



2023年度 第2四半期 決算説明会


長瀬産業株式会社 (証券コード:8012)

2023年11月27日

Delivering next.

「次」って、未来への接続詞。

©イリヤ・クブシノフ Ilya Kuvshinov

 NAGASE | Delivering next.

Copyright © 2023 Nagase & Co., Ltd.

(代表取締役社長 上島宏之によるプレゼンテーション)

皆さん、おはようございます。長瀬産業、代表取締役社長、上島でございます。
本日はよろしくお願いいたします。

エグゼクティブサマリー

2023年度
第2四半期決算・通期見通し

- 情報印刷関連ビジネスは競争激化による単価下落により採算性が悪化
- 樹脂販売は世界的な需要の減少、市況下落により不調
- ユタ新工場(Prinovaグループ)の利益貢献が遅延
- 半導体市況全体は不調だが商社機能における商材拡充、製造機能におけるハイエンドサーバー用途向け販売好調
- 林原はユーティリティ価格の単価への反映完了、化粧品素材の需要拡大や機能性素材の採用増加等により回復

ACE 2.0
について

- ・中期経営計画 **ACE 2.0** 最終年度のKGI及びKPIは変更しない事を決定
- ・2023年5月の説明会においてご説明したQUICK WINは着実に進展
- ・明確化した今後の成長戦略について

本日お伝えしたいことをエグゼクティブサマリーにまとめております。

3点、大きく想定と乖離した事業がございまして、通期の業績を下方修正いたしました。

一つ目が、加工材料セグメントの感熱紙に使用する情報印刷関連材料のカラーフォーマー事業で、製造を行っている福井山田化学と、Sofixにおいて、需要の減少による生産量の減少と需給バランスの崩れによる大幅な単価下落により、営業損失となりました。

二つ目は、同じく加工材料セグメントにおける樹脂販売で、主に中国、ベトナムのOA、FA(ファクトリーオートメーション)、ゲーム向けが、中国からの完成品の欧米輸出の減少、ならびにモデルの端境期による需要減少により数量を落とし、また市場からくる樹脂単価の下落により、想定を大きく下回る結果となりました。

三つ目が、生活関連セグメントにおけるPrinovaグループにて、昨年度10月にスポーツニュートリションの製造受託を目的として立ち上げたユタ新工場が、想定した大手顧客の生産量の減少のあおりを受け、準備していた人員の人件費ならびに工場の賃料、減価償却費の計上により、コスト先行となり、大きな減益となっております。

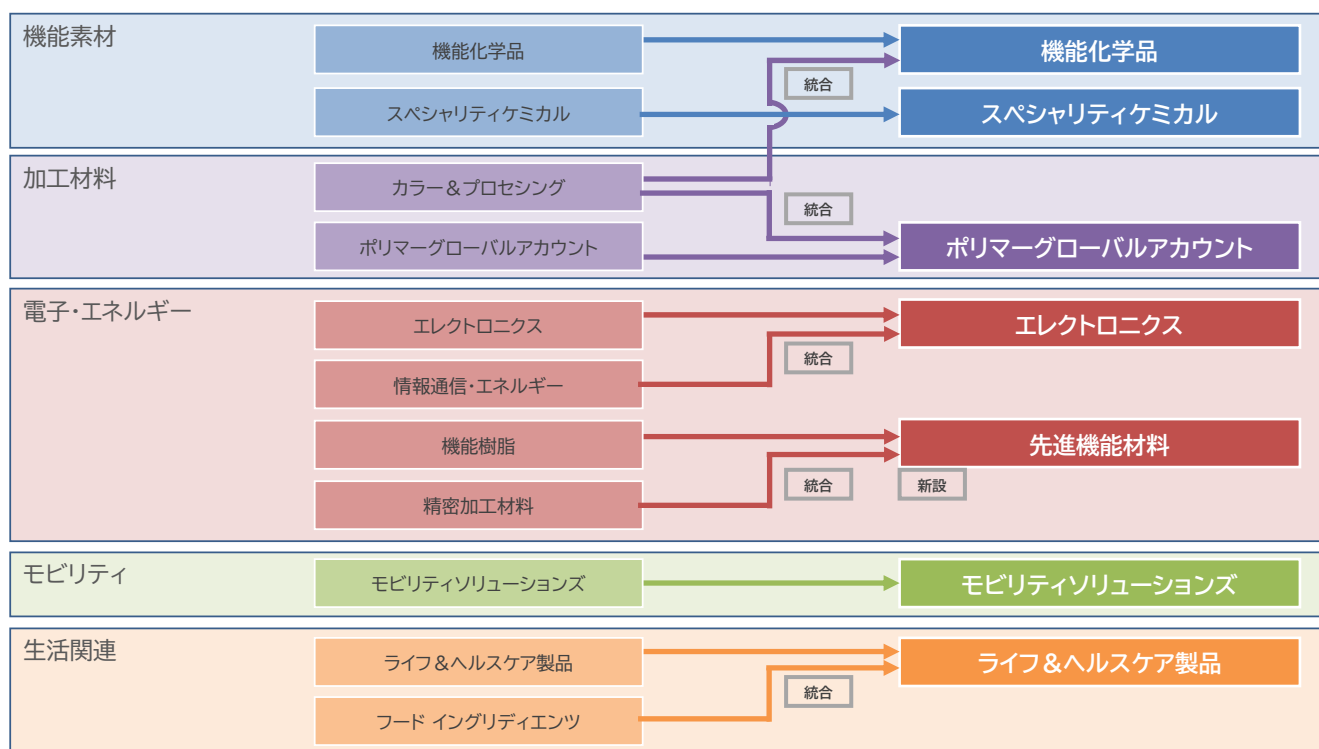
以上が、想定と大きくマイナスに乖離した事業となります。

一方で、半導体事業におきましては、2月に底を打った兆しが出ているものの、一部のメーカーではさらに稼働を落としており、まだら模様な状況となっております。依然として半導体の在庫は積み上がっており、2024年の夏場まで市場回復は厳しいとわれわれは想定しております。中でも、液状封止材においては、生成AI向けのハイエンドサーバーに使用する半導体用途が好調に推移しております。

また林原は、昨年から続きました原料価格の高騰、ならびにユーティリティ価格の高騰分を製品単価へ反映ができ、加えて化粧品素材のAA2G®の需要増加もあり、収益性が回復いたしました。

中期経営計画 **ACE 2.0** につきましては、KGI及びKPIの見直しを検討してまいりましたが、今回、目標値は据え置くことといたしました。詳細につきましては、後半部分でご説明をさせていただきます。

10月1日付 組織変更



再編の目的と詳細は後ほどご説明させていただきますが、
以降のページを説明するにあたり、10月1日付で組織変更を行いましたので、
従来の11事業部から7事業部に統合しました新組織内容をお示しいたします。

各セグメントの事業環境

セグメント	事業	市場等	当初想定	上期状況	対想定	下期想定	対上期	通期見通し (対当初想定)
機能素材	機能化学品	塗料	流通在庫調整が解消、自動車生産台数等が回復	自動車関連回復も建築関連は低迷	🔴	上期より状況回復	🔵	🔴
		カラーフォーマー	需要は引き続き低調	需要が想定以上に低迷、市況下落	🔴	上期同様の水準	➡️	🔴
	SPA シェリテイクミカ	半導体	上期は低調、下期以降回復	想定通り	➡️	上期同様の水準	➡️	🔴
		エポキシ	上期は流通在庫調整、下期から回復	低調に推移	🔴	流通在庫が解消し復調	🔵	🔴
		油剤	自動車生産台数等の回復により堅調に推移	中国、日本ともに低調に推移	🔴	流通在庫が解消し復調	🔵	🔴
加工材料	ポリアーゲローバルアカウント	樹脂	OA・ゲーム等向けの需要回復	主に中国が低調に推移	🔴	上期より状況回復	🔵	🔴
電子・エネルギー	エレクトロニクス	半導体	上期は低調、下期以降回復	市場は想定以上に悪かったが、新規商材拡充	➡️	市場回復せず、回復は来期以降	🔴	🔴
		ディスプレイ	上期は低調、下期以降回復	想定通り	➡️	上期同様の水準	➡️	➡️
	先進機能材料	半導体	上期は低調、下期以降回復	市場全体は厳しいが、ハイエンド向け好調	🔵	市場は回復しないが、ハイエンド向け増加	🔵	🔵
		スマホ	上期は低調、下期以降回復	想定以上に低迷	🔴	流通在庫が解消し復調	🔵	➡️
モビリティ	モビリティソリューションズ	自動車	1Q以降、自動車生産台数回復	想定通り	➡️	自動車生産台数増加等もあり増加	🔵	➡️
生活関連	ライフ&ヘルスケア製品	フード	欧米でのスポーツニュートリション市場好調	米市場需要減少、市況下落	🔴	米市場の需要が徐々に回復	🔵	🔴
		化粧品	コロナ収束等により、化粧品需要増加	想定通り	➡️	季節性のある商材の需要が減少	🔴	➡️
		医薬	需要増加	在庫積み増し等により高稼働	➡️	上期反動により、上期比減少	🔴	➡️

※2023年10月1日付組織変更後の事業区分

こちらは、われわれの各事業部の主な市場の事業環境について、計画策定時の想定と上期の状況、下期の想定を記載しております。

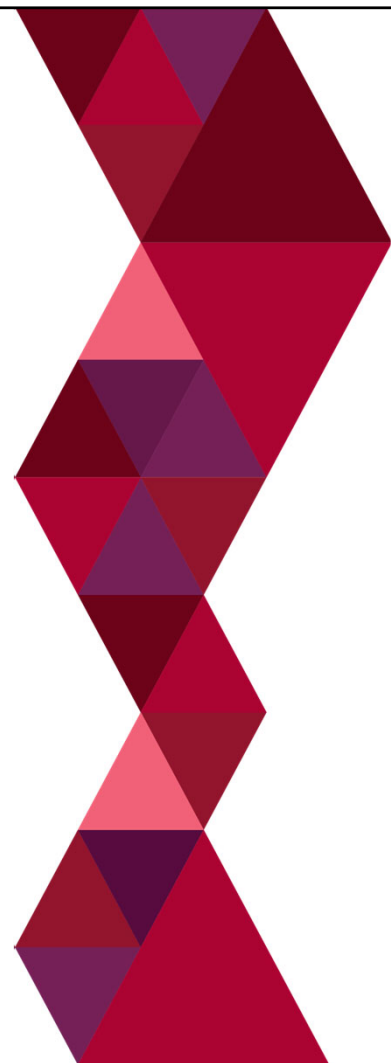
全体的に上期は計画策定時の想定より低迷もしくは想定どおりが多く、下期は上期と比較して状況が改善すると見ている市場が多くなっております。

目次

■ 2023年度 第2四半期決算概要及び通期見通し P5～P22

■ 中期経営計画 ACE 2.0について P23～P40

2023年度 第2四半期決算概要 及び通期見通し



連結損益計算書

- ▶ 売上総利益：主に加工材料における樹脂販売ビジネスの収益性低下により、減益
- ▶ 営業利益：売上総利益の減少に加え、人件費等の一般管理費の増加により、減益
- ▶ 四半期純利益：営業利益の減少に加え、支払利息の増加等により、四半期純利益も減益

(単位:億円)

	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	増減額	前年同期比	通期見通し (修正前)	進捗率
売上高	4,555	4,501	△53	99%	9,580	47%
売上総利益	793	788	△4	99%	1,710	46%
<利益率>	17.4%	17.5%	0.1ppt	—	17.8%	—
販売費及び 一般管理費	594	644	49	108%	1,365	—
営業利益	198	144	△54	73%	345	42%
経常利益	202	142	△60	70%	326	44%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	155	102	△53	66%	240	43%
US\$レート (期中平均)	@ 134.0	@ 141.1	@ 7.0 円安		@ 135.0	
RMBレート (期中平均)	@ 19.9	@ 19.7	@ 0.2 円高		@ 20.0	

