株主通信

November
2019

第163期中間期のご報告

(2019年4月1日～2019年9月30日)

世界的すきま発想。 日本化薬

株主の皆様へ

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。平素より格別のご支援を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、当社グループの第163期中間期（2019年4月1日～2019年9月30日）の概況をご報告申し上げます。

当中間期の世界経済は、米国や欧州では雇用・所得環境の改善を背景に個人消費が底堅く推移したものの、外需の減速により製造業を中心に成長の鈍化がみられました。中国では米国との貿易摩擦の影響等により、景気の減速傾向が続きました。一方、日本経済は輸出に弱さがみられるものの、設備投資の緩やかな増加や個人消費の持ち直し等を受けて、景気は緩やかな回復基調にありました。

このような状況の中、当社グループは本年度よりスタートさせた新中期事業計画“***KAYAKU Next Stage***”の重点テーマと中長期重点課題に取り組み、研究開発の強化、重点事業への経営資源の最適配分、海外事業の拡大に加え、収益体質の強化を目指し、一層のコストダウンを推進しました。

この結果、当中間期の連結売上高は、機能化学品事業、医薬事業、セイフティシステムズ事業が前年同期を上回ったことにより856億8百万円となり、前年同期に比べ7億4千9百万円（0.9%）増加しました。

営業利益は、90億4千5百万円となり、前年同期に比べ5億1千8百万円（5.4%）減少しました。

経常利益は、為替差損の増加により91億4千9百万円となり、前年同期に比べ19億2百万円（17.2%）減少しました。

親会社株主に帰属する四半期純利益は、63億3千7百万円となり、前年同期に比べ11億3千6百万円（15.2%）減少しました。

中間配当金は、1株につき15円とさせていただきました。

当期からスタートいたしました中期事業計画“***KAYAKU Next Stage***”では、2025年のありたい姿を設定し、そのゴールに到達するための中計重点テーマとして「安全・品質管理体制の確立」、「研究開発の強化」、「知的付加価値の創造・提供」、「グローバル経営の推進」、「社内外との協業による事業強化」、「成長を支える経営基盤の充実」の6点の目標を掲げ、取り組んでおります。

機能化学品事業では、情報・通信、省エネルギー・省資源分野を重点領域と定めています。IoTの浸透やAIの普及とともに、私たちの生活は、より豊かなものになっていきます。「超スマート社会」や「SDGs（持続可能な開発目標）」の実現に向けて、当事業のコア技術である樹脂・色素・触媒を基盤にした特徴のある製品の開発を進めてまいります。

医薬事業では、抗がん薬内包高分子ミセルの研究・開発、バイオシミラーの市場におけるポジションの確立とバイオ医薬品の国内製造に向けた事業基盤の整備、ジェネリック医薬品を含め、がん関連領域での製品ラインナップの拡充を3つの重点領域として、市場での優位性の確保に注力することにより社会に貢献してまいります。

セイフティシステムズ事業では、エアバッグ用インフレータやシートベルトプリテンショナー用マイクロガスジェネレータ、点火用スクイブ、進化するモビリティテクノロジーに対応した新たな安全部品などの新製品の開発に努めてまいります。また、日本・北米・欧州・中国・ASEANの5拠点体制で設備投資を積極的に行いグローバルに事業拡大を図ってまいります。

当社グループは、**KAYAKU spirit**「最良の製品を不断の進歩と良心の結合により社会に提供し続けること」を企業ビジョンとしております。今後とも、社会から求められる製品・サービスを提供するとともに、事業活動全般にわたり、安全操業、コーポレートガバナンスやコンプライアンスの徹底、環境への配慮を重視し、高い倫理観をもってCSR（企業の社会的責任）経営を行うことにより、すべてのステークホルダーの信頼にお応えし、継続的に社会に価値を提供できる企業として成長してまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう心からお願い申し上げます。

2019年11月

代表取締役社長

涌元厚宏

事業別の概況（連結）

【機能化学品事業】

売上高は341億4千1百万円となり、前年同期に比べ2千7百万円（0.1%）増加しました。

機能性材料事業は、半導体市況の減速の影響を受けたものの、スマートフォン、５G基地局向けにエポキシ樹脂が好調に推移し、前年同期を上回りました。

色素材料事業は、産業用インクジェットプリンタ用色素、感熱紙用材料が好調に推移したことにより、前年同期を上回りました。

触媒事業は、前年同期を下回りました。

ポラテクノグループは、X線分析装置用部材が好調に推移したものの、染料系偏光フィルムが低調に推移したことにより、ポラテクノグループ全体では前年同期を下回りました。

【医薬事業】

売上高は232億2千5百万円となり、前年同期に比べ1億5千8百万円（0.7%）増加しました。

国内向け製剤は、抗体バイオシミラーの「インフリキシマブBS点滴静注用」、「トラスツズマブBS点滴静注用」が伸長しました。全体では、ジェネリック医薬品への切り替えが進み、長期収載品は前年同期を下回ったものの、がん関連ジェネリック品の「オキサリプラチン点滴静注液」、「テモゾロミド錠」等が伸長し、前年同期を上回りました。

輸出は、高薬理活性原薬が前年同期を上回ったものの、抗がん薬のブレオ類、エトポシド類の減少が影響し、全体では前年同期を下回りました。

国内向け原薬、受託事業および診断薬は、前年同期を下回りました。

【セイフティシステムズ事業】

売上高は240億7千1百万円となり、前年同期に比べ5億9千万円（2.5%）増加しました。

国内事業は、エアバッグ用インフレータ、シートベルトプリテンショナー用マイクロガスジェネレータとも堅調に推移したことにより、前年同期を上回りました。

海外事業は、自動車安全部品の搭載率が上昇傾向にあるものの、中国市場が低調だったことにより、エアバッグ用インフレータ、シートベルトプリテンショナー用マイクロガスジェネレータおよびスクイブは前年同期を下回りました。

