日華化学の“いま”をダイレクトに伝える

GLOBE グローブ

第102期 営業のご報告　2015年1月1日～2015年12月31日

経営基盤をさらに強化。
東証2部上場で永続的な成長へ。

○財務の状況
○マルチナショナルカンパニーへの道 PT.インドネシアニッカケミカルズ
○TOPICS

これからも、ずっと、輝く未来。
Activate Your Life
日華化学株式会社

代表取締役社長 江守康昌

株主の皆様へ

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2015年度決算概況についてご報告いたします。

当連結会計期間（2015年1月1日～2015年12月31日）におけるわが国経済は企業業績が好調に推移し、個人消費の持ち直しの動きがみられるなど、緩やかな回復基調にありましたが、中国の景気減速や新興国経済の伸び悩み等の影響が懸念されるなど、先行き不透明な状況が続きました。

このような状況のもと、化学品事業では、中国をはじめとする東アジア地区へ積極的に経営資源を投入し、事業拡大や新規開拓を図りました。また化粧品事業では、デミ コスメティクスやイーラル等のナショナルブランド事業に加え、山田製薬株式会社における製造受託事業や韓国、台湾など海外事業の販路拡大を積極的に進めました。その結果、連結売上高は対前期比16.5%増となりましたが、将来を見据えた経営基盤の強化や新事業のための技術取得など投資を積極的に行ったことから、営業利益は17.5%減となりました。

当社は当期間の12月25日に、これまでの名古屋証券取引所市場第2部に加え、東京証券取引所市場第2部へ上場いたしました。これもひとえに、株主の皆様をはじめ、お客様、お取引様など多くの皆様のご支援・ご協力の賜物と心より感謝申し上げます。

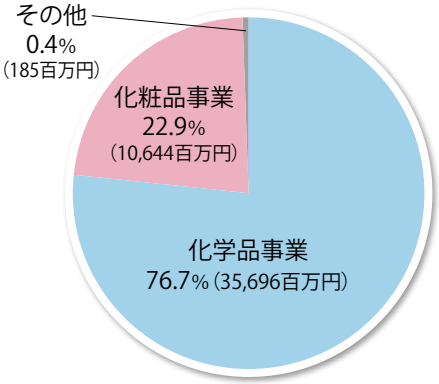
東京証券取引所上場をステップとして、今後も“Efficiency”（効率性）、“Innovation”（技術革新）、“Sustainability”（永続性）というグループポリシーを軸とした経営を推し進め、持続的に成長を遂げる永続企業を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援とご指導を賜り、末永くお付き合いいただきますようお願い申し上げます。

当期決算概況

連結売上高	46,526百万円	16.5%増
連結営業利益	2,364百万円	17.5%減
連結経常利益	2,442百万円	20.5%減

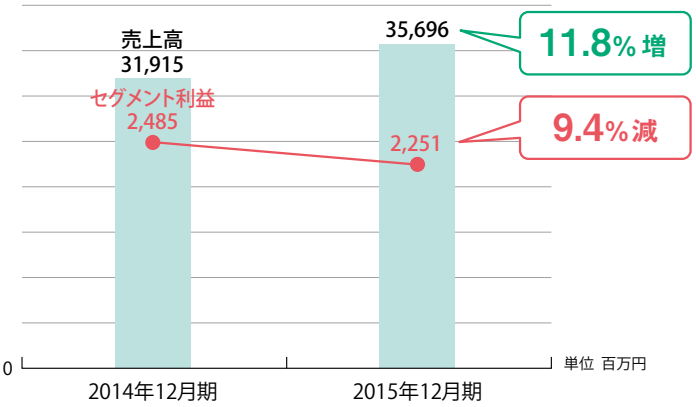
セグメント別売上高比率



化学品事業 〈連結売上高・セグメント利益推移〉

国内ほか台湾、韓国で撥水剤が好調

海外では、台湾、韓国で撥水剤、中国、香港で繊維加工用薬剤が好調に推移しました。国内では、インテリア・自動車関連は厳しい反面、スポーツ・アウトドア衣料関連の撥水剤が好調に推移しました。また、大智化学産業の子会社化や、円安の影響もあり、売上高が伸長したものの、将来の成長に向けた増員や新規事業への投資を積極的に実施した結果、売上高は356億９千６百万円、セグメント利益は22億５千１百万円となりました。



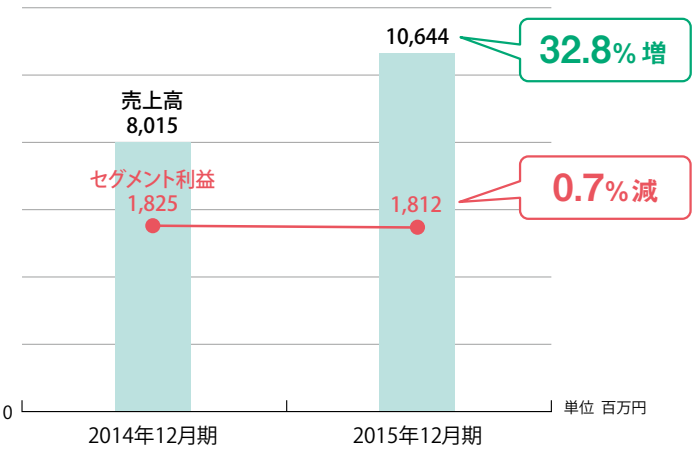
- ⊕ 台湾、韓国でフッ素系撥水剤が好調
- ⊕ 国内でスポーツ・アウトドア衣料関連撥水剤が好調
- ⊕ 大智化学産業の子会社化
- ⊕ 円安の影響
- ⊖ 国内インテリア・自動車関連不調
- ⊖ 将来に向けた増員と投資

