

Change & Challenge 2018

経営概況説明会

2017年5月18日（木）

宇部興産株式会社

代表取締役社長 山本 謙



- I▶ 2016年度決算と2017年度業績予想

- II▶ 中期経営計画の進捗

I ▶ 2016年度決算と2017年度業績予想





■ 前年対比

- ・全般的に円高や資材価格低下の影響で減収
- ・セメント内需減や輸出環境悪化の影響を受けた建設資材、一部製品の原料価格急騰や定修実施によるコスト増などがあった化学を中心に営業減益
- ・特別損益が大きく改善し、親会社株主に帰属する当期純利益は増益

■ 計画対比

- ・輸出環境を中心に厳しさが増した建設資材、機械の未達を、販売増やスプレッド改善した化学、医薬でカバー
- ・負ののれん発生益（特別利益）などもあり、親会社株主に帰属する当期純利益は上振れ

■ 当期に実施した主な施策

- ・積極拡大事業の能力増強：ナイロン（スペイン）、セパレータ（堺）
- ・事業力強化のためのアライアンス、M&A：中国電解液事業、ABS事業、射出成形機事業
- ・事業軸による運営スピードアップの為の体制見直し：資源事業統合、大阪研究開発センター開所、化学と研究開発本部の組織再編
- ・基盤事業のコスト競争力強化：フェノール法アノン・大粒硫安（宇部）、排熱発電（伊佐）

		2015年度	2016年度	差異
主要項目	営業利益	414億円	349億円	△64億円
	経常利益	396億円	333億円	△62億円
経営指標	売上高営業利益率(ROS)	6.5%	5.7%	△0.8%
	自己資本利益率(ROE)	7.2%	8.7%	1.5%



'17年度の業績予想（主要項目）



原燃料価格アップを見込むものの、拡販やスプレッドの是正により増収増益の見通し

（単位：億円）

	'16年度 (実績)	'17年度 (予想)	差異
売上高	6,165	7,000	835
営業利益	349	400	51
経常利益	333	380	47
親会社株主に帰属する当期純利益	241	245	4
売上高営業利益率（ROS）	5.7%	5.7%	0%
自己資本利益率（ROE）	8.7%	8.3%	△0.4%
1株当たり配当金	6円	* 6円	

* 株式併合後は1株当り60円の予定

'17年度業績予想 セグメント別 売上高・営業利益 UBE

化学は拡販や価格是正に加え、国内アンモニア工場の非定修年でもあり増益、一方で建設資材は石炭価格などの上昇や輸出環境の悪化等で減益の見込み

(単位：億円)

セグメント	売上高			営業利益		
	'16年度	'17年度	差異	'16年度	'17年度	差異
化学	2,583	3,100	517	96	180	84
医薬	109	100	△9	24	20	△4
建設資材	2,272	2,300	28	162	130	△32
機械	716	900	184	36	50	14
エネルギー・環境	597	700	103	28	25	△3
その他	△114	△100	14	0	△5	△5
計	6,165	7,000	835	349	400	51

前提条件 (16年度実績 / 17年度予想)

為替 (108.4円 / 110円)、ナフサ(CIF) (430ドル / 520ドル)、豪州炭(CIF) (80.7ドル / 99.4ドル)

Ⅱ 中期経営計画

Change & Challenge 2018 の進捗





■ 経営理念

「共存同栄」「有限の鉱業から無限の工業へ」

■ 10年後のありたい姿

「顧客に価値を創出し続ける企業」

UBEグループは市場ニーズを先取りした製品・サービスを創り出し、拡大する事業領域で存在感を発揮できる企業として社会に貢献します

■ 持続的成長に向けて（環境・社会・ガバナンスへの取り組み）

- **環境**：温室効果ガス排出量の削減や環境貢献型事業の拡大を通して、地球環境問題への対応と企業価値向上の両立を図ります
- **社会**：共存同栄の経営理念の下、環境安全、健康管理、コンプライアンスの徹底を図り、すべてのステークホルダーからの信認を深めます
- **ガバナンス**：経営の透明性の更なる向上を図ると共に、経営リスクの低減に努めます



■ 持続的成長を可能にする経営基盤の強化

- 利益率を強く意識。コストダウンを徹底。既存商品の収益力向上を図る
- 連結キャッシュフロー重視は堅持。成長のための投資を実施
投資案件の成果を確実に刈り取る
- 海外拠点の拡充と国内外グループ会社の連携深化。グローバルな事業環境の変化にスピーディに対応
- 化学部門の復活と更なる成長に向け、営業利益200億円レベルまで回復。
次の成長ステージの出発点に立つ

■ 資源・エネルギー・地球環境問題への対応と貢献

- サプライチェーン全体で、エネルギー使用量削減・廃棄物利用拡大による
温室効果ガス(GHG)削減

⇒ **2021年度目標**：温室効果ガス 15 %削減（2005年度比）

- 環境負荷低減に貢献する技術・製品の創出・拡大



中期経営計画 数値計画（進捗）



- **16年度**：全体としては計画に沿って進捗
- **17年度**：各事業の更なる収益力向上、合理化・コストダウンを進めると共に、前年度までに着手した諸施策を着実に実行する

主要項目

項 目	単位	'16年度 (実績)	'17年度 (予想)	'18年度 (原計画)
売上高	億円	6,165	7,000	7,500
営業利益	億円	349	400	500
経常利益	億円	333	380	490
親会社株主に帰属する当期純利益	億円	241	245	290

経営指標

売上高営業利益率（ROS）	%	5.7	5.7	6.5以上
自己資本利益率（ROE）	%	8.7	8.3	9.0以上

セグメント別 売上高・営業利益 (進捗)

- **16年度**：営業利益は非化学で下振れるも、化学、医薬でほぼカバー
- **17年度**：事業環境が厳しさを増す建設資材での対策強化、化学を始め他部門での更なる収益力の向上を図る

(単位：億円)

セグメント	売上高			営業利益		
	'16年度 (実績)	'17年度 (予想)	'18年度 (原計画)	'16年度 (実績)	'17年度 (予想)	'18年度 (原計画)
化学	2,583	3,100	3,450	96	180	200
医薬	109	100	90	24	20	5
建設資材	2,272	2,300	2,500	162	130	200
機械	716	900	830	36	50	65
エネルギー・環境	597	700	730	28	25	35
その他	△114	△100	△100	0	△5	△5
計	6,165	7,000	7,500	349	400	500

■ 各事業のポートフォリオ上の位置づけは変更なし

今後志向する事業ドメイン：「環境・エネルギー」、「モビリティ」、「建築・インフラ」、「ヘルスケア」

	化学・医薬	建設資材	機械	エネ・環
育成分野	新規電池材料、機能性無機材料（蛍光体・光学材料等） バイオマス燃料、航空分野（チラノ繊維） 環境資材（中性固化材・重金属不溶化材等）、バイオ関連材料			
積極拡大事業	ナイロン・合成ゴム セパレータ 高機能コーティング 医薬	ファインマテリアル （モスハイジ等）	機械サービス	
基盤事業	カプロラクタム・工業薬品 ファインケミカル セラミックス・分離膜	セメント・生コン カルシア・マグネシア リサイクル	成形機 産機 製鋼	石炭 電力
再生・再構築事業	ポリイミド 電解液			

- ・育成分野 : 将来の収益源とすべく成長を促進する
- ・積極拡大事業 : 市場の拡大が見込まれ、当社の得意分野で一段の成長を目指す
- ・基盤事業 : 安定的な収益の維持・拡大を目指す
- ・再生・再構築事業 : ビジネスモデルを見直し、事業の再構築を図る

