解決への貢献

特　集

水素サプライチェーンを支える独自のソリューション

水素とアンモニアは燃焼時にCO_2を排出しないため、石油や石炭、天然ガスに代わるエネルギーとして注目されています。また、アンモニアは、水素エネルギーの貯蔵、輸送媒体（キャリア）としても注目されている物質です。水素サプライチェーンを支える日本触媒独自のソリューションにより、次世代エネルギーの普及に貢献します。

● 水素サプライチェーンを支える製品群／2030年目標: 売上収益200億円規模・営業利益率20%水準

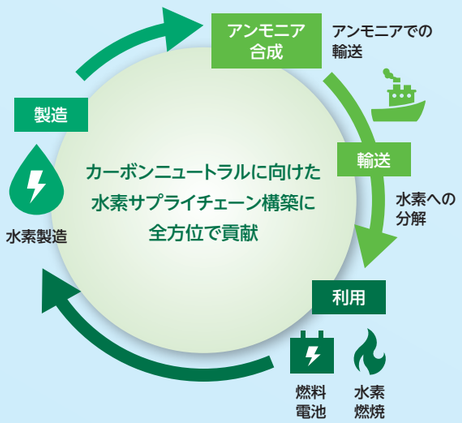
※2030年売上規模

アルカリ水電解用セパレータ　数十億円規模

- 水電解はアルカリ型方式が主流。2030年には市場規模は約3倍に
- 先行競合品に比べ高効率・低コスト化に成功
- 小型膜での採用が進んでおり、大型膜・大規模顧客向けの事業拡大を目指す

SOEC用電解質シート　数十億円規模

- 高効率な水素製造法として欧州で開発が先行
- SOFC用シートの製造技術を活用。市場拡大に合わせてタイムリーに供給



アンモニア分解触媒　数十億円規模

- アンモニアは燃料および水素キャリアとしてカーボンニュートラル達成に有効な物質
- 次期中計期間に顧客による小規模実証を実施予定
  2030年までに商業規模での実証予定

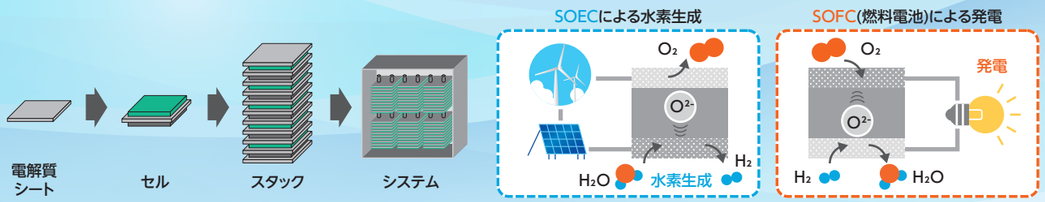
SOFC用電解質シート　100億円規模

- 業界トップメーカーに20年超の取引実績
- 2024年度に生産能力を1.5倍に拡大
- 次期中計期間にさらなる能力増強を見込む

固体酸化物形燃料電池（SOFC）用電解質シート

固体酸化物形燃料電池（SOFC）は水素と酸素の化学反応を利用して電気と水をつくる仕組みのため、環境負荷の少ないエネルギー源として世界中から期待が寄せられています。医療機関やデータセンターなどの、電力確保の重要性が極めて高い施設で定置用電池向けに使用されます。

固体酸化物形電解セル（SOEC）はSOFCとは反対に、水の電気分解により水素と酸素を生成する技術です。当社はSOFC用電解質シートで蓄えた知見をもとにSOEC用の電解質シートの開発を進めています。SOECを用いれば、風力・太陽光のような再生可能エネルギーから水素を生成することができます。さらに、その水素をSOFCでの発電に活用することで、CO_2や環境汚染物質を排出しない電力を供給することが可能です。



ソリューション提案力のさらなる強化

TechnoAmenity for the future-Iではソリューションズ事業の提案力強化に向けたプラットフォーム整備（顧客情報の可視化・共有化の仕組み構築など）を重要な課題とし、既に対応を完了しています。これに加え、スピード感や対応力を持ってお客様へ価値を届けるために、グローバルに設備などの強化を進めています。

タイムリーな事業を進めるためのスケールアップ検討の迅速化による事業化推進、研究員のスケールアップ知識・経験の向上を狙いとしてProcess Incubation Center (PIC) 棟を竣工しました。

合わせて、欧州での環境関連製品拡販、マーケティングのため、NIPPON SHOKUBAI EUROPE N.V. (NSE) 内にInnovation Center for Sustainable Solutions (ICSS) を設置しました。

PIC棟の竣工

数L程度での基礎反応検討を行う研究設備と、製造条件確立を目指すベンチ・パイロット設備の間には約100倍あるいはそれ以上のスケール差が存在します。研究設備は工業的プロセス実証やお客様への十分なサンプル供給には小さすぎる一方で、ベンチ・パイロット設備は多様な実験や製造を実施するには費用もリードタイムもかかり過ぎるという課題があります。

PIC棟では、この課題を解消するジャストサイズの設備を導入しました。パイロット級のユーティリティーを備えた実験環境と汎用性の高い設備を駆使し、開発品の迅速な事業化を進めます。

PIC棟

欧州開発拠点（NSE-ICSS）の新設

日本触媒グループはTechnoAmenity for the future-Iの3つの変革の中で「環境対応への変革」を掲げています。この変革では、環境課題に対応する製品の開発・販売拡大を重要な取り組みと位置付けています。

欧州は人々の環境意識が高いこともあって先進的な動きをしており、水素・再生可能エネルギーなどの環境関連の大型プロジェクトを精力的に実施しています。水素や再生可能エネルギー関連製品（蓄電池）などは、当社の成長市場とも合致する重要な技術です。現地の先進的な規制動向・ニーズ・技術動向などの情報をいち早く収集解析し、当社の環境関連研究開発テーマを促進するため、NSE内の組織としてICSSを立ち上げました。日本からの出向者とローカル採用者の混成メンバーで活動を開始しています。

短中期的な取り組み

- アルカリ水電解用セパレータ
- 亜鉛2次電池用セパレータ

を中心としたマーケティング活動

ICSSの機能

- 日本触媒グループの認知度向上
- 外部パートナーの探索と連携サポート

ICSSのメンバー

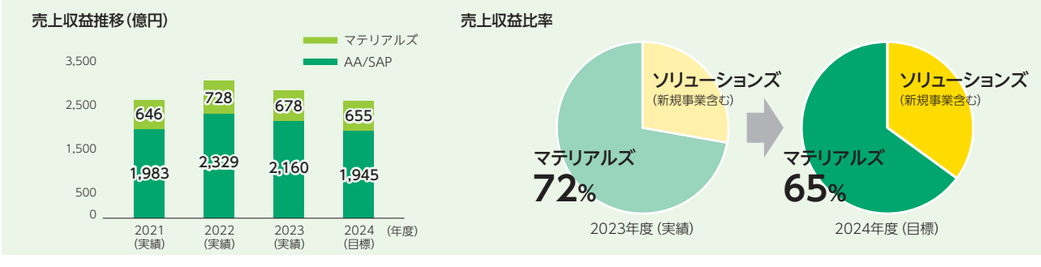
顧客課題解決への貢献

マテリアルズ事業強靱化

マテリアルズ製品の中心であるアクリル酸(AA)、酸化エチレン(EO)は、いずれも多くの産業製品や、紙おむつ用の高吸水性樹脂(SAP)など快適な生活を支える材料に無くてはならない原料です。日本触媒グループを支えるコア事業として効率性を高めた利益の最大化を進めます。

TechnoAmenity for the future-Ⅰ　計画と実績

2023年度実績と2024年度目標

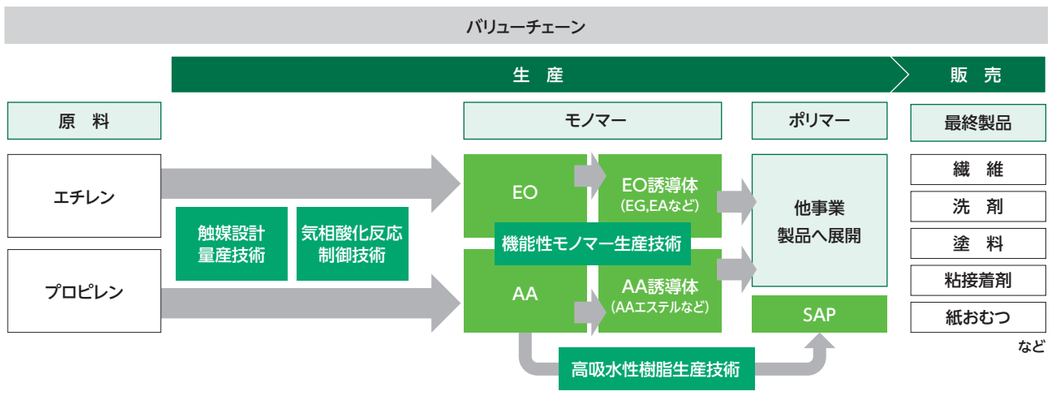


主要製品　詳細はこちら ▶ https://www.shokubai.co.jp/ja/products/divisions/

マテリアルズ事業の競争優位性

日本触媒は、自社独自の技術により、取り扱いの難しいEOやAAなどの基礎化学品を安定的に生産しています。また、それらを原料とした多数の誘導品も取り揃えており、原料からの一貫生産による競争優位を発揮しています。誘導品の一つである当社のSAPは、高い吸水性能、圧力下の吸水性能、通液性、長時間消臭など、紙おむつに求められるさまざまな要求に応え、他社に勝る性能で高い評価を得ています。これらは、製造拠点に研究部門を設置し、生産に直結した開発・改良を密に行うことで達成されています。AA、SAPは世界の複数地域に生産拠点を設け、グローバルな需給変化に対しても、安定的な製品供給を可能にし、AAはグローバルトップレベル、SAPは世界第一位の生産量を誇ります。

コア技術とバリューチェーン



市場領域別戦略

AA・SAP

市場環境

グローバルな人口の増加に伴い、AA、SAPは中長期的に3～5%の成長が想定されますが、需給バランスは軟化する可能性があり、高い競争力の維持が必要となります。

加えて、気候変動対応の流れを受け、CO_2をはじめとする温室効果ガス削減の取り組みが重要となっています。

気候変動対応は一社による個別の対応が困難な取り組みです。各国でパートナーとの協働を進めるとともに、各国のエネルギー事情に即した対応が求められます。

2023年度の取り組み

- 気候変動対応
  - ・AAおよび誘導品:マスバランス方式製品供給のための国際持続可能性カーボン認証(ISCC PLUS認証)取得(バイオ由来製品は当初想定ほど伸びず)
  - ・複数ルートでバイオアクリル酸の開発を実施中
- インドネシア子会社PT. NIPPON SHOKUBAI INDONESIA(NSI)でISCC PLUS認証を取得。バイオマス由来原料等をマスバランス方式によって割り当てた認証製品の供給体制を整える。加えて、再エネ由来の電力購入契約を締結NSI全体としてCO_2排出量を約24%削減する効果を期待。
- 既存プラントの改造による能力増強は完了。国内外の需要取り込みに向けた準備は整った状態。

今後の取り組み

	AA/AES	SAP
短期	● グループ全体の生産最適化 ● インドや東南アジアの需要の取り込み	● 国内再編に伴う顧客取り込み ● 新興国の市場成長に合わせた需要の取り込み ● コスト削減による収益性向上
中長期	安定的な販売先確保およびコスト削減策の実行	● 中長期的な需要増加に向けた供給体制の検討 ● サステナブル対応(バイオ、リサイクル) ● インドネシアでの研究体制構築

※2024年7月30日開催の取締役会にてNSIでの高吸水性樹脂製造設備(年産5万トン)の増設を決議しました。

詳細はこちら ▶ ニュースリリース:インドネシア子会社で高吸水性樹脂(SAP)製造設備増設

ベーシックマテリアルズ

市場環境

生活消費材を中心とする多くの産業で使用される原料群として、安全で安定的な供給を継続していくことが求められます。加えて、気候変動対応の流れを受け、CO_2をはじめとする温室効果ガス削減の取り組みが重要となっています。

自社での生産活動のみならず、使用原料、物流、使用、廃棄といった業界の枠を超えたサプライチェーン全体でのCO_2削減への取り組みが求められています。

2023年度の取り組み

- 原燃料価格高騰の価格転嫁を実施
- 気候変動対応
  EOおよび誘導品:マスバランス方式製品供給のためのISCC PLUS認証取得(バイオ由来製品は当初想定ほど伸びず)
- EOレジリエンス
  省エネルギーをはじめ、物流改善、受託生産量増加を推進

今後の取り組み

	EO
短期	国内最大のEOメーカーとして、安定供給体制を維持
中長期	川上・川下・同業他社とのアライアンスを検討

気候変動対応の推進

2050年カーボンニュートラル実現を目指して

基本姿勢

日本触媒は「環境対応への変革」を掲げ、気候変動問題を解決すべき重要な社会課題と認識し、2050年のカーボンニュートラル実現に向けた各種取り組みを推進しています。2021年3月には、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に賛同し、これに沿った情報開示を進めています。

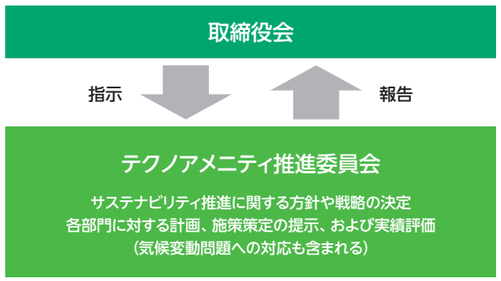
詳細はこちら ▶ https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2024/03/TCFD-Report-202403_jp.pdf

体制（ガバナンス）

気候変動問題に関するガバナンス体制

当社はサステナビリティ活動の推進を経営の中核的なテーマと捉えています。気候変動対応の推進は重要な取り組みの一つとして、テクノアメニティ推進委員会でその方針や戦略を決定し、関連部門への指示、活動の実績評価を行っています。また、テクノアメニティ推進委員会は社長を委員長とし、委員若干名をもって構成しています。

気候変動問題に関するガバナンス体制



戦　略

気候変動問題に関する戦略

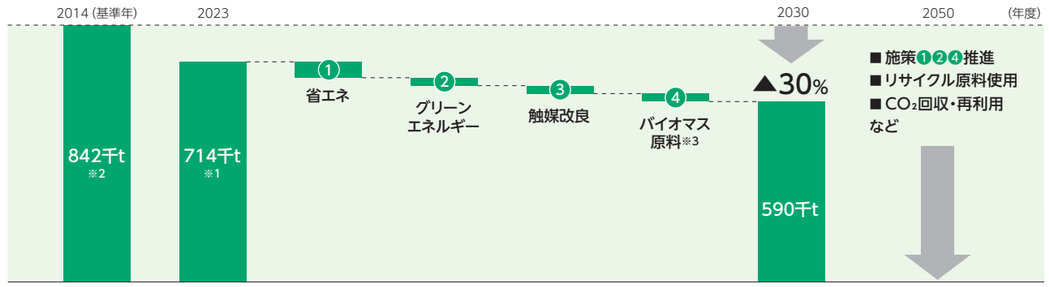
市場変化や企業活動の変化、脱炭素社会、循環型社会への移行を推進するための政策や法規制、ステークホルダーからの評価などを考慮したシナリオ分析により、財務的なインパクトを三段階で評価しています。事業機会としては、脱炭素社会の実現に寄与する素材の需要増加があげられます。例えば、ガソリンエンジンから電気駆動モーターへの切り替えの加速へは、当社のリチウムイオン電池関連材料が貢献できると考えています。