化粧品事業 〈連結売上高・セグメント利益推移〉

ナショナルブランドが堅調、子会社・海外が大幅に伸長

国内美容サロン業界が伸び悩む中、デミ コスメティクスやイーラルなどのナショナルブランド事業が堅調に推移しました。また、子会社の山田製薬の製造受託事業や、海外事業の大幅な伸長などにより売上高は増加しましたが、需要急増に対して一時的な外注加工費の増加や長期成長に向けた増員を行った結果、売上高は106億４千４百万円、セグメント利益は18億１千２百万円となりました。

※写真:スタイリング剤「ウェーボ ジュカーラ」スプレータイプとフォームタイプ



- ⊕ ナショナルブランドの売上が堅調
- ⊕ 山田製薬の製造受託事業、海外事業が大幅に伸長
- ⊖ 長期成長に向けた増員
- ⊖ 一時的な外注加工費の増加

75周年を迎え、経営基盤をさらに強化

東証2部上場で永続的な成長へ。2016ビジョンへ、着実に歩みを進める。

2015年12月25日、日華化学は東京証券取引所市場第2部へ上場いたしました。これはガバナンスおよび信用力の向上による経営基盤の強化に加えて、知名度を向上させビジネス機会を増やすとともに、優秀な人材を確保することなどが狙いです。東証上場をひとつのステップとして、永続的な成長を目指す日華化学。2016年を最終年度とする2016ビジョンの策定からこれまでの歩みを振り返りながら、事業の現状と今後の成長に向けた取り組みについて、代表取締役社長の江守康昌が語ります。

代表取締役社長
江守康昌（えもり　やすまさ）

東証２部に上場

――なぜこの時期での上場だったのですか?

リーマンショック以来の困難を乗り越え、ようやく将来に向けた成長への展望を確かなものとして描け、東証2部上場にふさわしい力をつけることができた、と確信したからです。「機は熟した」というのが、私の実感です。

――上場への道のりを振り返ると?

2008年のリーマンショックは当社にも大きなダメージを与えました。売上高が2007年の326億円から291億円にまで落ち込み、困難な経営の舵取りを余儀なくされました。

「これまでの延長に将来は無い」と判断した私たちは、経営のあらゆるプロセスにメスを入れ、“筋肉質の経営”の実現を目指し、新たな経営計画を構想したのが、2009年に策定した中期経営計画「2016ビジョン」でした。

その計画に基づき事業に取り組み、厳しい状況下でも売上高を伸ばしてきましたが、途中2011年には東日本大震災が発生し、鹿島工場も被害を受けるなど苦難に満ちた道のりでした。その状況を一気に改善すべく「身を切る改革」を2012年に断行。「選択と集中」戦略に基づいて既存事業をブラッシュアップし、一部事業を売却するほか製品数を整理するなど抜本的な企業体質の改善に挑みました。

これが功を奏し、売上高、利益ともに向上。2012年以降右肩上がりの成長を続け、2015年は化粧品事業、海外の繊維加工用薬剤事業が好調に推移しました。M&Aによる増収や円安による後押しもあり、売上高465億円に到達し、2016ビジョン「売上500億円」の達成に手が届くまでになりました**（詳細は右下グラフを参照）**。さらに新規事業・市場創造のためのイノベーションを推進し、中期経営計画の達成に向けて着実に歩みを進めていきたいと思います。

ただ、2016ビジョンで掲げた「営業利益40億円」については、年明けからの為替の急変や中国、ASEANの先行きが不透明であること、加えて将来の成長に向けた積極的な投資を継続するほか、健全な経営基盤の再構築及びグループガバナンス強化を目的としたグローバル統一の基幹システムの整備などを実施していくことから、本年2月、目標を30億円に下方修正いたしました。これらの投資は、ステークホルダーの皆様から真に信頼される企業へと成長していくために欠かせないものであり、ご理解賜りたく存じます。

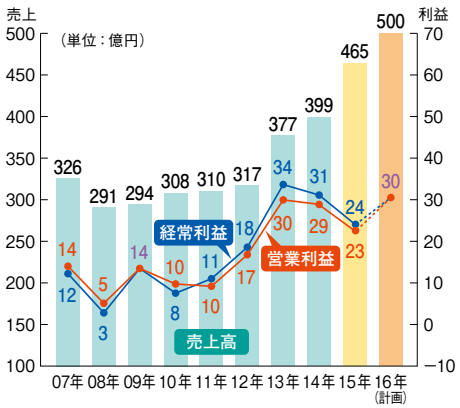
私どもは、東証2部上場ならびに2016ビジョンの達成はゴールではなくあくまでもひとつの通過点であると考えており、今後も永続的な成長を続けることで、皆様の信頼と期待に応えてまいる所存です。

事業の現状と展望

――今の経営環境について、どのように考えていますか?

国内は、繊維産業の成熟化が進む一

■業績の動向と今後の見通し



方、健康・美容・医療・ハイテクなど新たなニーズが生まれ続けています。世界規模で見ると、当社グループの大きなターゲット市場である繊維産業は、世界人口の増加に伴いますますの活況を呈しています。化粧品事業も、アジア地域での所得増大による美容商品市場がさらに拡大していくと考えています。

他方では、アジアにおける人件費の高騰や為替変動などの不安定要素があることも事実です。今後はこれまでに構築してきた拠点各国にまたがる生産・販売ネットワークを活用した為替リスク管理や、原料調達・供給の効率化などをいっそう進めることで、環境変化にも耐えうる強い経営体質をつくっていきたいと考えています。

――事業の現状と展望について教えてください。まず化学品事業については?