■ 今後志向する4つの事業ドメインにおいて、既存事業と周辺事業領域の拡大、新規事業育成に取り組む

環境・エネルギー（省資源、省エネ、新規材料）

電池材料

石炭

電力

リサイクル

新規電池材料

バイオマス燃料

蛍光材

光学材料

モビリティ（自動車、鉄道、航空分野）

ナイロン

高機能
コーティング

電池材料

合成ゴム

分離膜

成形機

ファインマテリアル

チラノ繊維

新規電池材料

建築・インフラ（インフラ、住環境、スマートシティ）

セラミックス

高機能
コーティング

分離膜

セメント・生コン

カルシア・
マグネシア

産機・製鋼

中性固化材

重金属不溶化材

ヘルスケア（食品、医薬、生活高度化）

医薬

工業薬品

ファインケミカル

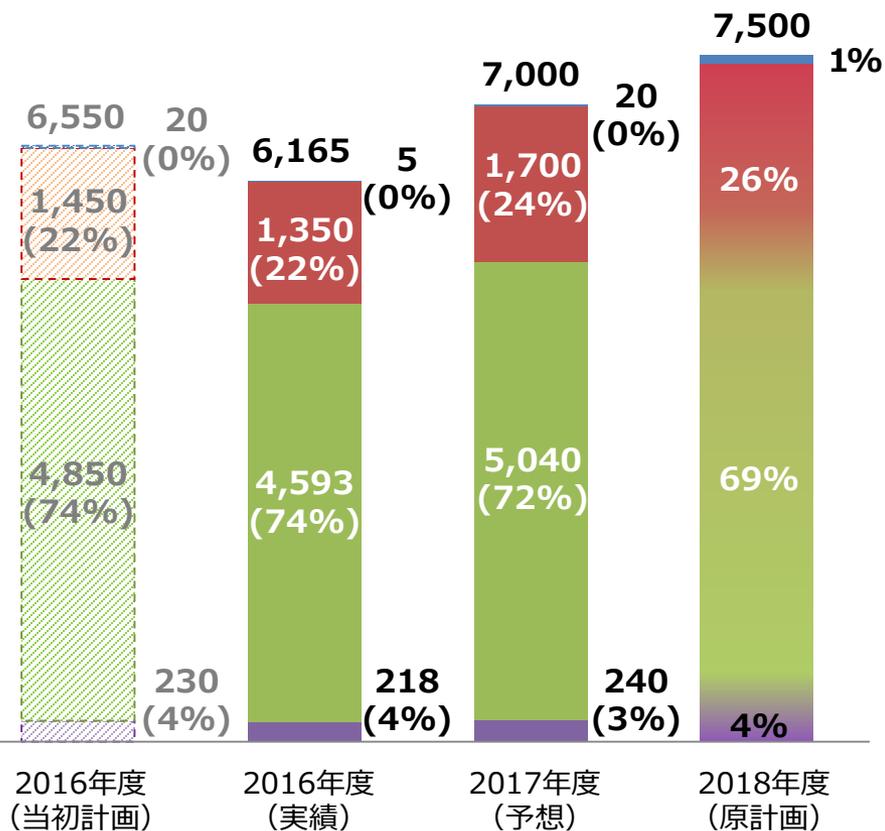
ナイロン

バイオ関連材料

事業ポートフォリオ別 売上高・営業利益 (進捗) UBE

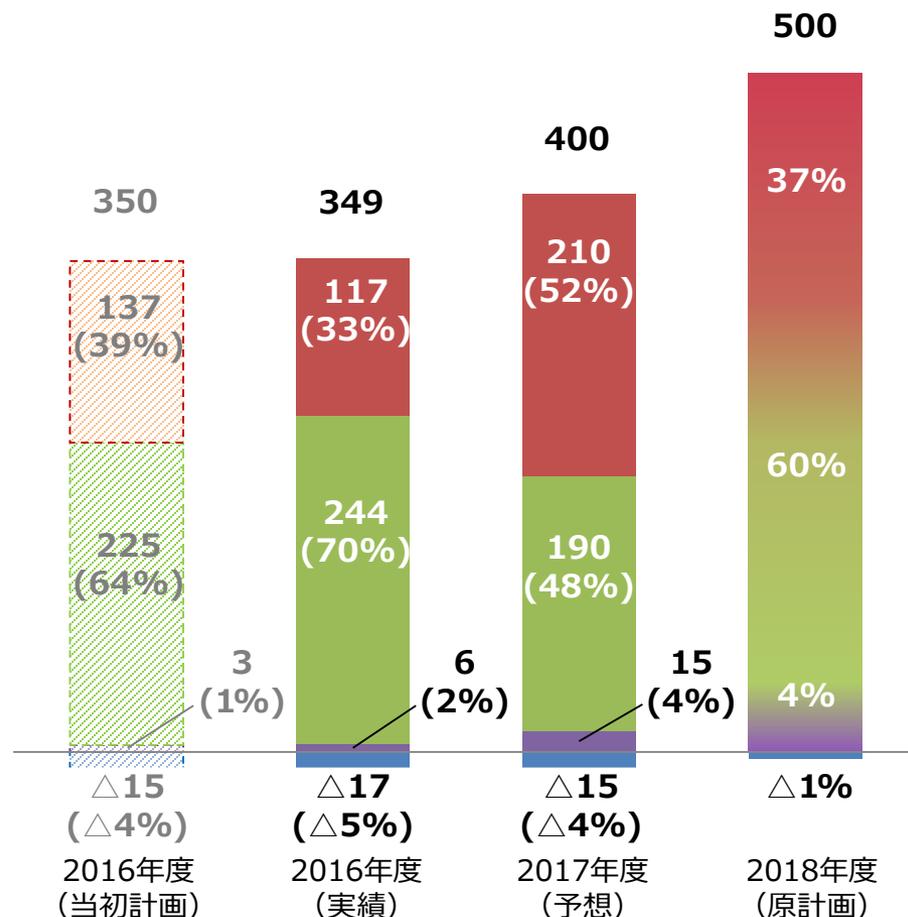
- **売上高** : 16年度は計画を下回るも、17年度は積極拡大事業の拡販により増収
- **営業利益** : 16年度はほぼ計画通りに進捗、17年度は積極拡大事業が伸長する予想、18年度は基盤事業の建て直し、積極拡大事業、再生・再構築事業の更なる収益改善を図る

売上高



営業利益

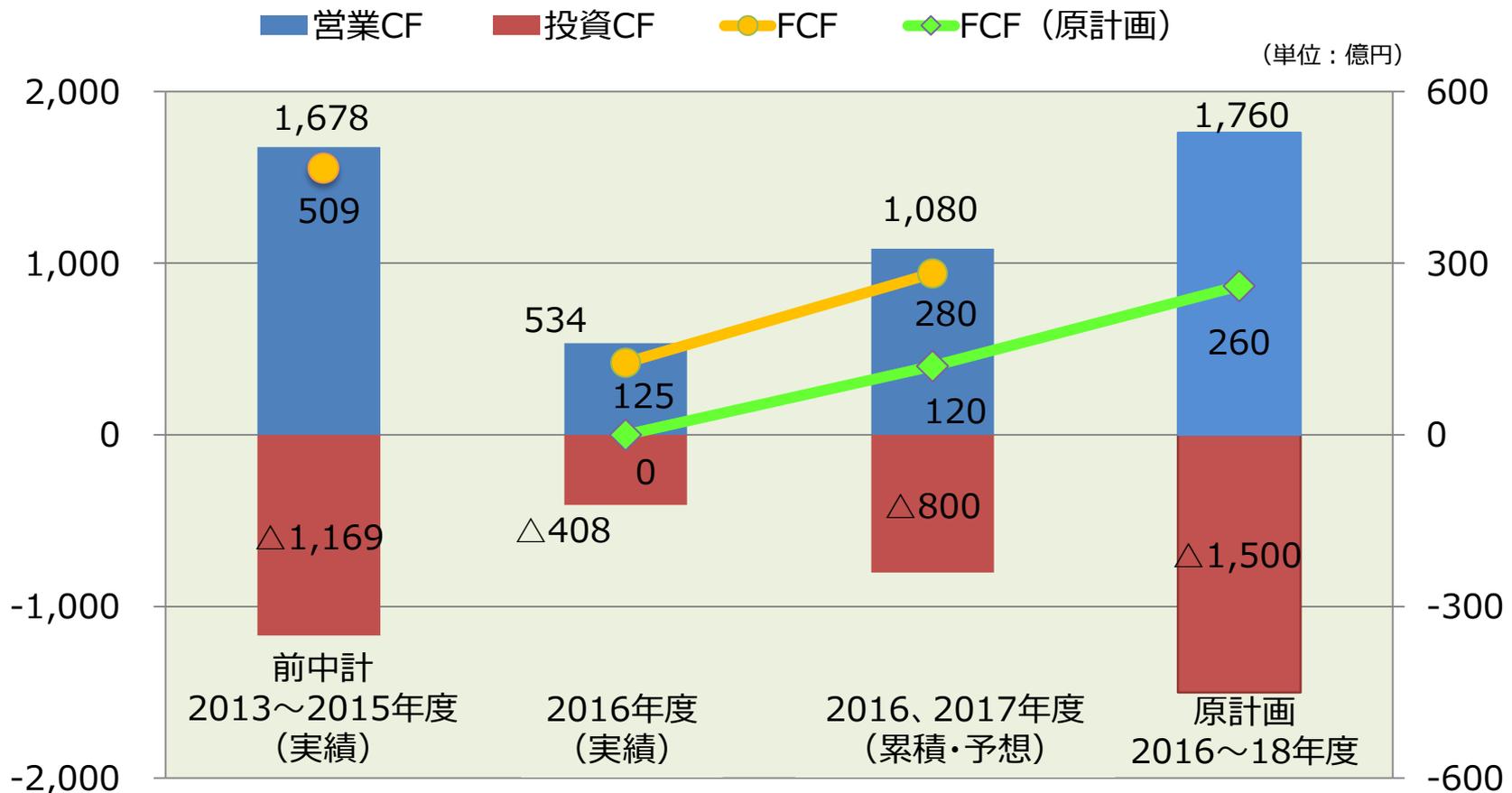
(単位：億円)