事業リスクとしては、気候変動関連の技術開発、エネルギーや製品原料のグリーン化が遅れることで顧客の選別から外れ、事業機会を喪失することなどがあげられます。脱炭素関連開発テーマの重点化を行い市場からの要求に対応するとともに、原料や燃料の非化石化を進めていきます。

指標と目標

温室効果ガス（GHG）排出量削減（Scope1+2）

KPI、あるべき姿	2023年度実績	達成年
GHG排出量30%削減（2014年度比 国内グループ）	15%削減※1	2030年度末

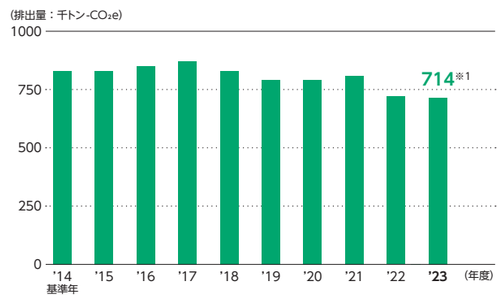


※1 カーボンニュートラル都市ガスの購入によるカーボンクレジット量62千t-CO_2(対2014年度比7.3%分)のオフセットを含みます
※2 集計方法を見直しました
※3 バイオマス原料の使用は直接排出分のみを想定（Scope3 とは区別）

2030年までは、プロセスの改善を含む省エネルギーの推進やグリーンエネルギーの利用推進によりエネルギー使用によるGHG排出量の削減を進め、原料の一部バイオマス化や触媒の効率向上などによりエネルギー使用以外のGHG排出量の削減を進めます。

2030年から2050年までは、2030年までの対策を引き続き進めるとともに、新たなグリーン燃料（水素、アンモニア）の利用促進により、エネルギー使用によるGHG排出量の削減を図ります。同時に、原料のバイオマス化の拡大に加えて、リサイクル原料の利用、カーボンリサイクル技術の活用（CO_2回収・再利用）によりエネルギー使用以外のGHG排出量の削減を進めていく予定です。

GHG排出量の推移（国内）



日本触媒は、2021年4月公表の日本触媒グループ長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」に基づき、「3つの変革」の一つである「環境対応への変革」について、2050年に向けたGHG排出削減ロードマップを策定しています。

長期ビジョンの最終年となる2030年GHG排出量削減目標について、まずは当社グループ全体のGHG排出量の約7割を占める国内のGHG排出量削減目標を2014年度比30%削減と設定しています。

当社では、2022年度からカーボンニュートラル都市ガスを継続して購入し、2023年度からは再生可能エネルギーの導入量を拡大させました。このオフセット分を含めて、2023年度の国内GHG排出量は714千トン-CO_2e※で2014年度比15%削減となりました。現在、海外拠点を含めたGHG排出量削減目標についても検討を進めています。

※ カーボンニュートラル都市ガスの導入によるカーボンクレジット量62千トン-CO_2（対2014年度比7.3%分）のオフセットを含みます。

GHG排出量に対する第三者検証の実施

GHG排出量の算定は、国内外のガイドラインに整合するように策定した「温室効果ガス（GHG）排出量算定マニュアル」に準拠して測定・算定した「算定報告書」を作成しています。

2023年度実績の算定報告書についても、一般財団法人日本品質保証機構（JQA）による第三者検証を2024年度に受検し、国内GHG排出量が776千トン-CO_2eであるとの検証を得ました。

詳細はこちら ▶ https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2024/09/Third-party-Verification-Report-on-GHG_2024_JP.pdf

気候変動対応の推進

Scope3※におけるGHG排出量

日本触媒は、算定が可能な範囲においてScope3排出量の算定を行い、その結果を公表しています。

詳細はこちら
▶ https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2024/07/esgdata2023_240711_jp.pdf

今後もScope3排出量の算定を継続し、企業活動全体でのGHG排出量の削減の可能性についても検討していく予定です。

Scope3排出量の推移　集計範囲：日本触媒単体

No.	カテゴリ	排出量［千トン-CO_2e］		
		2021年度	2022年度	2023年度
1	購入した製品・サービス	1,522	1,370	1,462
2	資本財	44	43	49
3	Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	83	89	97
4	輸送、配送（上流）	15	13	14
5	事業から出る廃棄物	8	5	5
6	出張	0.3	0.3	0.3
7	雇用者の通勤	0.9	0.9	0.9
12	販売した製品の廃棄	2,111	1,884	1,798
合　計		3,783	3,405	3,426

※GHGプロトコルではGHG排出量を以下のScope1,2,3の3つに区分しています。

Scope1　**直接排出量：**事業者自らによるGHGの直接排出（燃料の燃焼、工業プロセス）

Scope2　**間接排出量：**他社から供給された電気、熱、蒸気の使用に伴う間接排出

Scope3　**その他の間接排出量：**Scope1、Scope2以外の間接排出（事業者の活動に関連する他社の排出）

環境貢献製品の普及拡大

KPI、あるべき姿	2023年度実績	達成年
環境貢献製品売上収益　①550億円 ②1,350億円	450億円	①2024年度末 ②2030年度末

サプライチェーンにおけるScope3の影響範囲イメージ

気候変動の課題を解決するためには、自社製品の製造段階だけではなく使用や廃棄などの段階を含めたサプライチェーン全体でCO_2排出量削減に取り組むことも重要です。

当社では、サプライチェーン全体でのCO_2排出量削減に寄与する製品などを、チェック項目や数値データなどをもとに社内審査したうえで、環境貢献製品に認定しています。また、その売上収益をKPIとして設定し、普及拡大を推進しています。

例えば、リチウムイオン電池材料のイオネル®やUV硬化型反応性希釈剤のVEEA®、コンクリート混和剤原料のアクアロック®などは、お客様にて使用される段階において、CO_2排出量削減に貢献します。

また、新たな環境貢献製品や技術の開発も進めており、炭素を循環（リサイクル）することによるCO_2排出削減を目指して、使用済み紙おむつ中の高吸水性樹脂（SAP）に関する新規リサイクル技術の開発にも取り組んでいます。廃棄SAPをリサイクルすることで、廃棄段階のCO_2排出量を削減し、リサイクル原料を使用することで、製造段階でもCO_2排出量を削減することが期待されます。

環境貢献製品の例

（ ）内は用途

イオネル®（リチウムイオン電池材料）

VEEA®（UV硬化型反応性希釈剤）

アクアロック®（コンクリート混和剤）

TOPICS

国際持続可能性カーボン認証ISCC PLUSの取得

日本触媒は、姫路製造所および川崎製造所で生産するアクリル酸や高吸水性樹脂（SAP）、酸化エチレンなどについて、ISCC PLUS認証を2023年2月に取得しています。

ベルギー子会社であるNIPPON SHOKUBAI EUROPE N.V.およびインドネシア子会社PT. NIPPON SHOKUBAI INDONESIAでも同認証を取得しており、日本触媒グループは、バイオマス由来原料などをマスバランス方式によって割り当てた認証製品について製造・販売するグローバルレベルでの供給体制を整えています。

製品カーボンフットプリント（CFP）の算定システムを構築

幅広い業界へ製品を提供する化学産業は、サプライチェーン全体のGHG排出量削減に寄与する産業として、お客様や金融市場、政府などのさまざまなステークホルダーから、製造する多様な化学製品の製品カーボンフットプリント（CFP）の算定・開示への取り組みが求められています。

2023年8月に構築した新システムは、従来のライフサイクルアセスメントやCFPの国際規格であるISO規格、GHGプロトコル製品基準に加えて、国内外で新たに公表されているCFP算定・報告に関するガイドラインなどにも準拠しました。また、住友化学株式会社から提供されている「製品カーボンフットプリント算定ツールCFP-TOMO」を活用し、算定ルールも整理しました。

このことにより、CFPを適正かつ効率的に算定することができるようになり、お客様からの要望にタイムリーに対応しています。

インターナルカーボンプライシング（ICP）

2023年2月1日から、インターナルカーボンプライシング（ICP）制度を導入しました。この仕組みを通じ、日本触媒グループの脱炭素に向けた意識を高めるとともに、省エネルギー化の推進、CO_2排出量削減に関する事業機会とリスクの検討に活用しています。

2023年度には、設備の更新・新設など、複数の案件でICPを活用した投資検討を行っています。

- 社内炭素価格 …… 10,000 円／t-CO_2（国内外市場価格を参考にしたシャドウプライス）
- 運用方法 …… CO_2排出量の増減を社内炭素価格の適用により費用換算し、投資判断指標の一つとして運用
- 適用範囲 …… 日本触媒グループ
- GHG Scope …… Scope 1+2

人財育成・活躍推進

成長し続ける組織、多様な人財がいきいきと働く会社への変革を推進

基本姿勢

人財開発方針（抜粋）　**人財開発に関する方針・考え方、従業員へ期待すること**

日本触媒グループは、持続的に価値を生み出す源泉は「人」であるとの認識のもと、従業員を重要な「財産」と考えます。

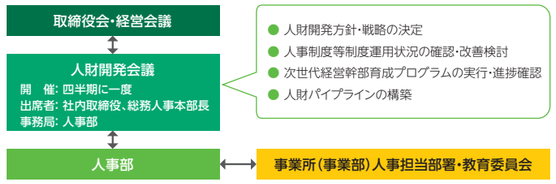
人財開発において、会社と従業員は対等な関係に立ち、会社は従業員へ成長の場や機会を提供する一方、従業員には高い志と自ら成長する意欲を持ち、会社へ貢献することを期待します。人財開発を進めるにあたり、右記の3点を重視し、従業員一人ひとりに焦点を当てた人財の活性化を行い、個々人の力を最大限発揮できるよう推進します。

① 多様な人財の個性、意欲、能力を活かす
② 自律的に考動（=自ら考え行動）し成長する人財を支援する
③ 制度に沿って人財を公正に評価し報いる

体制（ガバナンス）

人財開発会議

全社内取締役が出席する「人財開発会議」を定期的に開催し、人財開発の取り組みや人事制度の運用、次世代経営幹部の育成などについて進捗を確認し、施策の実行や見直しにつなげています。



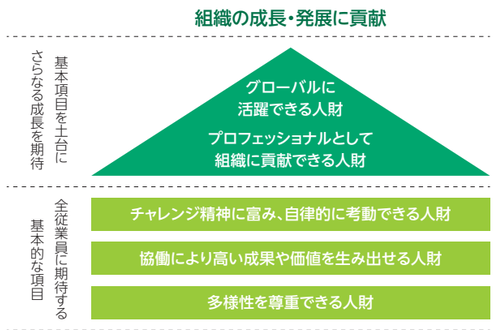
戦　略

期待する人財像

以下の5つの「期待する人財像」を設定しています。

長期ビジョン「TechnoAmenity for the future」で掲げた「組織の変革（成長し続ける組織、多様な人財がいきいきと働く会社への変革 ）」の実現を目指し、全従業員が「期待する人財像」を意識しながら、自らの意思で考え、学習し、解決に向けて自律的に考動することを期待しています。

全従業員が5つの「期待する人財像」を意識しながら働き、個々人の力を最大限発揮することを期待します。



①多様な人財の個性、意欲、能力を活かす

さまざまな価値観やキャリア志向を持つ社員一人ひとりの自律的な考動を促すため、自己申告や勤務地継続などの諸制度を導入し、人財の適正配置を行い、日本触媒で継続的に働き、活躍できる環境・制度の促進を積極的に行っています。

Point
- 人財の適正配置（自己申告制度、勤務地継続制度など）
- 個人の動機付け（女性リーダー層の形成・育成、女性社員・シニアのキャリア形成支援など）
- 多様で自律的な働き方の促進

D&I推進方針

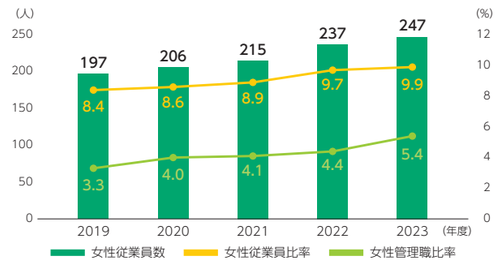
1. 多様性を互いに尊重し、認め合い、ともに活躍・成長することができる職場環境・風土づくりを進める。
2. 社員一人ひとりが、プロフェッショナルとして、個性・能力を最大限発揮し、その力の融合により新たな価値を創造する。
3. 仕事と生活が充実し、両立することで、個々人がやる気・能力を向上させ、高い成果を創出する。

女性活躍推進

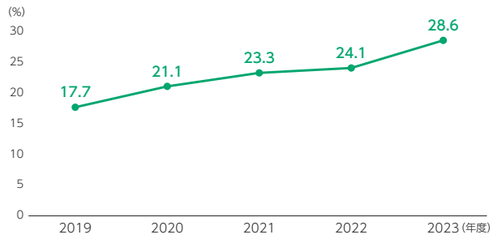
事務系・化学系や製造所配属の女性社員を積極的に採用するなど、職種にとらわれず、さまざまな事業活動への女性の積極的な登用に向け取り組んできました。同時に、制度面の整備を進めるなど女性が働き続けられる企業風土の醸成に注力しています。

現在は意思決定層の女性を増やすことが最も大きな課題となっています。そのために女性社員のパイプラインを充足させる必要があり、候補者となる女性管理職を増やすためにも、全社の女性社員比率を上げる必要があります。

女性従業員数および比率、女性管理職比率



女性採用比率※



※ 事務系・化学系 … 主に高等専門学校、短期大学、大学卒業者の採用を対象とする

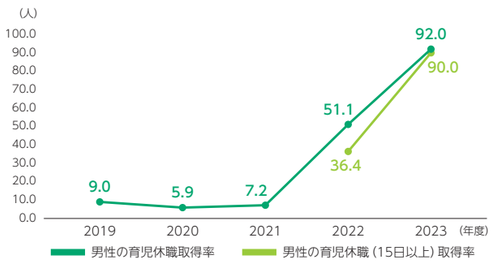
男性社員の育児休職取得率の向上

男性社員の育児休職取得率の目標として「2024年度末までに30%以上」を掲げて、基幹職のD&Iマインド醸成やハンドブックを作成して育児休職制度を周知するなど取り組みを進めてきました。