化学品事業の売上の約75%を占めているのが繊維加工用薬剤事業で、その約80%は海外での売上です。現在、世界の繊維産業は中国をはじめとする東アジアに集中しており、超大手の繊維加工企業が軒をつらね、世界のアパレル・スポーツウェア市場に大量の繊維製品を供給しています。ここでの私たちのシェアは、巨大市場である業界全体から見ればまだわずかです。これを現地の大手同業他社並みにできれば、極めて大きな売上が約束されるでしょうし、そこに食い込んでいくための技術力・提案力は、十分保有していると自負しています。

とりわけ技術面では、環境に影響を与えると考えられる物質を含まない繊維加工用の「非フッ素撥水剤」を開発するなど、「環境対応」をコンセプトとする高機能薬剤を多数手がけており、これらを武器に超大手繊維加工企業とのパートナーシップを築いていきたいと考えています。また繊維産業以外のエレクトロニクス、医療、ナノテクノロジーといった産業分野への製品供給も進めており、具体的な成果も出始めています。

――化粧品事業についてはいかがですか?

2015年12月期で、売上高は前年比32%増の106億円を達成しました。その90%強が国内での販売ですが、成熟化した国内市場への最適な対応が欠かせません。そのため、総合頭髪化粧品の「デミコスメティクス」をはじめ、高級ヘッドスパ「イーラル」、一般向けの通販専用スキンケアコスメ「アンサージュ」などの多ブランドを展開し、差別化された価値を提供しながらさらなる市場の開拓を狙います。また、毎年2割以上の売上増を記録し続けているデミコリア(韓国)を筆頭に、多国化戦略もさらに強化してまいります。

永続的な成長に向けて

――長期的な観点での取り組みについてはどうでしょうか?

新規事業の創出をテーマに、国内外の研究機関と共同プロジェクトを立ち上げ、目に見える成果も生まれつつあります。

そのひとつが、欧州最大の炭素繊維複合材料の研究集合体であるCFKバレーシュタージ(ドイツ)との連携です。同団体のメンバーとして開発に取り組んでいるのが、炭素繊維の製品化技術です。当社の界面制御技術を生かし、電子ビームを当て短時間で炭素繊維を固める樹脂の開発などを進めています。

また、北陸先端科学技術大学院大学の研究チームと連携して、遺伝子情報が特定できる新技術の実用化に挑んでいます。具体的には、光を照射することでDNAの配列を見分け、数秒で遺伝子情報を判定できる試薬を北陸先端大が開発したことを受け、共同研究契約を締結した当社が実用化・量産化を推し進めています。これまでの方法と比べて解析時間を圧倒的に短縮でき、遺伝子治療などの分野での応用展開が期待されます。

ほかにも様々なプロジェクトが並行的に動いており、これらについては時期を見計らってご紹介したいと思います。

――設備・施設など新たな投資については?

新規事業に対応できる生産システムを構築するため、鹿島工場の第二期工事に着手します。また、並行して関東工場(千葉県旭市)を閉鎖し、生産機能の一部を台湾日華化学工業に移管するなど、今後の事業拡大を見越したグローバル規模での工場再編を実施し、原料および製品の効率的なサプライチェーンを構築します。

そしてかねてからの悲願であった、これからの新たな事業創造の研究開発拠点となる「ニッカイノベーションセンター(仮称)」を、福井本社の敷地内で着工し、2017年夏頃の竣工を予定しています。国内外のさまざまな分野の人々が気軽に集い、知恵とアイデアをぶつけ合い夢を語り合える、そんな場にしていきたいと構想しています。

昨年末の東証2部上場で、日華化学はまたひとつ新たなステップを踏み出しました。しかしそれは、株主様、お客様をはじめとするステークホルダーから真に信頼される存在となるため、皆様から「すごいね!」と言われる会社となるための一歩に過ぎません。今後も皆様のご期待に沿える企業であり続けるべく、全社員、日々成長を遂げてまいる所存です。

ニッカイノベーションセンター(仮称)完成予想模型
奥の白い建物は現総合研究所

代表取締役専務執行役員
化粧品部門長 兼
デミ コスメティクスカンパニー プレジデント
龍村 和久

1年前倒しで売上高100億円を突破。多ブランド・グローバル展開をいっそう加速し拡大へ。

前年比32.8%増となる売上高106億円を達成した日華化学の化粧品部門。主力のデミ コスメティクスと、1995年に買収した山田製薬、2010年設立のイーラル、2012年設立のデミコリア（韓国）などの子会社から成り、それぞれの連携によって高成長・高収益の事業を展開しています。2016年を最終年とする中期経営計画の売上高目標であった100億円を1年前倒しで突破した要因や今後の事業展望について、代表取締役専務執行役員 化粧品部門長の龍村和久に聞きました。

山田製薬ODM、韓国・台湾が好調

――計画より早く売上高100億円を突破できた要因を教えてください。

第一の要因は、山田製薬の化粧品のODMによる快進撃です。ODM（Original Design Manufacturing）とは相手先のブランド名で商品の開発設計から生産までを請け負うビジネスモデルです。デミとの連携強化により商品の企画力や開発力が向上したところに、異業種から化粧品へ進出する企業が増加するというトレンドも重なり、計画以上の受注を達成できました。さらに受注した案件の中から、全国的に大ブレイクするブランドも出現したことで業績が急伸し、「確実に成功に導いてくれるODMパートナー」として山田製薬の評価も高まっています。今後もODM事業を核に、より一層の業容拡大が見込めるものと期待しています。

第二の要因は、韓国・台湾の業績好調です。特に韓国は2012年に子会社のデミコリアを設立して以来大躍進を続けており、現在、韓国の美容サロン市場においてデミブランドは日本メーカーの中でナンバー2に位置しています。これは韓国の美容サロン市場の動きを読んだマーケティング戦略が功を奏したためで、15～20年のタイムラグで日本と同様のトレンドを描く韓国市場のニーズを的確にとらえた商品を投入し続けることができたからと考えています。もちろん今後のトレンドも把握できているので、韓国へのアプローチは的を外すことはないと自負しています。

