

長期ビジョン
『ビジョン2020』

中期経営計画
「Change & Challenge'14」
〔2012年～2014年〕

2012年 5月22日

ユニチカ株式会社

はじめに

1. 長期ビジョン『ビジョン2020』の概要

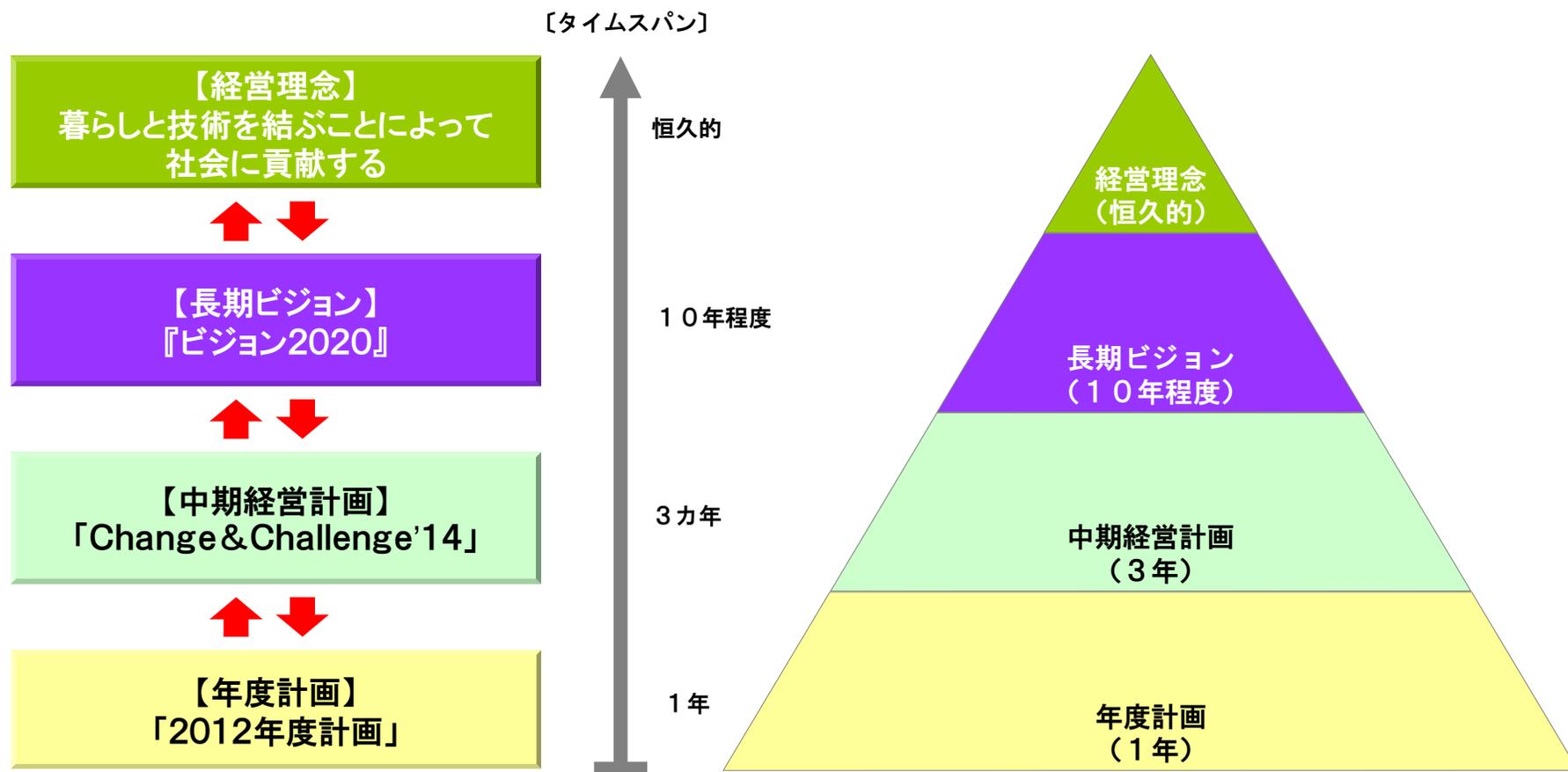
2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

