

事業戦略

エラストマー事業



SDGsに代表される産業の持続的発展性、そして環境負荷低減は顧客・社会ニーズのさらなる高度化、多様化につながります。このトレンドは当社エラストマー素材にとって大きなビジネスチャンスと捉えています。従来の低燃費タイヤ用だけでなくEV(電気自動車)の普及により低摩耗、高耐久性といった技術ニーズがあります。当社の溶液重合SBR(SSBR)は多様化する顧客ニーズへ様々な解決策を提供していきます。



エラストマー事業担当
常務執行役員

平野 勇人

中期経営計画進捗状況

2018年度の業績

売上収益は2,007億36百万円(前期比2.6%増)、
営業利益は74億21百万円(同50.1%減)

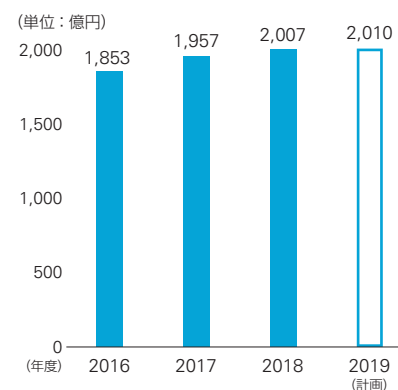
主要な需要業界である自動車タイヤの生産は、日本では前期を上回りましたが、中国や欧州での自動車生産の減少の影響により、グローバルでは前期並みとなりました。

こうした状況の下、全体の販売数量は前期に対し減少したものの、当社が戦略製品と位置づける溶液重合SBR(SSBR)の販売数量を伸ばしたこと、および、製品価格の改定などにより、売上収益は前期を上回りました。営業利益については、前期は一時的な市況環境好転により売買スプレッドが改善して高い利益水準となったことに対して、当期は市況低迷により売買スプレッドが減少したこと、および、SSBRのハンガリー工場立ち上げ費用などの固定費増加により前期を下回りました。

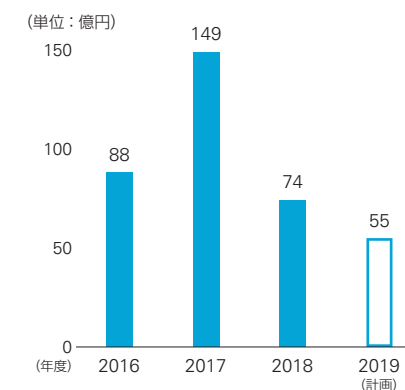
2019年度の見通し

グローバルなタイヤ生産は前年並みが見込まれますが、高性能タイヤ用SSBRの需要が着実に伸びる見通しです。一方、ハンガリーに設立した合弁会社JSR MOL Synthetic Rubber Ltd.の新工場を2019年度に立ち上げる予定のため、固定費の負担が増加するなどして、営業利益は減少する見込みです。

売上収益



営業利益



注: 2017年度から、会社計算規則第120条第1項の規則により国際会計基準(IFRS)に準拠して連結計算書類を作成しております。また、ご参考までに2016年度についてもIFRSに準拠した諸数値を記載しております。

事業戦略：エラストマー事業

- 高分子技術をベースに培った技術力 - グローバルに対応可能な生産・販売拠点	国内生産設備の老朽化
- 各国環境規制の強化 - 環境負荷低減意識の高まり - 電気自動車の普及 - オールシーズンタイヤ需要の高まり	- 原料価格の変動 - 自動車需要の鈍化 - 国際情勢の変化(貿易摩擦、関税など)

強み S W 弱み
機会 O T 脅威

事業環境および今後の戦略

低燃費タイヤなど高機能タイヤ用SSBRのグローバルな需要拡大に伴い、SSBRの市場成長率は6～8%と予想されています。この市場成長率を上回る年10%超の販売量増、およびグローバル市場でのNo.1シェアを目指します。