また、台湾は代理店と大手サロンチェーン企業と連携したマーケティング戦略が奏功し、サロンの中でデミ品質の高さが定着し、支持いただけるようになっています。

第三の要因は、創業から5年を経過した高級ヘッドスパ用ブランド「イーラル」で、業界唯一のビジネスモデルとして当初の計画通り、順調に業績を伸ばしています。このヘッドスパ市場に魅力を感じた他社も参入を試みようとする動きがありますが、これは逆に大きなチャンスです。なぜならプレーヤーが増えることでお客様の認知度が高まり、ヘッドスパの市場規模が拡大するからです。そんな中でもトップランナーであるイーラルは圧倒的な技術力・施術力・提案力を兼ね備え、市場規模の拡大がそのまま業容拡大につながると期待しています。

そして第四の要因が、主力の総合頭髪化粧品ブランドである「デミ」の好調です。スタイリング剤の新商品「ウェーボ ジュカーラ」がヒットするなど、2015年度売上は前年比5%増となりました。

これらの要因すべてが貢献し、売上106億円を達成できたのです。

山田製薬の生産能力倍増へ

――現状の課題や今後の投資計画などについてお聞かせください。

前述のように今期の売上は好調でしたが、商品の需要急増に対応するための一部外注化による加工費の増加などに加えて、将来にわたって成長するための先行投資として進めた人材増員・育成が、利益率に影響を与えました。

そのため、山田製薬では前述するODMやデミ商品の受託生産の増加への対応として、隣接地を買収して新工場を建設中です。2017年の完成時には生産能力が現状の2倍以上になる見込みで、将来的には山田製薬単独で売上高100億円を目指したいと考えています。

マルチブランドと多角化

――今後の市場へのアプローチは?

成熟市場と言われている美容室専売品市場ですが、まだまだ伸びしろがあると考えています。

当社はマルチブランド戦略を展開しており、自社の強みである研究開発と現場での対応力を生かせるニッチ市場の開拓を進めることで、同業他社との差別化を図っています。それが前述の美容室専売ブランドである「デミ」「イーラル」です。一方で販路の多角化に取り組んでおり、それが前述の山田製薬のODMや、通販専用スキンケアコスメ「アンサージュ」などです。今後もこの戦略にのっとり新しい需要を開拓・創造していきます。マルチブランド戦略の一環として第4ブランドの投入も計画中ですので、ご期待ください。

中国市場へ下地づくり

――巨大市場として注目される中国へのアプローチは?

現在、巨大な可能性を秘めた中国市場の開拓に向けて中国の市場・消費者特性を周到に分析しながら下地づくりを行っています。近い将来、その進捗をご報告できると思います。

これからの化粧品部門の事業展開にぜひご期待ください。

好調の要因
- 山田製薬ODM事業好調
- 韓国市場・台湾市場での躍進
- イーラル計画通りの成長
- 国内デミ コスメティクス堅調

売上高100億円突破

今後の展望
- 成長に向け人材増員・育成
- 山田製薬 生産能力倍増へ
- マルチブランドと多角化
- 中国市場へ下地づくり

PT.インドネシアニッカケミカルズ

ASEANの旗艦工場を目指して 人材・組織を強化し、新規事業へ挑む。

日華化学のインドネシアにおける子会社であるPT.インドネシアニッカケミカルズは、当社グループの4番目の海外拠点として1974年に設立しました。ここ数年で売上が順調に伸び、ASEANにおける当社グループ拠点の中で大きな存在感を示しています。ASEANにおける旗艦工場となることを目指し、奮闘するPT.インドネシアニッカケミカルズの取り組みをご紹介します。

PT.インドネシアニッカケミカルズ　社長
市川 猛

前年比10%売上増を達成

―会社と事業の概況を教えてください。

当社は、日本の繊維や家電メーカーがインドネシアに進出し始めた1974年に設立されました。この時期の進出は日系企業の中でも早い方で、同業他社に先駆けての進出でした。現在では現地駐在員・契約社員を含めて123名が在籍しています。

顧客は日系企業よりも現地企業が中心で、昨年は、ルピア安の追い風もあって、前年比約10%増となる約1,890億ルピア（約17億円）の売上高となりました。また、国内需要だけでなく、近隣諸国への輸出が増えたことも売上増の要因で、昨年度の輸出売上額は前年比1.5倍となる約190億ルピア（約1.7億円）に上りました。

―製品について教えてください。

主力製品は繊維加工用の各工程薬剤で、中でも生地を均一に染める分散均染剤や柔軟剤を多く販売しています。また、2015年の当社の総販売量は約7,300tで、インドネシア市場において約8%のシェアを占めています。

武器となるのは、やはり日華化学グループの高品質な製品づくりです。ジャパンクオリティは当地でも高い評価をいただいています。また、現場における小回りの利く柔軟な対応力もご支持いただけている理由です。

高品質の製品群を自社で生産

長期ビジョンに向け着実な歩みを

―現在の目標と販売戦略は?

日華化学グループにおけるASEANの旗艦工場となる、これが本社から期待されている当社の位置づけで、「継続的に競争力を維持・向上できる強い企業」になることがその具体的なイメージです。そのためには年度目標の達成に真摯に取り組み、企業としての力をつけていくことが基本と考えています。

直面する具体的な施策としては、繊維加工用薬剤事業において日華化学グループ全体で取り組んでいる「ビッグアカウント」（大手顧客）の攻略です。今後は高付加価値薬剤を軸に営業展開をするとともに、シリコン関連薬剤（繊維加工用の柔軟剤など）を中心とした商品を拡販していく予定です。

―長期的なビジョンは?