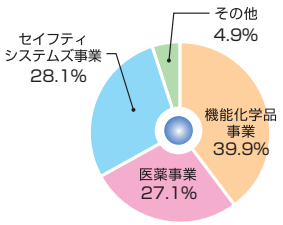
【その他】

売上高は41億7千万円となり、前年同期に比べ2千7百万円（0.6%）減少しました。

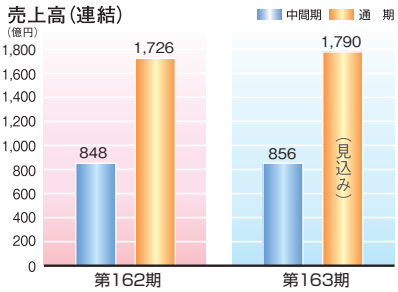
アグロ事業は国内、輸出が前年同期を上回ったことにより、前年同期を上回りました。

不動産事業他は、前年同期を下回りました。

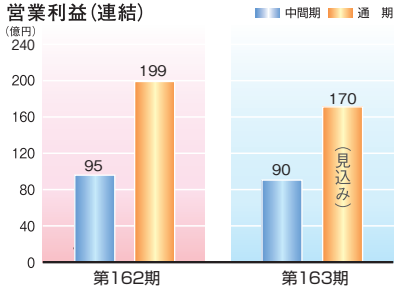
売上高構成比（連結）



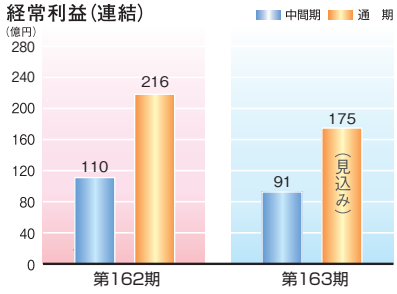
売上高（連結）



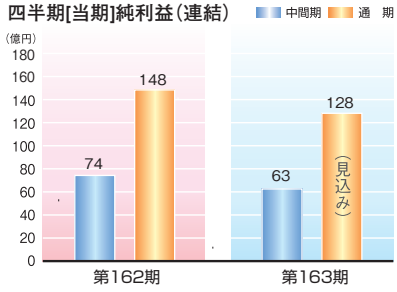
営業利益（連結）



経常利益（連結）



親会社株主に帰属する
四半期[当期]純利益（連結）



四半期連結財務諸表の概要

（注）記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

四半期連結貸借対照表

（単位：百万円）

科　目	当第2四半期連結会計期間末（2019年9月30日現在）	前連結会計年度末（2019年3月31日現在）
（資産の部）		
流動資産	156,442	161,958
固定資産	130,571	131,592
有形固定資産	87,487	87,246
無形固定資産	3,322	3,493
投資その他の資産	39,761	40,852
繰延資産	2	21
資産合計	287,017	293,571

科　目	当第2四半期連結会計期間末（2019年9月30日現在）	前連結会計年度末（2019年3月31日現在）
（負債の部）		
流動負債	38,807	41,412
固定負債	20,115	23,116
負債合計	58,923	64,528
（純資産の部）		
株主資本	207,912	204,171
資本金	14,932	14,932
資本剰余金	17,589	17,596
利益剰余金	180,274	182,133
自己株式	△ 4,884	△ 10,490
その他の包括利益累計額	7,457	11,869
非支配株主持分	12,724	13,002
純資産合計	228,093	229,043
負債及び純資産合計	287,017	293,571

●総資産は2,870億1千7百万円となり、前連結会計年度末に比べ65億5千4百万円減少しました。主な減少は有価証券47億5千2百万円、受取手形及び売掛金42億6千万円、投資有価証券17億4千9百万円であり、主な増加は現金及び預金34億3千2百万円、長期貸付金6億3千2百万円であります。

●負債は589億2千3百万円となり、前連結会計年度末に比べ56億5百万円減少しました。主な減少は長期借入金21億7千7百万円、未払金18億8千5百万円、未払法人税等9億1千7百万円、繰延税金負債6億7千5百万円であり、主な増加は支払手形及び買掛金5億7千万円であります。

●純資産は2,280億9千3百万円となり、前連結会計年度末に比べ9億4千9百万円減少しました。主な減少は為替換算調整勘定32億9千9百万円、配当金の支払25億9千7百万円であり、主な増加は親会社株主に帰属する四半期純利益63億3千7百万円であります。

四半期連結損益計算書

（単位：百万円）

科　目	当第2四半期連結累計期間（2019年4月1日から2019年9月30日まで）	前年同四半期連結累計期間（2018年4月1日から2018年9月30日まで）
売上高	85,608	84,859
売上原価	56,325	53,950
売上総利益	29,282	30,909
販売費及び一般管理費	20,236	21,345
営業利益	9,045	9,563
営業外収益	1,147	1,784
営業外費用	1,044	297
経常利益	9,149	11,051
特別利益	33	2
特別損失	341	219
税金等調整前四半期純利益	8,840	10,834
法人税等	2,438	2,782
四半期純利益	6,402	8,052
非支配株主に帰属する四半期純利益	64	577
親会社株主に帰属する四半期純利益	6,337	7,474

四半期連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

科　目	当第2四半期連結累計期間（2019年4月1日から2019年9月30日まで）	前年同四半期連結累計期間（2018年4月1日から2018年9月30日まで）
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,746	14,465
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,450	△ 7,950
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,167	△ 5,907
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 1,528	222
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 1,400	830
現金及び現金同等物の期首残高	52,697	50,532
現金及び現金同等物の四半期末残高	51,297	51,362

