

**UBE**

**Change & Challenge 2018**

**経営概況説明会**

**2018年6月7日（木）**

**宇部興産株式会社**

**代表取締役社長 山本 謙**

# 説明内容

**I**

**2017年度決算と2018年度業績予想**

**II**

**中期経営計画の進捗**

I

# 2017年度決算と2018年度業績予想



## ■ 前年度対比

- ・堅調な需要を背景とした化成品の価格是正や原燃料価格上昇を主要因として増収
- ・石炭価格上昇の影響を受けた建設資材、エネルギー・環境が減益となったが、化成品のスプレッド改善、機能品の拡販に加え、アンモニア工場の定修がなかったこと等で補い、全体としては営業増益
- ・経常利益、当期純利益は、過去最高益

## ■ 当初計画対比

- ・売上高は、化成品の市況が想定より低下したが、生コン事業等の好調もあり、全体として概ね達成
- ・営業利益は、カプロラクタムと合成ゴムのスプレッドの拡大、ポリイミドの拡販等により超過達成

## ■ 当期に実施した主な施策

- ・生産能力の増強：ナイロンは、2月に4万トンの増設を完了（スペイン）  
セパレータは、6月に2億m<sup>2</sup>への増設を完了、さらに追加増設へ（堺）
- ・アライアンスによる事業強化：中国電解液事業は、1月に新会社がスタート。
- ・コスト競争力強化：フェノール法アノン設備を稼働、大粒硫安設備も完工へ（宇部）  
排熱発電設備を着工、19年度稼働予定（伊佐）

		2016年度	2017年度	差異
主要項目	営業利益	349億円	502億円	152億円
	経常利益	333億円	507億円	173億円
経営指標	売上高営業利益率(ROS)	5.7%	7.2%	1.5%
	自己資本利益率(ROE)	8.7%	10.5%	1.8%

# '18年度の業績予想（主要項目）



- ・前年度比では、化成品の拡販や建設資材の価格是正等により増収となるが、化成品のスプレッドの落ち着きや石炭価格の高止まりを想定し営業減益の見込み
- ・中計対比では、売上高は概ね達成するが、石炭価格上昇を主要因として営業利益・経常利益は未達の見込み

## 主要項目

(単位：億円)

項目	'16年度 (実績)	'17年度 (実績)	'18年度 (予想)	'18年度 (原計画)
売上高	6,165	6,955	7,400	7,500
<b>営業利益</b>	<b>349</b>	<b>502</b>	<b>440</b>	<b>500</b>
<b>経常利益</b>	<b>333</b>	<b>507</b>	<b>455</b>	<b>490</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	241	316	305	290

## 経営指標

(単位：%)

売上高営業利益率 (ROS)	5.7	7.2	5.9	6.5以上
自己資本利益率 (ROE)	8.7	10.5	9.4	9.0以上

# '18年度セグメント別 売上高・営業利益（進捗）



- ・前年度比では、売上高は、ほぼ全てのセグメントで増収となるが、営業利益は、一時的に上昇したスプレッドの落ち着きを見込む化学が減益の見込み
- ・中計対比では、売上高は、化学を除き達成するが、営業利益は、石炭価格上昇の影響を受ける建設資材が未達の見込み

（単位：億円）

セグメント	売上高				営業利益			
	'16年度 (実績)	'17年度 (実績)	'18年度 (予想)	'18年度 (原計画)	'16年度 (実績)	'17年度 (実績)	'18年度 (予想)	'18年度 (原計画)
化学	2,583	3,054	3,200	3,450	96	289	225	200
医薬	109	102	100	90	24	21	5	5
建設資材	2,272	2,388	2,500	2,500	162	123	125	200
機械	716	901	1,000	830	36	55	60	65
エネルギー ・環境	597	713	800	730	28	23	25	35
その他	125	47	50	180	7	8	10	10
調整額	△239	△252	△250	△280	△7	△19	△10	△15
計	6,165	6,955	7,400	7,500	349	502	440	500

Ⅱ

**中期経営計画**

**Change & Challenge 2018 の進捗**



## ■ 経営方針

### ● 経営理念

「共存同栄」「有限の鉱業から無限の工業へ」

### ● 10年後（2025年頃）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

## ■ 中期経営計画 基本方針

### ● 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」「成長のための投資と成果の刈り取り」「化学部門の復活」

### ● 資源・エネルギー・地球環境問題への対応と貢献

「温室効果ガス（GHG）削減」「環境貢献型事業の拡大」



- 各事業のポートフォリオ上の位置づけは変更ないが、ポリイミド・電解液は再構築完了  
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			