社員たちと共有する夢として、「創立60周年となる2034年に売上高1兆ルピア企業」を掲げています。この夢を実現できる強い企業になっていくために、以下の施策を進めています。

❶幹部候補社員などの確保と人材育成

昨年から当PT.インドネシア社員の2名が日本本社で長期研修を受けています。今後も継続して行う予定で、知識も実力も兼ね備えたスタッフを育成できると期待しています。

また、人材確保を進めており、インドネシアのトップクラスの大学を卒業した人材も入社するなど、将来に期待できる環境が整いつつあります。加えて、当社の台湾系の顧客とのコミュニケーション強化のため、台湾へ留学しているインドネシア人学生の採用に向けて台湾日華化学工業と連携を図るなど、マルチナショナルカンパニーを目指す日華化学グループならではの活動も進めています。

それら若手社員の教育では日本研修と並行して、ただの座学にとどまらない「体験」を重視する工夫によって、よりスピーディな育成を目指していきます。

❷組織力強化（個人作業からチーム作業へ、組織連携）

強い企業の基盤となる改善や問題解決の土台として、標準化・マニュアル化を進めています。さらにグループ全体を挙げて進めている統一基幹システムの導入で、業務や生産などの管理体制を強化していきます。

❸新規事業領域への取り組み

現在日本本社で研修中の当PT.インドネシア社員を中核として、新規事業開拓に取り組む計画を立てており、その下地づくりとしてインドネシア国立の一流大学との連携を進めていきます。

倉庫拡充、生産設備増強へ

―設備増強の計画は?

まずは成長に伴う在庫増に対応できるよう倉庫を拡充しています。さらに、来年には生産設備も増強する計画を立てています。

また、社員の意識改革にも努めています。社員に「ASEANの旗艦工場になることを期待されている。そのためには自分たちのレベルを上げて『模範となる工場』を目指さなければならない」と指導し、製品の品質向上と納期短縮に一丸となって取り組んでいます。

―今後の抱負をお聞かせください。

設立60周年売上高1兆ルピア企業という大きな夢の実現に向けて、まず50周年にあたる2024年には売上高5,500億ルピア（約45億円）を目指します。販売量は現在の約3倍にあたる20,000t、シェアは倍増の16.7%とハードルは高いですが、ビッグアカウント攻略、新規事業の拡充などを着実に進めることができれば手が届くと考えています。

今後も日華化学グループの一員として「『すごいね』と言われる会社」を目指してまいります。

PT.インドネシアニッカケミカルズ
所在地　インドネシア共和国西ジャワ州カラワン市
従業員数　123名（2015年12月末現在）
設　立　1974年
日華化学出資比率　90%
売上高　約1,890億ルピア（約17億円　2015年12月期）

トピックス Topics

CFKバレーシュターデと覚書を調印

12月、当社本社にて、当社が開発した炭素繊維用の「強度向上に効果のあるサイジング剤（収束剤）」や「作業性を革新する電子線硬化樹脂※1」の早期実用化に向けて、福井県の石塚副知事立会いの下、CFKバレーシュターデ(ドイツ)と当社による「炭素繊維複合材料開発の連携に関する覚書」の調印式を行いました。CFKバレーシュターデは欧州最大の炭素繊維複合材料研究クラスター（集合体）で、今回の調印を機に、ドイツ航空宇宙センターをはじめとするCFKバレーメンバーおよび開繊技術※2を持つ福井県とのオープンイノベーションを加速させ、当社が開発した炭素繊維複合材料の早期実用化に取り組んでまいります。

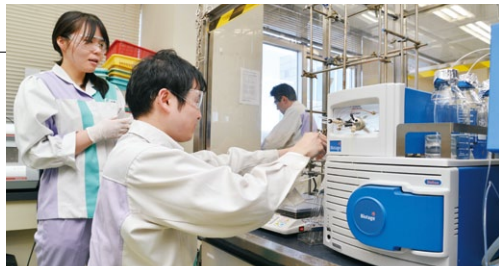
※1 電子線を照射することで硬化する樹脂　※2 炭素繊維の束を広げて薄いシート状にする技術

調印式の様子。左から石塚福井県副知事、
CFKバレーシュターデ 最高経営責任者 グナー・メルツ氏、当社社長 江守

超高速遺伝子解析用試薬の実用化に向け北陸先端大と連携

当社では、北陸先端科学技術大学院大学（石川県）と連携し、遺伝子情報を数秒で特定できる新技術の実用化を進めています。

同大学は、従来の方法と違い酵素を必要とせず、光を照射してDNAの配列の違いを見分けることで従来に比べて約1万倍のスピードで遺伝子情報を判定できる核酸試薬を開発。当社は同大学と共同研究契約を締結し、この画期的な技術の実用化および量産化に向け、純度の高い試薬の効率的な製法や、設備の最適化、品質管理体制の確立を進めています。



遺伝子解析用試薬の量産体制の確立に向けた研究の様子
（本社総合研究所内）

中国のイノベーション連合メンバーに参画

環境保護が重視される中国市場において、当社では現地団体が選ぶイノベーション連合メンバーに日系企業として唯一選出されました。

これは、中国の政府部門「紡織部」が民営化された非営利繊維団体「中国紡織工業連合会（中紡連）」と、有害化学物質排出ゼロプロジェクトを推進する非営利法人「ZDHCグループ」が共同で立ち上げた「グリーン製造産業イノベーション連合（Tex SMC）」の初代メンバー48社のうち1社として選ばれたもので、その9割を中国資本企業が占める中、日本企業でいち早くグリーン製造につながる取り組みを始めたことが評価されてのメンバー入りとなりました。

12月に行われたTex SMCの発足式には、当社取締役常務執行役員化学品部門長の石山が参列。他の企業代表とともに、中紡連会長より初代メンバーの証書を授与されました。

今後、当社グループは、環境対応として引き続き節水・節電・時間短縮・廃棄物削減・有害化学物質の排除などに取り組むとともに、日華化学グループの中国エリア代表として、浙江日華化学が定期的にTex SMCのイベントに参加し、中国繊維業界の最新動向をつかむことで、変化する同業界の需要に、迅速に対応してまいります。

証書の授与式後の記念写真

新商品情報

スタイリングシリーズ「ウェーボ ジュカーラ」発売

スタイリングや、ヘアアレンジが苦手という方でも思い通りのヘアスタイルが実現できるスタイリングシリーズ「Uevo Jouecara（ウェーボ ジュカーラ）」を2月に発売しました。お菓子のカスタードクリームをヒントにしたヘアカスタシリーズを含む全6アイテムを発売。9月には、キャラメルの作り方をヒントにした「キャラメイクレシピ」を採用したスプレータイプとフォームタイプを追加発売し、全11アイテムをラインナップしています。

つけムラやベタつき、パサつきを防ぎ、セットしたスタイルを長く保ちます。

〈ウェーボ ジュカーラ〉ヘアカスタ 95g 1,800円、キャラメイクホイップ 115g 1,200円 ※メーカー希望小売価格（税抜）

「EraL（イーラル）」から最高級ブランド新登場!