※ 収益認識基準 代理人取引による売上高および売上原価の相殺額 2022年度 第2Q -1,330億円 2023年度 第2Q -1,320億円
 ※ 為替の影響【売上総利益】+23億円【営業利益】+2億円

連結損益計算書となります。

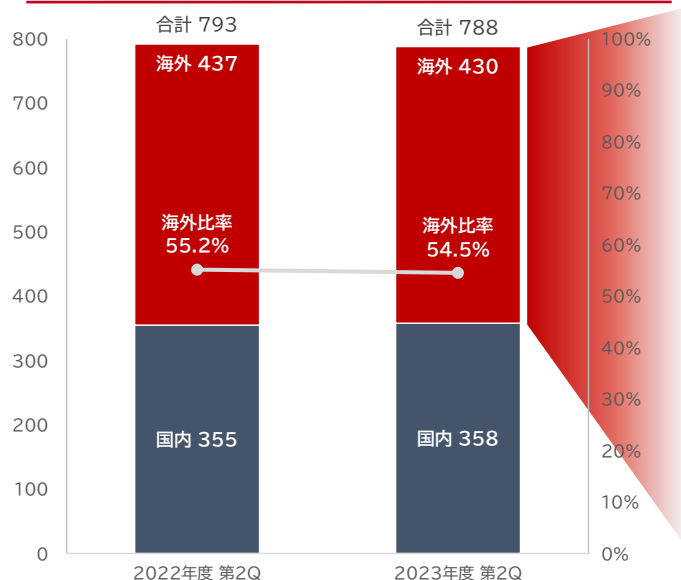
売上高から四半期純利益までは記載のとおりです。売上高、売上総利益は前期比、横ばいですが、販売費及び一般管理費が増加したこともあり、営業利益以下、減益となっております。

一般管理費は、サマリーでご説明しましたPrinovaグループのユタ新工場の270名分の人件費、工場賃借料、減価償却費の計上がスタートしたため、大きく増加しております。

所在地別 売上総利益

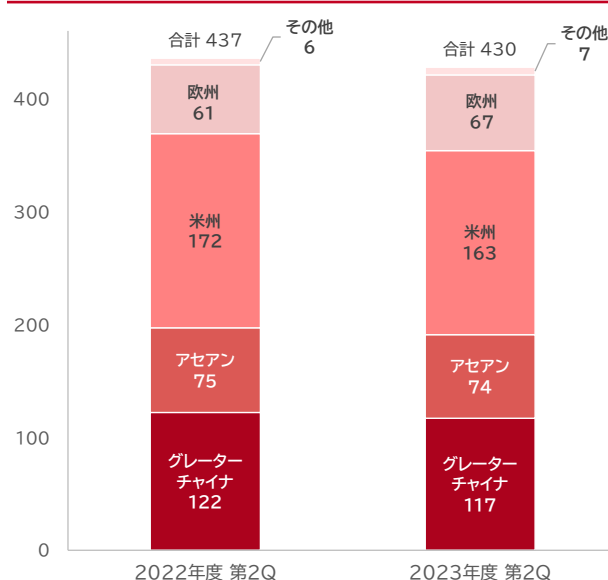
- ▶ 国内は微増となったが、海外は微減となり、全体として減益
- ▶ 国内は主に化粧品素材や変性エポキシ樹脂関連の販売増加により、増益
- ▶ 海外は円安による利益の増加はあったものの、景気減速の影響を受けて樹脂販売が低調に推移し、減益

国内・海外売上総利益（億円）



※ 国内・海外売上総利益における国内の数値は地域間調整を含みます。

海外売上総利益の地域別内訳（億円）



所在地別の売上総利益です。

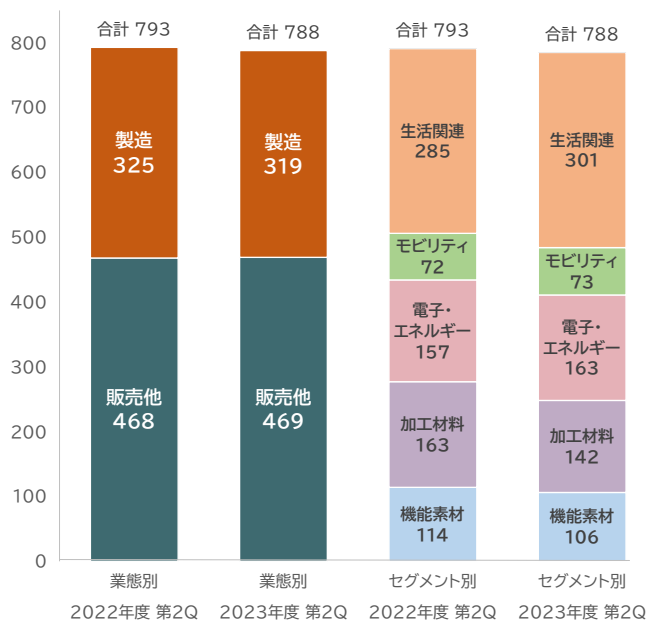
国内は微増、海外は微減で、海外比率は54.5%、前期比では若干の低下となっております。

地域別では、景気減速の影響を受けたグレートチャイナ、サマリーでご説明しました、Prinovaグループやカラーフォーマー事業の低迷の影響を受け、米州が減益となっております。

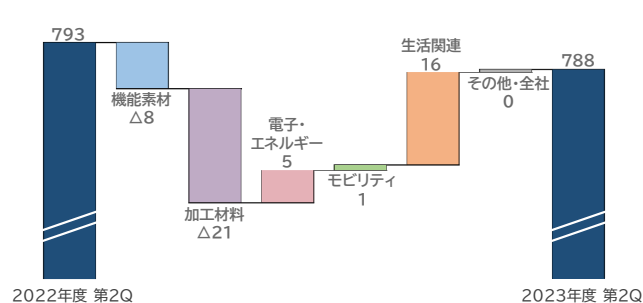
業態・セグメント別 売上総利益

- ▶ 機能素材は塗料原料の販売や半導体関連等の電子業界向けの原料販売が減少
- ▶ 加工材料はOA・ゲーム機器業界等向けの樹脂販売が需要の減少および顧客の在庫調整の影響等により減少
- ▶ 電子・エネルギーは、半導体業界向け材料販売は減少したが、変性エポキシ樹脂関連の半導体・電子部品関連の販売が増加し、全体として増加
- ▶ 生活関連は化粧品素材の販売や医薬品原料の販売が増加

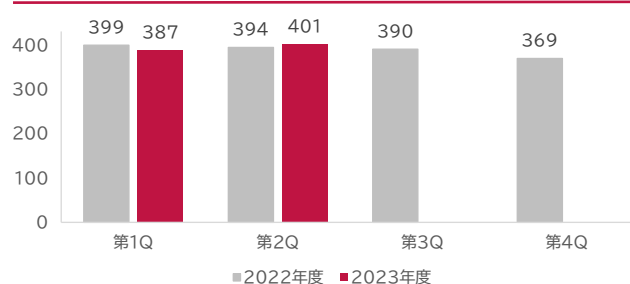
業態・セグメント別 売上総利益 (億円)



セグメント別 売上総利益 増減 (億円)



売上総利益 四半期推移 (億円)



業態・セグメント別の売上総利益です。

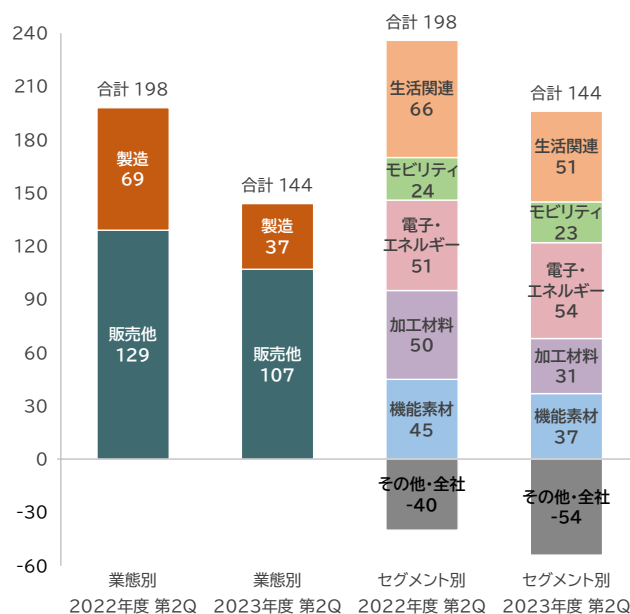
業態別では商社ビジネスが横ばい、製造ビジネスが減益となりました。

セグメント別では、加工材料セグメントの減益が大きくなっています。これはサマリーでご説明しましたカラーフォーマー事業の前期比マイナス11億円、樹脂販売事業での数量減少及び単価下落によるマイナス13億円となっております。生活関連セグメントの増益は、サマリーでご説明した林原の収益回復によるものとなります。

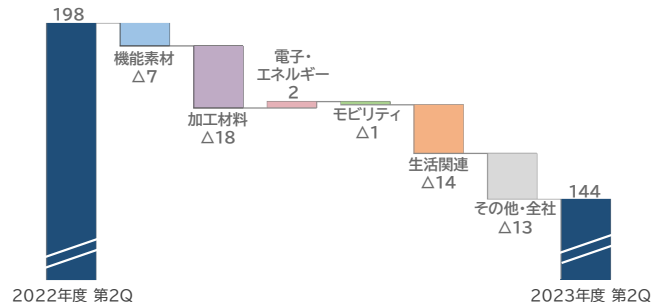
業態・セグメント別 営業利益

- ▶ 機能素材、加工材料は売上総利益の減少により、減益
- ▶ 電子・エネルギーは売上総利益の増加により、増益
- ▶ 生活関連は売上総利益は増加したが、主にPrinovaグループの人件費等の一般管理費の増加、ユタ新工場の利益貢献の遅れ等の影響により、減益
- ▶ DX関連投資等、将来の持続的成長のための投資は継続して実施

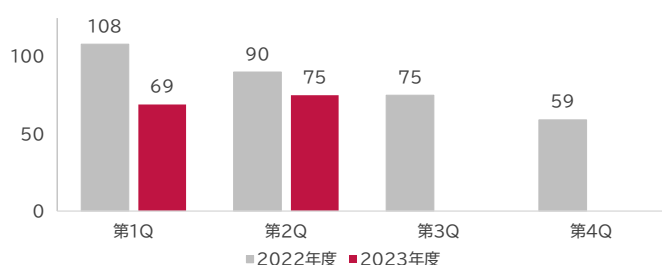
業態・セグメント別 営業利益 (億円)



セグメント別 営業利益 増減 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



こちらが業態・セグメント別の営業利益です。

商社ビジネス、製造ビジネスともに減益ですが、特に製造ビジネスが大きく減益となりました。

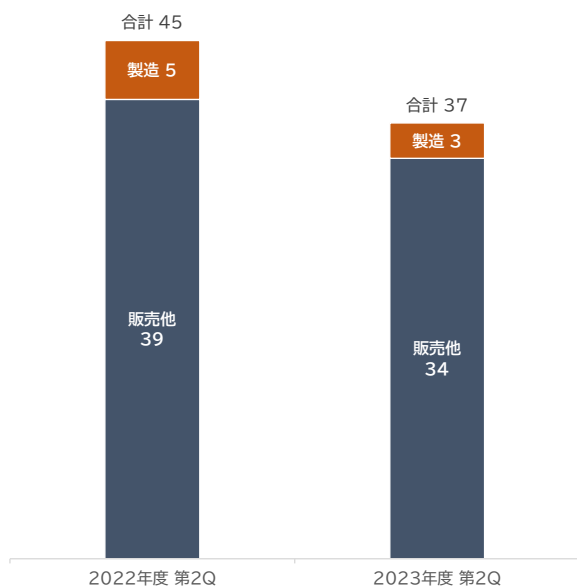
主な要因はサマリーでご説明しました、カラーフォーマー事業の減益に加え、生活関連セグメントのPrinovaグループの減益です。その他・全社は、従来から取り組んでおりますDX関連投資等の費用や、数理差異等を含む人件費の増加によるものとなっております。