再生・再構築事業から脱却

- ・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

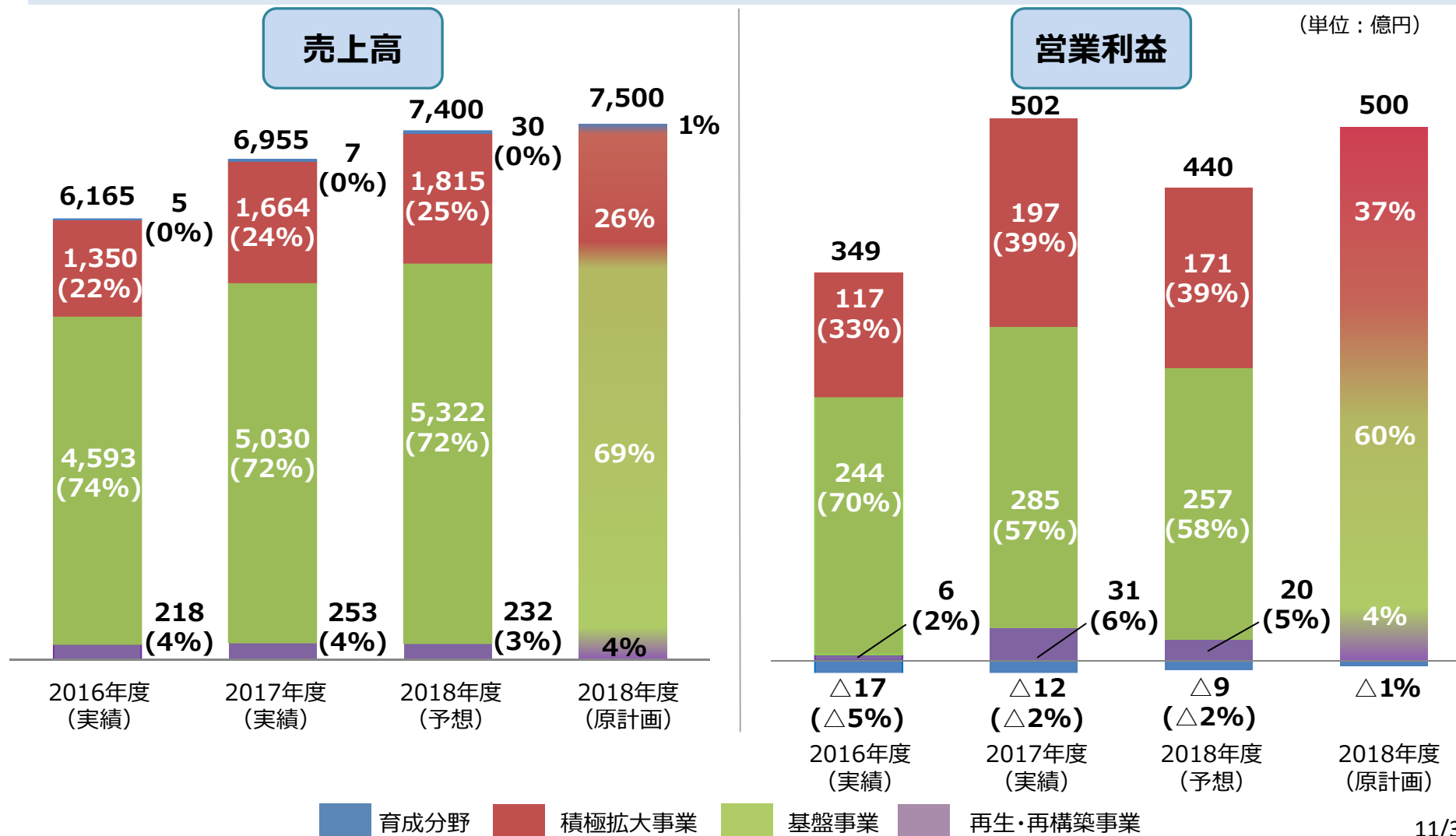
ナイロン

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）



- **売上高** : 17年度、18年度ともに、基盤事業の販売価格上昇と積極拡大事業の拡販により増収
- **営業利益** : 17年度は、化成品のスプレッド拡大を背景に基盤事業、積極拡大事業ともに伸長、18年度は、化成品のスプレッドが落ち着くことから、基盤事業、積極拡大事業ともに減益の見込み

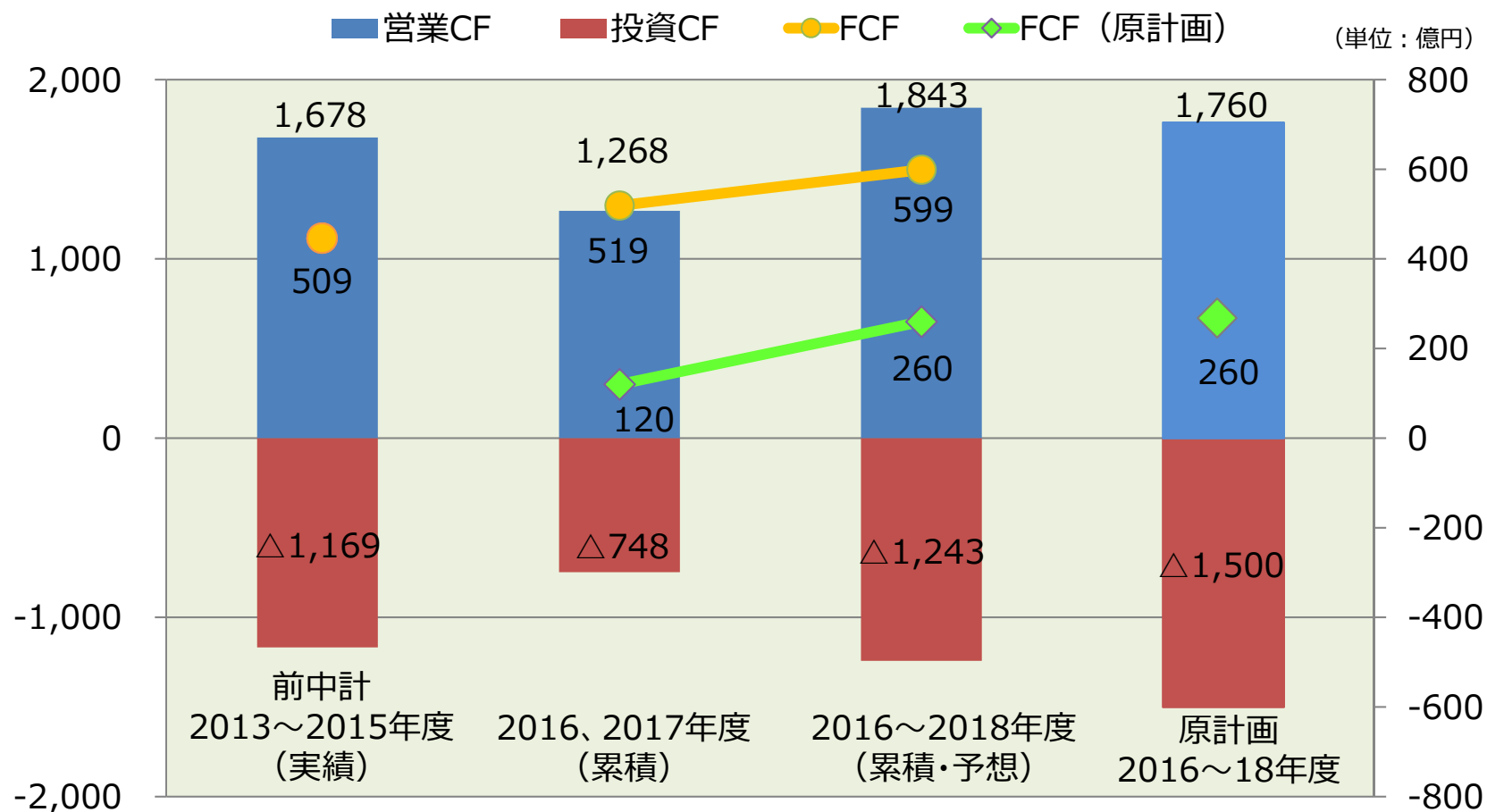


# 設備投資・投融資とキャッシュフロー計画（進捗）



■ 3年間のキャッシュフロー合計は、原計画と比較して、営業キャッシュフローの増加と、環境変化による投資の見直しの結果、2倍以上に増加の見込み

⇒ キャッシュの用途を柔軟に検討





# セグメント別事業戦略（環境変化、実施状況と今後）

## ■ 現中計における事業戦略「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（設備投資の重点的实施と成果の確実な刈り取り）

- ・合成ゴム：海外生産拠点との連携強化、品質差別化・特殊化による価値創出
- ・ナイロン：スペインでの能力増強効果を最大限取込み
- ・セパレータ：堺工場での能力増強による収益力最大化
- ・高機能コーティング：グローバル展開の加速と、提案型営業・開発ビジネスモデルの深化

