

事業戦略説明会

- モビリティソリューション事業
- ICTソリューション事業

0→1 MAKE IT HAPPEN



三井化学
グループ

事業戦略説明会
モビリティソリューション

常務執行役員
モビリティソリューション事業本部長
小守谷 敦

2024年12月10日

- ▶ “VISION 2030” モビリティソリューション事業戦略
- ▶ モビリティソリューション事業の収益状況と目標
- ▶ 素材提供型ビジネスの成長戦略
 - エラストマー重合製品
 - 複合材料製品
- ▶ ソリューション型ビジネスの成長戦略



**“VISION 2030”
モビリティソリューション事業戦略**

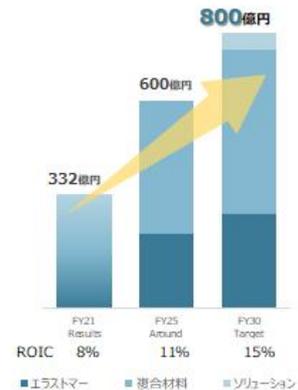
ありたい姿

特徴ある材料・機能・サービスの提供により社会課題解決に貢献し、
持続的な事業成長を実現する

素材を通して社会課題解決に貢献する

素材提供型
ビジネスエラストマー重合製品
複合材料製品素材とサービスを融合させた
ソリューションを提供するソリューション
提供型ビジネスサービス提供
未来のモビリティ

<VISION2030収益目標>

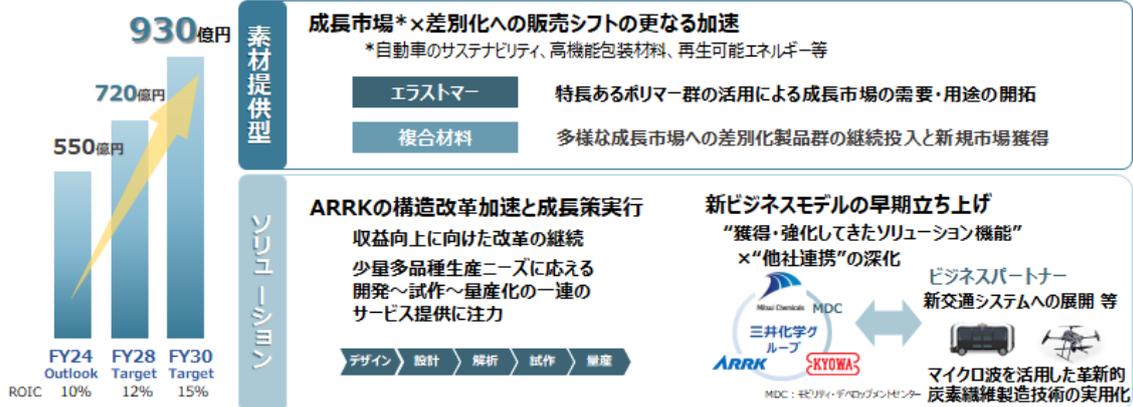


- ・VISION 2030 において策定しましたモビリティソリューション事業の戦略サマリーです。
- ・素材提供型、ソリューション提供型の2つのビジネスを展開することで、社会課題解決に貢献し、持続的な成長を実現することを目指しています。グラフのとおりコア営業利益は当初計画では2025年近傍で600億円、2030年度には800億円を目標として取り組んでいました。

