

帝人株式会社 ■ コーポレートコミュニケーション部

●東京本社 〒100-8585 東京都千代田区霞が関3丁目2番1号 霞が関コモンゲート西館

TEL.03-3506-4055 FAX.03-3506-4150

●大阪本社 〒530-8605 大阪市北区中之島3丁目2番4号 中之島フェスティバルタワーウエスト

TEL.06-6233-3413 FAX.06-6233-5040

●URL <https://www.teijin.co.jp>

2020年 2月 5日

中期経営計画 2020-2022『ALWAYS EVOLVING』 ～「未来の社会を支える会社」の実現に向けて～

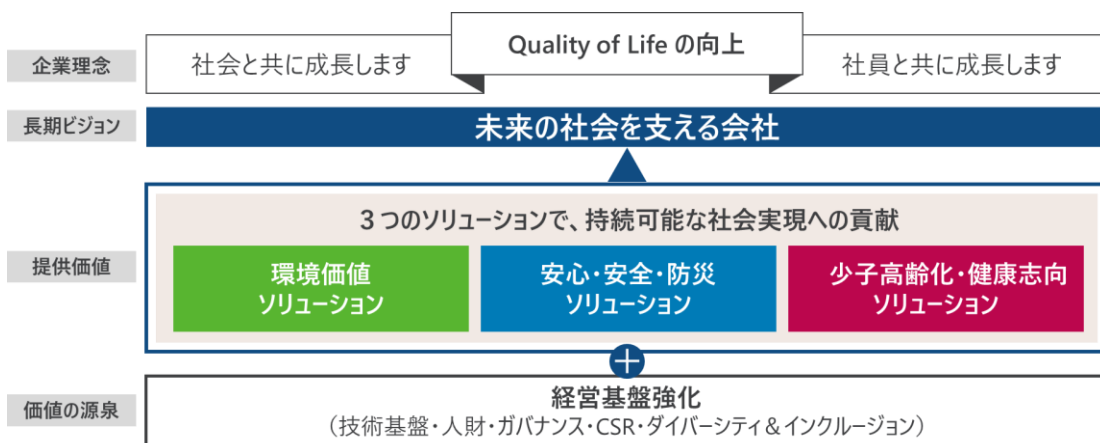
帝 人 株 式 会 社

帝人グループは、「たゆまぬ変革と挑戦」によって新しい価値を創造し、持続可能な社会の実現に向けてソリューションを提供することで「未来の社会を支える会社」になることを目指しています。この長期ビジョンを実現するために、このたび、2020年度からの3年間における実行計画として、中期経営計画 2020-2022『ALWAYS EVOLVING』を策定しました。

この中期経営計画に基づいて成長基盤を確立し、グループ一丸となって、長期ビジョンの実現に邁進していきます。

1. 帝人グループが目指す姿

企業理念を原点に、持続可能な社会の実現に向けて、「環境価値」「安心・安全・防災」「少子高齢化・健康志向」の3つのソリューションを中心とした価値を社会に提供し、「未来の社会を支える会社」になることを目指しています。



環境価値ソリューション	気候変動に対する緩和と適応、サーキュラーエコノミーの実現など、世界的な地球環境目標の達成に貢献する製品・サービスを提供
安心・安全・防災ソリューション	災害、事故などの様々なリスクから生命と暮らしを守る製品・サービスを提供
少子高齢化・健康志向ソリューション	あらゆる年齢の人々の健康的で快適な生活を支える製品・サービスを提供