はじめに

1. 長期ビジョン『ビジョン2020』の概要

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

中期経営計画「Change & Challenge' 14」は、2020年近傍を見通した長期ビジョンを「あるべき姿」と位置づけ、それを踏まえた最初の3カ年計画として策定した。



はじめに

1. 長期ビジョン『ビジョン2020』の概要

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

1. 長期ビジョン『ビジョン2020』の概要

ビジョン2020

～Change & Challenge～

私たちは自己改革に取り組み、未来に向かって挑戦し続けます

ビジョン

- お客様と共に成長し、共に夢を叶えていく企業を目指します。
- グローバルに存在感のある企業を目指します。
- 全てのステークホルダーに満足を与え、社員が誇りを持てる企業を目指します。

基本方針

- 機能資材事業をさらに強化する。
- 環境配慮型商品でトップシェアを目指す。
- 新素材の開発、新市場・新用途の開拓を強化する。

1. 長期ビジョン『ビジョン2020』の概要

ビジョン2020

～Change & Challenge～

私たちは自己改革に取り組み、未来に向かって挑戦し続けます

事業展開

- グローバル展開
アジア圏を市場及び生産拠点として重視
- 国内展開
高付加価値商品の展開と新しい価値の提案・提供
- バリューチェーン
お客様との連携によるバリューチェーンの拡大・構築

組織体制

- 組織体制
お客様の視点に立った横断的な組織運営と**R & D機能の強化**
- 人事施策
コア人材・グローバル人材の確保・育成

1. 長期ビジョン『ビジョン2020』の概要

ビジョン2020

～Change & Challenge～

私たちは自己改革に取り組み、未来に向かって挑戦し続けます

メガトレンドを踏まえて抽出した強化事業の展開施策を、適切な組織体制で推し進め、中長期的な事業成長・強化につなげていきます。

<長期的なメガトレンド>

アジア・新興国での人口爆発
と日本の人口構造変化

水や食料の安全保障

環境・生態系との調和

エネルギーの需要拡大と多様化

IT・デジタル化社会

経済圏域のシフト

<ユニチカが強化する事業>

生活資材、建築土木資材、
産業資材、医療機器材料

パッケージング、浄水用な
どのフィルター類・部材

バイオマス素材

新エネルギー関係部材・素
材

エレクトロニクス部材・素
材

自動車部材・素材

<ユニチカの事業セグメント>

高分子事業

機能材事業

繊維事業

その他

強化事業

1. 長期ビジョン『ビジョン2020』の概要

		2011年度 実績	2014年度 「C&C'14」(注)	2020年近傍 『ビジョン2020』
事業規模イメージ	売上高	1,747億円	1,900億円	3,500億円
	営業利益	96億円	130億円	350億円
	ポートフォリオ	<p>High Polymer: 38% Fiber: 44% Functional Material: 9% Other: 9%</p>	<p>High Polymer: 45% Fiber: 38% Functional Material: 8% Other: 9%</p>	<p>High Polymer: 50% Fiber: 25% Functional Material: 15% Other: 10%</p>
	海外比率	<p>Domestic: 86% Overseas: 14%</p>	<p>Domestic: 80% Overseas: 20%</p>	<p>Domestic: 50% Overseas: 50%</p>