■ 育成分野
 ■ 積極拡大事業
 ■ 基盤事業
 ■ 再生・再構築事業

■ 3年間の各セグメントの総資金収支黒字を前提に、各事業の投資計画立案、実施中

⇒ 3年間のフリーキャッシュフロー-260億円以上に





■ 事業戦略

「化学部門の完全復活と成長ドライバーの顕在化」

- **積極拡大事業（ナイロン、合成ゴム、セパレータ、高機能コーティング）**
⇒重点的な資源投入により利益拡大を牽引
- **基盤事業（ラクタム・工業薬品、ファインケミカル、セラミックス、分離膜）**
⇒徹底したコストダウンや顧客ニーズに合わせた新たな機能創出により利益を下支え
- **再生・再構築事業（ポリイミド、電解液）**
⇒両事業とも16年度に黒字化達成済み。新規用途への拡販や技術の差異化追求により利益体質を磐石にし、再生・再構築事業からの脱却を



■ 課題

- 中計最終年度営業利益目標200億円の達成に向け、着実なステップアップ
⇒ 17年度営業利益180億円を目指す

■ 対策

- 大型設備投資に対する着実な利益の刈り取り
- 主原料コスト上昇を製品価格に確実に転嫁
- 安定生産により、非定修年のメリットをフルに享受
- 製販技一体型組織にシフトし、化学カンパニーの「完全復活」をスピードアップ

■ 戦略顧客との連携強化～『差別化・特殊化』による付加価値向上

差別化・特殊化推進

- 現有グレード拡大：VCR、リニアBR（エコタイヤ向け）、MBR（樹脂改質向け）等
- 新規グレード開発：戦略顧客（大手タイヤメーカー）との共同開発推進
- 新規触媒BRの開発：断トツのパフォーマンス発揮を目指す

千葉～75%、TSL（タイ）～60%、LUSR（マレーシア）～60% ⇒ 競合他社汎用品との差別化

信頼されるサプライチェーンの構築

- 4拠点運営の強みを活用し、マルチサプライ体制強化→BCP対策
- 原料BDは全工場安定確保済

顧客の成長に応じた『能力拡大』

- マレーシア工場増強（50→72千トン）
 - 第5工場の検討
- ともに市場環境を見極めた上で実施

タイヤに要求される重要な性能



BR専門メーカーとしての設計開発力を駆使し、「性能」と「加工性」の両立を求める顧客ニーズにカスタマイズした「UBEPOL」を提案

■ ナイロン 成長戦略の着実な実行

原料カプロラクタム等の価格変動に対応し、スプレッドを維持しながら成長戦略の実現を急ぐ

<p>押出用途 (食品用フィルムなど)</p>	<p>グローバルNo.1へ 品質優位性・安定性を武器に 能力増強：スペイン+4万トンの垂直立ち上げ、タイ+4万トンの検討 新規フィルム用材料開発 (コポリマー等)：成形機メーカーとの協業進展</p>
<p>射出用途 (自動車部品など)</p>	<p>コンパウンドの拡大、世界供給体制構築 米国、メキシコ、中国、欧州に新規製造拠点を確保、「グローバルサプライチェーンネットワーク」構築完了 スペック提示の準備が整い、サンプル試供・客先での評価が進行中</p>

■ ラクタム・工薬 ナイロン原料と位置づけ、コストダウン推進

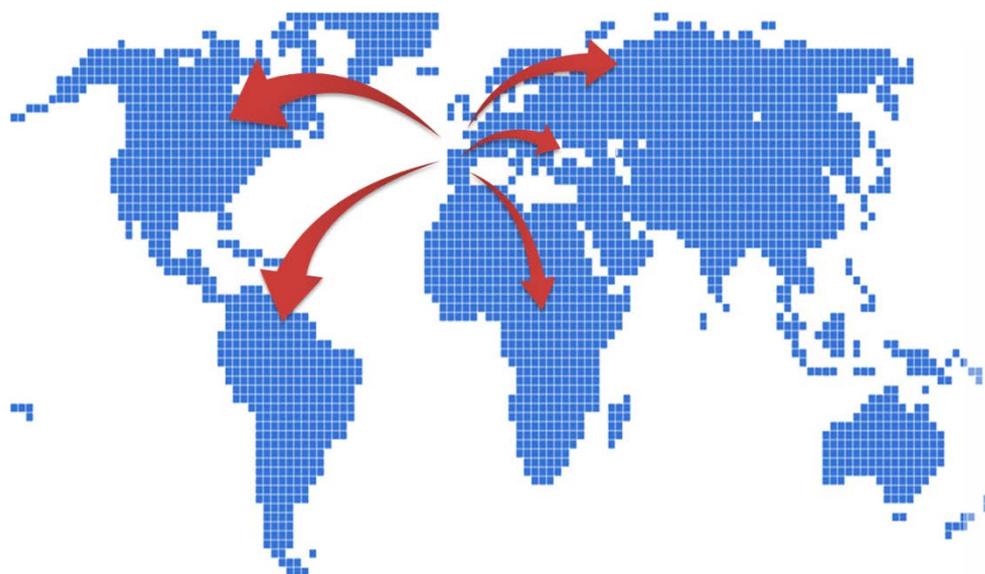
競争力向上を着実に進める (計画通りに進捗中)

<p>日本</p>	<p>アノンの製法転換 硫安の大粒品増設 投資効果の早期発現と、更なるコストダウン取り組み強化 アンモニア安定生産による定修スキップ効果の最大化</p>	<p>17年11月 (運転開始) 18年 4月 (運転開始)</p>
<p>タイ</p>	<p>アノンのプロセス改善等原単位改善策の実施</p>	<p>17年 5月 (運転開始)</p>
<p>スペイン</p>	<p>スチーム等エネルギーコスト削減策の実施</p>	<p>17年度中に完了</p>

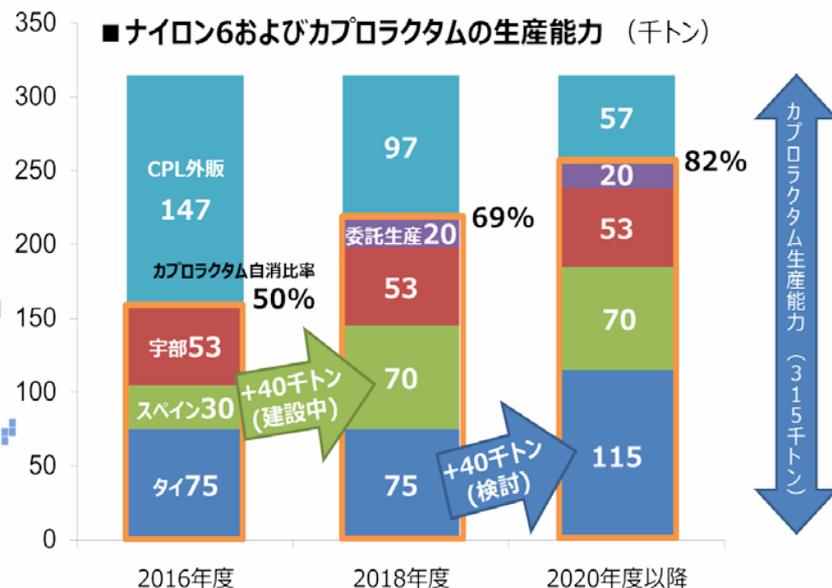
■スペインでナイロン6新工場建設

(4万トン/年, '18年2月稼動予定)