2. 中期経営計画における重点施策

帝人グループは、当中期経営計画の期間を長期ビジョン実現に向けた「成長基盤確立期」と位置付け、以下を重点施策として取り組みを強化していきます。

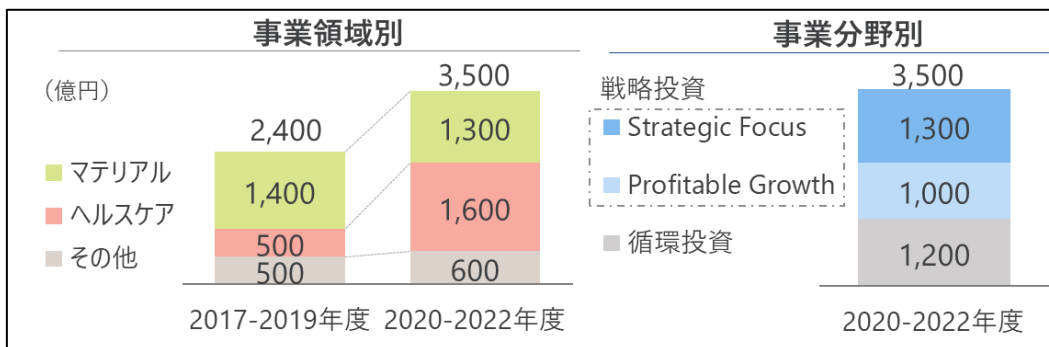
（1）機会創出（「3つのソリューション」「Strategic Focus」への積極投資）

- 成長基盤確立に向け、「設備投資＋M&A枠」（3年累計）を3,500億円に拡大します。（前中期経営計画の実績見通しは約2,400億円）
- ソリューション領域別には、「3つのソリューション」領域に全体の85%を投入し、社会課題への取り組みを加速し、2030年度までに当該領域の売上高比率を全体の75%まで拡大することを目指します。
- 各事業のステージに基づき、事業分野を「将来の収益源育成：Strategic Focus」と「利益ある成長：Profitable Growth」に大別し、中・長期的視点でポートフォリオ変革、キャッシュ創出力の拡大に向けて投入資源を配分します。分野別には、「将来の収益源育成：Strategic Focus」分野に60%（循環投資は除く）を投入し、2030年度までに当該分野のEBITDAを1/3以上とすることを目指します。