現在は「男性の15日以上の育児休職取得率100%」というチャレンジングな目標※に引き上げ、部署の体制や業務の状況に依らず対象者全員が育児休職を取得しやすい社内風土醸成と体制づくりをより一層促進しています。

※中期経営計画において、2022年度から育児休職取得率算定のための休職取得日数の基準を1日以上から15日以上に、2023年度より目標値を30%から100%にそれぞれ見直しています。

男性の育児休職取得率



人財育成・活躍推進

②自律的に考動し成長する人財を支援する

人財開発体系

等級制度における役割・能力要件から、テーマ、対象、内容、教育方法などを体系化し、各種プログラムを実行しています。

Point

- 階層別教育　● キャリア支援　● 選抜型プログラム
- 全社教育（DX、D&I、メンタルヘルス、コンプライアンス、人権教育など）
- 公募型学習支援プログラム（ALPs）

従業員育成プログラム

人財開発体系に位置付けられた各種教育・プログラムを実施しています。階層別教育は、新入社員から基幹職（管理職）層まで、各対象層への期待役割をもとに研修プログラムを構築し、実施しています。各プログラムの対象者は受講必須として実施しています。

ALPsは、①会社推薦研修、②社外公開講座受講、③サブスク動画学習、④通信教育、⑤グローバル人財開発施策からなります。従業員のニーズ、例えば受講スタイル・期間などから選択・受講し、能力開発やスキルアップに取り組むことができます。2023年度は①～⑤で延べ約500名が受講しました。今後もさらなる受講率向上に向けた研修プログラムの改善に取り組んでいきます。

また、選抜型人財育成プログラムは、全社から選抜した部長職層、課長職層を対象に、それぞれNLDP（Next Leaders Development Program）とFLDP（Future Leaders Development Program）を実施しました。両プログラムともに、1年程度の期間をかけて取り組み、それぞれに設定された課題について経営層への発表で締めくくります。次世代の日本触媒を牽引する人財の育成に引き続き取り組んでいきます。

KPI、あるべき姿	2023年度実績	達成年
■ 社員エンゲージメントスコアの向上（新人事制度の早期定着、複層的な諸施策との連動、組織改善を通じた人と職場の変容と成長）	ALPs受講率　約20%（延べ受講者数約500名／従業員数2,500名）　受講率の向上を図るとともに、受講者のキャリアアップにつながる施策を検討していきます。	2024年度末
■ ALPs（e-ラーニング、スキルアップ研修、オンライン英会話など）の応募者数増加と制度の社内浸透		

TOPICS

グローバル人財育成プログラム

当社は、海外関係会社へ常時50名以上の日本人出向者が赴任しています。当社グループの海外売上高比率は50%を超えており、グローバルに活躍できる人財の育成は、ますます重要になっています。

グローバル人財が備えるべき要素として、以下の3つを設定しています。

異文化理解・適応力
異なる文化や価値観を受容し、柔軟に対応できる
- 基礎知識
- マインド

考動力
自ら考え、チャレンジ精神を持って行動することができる
- マインド
- ポータブルスキル

コミュニケーション能力（語学力を含む）
（国際的なフィールドで）他者に働きかけ、協働できる
- 基礎知識
- ポータブルスキル
- テクニカルスキル

ALPsのメニューの一つとして、英語で対話できる英語運用力強化のためのプログラムや異文化の相手と協働するための異文化コミュニケーションプログラムを設け、実行しています。

2023年度は、国際社会を舞台にビジネスを自ら展開できるグローバルリーダーを育成するためのGlobal Talent Development Program Level 2を開催し、14名の参加希望者を対象に、合計9日間の研修を実行しています。

エンゲージメントサーベイの実施

各職場における組織活性化活動を支援し、従業員のエンゲージメントを高めることを目的に、年に1度エンゲージメントサーベイを実施しています。調査結果から組織の状態が可視化され、部門長は組織課題を明確化し、改善活動に取り組みます。施策効果を検証する進捗サーベイを実施しながら、組織改善とエンゲージメント向上へつなげています。

エンゲージメント向上の取り組み

2022年度および2023年度の結果から、職場上司のマネジメントや支援行動に強みがある一方、事業の将来性や人的リソースの適性に関して一部弱みがあることが分かりました。サーベイ実施後に全従業員に結果を共有するとともに、社長から具体的なコミットメントを発信しました。また、各職場において改善に向けたアクションプランを作成し、実行しています。進捗を測るフォーカスサーベイではスコアが大きく改善している職場もあり、着実に組織の活性化と従業員エンゲージメント向上につながっています。

株式会社リンクアンドモチベーション「モチベーションクラウド」による評価

2023年度実施結果：CCC（回答率98.5%）

2022年度実施結果：CCC（回答率98.0%）

【参考】エンゲージメントスコアとレーティングの関係

スコア	33	39	42	45	48	52	55	58	61	67
レーティング	DD	DDD	C	CC	CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA

※スコアは全国平均を「B 50」とした偏差値です。

DX推進：デジタル技術・データを使いこなせる人財の育成

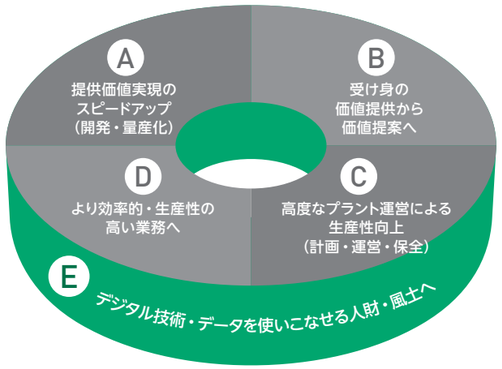
DX推進人財育成プログラム

Point

- DXに対する理解・基礎力を育むための全社的基礎教育による底上げの実施
- 各領域のDXに求められる役割・専門性に応じた育成の実施
- DXを推進できる人財の育成

独立行政法人情報処理推進機構（IPA）が設定するDXスキル習熟度レベルと連携させ、受講完了時に社外でも通用する「オープンバッチ」を発行します。「理解者」対象のプログラムは実施済みで、今後「推進者」候補の選定を進めて教育を推進していきます。

DX推進における変革領域



取り組みの進捗

DX遂行力

	理解者 学びながら使える&必要性が分かる	推進者 使いこなせる&議論できる	二刀流 リードできる&成果が出せる	先導者 この人に聞けば分かる
① デジタルR&D人財	第2期完了（全2,600名） DXに関する基本的な事項を理解し、業務で必要なツールを学びながら利用できる	第1期完了（全1,500名） 部下のDXに関する提案を理解できる／上司に部署内などのDX施策の提案ができる	R&D二刀流　第4期完了（全70名）	各事業領域のデータ活用・DXプロジェクトの方針を立案し、全体をリードできる
② デジタルセールス・マーケティング人財			セールス・マーケティング二刀流　計画中	
③ デジタル生産人財			生産二刀流　第1期実施中	
④ DXマネジメント人財			DXマネジメント二刀流　第2期完了（全40名）	

安全・安定生産活動の推進

安全・環境・品質を確保する自主的な活動を推進

レスポンシブル・ケア活動

化学工業界では、化学物質を扱う各企業が化学物質の開発から製造、物流、使用、最終消費を経て廃棄・リサイクルに至る全ての過程において、自主的に「環境・安全・健康」を確保し、活動の成果を公表することで、社会との対話・コミュニケーションを行うレスポンシブル・ケア(RC)活動を展開しています。日本触媒グループにおいても、環境保全、保安防災、労働安全衛生、化学品安全、品質、社会とのコミュニケーションを柱とするRC活動を積極的に推進しています。

RC基本方針

日本触媒グループは、グループ企業理念、価値観、行動規範および社是の実践のため、環境保護に寄与する技術・製品を提供し、社会に貢献することを当社の重要な経営施策と位置付けるとともに、「持続可能な開発」(Sustainable Development)という原則のもとに、地球規模での環境保全に調和させるよう配慮することを基本とし、環境・安全・品質に関して、以下のことを最優先事項として取り組みます。

1. **製品の開発から廃棄に至るまでの全ライフサイクルにわたって、環境負荷への配慮と環境保護に努める。**
2. **社是「安全が生産に優先する」を基本とし、無事故、無災害を目指し、従業員と社会の安全の確保に努める。**
3. **原料、中間品、製品など取り扱う化学物質の安全性を確認し、従業員、物流関係者、顧客など関係する人々への健康に配慮する。**
4. **顧客が満足し信頼する品質の製品とサービスを安定的に提供する。**
5. **以上の活動の成果を社会に公表し、正しい理解が得られるようコミュニケーションに努める。**

RC推進体制

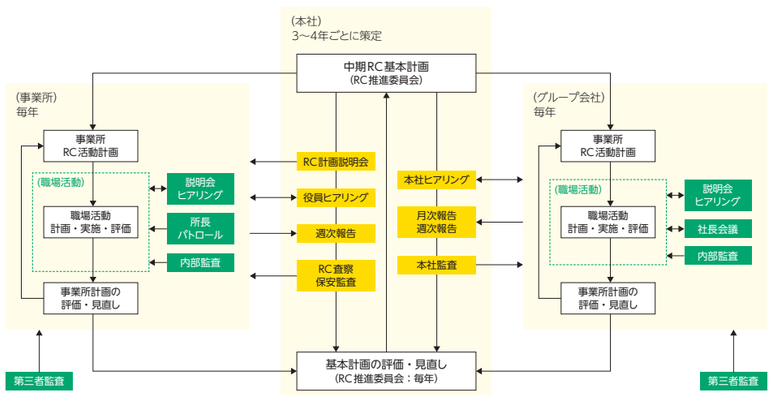
RC推進委員会
●委員長：社長

専門部会など

社長を委員長とするRC推進委員会を設置し、環境保全、保安防災、労働安全衛生、化学品安全、品質、社会とのコミュニケーションの全ての活動について、RC基本方針および別途社則に規定した各指針を具体的に推進していくための総括的かつ基本的事項を審議しています。また、RC推進委員会の下部組織として専門部会などを設け、全社RC活動を推進しています。

RC活動推進サイクル

当社グループは、RC基本方針を実践するため各事業所、グループ会社と連携したRC活動推進サイクルにより毎年PDCAサイクルを回し、社会への貢献と企業の社会的責任を果たすように努めています。



詳細はこちら
▶ https://www.shokubai.co.jp/ja/sustainability/rc/initiative/

環境保全の取り組み

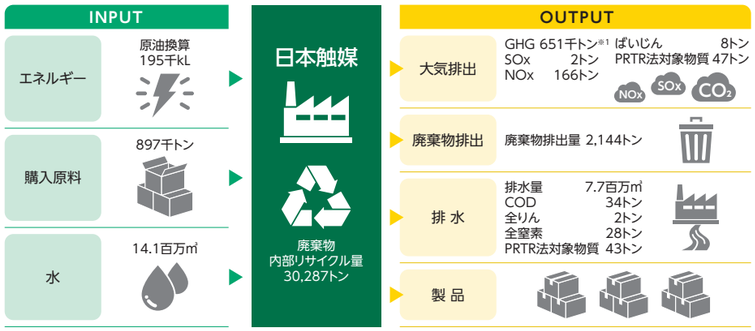
環境保全方針

日本触媒グループは、RC基本方針に基づき、以下の方針を定めています。

- **エネルギー効率の向上や再生可能エネルギー・バイオマス原料の活用などを積極的に推進し、温室効果ガス排出量の削減に取り組みます。**
- **廃棄物や化学物質の排出量を削減するとともに、水資源を含む資源の循環および有効活用を推進し、循環型社会の実現に貢献します。**
- **環境負荷低減に貢献する製品や技術の開発、提供を積極的に行います。**
- **事業活動に伴う生態系に対する負の影響を最小限にすること、また、正の影響を増やすことに貢献する製品や技術の開発にも取り組み、生物多様性の保全・回復に努めます。**
- **環境保全に関する情報を積極的に開示し、コミュニケーションを通じてステークホルダーとの相互理解を深めます。**

事業活動に伴う環境負荷

当社は、より良い製品やサービスを提供するだけではなく、サプライチェーンを含めた事業活動に伴う環境負荷を低減させるさまざまな活動に取り組んでいます。省エネ活動や気候変動への対応はもとより、水資源の有効利用のために製造所内で使う水は高度にリサイクルし、自然界に放出されるまでに徹底的に処理するよう管理しています。また、周辺住民の方々に安心して生活していただくため、臭気モニター依頼、臭気パトロールや定期的な騒音測定を実施しています。2023年度も環境汚染事故や苦情などはありませんでした。



※2023年度日本触媒単体(本社・研究所などを含む)のデータです。
※1 カーボンニュートラル都市ガスの購入によるカーボンクレジット量62千トン-CO_2のオフセットを含みます。

2023年度の概要

2023年度は、昨年に引き続き国内における温室効果ガス(GHG)排出量の第三者検証の受検、製品カーボンフットプリントをより適正・効率的に算定するための新システム構築、GXリーグへの参画などを行いました。省エネ活動では運転条件の適正化や高度制御の導入などにより約6,700kL(原油換算)の削減を実施しましたが、主要製品の生産量減少などによりエネルギー消費原単位は悪化しました。しかし、カーボンニュートラル都市ガスの継続的な利用、再生可能エネルギーの利用などによりGHG排出量は減少しました。

2022～2024年度の目標	2023年度実績
●省エネルギー量：6,000kL(3年間)	●省エネルギー量：6,703kL※5
●エネルギー消費原単位：対2019年度比5%削減(年1%削減96.9L/トン生産量)	●エネルギー消費原単位：15.3%増加※5※6
●2030年度CO_2※1排出量対2014年度比30%以上削減(国内グループ会社含む)	●CO_2排出削減量：15.2%削減※5※7
●道路輸送における燃料消費原単位：対2020年度比4%削減(年1%削減33.7L/千トンキロ)	●道路輸送における燃料消費原単位：1.7%増加
●モーダルシフトの推進	●モーダルシフトの推進継続中
●水使用量原単位：2020年度以下に削減(8.45㎥/トン生産量)	●水使用量原単位：対2020年度比9.1%増加
●ゼロエミッション※2を維持：0.1%以下(外部最終埋立処分量/ 廃棄物発生量)	●ゼロエミッションを維持
●PRTR法※3対象物質排出量：99トン/y※4以下	●PRTR 法対象物質排出量：90.1トン/y

※1 排出削減目標は温室効果ガス(GHG)を対象としているが、そのほとんどが二酸化炭素(CO_2)であるためCO_2と記載
※2 ゼロエミッション：外部最終埋立処分量が廃棄物発生量の0.1%以下
※3 PRTR法：正式名称は「特定化学物質の環境への排出量の把握等及び管理の改善の促進に関する法律」
※4 PRTR法改正のため、目標を再設定
※5 2023年度法改正(省エネ法、温対法、フロン法)により、各種係数が改定
※6 省エネ法改正により、燃料として利用した廃油はエネルギーとして扱うようになったが、基準年との比較のため廃油分を除いて算出
※7 カーボンニュートラル都市ガスによるカーボンクレジットのオフセット分7.3%分を含む