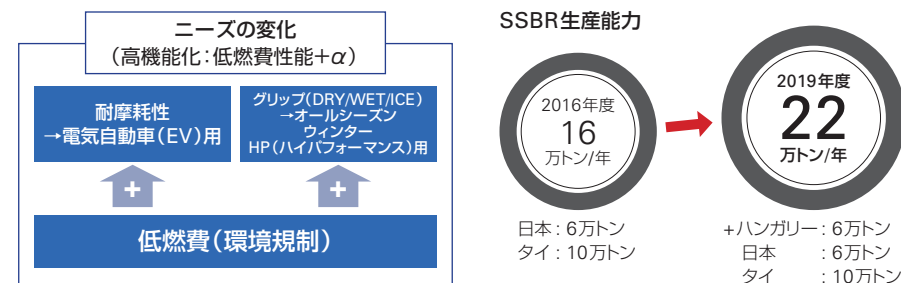
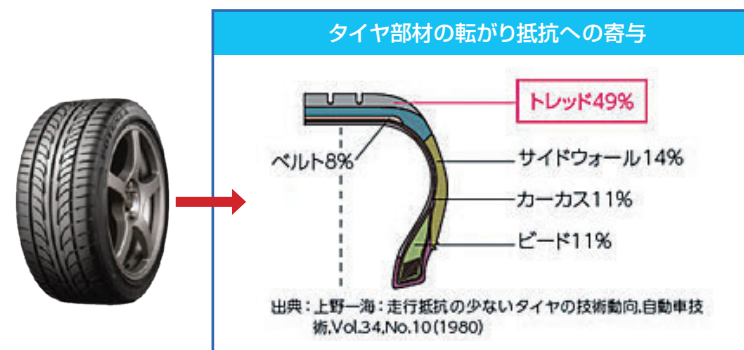
2018年度はタイのJBEの販売数量が増加し、対前年11%の増加となり、2年連続で10%超となりました。

現在、タイと日本に合計16万トンのSSBR生産能力を持っていますが、2019年度に立ち上がる予定のハンガリーの新工場を加えて生産能力を22万トンに増やすことで、さらなる販売拡大を目指します。

さらに、SSBRをはじめとしたタイヤ向けの材料の他、窓枠や燃料ホースなど多様な自動車部材向けに、材料提供だけでなく総合ノウハウや加工技術と併せたソリューションを提供していきます。

地球環境問題解決に大きな可能性をもたらす 低燃費タイヤ用合成ゴムSSBR

タイヤが止まるために必要なゴムの特性は変えずに、ゴムと補強材の分子が密に結びつきやすくする技術によって内部摩擦の発生を抑えて、転がり抵抗が低くなるようにSSBRを設計しています。タイヤの原料から使用、廃棄までのライフサイクルの中で最も環境負荷の高い使用時の負荷低減に役立っています。



SDGsへの貢献

タイヤなど自動車部材向けソリューションの提供により、エネルギーの効率的な活用に貢献します。



事業戦略

合成樹脂事業



合成樹脂事業の主体となるテクノUMG株式会社の使命、それは多様化する顧客のニーズに応え付加価値を提供し続けることです。最近ではプラスチックの嵌合部で発生する「きしみ音」を抑制するHUSHLLOY®という製品を開発し、車内での静寂性に貢献しております。他素材との相容性が良好なABS素材の特徴を活かし、強度や耐熱などの物性だけではなくお客様への機能付与を提供してまいります。



合成樹脂事業担当
常務執行役員

平野 勇人

中期経営計画進捗状況

2018年度の業績

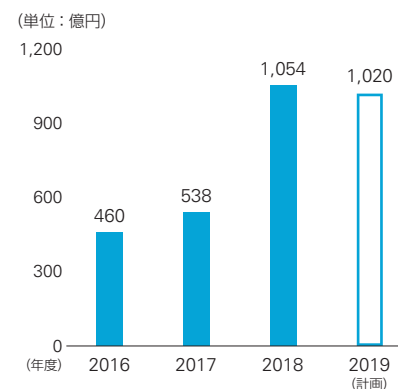
売上収益は1,054億46百万円(前期比95.8%増)、
営業利益は92億14百万円(同65.2%増)

合成樹脂事業は統合会社であるテクノUMG株式会社が4月に設立されたことにより、売上収益と営業利益が前期を大幅に上回りました。

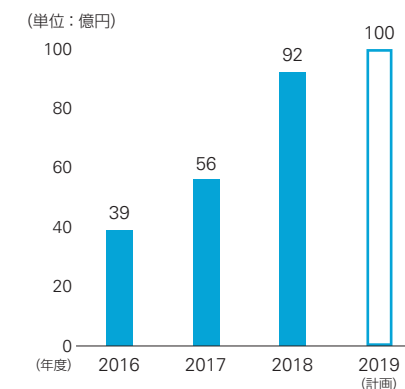
2019年度の見通し

2018年4月に統合したテクノUMG株式会社において、開発・製造効率・コスト競争力をより高めて、差別化製品を増やし、特に海外における特殊品の販売を拡大することにより、事業統合によるシナジー効果を実現していきます。