各事業セグメントの詳細は、次のページ以降で説明いたします。

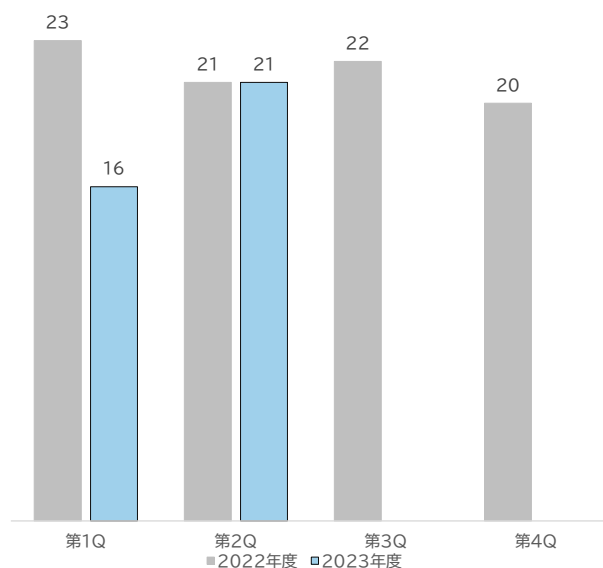
セグメント 営業利益概況：機能素材

- ▶ 自動車業界等向けは復調も、建築用途が不調により全体として塗料原料の販売が減少
- ▶ 半導体関連等の電子業界向けの原料販売、加工油剤・樹脂関連の原料販売が減少
- ▶ 顧客の在庫調整の影響もあり全体として低調に推移した結果、前年同期と比べて減益

業態別 営業利益 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



機能素材セグメントの営業利益の状況です。

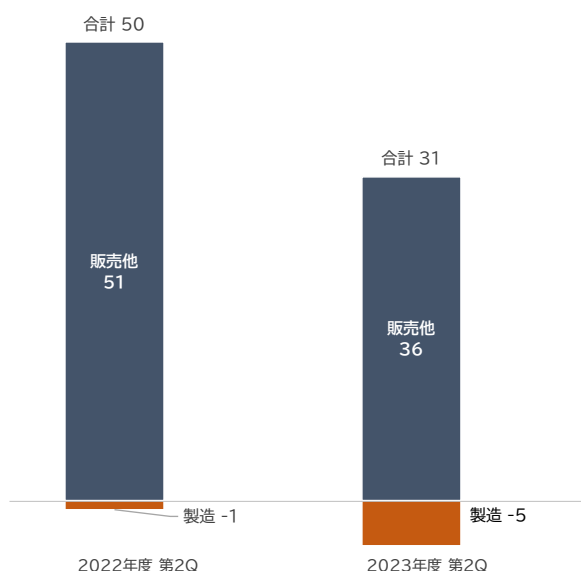
自動車塗料の原料販売は、生産台数の増加を受けて回復しております。
半導体の前工程におけるプロセスケミカルの原料販売は、コロナによるお客様での在庫積み上げの影響もあり、減益となりました。

製造ビジネスは、北米のユーザー向けに販売するナガセケムテックスのデナコールが、先ほど同様にお客様の在庫の積み増しの影響を受けて低調に推移いたしました。下期にかけて回復の見通しです。

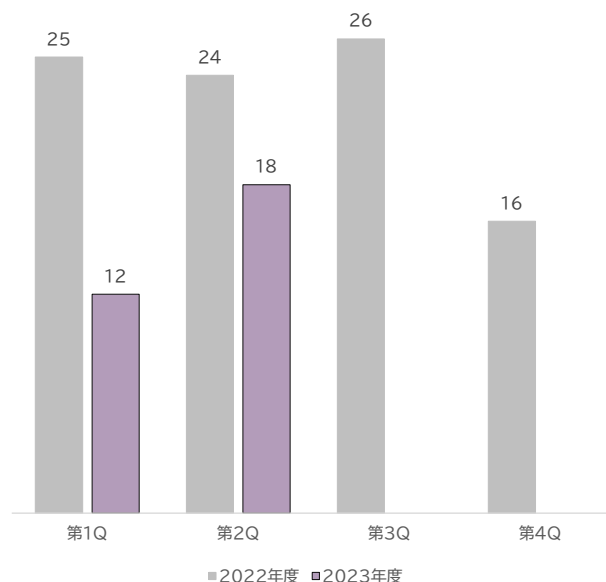
セグメント 営業利益概況:加工材料

- ▶ OA・ゲーム機器業界等向けの樹脂販売は需要の減少および顧客の在庫調整の影響等により、減少
- ▶ 情報印刷関連材料は製造業の収益性が低下し、販売も減少
- ▶ 樹脂販売の減少、製造業の収益性の低下により商社業、製造業ともに低調に推移し、前年同期と比べて減益

業態別 営業利益 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



加工材料セグメントです。

商社ビジネスは、サマリーでご説明しました樹脂販売数量の減少に加えて、需給バランスの崩れによる樹脂単価の下落の影響を受け、減益となりました。

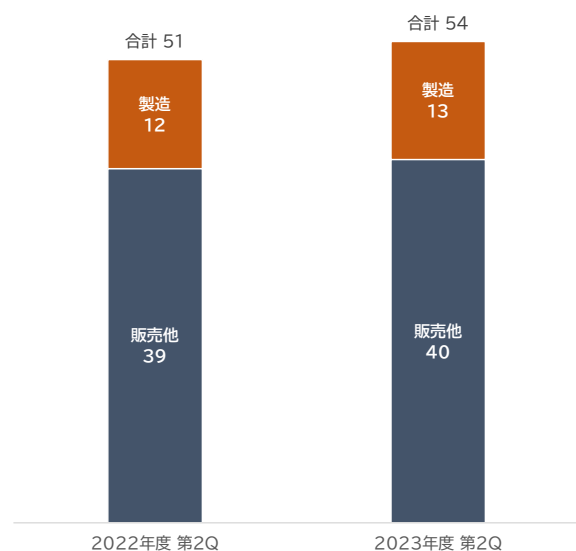
第1四半期は販売単価が下落する一方、単価下落前に購入した在庫の販売となったため収益性が低下しましたが、これら在庫を一掃したことにより、現在、利益率は平準化に向かっております。

製造ビジネスでの減益は、サマリーでご説明しましたカラーフォーマー事業が要因となっております。

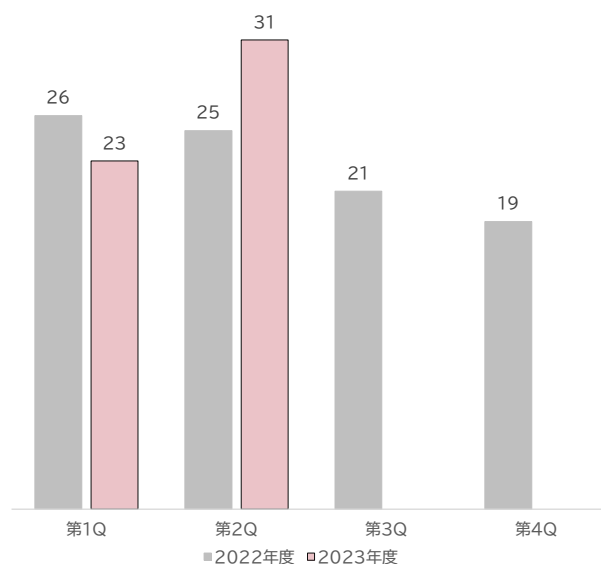
セグメント 営業利益概況：電子・エネルギー

- ▶ 半導体業界向け材料販売は半導体市況の悪化はあるものの、商材の拡充等もあり増加
- ▶ 変性エポキシ樹脂関連は、主にサーバー用の半導体向け、モバイル機器向けの販売が増加
- ▶ 全体としては、変性エポキシ樹脂関連の販売好調により、前年同期と比べて増益

業態別 営業利益 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



電子・エネルギーセグメントです。

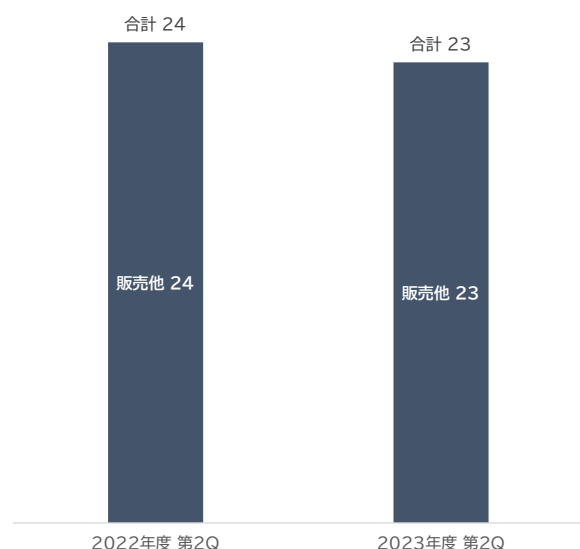
半導体業界全体は、サマリーでご説明したとおりです。

来年上期いっぱいまで市場の回復は難しいと見ておりますが、当社においては、商社ビジネスで新たな商材を拡充することにより、売上を拡大。製造ビジネスにおいては、ナガセケムテックスのハイエンドサーバー向け液状封止材が伸長し、利益が好調に推移しております。

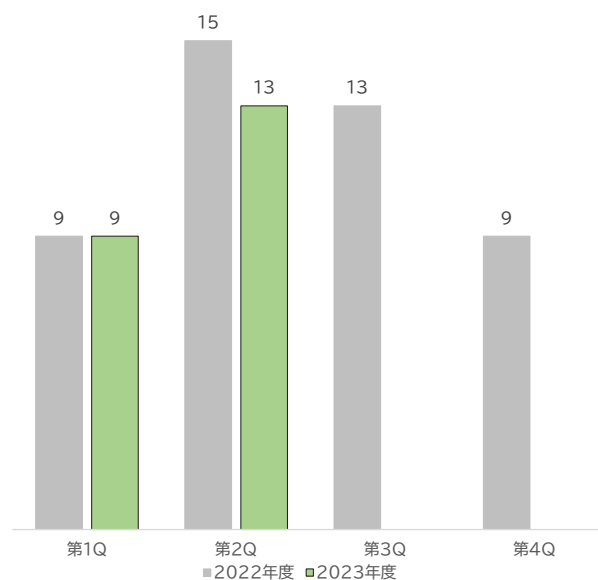
セグメント 営業利益概況:モビリティ

- ▶ 樹脂の販売は、自動車生産台数の増加や既存顧客向けへのシェア拡大等により増加
- ▶ 内外装・電動化用途の機能素材・機能部品の販売が増加
- ▶ 活動量の増加等に伴う一般管理費の増加により、前年同期と比べて減益