(注)「C&C'14」は「Change & Challenge'14」の略称。

はじめに

1. 長期ビジョン『ビジョン2020』の概要

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

中期経営計画「Change & Challenge'14」の位置づけ

震災・タイ洪水・欧州債務危機等の景況悪化要因もあったが、構造改革の達成により成長に向けての基盤は強固に。

中期経営計画

KAIKAKU ELEVEN

改革'11

□構造改革
計画達成

□成長戦略
エンブレムアジア
設備投資決定
UMCT社設立 等

～2011年度

ビジョン
2020

～Change & Challenge～

私たちは自己改革に取り組み、未来に向かって挑戦し続けます

Change'14
& Challenge

2012～2014年度

成長戦略の推進
グローバル化に向けての
マーケティング・FS(注)
の強化

～2014年度

次期中期経営計画
2015～2017年度

積極的な
戦略投資の実行

次々期中期経営計画
2018年度～

戦略投資の継続による
持続的な成長の確立

～2020年近傍

(注)FSは、feasibility studyの略。

経営基本方針

中期経営計画基本方針

➤ 機能資材メーカーとしての基盤強化

- 高分子事業を中心とした事業拡大戦略の推進
- アジア地域を中心としたグローバル戦略の推進

➤ 低採算事業の収益改善

➤ 財務体質・株主資本の強化

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

計画の前提

【景気動向の想定】

当面の日本経済は、震災復興需要が徐々に顕在化することなどを背景に、緩やかに回復。
世界経済は、中国を中心としたアジアやその他の新興国が牽引するが、欧州を中心とする先進国は低成長が続く。

年度	経済環境の前提
2012年度	緩やかな回復
2013年度	景気拡大局面
2014年度	本格的な景気拡大

【原油・為替に関する前提条件】

項目	2012年度	2013年度	2014年度
原油(\$/バレル)		110	
為替(円/ドル)		85(買)/80(売)	

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

経営数値計画

(金額単位: 億円)	2011年度実績	2014年度計画	増減
売上高	1,747	1,900	+153
営業利益	96	130	+34
経常利益	58	100	+42
当期純利益	13	50	+37

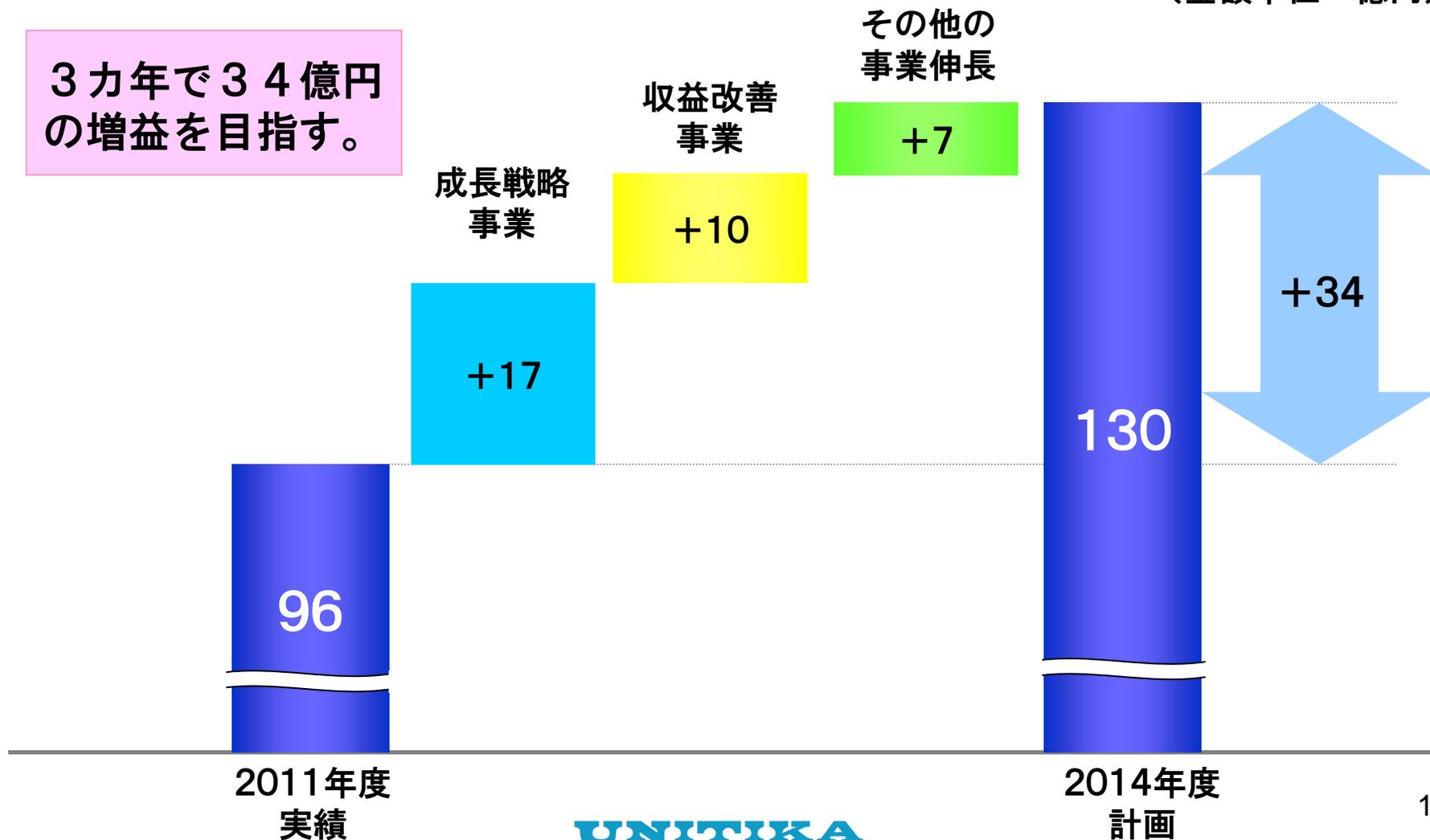
有利子負債	1,732	1,600	▲132
自己資本比率	10.6%	13.4%	+2.8%