■UBEの連続重合技術により 高品質製品を安定的に生産



主に包装用フィルム用途で拡大する世界市場に供給する



■ 車載需要への着実な対応と激化する競争を勝ち抜く盤石な体制の構築

車載用途での強み

- ・安全性：幅（TD）方向での低収縮
低温シャットダウン
- ・ハイレート：瞬発力、急速充放電
- ・角型やパウチ型での安定的な性能

乾式・塗布型セパレータの拡大

車載市場の伸長（当社品採用大型案件の立上がり）

新プロセス導入とコストダウンによる収益力強化

● 競争力の更なる強化

- ・新プロセス立上げによる生産性向上と効率的な能力拡大
- ・原膜及び塗布膜を合わせたセパレータ事業全体としての設備構成の最適化を進め、収益最大化を推進

● 品揃えの拡充（開発力の強化）

- ・EV用高容量セル向け高強度薄膜品
- ・安全性重視設計セル向け低温シャットダウン品
- ・有機塗布開発による耐熱性、密着強度の強化

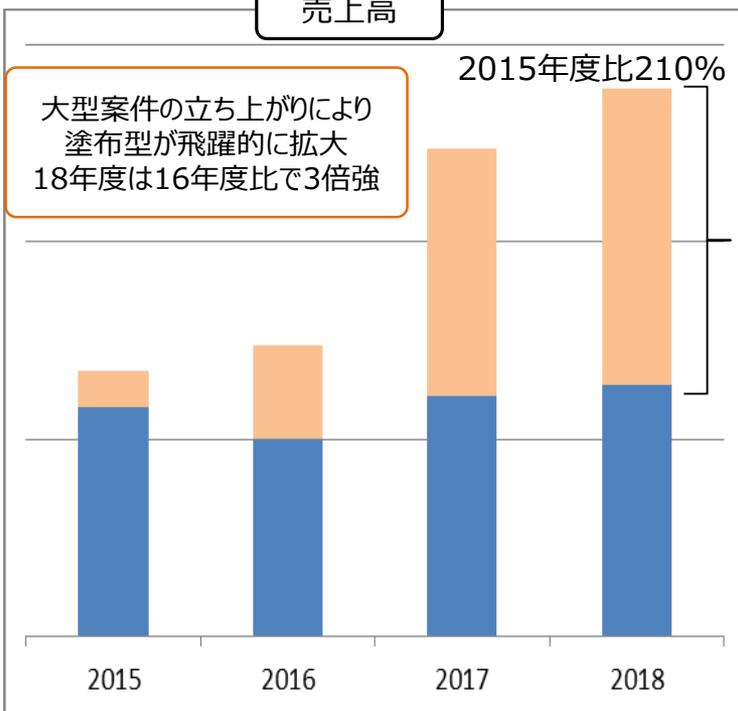
車載用セパレータのトップメーカーとして
安定収益を確保する体制の確立

売上高

2015年度比210%

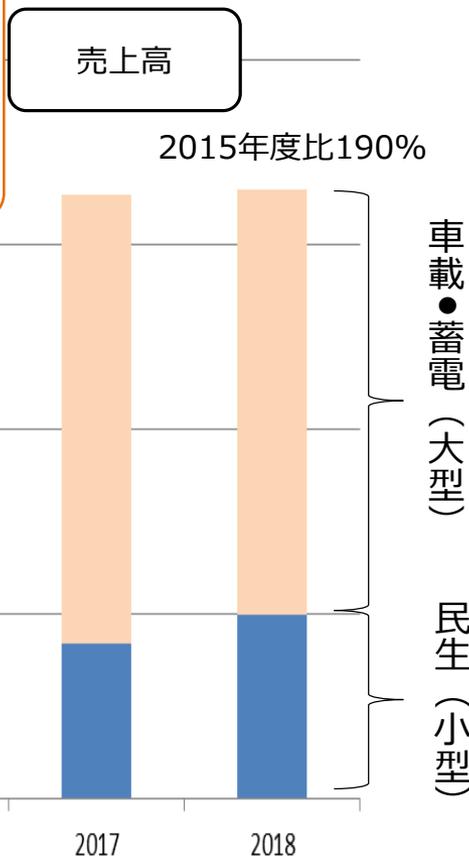
大型案件の立上がりにより
塗布型が飛躍的に拡大
18年度は16年度比で3倍強

塗布型セパレータ



■ 車載・蓄電用途への展開を加速

大型電池向け拡販は着実に進展。2016年度には飛躍的に増加。2017年度には、車載(大型)と民生(小型)の比率が逆転。更なる大型電池へシフトを進める。



● 拡販ターゲットは大型電池

- 車載・蓄電向け UBE独自の添加剤開発
⇒ **新たな機能提案**
- 民生ハイエンドのシェア堅持
- 保有知的財産の効果的活用
- 中国事業は三菱ケミカル(株)との提携に向けた手続き進行中

**技術差異化を追及し、
真の電解液メーカーとして車載分野での
存在感を発揮**

■ 開発案件の商業化の時期を踏まえ、18年度時点の目標を見直し、顧客と一体となった提案型開発のビジネスモデルを強化し事業展開を加速する

- **PCD**（ポリカーボネート・ジオール:高級ポリウレタン原料）グローバルでの供給・R & D体制の強化
⇒ 世界No.1メーカーとして**新規需要の創出・新規エリアへの展開は順調に進んでいる**
- **PUD**（ポリウレタン・ディスバージョン）材料設計技術による提案型開発強化

[環境変化] 汎用用途分野での高性能化進展、各国での化学品規制が強化

[課題] PCDをキー材料とした環境対応型高性能ポリウレタンの市場展開加速（M&A含む）

[対策] 自動車分野などにリソース集中するとともに

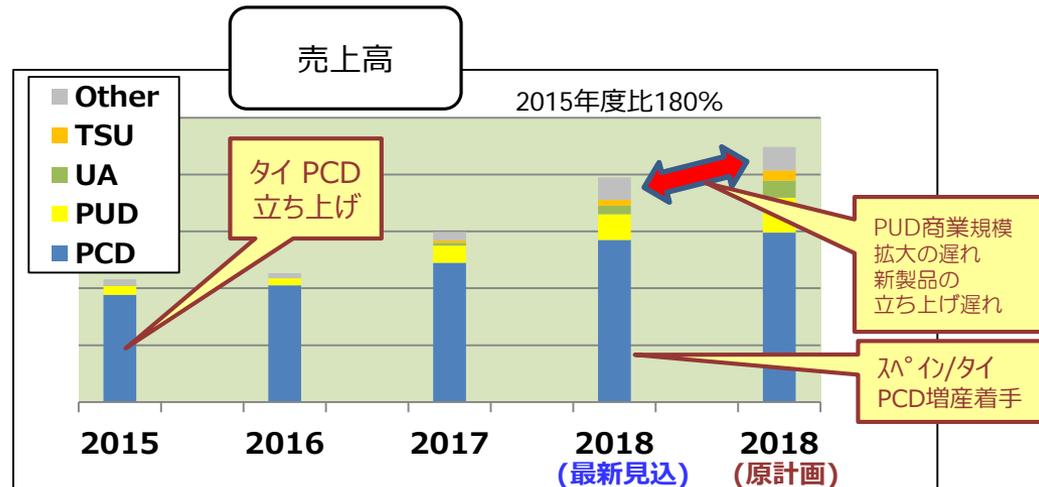
ハイエンドから低コストグレードまで開発し、汎用ミドルレンジの拡大を進める

- **新製品：UA**（ウレタンアクリレート）や**TSU**（熱硬化ウレタンエラストマー）の新製品立上げ

[課題] 商業ベースでの立ち上がりが遅れ気味

[対策] UA：PCD系の耐摩耗・薬品性を強みに自動車・プラスチックコート分野で立ち上げ促進

TSU：スライディングマテリアルの特性を利用した新規エラストマーの開発加速



■ 収益基盤の安定化と新規用途の早期の収益化

(1) 市場

ワニス ⇒ **フレキシブルディスプレイ向け市場創出・拡販**(中国市場の急速立上りを予測)