28年度目標に向けた戦略

素材提供型ビジネス 「成長市場×差別化」への販売シフト継続
エラストマーの多用途展開加速

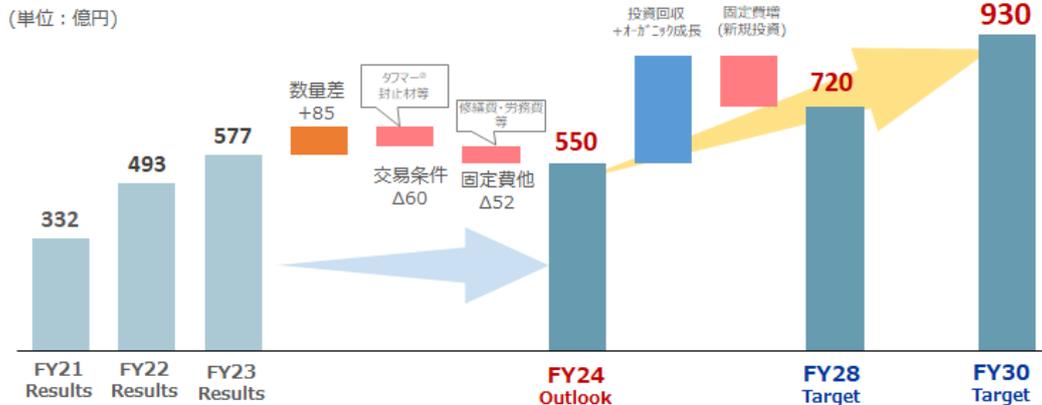
ソリューション型ビジネス ARRKの改革加速と、新ビジネスモデルの早期立上げ



- ・基本的な事業戦略に変更はありませんが、これまでの実績や環境変化を踏まえて一部見直しを行いました。
- ・素材提供型ビジネスは、成長市場であり、当社が差別化を図れるセグメントに資源を集中していく方針は変わりませんが、エラストマー重合製品群に含まれるタフマー®の一用途である太陽電池封止材用途の環境が変わったため、エラストマー重合製品群の販売ポートフォリオを見直しています。
- ・ソリューション型ビジネスは、新しいビジネスモデルを立ち上げ、育成する方針に変更はありませんが、開発・支援機能提供の中核となるARRK社の収益が想定よりも下振れしているため、同社の構造改革加速と成長策実行を強化ポイントとして追加しました。
- ・ARRK社は2020年のコロナ禍以降トップラインが下がり業績が悪化しました。一部事業についてダイベスト等の構造改革を行い、昨年度からは黒字化していますが、当初期待した収益レベルには至っていません。今後は、モビリティソリューション事業の戦略に整合する形でARRK社の成長戦略を加速していきます。
- ・2024年度のコア営業利益は550億円の見通しで、2028年度には720億円、2030年度には930億円と、目標を当初計画から上方修正しています。

モビリティソリューション事業の収益状況と目標

「成長市場」×「差別化」へのシフトを注力し、更なる成長へ



- 基本戦略の「成長市場」×「差別化」へのシフトにより、収益は拡大
- 足元では中国封止材の市場環境悪化を受けタフマー®の成長が鈍化するも、引き続き、基本戦略を推進し、30年度目標は当初計画から上積み

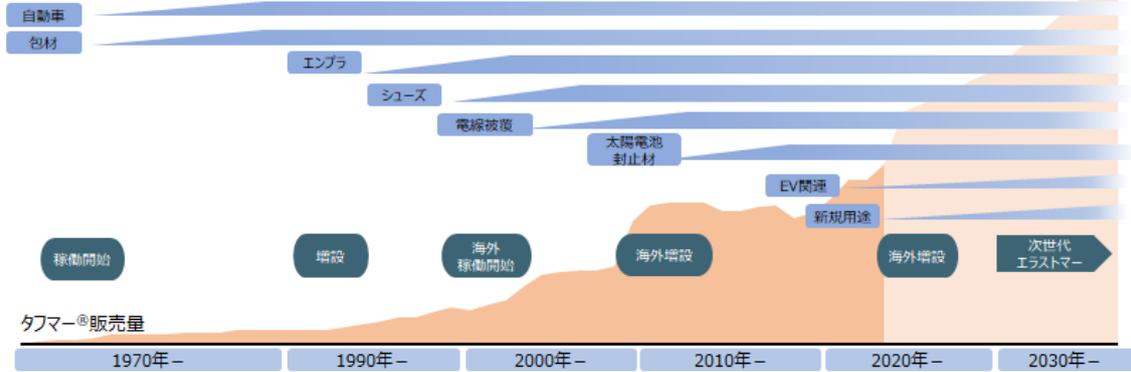
- 2024度コア営業利益の見通し 550 億円は、対前年度比で数量的な拡大により+85 億円、一方でタフマー®の太陽電池封止材用途の取引条件悪化等によりΔ60 億円、修繕費、労務費、国内の物流費の高騰等のコスト増によりΔ50 億円程度を見込んでいます。
- 2024 年度から 2028 年度に向けては、建設中の能力増強案件が複数あり、それに付随して償却費や労務費等の固定費が増えますが、固定費増を上回る事業拡大を実現することで、コア営業利益は 2028 年度に 720 億円、2030 年度に 930 億円を目標としています。
- 過去を振り返ると、2022 年度、2023 年度の 2 年間は中国を中心としたタフマー®の太陽電池封止材用途需要の急速な拡大による一時的な取引条件の改善を含んでいましたが、2024 年度はその部分が解消しています。中国における太陽電池封止材用途の影響を除いても 2021 年度から 2024 年度にかけて、CAGR は 18%程度の成長となります。今後も平均で 10%程度の成長を継続することで 2028 年度、2030 年度の目標は十分達成可能と考えています。