「イーラル」から、エイジングにより衰えた頭皮・髪を研究し続け導き出した最高級ブランド「EraL PREMIER（イーラル プルミエ）」が、10月に発売されました。

頭皮の状態で選ぶシャンプー3タイプと頭皮用エッセンス2タイプ、仕上がりで選ぶトリートメント2タイプに加え、ボディクリームもラインナップしています。

〈イーラル プルミエ〉バランシングシャンプー 400ml 10,000円、セラムトリートメント 400g 10,000円 ※メーカー希望小売価格（税抜）

財務の状況

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科　目	当期 (2015年12月31日現在)	前期 (2014年12月31日現在)	増減
(資産の部)			
流動資産	26,933	23,050	3,882
現金及び預金	7,652	5,908	
受取手形及び売掛金	10,700	9,244	
商品及び製品	3,276	2,696	
仕掛品	875	821	
原材料及び貯蔵品	2,812	3,189	
その他	1,697	1,297	
貸倒引当金	△81	△105	
固定資産	22,133	19,005	3,128
有形固定資産	18,189	15,576	2,612
建物及び構築物(純額)	7,460	7,073	
機械装置及び運搬具(純額)	2,374	2,511	
土　地	6,262	5,342	
その他(純額)	2,091	648	
無形固定資産	972	1,006	△33
投資その他の資産	2,971	2,422	549
資産合計	49,067	42,056	7,011

(単位:百万円)

科　目	当期 (2015年12月31日現在)	前期 (2014年12月31日現在)	増減
(負債の部)			
流動負債	24,388	13,787	10,601
支払手形及び買掛金	5,901	3,993	
短期借入金	14,445	6,811	
未払法人税等	388	216	
賞与引当金	542	478	
その他	3,111	2,288	
固定負債	4,163	6,324	△2,161
長期借入金	850	3,069	
退職給付に係る負債	2,532	2,429	
その他	780	825	
負債合計	28,552	20,111	8,440
(純資産の部)			
株主資本	16,604	17,189	△584
その他包括利益累計額	1,244	1,819	△574
少数株主持分	2,665	2,934	△269
純資産合計	20,515	21,944	△1,428
負債純資産合計	49,067	42,056	7,011

連結損益計算書

(単位:百万円)

科　目	当期 (2015年1月1日～ 2015年12月31日)	前期 (2014年1月1日～ 2014年12月31日)	増減
売上高	46,526	39,930	6,596
売上原価	30,713	25,758	4,955
売上総利益	15,812	14,172	1,640
販管費及び一般管理費	13,448	11,307	2,141
営業利益	2,364	2,864	△500
営業外収益	474	491	△17
営業外費用	395	283	111
経常利益	2,442	3,072	△630
特別利益	225	219	5
特別損失	498	985	△486
税金等調整前当期純利益	2,169	2,307	△137
法人税等	741	620	121
少数株主損益調整前当期純利益	1,427	1,686	△259
少数株主利益	276	240	35
当期純利益	1,151	1,446	△294

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

区　分	当期 (2015年1月1日～ 2015年12月31日)	前期 (2014年1月1日～ 2014年12月31日)	増減
営業活動によるキャッシュフロー	4,602	3,701	900
投資活動によるキャッシュフロー	△3,014	△1,514	△1,499
財務活動によるキャッシュフロー	449	△1,955	2,405
現金及び現金同等物の期末残高	7,539	5,818	1,720

売上高(連結)

化学品事業において、中国をはじめとする東アジア地区へ積極的に経営資源を投入し、事業拡大や新規開拓を行いました。化粧品事業においては、主力のデミ コスメティクスの拡販や新ブランドの積極的な事業展開を進めました。この結果、売上高は前年同期比16.5%増の46,526百万円となりました。

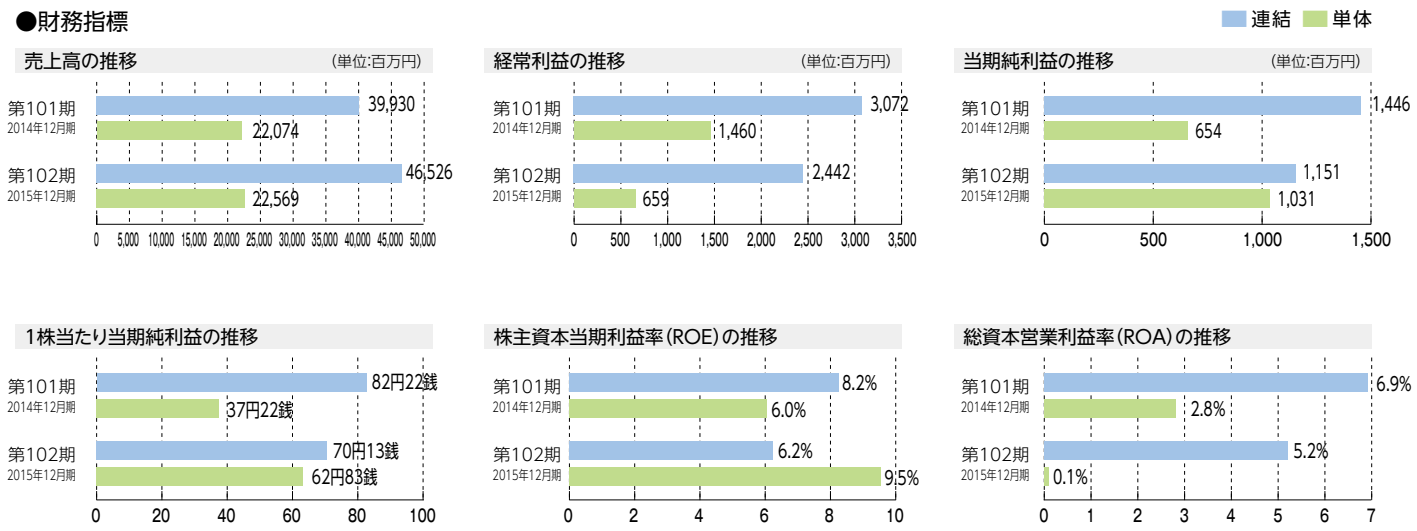
経常利益(連結)