安全・安定生産活動の推進

保安防災の取り組み

保安に対する基本姿勢

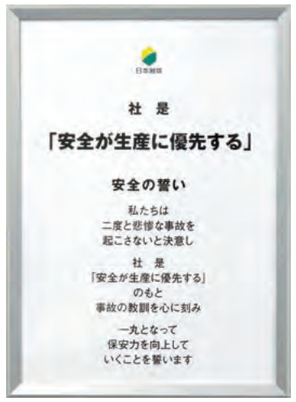
日本触媒は、2012年の姫路事故の経験を踏まえて、保安に対する基本姿勢を徹底させるため、社是や「安全の誓い」、下記の保安管理の原則や、保安確保のための各階層の役割を明確にし、全従業員に周知・徹底しています。

保安管理の原則

社則「保安管理規則」に保安管理の基本原則や生産活動における行動原則などを定め、実践しています。

〈保安管理の基本原則（抜粋）〉
（1）社是「安全が生産に優先する」に基づき、保安を確保する。
〈生産活動における行動原則〉
（1）稼働中に異常を発見した場合は、直ちに操業を停止する。その責任は問わない。

社是



安全の誓い

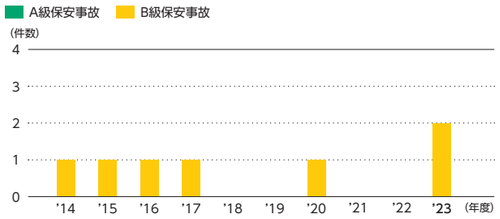
2023年度の概要

2022～2024年度の目標	2023年度目標	2023年度実績
A級※1、B級※2保安事故ゼロ （重大保安事故ゼロを達成する）	A級、B級保安事故ゼロ	A級保安事故　0件 B級保安事故　2件

※1　A級：石油化学工業協会の強度レベルに準じた日触法による強度レベル9以上
※2　B級：石油化学工業協会の強度レベルに準じた日触法による強度レベル3以上9未満

2023年度は、A級保安事故は0件でしたが、B級保安事故は2件発生しました。安全基盤強化のため、変更管理やリスクアセスメントのさらなる充実を図り、また安全文化の醸成を進めることで、保安事故の未然防止に努めています。

保安事故件数推移



労働安全衛生の取り組み

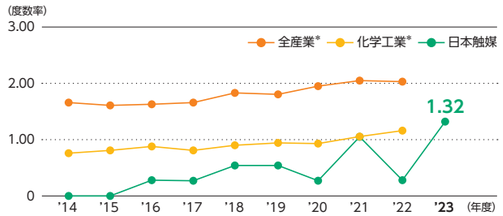
労働安全衛生基本方針

日本触媒グループは、RC基本方針に基づき、労働災害および健康障害を防止し、従業員の安全と健康を確保するため、快適な職場環境を形成し、全員で労働安全衛生活動を継続的に推進します。

2023年度の概要

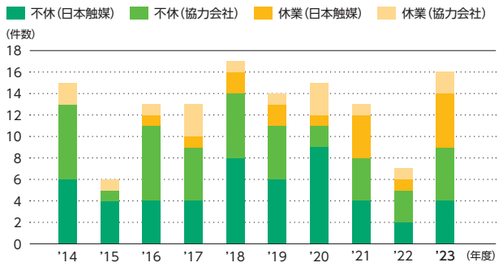
2022～2024年度の目標	2023年度目標	2023年度実績
●休業災害ゼロ ●不休災害ゼロ（協力会社含む）	●休業災害ゼロ ●不休災害ゼロ（協力会社含む）	日本触媒　●休業災害　5件 ●不休災害　4件 協力会社　●休業災害　2件 ●不休災害　5件

休業災害度数率



※休業災害度数率：100万延べ実労働時間あたりの労働災害被災者数
*出典：厚生労働省「労働災害動向調査」

労働災害発生件数推移（休業+不休災害）



近年、当社での労働災害は若年層に多く、協力会社では職歴の浅い方に多く発生しています。若年層や職歴の浅い方に対して危険感性を高めるために、安全教育に体験・体感教育を取り入れるとともに、①一呼吸、②指差呼称、③手すり持ちを「安全基本行動」として周知・徹底し、労働災害の未然防止に努めています。

有機溶剤爆発体験学習

安全基本行動のポスター

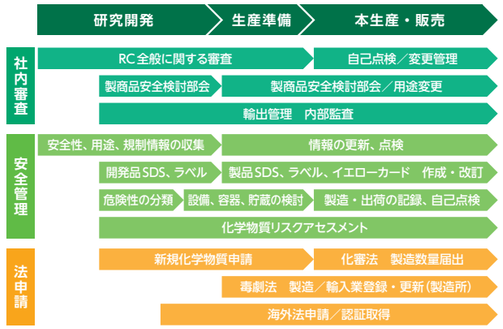
安全・安定生産活動の推進

化学品安全の取り組み

基本的な考え方

国内外における化学品管理の情勢を鑑み策定されたRC基本計画に従い、製品の全ライフサイクルにおける法的・社会的な化学品問題ゼロに向け、法令の遵守や情報提供などによる化学品管理を推進しています。

化学品管理体系



2023年度の概要

2022～2024年度の目標	2023年度目標	2023年度実績
化学品問題（法的・社会的）ゼロ	化学品問題（法的・社会的）ゼロ	化学品問題　0件

2023年度は、国内外の化学品管理の法規制や業界基準が強化される中、製品安全の確保と適用法令の遵守に努め、法的・社会的な問題を0件とすることができました。

今後とも、法令や社会情勢の多様化に対応すべく、化学品管理体制の強化を推進します。

品質への取り組み

基本的な考え方

日本触媒はお客様に満足していただき、信頼していただける製品とサービスを安定的に提供することを品質活動の基本方針として品質維持・向上に取り組んでいます。

2023年度の概要

2022～2024年度の目標	2023年度目標	2023年度実績
●重大品質クレームゼロ ●品質に関するコンプライアンス遵守と品質重点活動により、顧客満足の向上を図る	●重大品質クレームゼロ ●品質に関するコンプライアンス遵守と品質重点活動により、顧客満足の向上を図る	●重大品質クレーム　0件 ●顧客満足の向上を図るための品質重点活動を完遂

当社全製造所および国内外の製造を担う当社グループ会社の全てで、品質マネジメントシステムを導入し、製品の開発段階から製造、納入に至るまで、お客様の立場に立った品質保証活動を推進しています。また、本社の品質保証部門が事業所およびグループ会社の品質監査などを実施しており、全ての生産拠点の品質保証体制と品質管理状況を確認しています。

社会とのコミュニケーション

日本触媒は、情報の開示を通じ、ステークホルダーとの対話を進めています。加えて日本触媒グループ企業理念『**TechnoAmenity** ～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』のもと、社会貢献活動の一環として、地域共創、次世代人材育成などの活動を推進しています。

2023年度の概要

2022～2024年度の目標	2023年度実績
ステークホルダーとの対話、情報公開の実施	RC Reportの発行とTCFDレポートの改訂 RC地域対話への参画

地域共創

各事業所において事業を安定的に運営していくためには、地域の皆様との信頼関係が重要であると考え、コミュニケーションの機会を設けています。

● 地域の清掃活動　● いも掘り

● 地域対話

各事業所がある地区で自治会、行政、NPO、業界団体、企業などの参加者の皆様へ企業のRC活動の取り組みを紹介し、コミュニケーションすることにより相互理解を図っています。2023年度は川崎地区で参画しました。

いも掘り

次世代人材育成

化学技術を身近に感じながら楽しく学んでもらうために、さまざまな行事などに参加し活動しています。また実習を通して就業体験ができるインターンシップの機会を設けています。当社の事業特性を活かした活動を通じて、将来を担う子どもたちの育成に貢献していきます。

● 子ども向け化学実験ショー　● 実習生インターンシップ受け入れ
● 中学校出前授業　● 理工チャレンジ（リコチャレ）

理工チャレンジ

サプライチェーン・マネジメント

日本触媒は原材料の調達から製品の製造・販売、使用、廃棄に至るまでのサプライチェーンにおいても、日本触媒グループ企業理念“**TechnoAmenity** ～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”の実践を目指し、持続可能な調達方針・ガイドラインに基づきサプライヤー調査や各種取り組みを進めています。

持続可能な調達に関する方針

日本触媒グループは、お取引先の皆様を重要なパートナーであると認識し、相互理解と信頼関係を築き上げるとともに、互いの持続可能な発展に向け、法令を遵守し高い倫理観をもって、公正・公平な取引を行います。
また、お取引先の皆様の協力を得ながら人権及び環境保全などに配慮した持続可能な調達活動を推進します。

CSR調達ガイドライン

日本触媒グループは、サプライチェーン全体における社会的責任を果たすために持続可能な調達に努めており、その推進のためには、お取引先の皆様のご理解、ご協力が不可欠であると考えております。この考えの下、お取引先の皆様に当社グループと共に取り組んでいただきたい事項を、CSR調達ガイドラインとしてまとめています。

詳細はこちら ▶ https://www.shokubai.co.jp/ja/wpdir/wp-content/uploads/2024/03/CSR-Procurement-Guidelines_jp_2403.pdf

取り組み① CSRサプライヤー調査

当社は、持続可能な調達を推進するため、主要なお取引先に対して、GCNJ（グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン）作成の「CSR調達セルフ・アセスメント質問表」を用いて、CSRアンケート調査を2021年度より（2年に1回）実施しています。この調査にご回答いただくことで、お取引先において、当社の「CSR調達ガイドライン」に沿った事業活動が行われているかを確認しています。

2023年度は主要なお取引先（原材料購入金額95%に相当）を対象に調査を実施し、うち96%から回答をいただきました。回答が当社の基準に満たないと判断したお取引先については、ヒアリングによる状況確認のうえ取り組み改善の支援を進めており、重大な問題がないことを確認しています。私たちは引き続きお取引先との連携を強化し、持続可能な調達活動を推進していきます。

取り組み② 責任ある調達の推進

当社グループ内での人権・労働慣行・安全衛生・環境・公正な事業慣行への着実な対応のみならず、責任あるサプライチェーンの実現を目指して活動を推進しています。その一環として、当社は、Sedex[※1]やEcoVadis[※2]などのサプライチェーンエシカル情報共有プラットフォームを活用し、サステナビリティ情報を開示しています。また、当社は「持続可能なパーム油のための円卓会議（RSPO[※3]）」の認証を取得しています。

※1 非営利団体Sedexが運用する、倫理的で責任ある商慣行に関するデータを保管、閲覧するためのオンラインプラットフォーム。Sedexは食品、農業、金融サービス、衣類、衣料品、包装、化学物質など35の産業分野にまたがる180カ国・地域で活用されています。
※2 フランス企業EcoVadisが運営するサプライチェーンのパフォーマンス管理のためのオンラインプラットフォーム。約180カ国で130,000社以上の企業が利用しています。
※3 RSPOはRoundtable on Sustainable Palm Oil（持続可能なパーム油のための円卓会議）の略称で、持続可能なパーム油の生産と利用を促進する非営利組織です。

ガバナンス

日本触媒は、中長期的な価値創造を追求し持続的に成長を続けていくため、取締役会の実効性向上などコーポレート・ガバナンスの強化・充実に努め、強固な経営基盤の構築を進めています。

61 社外取締役メッセージ
63 コーポレート・ガバナンス（企業統治）
68 リスク管理
69 役員一覧（2024年6月20日現在）

社外取締役メッセージ

新任取締役の紹介

社外取締役
池田 安希子

経　歴

大学卒業後、(株)大丸に入社。バイヤーとして16年勤務後、オーストラリア滞在を経て2003年、(株)イトーヨーカ堂に入社、2011年から執行役員衣料事業部長として、マーケティング、PB商品開発、収益改善に努める。その後、(株)ジョリーパスタ、(株)ココスジャパンの代表取締役社長として経営に携わり、2018年、岡本(株)取締役経営管理本部長を経て独立。現在は、人材コンサルティング会社のシニアパートナーや上場企業社外取締役を務める。

日本触媒に抱くイメージや、いま感じておられる課題について聞かせてください。

長い歴史を通して挑戦と革新を繰り返し、高い研究開発力を持ち、堅実な経営を継続してきた優良企業のイメージを持っていました。また、「**TechnoAmenity** ～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」という企業理念のもと、企業としての成長と価値向上に取り組む方向性が明確になっていると捉えています。先行き不透明なVUCAの時代、今後は基本の徹底とともに、変化へのスピーディな対応が問われます。既存分野から成長分野へのソリューションズ事業の拡大、人的資本経営の推進などがこれからの課題であると思います。

今後に向けた意気込みを聞かせてください。

キャリアを通じて、BtoCのリテール、ナショナルチェーンにおいて、日々業績を問われる事業経営に従事してまいりました。現場での業績へのこだわりや熱量が、企業の成長に直結すると信じています。日本触媒は、結果が出るまで時間がかかる業界ですが、全くの異業界からの視点で成長を後押ししていきたいと考えています。

また、「人・物・金」から「人・人・人」の時代になった今、経営戦略と一気通貫した戦略的人事改革が必須となっています。私には、「どんなときも人から始める・どんなときも人が最後」という大切にしている仕事の指針があります。この指針のもと、人財育成やエンゲージメントの向上を目指した、人的資本経営推進に貢献していきたいと思います。

社外取締役
瀬戸口 哲夫

取締役会では、中長期的な課題の本質を明確にして事業の方向性を議論すべきという認識が共有されています。そして、現在検討されている次期中期経営計画の策定では、初期段階から検討のステップごとに取締役会での報告、議論が行われ、社外取締役として検討の過程で実質的な関与ができつつあると感じています。また、次世代経営幹部育成研修の最終報告会への参加機会が設定され、指名・報酬委員会のメンバーとして経営幹部候補者の経験、スキル、価値観などを認識するとともに選抜のプロセスを検証する場となっています。

一方で、当社の抱える課題の本質を明確にするためにはさらに掘り下げた議論が必要です。そのために社外取締役には多様な視点、経験を活かして多面的な議論を喚起することが求められますが、株主、投資家の皆さんをはじめとする全てのステークホルダーの課題認識、要望を理解するための能動的な取り組みも必要と考えています。全てのステークホルダーの価値を向上し続けるために、外部の視点で経営をしっかりとモニタリングするという観点から、取締役会の実効性向上に関与していきたいと思います。