### ● 再生・再構築事業（再生・再構築事業からの早期脱却と収益拡大への寄与）

- ・ポリイミド：安定生産技術の向上により、フィルム・ワニス事業での収益拡大
- ・電解液：三菱ケミカルと中国での事業統合の効果を早期に収益拡大に繋げる

### ● 事業構造改革（汎用製品からUBEならではの価値を付加した製品・サービスへシフト）

## ■ 進捗状況

**2017年度**：外部環境にも恵まれ、目標を大きく上回る営業利益289億円を達成

**2018年度**：一時的な増益要因がなくなり前年度比減益を予想するが、大型設備投資の成果の確実な刈り取りにより、中計最終年度営業利益目標の200億円に更なる上積みを目指す

## ■ 課題

- 品質保証体制の抜本的改善、リスク管理および内部統制の強化
- 旺盛な需要に対応し、安定生産の確保と可避的損失の最小化
- ICT積極活用や人材育成の推進等、事業の足場固め

## ■ 戦略顧客との連携強化 ～『付加価値品』による顧客価値創造

**付加価値品の拡大**(千葉～75%、TSL (タイ) ～60%、LUSR (マレーシア) ～60%)

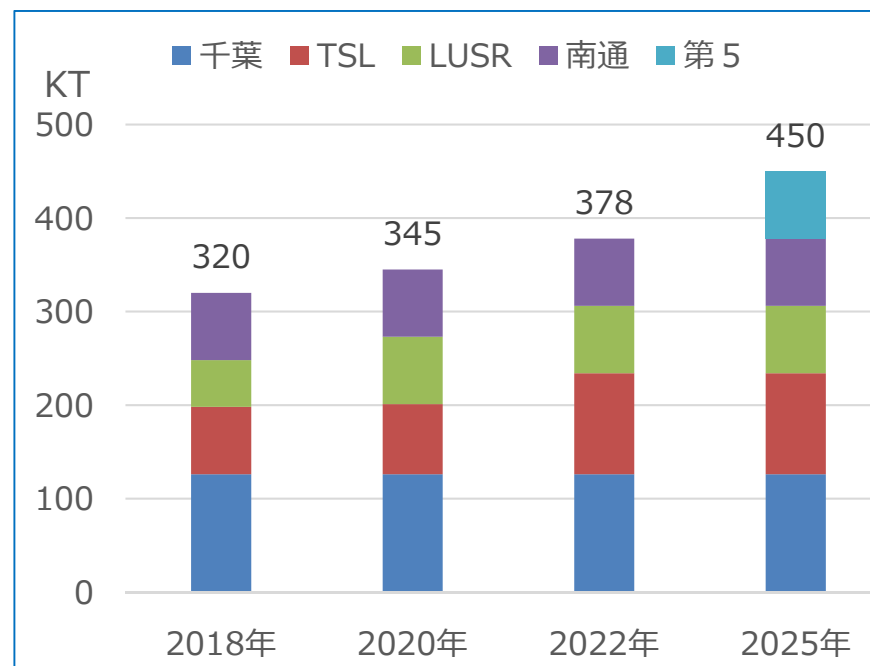
- 新規グレードの開発：戦略顧客（大手タイヤメーカー）との共同開発推進、VCRのラインナップ拡充、耐摩耗性向上BR、加工性向上BR
- 新規触媒BRの開発：断トツのパフォーマンス発揮を目指す
- 多目的中規模テストプラント：開発のスピードアップ

### 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かし、マルチサプライ体制強化 → BCP対策
- LUSRでVCR計画 → 需要増への対応

### 顧客の成長に応じた能力拡大

- LUSR能力増強（50→72千トン）
- TSL能力増強（デボトルネック&増設）
- 第5工場の検討（環大西洋エリア）

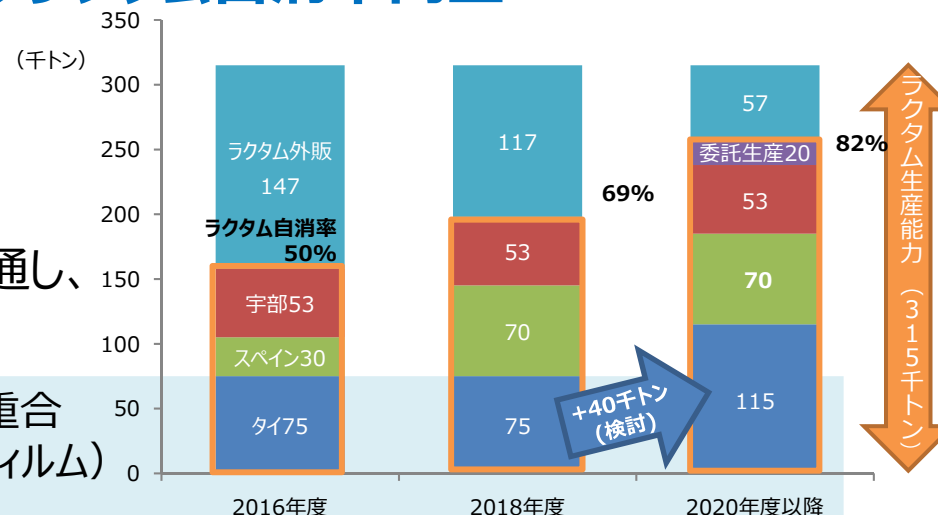


## ■ 全体戦略：ナイロン能力拡大推進、ラクタム自消率向上

ナイロン能力増で、ラクタム自消率引上げ  
ラクタム・工業はコストダウンを着実に実行

## ■ ナイロン 成長戦略の着実な実行

供給能力増強、グローバルプレゼンス拡大を通し、  
着実な事業成長を実現



### 事業環境

・海外ラクタムメーカーのナイロン重合  
新規参入に加え、更に川下（フィルム）  
への展開を図るメーカーが出現

### 16-17年度中に 達成したこと

- ・4万トン能力増（スペイン）
- ・新規コンパウンド製造設備立ち上げ（スペイン）
- ・新規フィルム用材料開発（コポリマー等） サンプル試供・顧客評価
- ・射出グローバルコンパウンドでサンプル試供・顧客評価

### 16-17年度未達

・射出グローバルコンパウンドは目標販売数量未達

### 18年度・次期中 計以降に実施す ること

#### 押出分野

・品質優位・安定性と技術力を武器にグローバルプレゼンス強化。成形機メーカーとの協業によるソリューション提案を通し、規模の拡大に繋げていく

#### 射出分野

・コンパウンド製品のグローバル展開を推進するとともに多様化するパワートレインにおける軽量化や複合構造化に対して顧客に新たな価値を提供できる技術と製品（市場）開発を推進