業態別 営業利益 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



モビリティセグメントです。

日系自動車メーカーの国内の上期生産台数は、前期比約120%と好調に推移し、その影響を受け樹脂の販売数量は増加しています。

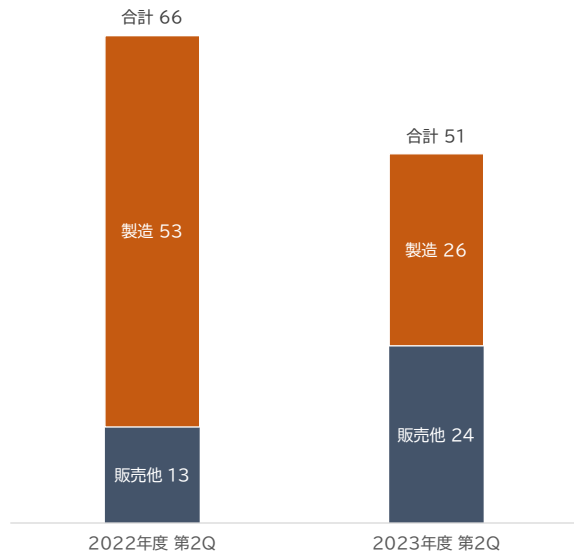
一方、ナフサ連動により単価は下落し、一般管理費の増加も相まって営業利益は横ばいとなりました。

欧米EVメーカー向けの機能部品ならびに電動化用製品の販売は引き続き好調に推移しております。

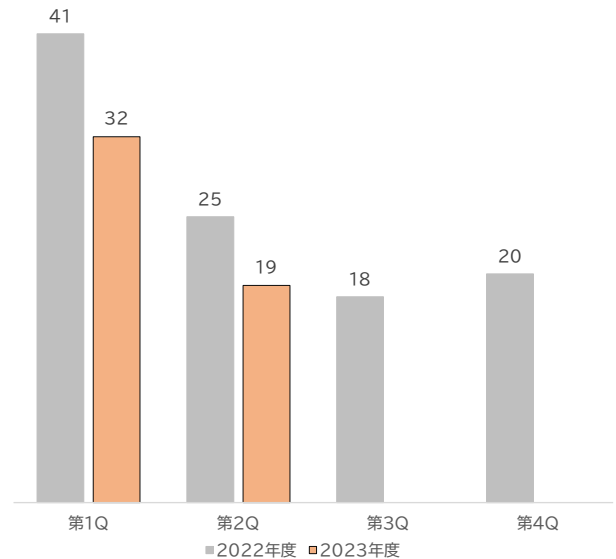
セグメント 営業利益概況:生活関連

- ▶ Prinovaグループは円安による影響に加え、ユタ新工場の稼働もあり全体として販売が増加したが、市況下落により食品素材販売の収益性が低下
- ▶ 林原は主に香粧品素材の販売が増加
- ▶ 林原は好調に推移したが、Prinovaグループの収益性低下、ユタ新工場の利益貢献の遅れにより、全体として前年同期と比べて減益

業態別 営業利益 (億円)



営業利益 四半期推移 (億円)



生活関連セグメントです。

商社ビジネスでは、香粧品素材、医薬品原料等の販売が好調に推移いたしました。製造ビジネスは、林原の香粧品素材であるAA2G®の販売好調等により増益でしたが、Prinovaグループで、サマリーでご説明のとおり、ユタ新工場が減益となったことと、素材販売ビジネスでシェア拡大により数量が拡大したものの、中国品との競合により販売単価が大幅に下落、収益が低下したことにより、製造ビジネス全体で大きくマイナスとなりました。

第1四半期から第2四半期にかけて利益が落ちておりますが、これは林原の香粧品素材のユーザーでの製品製造切り替えによる影響で、下期は回復を見込んでおります。

林原、Prinovaグループの計数は、次のページでご説明いたします。

主要製造子会社の業績概要

- ▶ ナガセケムテックス：生化学品事業の移管があったものの、収益性の高い変性エポキシ樹脂関連の販売が増加したことにより、増益
- ▶ 林原：原材料・ユーティリティ価格高騰分の価格転嫁が進んだことや需要の回復を受けた香粧品素材の販売好調により、増益
- ▶ Prinovaグループ：製造加工ビジネスにおける販売の増加はあったものの、市況下落による食品素材販売の収益性の低下や人件費等の一般管理費の増加、ユタ新工場の利益貢献の遅れ等の影響により、減益

(単位:億円)

		2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	増減額	前年同期比	通期見通し (修正前)	進捗率
ナガセケムテックス	売上高	135	122	△12	90%	252	49%
	売上総利益	38	37	△1	97%	71	52%
	営業利益	11	13	1	112%	20	66%
林原	売上高	138	170	31	122%	367	46%
	売上総利益	53	62	9	118%	131	48%
	営業利益	20	26	6	133%	50	53%
	のれん等償却費	15	15	—	100%	30	50%
	償却費負担後営業利益	4	11	6	239%	19	58%
Prinova グループ	売上高	950	968	18	102%	2,035	48%
	売上総利益	166	164	△2	98%	367	45%
	営業利益	57	26	△30	47%	84	32%
	のれん等償却費	11	12	1	110%	24	50%
	償却費負担後営業利益	46	14	△31	32%	59	24%

主要製造子会社の業績概要です。

ナガセケムテックスの売上、売上総利益は、今年度4月1日よりNAGASEグループ内でのバイオ事業統合のため、ナガセケムテックスの福知山工場で行っていた酵素事業を林原に移管しました影響で減少しております。

一方で、エポキシ樹脂、ハイエンドサーバー向けの液状封止材の販売が増加したこと等により、営業増益となりました。

林原はサマリーでご説明のとおり、原材料高、ユーティリティコストの上昇分の販売価格への転嫁が進みましたので、AA2G[®]、香粧品素材の販売好調も受けて、6億円の営業増益となっております。

Prinovaグループは、先ほどご説明しました素材販売における単価下落と、サマリーでご説明したユタ新工場の影響により、30億円の営業減益となっております。

連結貸借対照表

- ▶ 流動資産：縮減を進めてきた棚卸資産が減少
- ▶ 純資産：配当金の支払い・自己株式取得もあったが、四半期純利益の計上、有価証券評価差額、為替換算調整勘定の増加等もあり増加

(単位:億円)

	2023年3月末	2023年9月末	増減額	主な増減
流動資産	5,301	5,388	87	
（現金及び預金）	408	408	△0	
（売掛債権）	3,021	3,245	224	
（棚卸資産）	1,697	1,542	△155	
固定資産	2,325	2,458	132	
（投資有価証券）	697	752	55	
資産の部合計	7,626	7,847	220	
流動負債	2,862	2,906	44	短期借入金・CP△121
（買掛債務）	1,404	1,567	163	
固定負債	980	1,018	37	リース債務+35、長期借入金△12
負債の部合計	3,843	3,924	81	
株主資本	3,090	3,066	△24	自己株式△66
その他の包括利益累計額	586	785	199	為替換算調整勘定+154、有価証券評価差額+38
非支配株主持分	107	70	△36	
純資産の部合計	3,783	3,922	138	
運転資本	3,313	3,220	△93	
自己資本比率	48.2%	49.1%	0.9ppt	
NET D/レシオ	0.38	0.34	△0.04	

連結貸借対照表になります。

棚卸資産は1,542億円と、前期末と比較して155億円縮減し、運転資金が93億円減少いたしました。今後も継続し、年度末には1,400億円以下にしていきたいよう努めてまいります。

運転資金の減少に伴いまして、短期借入金は102億円減少しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

- ▶ 営業CF: 運転資本の減少等により、営業キャッシュ・フローは382億円の純収入
- ▶ 投資CF: 投資有価証券売却による収入等があったが、主に有形・無形固定資産の取得による支出等により64億円の純支出
- ▶ 財務CF: 短期借入金・CPの減少や配当金の支払い、自己株式取得等により366億円の純支出

(単位: 億円)

	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△179	382
投資活動によるキャッシュ・フロー	△59	△64
フリーキャッシュ・フロー	△239	318
財務活動によるキャッシュ・フロー	115	△366
換算差額	47	50
現金及び現金同等物の増減額	△76	2
有形・無形資産償却費	71	79
固定資産投資	△83	△82
運転資本の増減	△295	233

連結キャッシュ・フローになります。

前期は営業キャッシュ・フローが運転資金の増加もありマイナスでしたが、今期は在庫の圧縮など、運転資金の縮減により、営業キャッシュ・フローは382億円の収入となりました。

2023年度 通期業績見通し(変更あり)

- ▶ 自動車関連、半導体関連、ライフ&ヘルスケア関連等、堅調に推移している事業はあるものの、以下の状況を踏まえ通期業績見通しを下方修正
- ▶ 樹脂販売は世界的なインフレ影響による電子・電気製品の需要減少を受けて販売が減少し、市況下落により収益性も低下
- ▶ フード関連事業はPrinovaグループのユタ新工場の利益貢献が遅れていることに加え、市況下落により食品素材販売の収益性も低下
- ▶ 当初は下期から見込んでいたスマートフォンの需要の本格回復に遅れが見られ、関連する材料、素材販売による利益が当初想定を下回る可能性

(単位:億円)

	2022年度 実績	2023年度 見通し修正前	2023年度 見通し修正後	増減額	増減率
売上高	9,128	9,580	9,000	△580	△6%
売上総利益	1,554	1,710	1,630	△80	△5%
<利益率>	17.0%	17.8%	18.1%	0.3ppt	—
販売費及び一般管理費	1,220	1,365	1,330	△35	△3%
営業利益	333	345	300	△45	△13%
経常利益	325	326	290	△36	△11%
親会社株主に帰属する当期純利益	236	240	225	△15	△6%
US\$レート (期中平均)	@ 135.5	@ 135.0	@ 143.0	@ 8.0 円安	
RMBレート (期中平均)	@ 19.7	@ 20.0	@ 20.0	—	

2023年度の通期業績見通しとなります。

こちらは変更しております。

サマリーでご説明しました情報印刷関連事業、樹脂販売事業、Prinovaグループの事業の主要要因により、通期業績見通しを下方修正いたしております。

2023年度 セグメント別業績見通し(変更あり)

- ▶ 機能素材は加工材料からの事業移管により売上高は増加するが、収益性が悪化している情報印刷関連事業の影響により営業利益は下方修正
- ▶ 電子・エネルギーは売上高は全体として減少を見込むが、高収益品の販売増加により売上総利益の減少は小さく、営業利益を上方修正
- ▶ 生活関連は林原が好調もPrinovaグループのユタ新工場の利益貢献の遅れによる影響が大きく、営業利益を下方修正
- ▶ その他・全社は費用対効果を見直し経費を削減

※ 2023年度見直し修正前は事業セグメントの組替前、2022年度実績および2023年度修正見直しは事業セグメント組替後の数値

		(単位:億円)				
		2022年度 実績	2023年度 見直し修正前	2023年度 見直し修正後	増減額	増減率
機能素材	売上高	1,561	1,150	1,540	390	34%
	売上総利益	298	229	275	46	20%
	営業利益	104	89	83	△6	△7%
加工材料	売上高	2,209	2,700	1,970	△730	△27%
	売上総利益	242	343	236	△107	△31%
	営業利益	76	110	69	△41	△37%
電子・エネルギー	売上高	1,369	1,500	1,390	△110	△7%
	売上総利益	307	338	335	△3	△1%
	営業利益	92	106	111	5	5%
モビリティ	売上高	1,255	1,356	1,299	△57	△4%
	売上総利益	144	156	149	△7	△5%
	営業利益	47	51	48	△3	△6%
生活関連	売上高	2,731	2,873	2,800	△73	△3%
	売上総利益	559	643	634	△9	△1%
	営業利益	105	113	108	△5	△4%
その他・全社	売上高	0	1	1	—	—
	売上総利益	1	1	1	—	—
	営業利益	-94	-124	-119	5	4%
連結合計	売上高	9,128	9,580	9,000	△580	△6%
	売上総利益	1,554	1,710	1,630	△80	△5%
	営業利益	333	345	300	△45	△13%