次期中期経営計画では厳しさを増す事業環境下で何を強みとして、どのような価値を創造し、どの市場で競合優位を生み出し、高い利益を上げて事業を進化させるのか、既成概念にとらわれない議論が必要であると思っています。現中期経営計画以上に厳しい変革が必要かもしれませんが、ぶれない軸として意識すべきは企業理念「**TechnoAmenity** ～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」だと思います。技術を基盤として人と社会に豊かさと快適さを提供して利益を上げるためのビジョンを明確にすること。そして、そのビジョンを全てのステークホルダーに共感してもらうための発信が必要です。変革を内部から起こすことは難しい面もあるので、社外取締役としての使命と責任を意識して取り組みたいと思っています。

社外取締役
櫻井 美幸

取締役会では重要な執行案件や経営判断だけでなく、各事業部門などの現状と課題、会社全体としての中長期的な経営戦略や将来のあるべき方向性といった大きなテーマについて、昨年度よりも一歩進み、集中して充実した議論ができるようになってきています。社外だけでなく社内役員からも質問や意見が多々出る場面も確実に増えていると感じます。

また、社外取締役が次世代経営幹部育成研修に参加し、候補の方たちの熱く優れたプレゼンテーションを聞く機会を得ました。これまでどのような観点で役員や幹部を育成しているのか、そのプロセスが見えにくいという課題が指摘されていましたが、指名・報酬委員会においても私たち社外委員の求めに応え、幹部に求める人物像、育成計画や評価の考え方などについて情報共有が進んできている点は評価されてよいと思います。

「TechnoAmenity for the future」で掲げた3つの変革のうち「事業の変革」については、市況などの影響を受け、明確な成長戦略を描ききれない中で最大限の努力が続けられている状況にあります。次期中期経営計画において重要なことは、特にソリューションズ事業の収益性を上げることと、新たな成長事業の芽を育てることだと思います。そのためにはうまくいかなかった原因がどこにあり、どうすれば解決できるのか、具体的かつ説得力をもって示すことが重要だと思います。

また、従前にはない大きな発想の転換が必要なのかもしれません。日本触媒は非常に優れた技術と人財を持っている会社です。その会社の確たる成長のために、会社からすれば「当然だ」と考えていることでも、株主をはじめとする社外からはこう見えるかもしれない、こんな考え方もあるといった、ある意味異質な意見もあえて申し上げながら、次期中期経営計画の策定に関わり応援していきたいと思います。

コーポレート・ガバナンス（企業統治）

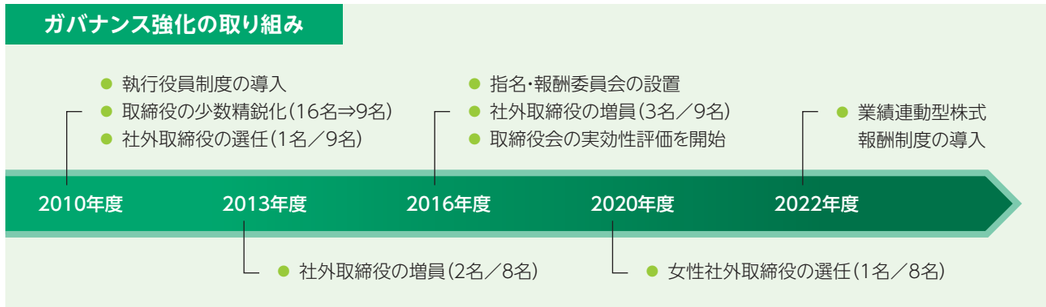
実効性の高いコーポレート・ガバナンスの実現に向け、体制や運営の継続的な改善を図り、ガバナンスの強化・充実に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

日本触媒は『**TechnoAmenity** ～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』という日本触媒グループ企業理念のもと、企業価値を高め、持続的成長を図っていきたいと考えています。

そのためには、実効性の高いコーポレート・ガバナンスの実現が重要であると捉え、株主の権利・平等性の確保と対話、さまざまなステークホルダーとの適切な協働、適切な情報開示と透明性の確保、取締役会・経営陣の役割・責務の適切な遂行、執行に対する適切な監督、内部統制システムの充実・強化など、コーポレート・ガバナンスの強化・充実の取り組みを行っています。

ガバナンス強化の取り組み

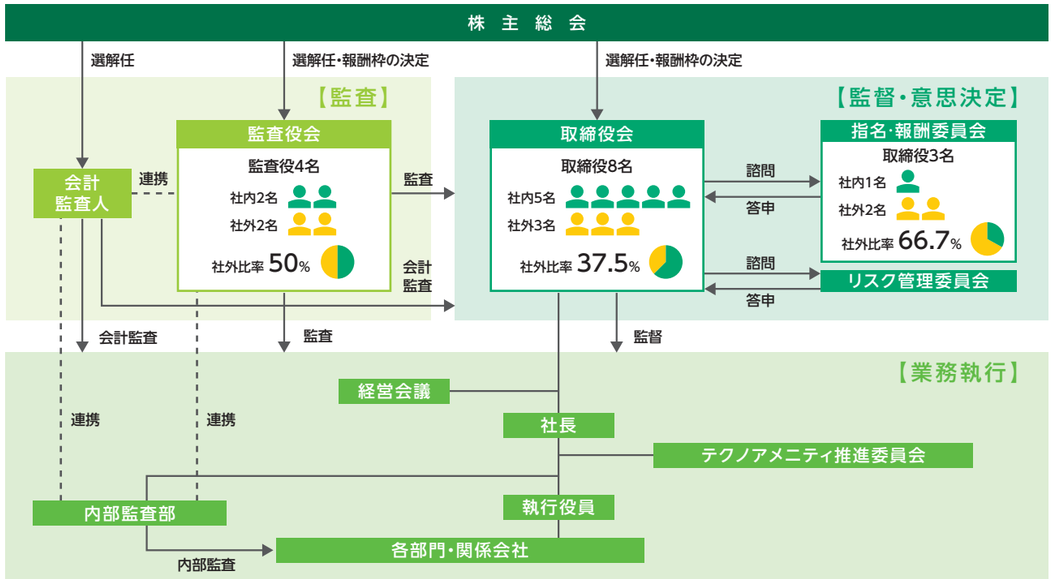


コーポレート・ガバナンス体制の基本情報（2024年6月20日現在）

主な項目	内　容
機関設計	監査役会設置会社
取締役の人数	8名（社内5名、社外3名）　うち女性取締役2名
社外取締役（独立役員）比率	38%
取締役の任期	1年
取締役会の開催回数（2023年度） （社外取締役／社外監査役の平均出席率）	15回（100%／100%）
監査役の人数	4名（社内2名、社外2名）
社外監査役（独立役員）比率	50%
監査役の任期	4年
監査役会の開催回数（2023年度）（社外監査役の平均出席率）	16回（100%）
執行役員制度の採用	有
執行役員の人数	15名　うち取締役との兼務者5名
取締役会の諮問機関	指名・報酬委員会を設置

※比率は表示単位未満を四捨五入しています。

コーポレート・ガバナンス体制（2024年6月20日現在）



各機関および委員会の役割・機能

取締役会

社外取締役3名を含む8名の取締役からなり、業務執行に関する重要事項を報告、審議、決議し、取締役の業務執行を監督します。原則として月1回開催し、取締役の中から取締役会の決議により選定された取締役が議長を務めています。また、社外監査役2名を含む監査役4名が出席し、必要があると認めたときは、適宜、意見陳述を行っています。

経営会議

社長および執行役員をもって構成し、原則として毎月1回開催し、経営の基本方針・重要事項の執行に関する案件について審議します。なお、経営会議に付議された議案のうち、重要なものは取締役会に送付され、その審議を受けています。

監査役会

監査役会は、社外監査役2名を含む4名の監査役からなり、原則として月1回開催し、監査に関する重要な事項について、報告、協議、審議、決議します。

会計監査人

当社は、EY新日本有限責任監査法人による監査を受けています。

リスク管理委員会

取締役会の諮問機関で、社長を委員長として社長が任命する委員から構成される機関です。取締役会からの諮問に基づき、グループ重大リスクの特定、対応方針、対応措置および管理責任者等を取締役会に答申します。

指名・報酬委員会

取締役会の諮問機関で、取締役3名以上の委員（うち過半数は社外取締役）からなる任意の機関です。代表取締役社長等の選解任、取締役・監査役候補者の指名案および取締役の報酬・賞与について助言を行います。

指名・報酬委員会の構成

氏 名	役 職	委員会出席率
野田　和宏	代表取締役社長	100%
瀬戸口　哲夫	社外取締役	100%
櫻井　美幸	社外取締役	100%

テクノアメニティ推進委員会

サステナビリティ活動の推進は、日本触媒グループ企業理念『**TechnoAmenity** ～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』の実践そのものであると考え、サステナビリティ活動に取り組んでいます。サステナビリティ活動の推進を当社経営の中核的なテーマと捉えて、その方針や戦略を決定し、関連部門への指示、活動の実績評価を行います。

内部監査部

内部監査部（6名）は、他の業務執行部門から独立した立場から、当社および当社グループにおける各業務プロセスの有効性および効率性や法令遵守などについて監査を行い、内部統制の適正性について検証しています。内部監査部は、監査役および会計監査人と相互に情報・意見交換を行うなど緊密な連携をはかり、内部監査の実効性の向上に努めております。

また、内部監査結果については、社長、取締役会、監査役および監査役会に対し、定期的な報告を行っております。

取締役および監査役の選解任の方針および手続き

独立社外取締役3名を含む取締役会にて、専門知識、経験、実績、資質、能力、人柄などを総合的に勘案して、経営陣幹部の選解任および取締役・監査役候補者の指名を行っています。また、代表取締役社長などの選解任および取締役・監査役候補者の指名に対する助言を受けるための、独立社外取締役を主要な構成員とする任意の指名・報酬委員会を設置し、代表取締役社長などの選解任および取締役・監査役候補者の指名についての透明性と公正性を確保しています。

取締役および監査役の専門性と経験

	氏　名	企業経営・経営戦略	国際性	サステナビリティ	コンプライアンス・ガバナンス	財務・会計	生産技術・研究開発	営業・マーケティング	その他
取締役	野田 和宏	●	●			●			
取締役	高木 邦明		●		●	●			
取締役	渡部 将博	●						●	●（SCM）
取締役	住田 康隆			●			●		●（知的財産）
取締役	松本 行弘	●					●		●（DX）
取締役	瀬戸口 哲夫 社外	●	●					●	
取締役	櫻井 美幸 社外				●				●（内部統制・監査）
取締役	池田 安希子 社外	●						●	●（事業開発）
監査役	小林 髙史	●	●			●			
監査役	和田 輝久				●				●（人事・労務）
監査役	髙橋 司 社外				●				
監査役	村井 一雅 社外			●		●			

※上記一覧表は、各人の有する専門性と経験のうち、主なもの最大3つに●印をつけています。
※SCMとはサプライチェーンマネジメントの略語であり、DXとはデジタル・トランスフォーメーションの略語であります。

役員報酬制度の概要

1. 基本方針

- 企業理念を実践し、持続的な企業価値の向上を図るうえでインセンティブを与えること
- 業績ならびに責任に応じて株主と利害を共有する報酬体系とすること
- 当社の業績、従業員給与水準、他社水準を踏まえた適正な報酬水準とすること
- 委員の過半数を独立社外取締役で構成する指名・報酬委員会の審議を経ることで、透明性と公正性を確保すること

2. 報酬構成

当社の取締役（社外取締役を除く）の報酬は、固定報酬の基本報酬、業績連動報酬の賞与および株式報酬から構成されています。なお、社外取締役については、業務執行から独立した立場であることに鑑み、固定報酬の基本報酬のみを支給いたします。

取締役（社外取締役を除く）の報酬の割合の目安

※上記の割合はあくまで目安であり、会社業績、株式市況、目標管理制度による各個人の目標達成度合いなどに応じて変動します。

報酬の概要

	固定報酬	業績連動報酬	
	基本報酬	賞　与	株式報酬
位置付け	固定報酬	短期インセンティブ報酬	中長期インセンティブ報酬
支給対象者	取締役	取締役（社外取締役を除く）	取締役（社外取締役を除く）
支給方式	金銭	金銭	株式・金銭
支給時期	月例で支給	毎年の定時株主総会後に支給	取締役の退任時に給付
概　要	●役位、職責に応じて支給する。 ●社外取締役は、当社役員の水準、他社水準を考慮して総合的に勘案して決定する。	●評価指標であるKPI（業績評価指標）の達成度および目標管理制度による各個人の目標達成度に応じて支給する。 ●KPIは「税引前利益」と「ROA（資産合計税引前利益率）」とし、各達成度評価は0～150%の範囲とする。	●役員向け株式給付信託の仕組みを活用し、中期経営計画の達成度と連動して付与される業績連動ポイントと株式価値共有のため株式保有を目的とした固定ポイントの累計ポイント数に応じて給付する。 ●業績連動ポイントと固定ポイントは1:1の割合で付与する。 ●業績連動ポイントは、KPIとして設定した中期経営計画の目標値に対する中期経営計画最終年度のKPI実績値の達成度に応じて変動させる。 ●KPIは「営業利益」と「ROE（親会社所有者帰属持分当期利益率）」とし、評価ウエイトは「営業利益」50%、「ROE」50%とする。また、各達成度評価は0～150%の範囲とする。

3. 報酬決定プロセス

- 当社は、委員の過半数を独立社外取締役で構成する任意の諮問機関である指名・報酬委員会を設置しており、同委員会において、取締役の報酬の決定方針・制度・課題等、ならびに水準の妥当性、および個人別の報酬額を審議し、取締役会に対して答申を行っております。
- 取締役会は、同委員会の答申を踏まえて、取締役の個人別の報酬などの内容についての決定方針、および株主総会で承認された報酬額の枠内で取締役の報酬などの内容を決定しております。なお、株式報酬を除く取締役の個人別の基本報酬および賞与の額の内容については、代表取締役社長が、取締役会の決定により一任を受けたうえで、同委員会の答申の内容を踏まえて決定することとしています。

当事業年度に係る取締役および監査役の報酬などの総額

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（名）
		固定報酬	業績連動報酬		
		基本報酬	賞与	株式報酬	
取締役（うち社外取締役）	368（40）	234（40）	128（–）	6（–）	10（3）
監査役（うち社外監査役）	74（20）	74（20）	–（–）	–（–）	4（2）
合計（うち社外役員）	442（60）	308（60）	128（–）	6（–）	14（5）

※1　上記の支給人員および支給額には、2023年6月21日開催の第111期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役2名を含んでおります。
※2　賞与の額は、当事業年度に係る役員賞与引当金繰入額であります。
※3　株式報酬の額は、当事業年度に費用計上した額であります。

取締役会の実効性評価

1. 取締役会の実効性評価プロセス

当社は、取締役会の実効性を高めるための取り組みとして、取締役および監査役へのアンケート等の調査を年1回実施し、取締役会全体の実効性について評価を行っております。2023度は第三者機関により実効性評価を行いました。

取締役会の実効性評価プロセス

1. 第三者機関による取締役会の資料閲覧、傍聴
2. 取締役および監査役全員に対するアンケート
3. 第三者機関による全役員に対するインタビュー
4. 取締役会での当該実効性評価に関する総括