売上収益



営業利益



注：2017年度から、会社計算規則第120条第1項の規則により国際会計基準(IFRS)に準拠して連結計算書類を作成しております。
また、ご参考までに2016年度についてもIFRSに準拠した諸数値を記載しております。

事業戦略：合成樹脂事業

- 独自技術による特殊品の開発、製造力
- 事業統合による製造効率、コスト競争力アップ
- グローバルに対応可能な販売拠点とSCM体制

強み

S W

弱み

機会

O T

脅威

- 世界的な生活水準の向上による高付加価値品需要の増加
- 電気自動車の普及により静穏性などのニーズ増加

- 海外でのプレゼンス不足
- 自社製造拠点は国内のみ

- 原料価格の高騰
- 自動車生産台数の鈍化
- 海洋プラスチック問題等によるプラスチック代替品の増加

事業環境および今後の戦略

JSRの完全子会社であるテクノポリマー株式会社と、宇部興産株式会社、三菱ケミカル株式会社がそれぞれ50%ずつ出資するUMG ABS株式会社とが事業統合したテクノUMG株式会社が2018年4月1日に発足しました。

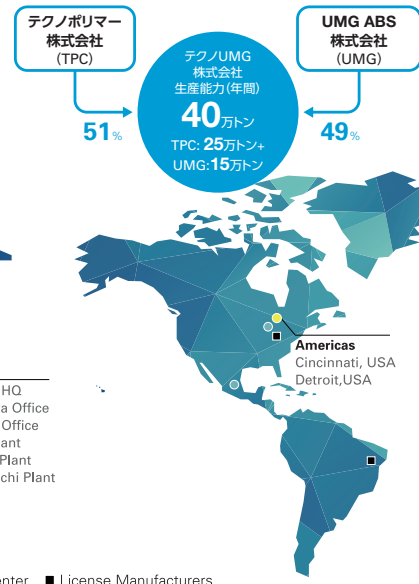
2018年度は、工場間での生産品目を相互移管することにより、能力増強投資を抑制しつつ、生産効率を高めました。

これまで両者が蓄積してきた製造力、開発力、販売力を活かし、課題解決型製品などの特殊品を、特に海外市場での販売拡大に努め、事業統合によるシナジー効果を実現していきます。