素材提供型ビジネスの成長戦略

原料 × 触媒 × 製造技術で特長あるポリマー群の活用による市場開拓と差別化

タフマー®
αオレフィンコポリマー三井EPT™
エチレンプロピレン
ターポリマールーカント®
エチレンαオレフィン
オリゴマー

<タフマー®事業の変遷>



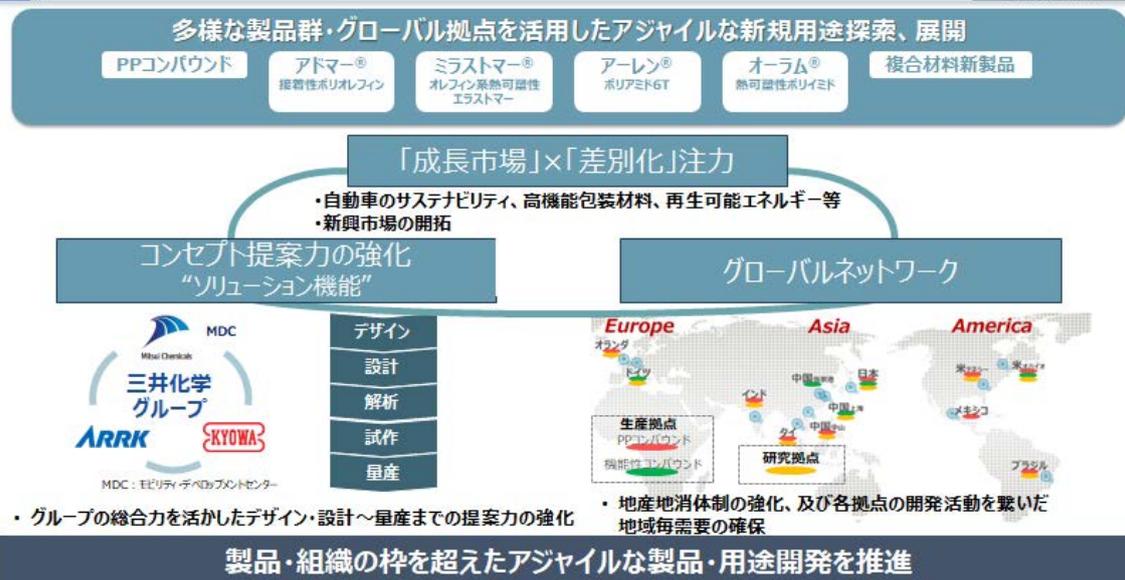
- ・市場開拓を推進し、ポートフォリオ転換を推進
- ・トップランナーとして、適切な資源投下/新製品群の市場投入により、更なる成長・飛躍を実現

- ・まずは、素材提供型ビジネスのエラストマー重合製品群に関して、代表的な製品であるタフマー®の事業変遷を紹介します。
- ・タフマー®は1970年に上市しており、当初は自動車用PPコンパウンドの改質や包装材料の改質等ポリオレフィンの改質用途としてスタートしました。その後、非ポリオレフィンのエンジニアリングプラスチックの改質用途、シューズのミッドソールのベース素材、電線被覆等に展開し、2010年頃には太陽電池封止材用途が立ち上がり始めました。
- ・近年ではEV関連の新規需要の獲得や、その他の将来を担うような新規用途の開発に注力しています。
- ・1970年代はまだ事業規模が小さかったのですが、その後、需要の拡大に対応するために1980年代から1990年代にかけて日本で新プラントを建設し、生産能力の増強を実施しました。2002年にはシンガポールでの大型プラントの第1ラインを稼働、2010年には第2ラインを稼働させました。現在は第3ラインの建設中で、年末には完工を予定しています。
- ・また、将来に向けては単なる能力増強にとどまらず触媒転換やエラストマー製品群における新しいポリマーの開発も進めており、このような次世代のエラストマーを市場投入するため、2030年近傍に新プラントの建設を実現したいと考えています。

特長あるポリマー群の活用による成長市場の需要・用途の開拓



- ・エラストマー重合製品は、自動車領域、高機能包材領域等で幅広く用途展開をしていることに加え、新製品、新規用途の開発や新興国での市場開拓に取り組んでいます。
- ・右下のグラフは太陽光発電量実績と今後の見込みです。過去2年間で市場は大きく成長しました。2024年度以降は、現在のサプライチェーンの中心である中国は4%程度の成長ですが、北米・インド・中東等それ以外の地域では地産地消の動きもあり10%程度の成長が期待されます。
- ・タフマー®の販売も、過去2年間は太陽電池封止材用途の需要急拡大を受けて、エラストマー重合製品群の販売ポートフォリオの中で同用途の優先度を上げることで、高い収益を上げてきました。しかし、中国市場の太陽光パネル生産過剰により、本年前半はパネルの生産量、価格ともに下落し、それに伴い原料価格も下がりました。また、ポリオレフィンエラストマーのローカルサプライヤーが立ち上がりつつあることから、中国市場の優先度を見直すべきと認識しています。
- ・以上の環境変化を踏まえ、太陽電池封止材用途にシフトしていた販売ポートフォリオを見直し、従来の多用途に展開する方針に戻すこととしました。また、太陽電池封止材用途も非中国地域に注力していきますが、北米等の地域では当社グループの知財権も有効活用できると考えています。引き続き市場の大きな中国においてはタフマー®のEVAに対する優位性を証明するべく発電業者、パネルメーカー等とタイアップし、実証実験を進めるとともに、タフマー®の改良により、顧客での加工性や生産性を高めるなど差別化領域での展開に注力することで、新規参入のローカルサプライヤーとは競合しない戦略を取ります。



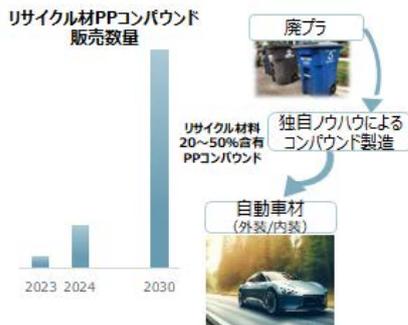
- ・複合材料製品群の代表的な製品には PP コンパウンド、アドマー®、ミラストマー®、アーレン®、オーラム®等があり、エラストマーとは地産地消ビジネスである点で異なりますが、成長マーケット、当社の強みを発揮できるセグメントに資源を集中するという方針は同じです。
- ・各地域の拠点において、地産地消型で開発・生産・販売を行っており、さらにグローバルネットワークを活用して、例えば北米で採用された製品を欧州やアジアにも展開することができます。以前は PP コンパウンド、アドマー®、ミラストマー®といった製品を別々の拠点で開発・生産・販売をしていましたが、各拠点間の連携・一体運営を強化しています。
- ・また、ソリューション機能におけるコンセプト提案力の強化については、中長期での EV 化の流れの中で、材料を前面に押し出すのではなく、新たなモジュールや部品等のコンセプトを提案し、その実現に向けて必要な設計、成形加工、金型、材料等をパッケージで提供するサービスの展開を進めています。このようなコンセプトが採用されることで、複合材料の需要拡大につなげていきます。