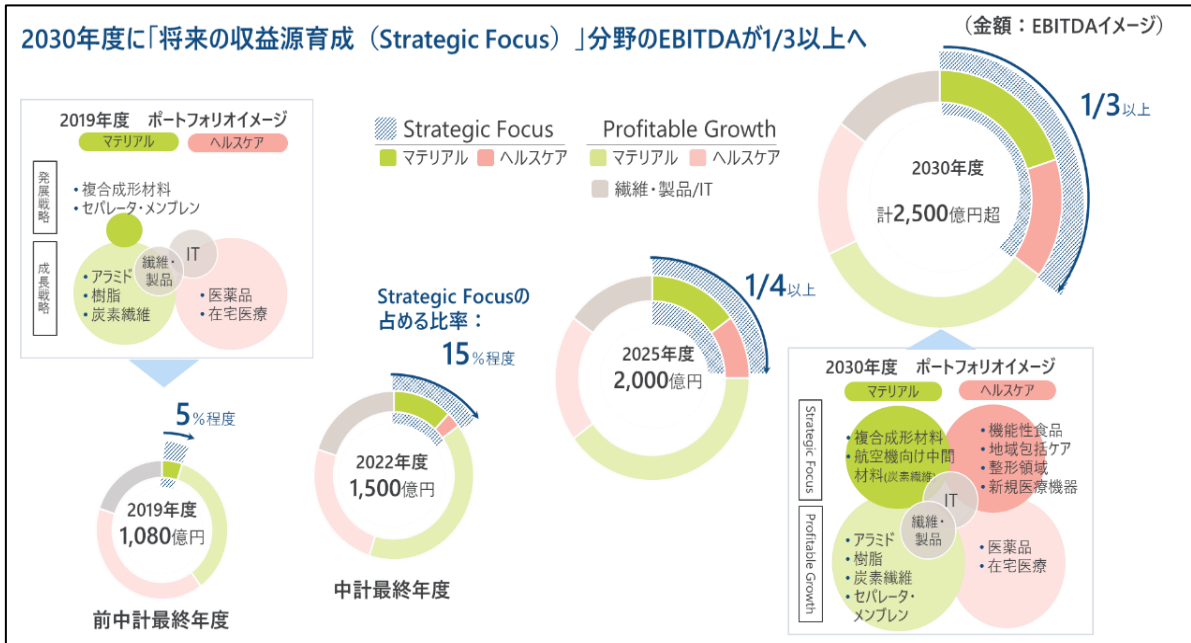
【事業分野区分】

	将来の収益源育成 (Strategic Focus)	利益ある成長 (Profitable Growth)
マテリアル事業	- 自動車向け複合成形材料 - 航空機向け炭素繊維中間材料	- アラミド - 樹脂 - 炭素繊維 - セパレーター、メンブレン
ヘルスケア事業	- 地域包括ケア関連新事業 - 機能性食品 - 新規ヘルスケア (整形・新規医療機器など)	- 医薬品 - 在宅医療
その他	—	- 繊維・製品 - IT

【投入資源内訳（設備投資＋M&A枠）】



【事業ポートフォリオ変革のイメージ】



（２）リスク低減（環境負荷低減）

帝人グループは、持続可能な社会の実現に向けて、人を中心に考え、「Quality of Life」の向上に資する革新的なソリューションを提供するとともに、事業活動に伴う環境、社会への負の影響を最小限とすることを目指しています。当中期経営計画の策定に合わせ、環境負荷低減に関する長期目標を定め、その達成に向けた事業展開や削減活動を進めていきます。

【環境負荷低減の長期目標】

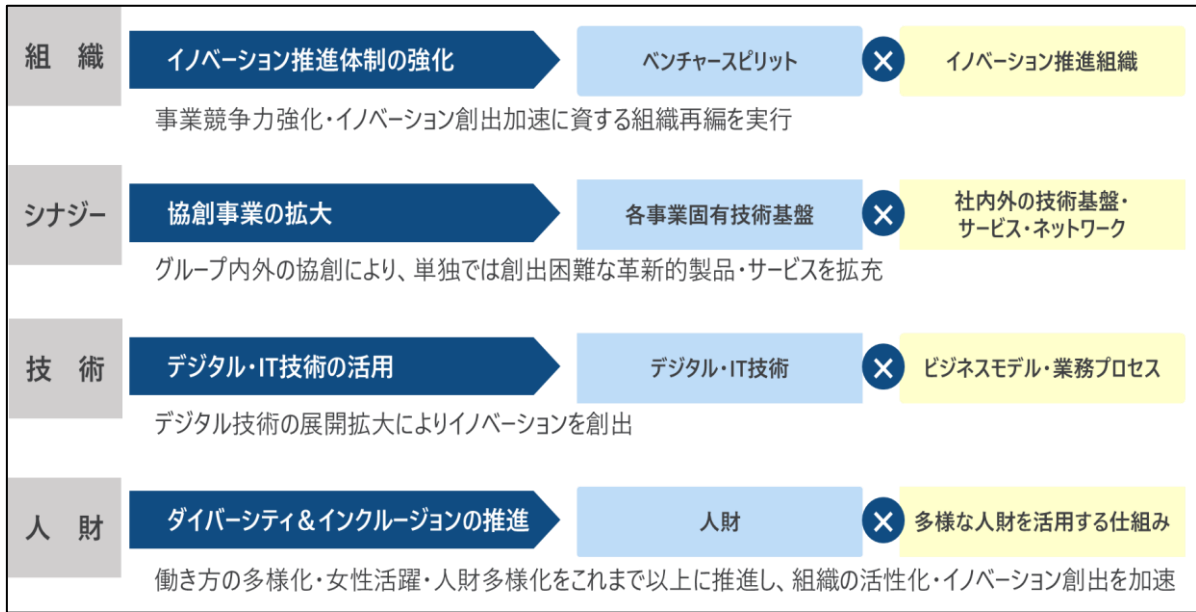
（資源循環関連の目標は別途設定）

項 目	目標年度	目 標
ＣＯ２削減貢献量（※）	2030	「削減貢献＞総排出」達成
気候変動 （ＣＯ２排出量）	2030	2018年度比 20%削減（総量目標）
	2050	実質ゼロ実現
水	2030	2018年度比 30%改善 （淡水取水量売上高原単位）
有害物質	2030	2018年度比 20%改善 （有害化学物質排出量売上高原単位）