## ■ラクタム・工薬：コストダウン継続、工業薬品は製品値上げ

カプロラクタム競争力向上のための施策は予定通り進捗中

	カプロラクタム	工業薬品
事業環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国環境規制等で市況回復がみられるが、中国の供給能力過剰は今後も継続する見込み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>需要増加 国内需給タイト</li> </ul>
16-17年度 中達成したこと	<ul style="list-style-type: none"> <li>アノンの製法転換</li> <li>硫安の大粒品増設</li> <li>アノンプロセス改善等原単位改善(タイ)</li> <li>スチーム原単位向上 (スペイン)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アンモニア定修スキップ効果の最大化</li> </ul>
18年度・次期 中計以降に実施すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>コストダウン取り組み継続</li> <li><u>硫安の商流見直し</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>設備維持費増、物流費高騰を受け 製品値上げ・価格是正</li> </ul>

スペインの新ナイロンプラント



宇部の新アノンプラント



## ■ 車載用途を軸とした拡販は着実に進展。適時能力増強を図るとともに、競争力（商品力）強化により、持続的成長に必要な体制を整える

### 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需要も堅調）  
導入済プロセスにてコスト競争力上昇（収益力強化）

#### ● 競争力の更なる強化

- ・導入した新プロセスによる生産性向上と能力拡大

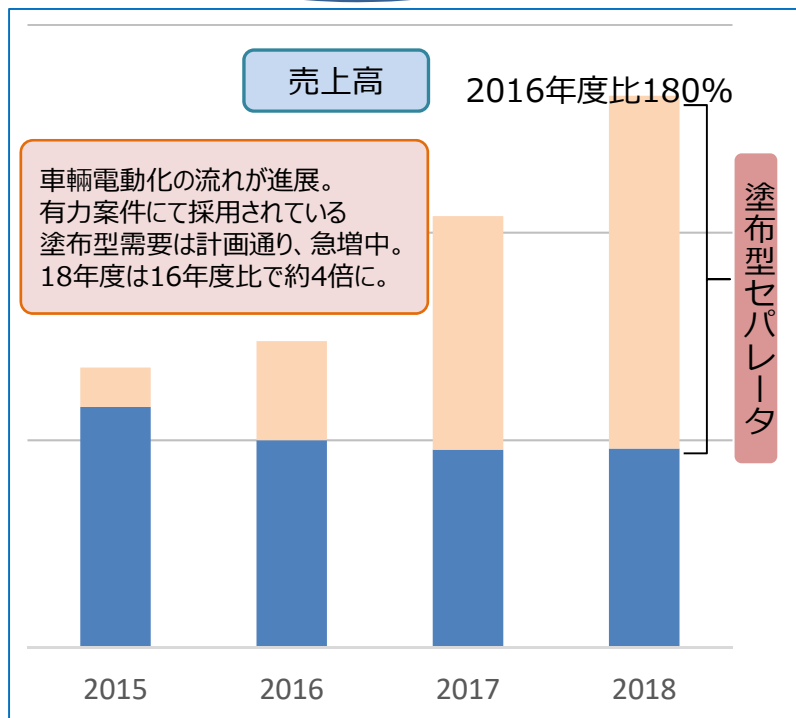
（能力増強の見通し）

- 18年春より新設備稼働開始（25%UP）
- 20年度稼働を目指した更なる能力増強も検討（40%UP）

- ・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  
一体運営の効果、効率を高める取り組みを推進

#### ● 品揃えの拡充（開発力の強化）

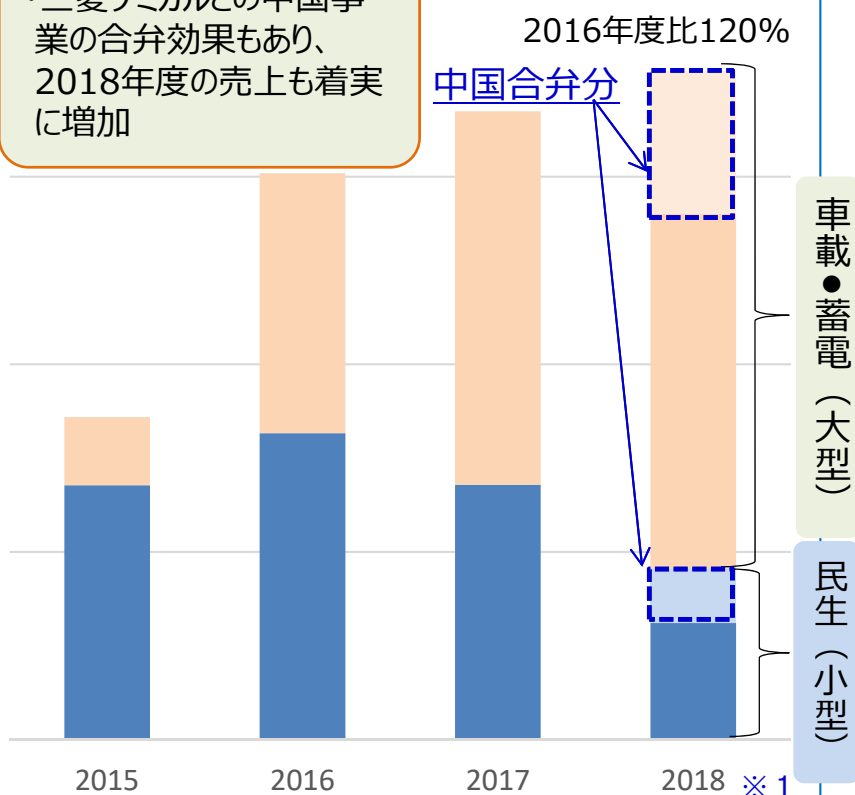
- ・EV用大容量セル向け高強度薄膜品
- ・安全性重視設計セル向け低温シャットダウン品
- ・有機塗布開発による耐熱性、密着強度の強化



## ■ 電解液 車載・蓄電用途への展開が進展

- ・大型電池へのシフトは着実に進展
- ・2017年度には、車載(大型)と民生(小型)の比率が逆転
- ・三菱ケミカルとの中国事業の合併効果もあり、2018年度の売上も着実に増加

### グローバル売上高



### ● 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  
⇒次世代案件での採用による持続的成長の礎
- ・保有知的財産の効果的活用
- ・三菱ケミカル(株)との中国合併事業は2018年1月から営業開始  
統合効果により、初年度から大幅な収益性の改善が見込める