グローバル拠点を最大限に活用し、市場成長を上回る拡大を図る

日本/北米/アセアン：強固な顧客基盤を活かしたフルラインナップ戦略
 インド/ブラジル：差別化製品を核とした成長戦略
 中国/欧州：市場環境に応じたニッチ戦略（コンセプト提案活用）

機能性コンパウンド
 拠点との連携による
 販売・開発強化

リサイクルPPコンパウンドの展開



新塗装レス材の推進

塗装工程の省略と
環境負荷低減ニーズ
に応える材料開発



着色技術/着色材分散技術の
最適化

繊維強化PPコンパウンド

軽量薄肉化/高剛性化に対応

自動車の各種部材で樹脂化を推進し、
軽量化による燃費向上を目指す



- PPコンパウンドは自動車生産台数を成長のベースとするビジネスですが、自動車市場の成長を上回る拡大を図りたいと考えています。地域によってポジションが異なりますが、グローバルではこれまで当社グループともう1社でシェアを二分しており、足元でもこのトップランナーの地位を維持できていると認識しています。
- 日本/北米/アセアンではマーケットリーダーとしての市場ポジションを活用し、事業規模を生かしたコスト競争力や製品開発力により、フルラインナップでの事業展開を進めていきます。インド/ブラジルはまだ規模が大きくありませんが、市場は成長しており、差別化製品を切り口に展開を図ることで、拡大する需要を獲得して行きたいと考えています。中国/欧州は当社ポジションが強くないことから、当社グループの強みを生かすことができるニッチな製品・サービスの展開や、コンセプト提案活動を通じた新しい部材の採用により、繊維強化PPコンパウンドのモストロン®・MOSDIO™といった当社製品の拡販を図っていきます。
- 現在注力している製品として、リサイクルPPコンパウンドは北米では既にビジネスが立ち上がっており複数の顧客に採用頂いています。引き続き中国でも立ち上げましたので、今後は日本、アセアン、欧州と順に展開していきます。
- 同じく現在注力している新たな塗装レス材は、塗装無しでも塗装したかのような艶が出せるコンパウンド材料です。自動車生産工程の中でもGHG排出量の多い塗装工程を減らす効果が期待されます。
- 繊維強化PPコンパウンドのモストロン®・MOSDIO™はコンセプト提案型ビジネスとしてバックドアへの採用に向けて進めていますが、量産化が当初予定の2027年度から2026年度に前倒しで進んでいます。
- また、バックドアの第2世代、第3世代だけでなく、バッテリー周りのモジュールやEV関連の新たなパーツにつきましてもコンセプト提案活動を日本、中国で進めています。

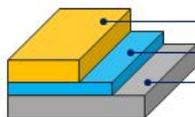
食品包装や自動車等、様々な用途で採用進展し、グローバルに拡大

アドマー®とは



- 官能基をポリオレフィンに導入し、接着性を付与した変性ポリオレフィン
- PE系、PP系、特殊PO系等のラインナップを揃え、被着体に合わせて選択・使用される

(使用例)
多層食品包材
バリア性付与
による消費期限延長



ガスバリア層：PA、EVOH
接着性樹脂層：アドマー®
水蒸気バリア層：PE、PP



フィルム



チューブ



ボトル

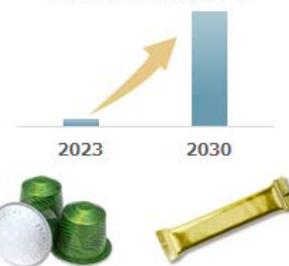


EV関連

モノマテリアル包材用途への展開

リサイクル対応を図る
ブランドオーナー等のニーズに応え、
グローバル(特に欧州・ASEAN)
にて需要伸長

包材のモノマテリアル化需要



- ・アドマー®はポリオレフィンに官能基を導入させた接着性樹脂で、フィルム・チューブ・ボトル等の容器・包装関連の用途やEV関連の用途に採用されています。このアドマー®の強みは、当社が幅広く保有するポリオレフィンをベースに製造していることから、様々な組み合わせ・配合が可能となることです。これにより用途ごとに異なる顧客のニーズに合わせた物性の実現が可能となっています。
- ・最近、欧州、アセアンで需要が高まる包材のモノマテリアル化に対応して、アドマー®の需要も伸びて来ており、グローバルではナンバーワンであると認識しています。