※世界No.1シェアの原料BPDAを持つこと、加えてSamsungとのJVを含め、長年に亘る超耐熱ワニスの供給実績とその品質の高い評価が強み

フィルム ⇒ 回路基板(FPC)向けのシェアアップと新規用途確立

※New VTフィルムの拡販、新規用途(直めつき法用、印刷法用)立上げにより、シェアアップを目指す

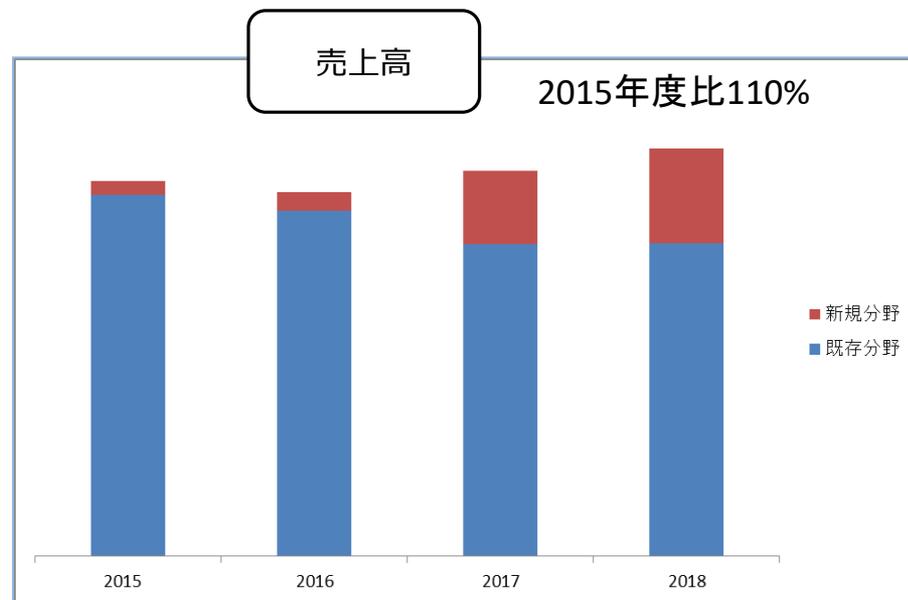
フィルム ⇒ フレキシブルディスプレイ用両面COF向けフィルムの拡販

(2) 開発

- ・フレキシブルディスプレイ向けワニスの市場立上げにリソースを重点投入し、早期の拡販体制を確立

(3) 生産

- ・フィルムの拡販に伴う安定生産技術の向上
- ・更なるコストダウン



セラミックス

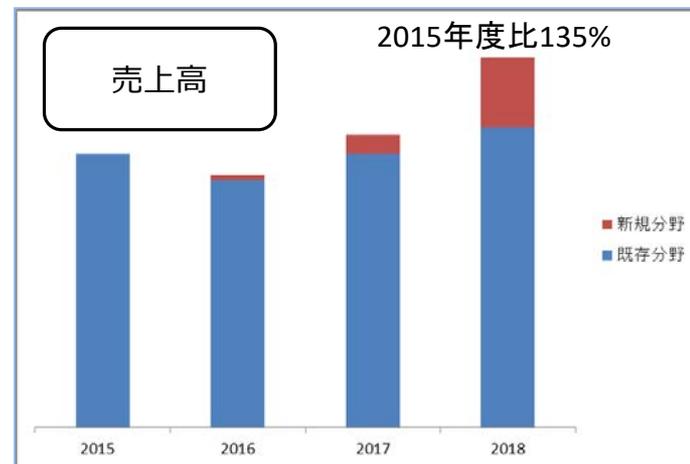
■ 新規材料及び新グレードを用いて新規・川下市場への拡販

(1) 新グレード

- ・新技術の実用化による製品ラインナップの拡充

(2) 新規材料

- ・蛍光体、新規ナノファイバーの早期商品化



分離膜

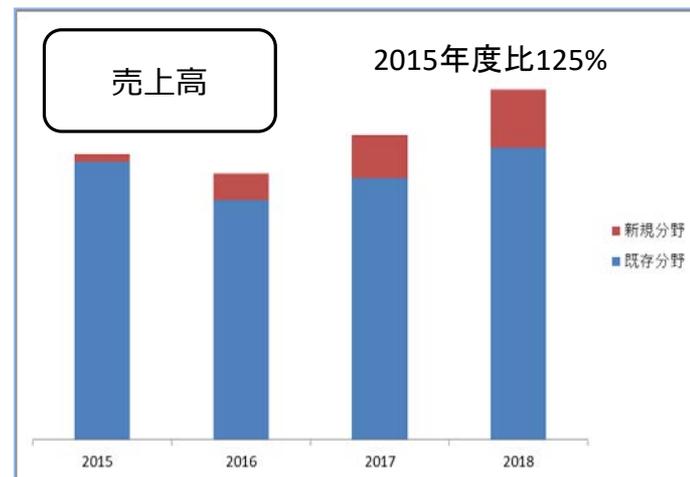
■ 高収益を維持し、新規用途及び新グレードによる拡販

(1) 新グレード

- ・高圧・高回収新膜を用いた、バイオメタン市場での拡販

(2) 新規用途

- ・年間売上げ50～100%増で伸長する航空機
防暴用途のマーケットフォロー、JISQ9100認定取得



- 競争優位性のある戦略技術を駆使し、3事業ドメインで育成・新規事業を推進
 - ・先端技術強化&オープンイノベーション活用によるスピードアップ

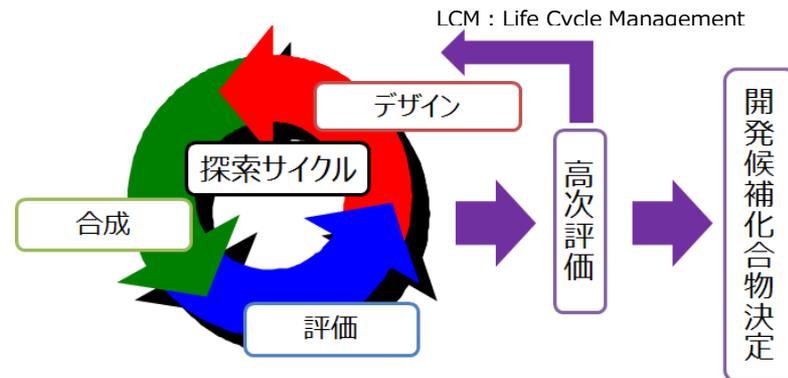
事業ドメイン	育成事業	新規事業
モビリティ	<p>新規電池材料 (LTO)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産化検討 <p>次世代航空機エンジン用CMC (チラノ繊維)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産技術ブラッシュアップ、特殊繊維の製品化 	<p>電力制御関連材料 (パワーデバイス関連部材)</p> <p>熱マネジメント関連部材 (新規耐熱、蓄熱材料)</p>
環境 ・エネルギー	<p>次世代LED用蛍光体材料</p> <ul style="list-style-type: none"> ・早期製品化 <p>光学フィルム用炭酸ストロンチウムナノ粒子</p> <ul style="list-style-type: none"> ・早期製品化 	<p>自動車軽量化材料・部材</p>
ヘルスケア	ポリイミド多孔質膜を用いた新規細胞培養技術の展開	
	<ul style="list-style-type: none"> ・バイオリクター部材 (バイオ医薬品製造への適用) の早期事業化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ポリイミド多孔質膜の機能を生かした次世代ヘルスケア関連部材の開発推進