※ 2023年10月1日より事業セグメントの区分方法を変更しておりますが修正前の見直しについては、当該変更による組換え反映前の数値となります。

セグメント別の業績見通しになります。

先ほどお見せしましたとおり、2023年10月1日より、事業セグメントの区分方法を変更しており、主な変更として、加工材料セグメントの樹脂販売以外のビジネスを、機能素材セグメントに統合いたしました。

次のページでセグメント別の下期見直しについてご説明をいたします。

2023年度 セグメント別業績見通し(上期実績・下期見通し)

- ▶ 以下の数値はすべて2023年10月1日付の組織変更反映後の数値
- ▶ 上期にあった顧客の在庫調整が一定程度緩和することや、市況が下落している樹脂、食品素材の高い単価の在庫販売の一巡によって収益性が回復すること等から上期比、全体的に営業利益は増益見込み
- ▶ 電子・エネルギーは売上高は減少するが、収益性の高いナガセケムテックス製品の販売好調等により上期比、営業利益は増益見込み
- ▶ その他・全社は全体として当初見込みよりも減少するが、上期よりも下期に予算計上している経費が多いこと等から上期比、費用は増加する見込み

(単位:億円)

		2023年度 上期実績	2023年度 下期見通し	2023年度 見通し修正後	進捗率
機能素材	売上高	721	818	1,540	47%
	売上総利益	132	142	275	48%
	営業利益	36	46	83	44%
加工材料	売上高	1,022	947	1,970	52%
	売上総利益	116	119	236	49%
	営業利益	32	36	69	48%
電子・エネルギー	売上高	712	677	1,390	51%
	売上総利益	163	171	335	49%
	営業利益	54	56	111	49%
モビリティ	売上高	649	649	1,299	50%
	売上総利益	73	75	149	50%
	営業利益	23	24	48	49%
生活関連	売上高	1,396	1,403	2,800	50%
	売上総利益	301	332	634	48%
	営業利益	51	56	108	48%
その他・全社	売上高	—	1	1	—
	売上総利益	0	0	1	59%
	営業利益	-54	-64	-119	46%
連結合計	売上高	4,501	4,498	9,000	50%
	売上総利益	788	841	1,630	48%
	営業利益	144	155	300	48%

※ 2023年10月1日より事業セグメントの区分方法を変更しており、当該変更を反映した組替後の数値を記載しております。

全般的に、上期は機能素材セグメント、加工材料セグメント、モビリティセグメントを中心に、お客様での在庫調整を受け販売が減少いたしました。

下期はお客様での在庫が平準化し、一定程度回復するものと見込んでおります。

また、電子・エネルギーセグメントは、高収益のナガセケムテックスのハイエンドサーバー向けの液状封止材が継続して好調に推移し、上期と比べても利益が増加するものと考えております。

主要製造子会社の業績見通し(変更あり)

- ▶ ナガセケムテックス：売上高は全体として減少を見込むが、収益性の高い製品の販売好調により、営業利益を上方修正
- ▶ 林原：主に化粧品素材の販売好調等により、営業利益を上方修正
- ▶ Prinovaグループ：ユタ新工場の利益貢献の遅れ、市況下落を受けた食品素材販売の収益性低下による影響が大きく、営業利益を下方修正

(単位:億円)

		2022年度 実績	2023年度 見通し修正前	2023年度 見通し修正後	増減額	増減率
ナガセケムテックス	売上高	253	252	247	△4	△2%
	売上総利益	68	71	77	5	8%
	営業利益	18	20	24	4	23%
林原	売上高	281	367	347	△19	△5%
	売上総利益	103	131	128	△2	△2%
	営業利益	37	50	52	1	3%
	のれん等償却費 償却費負担後営業利益	30 7	30 19	30 21	— 1	— 8%
Prinova グループ	売上高	1,927	2,035	1,943	△91	△5%
	売上総利益	312	367	355	△12	△3%
	営業利益	80	84	62	△22	△27%
	のれん等償却費 償却費負担後営業利益	24 56	24 59	25 36	0 △23	4% △39%

主要製造子会社の業績見通しとなります。

ナガセケムテックスの増益は先ほどご説明したとおりです。

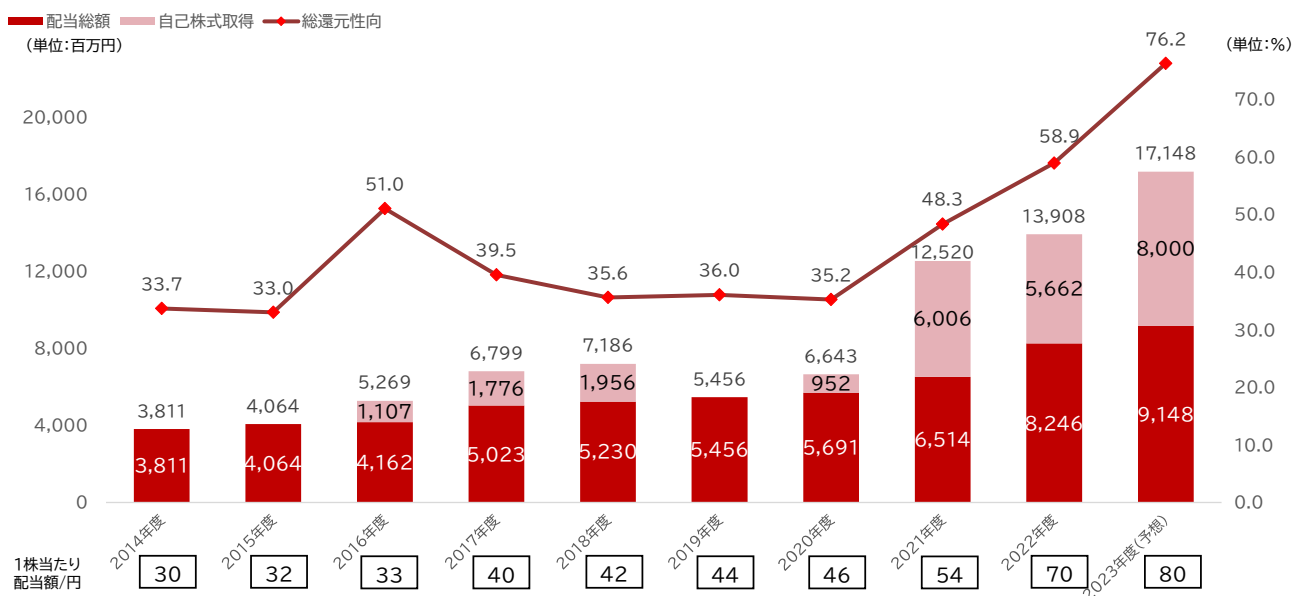
また、林原は当初想定どおりに進捗しております。

Prinovaグループは、先ほどからのご説明のとおり、ユタ新工場での利益貢献が遅れており、大幅に下方修正しております。

ユタ新工場ですが、立ち上げが遅れているものの、下期にかけて生産販売数量は改善しており、単月黒字化してきております。今後、製造プロセスの自動化によるコスト削減と、新規顧客獲得による売上拡大により、利益貢献を具現化していき、Prinovaグループの営業利益として2025年度には、2023年度、本年度の倍増を目指してまいります。

株主還元状況

- ▶ 2023年度の1株当たり配当金は中間40円、期末40円の年間80円を予定(14期連続増配見通し)
- ▶ 2023年5月に決議した80億円の自己株式取得は予定通り進捗し、10月末時点での取得累計額は71億円(取得期間:2023年5月~12月予定)
- ▶ 増配および自己株式取得による還元拡充もあり、2023年度の総還元性向は76%となる見込み



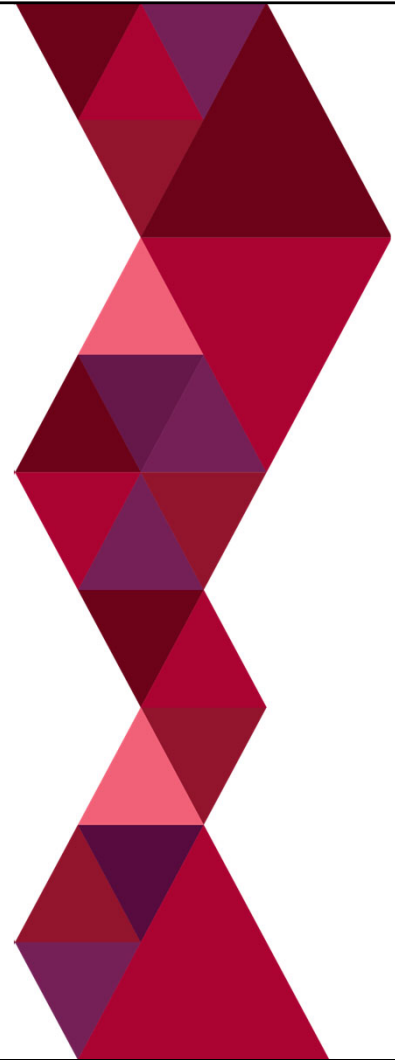
※ 2023年度の期末配当金は、2024年6月開催予定の第109回定時株主総会に附議予定です。

株主還元になります。

2023年度の通期業績見通しは下方修正いたしました。配当予想については変更せず、据え置きとしております。

また、2023年5月に決議いたしました自社株式取得は順調に推移しており、10月末時点で71億円取得いたしました。

中期経営計画 **ACE 2.0**について



ここから中期経営計画 **ACE2.0** についてご説明させていただきます。

目次

- 中期経営計画 ACE 2.0の進捗
- 将来に向けた成長戦略

中期経営計画 **ACE 2.0**の進捗

中期経営計画 **ACE 2.0** の進捗状況になります。

中期経営計画 ACE 2.0の定量目標(変更なし)

ACE 2.0の3年目を迎え、進捗状況を踏まえ、見直しを実施

- ✓ 定量目標は変更せず、ROE8.0%以上、営業利益350億円を収益力のベースラインとして成長に挑戦できる体制構築を目指す
- ✓ 基本方針を維持し、中長期的な価値提供に向けた戦略を明確化

“質の追求”の目標指標(KGI:Key Goal Indicator)

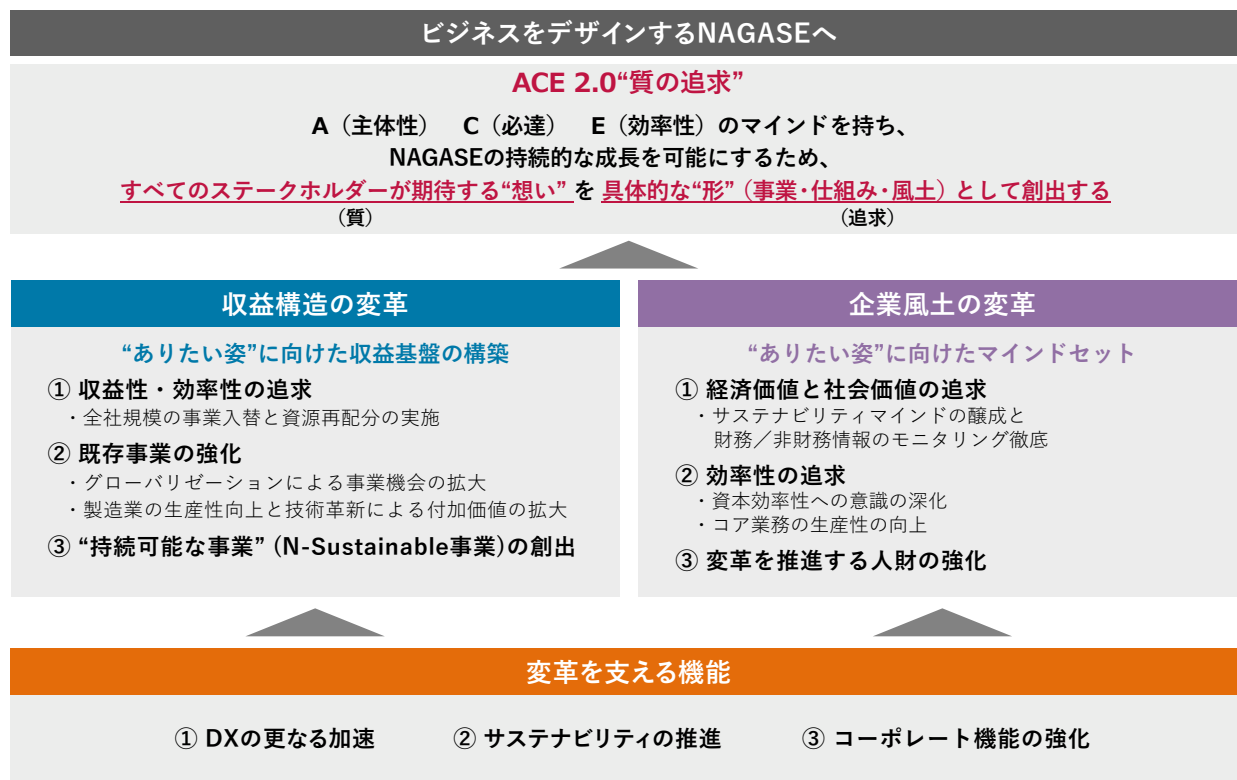
施策	指標	2020年度	2021年度	2022年度	2025年度
資本効率性の向上	ROE	5.9%	7.7%	6.6%	8.0%以上
収益力の拡大	営業利益	219億円	352億円	333億円	350億円