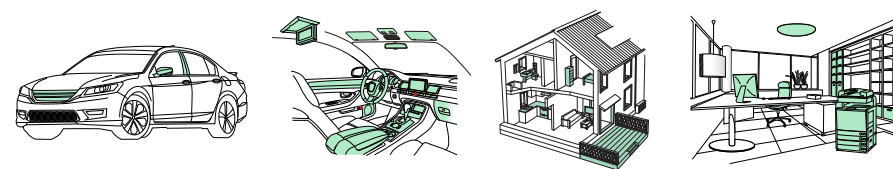
事業統合による競争力強化

ABS樹脂を中心としたスチレン系樹脂の国内トップメーカーである2社が事業統合することにより、合成樹脂事業の収益・生産能力・販売拠点などの規模が拡大しました。

新会社の全体像



旧テクノポリマーは自動車用内装材用途に、旧UMGは自動車外装材用途に強みがあり、それぞれの融合を目指します。



SDGsへの貢献

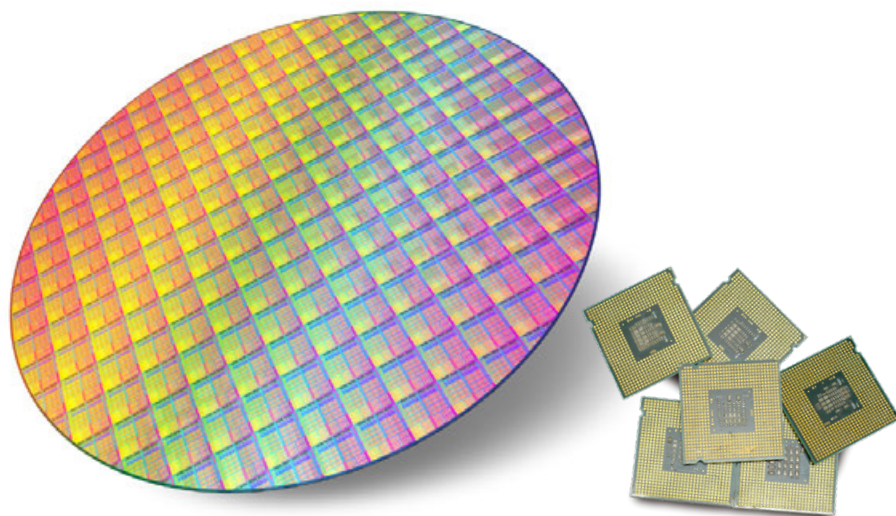
自動車部材向け高機能ABSの提供により快適な生活の実現に貢献します。



事業戦略

デジタルソリューション事業

～半導体材料～



5G通信、IoT、自動運転の本格化などで、半導体市場の拡大が見込まれます。それに伴い、電子部品、産業機器、自動車などの幅広い領域において大きな変革をもたらすことが期待されています。JSRは、世界中の半導体メーカーと協力して、半導体の進化を可能にする最先端の材料を開発しています。



電子材料事業担当
執行役員

高橋 純一

中期経営計画進捗状況

2018年度の業績

売上収益は1,422億16百万円(前期比1.3%増)、

営業利益は326億63百万円(同6.4%増)

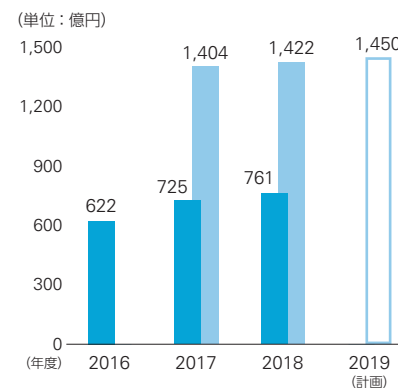
内、半導体材料事業の売上収益は761億円(同5%増)

半導体の需要が堅調に推移し、最先端フォトレジストを中心としたリソグラフィ材料、CMP材料、洗浄剤および実装材料も販売数量が増加したことにより、売上収益・営業利益とも拡大しました。