● 技術差異化と競争力を追及し、伸長が見込まれる大型電池(車載・蓄電)分野での存在感を高める

● 中国での合併事業をベースにグローバルでの三菱ケミカルとの連携強化を目指す

※1 2018年度分には、三菱ケミカル(株)との中国合併事業会社分を出資比率見合で加算。

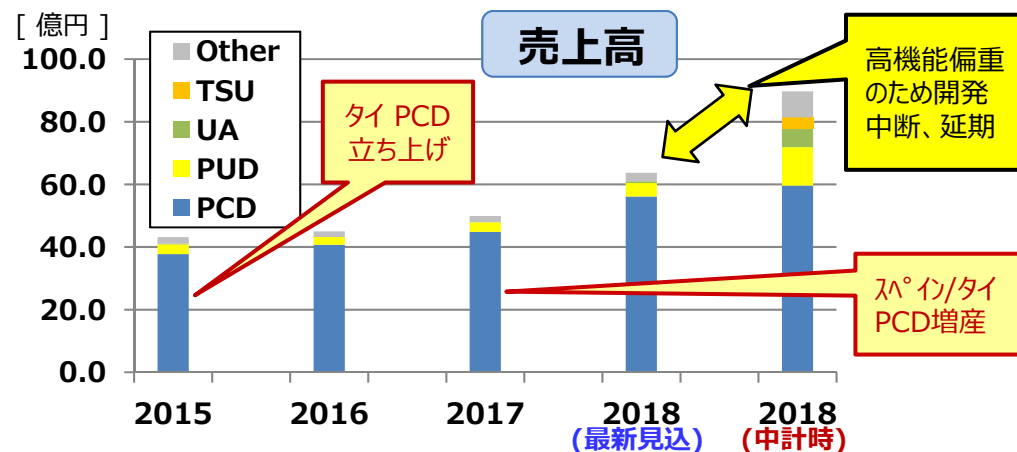
## ■ PCDのグローバル拡大をベースに、顧客と一体となった提案型ビジネスで、環境に優しいコーティング事業拡大を加速する

【環境変化】各国での化学品規制の強化、特に中国でのVOC規制の強化→水系ポリウレタン市場拡大

- PCD（ポリカーボネートジオール）：3拠点（日本、スペイン、タイ）からのグローバル供給体制確立  
**次期中計に向けた成長戦略：潜在需要の大きな北米市場の開拓**

- PUD（ポリウレタン・ディスパージョン）：製品化のハードルが高いニッチ案件に開発が偏重、配合技術の不足もあり、新規大型案件の採用が遅れて事業拡大に時間を要している  
**次期中計に向けた成長戦略：PCDを用いた高機能PUD開発のみからの方針転換**

- ① 汎用水性樹脂メーカーとの協業により、コストと性能のバランスが取れたミドルレンジの市場開拓
- ② 多様な添加剤の配合ノウハウを有する添加剤メーカーとも協業し、配合品での供給を展開する



**2018年度に売上高65億円、ROS20%を目指す**



## ■ 収益基盤の安定化と事業構造変革

### (1) 市場

2017年度はLCD/TV , OLED/スマートフォン共に通年で堅調に推移した

2018年度はLCD/TVで若干の生産調整、スマートフォンOLED設定台数減を見込む

**ワニス** ⇒ **OLEDフレキシブルディスプレイ向け拡販**(新規分野：中国市場の量産開始)

※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工法への材料面からのアプローチ

※New VTフィルムの拡販、新規工法立上げにより、拡販を目指す

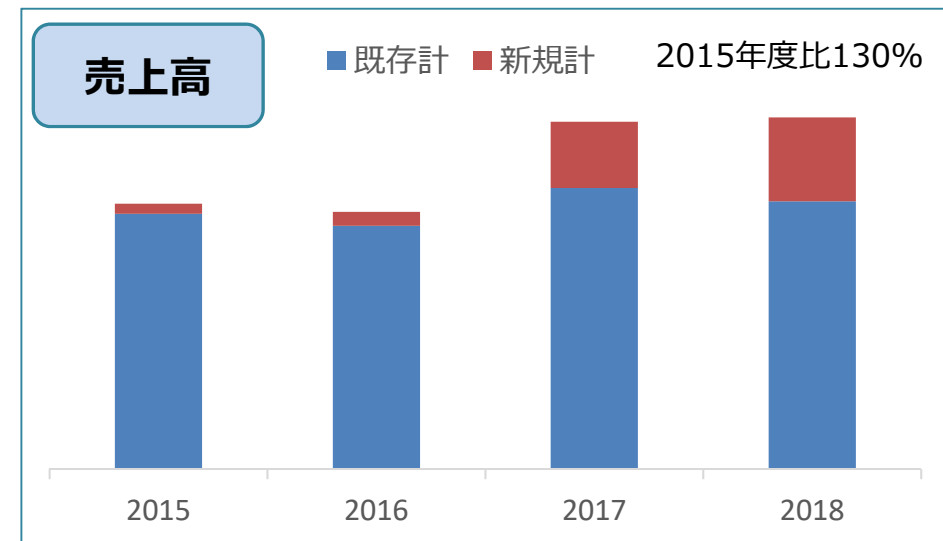
⇒LCD向け片面COF並びにOLEDフレキシブルディスプレイ用両面COF向け拡販

### (2) 開発

- ・フレキシブルディスプレイ向け新規ワニス
- ・ファインピッチ回路基板 (FPC,COF)  
向け新規フィルムグレード開発
- ・新規工法対応フィルムグレード開発

### (3) 生産

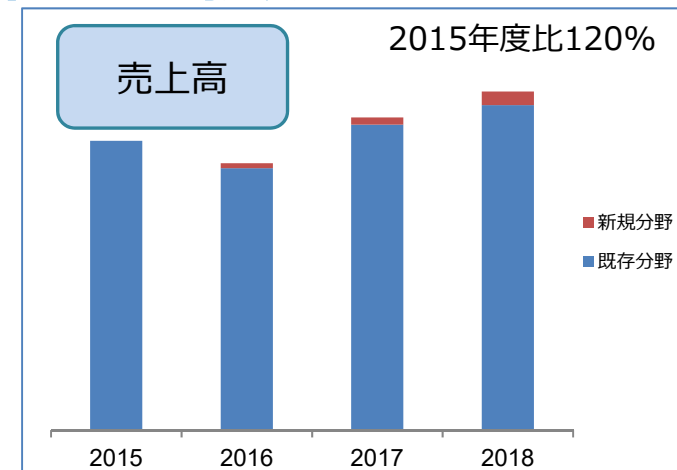
- ・フレキシブルディスプレイ向けワニスの増産
- ・フィルムの拡販に伴う安定生産技術の向上
- ・更なるコストダウン