- 営業活動によるキャッシュ·フローは、157億4千6百万円の収入（前年同四半期は144億6千5百万円の収入）となりました。これは主に法人税等の支払額が35億2千4百万円、たな卸資産の増加額が11億1千8百万円あったものの、税金等調整前四半期純利益が88億4千万円、減価償却費が59億8千3百万円、売上債権の減少額が35億7千7百万円あったことによるものです。
- 投資活動によるキャッシュ·フローは、104億5千万円の支出（前年同四半期は79億5千万円の支出）となりました。これは主に有形固定資産の取得による支出が87億2百万円あったことによるものです。
- 財務活動によるキャッシュ·フローは、51億6千7百万円の支出（前年同四半期は59億7百万円の支出）となりました。これは主に長期借入金の返済による支出が21億7千1百万円、配当金の支払額が25億9千万円あったことによるものです。
- 以上の結果、当第2四半期末の現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末に比べ14億円減少し、512億9千7百万円（前年同四半期は513億6千2百万円）となりました。

日本化薬がスポンサードしている卓球Tリーグのチェアマン、松下浩二様にお話を伺います。現役時代はオリンピックに4大会連続出場し、日本人初のプロ契約、日本人初のドイツ・ブンデスリーガ参戦など、卓球界のパイオニアとして活躍。引退後の2009年からプロリーグ構想を提唱し実現に至った松下様に、世界最高峰の舞台で戦う重要性や未来を創るビジョンなどについてお聞きしました。

世界トップの環境を創ることで 多くの人を元気に、笑顔にできる

涌元　本日はお越しくださり、どうもありがとうございます。Tリーグは、セカンドシーズンがスタートし、ますますの盛り上がりを見せていますね。当社は2018年10月からオフィシャルスポンサーとして応援させていただいていますが、あらためてTリーグの理念についてお話しいただけますか。

松下　本日はどうぞよろしくお願いします。Tリーグは3つの理念を掲げています。1つめは「世界No.1の卓球リーグを実現する」、2つめは「卓球のスポーツビジネス価値を高める」、そして3つめは「卓球を通じて人生を豊かにする」です。

涌元　1つめの理念「世界No.1の卓球リーグを実現する」から詳しく教えてください。

松下　近年は、新興国などの台頭もあって特に経済的な面で日本の存在感が弱くなりつつあると言われ、日本全体が閉塞感に包まれているようです。そんな中、堂々と「世界一」と言えるものがあれば、子供達に夢や希望を与えられます。いつかはTリーガーになりたい、水谷選手や張本選手や石川選手のようになりたい、そしてオ

リンピックで金メダルを獲りたいとモチベーションを上げていくことができます。

涌元　日本中を元気に、笑顔にできるのですね。

松下　おっしゃるとおりです。また、世界一の舞台を創れば、そこに人も集まってきます。おかげさまで男女とも世界ランク上位の選手がファーストシーズンから多数参戦し、世界一の名にふさわしい形でスタートが切れたと思っています。中国選手の参加が今後の課題ですが、粘り強く交渉を続けていくつもりです。

涌元　2つめの「卓球のスポーツビジネス価値を高める」についてはいかがですか。

松下　卓球を見に来てくださるお客様に、感動体験をしていただきたいですね。卓球の魅力は、スピード。わずか0.3秒、まばたき1回よりも短い時間で相手コートにボールが打ち込まれる世界です。この速さ、面白さを、いかに伝えるか、だと思います。

涌元　0.3秒ですか。当社の手がけているエアバッグ用のインフレータも、火薬の技術を使って0.2～0.3秒で瞬時にエアバッグを展開させます。共通するところがありますね。

松下　そうですね。ですから、「卓球を科学する」という切り口で、パートナー企業様に技術協力のご相談もしています。例えば、ドライブ時のボールの回転数。オリンピックで優勝するトップ選手は1秒間に120回転以上のスピンをボールにかけていると言われますが、トラッキング技術を活用して、世界で勝てる選手と勝てない選手の回転数の差を詳しく分析するのも面白いと思っています。あるいは、解析技術を活用して「この選手は、このポジションにボールを集め、このようなポイントの上げ方をしている」といった傾向を詳しく分析できれば、個々の選手強化に役立ちますし、卓球を見る人たちにもわかりやすく魅力を伝えられると思います。

涌元　私たちは3つめの理念「卓球を通じて人生を豊かにする」にも強い共感を覚えます。

松下　下は3歳くらいから、上はそれこそ100歳になっても楽しめる――それが卓球の良いところだと私は思っています。広いスペースは必要ありませんし、相手がいればすぐにゲームが始められます。Tリーグは世界トップレベルのチーム対戦からスタートしましたが、卓球人口は全国で800万人いますので、今後はさらに裾野を広げ、より気軽に卓球を楽しんでいただける環境を全国各地で整え、皆さんの健康増進のお役に立てたらと思っています。

グローバルは推進するものではなく、すでにそこにある

涌元　チェアマンのお話をお聞きしていて素晴らしいと思ったのは、「イメージする力」です。ご自身の中に「こうしていきたい」「こういう環境を創りたい」という具体的なイメージがあり、それを具体的に1つ1つ実現してきたのだなと。

松下　ありがとうございます。社長は海外経験が長かったそうですが、日本を出て感じたことはどのようなことでしたか。

涌元　私は、30代初めから40歳くらいまで、ニューヨークとドイツのデュッセルドルフにいました。そこで感じたのは、「当事者として仕事をしないと自分自身の成長はない」ということですね。商社に“おんぶに抱っこ”で仕事をすることもできましたが、それではいけない、自分自身がプロジェクトを仕切るんだという思いです。会議があれば「メインスピーカーは自分なんだ」という気持ちで常に臨んでいました。

松下　主体的になることが重要ですね。私も合計10シーズン、海外でプレーしましたが、ミーティングで黙っていると「何を考えているのかまったくわからない」と言われました。

涌元　「私の気持ちはわかりますよね」という日本的な以心伝心のコミュニケーションは期待できませんね。論理的に相手に説明しないと通用しません。また、「グローバル」という言葉の真の意