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

営業利益計画の変動内訳

(金額単位：億円)

3カ年で34億円の増益を目指す。



2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

セグメント別数値目標

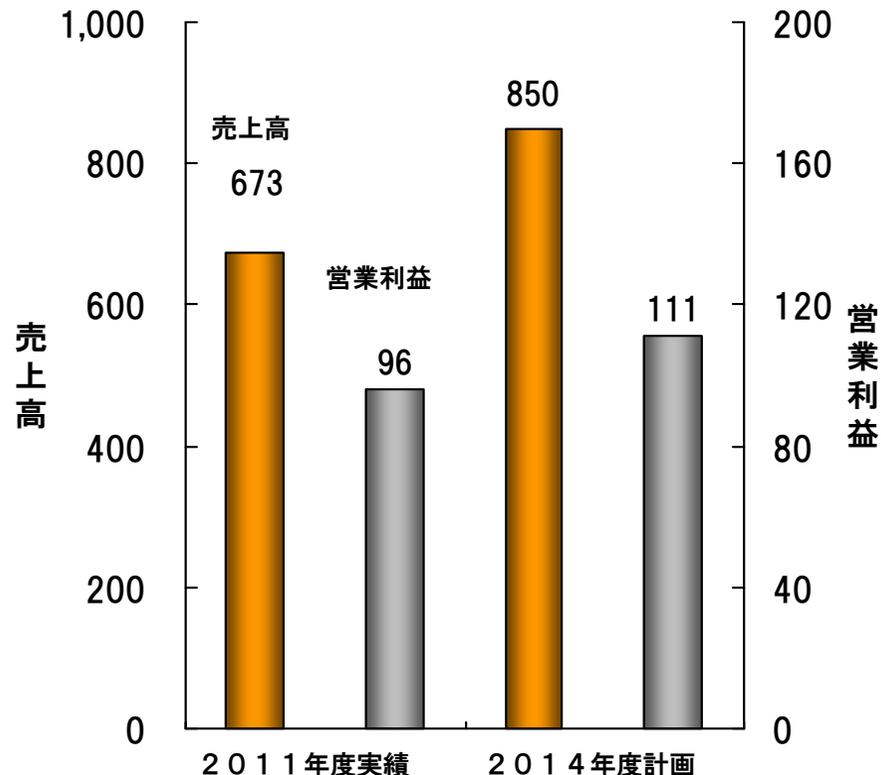
(金額単位:億円)	売上高			営業利益		
	2011年度 実績	2014年度 計画	増減	2011年度 実績	2014年度 計画	増減
高分子事業	673	850	+177	96	111	+15
機能材事業	150	160	+10	17	19	+2
繊維事業	767	725	▲42	7	22	+15
その他	156	165	+9	8	13	+6
全社・消去	—	—	—	▲33	▲35	▲2
合計	1,747	1,900	+153	96	130	+34