新規事業のための技術の取得や、将来の成長に向けた一時的費用の増加等により、経常利益は20.5%減の2,442百万円となりました。

当期純利益(連結)

前期に比べ特別損失は減少しましたが、経常利益が前期に比べ減少したことから、当期純利益は前年同期比20.4%減の1,151百万円となりました。

●財務指標



個別財務諸表

貸借対照表

(単位:百万円)

科　目	当期 (2015年12月31日現在)	前期 (2014年12月31日現在)	増減
(資産の部)			
流動資産	14,326	10,808	3,517
現金及び預金	605	279	
受取手形及び売掛金	5,930	6,153	
商品及び製品	2,011	1,470	
仕掛品	317	366	
原材料及び貯蔵品	1,019	1,187	
その他	4,490	1,357	
貸倒引当金	△47	△6	
固定資産	17,720	16,545	1,175
有形固定資産	7,675	7,081	593
建物及び構築物(純額)	2,640	2,770	
機械装置及び車両運搬具(純額)	1,116	913	
土　地	3,262	3,194	
その他	655	203	
無形固定資産	795	842	△46
投資その他の資産	9,250	8,621	628
資産合計	32,046	27,354	4,692

(単位:百万円)

科　目	当期 (2015年12月31日現在)	前期 (2014年12月31日現在)	増減
(負債の部)			
流動負債	18,225	10,820	7,404
支払手形及び買掛金	2,347	2,778	
短期借入金	13,117	6,009	
未払法人税等	8	75	
賞与引当金	488	442	
その他	2,262	1,515	
固定負債	3,270	5,396	△2,126
長期借入金	250	2,500	
退職給付引当金	2,319	2,212	
その他	701	684	
負債合計	21,495	16,217	5,278
(純資産の部)			
株主資本	10,190	10,895	△704
評価・換算差額等	360	241	118
純資産合計	10,551	11,137	△585
負債純資産合計	32,046	27,354	4,692

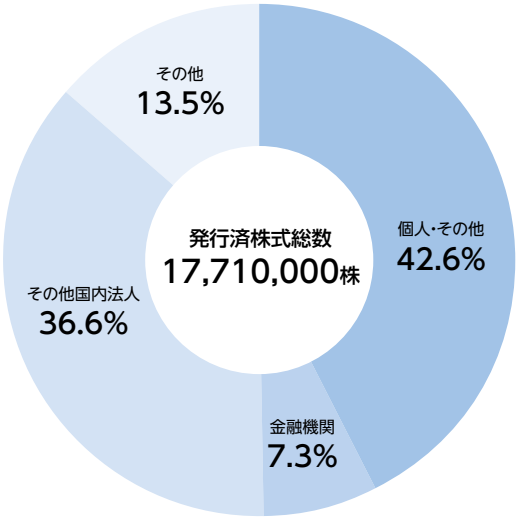
損益計算書

(単位:百万円)

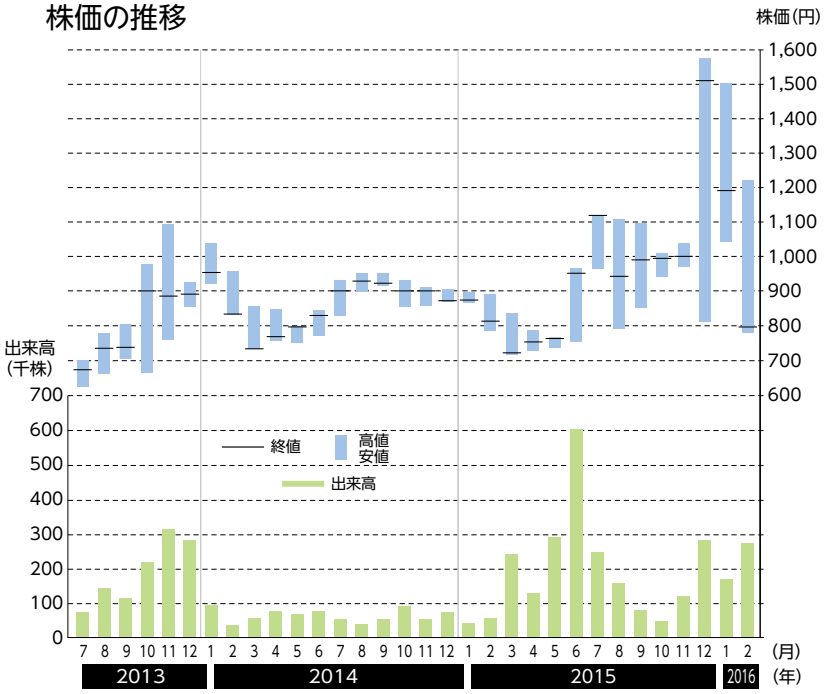
科　目	当期 (2015年1月1日～2015年12月31日)	前期 (2014年1月1日～2014年12月31日)	増減
売上高	22,569	22,074	494
売上原価	14,332	14,103	229
売上総利益	8,236	7,971	265
販売費及び一般管理費	8,192	7,197	994
営業利益	43	773	△729
営業外収益	1,015	914	100
営業外費用	400	228	171
経常利益	659	1,460	△800
特別利益	719	495	224
特別損失	233	1,062	△829
税引前当期純利益	1,146	892	253
法人税等	114	237	△123
当期純利益	1,031	654	376