※ 取締役会の資料閲覧、傍聴および全役員に対するインタビューの実施は年度ごとに決定いたします。

2. 当年度の改善項目

前年度の実効性評価で指摘された改善点は次のとおりです。

- **取締役会において議論するための適切なテーマ選定**
- **社外役員に対する社内の検討・議論の状況や業界環境等の情報提供の強化・トレーニングの充実化**
- **指名・報酬委員会における審議の充実化**

3. 評価結果および今後の取り組み

- 取締役会の構成、運営、審議・報告、業務執行監督を支える体制の各方面において、適切に機能しており、全体として取締役会の実効性は確保されていることを確認しました。また、前年度の実効性評価で指摘された改善点を踏まえた諸施策についても、適切に実施されていることを確認しました。
- 一方、2022年度からスタートした「TechnoAmenity for the future-I」にて掲げる持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けた「コーポレート・ガバナンス強化」を着実に遂行するため、次の事項に取り組んでいます。

取締役会の機能強化に向けた検討	■ 取締役会で議論するべきテーマについての議論 ■ 取締役会の目指すべき方向性についての議論の充実化

政策保有株式

当社は、日本触媒グループ企業理念『 **TechnoAmenity** ～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』に基づき、これまで果たしてきた産業・社会への貢献をさらに高めていきたいと考えています。そのために「化学品製造業」である当社は、継続的な企業価値向上の観点から、開発・生産・販売などにおいて、関係取引先との長期にわたる安定的な信頼関係が重要であると考え、必要と判断される取引先企業の株式を政策保有目的で保有しています。

保有する全ての上場株式に関して、毎年、独立社外取締役3名を含む取締役会において、個別銘柄ごとに、上記目的に照らし、資本コストなども踏まえ総合的に検討し、保有の意義を確認します。保有の意義が薄れたと判断した株式については、売却していきます。2023年度は、2銘柄の全株売却を実施いたしました。この結果、2024年3月末時点の政策保有株式の銘柄数は、コーポレートガバナンス・コード導入前事業年度末（2015年3月末）の70銘柄から、33銘柄となりました。

2024年度以降もさらに縮減を進め、2027年度までの4年間で約200億円を縮減する方針としています。

リスク管理

経営環境、事業環境の変化に伴う日本触媒グループの事業継続に影響を及ぼすリスクを正しく認識し対応するため、リスク管理規程に則りさまざまな施策を実施しています。

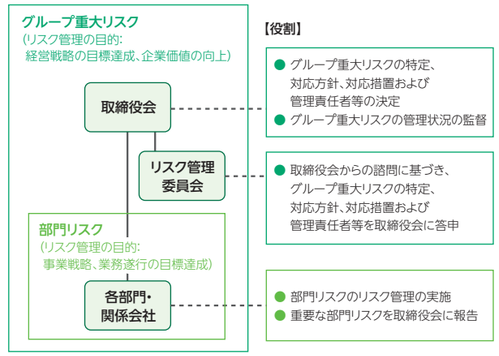
当社グループは、2023年の12月にリスク管理規程を見直しました。

グループを取り巻く内外のさまざまなリスクを「グループ重大リスク」と「部門リスク」に区分したうえで、それぞれのリスクに適したリスク管理体制を構築することで、企業価値の維持・向上に取り組んでいます。

各部門は自部門のリスク管理（部門リスク）を適切に実施したうえで、その結果等を取締役会に報告しています。また、取締役会は、その諮問機関であるリスク管理委員会の答申に基づき、当社グループ全体の経営に重大な影響を及ぼすリスク（グループ重大リスク）を特定し、管理責任者及び管理体制を決定しています。

その他、不測の事態に対して迅速かつ適切に対応するために、BCP（事業継続計画）の見直しや地震対応総合訓練等を定期的に実施しています。

リスク管理体制図



TOPICS

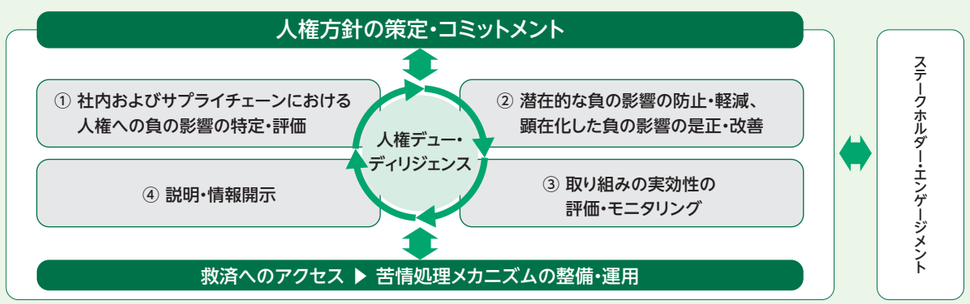
人権に関する基本方針を改定し、人権尊重の取り組みを推進

企業の人権への取り組みに対する社会からの関心が高まる中、当社グループにおいても、社会と当社グループが共に持続的に成長していくための基盤となるのは、当社グループの事業活動に関わる全てのステークホルダーであり、その人権を尊重することが重要であると考えます。

こうした考えから、当社グループでは2024年7月に取締役会の承認を経て「人権に関する基本方針」を改定するとともに、国際基準に準拠した形で、ステークホルダーの人権尊重への取り組みをさらに強化するために、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づく手順に従って、人権デュー・ディリジェンスの仕組みの構築を進めています。

2023年度からは、当社の事業活動とそのサプライチェーンに関わるステークホルダーへの負の影響の特定・評価の取り組みを開始しました。

今後、当社事業活動における顕著な人権課題を特定し、ステークホルダーに与える人権への負の影響の防止および軽減、是正措置の実施に向けて、取り組みを進めます。



役員一覧（2024年6月20日現在）

取締役

	主な経歴	主な選任理由	出席状況
野田 和宏 **代表取締役社長** **社長執行役員**	1986年4月　当社入社 2005年4月　吸水性樹脂営業部長 2011年4月　経営企画室部長 2015年4月　経営企画室副室長兼関連事業統括部長 2017年4月　吸水性樹脂事業部長 2018年6月　執行役員 2020年6月　取締役常務執行役員 経営企画室長 2022年6月　代表取締役社長 社長執行役員(現任)	代表取締役社長として、中期経営計画の遂行に取り組むなど、当社経営の中枢を担い、牽引してきたため	取締役会 15回中15回
高木 邦明 **取締役常務執行役員** 事務部門管掌 総務人事本部担当	1987年4月　住友化学工業(株)[現 住友化学(株)]入社 2019年4月　当社嘱託 2019年5月　総務人事本部長 2019年6月　執行役員 2020年6月　取締役常務執行役員(現任)	事務部門や海外駐在を中心とした長年の経験を通じ、コーポレート・ガバナンス体制の強化およびグローバルな視点に基づく経営戦略の遂行等に取り組み、また、事務部門の管掌執行役員として、新人事制度の策定・導入・運用に関し中心的な役割を果たすなど、組織の変革への取り組みを推進してきたため	取締役会 15回中15回
渡部 将博 **取締役常務執行役員** 事業部門管掌 ベーシックマテリアルズ事業部担当 電池材料事業室担当	1984年4月　当社入社 2009年4月　原料部長 2013年4月　機能性ポリマー営業部長 2016年4月　購買物流本部長 2018年6月　執行役員 日触物流(株)代表取締役社長 2021年6月　取締役常務執行役員(現任)	購買物流部門や事業部門を中心とした長年の経験を通じ、購買物流戦略の立案・遂行および収益基盤の強化等に取り組み、また、事業部門の管掌執行役員として、ソリューションズ事業拡大、マテリアルズ事業強靭化の取り組みを推進してきたため	取締役会 15回中15回
住田 康隆 **取締役常務執行役員** 事業創出部門管掌 コーポレート研究本部担当 GX研究本部担当 健康・医療事業室担当 化粧品事業室担当 R&D統括部担当 水・環境事業準備室担当 プリンティング材料事業準備室担当	1991年4月　当社入社 2017年4月　研究センター長 2020年4月　事業創出本部長 2020年6月　執行役員 2021年6月　取締役常務執行役員(現任)	研究開発部門を中心とした長年の経験を通じ、研究開発力の強化およびオープンイノベーションの推進等に取り組み、また、事業創出部門の管掌執行役員として、新規事業・新規製品の創出加速の取り組みやカーボンニュートラルに向けた研究開発を推進してきたため	取締役会 15回中15回
松本 行弘 **取締役常務執行役員** 生産・技術部門管掌 DX推進本部担当 レスポンシブル・ケア本部担当 生産本部担当 エンジニアリング本部担当 インドネシアプロジェクト担当 イオネル技術部担当 イオネル国内立地準備室担当	1988年4月　当社入社 2004年7月　シンガポール・アクリリック PTE LTD 副社長 シンガポール・グレーシャル・アクリリック PTE. LTD.(現 ニッポンショクバイ(アジア)PTE. LTD.)副社長 2009年4月　姫路製造所技術部長 2014年4月　生産本部長 2016年4月　経営企画室長 2016年6月　取締役執行役員 2020年6月　常務執行役員 姫路製造所長 2022年6月　生産本部長 2023年6月　取締役常務執行役員(現任)	生産・技術部門や海外駐在を中心とした長年の経験を通じ、国内外の製造拠点の立ち上げおよびレスポンシブル・ケアの推進等に取り組み、また、生産・技術部門の管掌執行役員として、アクリル事業における高効率生産技術の導入等による生産性の向上やグローバルでの生産・供給体制の強化に向けた取り組みを推進してきたため	取締役会 11回中11回
瀬戸口 哲夫 **取締役** 社　外 独　立	1981年4月　大阪ガス(株)入社 2015年4月　同社代表取締役副社長執行役員 2018年4月　同社取締役 2018年6月　当社社外取締役(現任) 大阪ガス(株)顧問(現任) 2020年4月　大阪ガス都市開発(株)取締役会長 2021年6月　讀賣テレビ放送(株)社外監査役(現任) 2022年4月　(株)オージス総研取締役会長(現任)	これまでの当社における社外取締役としての実績に加え、公益性の高い企業、製造業である企業における経営者としての豊富な経験をもとに、今後とも当社経営に資する有用な意見と提言および独立した立場からの監督を行っていただくことを期待したため	取締役会 15回中15回
櫻井 美幸 **取締役** 社　外 独　立	1992年4月　弁護士登録 西村法律会計事務所入所 2003年5月　花水木法律事務所共同経営(現任) 2015年3月　公益財団法人日本生命財団監事(現任) 2016年4月　国立大学法人大阪大学監事(現任) 2017年6月　日本新薬(株)社外取締役(現任) 2020年6月　当社社外取締役(現任) 2022年6月　(株)MBSメディアホールディングス社外監査役(現任)	これまでの当社における社外取締役としての実績に加え、弁護士としての高度の専門性と豊富な経験ならびに他社の社外取締役としての実績をもとに、今後とも当社経営に資する有用な意見と提言および独立した立場からの監督を行っていただくことを期待したため	取締役会 15回中15回
池田 安希子 **取締役** 社　外 独　立	1983年4月　(株)大丸(現(株)大丸松坂屋百貨店)入社 2003年4月　(株)イトーヨーカ堂入社 2011年3月　同社執行役員 2016年4月　(株)ジョリーパスタ代表取締役社長 2017年6月　(株)ココスジャパン代表取締役社長 2019年4月　岡本(株)取締役 2023年1月　くら寿司(株)社外取締役 2024年6月　当社社外取締役(現任) (株)J-オイルミルズ社外取締役(現任)	企業における経営者および営業・マーケティング分野における豊富な経験ならびに他社の社外取締役としての実績をもとに、当社経営に資する有用な意見と提言および独立した立場からの監督を行っていただくことを期待したため	2024年6月 より就任

監査役

	主な経歴	主な選任理由	出席状況
小林 高史	1986年4月　当社入社 2006年4月　経営企画室部長 2011年4月　経理部長 2015年4月　財務本部長 2018年6月　執行役員 2020年6月　常務執行役員 2022年4月　財務本部担当 2022年6月　常勤監査役(現任)	経営企画部門および財務部門における豊富な経験をもとに、取締役会に有益な意見を述べること、および経営執行等の適法性について適切に監査を行うことができると判断したため	取締役会 15回中15回 監査役会 16回中16回
和田 輝久	1985年 4月　当社入社 2006年 3月　人事部長 2010年 4月　総務部長 2018年10月　監査役付主幹部員 2019年 6月　常勤監査役(現任)	これまでの当社における監査役としての実績ならびに総務人事部門における豊富な経験をもとに、今後とも取締役会に有益な意見を述べること、および経営執行等の適法性について適切に監査を行うことができると判断したため	取締役会 15回中14回 監査役会 16回中16回
髙橋 司 社　外 独　立	1989年4月　弁護士登録 勝部法律事務所(現 勝部・髙橋法律事務所)入所 2008年6月　因幡電機産業(株)社外取締役 2010年4月　大阪弁護士会副会長 2010年6月　日本ペイント(株)(現 日本ペイントホールディングス(株))社外監査役 2012年7月　勝部・髙橋法律事務所代表(現任) 2013年4月　国立大学法人京都大学法科大学院特別教授 2013年5月　イオンディライト(株)社外監査役 2018年4月　国立大学法人京都大学法科大学院非常勤講師(現任) 2019年3月　日本電気硝子(株)社外監査役 2020年6月　当社社外監査役(現任) 2024年3月　TOYO TIRE(株)社外監査役(現任)	これまでの当社における社外監査役としての実績に加え、弁護士としての高度の専門性と豊富な経験ならびに他社の社外監査役としての実績をもとに、今後とも取締役会に有益な意見をいただくとともに、経営執行等の適法性について客観的な立場から監査をしていただけると判断したため	取締役会 15回中15回 監査役会 16回中16回
村井 一雅 社　外 独　立	1990年10月　監査法人トーマツ(現 有限責任監査法人トーマツ)入所 1995年 8月　公認会計士登録 2006年 8月　税理士登録 村井公認会計士事務所代表(現任) 2017年 6月　テクニカル電子(株)(現 (株)パーキングソリューションズ)社外監査役 2019年 5月　税理士法人村井会計事務所代表社員(現任) 2021年 6月　大栄環境(株)社外取締役 2024年 6月　当社社外監査役(現任) 大栄環境(株)社外取締役(監査等委員)(現任)	公認会計士および税理士としての高度の専門性と豊富な経験ならびに他社の社外監査役としての実績をもとに、取締役会に有益な意見をいただくとともに、経営執行等の適法性について客観的な立場から監査をしていただけると判断したため	2024年6月 より就任