ソリューショントイビジネスノ成長戦略

“獲得・強化してきたソリューション機能” × “他社連携”を深化させ、新たなビジネスモデルを確立



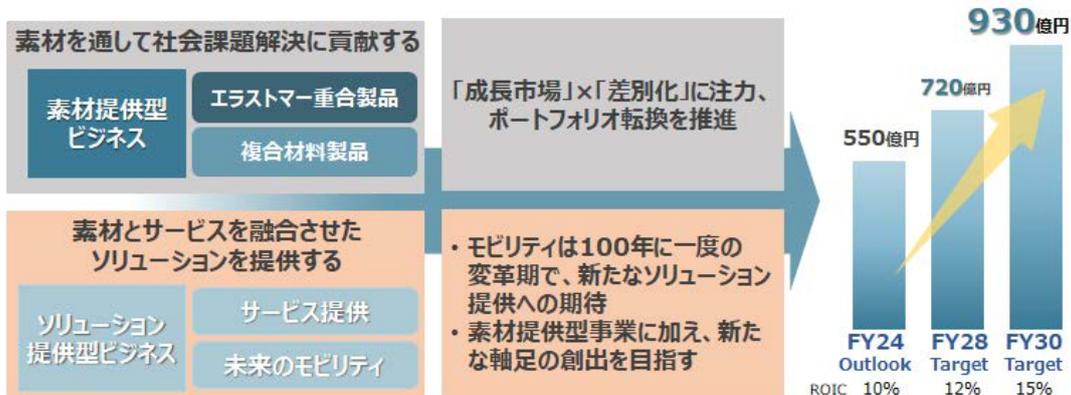
ソリューション機能を用いた新事業開発を推進するとともに、コンセプトの提案を通じ、素材提供型ビジネスの拡大にも貢献

- ・取り組んでいるテーマ・プロジェクトをいくつか紹介しますが、いずれも社会課題の解決に貢献できるものであり、また、当社だけでは成し得ないため社外のパートナーとの連携によって事業化を目指す、といった点で共通しています。
- ・開発支援企業である ARRK に加えてエンジニアリング関係の MDC(モビリティディベロップメントセンター)、金型の共和工業の機能を活用することで、新交通システムやドローンに加え、LVP(Low Volume Production)のような自動車の多様化、少量多品種の商業生産の実現に資する新しいビジネスを確立していきます。
- ・また、革新的材料としてマイクロ波を活用した炭素繊維製造プロセスにより GHG の大幅な削減を実現する取り組みも進めています。
- ・それぞれタイムラインは異なりますが、LVP が最も早く、来年にタイで立ち上げを目指しています。炭素繊維は 2027 年頃の事業化を目指しています。新交通システムは日本・アジアでの事業化を検討しており 2030 年近傍に最初のプロジェクトが立ち上がるように進めています。
- ・ソリューション機能を上手く活用することにより、素材提供型ビジネスの展開にも資するとの考えの下取り組んでいます。

モビリティソリューション事業戦略（まとめ）

ありたい姿

特徴ある材料・機能・サービスの提供により社会課題解決に貢献し、
持続的な事業成長を実現する



素材提供型：「成長市場」×「差別化」への注力による持続的成長

ソリューション提供型：社会課題解決と高付加価値事業の両立へのチャレンジ

- ・素材提供型ビジネスは、環境変化に適切に対応する中で、成長市場や競争優位な領域に注力することで、販売ポートフォリオを転換しながら事業成長を継続していきます。
- ・ソリューション提供型ビジネスは、社会課題解決への貢献と高付加価値な事業の実現に挑戦して行きます。
- ・これら二つの展開により事業の拡大成長を継続して、2028年度にはコア営業利益720億円、ROIC12%を、2030年度にはコア営業利益930億円、ROIC15%を具体的なターゲットとして達成を目指します。

0→1 MAKE IT HAPPEN



三井化学
グループ

VISION 2030 事業戦略説明会
ICTソリューション

専務執行役員
ICTソリューション事業本部長
平原 彰男

2024年12月10日

28年度目標に向けた戦略

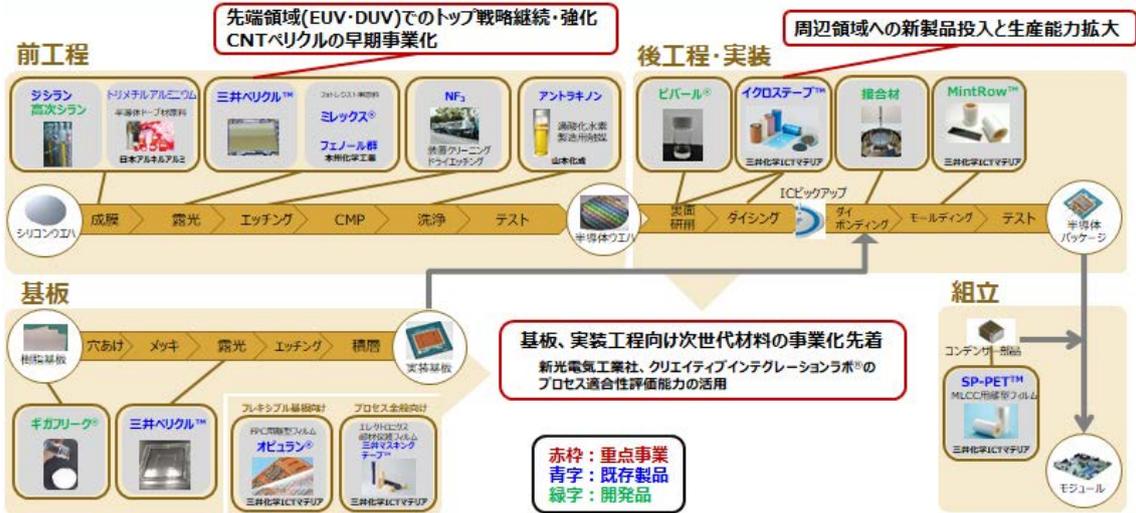
重点事業に資源集中

半導体・実装(イクロス・パリクル・次世代)、コーティング・機能材、リチウムイオン電池



・2022 年度以降「半導体・実装」「イメージング」「コーティング」「電池材料」の 4 つの領域で事業を展開して行くと説明しており、特に重点事業に資源を集中しております。