## 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

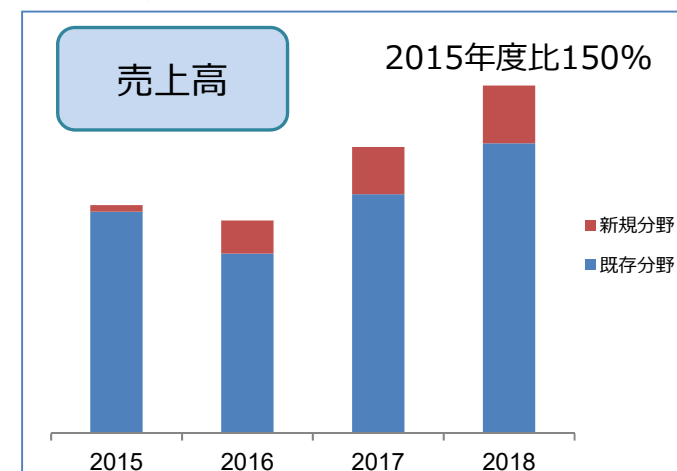
- (1)市場 … 航空機エンジン用軸受やEV用基板用途の市場が拡大し、2018年度以降も引き続き需要増加を期待
- (2)新規材料 … 新技術による窒化珪素粉末の市場投入



## 分離膜

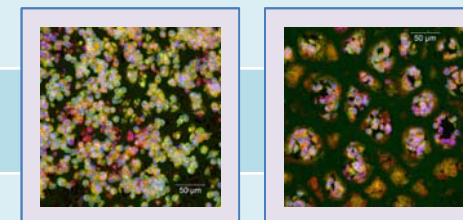
### ■ 高収益を維持し、新規用途及び新グレードによる拡販

- (1)市場 … 窒素防爆を中心とした資源関連で堅調な需要
- (2)新グレード … 主力防爆用途及び除湿用途マーケット向け高性能モジュールの上市、及び高圧・高回収新膜を用いた、バイオメタン市場での拡販
- (3)新規用途 … 年間売上高50~100%増で伸長する航空機用途(OBIGGS)やバイオガス脱炭酸の市場拡大、及び大型プロジェクト案件受注

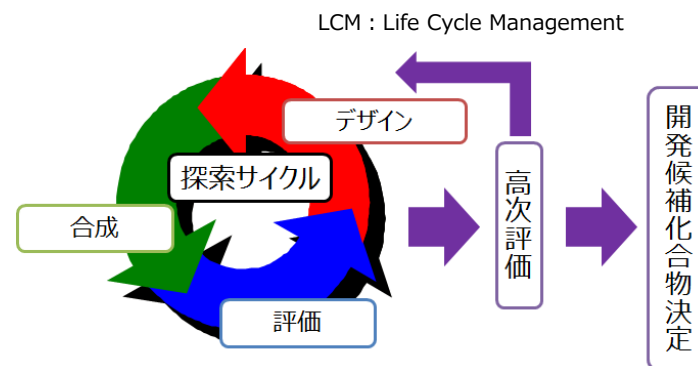


## ■ 競争優位性のある戦略技術を駆使し、3事業ドメインで育成・新規事業を推進 ・先端技術強化 & オープンイノベーション活用によるスピードアップ

事業ドメイン	育成事業	新規事業
モビリティ	<b>新規電池材料 (LTO)</b> ・ 設備のスケールアップの具体的検討 <b>次世代航空機エンジン用CMC (チラノ繊維)</b> ・ 量産体制確立、航空機エンジン向け高性能繊維の開発	<b>自動車軽量化材料・部材</b> ・ 複合材料の開発
環境 ・ エネルギー	<b>光学フィルム用炭酸ストロンチウムナノ粒子</b> ・ 機能確認と顧客評価を進め、早期市場投入を目指す	<b>熱マネジメント関連部材</b> ・ 高性能断熱材料の開発
ヘルスケア	<b>ポリイミド多孔質膜を用いた新規細胞培養技術の展開</b> ・ バイオリアクターシステム (バイオ医薬品製造への適用) の早期事業化 (プロジェクト組織を立上、スピードアップ)	・ ポリイミド多孔質膜の機能を活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

【パイプライン（将来の成長ドライバー）状況：2018年3月現在】



**緑内障治療薬 DE-117 国内承認申請(17.11) アジアPh3試験進行中**  
DE-117(オミデネパグ イソプロピル) 参天製薬(株)と共同開発

**そう痒症治療薬 SK-1405 Ph2試験進行中**  
SK-1405: (株)三和化学研究所と共同開発

**線維症治療薬 (CP2090)** (株)キュラディムファーマに導出

パートナー製薬会社とLCMを展開

- ・ 降圧薬 カルブロック®
  - ・ 抗血小板薬 エフィエント®
  - ・ 抗アレルギー薬 タリオン®
- AG (オーソライズドジェネリック) 発売

- ・ 自社研究
  - ・ 共同研究
- 自社研究成果（開発候補化合物）の導出活動を展開
- ・ 糖尿病性腎症等治療薬
  - ・ 抗がん薬
  - ・ 高度肥満症治療薬（新規に開発候補化合物を特定）