2019年度の見通し

グローバル市場での競争力を強化することで、最先端半導体向けのリソグラフィ材料、CMP材料、洗浄剤および実装材料の売上収益・営業利益を拡大していきます。

売上収益

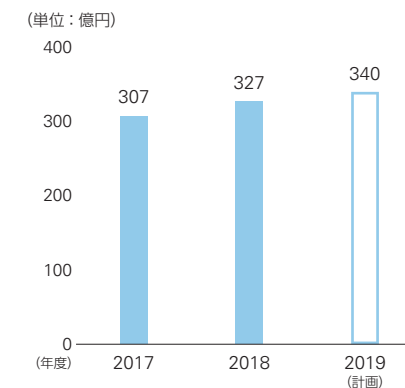


■ デジタルソリューション事業:半導体材料
■ デジタルソリューション事業合計

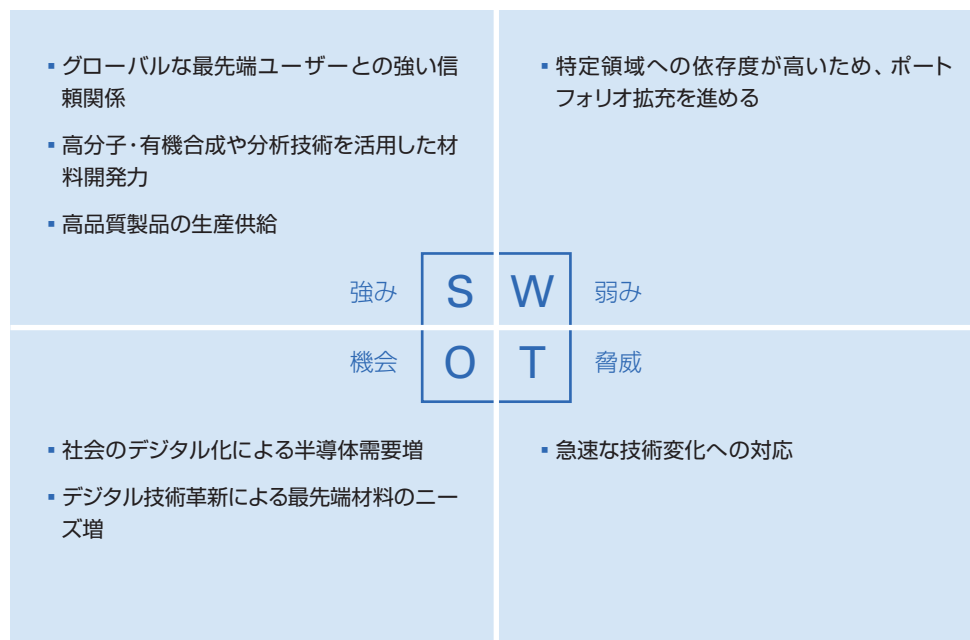
※2016年度のデジタルソリューション事業単独の業績は非公表

注：2017年度から、会社計算規則第120条第1項の規則により国際会計基準(IFRS)に準拠して連結計算書類を作成しております。
また、ご参考までに2016年度についてもIFRSに準拠した諸数値を記載しております。

営業利益



事業戦略：デジタルソリューション事業 ～半導体材料～



事業環境および今後の戦略

IoTや5G通信など、デジタル技術の革新を原動力として成長する市場において、半導体の進化に貢献する最先端の材料を開発、提供していきます。10nm(ナノメートル)世代に向けた最先端リソグラフィ材料分野では、引き続きグローバルでの高シェアを維持してまいります。7nm世代から量産適用が始まっているEUV(極端紫外線)レジストにおいても、製品開発および量産技術の向上を進めていきます。

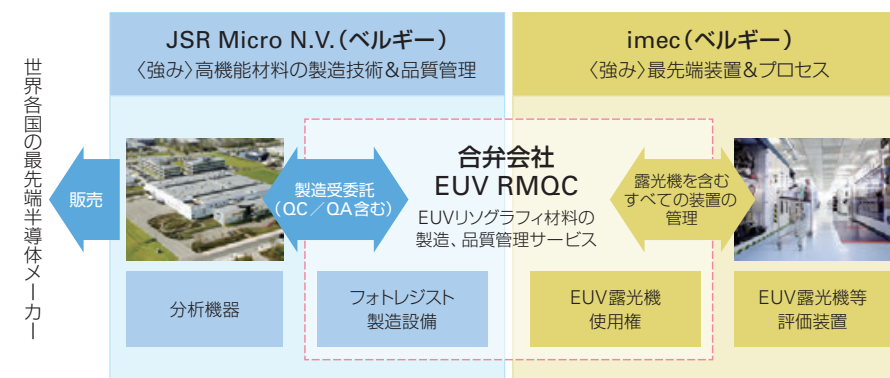
また、CMP材料・洗浄剤・実装材料などの周辺材料をはじめとしたポートフォリオの拡充を実現させていきます。

EUV Resist Manufacturing & Qualification Center N.V. (EUV RMQC)

ナノエレクトロニクス技術研究の先端的な研究機関であるimecと設立したEUV RMQCは、2017年より、EUVレジストの商業生産を開始しました。

JSRとimec両社の強みを活かし、世界各国の最先端半導体メーカーに高品質なEUVレジストを供給しています。

EUV合併会社(EUV RMQC)について



世界各国の最先端半導体メーカーでのEUVリソグラフィの実用化に向けて、レジスト製造・品質管理のインフラを構築。

SDGsへの貢献

最先端半導体材料の提供により、スマート社会の実現に貢献します。



事業戦略

デジタルソリューション事業 ～ディスプレイ材料～



液晶パネル市場は何といっても中国です。ここでJSRのプレゼンスをさらに大きくしていきます。併せて、液晶および次世代ディスプレイ市場において、デジタル化を用いた新しい開発の取り組みを駆使して、お客様があっと驚くソリューションを提案し続けます。



ディスプレイソリューション事業担当
上席執行役員

山口 佳一

中期経営計画進捗状況

2018年度の業績

売上収益は1,422億16百万円(前期比1.3%増)、

営業利益は326億63百万円(同6.4%増)

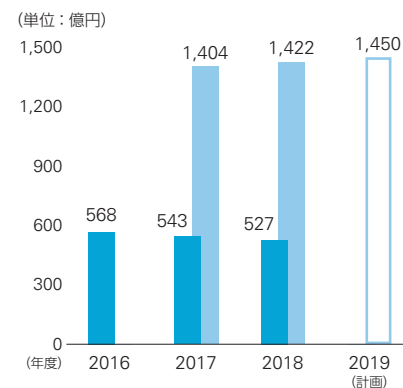
内、ディスプレイ料事業の売上収益は527億円(同3%減)