グループ全体の幅広い製品展開で、半導体の先端領域高度化に貢献



・当社グループ全体で、半導体向けに幅広い製品を取り扱っていますが、中でも前工程におけるペリクルのトップ戦略の強化、後工程におけるイクロスの新製品投入と生産能力の拡大、そして基板、実装工程においては新事業としての次世代の材料の開発を中心に説明します。

技術革新と多様な顧客ニーズへの対応でEUV・DUVで事業拡大

■ DUVペリクル

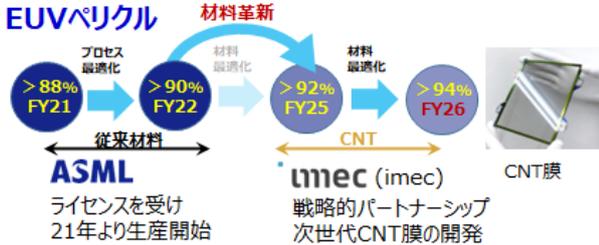
三井化学EMS (23年7月～)
(旭化成ペリクル事業統合)

- ・世界トップの供給力
- ・世界最先端の製品技術とプロセス開発力
- ・販売・購買・物流における業界No.1ネットワーク

3次元実装領域における技術開発と供給能力増強



■ EUVペリクル

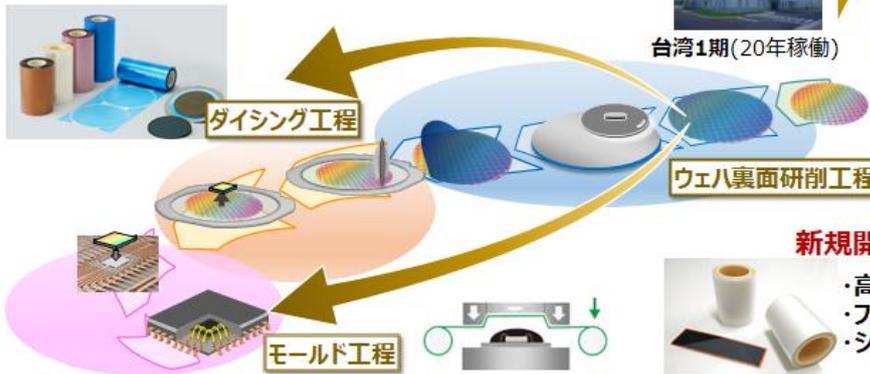


- ・ペリクル事業は、トップ戦略を堅持し、トップポジションの維持・強化に注力しています。
- ・DUV ペリクルは、2023年 7 月に旭化成社のペリクル事業を統合し三井化学 EMS として延岡で操業していますが、そのシナジーも発現できており順調に拡大しています。2023年度は統合により販売枚数が大きく伸びており、2024 年度も順調に成長することを期待しています。
- ・また、3 次元実装に延岡のペリクルが使用され、着実に成長しています。DUV ペリクルは世界トップの供給能力を活用して順調に拡大しています。
- ・EUV ペリクルは、2021 年から ASML 社のライセンスを受け生産を開始して以降、順調に拡大しており、販売枚数ベースでは特に2023年度から 2024 年度にかけて大きな伸びを示しています。現時点では 2025 年度も更に成長することを見込んでいます。
- ・EUV ペリクルは、2026 年頃から現行のシリコンベース品に加え、CNT ベースの数量が増加すると見込んでおり、2023 年度に imec と戦略的パートナーシップ契約を締結し次世代の CNT ベース品開発に着手しています。CNT ベース品の開発については、既に設備投資を意思決定しており、2025 年 12 月に完工させる予定です。この領域では時代に先駆けて積極的に投資を行うことで、CNT ベース品においても、業界標準となるポジションの確保を目指します。

製品開発力・顧客技術サポートを武器に事業領域を拡大

イクロステープ™の事業領域拡大

- ・ウェハ裏面研削工程での保護テープシェアNo1
- ・ウェハ表面への低汚染性、テープ厚みの高精度管理を強みにダイシング工程へ領域拡大



イクロステープ™の生産能力拡大

- ・台湾における生産能力は2倍以上に拡大

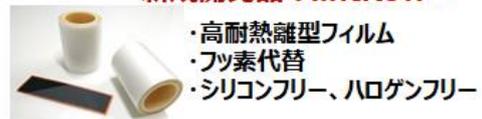


台湾1期(20年稼働)



台湾2期(24年稼働)