味も体感できました。よく耳にする「グローバル化を推進する」という言い方ではなくて、「自分たちはすでにグローバル社会の一員なんだ。その中でどのように仕事を進めていけばいいのか?」という感覚を社員には常に忘れないでほしいと思っています。例えば、日本で売れている製品があった場合、「日本」と「海外」と市場を区別するのではなく、「世界中にこの製品を必要としている人がいるのではないか?」という、より大きな視点で物事を捉えてもらいたいですね。

松下チェアマンは、選手としてスウェーデン、ドイツ、フランス、中国のプロリーグに参戦した経験があるそうですが、その経験を通じてどんなことをお感じになりましたか。

松下　まず、日本には当時存在しなかった海外のさまざまなプロリーグの仕組みを、この目で見ることができたのは本当に良かったですね。ちなみにドイツとフランスは隣国同士ですが、スポーツに対する考え方がまったく違います。ドイツは「勝つこと」がミッションで、大差であっても、接戦であっても、とにかく勝つことが重要と考えます。一方、フランスは勝敗よりも「ベストを尽くすこと」を重要視します。傷をなめ合う感じではないのですが、自分なりに頑張った結果なのであれば仕方ないという感覚です。そういった文化の違いを体感できたのも良かったです。

各国のプロリーグに参戦してあらためて感じたのは、礼儀正しさ、時間厳守のルール、まじめな練習態度……といった日本の良さですね。日本にいたら当たり前すぎて気づけなかったかもしれませんが、「こんなに素晴らしい国で自分は育ったんだ」という思いが芽生えました。ですから、日本が「世界一」と誇れるものを創りたいんです。

涌元　日本の素晴らしさは、海外に出て実感できますね。私は「相手のことを慮(おもんぱか)る精神」は、日本の素晴らしい文化だと思っています。

松下　「和を以て貴しとなす」ですね。

涌元　自分たちだけでなく、相手にどう利益をもたらせるかを考える心。「おもてなし」にもつながっていると思いますが、この精神は受け継いでいくべきものだと思います。

松下　日本や日本人の良さをまず再認識する。その上で、決して黙るのではなく、論理的に説明していくわけですね。

涌元　おっしゃるとおりです。相手を慮る精神によって、例えば交渉事などでも、争うのではなく、高い次元で合意点を見つけることができると思います。

4S、5S といった整理整頓の重要性などについても同様です。国によっては「清掃は自分たちの仕事ではない」という考えのところもあります。自分たちの仕事場を整理整頓することで、安心・安全などのメリットを得られると論理的に伝える――そういったことも日本人の使命だと感じています。

「リスクを取る」と決断し、行動することが重要

涌元　松下チェアマンは、日本人初のプロ契約、日本人初のドイツ・ブンデスリーガ参戦など、卓球界のパイオニアとして歩んでこられましたが、93 年に所属企業を退社してプロ表明をしたのはなぜですか。

松下　いちばんの動機は、先駆者利益を得られると思ったからです。「そんな良い会社をなぜ辞めるの？」と9割の人に言われましたが、自分の中ではすごく冷静に計算していましたね。「日本人初」となればスポンサー契約や用具メーカーとの契約もおそらく進むだろうから、この日本で食いっぱぐれることはないだろうと。あとは、自分の頑張り次第。それに、「日本人初」という事実は後世まで残るだろうという思いもありましたし。

ただ、プロになるためには、92年のバルセロナオリンピックに出場できるかどうかが、勝負の分かれ目だと自分では思っていました。卓球がオリンピック正式種目に採用されたのは88年のソウルオリンピックからだったので、92年の代表枠は男女合わせて6人しかありませんでした。その数少ない貴重な枠に自分が入ることができ、「オリンピック代表」という肩書きを得たことで、何とかなりそうだなと。

涌元　97年にドイツのプロリーグであるブンデスリーガに参戦したのは、どういう思いからですか。

松下　当時ブンデスリーガは世界一のリーグで、世界のトップ選手の半分がドイツに集結している状況でした。そこに行って、自分の腕を試してみたいという、アスリートとしての純粋な思いからです。ただ、その後、フランス、中国に参戦したのは、さまざまなプロリーグをこの目で見たかったからです。「いつか日本にもプロリーグを立ち上げるぞ」という思いが、すでにこの頃からありましたから。

自分がやりたいと思ったことをやってきただけですから、パイオニアなどと称されると、体が少しかゆくなってしまいます（笑）。でも、私がドイツに参戦したのが縁で少年時代の水谷選手がドイツに渡りましたし、今の選手が海外リーグで活躍するのが当たり前にもなりました。自分が進んだ道に後輩たちが進み、しかも自分の力でどんどん環境を変えていっていることは、とてもうれしく思っています。

涌元　お話を伺ってあらためてすごいなと思うのは、「海外に出てプロでやっていく」と決断したところです。わからないこと、不安に感じたことは多々あったと思いますが、スパッと決められたからこそパイオニアとなれたのでしょうね。

当社は100年間、売上も利益も堅く伸ばしてきた会社です。見方によれば、これまで「リスクを取る」というアクションが少なかったのかもしれません。以前、ヨーロッパのある国の人に「Bad decision is better than no decision.」（たとえ悪い決断でも、決断しないよりはマシだ）と言われたことがあります。リスクを取ると決断し、行動し、その結果として失敗するかもしれない。「初めから100%儲かる仕事はない。リスクを取りながら仕事を大きくして伸ばしていこう」という考え方に変えていきたいと思っています。

ちなみに、もしも実力がまったく互角のトップアスリート同士が対戦した場合、最終的にどんな要素が勝敗を分けるとチェアマンはお考えですか。

松下　やはり「普段の努力の差、つまり試合までのプロセスがしっかり出来ているか」ということだと思いますね。「自分はこれだけの練習をやってきたんだ」という自信が支えになり、「あとは来たボールを思い切り叩くだけだ」と良い意味で開き直れるかどうかです。逆に、努力を積み上げていない選手は、ゲームの流れが悪くなったときに「今日はちょっとダメだな」とあきらめてしまいます。