株式の状況 (2015年12月31日現在)

所有者別分布状況



株価の推移



※2015年12月25日以降は、名証2部と東証2部を合わせた情報を掲載しています。
なお、終値は東証2部の終値を掲載しています。

連結対象会社

山田製薬株式会社
コスメラボ株式会社
イーラル株式会社
大智化学産業株式会社
江守エンジニアリング株式会社
日華化学研発(上海)有限公司
DEMI (BEIJING) INTERNATIONAL TRADING CO.,LTD.
香港日華化学有限公司
DEMI KOREA CO., LTD.
ニッカ U.S.A., INC.
ニッカ KOREA CO., LTD.
PT.インドネシアニッカケミカルズ
浙江日華化学有限公司
台湾日華化学工業股份有限公司
STC ニッカ CO., LTD.
広州日華化学有限公司
ニッカ VIETNAM CO., LTD.

持分法適用会社

ソルベイ日華株式会社

PHV車を導入、災害時の地域への電源供給も視野に

当社では、本社を置く福井県が推進する「次世代（省エネ）自動車導入推進プロジェクト」にのっとり、CO_2削減など環境への配慮と、災害発生時における地域の皆様への貢献を目的にPHV車※を導入し、12月に本社、鯖江工場、鹿島工場に各1台を配備しました。

配備の際には本社にて、地域公民館長、福井市、鯖江市の防災管理担当者、トヨタ・プリウスPHV開発責任者などをお招きし、また当社からは社長以下多数役職員が参加して納車式を行いました。式では、同開発責任者によるPHV車についての講演会や、災害時の活用方法として電源供給の実演会を行い、PHV車による環境への配慮や、災害時の活用について理解を深めるとともに、全国に先がけて、災害時には照明や暖房などの電源として事業所所在地域に対しPHV車を提供していくことを宣言しました。当社は今後も積極的に環境配慮や地域貢献に取り組んでまいります。

※PHV車… Plug-in Hybrid Vehicleの略で「プラグ充電ができるハイブリッド車」。ガソリンによる充電も可能で外部に電力供給ができるため、移動式発電機の機能を有する。

PHV車によるハロゲンヒーターの稼動実演の様子

本社建設中のニッカイノベーションセンター（仮称）が省CO_2先導事業に採択

現在本社敷地内で工事を進めている研究開発施設「ニッカイノベーションセンター（仮称）」が、12月、国土交通省が実施する「サステナブル建築物等先導事業（省CO_2先導型）の採択プロジェクト」の認定を受けました。これは建物より排出されるCO_2の量をできるだけ抑えた先導的な住宅・建築プロジェクトを国が公募したもので、19件の応募のうち12件（うち非住宅建築物案件は8件）が採択されました。

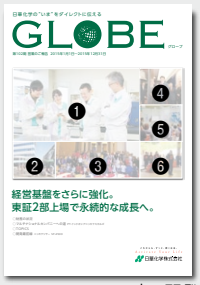
今回の採択は、地方都市において省CO_2の先導的役割を果たす取り組みであると評価されてのものです。同センターは、2017年夏頃の竣工を予定しており、今後も環境に配慮した事業展開を図ってまいります。

ニッカイノベーションセンター（仮称）完成予想模型（奥の白い建物は現総合研究所）

会社概要（2015年12月31日現在）

商　　号	日華化学株式会社
本社所在地	福井県福井市文京4丁目23-1
創　　立	1941年9月15日
資 本 金	2,898,545,000円
従業員数	1,373名（連結）　553名（個別）

表紙解説



❶「ニッカクリヤー SP-4500」の開発チーム
❷本社近隣にお住まいの方々との交流イベント「2015いこっさNICCA」の様子
❸PT.インドネシアニッカケミカルズ従業員
❹東証第2部上場セレモニー
❺名証IR EXPO2015の当社出展ブース
❻自衛消防操法競技大会における当社チーム

株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月下旬
基準日	定時株主総会・期末配当　毎年12月31日／中間配当　毎年6月30日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内1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2丁目8-4　三井住友信託銀行株式会社　証券代行部（電話照会先）電話　0120-782-031（フリーダイヤル） 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。

・住所変更、単元未満株式の買取・買増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を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。

●本社・総合研究所・デミ毛髪科学研究所・化粧品製造所／〒910-8670 福井市文京4丁目23-1　TEL（0776）24-0213（代）
●支店／大阪・東京・名古屋・北陸　●営業所／福岡・仙台　●工場／福井（デミ）・鯖江・関東・鹿島
●鯖江物流センター　●デミ ヘア サイエンス スクエア東京・大阪・名古屋
［国内関係会社］山田製薬株式会社　コスメラボ株式会社　イーラル株式会社　大智化学産業株式会社　江守エンジニアリング株式会社
［海外関係会社］日華化学研発（上海）有限公司　DEMI (BEIJING) INTERNATIONAL TRADING CO.,LTD.　香港日華化学有限公司　DEMI KOREA CO., LTD.　ニッカ U.S.A., INC.　ニッカ KOREA CO., LTD.　PT.インドネシアニッカケミカルズ　浙江日華化学有限公司　台湾日華化学工業股份有限公司　STC ニッカ CO., LTD.　広州日華化学有限公司　ニッカ VIETNAM CO., LTD.
●発行／日華化学株式会社　●発行月／2016年3月　通算30号

日華化学株式会社
NICCA CHEMICAL CO.,LTD.
http://www.nicca.co.jp