■ 自社医薬の研究開発パイプラインを充実し、LCMを推進

当社創薬研究の目指すところ



創薬パイプラインの充実



【進捗状況】

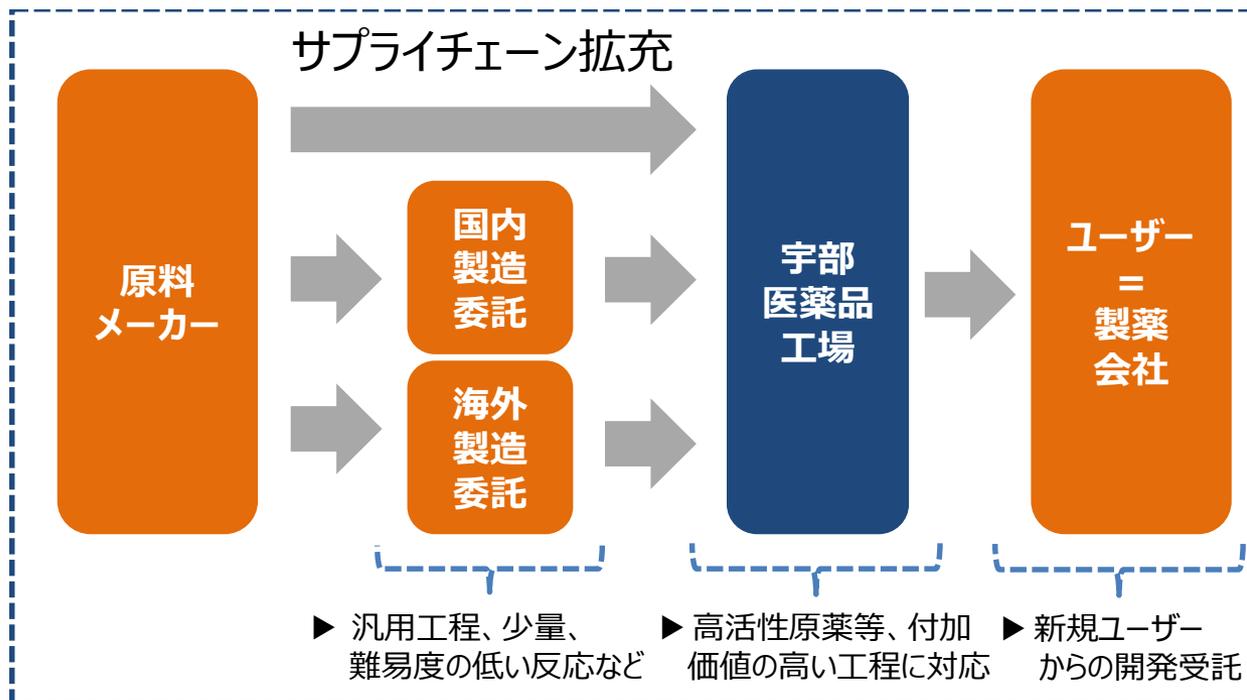
- ▶ 新規製品の共同開発状況（アップデート）
 - ・緑内障治療薬DE-117（参天製薬（株））：
 - 国内で臨床後期第Ⅱ/Ⅲ相試験を実施中/2017年度第2-3四半期 製造販売承認申請
 - アジアで臨床第Ⅲ相試験を開始
 - ・そう痒症治療薬SK-1405（（株）三和化学研究所）：
 - 臨床第Ⅰ相試験を終了し、第Ⅱ相試験の準備中
- ▶ 前臨床段階テーマ（開発候補化合物）の導出活動を展開
 - ・線維症治療薬 ・ 糖尿病性腎症等治療薬 ・ 抗がん薬
- ▶ パートナー製薬会社との共同研究を積極的に展開

■ ビジネスの環境変化とニーズに対応した事業運営を目指す

アンメットニーズ、高活性、ジェネリック…… = 「少量多品種」の原薬・中間体製造に対応した生産体制を確立し、ユーザーである製薬会社のあらゆるニーズに応える

- ▶ トータルの生産コストを低減するサプライチェーンの拡充
- ▶ コンパクトかつ付加価値の高い医薬品工場を目指す
- ▶ 複雑な反応工程も対応可能とし、マーケティング力を強化

【機能分担によるフロー図】

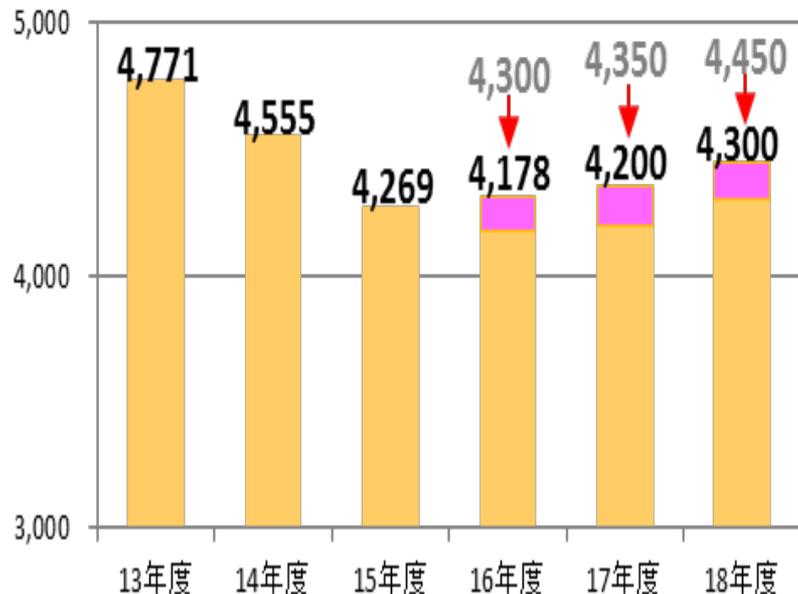


【進捗状況】

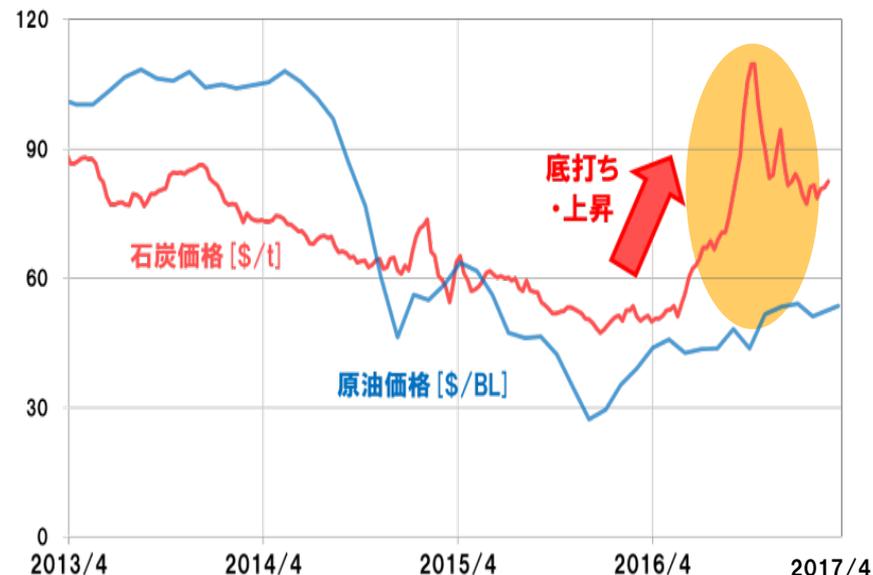
- ▶ コスト・品質・安定供給の面でより有利な原料メーカーの探索を継続
- ▶ コスト競争力のある海外製造委託先を確保
- ▶ 高活性原薬に対応した設備化が予定通り進展
- ▶ 新規ユーザーからの開発品受託が着実に増加（商業品取引に期待）

セメント国内需要想定

(単位：万トン)



石炭・原油価格推移



需要：セメント需要、市況(国内・輸出)は、中計想定時より悪化

更に

コスト：石炭価格は、16年度下期より急上昇



原計画より
減収減益

将来の目標・到着地点を再確認し、事業環境の変化にスピーディーに対応

■ 基盤事業の収益力維持と強化

● セメント・生コン・リサイクル

- コスト削減、生産合理化

伊佐 排熱発電設備設置 (17年度着手)

- 廃棄物利用の拡大

伊佐 廃プラ類処理設備Ⅳ期設置 (17年度着手)

● 石灰石・カルシア・マグネシア

- 石灰石資源の確保

「金山台鉱区」の開発本格化 (18年度出鉱予定)

- 生産合理化

宇部マテ/宇部工場のリニューアル実施 (16～19年度)

● グループ会社との連携強化 ⇒ グループ・シナジーの最大化

- 事業の再構築・統合

・ 資源事業

石灰石関連製品事業に係る営業・物流機能を宇部マテリアルズ(株)へ移管完了(16年度)