競争激化による製品価格の下落、および、着色レジストの販売が減少しましたが、堅調な液晶パネル生産を背景に、特に中国向けに競争力のある配向膜、絶縁膜を中心として販売数量を拡大した結果、売上収益は微減に留まりました。

2019年度の見通し

引き続き液晶パネル市場の堅調な成長が見込まれますが、材料の汎用化が進み競争が激化していくため、大型液晶パネル向けに、特に成長が見込まれる中国市場において、競争力のある配向膜、絶縁膜を中心に、販売の拡大を進めていきます。

売上収益

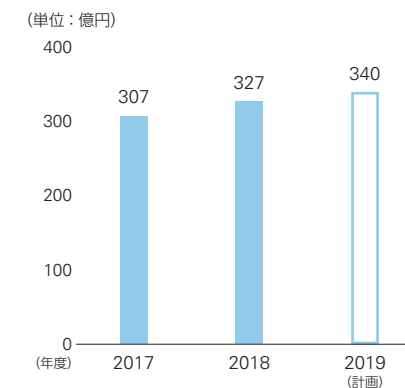


■ デジタルソリューション事業:ディスプレイ材料
■ デジタルソリューション事業合計

※2016年度のデジタルソリューション事業単独の業績は非公表

注:2017年度から、会社計算規則第120条第1項の規則により国際会計基準(IFRS)に準拠して連結計算書類を作成しております。
また、ご参考までに2016年度についてもIFRSに準拠した諸数値を記載しております。

営業利益



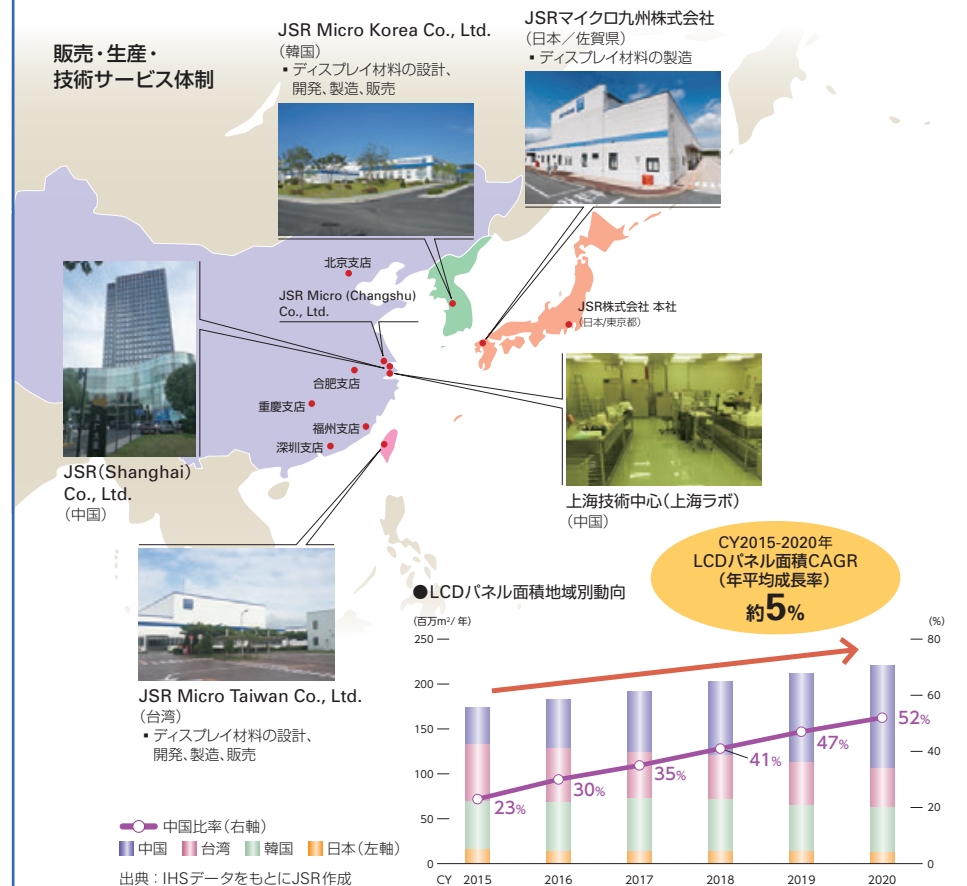
事業戦略：デジタルソリューション事業 ～ディスプレイ材料～

- 高シェア製品の保有 - 顧客ニーズに対応した販売・生産体制 - 高分子技術をベースに培った技術力	- 汎用品化への対応 - リソース分散
強み	弱み
機会	脅威
4K・8Kなど高精細テレビの普及 - 堅調な液晶パネル需要に伴う中国での液晶パネル生産拡大	- 液晶パネルの汎用品化に伴う材料の競争激化 - 業界と市場の予測範囲を超えた急速な技術進歩
S	W
O	T