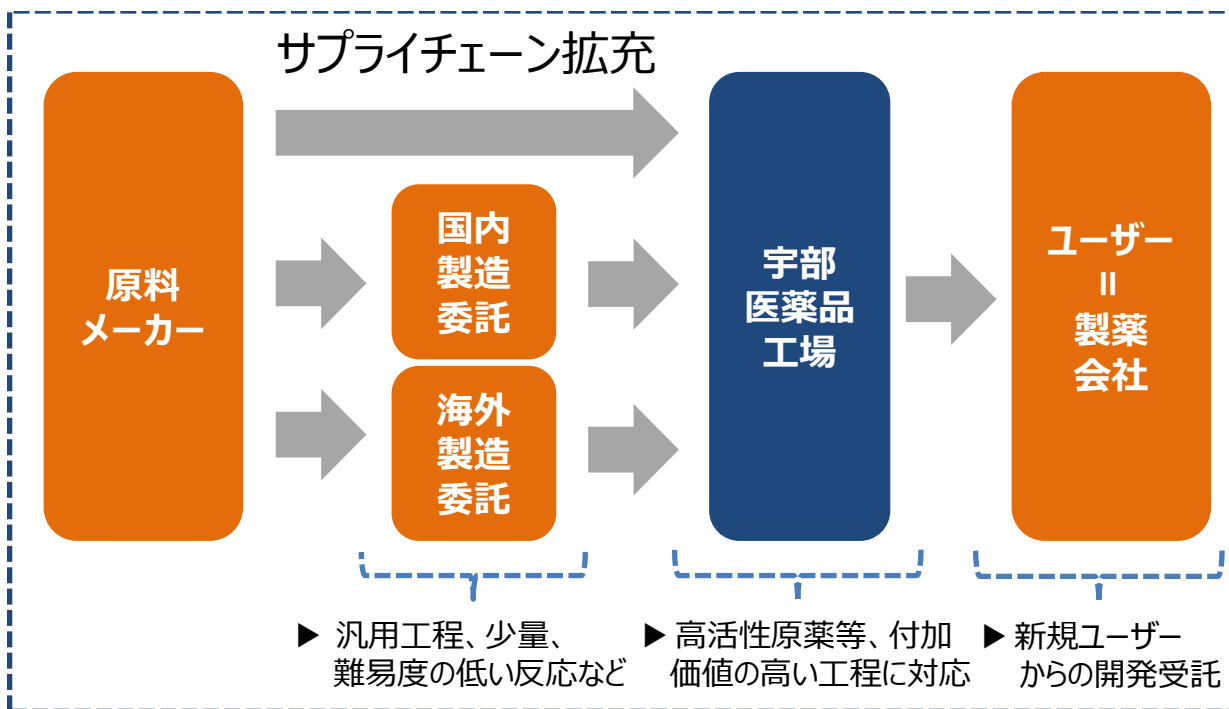


## ■ ビジネスの環境変化とニーズに対応した事業運営を目指す

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

- ▶ コンパクトかつ付加価値の高い医薬品工場を目指す
- ▶ 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
- ▶ 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

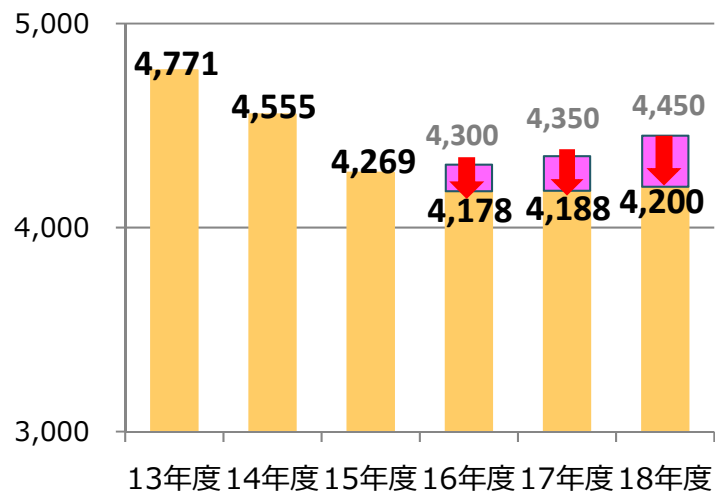
### 【機能分担によるフロー図】



- ▶ **高活性原薬に対応した設備化による受託製造開始**
- ▶ **ジェネリック原薬のMF登録を行い商用化にむけて進展**
- ▶ コスト・品質面で優れ、安定供給可能な原料メーカーを複数確保し戦略的に活用
- ▶ コスト競争力の高い海外製造委託先と緊密に連携
- ▶ 新規ユーザーを含む開発品の製造受託は引続き増加

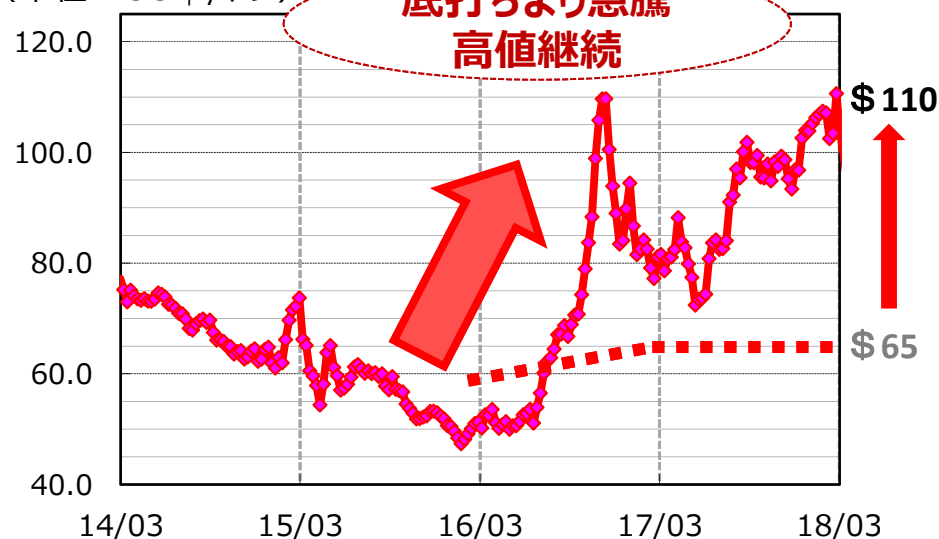
## セメント国内需要想定

(単位：万トン)



## 石炭価格推移

(単位：US\$/トン)



**需要**：セメント需要、市況(国内・輸出)は、中計想定時より悪化  
**コスト**：石炭価格は、16年度下期より急騰



原計画より **減収減益**



セメント製品 及び カルシア・マグネシア関連製品の**値上げ**により**事業収益を確保**

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年度着工・19年度稼働予定)

- 廃棄物利用の拡大

伊佐 廃プラ類処理設備Ⅳ期設置 (17年度着工・18年度稼働予定)

排熱発電設備



### ● 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 (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)

伊佐石灰石鉱山



### ● 建材

- 建築・インフラ用化学品

建築・インフラ向けに有機系の新商品を開発中

### ● グループ会社との連携強化 ⇒ グループ・シナジーの最大

- 事業の再構築・統合

宇部興産海運・萩森興産の完全子会社化 (17年8月)

宇部興産建材(株)へ 建材事業統合 (18年4月)

## ■ 品質保証体制及びグループガバナンスの強化

## ■ 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 Lanka)株式取得 (16~17年度)・協業検討

- モスハイジ (自動車向け樹脂ファイラー) の伸長

モスハイジ タイ工場建設 (18年4月着工・19年度稼働予定)

- 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)・協業検討

### ● 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

グループ内連携強化にて大型物件受注活動推進中

- 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



### クリアウォーター(水質浄化剤)





## ■ 成形機事業（ダイカストマシン）：燃費規制、電気自動車化対応製品の開発

- ・ 自動車軽量化対応のボディ、シャーシ系部品のアルミダイカスト化に向けた開発製品の投入
- ・ 需要増と市場ニーズにマッチした新シリーズ展開と協業深化による生産増強（日本、中国）

## ■ 成形機事業（射出成形機）：三菱重工との事業統合効果の創出

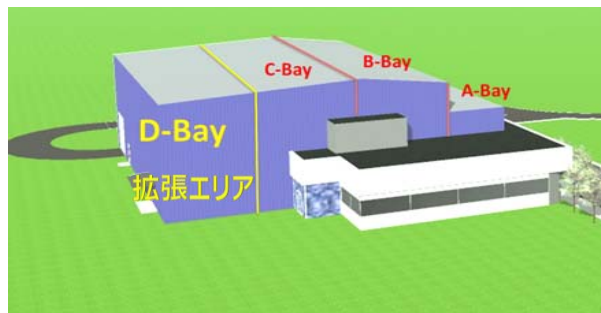
- ・ 統一ブランド機（UM-HHシリーズ）販売開始(2月)
- ・ グローバル最適生産体制の構築（日本、中国、アメリカ：工場拡張(9月完工予定)）
- ・ さらなる競争力強化のための事業運営の一体化