※ 当社製品使用による、サプライチェーン川下でのＣＯ２削減効果を貢献量として算出。ＣＯ２削減貢献量を、グループ全体およびサプライチェーン川上におけるＣＯ２総排出量以上にすることを目指す。

（３）経営基盤強化（イノベーション創出）

継続的かつ的確なソリューション提供、市場開拓を加速する仕組みとして、以下のイノベーションの創出基盤を強化し、事業機会の創出を加速していきます。



「人財」については、柔軟な働き方を提供し、女性のみならず、多様化する人財が能力を発揮し、活躍できる仕組みを整えることが、イノベーションを創出する企業文化の醸成につながると考えており、国内のみならず、海外においても地域特性に応じた目標を設定し、グループ全体でダイバーシティ&インクルージョンを推進していきます。

3. 中期経営計画における主要事業戦略

(1) マテリアル事業

高機能素材とマルチマテリアル化により、高付加価値用途への展開を加速します。

【「Strategic Focus」分野（将来の収益源育成）】

自動車向け複合成形材料	米国でのトップシェア拡大と、欧州・中国市場への浸透を推進。北米拠点（CSP社）は、2021年度に営業利益「黒字化」（のれん償却後）を目指す
航空機向け炭素繊維中間材料	複数の新規大型プログラムの採用に目途をつけ、2023年度以降、量産開始・収益貢献へ

【「Profitable Growth」分野（利益ある成長）】

アラミド	生産能力増強と用途開拓により高成長を継続（年率5-7%の売上高成長）
樹脂	高付加価値品の拡大により安定収益を確立

(2) ヘルスケア事業

既存事業で培った強みを活かし、リハビリ/介護や予防/健康増進領域を含む地域密着型総合ヘルスケアサービス事業を展開します。

【「Strategic Focus」分野（将来の収益源育成）】

機能性食品、 地域包括ケアシステム関連新事業、 新規医療機器 など	保険内外領域で画期的なヘルスケアサービス・製品を創出 （機能性食品・ニュートラシューティカル、健康管理支援 サービス・重症化予防サービス、人工関節・吸収性骨接合材、 うつ病治療器、リハビリ機器 など）
---	---

【「Profitable Growth」分野（利益ある成長）】

医薬品、在宅医療	医薬品・在宅医療事業の組織変革による基盤強化や 新薬上市により、主力薬の後発品参入影響（「フェブリク」 クリフ）を最小化
----------	--

（３）繊維・製品／IT

【「Profitable Growth」分野（利益ある成長）】

繊維・製品	成長領域の拡大と基礎収益力の底上げ
I T	電子コミックの持続的成長とヘルスケア事業拡大

4. 中期経営計画の計数目標

「投資効率」「稼ぐ力」の両面に力点を置き、収益性指標として「ROE」（全社）と「営業利益ROIC」（全社・事業別）、成長性指標として「EBITDA」（全社・事業別）を最重要指標として設定します。それぞれの目標は次のとおりです。

	2019年度 （見通し）	中計最終年度 （2022年度）		前中計期間 （見通し）	中計期間 （2020-2022年度）
ROE	8%	10%以上	投入資源		
			設備投資 + M & A 枠	約2,400億円	3,500億円
営業利益 ROIC	8%	8%以上	研究開発費	約1,100億円	1,100億円
EBITDA	1,080億円	1,500億円	D/Eレシオ	0.9	0.9(目安)
マテリアル ^{*1}	470億円	800億円	株主還元		
ヘルスケア	450億円	450億円	配当性向	30%	30%(目安)
その他 ^{*2}	160億円	250億円	自社株買い	200億円	機動的に実施予定

^{*1} 繊維・製品事業は含まず

^{*2} 繊維・製品事業を含む。ほかに、IT、その他、全社・消去を含む

以 上

【 当件に関するお問合せ先 】

帝人株式会社 コーポレートコミュニケーション部 TEL: (03) 3506-4055