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

セグメント別収益変動(高分子)

増収 177億円 増益 15億円

(金額単位：億円)



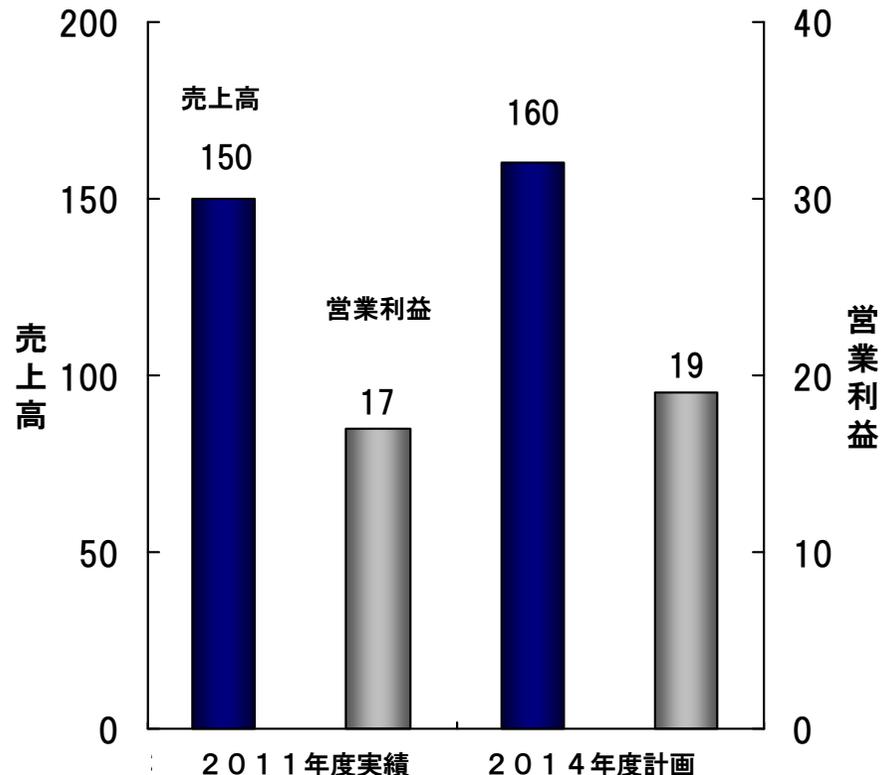
高分子セグメント	独自の高機能商品開発とアジア地域での事業規模拡大を推進。
事業	主な施策
フィルム	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ナイロンフィルムのグローバルトップシェアを維持するため、世界・地域別戦略の推進を加速。 ➢ ポリエステルフィルムは、独自商品開発強化による製品競争力の向上。
樹脂	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 独自素材(Uポリマー、XecoT等)の市場への積極投入。 ➢ アジアでの成形・コンパウンド生産拠点を軸とした事業展開強化。
不織布	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ポリエステルспанボンドは生活・農業資材等の販売規模拡大を推進。併せて設備投資の検討を進める。 ➢ スパンレースは高付加価値商品開発の加速とUMCT社との連携強化による販売拡大。

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

セグメント別収益変動(機能材)

増収10億円 増益2億円

(金額単位：億円)