5月の決算説明会でご案内のとおり、中期経営計画 **ACE 2.0** の定量目標の見直しを検討してまいりました。これは **ACE 2.0** 初年度(2021年度)、市況高騰の影響もあり、業績が想定を上回りました。結果として、最終年度の目標KGIに近い水準となったことを背景としております。

しかしながら、足元では事業環境が一転していることから、KGI、KPIの目標は変更せず、当初掲げた目標であるROE8.0%以上、営業利益350億円を、ゴールではなくベースラインとすることを目指すことにいたしました。

なお、見直しにおいて今後の成長戦略を明確化しましたので、後ほどご説明いたします。

中期経営計画 ACE 2.0基本方針(変更なし)



ACE 2.0 の基本方針である「質の追求」は変更せず、収益構造の変革、企業風土の変革の両変革を推進し、それらの変革を支える機能の強化を加速してまいります。

中期経営計画 ACE 2.0の進捗

ACE 2.0『質の追求』

これまでの成果(～2023.3)

2023.4に認識している課題

収益構造の変革

- ・注力領域(フード・半導体)へ資本投下、収益拡大
- ・バイオ関連の新規素材の開発/マーケティング開始
- ・不採算事業の売却や海外拠点の統廃合を実施

企業風土の変革

- ・オフィス移転に伴う働き方改革
- ・キャリア採用を通じたダイバーシティの推進
- ・政策保有株式を削減

変革を支える機能

- ・対話機会拡充により、従業員エンゲージメントが向上
- ・ゼロボードと提携し、カーボンニュートラル推進
- ・外部評価機関のESGスコア評価向上

- ・計画の部分的・全面的見直しの必要性
(計画前提が一定程度以上に変化)
- ・ステージを一段引き上げる大胆な成長戦略
- ・環境変化のスピードに応じた意思決定としくみ
- ・有限なリソースの利活用が徹底されていない
(チャレンジするメンタリティは醸成)
- ・無駄の排除
- ・サステナビリティへの意識の高まり

QUICK WIN
始動

中期経営計画の進捗です。

収益構造の変革では、注力領域であるフード・半導体への資本投下、収益拡大が進みました。

企業風土の変革では、オフィス移転に伴う働き方改革、キャリア採用を通じたダイバーシティの推進を進めてまいりました。

また、変革を支える機能では、マネジメント層と従業員の対話を増やすことによって価値観を共有し、エンゲージメントの向上に努めております。

QUICK WINの状況 **リソース(人・金・時間)利活用を最大化 そしてより効率的に**

QUICK WIN

事業・財務ポートフォリオの進化

- ・ ROICによる事業ポートフォリオ管理と遂行
- ・ 不採算事業(減損リスク先を含む)の立て直しと整理
- ・ コーポレート主導の成長戦略の遂行
- ・ S&D(探索と開発)機能の強化
- ・ デジタルマーケティング推進

経営ガバナンスの強化

- ・ 合理性と効率性を追求した組織への統廃合と運営
- ・ 意思決定のしくみの見直しと運用
- ・ 権限の委譲

人財ポートフォリオの再構築

- ・ 後継人財の育成
- ・ タレントマネージメント(人的資本の再配分)
- ・ D&I遂行のための環境整備と制度・しくみの見直し

6ヶ月間で着手した施策

- ・ ROIC向上にむけて事業部ごとのWACC設定
- ・ アクションプランの策定/撤退の意思決定
- ・ 成熟市場から成長市場へ拠点等のリソースシフト
- ・ **将来に向けた成長戦略策定(P31以降参照)**
- ・ 新規事業の創出を目指し、CVC組成を決定

- ・ 事業部を11→7へ統合、意思決定をスピードアップ
- ・ 会議体を見直し事業運営を効率化
- ・ 権限委譲を実施

- ・ HRBP制度導入(事業部とコーポレートの連携強化)
- ・ 事業部統合で人的資本を再配置
- ・ 経営陣と従業員の対話促進
- ・ 総合職女性採用比率30%以上、
女性管理職比率6%以上を目標に設定(2025年度)

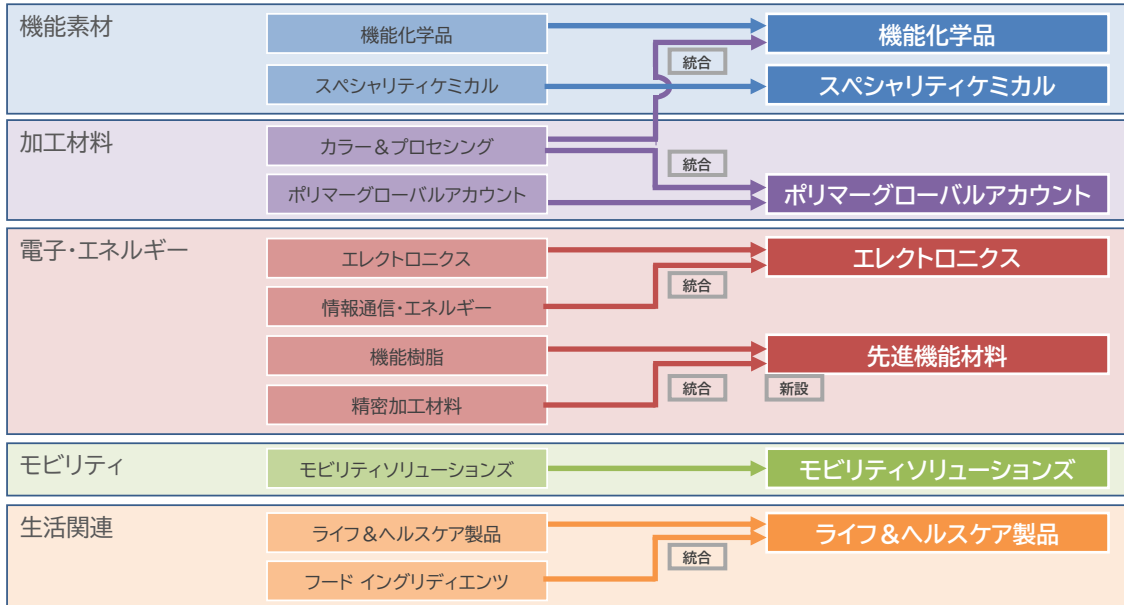
QUICK WINの状況です。

中期経営計画策定当時と環境が大きく変化し、さまざまな齟齬や課題が顕在化しています。現場力の強化と資本効率性の向上を目的とした事業・財務ポートフォリオの進化、経営の効率化と意思決定のスピードアップを目的とした経営ガバナンスの強化、人的資本の最大化とエンゲージメントの向上を目的とした人財ポートフォリオの再構築、この三つのQUICK WINを6カ月間で、右側に記載のとおり着手しております。

経営ガバナンスの強化

- ・10月から新たな組織で運営開始(従来の11事業部→7事業部へ統合)
- ・組織運営の効率化により、意思決定のスピードアップや業務生産性向上を図る

合理性と効率性を追求した組織体制を構築



三つのQUICK WINを遂行する基盤整備として、前段でもご説明のとおり、11の事業部を7つの事業部に再編いたしました。

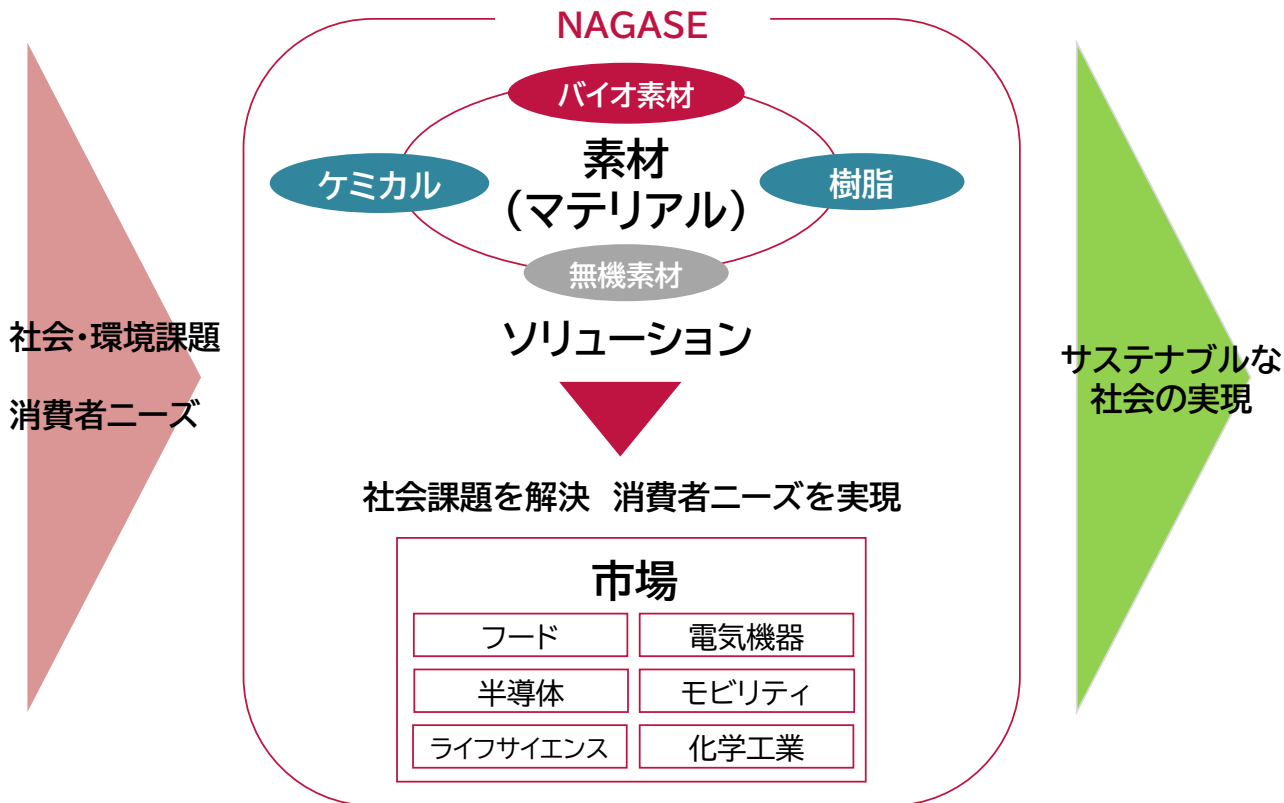
これは組織運営の効率化、意思決定のスピードアップのみならず、不採算事業の整理、権限委譲、人的資源の再配分、後継者人財の育成、D&Iなども目的としております。