涌元　相手のほうが強いと思ってしまうのですか。

松下　「相手のほうが強そうだな」「今日は自分の調子が悪いから仕方ないな」など、いろいろな理由ですね。

強い選手は、「こんなに一生懸命練習してきて、なぜここであきらめなければならないんだ？　これまでの努力がすべて水の泡になるじゃないか！」と自分に訴えかけることができるんです。そして、ゲームセットになるまで絶対にあきらめない。もがくし、あがくし、何とかしようとするんです。見ている人たちもあきらめない選手を応援したくなるし、その応援に背中を押されるから、さらに頑張れるんです。

小さな行動の積み重ねが、すべて結果に跳ね返ってくると思います。メンタルトレーニングなどで「ポジティブに考えなさい」というアドバイスがありますが、私自身の経験から言えば、日頃の積み重ねがないとなかなかポジティブにはなれないと思いますね。

トップレベルの試合では、「ボール1個分」の差が勝敗を分けます。サービスがボール1個分だけ短くても前でブロックできて相手が有利になるし、サービスがボール1個分だけ長ければ相手に打ち込まれてしまいます。世界の強豪選手は、緊張する場面でも「自分が優位に立つにはこの距離しかない」という長さのサービスをミスなく打てます。それは、ボール1個分の精度にこだわって何度も練習をしてきたからです。

涌元　ビジネスに置き換えると、他社との鍔迫(つばぜ)り合いの中で、「どう優位性を出すか、努力が本当にやりきれているのか、ベンチマークしていたのか」、スポーツの世界に通ずるところがあります。

Tリーグと日本化薬が掲げるビジョンとは？

涌元　セカンドシーズンに入ったＴリーグですが、今後のビジョンをお聞かせいただけますか。

松下　短期、中期、長期でビジョンを設定しています。

まず、短期的なビジョンですが、ファーストシーズンには11万人のお客様に会場に足を運んでいただきましたが、今季は14万人の来場者を目指しています。

実業団リーグが長年存在した後にプロリーグが始まったサッカーＪリーグやバスケットボールＢリーグと違って、Ｔリーグはいきなり頂点のリーグを発足させました。そのため、チームにファンが付いているというよりも、選手にファンが付いている状態と言えます。地域の方々にさらに愛される存在となり、地域のさまざまな方に「わが町の卓球チームを応援しよう」と足を運んでもらいたいですね。

涌元　中期的、長期的にはいかがですか。

松下　中期的ビジョンですが、現状は男女計８チームのトップリーグしか存在しませんが、４～５年後を目処にリーグの裾野を２部、３部と広げて参入しやすい環境を整えていくつもりです。また、５年後を目指し、中国、インド、東南アジア諸国を巻き込んで、トップ選手を対戦させるアジアチャンピオンズリーグを構想しています。アジアに一大マーケットができれば、観戦ツアーを企画したり、対戦映像の配信を行ったり、企業の皆様は他のアジア諸国に進出する際に効果的な広告宣伝を行えたり、ビジネスも活性化します。

長期的なビジョンは、私の長年の夢につながっています。日本のすべての市区町村に1つ、Ｔリーグのチームを作りたいんです。

涌元　日本にはいくつの市区町村があるのでしょうか。

松下　約1700です。トップリーグから裾野が広がり、最終的に全国1700の市区町村すべてにチームがある――そうなれば日本中の人が自分の目的に合ったチームで卓球をプレーできるし、Tリーグの運営にも関われます。人口の少ない村からオリンピックチャンピオンが出てくることも夢ではありません。老若男女のコミュニケーション促進につながりますし、日本の健康寿命を延ばすこともできます。

　では、御社のビジョンはいかがでしょうか。

涌元　当社には「**KAYAKU Spirit**」という企業ビジョンがあります。「最良の製品を不断の進歩と良心の結合により社会に提供し続けること」が私たちのあるべき姿ですが、私自身は特に「良心の結合」という言葉を大事にしていきたいと思っています。そのためにまず、すべての社員が仕事を通じて幸福を感じられる企業にしたいですね。自分が成長できている、周囲を信頼できている、自分は貢献できている……といった、実感を伴う幸福感が重要です。そのためには経済的な安定も当然必要ですし、健康を維持できる労働環境も大切です。幸福感を得た一人ひとりが、お互いのことを想い合いながら、全員で力を合わせてより高い目的、目標を実現していく……そんな環境を経営者として整えていきたいですね。

松下　素晴らしいビジョンですね。私たちTリーグは、御社を始めスポンサーの企業様とWin-Winの関係を築けたらと思っています。私達は世界一のリーグを作り、スポンサー企業様と「卓球×新しい技術やアイデア」で新しい何かが一緒に生み出せる関係になれるのが理想的です。

涌元　当社には「世界的すきま発想。」というコーポレート・スローガンがありますが、まさにそれと同じですね。卓球と当社の技術が直接的に結び付くのか？　一見難しそうですが、チャンスはどこにあるのかわかりません。「あり得ない」と思考停止するのではなく、「もしかしたら結び付くのではないか?」というフレキシブルで多角的な考え方を持つことが大切です。社員には、「現場、現物、現実」を徹底しながら、常に新しい発想をしてもらいたいですね。今まで辿り着けなかったところに、新しいビジネスチャンスがあるのですから。同時に、経営者である私は、出来るだけ現場に足を運び、現場を理解し、現場の声がスムーズに上がってくる組織を作らなければと思っています。

松下　本日は御社が100年を越える素晴らしい歴史をお持ちの企業であることをあらためて感じましたし、社長の社員の皆様に対する思いやりがとても勉強になりました。Tリーグはまだまだ小さな組織ですが、今後の運営に役立てていきたいと思います。どうもありがとうございました。