事業環境および今後の戦略

液晶パネル生産が盛んで高成長が続く中国へ進出し、事業主体も本社(日本)から現地へ移管しました。北京、合肥、重慶、福州、深圳に営業拠点を設置し、販売や技術サービス体制を強化しています。引き続き、大型液晶パネル向けに特に成長が見込まれる中国市場において、OLED対抗の液晶パネル向けに高画質のソリューションを提案し、販売拡大を進めていきます。

ディスプレイ材料の中国市場展開



SDGsへの貢献

液晶パネル向けに高画質のソリューションを提供します。



事業戦略

ライフサイエンス事業



JSRのライフサイエンス事業は、ここ数年のM&Aによって大幅に事業が拡大しています。今後はグループ企業の融合に注力しつつ、JSRのコアバリューであるイノベーション、品質、顧客志向そして全従業員の英知を活用して、私たちは当事業の製品並びにサービス事業の拡大を目指します。



Officer in charge of
Life Sciences Business
Tim Lowery

中期経営計画進捗状況

2018年度の業績

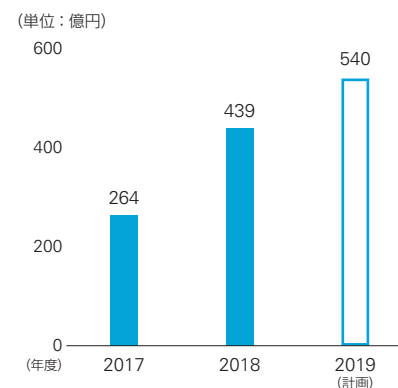
売上収益は438億72百万円(前期比66.0%増)、
営業利益は7億81百万円(前期は営業損失18億3百万円)増

2018年5月末に買収が完了したCrown Bioscience International (Crown Bio)が新たに連結子会社化されたこと、またグループ会社のKBI Biopharma (KBI)の受託の拡大、自社のバイオプロセス材料(Amsphere A3)や診断薬・中間体の販売も好調に推移し、売上収益は前期を大きく上回りました。これらの取り組みの成果によって、当事業の営業利益は2018年度に黒字化を達成しました。

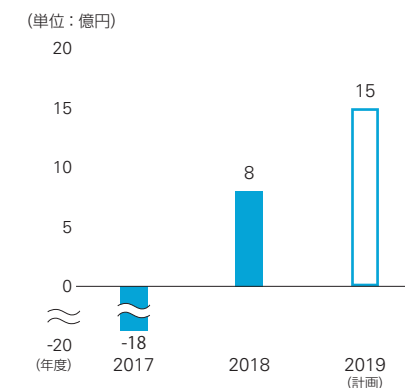
2019年度の見通し

KBI、Selexis SA、Crown Bioなどの創薬支援サービス、および、バイオプロセス材料、診断試薬材料がそれぞれ拡大し、売上収益および営業利益が増加する見込みです。