将来に向けた成長戦略

次に、**ACE 2.0** の成長戦略についてご説明いたします。

我々は何者か？

ものづくりの課題を素材(マテリアル)で解決する会社



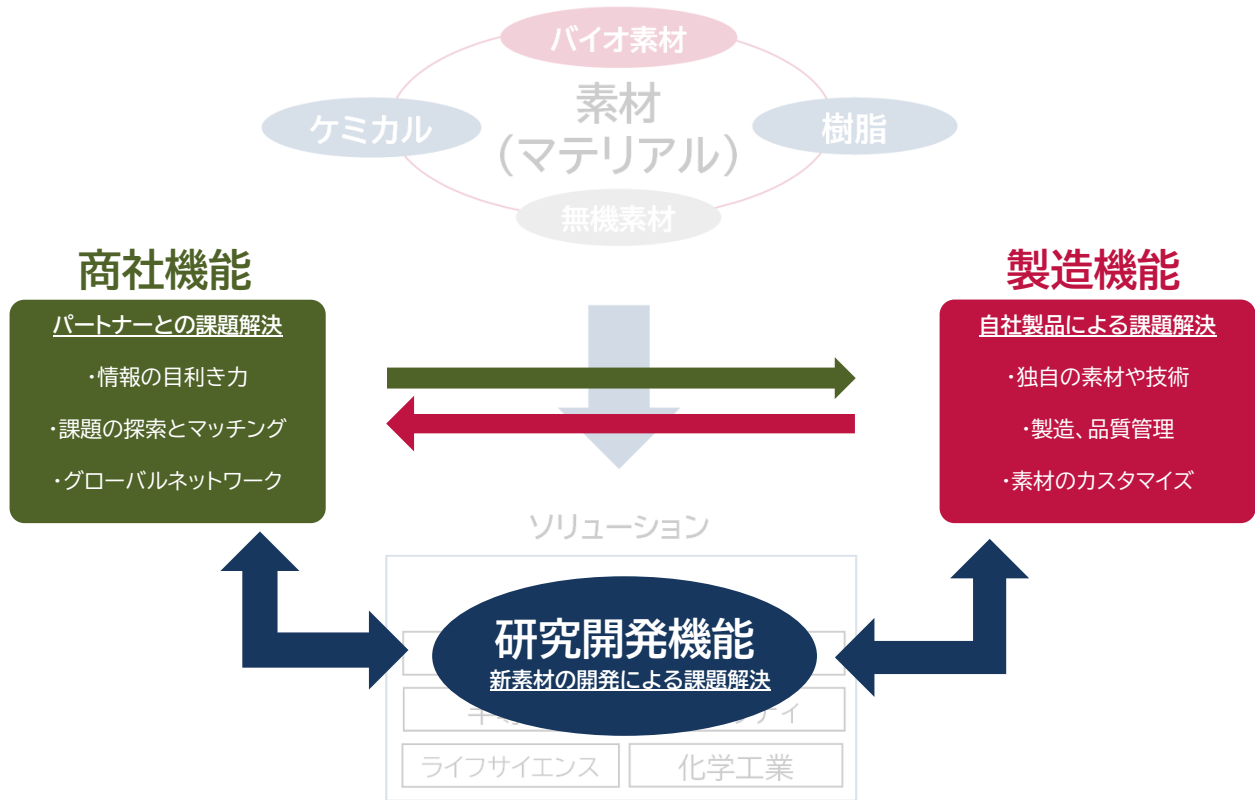
NAGASEは、サステナブルな社会の実現を目指しています。

われわれの機能は、ものづくりのお客様の課題を、素材あるいはマテリアルで解決することであり、さまざまな素材に関連する技術や知見、世界中の素材を扱えるネットワークを有しています。

われわれのものづくりのお客様は、日頃、新たな社会課題や環境課題からくる消費者のニーズに基づいて多くの課題を抱えられておられます。それらの課題に対し、寄り添い、素材やマテリアルで解決していくことで、われわれもサステナブルな社会の実現に貢献していけると信じています。

NAGASEグループの強み

ものづくりの課題を素材(マテリアル)で解決する会社



あらためてNAGASEの強みを三つの機能で整理いたしました。

商社機能では、グローバルネットワークで得た情報を目利きし、課題の探索と、それを解決する素材のマッチングを行っております。

製造機能では、商社機能で目利きした課題を、自社の技術及び自社の製品で解決していきます。また、特にバイオを強みとする研究開発機能においては、商社機能から得た情報をベースに、マテリアリティの解決につながる新たな素材の研究開発を進めていきます。

将来に向けた成長戦略

商社機能、製造機能、研究開発機能の機能軸で各領域を再整理

① 基盤

注力領域と育成領域の製造機能の強化に繋がる
キャッシュと情報を獲得

② 注力

高成長/高収益な自社製品を生み出すフード・
半導体・ライフサイエンスの製造機能に集中投資

③ 育成

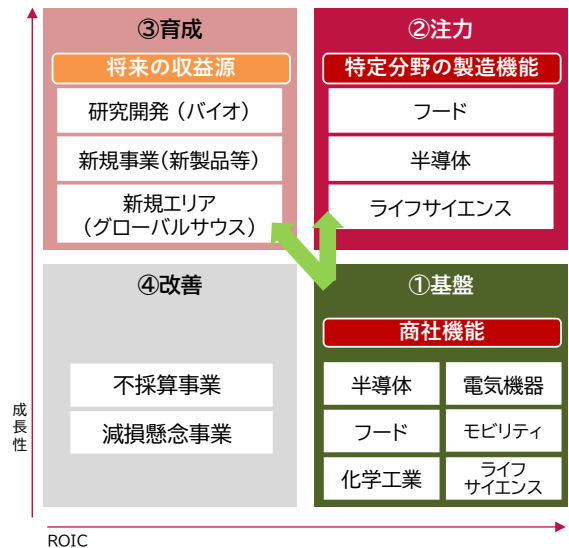
研究開発の加速と自社製品の拡充
グローバルサウスへの展開

④ 改善

・不採算事業等の改善(次ページ参照)

注力・育成領域に対し、

2023年以降の潜在的な投資額(約800億円)



このページ以降で、NAGASEの将来に向けた成長戦略についてご説明をさせていただきます。先ほどご説明させていただいたとおり、NAGASEは商社機能に加え、製造機能及び研究開発機能を有しております。従来、4象限については事業軸で分類しておりましたが、今回、育成、注力、基盤、改善において、よりどの分野のどの機能にキャッシュをアロケーションさせるか明確にすることを目的として、4象限を機能軸で再整理いたしました。

まず、基盤からご説明いたします。われわれの基盤は商社機能です。商社機能では規模の拡大と効率性を追求し、より多くのキャッシュを生み出すとともに、営業活動で得た付加価値の高い情報を注力領域、あるいは育成領域に提供してまいります。

注力領域には、商社機能を活用し顧客ニーズを的確に捉え、より特徴ある自社製品、自社技術を磨き、収益性を向上させていくことができる製造機能を分類しています。中でもわれわれが強みを活かし成長を見込めるフード、半導体、ライフサイエンス業界、こちらの分野の製造機能によりキャッシュを含むリソースを集中的に投入してまいります。

育成領域では、基盤事業で得た付加価値の高い情報をもとに、5年後、10年後のシナリオを想定し、バイオを基盤とした研究開発、新規事業の立ち上げ、そして育成エリアであるグローバルサウスでの事業展開など、将来の収益源となるプロジェクトに対し、新たなチャレンジを進めてまいります。

NAGASEが成長を見込むグローバルサウスとしましては、インド、メキシコ、ブラジル、インドネシアで、今後も人的資本の投下を加速し、次の基盤の強化に努めてまいります。

改善領域の詳細は次のページでご説明いたします。

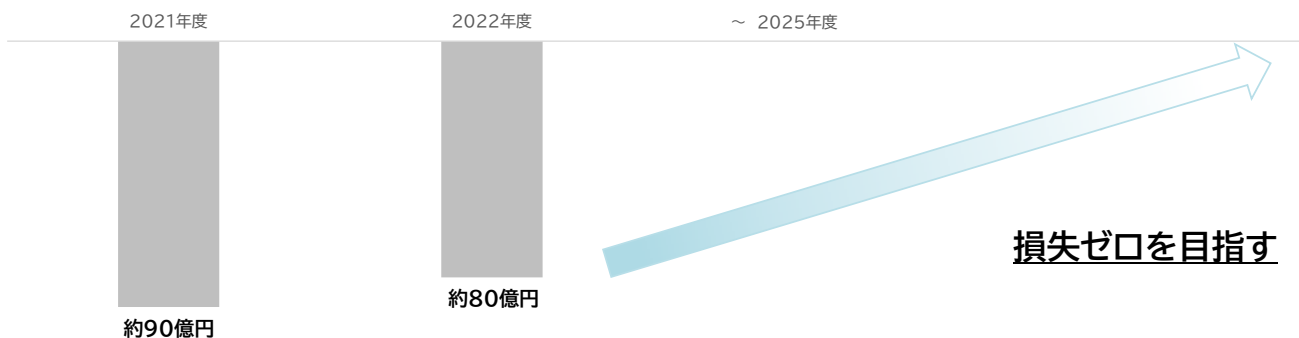
改善 改善領域の取組み

不採算事業、減損損失を縮減していく

改善対象

- ① 事業子会社の営業損失および関連会社の持分法損失
早期に改善プランを策定し、実行。改善が見込めないものは撤退検討
- ② 減損損失
将来、減損リスクのある資産に対するモニタリングを強化し、減損をミニマイズ
- ③ 不採算取引
不採算取引の改善に向けてモニタリング強化、撤退検討

【事業子会社の営業損失、持分法損失、減損損失、不採算取引の金額規模】



改善領域の定義としまして、そもそも粗利がマイナスの取引や、営業赤字の事業子会社及び関連会社、将来の減損リスクがある資産を対象としております。

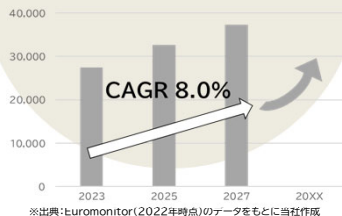
既にこの6カ月間で着手はしておりますが、これらのマイナスの圧縮を進め、2022年度合計で約80億円あった損失を、2025年度には10分の1にすることを目指してまいります。

注力 フード分野の製造機能

【社会課題】

- ・世界的な健康志向の高まり
- ・フードロスに対する課題意識

スポーツニュートリション
グローバル市場(\$M)



収益性の高い製造加工ビジネスを拡大する

NAGASE×Prinova×林原

- ・成長性の高いスポーツニュートリション市場との接点
- ・自社製造の機能性食品素材を含む多様な素材ラインナップ
(自社素材:トレハ®、ファイバリクサ®, 林原ヘスペリジン®S等)
- ・グローバルをカバーする販売網
- ・M&Aの経験とノウハウ
- ・ワンストップで調達から製造まで提供できるビジネスモデル

健康寿命の延伸
フードロスの低減

<成長戦略と取り組み>

戦略	2021	2022	2023	2024	2025 ~
シェア/地域拡大	TIH社買収 (甘味料市場獲得)	アジア販売体制強化			
生産能力増強	ユタ工場新設 (受託製造拡大)		Flavor Tec社買収 (原料調達安定化)		自社製品の 海外生産検討
用途拡大	カプセル化設備導入		スティック梱包設備増設		
製造技術拡充		Lakeshore社買収 (粉末加工機能拡充)			