涌元　こちらこそ貴重なお時間をいただき、どうもありがとうございました。今後もTリーグを応援させていただきます。どうぞよろしくお願いします。

松下 浩二 まつした こうじ

一般社団法人Tリーグ
チェアマン

愛知県出身

元卓球選手。小学3年生から卓球を始める。1993年、日本人初のプロ選手となり、97年からはドイツ、ブンデスリーガでプレイ。その後、フランスリーグなど4か国でプレイした。全日本選手権男子シングルスを4度制覇、オリンピックは、92年バルセロナ大会から4大会連続で出場、2009年現役を引退。Tリーグ設立に尽力し、2018年7月チェアマンに就任。

涌元 厚宏 わくもと あつひろ

日本化薬株式会社
代表取締役社長

千葉県出身

1979年当社入社。医薬事業部門の営業に従事した後、ニューヨーク、デュッセルドルフに駐在し海外でのビジネスに従事。帰国後は、セイフティシステムズ事業の立ち上げから営業部門のリーダーとして事業を牽引、当社主力事業への成長に努力した。2019年6月25日、当社11代目の社長に就任。趣味は、ウォーキング、ランニング、登山、ゴルフなど。行動派社長。

TOPICS

株式会社ポラテクノを完全子会社化します

子会社である株式会社ポラテクノ*の株式公開買付けを2019年8月28日から開始しました。ポラテクノグループは、日本・アメリカ・イギリス・オランダ・中国に拠点を有し、偏光フィルム・位相差フィルム・X線分析装置用部材などを開発・製造・販売しています。今年度開始した3ヵ年中期事業計画***KAYAKU Next Stage***を達成する上で、ポラテクノグループの着実な成長が必要不可欠です。

株式会社ポラテクノを完全子会社化することで、より強固な資本関係のもと一体経営を行い、「意思決定の迅速化」「研究開発体制の一体化による迅速な新製品開発」「効率的な生産体制の構築」「海外拠点の相互活用による海外市場での事業拡大」「経営資源の最適配置」などのメリットが生じると考えております。

両社は、これまで以上に連携し、製品の開発から販売までシナジーを生み出すことで両社の企業価値を高めてまいります。 ＊2019年11月8日 上場廃止（JASDAQ スタンダード市場）となりました

※株式会社ポラテクノの製品例

液晶プロジェクター用部材

偏光フィルム

抗がん薬やがん関連薬剤のラインアップを拡充しました

バイオ新薬「ポートラーザ®」の製造販売承認を承継しました

2019年4月、米イーライリリー社の進行・再発扁平上皮非小細胞肺がん治療薬「ポートラーザ®」について、日本での製造・輸入・販売に関する独占的権利を獲得し、その後、2019年8月、同剤の製造販売承認を日本イーライリリー社より承継しました。同剤は、ヒト型抗EGFR（上皮成長因子受容体）モノクローナル抗体で、現在、欧米等44か国で承認されています。当社では今後薬価収載後、2019年度内に発売できるよう準備を進めてまいります。

トラスツズマブ製剤（バイオシミラー）の「乳がん（B法）」に対する追加承認取得

2018年8月、HER2過剰発現が確認された治癒切除不能な進行・再発胃がんへの適応で、トラスツズマブ製剤のバイオシミラーであるトラスツズマブBS「NK」を発売しました。その後、2018年11月、HER2過剰発現が確認された乳がん(A法)、さらに2019年8月、HER2過剰発現が確認された乳がん(B法)についても追加承認を取得し、先行医薬品との適応症不一致を解消しました。

ジェネリック医薬品「ゲフィチニブ錠」の発売、「カペシタビン錠」・「アプレピタントカプセル」の製造販売承認取得

2019年6月、ジェネリック医薬品 抗悪性腫瘍剤／EGFR（上皮成長因子受容体）阻害剤のゲフィチニブ錠「NK」を発売しました。また2019年8月、ジェネリック医薬品 抗悪性腫瘍剤のカペシタビン錠「NK」、選択的NK1受容体拮抗型制吐剤アプレピタントカプセル「NK」の製造販売承認を取得しました。

当社は、注力するがん治療の領域において、今後も抗がん薬やがん関連薬剤の製品ラインアップの充実を図り、患者様とそのご家族、医療関係者の皆様に貢献してまいります。

主要な事業紹介

機能化学品事業

樹脂技術、色素技術、触媒技術を応用し、特徴ある機能化学品を提供しています

機能化学品事業は、エポキシ樹脂、新規マレイミド樹脂や、紫外線硬化型樹脂を主力製品とする機能性材料事業、インクジェットプリンタ用色素や繊維用染料などを主力製品とする色素材料事業、アクリル酸・メタクリル酸製造用触媒を扱う触媒事業の3つの事業に、車載ディスプレイ用、アイウェア用、デジタルサイネージ用などの特徴ある偏光板やX線分析装置用部材を扱う連結子会社のポラテクノグループを含めた4つのセグメントで構成されています。

樹脂技術・色素技術・触媒技術を応用した当社グループの製品は、「情報・通信、デジタル印刷、省エネルギー・省資源」分野を中心に様々な用途で幅広く使用されています。

今後も加速する市場の変化に対応できる強靭な研究開発力で、お客様のニーズに応える特徴のある機能化学品をタイムリーに提供することで「超スマート社会」と「SDGs」の実現に貢献していきます。

医薬事業

がん関連事業を中心に、新薬からジェネリックそしてバイオシミラーまで、医療現場に製品を提供しています

当社の抗がん薬の歴史は、1969年の「ブレオ®」の発売に始まり、現在、抗がん薬およびがん関連薬剤のラインアップは、ジェネリック薬も含めて39種類にのぼっています（2019年9月30日現在）。がん関連製品のラインアップ数は国内製薬メーカー最多で、がん領域に関する信頼性の高い情報とともに医療機関に提供しています。