売上収益



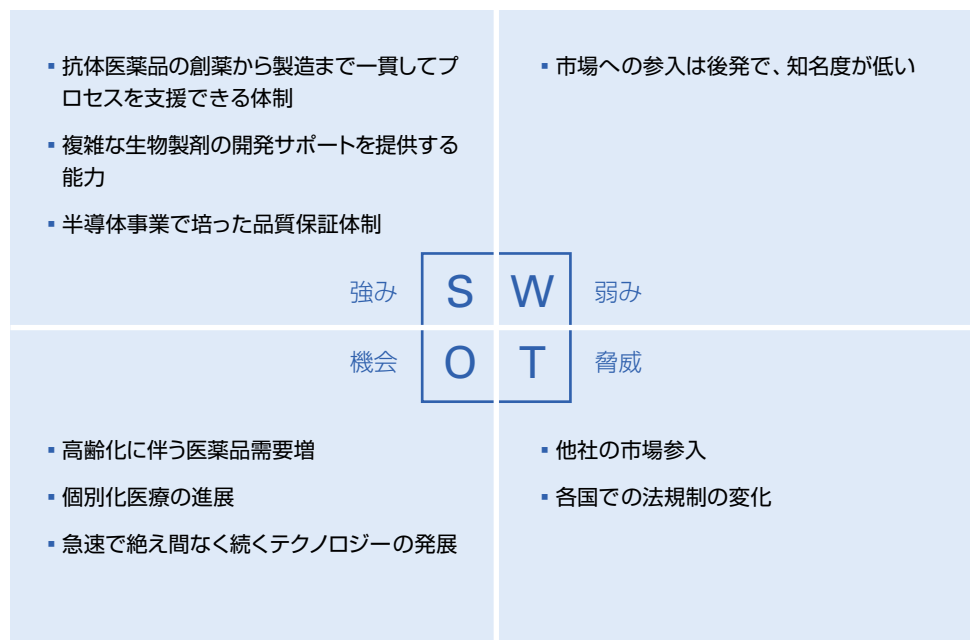
営業利益



※2016年度のライフサイエンス事業単独の業績は非公表

注：2017年度から、会社計算規則第120条第1項の規則により国際会計基準(IFRS)に準拠して連結計算書類を作成しております。
また、ご参考までに2016年度についてもIFRSに準拠した諸数値を記載しております。

事業戦略：ライフサイエンス事業



事業環境および今後の戦略

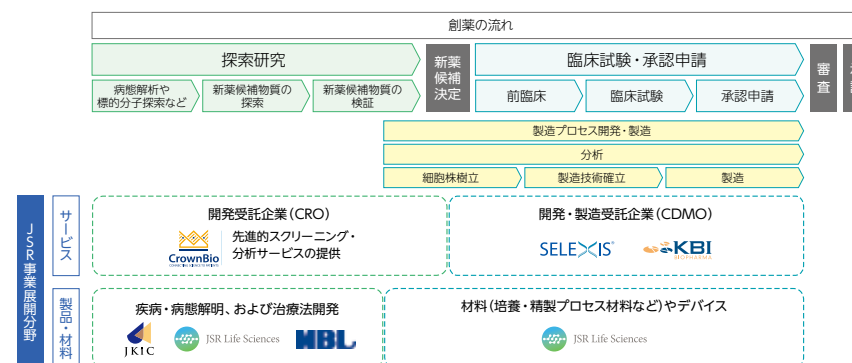
2018年度は、KBIや株式会社医学生物学研究所、Selexis SAに続いて、臨床試験前段階において創薬支援サービスを提供しているCrown Bioを連結子会社化しました。これにより、抗体医薬品の創薬から製造までの一貫したプロセス支援ができる体制を構築しました。

これらグループ企業が持つ他に類を見ない能力とノウハウを融合させることを通じて、シナジー創出に努めます。また先行投資の成果と今後の継続的な投資により、2019年度に売上収益500億円の実現、2020年代前半に、同収益1,000億円を超す事業への拡大を目指します。

ミッション：顧客の医薬品開発成功率向上と、その開発期間短縮への貢献

世界中の人々の健康に役立つ治療法や診断方法の発展および商業化が図れるよう、JSRIはライフサイエンス業界に対して、製品・サービス・テクノロジーを融合させて最適な組み合わせで価値を提供することを約束します。

医薬品開発プロセス全体にわたって、製薬企業、バイオテック(創薬系ベンチャー)、アカデミア(大学・研究所など)に対して、革新的なサービス、製品や材料を提供していきます。



グループ企業間シナジーの創出

グループ企業間の事業統合や共同研究開発によって、各社の技術力を高め、革新的な製品やサービスを提供していきます。

- IND※までに要する期間を12～24カ月から9カ月に短縮 (Selexis SA + KBI Biopharma, Inc.)
※IND (Investigational New Drug Exemption): 治験開始前に必要となる届出
- AIによるデータ解析をベースとしたバイオマーカーとそのコンパニオン診断薬の探索 (Crown Bioscience, Inc. + KBI Biopharma, Inc. + 株式会社医学生物学研究所)
- 前臨床からINDまで一貫通貫でのサービスの提供 (Crown Bioscience, Inc. + Selexis SA + KBI Biopharma, Inc.)

SDGsへの貢献

創薬プロセス支援、および診断薬、研究試薬の提供により、健康長寿社会に貢献します。