常務執行役員

梶井 克規	〈 アクリル事業部長 〉

執行役員

肱黒 修樹	〈 中日合成化學股份有限公司董事長総経理 〉
岡 義久	〈 川崎製造所長 〉
金井田 健太	〈 ニッポンショクバイ・アメリカ・インダストリーズ Inc.社長 〉
佐久間 和宏	〈 インダストリアル＆ハウスホールド事業部長 〉
片岡 伸也	〈 購買物流本部長　日触物流（株）社長 〉
横井 時浩	〈 姫路製造所長 〉
薦田 健二郎	〈 事業企画本部長 〉
原田 茂	〈 財務本部長 〉
澤田 富幸	〈 エレクトロニクス＆環境ソリューション事業部長 〉

連結財務 11 カ年データ

（単位：百万円）

日本基準	2013	2014	2015	2016	2017
会計年度					
売上高	302,136	374,873	323,124	293,970	322,801
売上総利益	48,955	65,738	70,001	60,471	66,137
営業利益	13,752	26,133	31,234	21,151	26,727
経常利益	16,647	29,941	34,342	24,664	32,293
親会社株主に帰属する当期純利益	10,503	19,089	26,003	19,361	24,280
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,992	32,697	53,264	37,474	38,823
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 25,141	△ 18,941	△ 12,963	△ 44,515	△ 27,498
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,519	△ 10,237	△ 20,012	△ 3,533	△ 9,762
減価償却費	16,995	18,971	17,875	17,957	16,997
設備投資額	25,067	12,346	15,156	37,289	25,827
研究開発費	11,161	11,948	12,303	13,283	13,266
会計年度末					
総資産※1	398,396	419,634	407,997	433,610	467,386
純資産	242,193	270,128	282,485	292,275	310,762
有利子負債	68,553	66,842	50,680	58,040	58,064
1株当たり情報					
1株当たり当期純利益（円）※2	51.74	470.28	640.69	478.36	608.84
希薄化後1株当たり当期利益（円）※2	—	—	—	—	—
1株当たり純資産額（円）※2	1,164.10	6,535.66	6,870.84	7,238.33	7,705.05
配当金（円）※2	16.00	120.00	150.00	150.00	160.00
配当性向	30.9%	25.5%	23.4%	31.4%	26.3%
経営指標					
自己資本比率※1	59.3%	63.2%	68.3%	66.6%	65.7%
ROA（総資産経常利益率）※3	4.4%	7.3%	8.3%	5.9%	7.2%
ROE（自己資本当期純利益率）※4	4.7%	7.6%	9.6%	6.8%	8.1%
海外売上高比率	47.3%	51.3%	49.8%	49.0%	48.0%

※1　2018年度の期首から「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号　平成30年2月16日）を適用しており、2017年度の総資産および自己資本比率は当該会計基準を遡って適用した後の数値となっております。
※2　2015年10月1日付けで普通株式5株につき普通株式1株の割合で株式併合を行っております。2014年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定した配当金を記載し、1株当たり当期純利益、1株当たり純資産額を算定しています。2024年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
※3　ROA（総資産経常利益率）＝経常利益／総資産（期首・期末平均）
※4　ROE（自己資本当期純利益率）＝親会社株主に帰属する当期純利益／自己資本（期首・期末平均）
※5　2020年度の配当性向については、当期純損失を計上しているため、記載しておりません。
※6　ROA（資産合計税引前利益率）＝税引前利益／資産合計（期首・期末平均）
※7　ROE（親会社所有者帰属持分当期利益率）＝親会社の所有者に帰属する当期利益／親会社の所有者に帰属する持分合計（期首・期末平均）

（単位：百万円）

IFRS	2017※8	2018	2019	2020	2021	2022※9	2023※9
会計年度							
売上収益	313,939	338,869	302,150	273,163	369,293	419,568	392,009
売上総利益	67,544	66,577	53,484	48,047	77,707	80,392	68,004
営業利益（△損失）	25,610	26,170	13,178	△ 15,921	29,062	23,528	16,562
税引前利益（△損失）	29,805	32,119	15,748	△ 12,926	33,675	26,175	15,744
親会社の所有者に帰属する当期利益（△損失）	22,641	23,849	11,094	△ 10,899	23,720	19,392	11,008
営業活動によるキャッシュ・フロー	44,206	35,918	37,499	35,277	35,058	41,447	57,880
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 31,563	△ 31,316	△ 32,806	△ 30,623	△ 23,158	△25,976	△15,684
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,601	△ 9,982	△ 7,859	△ 12,750	△ 10,751	△17,321	△28,364
減価償却費及び償却費	22,918	25,626	28,653	29,470	28,875	29,312	31,853
設備投資額	30,355	29,919	30,440	26,726	16,522	17,720	16,849
研究開発費	14,251	13,996	14,774	14,603	15,182	15,753	15,138
会計年度末							
資産合計	480,316	481,668	475,641	471,617	518,151	523,319	544,060
資本合計	316,188	329,227	326,108	323,725	351,123	369,998	392,562
有利子負債	58,474	56,633	63,375	61,572	59,677	57,612	45,612
1株当たり情報							
基本的1株当たり当期利益（△損失）（円）	567.71	598.05	278.21	△ 273.33	594.86	122.07	70.48
希薄化後1株当たり当期利益（円）	—	—	—	—	—	122.06	70.46
1株当たり親会社所有者帰属持分（円）	7,750.24	8,099.97	8,017.17	7,959.07	8,624.02	2,303.48	2,482.45
配当金（円）	160.00	170.00	180.00	90.00	180.00	180.00	180.00
配当性向※5	28.2%	28.4%	64.7%	—	30.3%	36.9%	63.9%
経営指標							
親会社所有者帰属持分比率	64.3%	67.1%	67.2%	67.3%	66.4%	69.2%	70.5%
ROA（資産合計税引前利益率）※6	6.4%	6.7%	3.3%	△ 2.7%	6.8%	5.0%	2.9%
ROE（親会社所有者帰属持分当期利益率）※7	7.6%	7.5%	3.5%	△ 3.4%	7.2%	5.5%	3.0%
海外売上収益比率	52.8%	53.8%	53.9%	55.1%	56.9%	56.6%	55.9%

※8　当社グループは2018年度から国際財務報告基準（IFRS）により連結財務諸表を作成しています（移行日2017年4月1日）。
※9　2022年度の期首に普通株式1株につき4株の割合で株式分割が行われたと仮定し、基本的1株当たり当期利益、希薄化後1株当たり当期利益、1株当たり親会社所有者帰属持ち分を算定しています。
（第112期（自 2023年4月1日　至 2024年3月31日）の有価証券報告書の数値を記載しております。）

経営成績等の概況

当期の経営成績の概況

当連結会計年度における世界経済は、新型コロナウイルス感染症の収束により経済活動の正常化が一段と進む一方、ロシアによるウクライナ侵攻のさらなる深刻化や中東情勢の緊迫化、各国の政策金利引き上げによる金融不安等、先行き不透明な状況が継続し、各国の景気動向にはばらつきがみられました。

米国においては、実質賃金の上昇等を背景として個人消費に堅調な動きがみられました。欧州においては、金融引き締め等により個人消費が低調に推移し、また中国向け等の輸出が落ち込みました。中国においては、不動産市場の不振や輸出の停滞等により、景気の持ち直しに足踏みがみられました。アジア新興国においては、半導体需要の減少や中国経済の減速等により、輸出が落ち込みました。

日本経済は、企業収益の改善等が続く一方、賃上げ率を上回る物価上昇により、個人消費の持ち直しに足踏みがみられました。

化学工業界におきましては、原油価格や国産ナフサ価格が大きく変動する等、先行き不透明な状況が継続しました。

■ 全体の状況

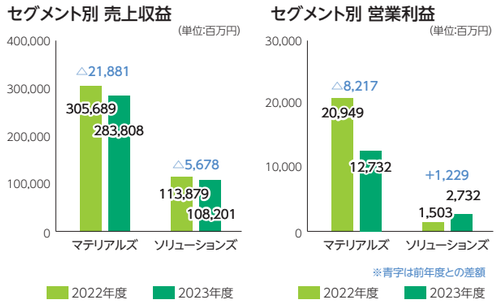
このような状況のもと、当社グループの当連結会計年度の売上収益は、製品海外市況および原料価格の下落に伴い販売価格が下落したことや、販売数量の減少により、前連結会計年度に比べて275億5千9百万円減収（△6.6%）の3,920億9百万円となりました。

利益面につきましては、海上輸送費の下落等により販売費及び一般管理費が減少したものの、一部製品において販売価格の下落によりスプレッドが縮小したこと、前連結会計年度において原料価格高騰に伴い発生した在庫評価差益が当連結会計年度において減少したこと等で、営業利益は、前連結会計年度に比べて69億6千6百万円減益（△29.6%）の165億6千2百万円となりました。

税引前利益は、営業利益の減益に加えて持分法による投資損益が減少したことにより、前連結会計年度に比べて104億3千1百万円減益（△39.9%）の157億4千4百万円となりました。

その結果、親会社の所有者に帰属する当期利益は、前連結会計年度に比べて83億8千4百万円減益（△43.2%）の110億8百万円となりました。

セグメント別の概況



[マテリアルズ事業]

アクリル酸およびアクリル酸エステルは、販売数量は増加したものの、製品海外市況や原料価格の下落に伴い販売価格が下落したことにより、減収となりました。

高吸水性樹脂は、販売数量は増加したものの、原料価格の下落に伴い販売価格が下落したことにより、減収となりました。

酸化エチレンは、販売価格が上昇したものの、販売数量が減少したことにより、減収となりました。

エチレングリコールは、販売数量が増加したことにより、増収となりました。

特殊エステルは、製品海外市況の下落に伴い販売価格が下落したことや、販売数量の減少により、減収となりました。

無水マレイン酸は、販売数量が減少したことにより、減収となりました。

プロセス触媒は、販売数量が減少したことにより、減収となりました。

以上の結果、マテリアルズ事業の売上収益は、前連結会計年度に比べて7.2%減少の2,838億8百万円となりました。

営業利益は、海上輸送費の下落等による販売費及び一般管理費の減少等の増益要因があるものの、一部製品の海外市況の下落等によりスプレッドが縮小したことや、前連結会計年度において原料価格高騰に伴い発生した在庫評価差益が当連結会計年度においては差損へ転じた等の減益要因により、前連結会計年度に比べて39.2%減少の127億3千2百万円となりました。

[ソリューションズ事業]

コンクリート混和剤用ポリマー、セカンダリーアルコールエトキシレート、洗剤原料等の水溶性ポリマーは、販売数量が減少したことにより、減収となりました。

塗料用樹脂およびエチレンイミン誘導品は、販売数量が増加したことや販売価格が上昇したことにより、増収となりました。

ヨウ素化合物は、販売数量が減少したものの、販売価格が上昇したことにより、増収となりました。

脱硝触媒は、販売数量が減少したことにより、減収となりました。

電子情報材料は、製品販売構成により、増収となりました。

電池材料は、製品販売構成により、増収となりました。

以上の結果、ソリューションズ事業の売上収益は、前連結会計年度に比べて5.0%減少の1,082億1百万円となりました。

営業利益は、生産・販売数量が減少したことや、前連結会計年度において原料価格高騰に伴い発生した在庫評価差益が当連結会計年度において減少したこと等の減益要因があるものの、原料価格の下落等によりスプレッドが拡大したことに加えて、連結子会社である中日合成化學股份有限公司において土地の売却益13億6百万円を計上したこと等の増益要因があることから、前連結会計年度に比べて81.8%増加の27億3千2百万円となりました。

当期の財政状態の概況

当連結会計年度末における資産合計は、前連結会計年度末に比べて207億4千1百万円増加の5,440億6千万円となりました。流動資産は、前連結会計年度末に比べて156億2千6百万円増加しました。原料価格の下落などにより棚卸資産が減少したものの、当連結会計年度の期末日が金融機関の休日であったこと等により現金及び現金同等物が増加したこと等によるものです。非流動資産は、前連結会計年度末に比べて51億1千5百万円増加しました。保有株式の時価上昇によりその他の金融資産が増加したこと等によるものです。

負債合計は、前連結会計年度末に比べて18億2千3百万円減少の1,514億9千8百万円となりました。当連結会計年度の期末日が金融機関の休日であったこと等により営業債務が増加したものの、借入金が減少したことや、課税所得の減少に伴い未払法人所得税が減少したこと等によるものです。

資本合計は、前連結会計年度末に比べて225億6千4百万円増加の3,925億6千2百万円となりました。為替相場の変動により在外営業活動体の換算差額が増加したこと等によるものです。

親会社所有者帰属持分比率は、前連結会計年度末の69.2%から70.5%へと1.3ポイント増加しました。なお、1株当たり親会社所有者帰属持分は、前連結会計年度末に比べて178.97円増加の2,482.45円となりました。

当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物は、営業活動によるキャッシュ・フローの収入が、設備投資等の投資活動によるキャッシュ・フローの支出および財務活動によるキャッシュ・フローの支出を上回ったため、前連結会計年度末に比べて160億9千4百万円増加の551億2千9百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度の414億4千7百万円の収入に対し、578億8千万円の収入となりました。税引前利益が前連結会計年度を下回ったものの、前連結会計年度は原料価格の上昇等により増加した棚卸資産が当連結会計年度は減少したことに加え、前連結会計年度は減少していた営業債務が当連結会計年度は金融機関の休日影響等で増加に転じたことなどにより、前連結会計年度に比べて164億3千3百万円の収入の増加となりました。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度の259億7千6百万円の支出に対し、156億8千4百万円の支出となりました。有形固定資産の取得による支出が減少したことや、投資有価証券の売却による収入が前連結会計年度を上回ったことにより、前連結会計年度に比べて102億9千1百万円の支出の減少となりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度の173億2千1百万円の支出に対し、283億6千4百万円の支出となりました。長期借入金による調達の減少や短期借入金の純増減額等により、前連結会計年度に比べて110億4千4百万円の支出の増加となりました。

連結財務諸表

連結財政状態計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度 （2023年3月31日）	当連結会計年度 （2024年3月31日）
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	39,035	55,129
営業債権	98,571	98,181
棚卸資産	86,056	84,446
その他の金融資産	14,151	16,661
その他の流動資産	6,239	5,262
流動資産合計	244,053	259,679
非流動資産		
有形固定資産	189,520	188,436
無形資産	8,358	4,959
持分法で会計処理されている投資	27,088	26,531
その他の金融資産	40,195	45,718
退職給付に係る資産	9,129	13,700
繰延税金資産	3,404	3,846
その他の非流動資産	1,573	1,192
非流動資産合計	279,266	284,381
資産合計	523,319	544,060

（単位：百万円）

	前連結会計年度 （2023年3月31日）	当連結会計年度 （2024年3月31日）
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務	53,138	61,351
借入金	23,044	17,100
その他の金融負債	9,539	10,355
未払法人所得税等	3,970	1,534
引当金	6,672	6,239
その他の流動負債	5,278	4,667
流動負債合計	101,641	101,246
非流動負債		
借入金	27,867	21,924
その他の金融負債	5,961	5,634
退職給付に係る負債	8,941	8,968
引当金	2,582	3,051
繰延税金負債	6,330	10,676
非流動負債合計	51,681	50,252
負債合計	153,321	151,498
資本		
資本金	25,038	25,038
資本剰余金	22,520	22,513
自己株式	△ 9,298	△ 2,358
利益剰余金	301,940	298,424
その他の資本の構成要素	22,030	39,830
親会社の所有者に帰属する持分合計	362,231	383,448
非支配持分	7,767	9,114
資本合計	369,998	392,562
負債及び資本合計	523,319	544,060