また、ナノテクノロジー技術を用いた抗がん薬内包高分子ミセルの開発を進めるとともに、バイオ医薬品・バイオシミラーの開発も手掛け、現在、バイオ新薬「ポートラーザ®」の2019年度内発売を目指し準備を進めています。医薬事業は、「得意技術によるイノベーションの推進、高品質な医薬品の安定供給により、医療の向上と医療費の効率化を通じて社会に貢献する」ことを目指しています。

セイフティシステムズ事業

インフレータ、マイクロガスジェネレータなどの自動車安全装置の部品を製造しています

セイフティシステムズ事業は、姫路工場での雷管製造と厚狭工場での火薬製造の長い歴史から、点火・起爆装置および火薬燃焼に関する卓越した技術を持っています。これらの技術を応用展開して、エアバッグを膨らませるためのガス発生装置「インフレータ」と、衝突時などにシートベルトを巻き取り、また歩行者との衝突時に歩行者の頭部保護のためにボンネットを跳ね上げるなど、様々な用途に展開されている「マイクロガスジェネレータ」、そしてそれらの点火装置「スクイブ」を独自に開発してきました。

現在、日本、チェコ、中国、メキシコ、マレーシアの5つの生産拠点から、グローバルに事業を展開し、世界中の人々の安全に貢献しています。

その他

アグロ事業および不動産事業を展開しています

アグロ事業では、食の安定供給に欠かせない農薬を取り扱っています。農業用途の殺虫剤、除草剤、殺菌剤や土壌くん蒸剤のほか、ゴキブリなど衛生害虫用の殺虫剤などを取り扱っています。

不動産事業では、保有する資産を有効活用して安定した収益を上げています。

当社の概要（2019年９月30日現在）

商号	日本化薬株式会社
会社設立	大正5年6月5日
資本金	14,932,922,842円
従業員数	5,882名（連結）
（就業人員）	2,094名（単体）

主要な事業所

本社	東京都千代田区丸の内2-1-1
工場	福山（広島）、厚狭（山口）、東京（東京）、高崎（群馬）、姫路（兵庫）、鹿島（茨城）
研究所	機能化学品（東京）、医薬（東京）、セイフティシステムズ開発（兵庫）、アグロ（茨城）

取締役、監査役および執行役員ならびに会計監査人

代表取締役社長 社長執行役員	涌元　厚宏	常務執行役員	南部　静洋
代表取締役 専務執行役員	橘　行雄	常務執行役員	池田健治郎
取締役 常務執行役員	渋谷　朋夫	常務執行役員	井上　佳美
取締役 常務執行役員	大泉　優	執行役員	平松　恒治
取締役 常務執行役員	三上　浩	執行役員	明妻　政福
取締役 常務執行役員	石田　由次	執行役員	幡部　吉則
取締役 常務執行役員	小泉　和人	執行役員	牧内　孝典
取締役 （社外）	太田　洋	執行役員	伊澤　孝夫
取締役 （社外）	藤島　安之	執行役員	広重　修
常任監査役 （常勤）	小嶋　章弘	執行役員	益子　崇
監査役 （常勤）	下東　逸郎	執行役員	小柳　敬夫
監査役 （社外）	東　勝次	執行役員	曽川　俊郎
監査役 （社外）	尾崎　安央	会計監査人	EY新日本有限責任監査法人
監査役 （社外）	山下　敏彦		

企業グループの概要

■主なグループ会社　（国内）　㈱ポラテクノ、㈱ニッカファインテクノ、日本化薬フードテクノ㈱

（海外）　モクステック, Inc.、カヤク アドバンスト マテリアルズ, Inc.、ニッポンカヤクアメリカ Inc.、無錫先進化薬化工有限公司、上海化耀国際貿易有限公司、カヤク セイフティシステムズ ヨーロッパ a.s.、化薬（湖州）安全器材有限公司、カヤク セイフティシステムズ デ メキシコ ,S.A.de C.V.、カヤク セイフティシステムズ マレーシア Sdn.Bhd.

（注）2019年10月1日に、マイクロケム Corp.はカヤク アドバンスト マテリアルズ, Inc.に会社名が変更になりました。

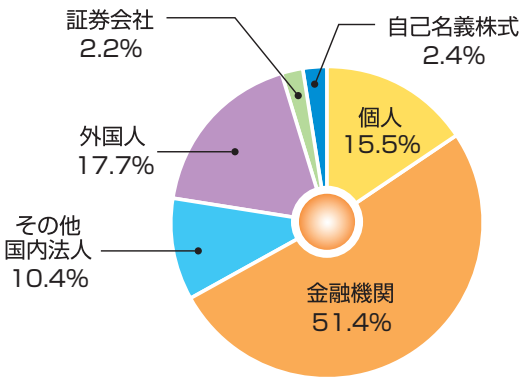
■主要な事業内容

事業		主要製品等
機能化学品	機能性材料	エポキシ樹脂、エポキシ樹脂用硬化剤、反応性難燃樹脂、紫外線硬化型樹脂、液晶ディスプレイ用シール剤、MEMS 用材料、タッチパネル用接着剤
	色素材料	機能性色素、インクジェットプリンタ用色素、インクジェット捺染用染料、分散染料、カチオン染料、酸性染料、反応染料、直接染料、硫化染料、繊維・紙用機能性薬剤、非繊維用特殊色材、感熱紙用材料
	触媒	アクリル酸製造用触媒、メタクリル酸製造用触媒、プラントライセンスビジネス
	ポラテクノグループ	液晶ディスプレイ用部材、液晶プロジェクタ用部材、X 線分析装置部材
医薬		抗悪性腫瘍薬、生物学的製剤、循環器用剤、ビタミン剤およびその他代謝性医薬品、体外診断用医薬品、血管内塞栓材、医薬原薬・中間体、食品・食品添加物、食品品質保持剤
セイフティシステムズ		エアバッグ用インフレータ、シートベルトプリテンショナー用マイクロガスジェネレータ、スクイブ
その他		殺虫剤、除草剤、殺菌剤、殺ダニ剤、防疫用殺虫剤、土壌殺菌剤、動物忌避剤、不動産事業