・ 建材事業

再構築検討中

排熱発電設備



伊佐石灰石鉱山



■ 成長戦略の拡充と伸長

● 事業エリアを拡大

海外事業 → 東南アジア・オセアニアへ事業展開

- セメント安定輸出先の獲得

Tokyo Cement(スリランカ)株式取得 (16年度)

- モスハイジ (自動車向け樹脂フィルター) の伸長

タイでのモスハイジ生産会社設立 (16年度着手)

- 船舶技術コンサルタント、物流・商社事業を拡充

インドネシアに内航海運業の合併会社設立 (16年度)

● 事業領域 を拡大

環境資材 → 水質・土壌・大気で環境ビジネス展開

- 中性固化材、重金属不溶化材の拡販

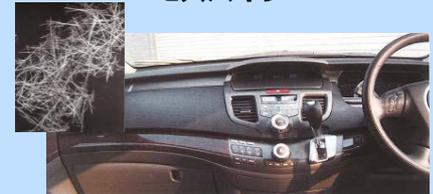
グループ内 (宇部マテ、宇部建販、研究所) 連携強化にて推進中

- 水質浄化事業の強化 東南アジア市場への参入検討中

- 廃棄物の再資源化、高度利用 (廃石膏ボード他)

廃石膏ボード再資源化事業 (17年度開始)

モスハイジ



セメント船



水質浄化剤



■ 製品の競争力強化

○ 成形機事業

- ・ **ダイカストマシン**：
コストダウン、ボディ部品**軽量化ニーズ**に対応した機種開発・拡販
- ・ **射出成形機**：
三菱重工プラスチックテクノロジーとの統合効果創出
統一ブランド機投入、グローバル生産・拡販（国内・北米・中国）
北米ローカル拡販（現地生産能力増強検討）



アルミ化ボディ部品

○ 産機事業

- ・ **電力向け既受注大型運炭設備**のコストダウン
- ・ **ライセンスビジネス拡大**（堅型ミル）



石炭火力向け貯蔵・搬送設備
(エア浮上コンベア、アンローダ、サイロ)

○ 製鋼事業

- ・ **堅調なビレット需要**への対応
36万トン/年体制へ能力拡大（対2016年度比10%Up）



ビレット
(型鋼、平鋼、棒鋼等素材)

■ 三菱重工プラスチックテクノロジー統合

製品ラインアップ充実により大型機世界シェア10%獲得

中国のベンダー活用



- ・油圧機シェア拡大
- ・サービス体制拡充

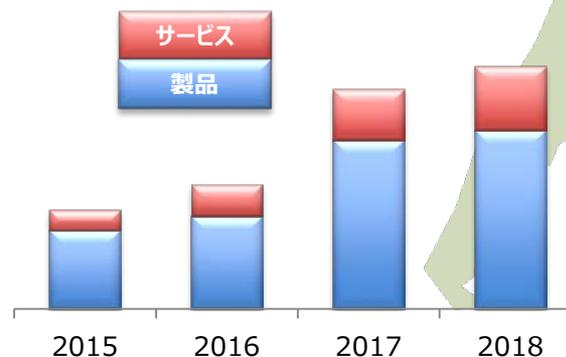
グローバル展開
・油圧省スペース機
・高機能電動機

北米

東南アジア

販売チャネル増による拡販

射出成形機 売上高

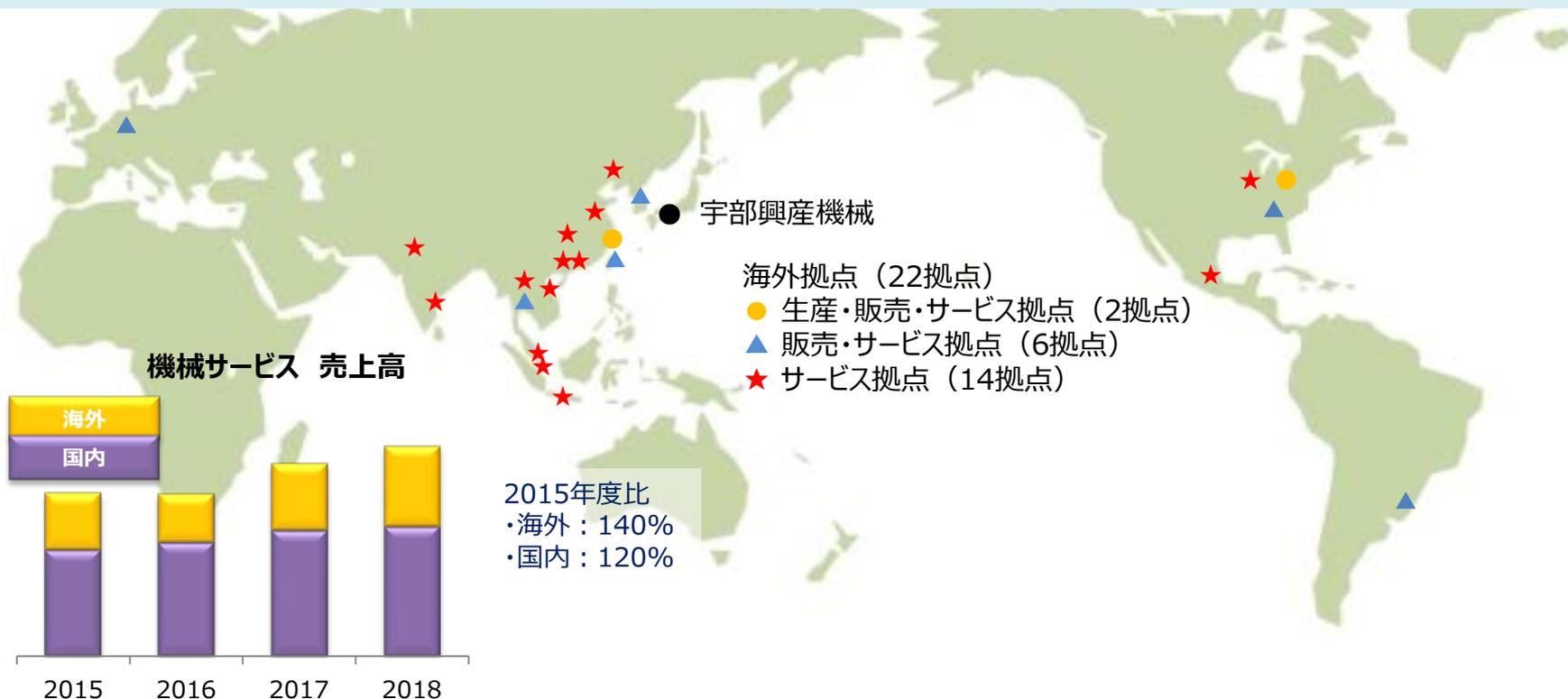


2015年度比
・製品：220%
・サービス：300%

■ 海外サービス事業の拡大

○ 機械サービス事業

- ・射出成形機統合による**海外サービス拠点再編**、サービス活動強化
メキシコ、インド、アメリカ、東南アジア、中国
- ・生産性・機能改善メニュー、スペアパーツ在庫拡充によるサポート力強化





■ 競争力あるエネルギー（石炭・電力）の安定供給によるグループ 貢献と安定収益の継続

● 事業環境

- ・燃料コストアップ
- ・販売炭・寄託炭の競争激化
- ・FIT制度によるバイオマス燃料への需要増



● 石炭事業：我が国最大級の一般炭コールセンターの強みを生かす

- ・付加価値の提供（発熱対策、混炭、異物除去、燃焼技術サービス等）による差別化
- ・コストダウン（コールセンターの効率的運営、港湾整備推進）
- ・山口宇部パワー（株）計画の推進