連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度 （自　2022年4月1日 至　2023年3月31日）	当連結会計年度 （自　2023年4月1日 至　2024年3月31日）
売上収益	419,568	392,009
売上原価	339,176	324,005
売上総利益	80,392	68,004
販売費及び一般管理費	56,844	51,243
その他の営業収益	3,057	5,814
その他の営業費用	3,076	6,012
営業利益	23,528	16,562
金融収益	1,856	2,280
金融費用	1,134	2,141
持分法による投資利益（△損失）	1,925	△ 958
税引前利益	26,175	15,744
法人所得税費用	6,015	3,369
当期利益	20,160	12,374
当期利益の帰属		
親会社の所有者	19,392	11,008
非支配持分	769	1,367
当期利益	20,160	12,374
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益（円）	122.07	70.48
希薄化後1株当たり当期利益（円）	122.06	70.46

連結包括利益計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度 （自　2022年4月1日 至　2023年3月31日）	当連結会計年度 （自　2023年4月1日 至　2024年3月31日）
当期利益	20,160	12,374
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産の純変動額	△ 199	4,964
確定給付制度の再測定	1,604	3,287
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	154	△ 10
純損益に振り替えられることのない項目合計	1,559	8,240
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	6,888	12,592
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	1,402	831
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	8,290	13,424
税引後その他の包括利益	9,848	21,664
当期包括利益	30,009	34,038
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	28,889	32,239
非支配持分	1,120	1,799
当期包括利益	30,009	34,038

連結財務諸表

連結持分変動計算書

前連結会計年度（自 2022年4月1日　至 2023年3月31日）

（単位：百万円）

	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の資本の構成要素	
					その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産の純変動額	確定給付制度の再測定
2022年4月1日残高	25,038	22,472	△ 6,291	288,124	4,874	—
当期利益	—	—	—	19,392	–	—
その他の包括利益	—	—	—	—	△ 201	1,664
当期包括利益	—	—	—	19,392	△ 201	1,664
自己株式の取得	—	—	△ 3,007	—	—	—
自己株式の処分	—	—	—	—	—	—
自己株式の消却	—	—	—	—	—	—
株式報酬取引	—	41	—	—	—	—
配当金	—	—	—	△ 7,581	—	—
非支配持分の増減	—	8	—	—	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	—	2,005	△ 342	△ 1,664
所有者との取引額等合計	—	49	△ 3,007	△ 5,575	△ 342	△ 1,664
2023年3月31日残高	25,038	22,520	△ 9,298	301,940	4,331	—

（単位：百万円）

	その他の資本の構成要素		親会社の所有者に帰属する持分合計	非支配持分	資本合計
	在外営業活動体の換算差額	合計			
2022年4月1日残高	9,664	14,538	343,882	7,241	351,123
当期利益	—	—	19,392	769	20,160
その他の包括利益	8,035	9,497	9,497	351	9,848
当期包括利益	8,035	9,497	28,889	1,120	30,009
自己株式の取得	—	—	△ 3,007	—	△ 3,007
自己株式の処分	—	—	—	—	—
自己株式の消却	—	—	—	—	—
株式報酬取引	—	—	41	—	41
配当金	—	—	△ 7,581	△ 571	△ 8,152
非支配持分の増減	—	—	8	△ 24	△ 16
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	△ 2,005	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	△ 2,005	△ 10,539	△ 595	△ 11,134
2023年3月31日残高	17,699	22,030	362,231	7,767	369,998

当連結会計年度（自 2023年4月1日　至 2024年3月31日）

（単位：百万円）

	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の資本の構成要素	
					その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産の純変動額	確定給付制度の再測定
2023年4月1日残高	25,038	22,520	△ 9,298	301,940	4,331	—
当期利益	—	—	—	11,008	–	—
その他の包括利益	—	—	—	—	4,960	3,271
当期包括利益	—	—	—	11,008	4,960	3,271
自己株式の取得	—	—	△ 3,966	—	—	—
自己株式の処分	—	△ 3	23	—	—	—
自己株式の消却	—	—	10,882	△ 10,882	—	—
株式報酬取引	—	△ 5	—	—	—	—
配当金	—	—	—	△ 7,072	—	—
非支配持分の増減	—	1	—	—	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	—	3,431	△ 160	△ 3,271
所有者との取引額等合計	—	△ 7	6,940	△ 14,524	△ 160	△ 3,271
2024年3月31日残高	25,038	22,513	△ 2,358	298,424	9,131	—

（単位：百万円）

	その他の資本の構成要素		親会社の所有者に帰属する持分合計	非支配持分	資本合計
	在外営業活動体の換算差額	合計			
2023年4月1日残高	17,699	22,030	362,231	7,767	369,998
当期利益	—	—	11,008	1,367	12,374
その他の包括利益	13,000	21,231	21,231	432	21,664
当期包括利益	13,000	21,231	32,239	1,799	34,038
自己株式の取得	—	—	△ 3,966	—	△ 3,966
自己株式の処分	—	—	20	—	20
自己株式の消却	—	—	—	—	—
株式報酬取引	—	—	△ 5	—	△ 5
配当金	—	—	△ 7,072	△ 451	△ 7,523
非支配持分の増減	—	—	1	△ 1	△ 0
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	△ 3,431	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	△ 3,431	△ 11,022	△ 452	△ 11,474
2024年3月31日残高	30,699	39,830	383,448	9,114	392,562

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度（自　2022年4月1日　至　2023年3月31日）	当連結会計年度（自　2023年4月1日　至　2024年3月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	26,175	15,744
減価償却費及び償却費	29,312	31,853
有形固定資産売却損益（△は益）	△ 22	△ 1,593
減損損失	1,554	3,602
受取利息及び受取配当金	△ 1,837	△ 2,214
支払利息	558	1,741
持分法による投資損益（△は益）	△ 1,925	958
営業債権の増減額（△は増加）	7,371	3,589
棚卸資産の増減額（△は増加）	△ 8,926	4,926
営業債務の増減額（△は減少）	△ 5,923	6,289
その他	71	28
小計	46,407	64,923
利息及び配当金の受取額	5,401	3,114
利息の支払額	△ 454	△ 1,718
法人所得税の支払額	△ 9,907	△ 8,440
営業活動によるキャッシュ・フロー	41,447	57,880
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△ 21,652	△ 19,149
有形固定資産の売却による収入	331	1,993
無形資産の取得による支出	△ 1,433	△ 1,418
投資の取得による支出	△ 383	△ 128
投資の売却及び償還による収入	821	3,028
関係会社株式の取得による支出	–	△ 570
関係会社出資金の払込による支出	△ 3,963	–
その他	302	559
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 25,976	△ 15,684
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額（△は減少）	544	△ 3,031
長期借入れによる収入	9,000	500
長期借入金の返済による支出	△ 13,621	△ 12,531
リース負債の返済による支出	△ 2,110	△ 1,814
自己株式の取得による支出	△ 3,007	△ 3,966
配当金の支払額	△ 7,581	△ 7,072
非支配持分への配当金の支払額	△ 571	△ 451
その他	25	△ 0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 17,321	△ 28,364
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,522	2,263
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 327	16,094
現金及び現金同等物の期首残高	39,363	39,035
現金及び現金同等物の期末残高	39,035	55,129

会社概要

設立年月日　1941年8月21日
資本金　250億円
(2024年3月31日現在)
売上収益　3,920億円(連結)　2,293億円(単独)
(2023年度)
従業員数　4,607名(連結)　2,491名(単独)
(2024年3月31日現在)

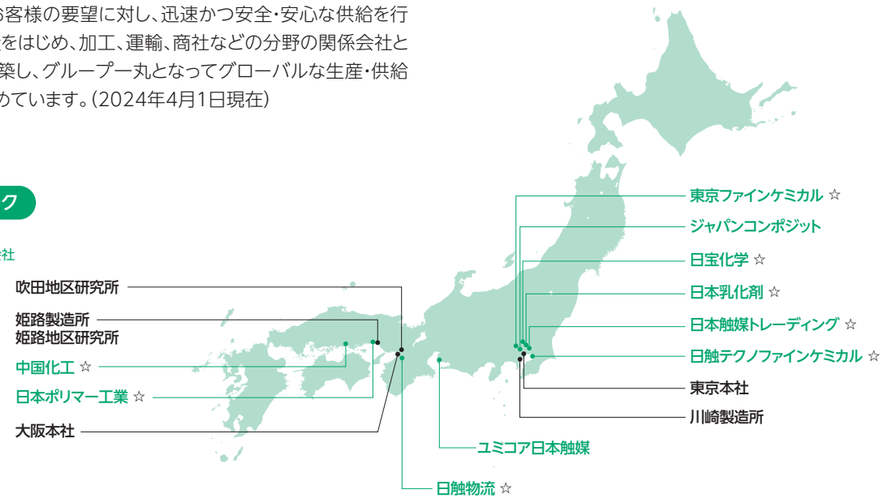
大阪本社　大阪市中央区高麗橋4-1-1 興銀ビル
〒541-0043 TEL 06-6223-9111 FAX 06-6201-3716
東京本社　東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル
〒100-0011 TEL 03-3506-7475 FAX 03-3506-7598
主な事業所　姫路製造所、川崎製造所、吹田地区研究所、姫路地区研究所

事業拠点

日本触媒は、お客様の要望に対し、迅速かつ安全・安心な供給を行うため、化学製造をはじめ、加工、運輸、商社などの分野の関係会社とネットワークを構築し、グループ一丸となってグローバルな生産・供給体制の整備を進めています。(2024年4月1日現在)

国内ネットワーク

●日本触媒
●主な国内グループ会社



海外ネットワーク

●主な海外グループ会社

1. ニッポンショクバイ・ヨーロッパ N.V. ☆
2. ユミコア・ショクバイ S.A.
3. エルエックス・エムエムエイ Corp.
4. 日触化工(張家港)有限公司 ☆
5. 湖南福邦新材料有限公司(湖南省)
6. 中日合成化學股份有限公司 ☆
7. シンガポール・アクリリック PTE LTD ☆
8. ニッポンショクバイ(アジア)PTE.LTD. ☆
9. PT.ニッポンショクバイ・インドネシア ☆
10. アメリカン・アクリル L.P.
11. アメリカン・アクリル・エヌエイ LLC
12. ニッポンショクバイ・アメリカ・インダストリーズ Inc. ☆

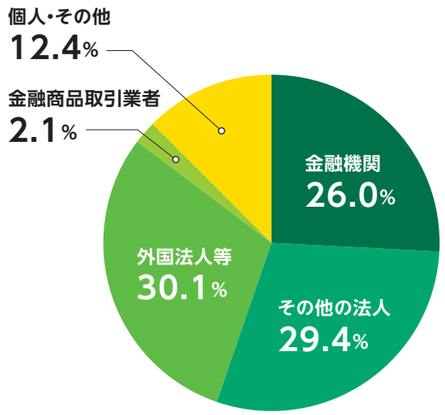
※国内／海外ネットワーク共通：　☆ 連結子会社

株式の状況 (2024年3月31日現在)

■ 発行可能株式総数 …… 普通株式　127,200,000株
■ 発行済株式の総数 …… 普通株式　39,000,000株
■ 株主数 …… 13,928名
■ 大株主 (上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,717	9.61
住友化学株式会社	2,450	6.33
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST	2,398	6.20
ENEOSホールディングス株式会社	2,129	5.50
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,699	4.39
株式会社りそな銀行	1,373	3.55
三洋化成工業株式会社	1,267	3.27
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS	1,097	2.83
株式会社みずほ銀行	948	2.45
artience株式会社	904	2.33
計	17,986	46.52

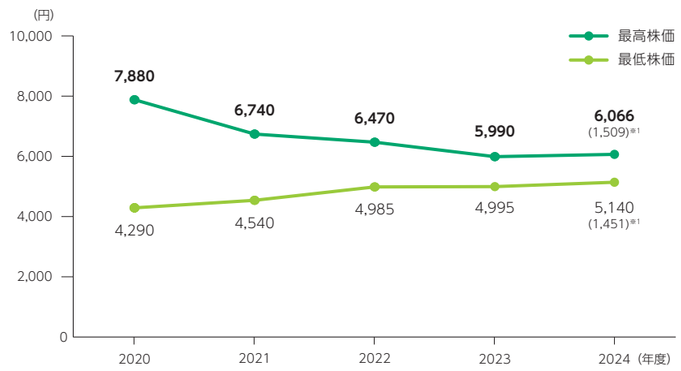
■ 所有者別分布状況



※自己株式は、「個人・その他」に含まれています。

(注) 1. 上記のほか、当社が保有している自己株式が339千株あります。
なお、自己株式には、業績連動型株式報酬制度に係る株式会社日本カストディ銀行 (信託口) が保有する当社株式44千株を含んでおりません。
2. 持株比率については、自己株式数を控除して算出しております。
3. 持株数および持株比率については、表示単位未満を切り捨てております。
4. 当社は、2024年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
発行可能株式総数、発行済株式の総数および持株数は、当該株式分割前の株式数を記載しております。
その他株式に関する重要な事項
(1) 当社は、2023年11月7日開催の取締役会の決議に基づき、2023年11月30日付で1,800,000株の自己株式を消却いたしました。
(2) 当社は、2023年12月18日開催の取締役会の決議に基づき、2024年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行い、あわせて発行可能株式総数について当社定款を変更いたしました。これにより、発行可能株式総数は508,800,000株に、発行済株式の総数は156,000,000株となっております。

株価の推移 (5カ年)



※　最高・最低株価は、東京証券取引所市場第一部または、プライム市場におけるものである。
※1　2024年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
第112期の株価については株式分割による権利落ち後の最高株価および最低株価を記載しており、
() 内に株式分割前の最高株価および最低株価を記載しております。

TechnoAmenity

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

株式会社 日本触媒

大阪本社
大阪市中央区高麗橋 4-1-1 興銀ビル 〒541-0043
TEL 06-6223-9111　FAX 06-6201-3716

東京本社
東京都千代田区内幸町 1-2-2 日比谷ダイビル 〒100-0011
TEL 03-3506-7475　FAX 03-3506-7598

URL https://www.shokubai.co.jp/

日本触媒

当社コーポレートシンボルにも
TechnoAmenity
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
のこころが込められています。

- 六角形のシンボル ▶ 化学を象徴する形のひとつ。
- コスモイエロー ▶ 太陽のエネルギーを秘めた色。
- アースグリーン ▶ 大地のやさしさを示しています。
- そしてその境界線 ▶ 私たちがつねにみつめる未来です。

2024.9