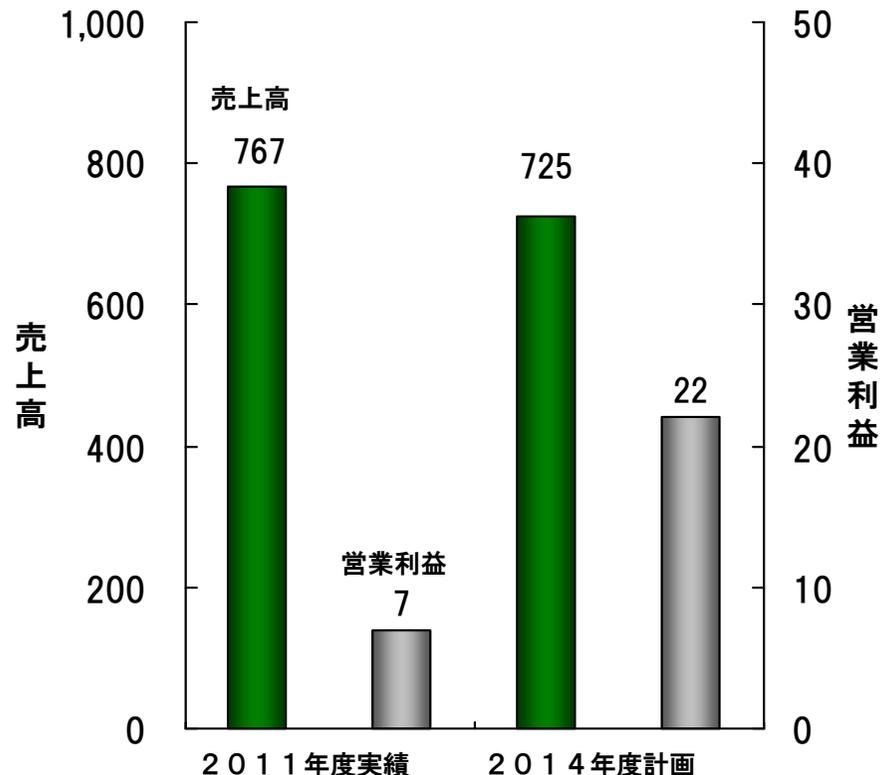
機能材セグメント	アジア展開の推進と採算悪化用途の収益改善。
事業	主な施策
機能材	<ul style="list-style-type: none"> ▶活性炭繊維 粒状活性炭の10倍といわれる吸着性能を活かしアジア市場への参入・展開。 ▶ガラス繊維 電子材料用途(ICクロス等)の収益改善。産業資材用途への資源重点配分による商品開発・拡販強化。 ▶ガラスビーズ 差別化品の開発強化と工業用途の拡販。

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

セグメント別収益変動(繊維)

減収 42 億円 増益 15 億円

(金額単位：億円)