株式の状況（2019年９月30日現在）

■発行可能株式総数　700,000,000株
■発行済株式の総数　177,503,570株
■株　　主　　数　13,834名（前期末比162名減）

■所有者別株式分布状況（株式数比率）



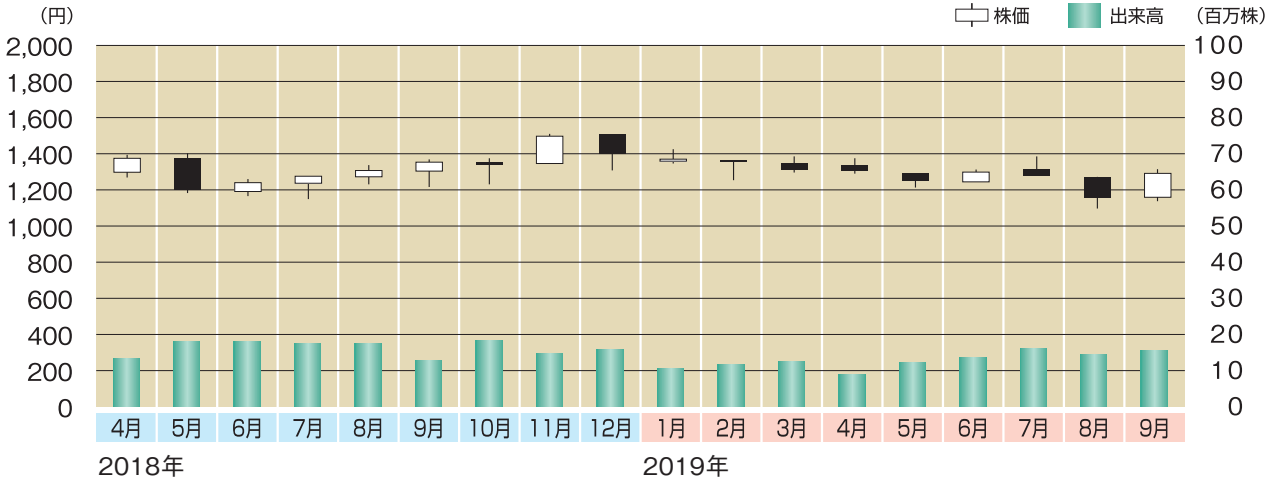
（注）株式数比率は小数点第２位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。

■大株主

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)	29,261	16.89
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	16,910	9.76
カヤベスタークラブ	5,476	3.16
全国共済農業協同組合連合会	5,150	2.97
株式会社三菱ＵＦＪ銀行	5,090	2.93
株式会社常陽銀行	5,089	2.93
明治安田生命保険相互会社	4,843	2.79
ノーザン トラスト カンパニー エイブイエフシー リ シルチェスター インターナショナル インベスターズ インターナショナル バリュー エクイティ トラスト	4,695	2.71
中外産業株式会社	3,390	1.95
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	3,043	1.75

（注）当社は、自己株式 4,353,350 株を保有しておりますが、上述大株主から除いております。また、持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

■株価・売買高の推移



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会の議決権　3月31日 期末配当　3月31日 中間配当　9月30日 （その他必要がある場合は、あらかじめ公告いたします。）
公告方法	電子公告（公告掲載URL　https://www.nipponkayaku.co.jp/ir/） ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。
上場証券取引所	東京証券取引所
証券コード	4272
株主名簿管理人 （特別口座の口座管理機関）	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063　東京都杉並区和泉二丁目8番4号
（電話照会先）	三井住友信託銀行株式会社　証券代行部　電話**0120-782-031**（フリーダイヤル）

◎住所変更、単元未満株式の買取・買増、配当金受取方法の指定等のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

◎未払配当金の支払いについて
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

◎「配当金計算書」について
配当金お支払いの際にご送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。確定申告をなされる株主様は大切に保管ください。
ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社等にご確認をお願いいたします。

◎特別口座に記録されている株式について
特別口座に記録されている株式は、そのままでは市場で売買できません。様々な手続を円滑に行うためにも、証券会社等の口座へ振り替えられることをお勧めいたします。
証券会社等の口座への振替手続きの詳細については、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお問い合わせください。

『復興特別所得税』についてのご案内（このご案内は、2019年9月末時点での情報をもとに作成しております。）
2013年1月1日より『東日本大震災からの復興のための施策を実施するために必要な財源の確保に関する特別措置法（平成23年法律第117号）』が施行され、**2013年1月1日から2037年12月31日までの間（25年間）に生じる所得には、その所得税額の2.1%が『復興特別所得税』として課税されることとなりました。**株式等の配当金等も『復興特別所得税』の対象となり、源泉所得税を徴収する際、復興特別所得税が併せて徴収されますので、ご案内申しあげます。
なお、上場株式等の配当等に関する具体的な税率は、下表をご参照願います。

配当等の支払開始日		2019年～2037年	2038年～
上場株式等の配当等に係る税率	所得税	15%	15%
	復興特別所得税	0.315%	—
	住民税	5%	5%
合計		**20.315%**	**20%**

・個人の株主様で発行済株式総数の3%以上の株式等をご所有される場合の税率は、左表の内容と異なります。
・配当等をお受け取りになる方が、法人の場合には住民税は課税されません。
・詳細につきましては、所轄の税務署にお問い合わせください。

Global "sukima" ideas
NIPPON KAYAKU

表紙「鹿」
武藤 雅幸さん
（日本化薬㈱セイフティシステムズ事業本部 営業本部）

株主通信

2019年11月発行
編集・発行 日本化薬株式会社 法務総務部 総務担当
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1
TEL 03-6731-5918
URL https://www.nipponkayaku.co.jp/