● 電力事業：安定操業

- ・老朽化対策とコストダウン（効率的な更新と安価炭の利用促進）

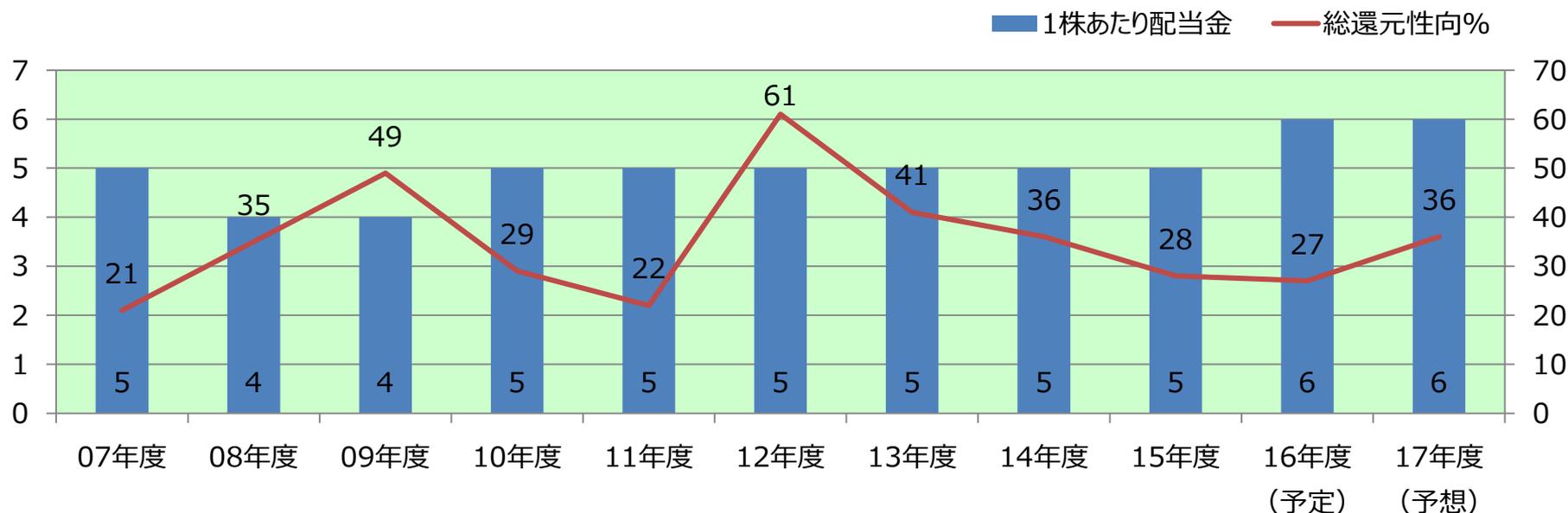
● バイオマス燃料事業：事業方針の決定

- ・コスト競争力のあるバイオマス燃料の事業化促進

■株主還元 (配当方針)

- ・安定的かつ持続的な配当が株主還元の基盤
- ・財務の健全性や将来の投資への備えとのバランスを図りながら利益やキャッシュフローの状況に応じて自己株式取得などの選択肢も

➡ 連結 総還元性向を原則として30%以上とする



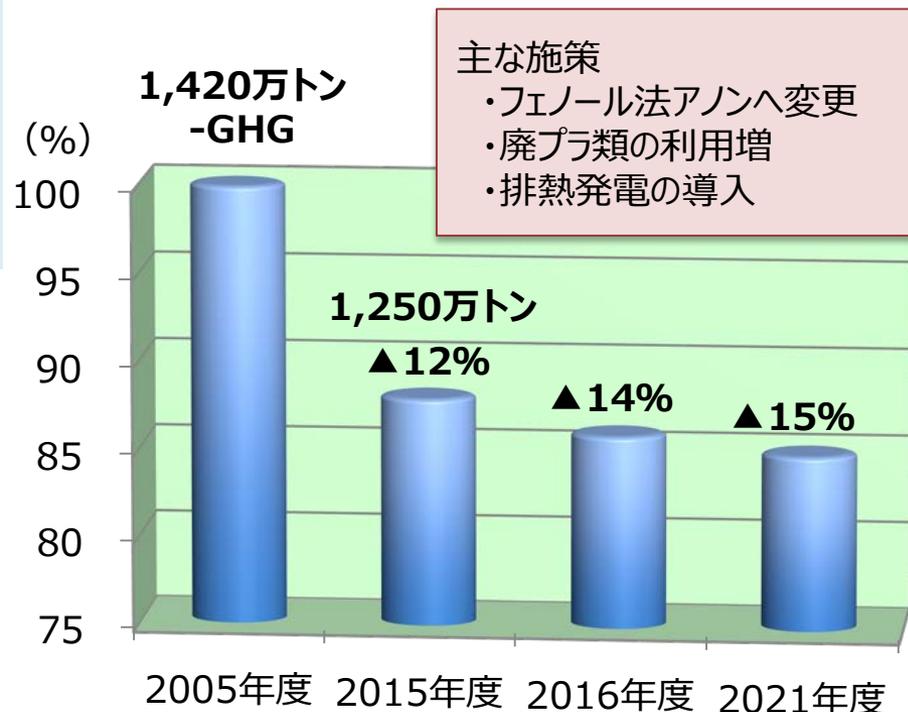
■ 資源・エネルギー・地球環境問題への対応と貢献

持続可能な社会の実現に向け、経済性に配慮しサプライチェーン全体でエネルギー使用量削減・廃棄物利用拡大による温室効果ガス削減や、環境負荷低減などに貢献する技術・製品の創出・拡大を推進します。



苅田工場の排熱発電設備

(国内UBEグループ+海外主要事業所)



目標：2021年度までに2005年度比15%削減

 : 主な貢献型製品

■ 総売上高に対する割合

- 合成ゴム (タイヤ用途)
- ナイロン (自動車用途)
- リサイクル事業
(セメント・資源リサイクル)
- 省エネ機器
(成形機・エア浮上コンベア)

- LIB電解液
- LIBセパレータ
- ポリイミド製品
- ガス分離膜

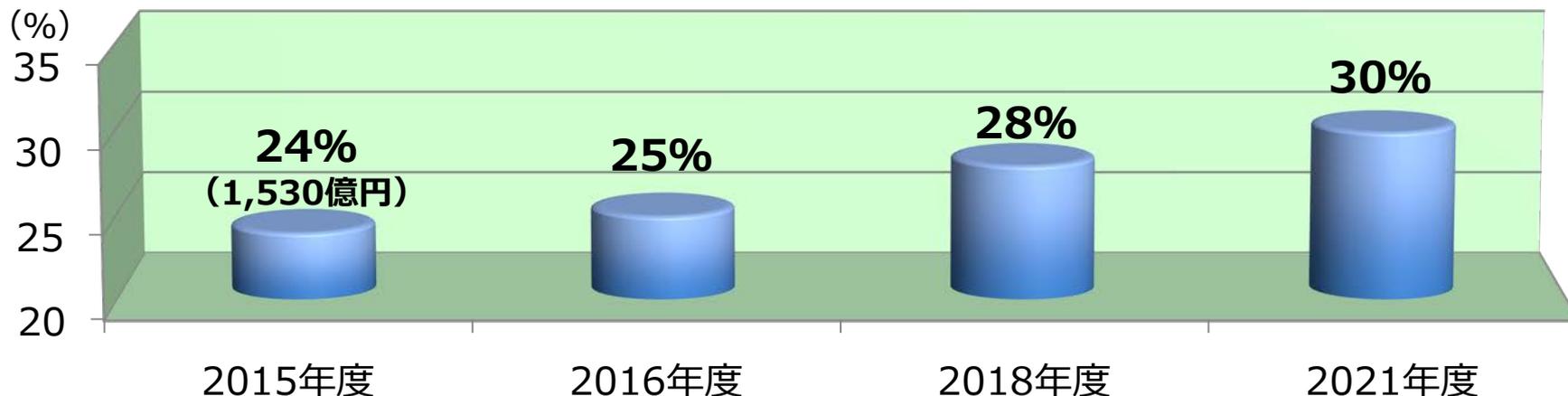
- 高機能コーティング



UBEナイロン樹脂製水素タンク



LIBセパレータ



2021年度までに売上げ比率30%以上を目指す



歴史を未来にUBE120周年

本資料における将来の見通しに関する記載は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績はさまざまな要因の変化によって見通しと大きく異なる場合もあり得ますことをご了承願います。そのような要因としては、主要市場の経済状況、製品の需給、原燃料価格、金利、為替相場などがあります。但し、業績に影響を及ぼす要因はこれらに限定されるものではありません。

本資料の著作権は当社に帰属します。本資料のいかなる部分も書面による当社の事前の承諾なく複製または転用などを行うことはできません。