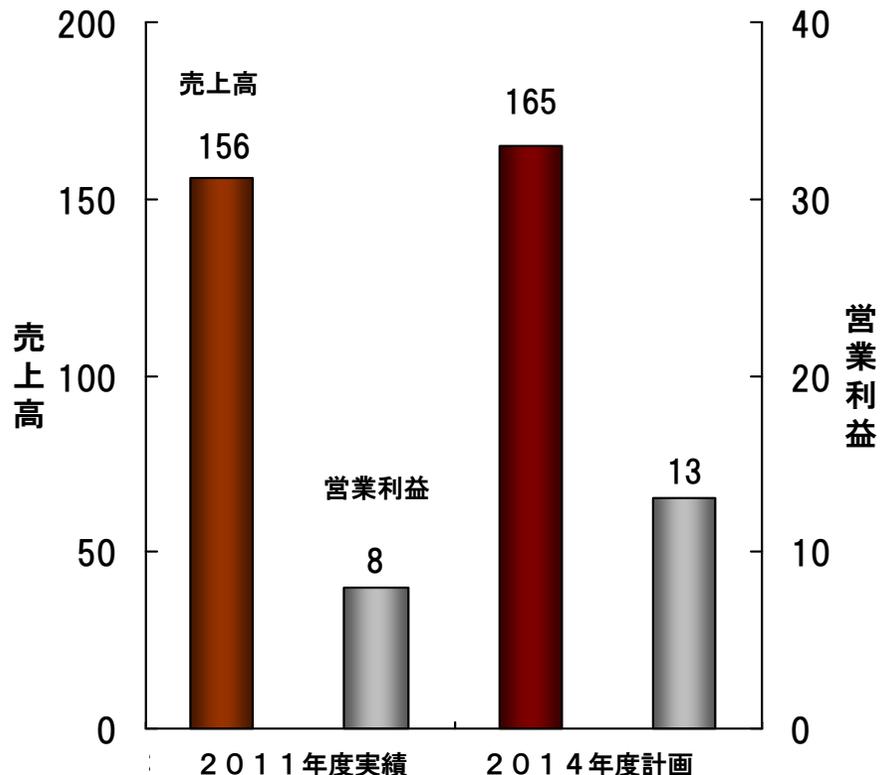
繊維セグメント	高付加価値品へのシフトと収益力強化
事業	主な施策
産業繊維	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ポリエステル短繊維 差別化品投入による収益力の向上、不織布用途への販売拡大。 ▶ ビニロン繊維 価格競争力強化と新興国への拡販推進。
衣料繊維	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 「ジャパングオリティー」の高付加価値商品の開発・拡販。

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

セグメント別収益変動(その他)

増収 9 億円 増益 6 億円

(金額単位：億円)



その他セグメント	アジア展開の推進と着実な成長施策の実施
事業	主な施策
生活健康	<ul style="list-style-type: none"> ▶メディカル カテーテルの継続的な新商品投入による拡販。 創傷被覆保護材の中国市場への参入。 ▶生活健康 機能性食品素材の販売強化。

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

事業戦略一覧

セグメント	事業		戦略	増収効果
高分子	I	フィルム	ナイロンフィルムのグローバルトップシェア維持。	+++
			ポリエステルフィルム事業の拡大。	
	II	樹脂	「高機能」「エコ」をキーワードに独自素材の投入、アジアでの事業展開。	++
	III	不織布	スパンボンドの設備投資を視野に入れた既存用途の競争力向上。	+
機能材	IV	活性炭繊維	活性炭繊維のグローバル展開。	+
	V	ガラス繊維	産業資材用途の販売拡大、電子材料向け高品質クロス(ICクロス)の生産性向上・販売拡大。	+
	VI	ガラスビーズ	工業用途の販売拡大。	+
繊維	VII	産業繊維	ビニロンの価格競争力強化と販売拡大。	++
			繊維資材の高付加価値化による収益力の向上。	
その他	VIII	メディカル	カテーテルの新商品投入と創傷被覆保護材の中国市場参入。	+
—	IX	バイオプラ(注)	新たなバイオマス素材早期投入と事業拡大。	—

【増収効果】

+++ : 効果 大

++ : 効果 中

+ : 効果 小

(注)バイオプラ(バイオマスプラスチック)の増収効果は各事業に跨って発現するため、増収期待度は記載していない。

2. 中期経営計画「Change & Challenge'14」

その他指標

(金額単位: 億円)	「改革'11」 実績(累計)	「C&C'14」 ^(注) 計画(累計)
設備投資	167	212
減価償却費	189	185
研究開発費	115	138

設備投資 セグメント別概算比率	
高分子	46%
機能材	7%
繊維	19%
その他	6%
全社共通	22%

(注)「C&C'14」は「Change & Challenge'14」の略称。

ご注意

本資料中の予想は、現時点における将来の経済環境予想等の仮定に基づいております。実際の業績は、今後の種々の要因によって異なる結果となる可能性があります。