新規開発品 MintRow™



- ・高耐熱離型フィルム
- ・フッ素代替
- ・シリコンフリー、ハロゲンフリー

・イクロステープ™は、後工程における当社主力製品ですが、現在のバックグラインド工程における保護テープ用途の技術を横展開することで、ダイシング領域に拡大し、製品の幅を広げています。

・また、2024年度は、台湾で能力増強による新設備も稼働し、台湾でも名古屋と同等の生産能力を持つようになりましたので、事業拡大のベースは出来たと考えております。

・新規開発品としては、モールド工程向けの高耐熱離形フィルムである MintRow™ の開発も鋭意進め、新規事業の拡大に取り組んでいます。

・イクロス事業全体としては、引き続きトップシェアを維持して着実に成長できるよう取り組んでいきます。



基板、実装工程向け次世代材料の事業化先着

3次元積層向け新接合材の開発

従来型

- ・各々の半導体チップがパッケージ基板上に搭載
- ・情報伝達はマザーボード経由

次世代型

- ・複数の半導体チップがインターポーザ上に搭載
- ・情報伝達はインターポーザ経由

- ・室温で仮接合でき、150℃の低温で永久接合が可能
- ・ウエハーの接合後の位置ずれがない

次世代型パッケージ構造(例)



チップオンウエハーでCu電極同士を貼り合わせる

プロセス適合性評価能力の獲得

新光電気工業に出資し連携

- ・次世代半導体パッケージ向け材料開発加速で
高速化・低消費電力に貢献

ソリューション提案力の強化

研究開発拠点 クリエイティブインテグレーションラボ® 開設

- ・ICTテストフィールド(DELA)：お客様と試作・評価する場
ウエハー裏面研削機など顧客同様の評価設備を導入、
プロセス評価、性能評価、信頼性試験を実施
- ・共創棟(ATTa)：お客様・研究者間のコミュニケーションの場



クリエイティブインテグレーションラボ®外観

- ・3次元積層向けの新接合材の開発を進めています。室温で仮接合ができ、150℃の低温で永久接合が可能な材料で、既に多くの引き合いがあり、早ければ2025年度には販売を開始できることを期待しています。
- ・また、プロセス適合性評価能力を獲得し、顧客のプロセスでの使われ方への理解を促進するべく、新光電気社への出資を予定しておりますが、独禁法の審査待ちのため、まだTOBは始まっておらず年明けを予定しております。今後最終決定後TOBを実行したうえで、本格的に取り組んでまいります。
- ・ソリューション提案力強化に向けて、名古屋工場に顧客同様の評価設備を導入したICT研究施設であるクリエイティブインテグレーションラボ®を2024年度に開設しました。クリーンルームを設置し、その中にウエハー裏面の研削機等を設置することで顧客と同様の評価・測定設備を導入しています。
- ・クリエイティブインテグレーションラボ®に隣接する形で共創棟も設置しており、顧客と研究者とのコミュニケーションの場として活用して行きたいと考えています。

スマホ中心の展開から新製品開発で成長分野へポートフォリオを拡大

アペル®

- ・スマホ市場回復により販売増加
- ・低複屈折特性で多用途開発を加速



・アペル特殊銘柄の開発

- 開発品の試作から量産化を素早く行う
- 顧客ニーズに合わせた機動力のある開発体制に移行
- ターゲット用途：スマホ次世代ニーズに対応
- 広角・望遠レンズ、プリコープリングレンズ

*1ヘッドアップディスプレイ

ディフラ™

- ・ARグラス向け光学樹脂ウエハ8インチ開発



大手テクノロジー企業での採用獲得し、ARグラスでの標準搭載化を目指す

次世代材料開発

- ・次世代レンズ設計に向けた材料開発
- ・大手テクノロジー企業の3~5年先モデルを見据えて開発

・イメージングソリューションは、大阪でアペル®の第3ラインが稼働して以降、一時期スマホの需要の減退、顧客における在庫過剰等があり苦戦していましたが、今年度はスマホ市場も回復傾向にあり、それに伴い徐々に販売も回復して来ています。

・また、アペル®は、スマホ中心の展開から他の用途への展開も積極的に進めています。VR/AR用途は付加価値が高く期待はしていますが、ゴーグルタイプのVR市場は当社の想定市場は成長していない状況です。

・アペル®は特殊銘柄の開発を進めており、2025年度から新グレードのアペル®の試作品を供給できる体制を整え、広角・望遠レンズ等の新たなスマホニーズへの展開を図って行きます。

・新製品のディフラ™は、ARグラス向け光学樹脂ウエハですが、単なる樹脂販売ではなくウエハとして提供するべく開発を進めています。サイズが大きくなる程、表面の平滑性やひずみが無いことが技術的に難しくなりますが、当社は最大と言われる8インチ品の開発に取り組んでおり、大手のテクノロジー企業との協業により、ARグラスでの標準搭載化を目指しています。

・更に、次世代材料開発としてアペル®の次の材料開発も進めており、強固な関係性のある顧客のロードマップに沿って材料の評価を受けながら、3年~5年先のモデルを見据えて中長期で開発を進めています。