※TIH: The Ingredient House, LLC
 ※Lakeshore: Lakeshore Technologies, LLC
 ※Flavor Tec: Flavor Tec - Aromas De Frutas Ltda

ここからは、注力領域についてご説明いたします。

フード分野における製造機能になります。NAGASEにおけるフード事業の特徴は、林原で研究開発したトレハロース、ファイバリクサ、ヘスペリジンといった多様な機能性素材、グローバルに原料調達から製造までを対応できるPrinovaグループのユニークなビジネスモデルです。特に、Prinovaグループのスポーツニュートリションの受託製造事業は、世界的な健康志向の高まりを受け、今後も大きな成長を見込んでおり、高収益な製造ビジネスとして拡充してまいります。

また、資料内の左上のグラフは、関連する世界市場と、その成長率を示しております。下に、過去3年にPrinovaグループを中心とした事業拡大のために実施したM&Aを含む投資施策を記載しております。2021年はTIH社買収により、甘味料市場に参入しております。また、ユタ新工場の設立、ならびにテネシー工場にカプセル化設備を導入しております。

2022年はLakeshore社買収により、粉末加工機能の拡充を行いました。今年度、2023年は、Flavor Tec社買収によりエッセンシャルオイルの製造機能の拡充、テネシー工場にスティック梱包設備の導入を実施いたしました。

今後、この分野では、北米に約100億円の追加投資を行い、新たなビジネス領域の獲得と製造設備の拡充を進めてまいります。

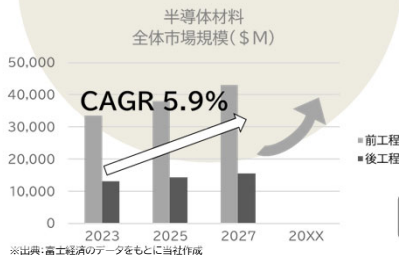
これとは別に、林原で製造する機能性食品素材では、世界市場で販売拡大していくために、日本国外での生産検討を進めております。

私どもはフード事業を通じて、世界中のお客様に安定したニュートリションを提供できることで、NAGASEとしてもWell-beingな社会の実現に努めていきたいと考えております。

注力 半導体分野の製造機能

【社会課題】

- ・最先端半導体の需要増加
- ・経済安全保障を背景とした生産拠点多極化



最先端半導体市場で高付加価値な製品の販売を拡大

NAGASE×ナガセケムテックス

- ・最先端半導体市場へのスパックインの実績
⇒※FOWLP構造デバイス半導体用液状封止材
シェアNo.1の実績
 - ・多様な要素技術による企画設計/製造力
- ※FOWLP : fan out wafer level package

半導体産業に欠かせない
企業として存在感を発揮

特記事項

Rapidus社の材料輸送に関する
取り纏め業者に指定

最先端半導体国産化の実現に貢献

封止材の採用を拡大

ハイエンドサーバー向け最先端半導体における事業を拡大

剥離剤の製造工場を新設、事業を拡大

国内市場向けの増産、台湾市場向けの新規参入と拡大、
工場新設を含めた供給体制を整備中

製造時の現像液の回収・再生を事業化

電解・精製技術を導入した新工場を東大阪に設立(当社投資額 約20億円)
使用済み現像液の回収・再生は国内で最先端の事例

半導体分野における製造機能です。NAGASEにおける半導体事業の製造機能としましては、ナガセケムテックスの剥離剤、半導体パッケージ向けの液状封止材、そしてアメリカSachem社と進めている現像液の回収・再生事業があります。

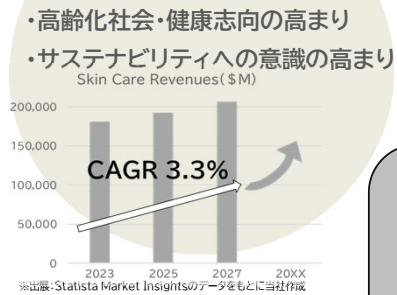
現在、日本は経済安保の観点から、今後数年間新たな半導体工場の立ち上げが控えております。まず、ナガセケムテックスでは製品レベルを高め、お客様に安心して購入いただける製品開発を進めてまいります。半導体パッケージ用の液状封止材については、最先端半導体向けに新たな工場ならびに設備を展開していく予定です。また、剥離剤につきましては、国内での工場の新設ならびに新たに台湾市場でもパートナーと製造機能の展開を図ってまいります。

次に、Sachem社と進めている回収・再生事業では、半導体製造のフォトリソ現像工程で出てくる廃液を回収、高純度化し、ケミカルとして再生・販売する事業を立ち上げます。本スキームは、半導体業界としては世界で初めての試みであり、世界のデファクトスタンダードになることを目指してまいります。

以上の3事業に対し、今後約120億円の投資を進めていくことを検討しています。なお、11月22日に新聞記事として掲載されましたが、最先端半導体の国産化を目指すRapidus社の材料輸送に関する取りまとめ業者として、NAGASEが指名されており、サプライヤーとの協議を開始しております。

注力 ライフサイエンス分野の製造機能

【社会課題】



サステナビリティへの意識が加速するライフサイエンス市場において
市場トレンド・顧客ニーズに合った自社素材を提供していく

NAGASE×林原×ナガセケムテックス

医薬品の安定性を支える糖の安定化技術
処方提案と分析・評価機能
各国レギュラトリーへの対応機能
精密有機合成技術
グローバルでのサステナビリティに関するプレゼンス

安心安全なバイオ
由来素材の提供

医薬品素材

プルラン : バイオ由来の中でも高品質なプルラン。カプセル市場に展開

トレハロース SG : 低エンドキシンタイプのトレハ。医薬品市場に展開

パーソナルケア素材

AA2G[®] : 安定型ビタミンC、自然由来の香粧品素材。美と健康意識の高まりにより海外への展開を加速

グルコシルナリンギン : 水溶性の高いナリンギン。アンチエイジング効果が高く、香粧品市場に展開

精密有機合成技術

エンドキシン除去 : 除去サービス等のソリューション提供。医療機器業界等に提供、提案



続いて、ライフサイエンス分野における製造機能です。

高齢化社会や健康志向の高まりを受け、今後ますますこの分野は成長が見込まれております。林原が研究開発した特徴ある機能性素材の事業を、よりリソースを投資し、事業として今後も進めてまいります。

以下にいくつかの商品を記載しておりますが、プルランについては、ヘルスケア及びライフサイエンス分野のリーディングカンパニーである海外大手とパートナー契約を締結し、引き続き共同で事業の拡大を進めてまいります。

林原で製造する素材はバイオ由来の素材であり、サステナビリティに関する意識の高まりは、われわれのライフサイエンス事業にとって追い風であります。安心・安全なバイオ由来素材をお客様に販売することで、われわれは社会課題の解決に貢献していきたいと考えております。

育成 研究開発(バイオ技術)

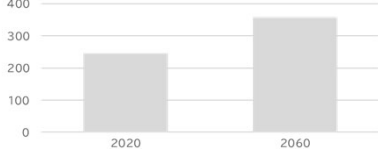
研究開発を強化し新たな柱となるバイオ素材を開発する

【社会課題】

- ・気候変動
- ・資源循環
- ・健康寿命
(認知機能、睡眠の質等)

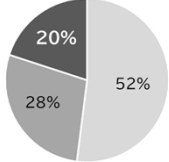
未病・予防需要の拡大

先進地域 65歳以上人口(百万人)
人口比率 19% → 28%



※出典:内閣府「令和4年版高齢社会白書(全体版)」高齢化の国際的動向をもとに当社作成

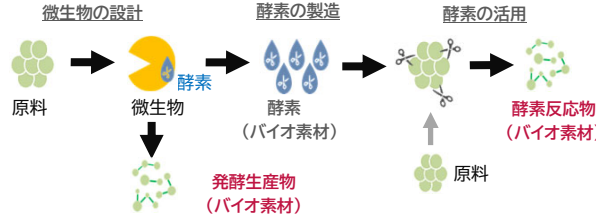
紙おむつ 約193億枚/年
素材の約20%が高分子吸収材



※出典:環境省「使用済紙おむつのリサイクルに関する情報整理」及び一般社団法人日本衛生材料工業連合会 統計データをもとに当社作成

NAGASE(ナガセバイオイノベーションセンター)×林原

NAGASEが基盤とするバイオプロセス



人々が快適に
暮らせる安心安全
で温もりある社会
の実現

Well-being :
以下の効果が期待されるエルゴチオネインを発酵法により量産化推進

- ・認知への効果
- ・肌しわ・シミの改善
- ・快適な睡眠

グリーン :
バイオ由来の生分解性SAPの展開
・紙おむつごみ削減(次ページ参照)
・干ばつ地の緑化

化粧品

機能性食品

医療

化学工業

最後に、育成の研究開発についてご説明をさせていただきます。

われわれはバイオで新素材を生み出すために、基礎技術となる微生物の設計、酵素の製造、酵素による反応物の生産といった要素技術を有しており、スケールアップから量産までできる機能とノウハウを保有している、国内でも数少ない企業です。

本日、上市に向けて進めている二つの素材について簡単に説明をさせていただきます。

一つ目は、健康寿命の延伸に大きな効果が期待できるアミノ酸の一種である、エルゴチオネインという素材です。本来はキノコなどに含まれる天然成分であり、強い抗酸化作用を有し、高い安全性が担保されています。この特徴を活かし、認知機能、睡眠の改善、肌しわや老化防止といった効果が期待されており、われわれはこの素材を独自の発酵技術で製造するプロセスを開発し、現在量産に向けた最終段階に来ており、来年に上市を目指しております。2030年には売上20億円規模のビジネスにすることを目指してまいります。

二つ目は、バイオマス由来の生分解吸水性ポリマーの事業化を検討しております。衛生用品や農業、緑化、化粧品など幅広い分野で使われる吸水性ポリマーは、環境負荷が大きいという課題があります。

今回、NAGASEでは、でんぷんを主成分とし、独自の酵素技術と有機合成技術を掛け合わせ、生分解を有しながら、従来の製品と同等の吸水性能を実現することができました。これにより、使用後も生分解によって環境負荷の少ないサステナブルな素材として大きな可能性を秘めていると考えております。

おむつ廃棄という社会課題を素材(マテリアル)で解決することに挑みます



ナガセをサガセ。  ① QRコード

おむつ問題は、
水に流そう。

年間約193億枚^{※1}。乳幼児用と大人用あわせて膨大な量が生産されている紙おむつは、使用后ほとんどが焼却処分されています。その際にCO₂を大量に排出することから、環境への影響が懸念されてきました。そこでNAGASEは、でんぷんを原料に使った「生分解性SAP(高吸水性ポリマー)」を開発。従来と同等以上の吸水性能を実現しながら、土壌や海水での分解を可能に^{※2}。実用化すれば焼却処理の量を大幅に減らせるため、環境負荷も削減できます。社会の課題をマテリアルで解決し、世界のパートナーと温もりのある未来を創造する。私たちはNAGASEです。

 高吸収  バイオ由来  生分解性

 **NAGASE**
Delivering next.

※1 2022年 紙おむつ生産総量(アジア+北米)を元に算出された推定値です
※2 土壌中での分解は、2023年10月現在、試験段階です

「NAGASEの技術を動画で紹介」
長瀬産業株式会社

※ 2023年10月31日「日本経済新聞」文化面へ出稿

こちらは先日、日本経済新聞社に出しました、生分解吸水性ポリマーに関する広告となります。

以上をもちまして、説明を終わらせていただきます。長い間ご清聴ありがとうございました。

NAGASE | Delivering next.

■お問合せはこちらから

<https://www.nagase.co.jp/contact/>

■当社ウェブサイト 投資家情報ページ

<https://www.nagase.co.jp/ir/>

当プレゼンテーション資料には、2023年11月27日時点の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。世界経済・競合状況・為替変動等に関わるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と異なる可能性があります。