差別化製品を注力市場へ展開し、事業拡大加速

【差別化製品】
PUD^{*1}(タケラック®)・POD^{*2}(ケミパール®)・
XDI^{*3}誘導体などのコーティング・機能材製品

・他社が保有していない特殊原料をベースに、当社の誘導体化技術を組み合わせ、競争優位性のある製品を開発

【注力市場】
包装材料 環境対応ニーズ、高性能包装材
ICT 半導体関連、LiB向け材料、スマートフォン



生産体制強化と技サの強化で販売増
開発機能を強化で、ローカルニーズに適した新用途開拓加速

24年度～ Coating tech center 設置@インド

- ・中量試作、サンプル作成
- ・技術サポート
- ・現地ニーズに適した銘柄開発

→ 市場に近い場所で開発することにより
新用途開拓のスピードアップを図る

25年6月～ PUD増産@日本

・現行生産能力の約2倍

25年9月～ XDI増産@日本

・現行生産能力の20%増

→ 需要拡大に対応し、適時供給能力を拡大していく

*1 ポリウレタンディスプレイジョン *2 ポリホロフィンディスプレイジョン
*3 メタキシレンジイソシアネート

・特殊なウレタン系の材料を利用して特徴ある製品を展開しており、包装材料では環境対応包材用途、ICT においては半導体やスマホ関係の用途等に供給しています。

・生産体制・技サの強化により販売の拡大を目指しており、2024 年度には、インドのデリー郊外に Coating tech center を設置し、現地のニーズに直接技術サービスを提供できる体制を整えていきます。また、既に意思決定済の清水工場の PUD、大牟田工場の XDI 増産も進めており、生産能力も着実に増強しています。



環境対応ニーズの増大に合わせ、グローバルに事業展開を加速

環境対応ニーズ

- ・バリア包材のモノマテリアル化
- ・プラスチック包材の紙+コート化
- ・コーティング剤の水系化

欧州
現地生産化を
視野に市場開拓



中東・アフリカ
インド Coating tech center から
技術サポートを行い市場開拓

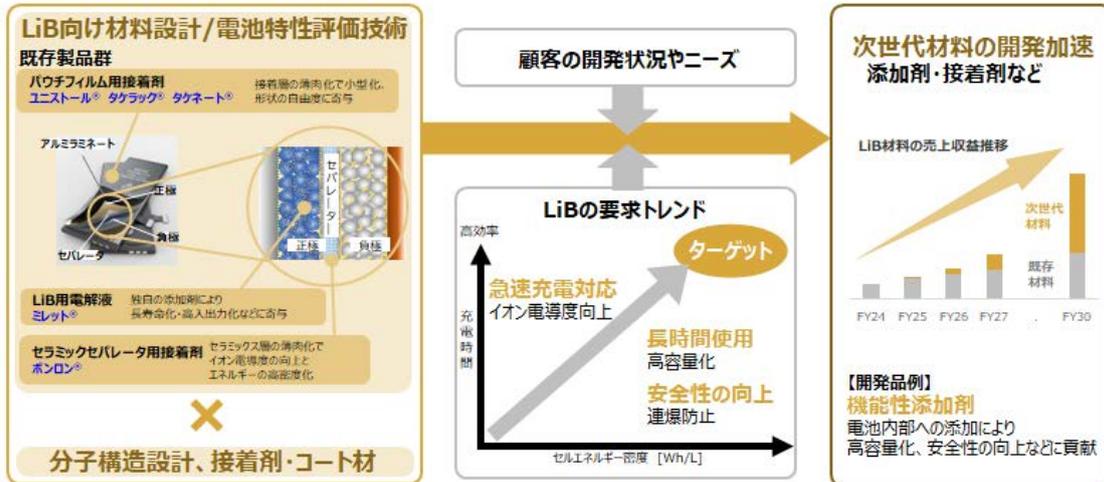
・販売地域を拡大
・グローバルの需要に対応し
生産拠点を設置・増強

【環境対応製品】
・PUD(タケラック®)
・POD(ケミパール®)
・水系アクリル(ボンロン®)



- ・現状では、アジア、アメリカ、欧州を中心に販売していますが、今後グローバルな需要拡大に合わせて、新興国にも積極的にマーケティング活動を行うべく、中東、アフリカ、南米にもアクセスし、技サを提供しながら開拓して行くことを考えています。
- ・また、欧州では、環境対応ニーズが拡大していることから、現地生産化も視野に入れて市場開拓及びスタディをしている状況です。

保有技術を活用し、LiBの性能向上に寄与



・経営概況説明会でもレッドオーシャンに参入するののかというご指摘も頂いていますが、当社は既に LiB 向けの幅広い製品を展開しており、既存製品として、パウチフィルム用接着剤のユニストール®やタケラック®、タケネート®、LiB 用電解液であるミレット®、セラミックセパレータ用接着剤のボンロン®に加え、セパレータ材料として超高分子量ポリエチレンのハイゼックスミリオン®も供給しています。

・LiB の要求性能が日々高度化しており、急速充電、高容量化、安全性向上に加え長寿命化、低コストの 5 大ニーズと呼ばれるニーズがあり、これらに対応するような性能を持つ材料が求められています。当社グループでは主にコーティング・機能材の領域で培った技術を基に対応して行くことを考えています。

・一つの製品で次世代材料の売上収益目標を達成するのではなく、細かい製品の積み上げにより達成を目指しています。また、主にコーティング・機能材系の材料であることから、1 件あたりの投資があまり小さくなく、資源投下と回収を、スピード感をもって行うことができると考えています。