## ■ 産機事業：ベースロード案件の管理とポストIPP製品の創出

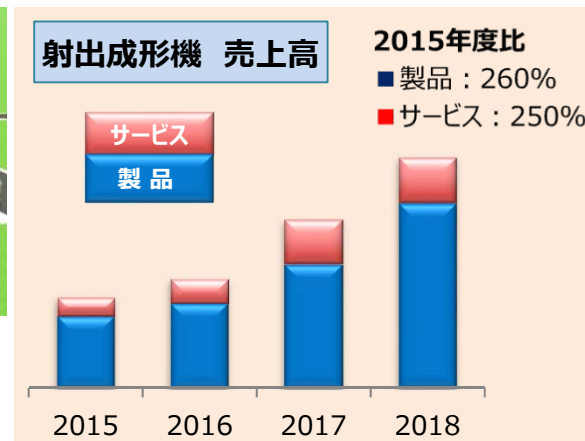
- ・ 大型IPPプロジェクトの実行管理
- ・ 環境（リサイクル）関連の新規製品開発



電動射出成形機HHシリーズ（850tモデル）

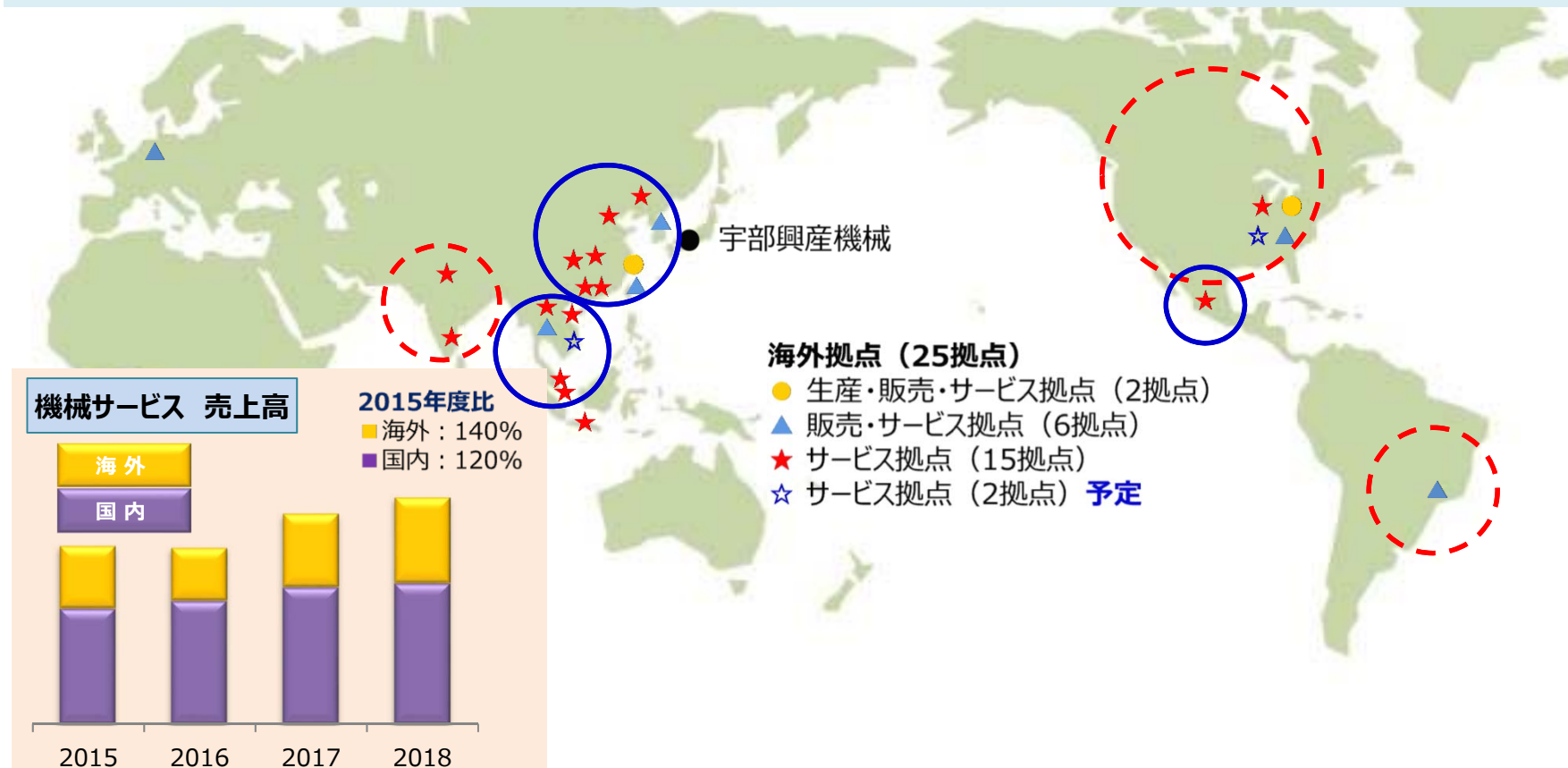


- ・ 拡張面積：2,000㎡
- ・ 設置クレーン：60T/30T、10T
- ・ 大型機の年間生産台数を倍増



## ■ 機械サービス：海外サービス力を強化し、カンパニー収益を牽引

- ・東南アジア地域でのサービス活動拡大（増員・他社製品のメンテナンス取込み）
- ・射出成形機の三菱重工サービス拠点吸収による海外サービス一体化の推進  
（吸収完了：中国、タイ、メキシコ） → （2018年度計画：北米、インド、ブラジル）
- ・グローバルでのスペアパーツの在庫拡充と顧客サポート力の強化



## ■競争力あるエネルギー(石炭・電力)の安定供給と地球温暖化問題への対応

- **事業環境**
  - ・低炭素社会への流れが加速
  - ・石炭価格の高止まり



- **石炭事業**
  - ・コールセンター物流計画立案システム導入による効率的運営
  - ・山口宇部パワー（株）計画及び港湾整備の推進
- **電力事業**
  - ・IPPの自由電源化（2019年3月）
- **バイオマス燃料事業**
  - ・木質炭化燃料「トレファイドペレット」実証設備の建設に着手
  - ・2019年10月生産開始予定
  - ・石炭との混合保管・輸送・粉砕・混焼事業を実証
  - ・市場ニーズを見極め石炭との混合販売を開始

ホワイトペレットに比べ耐水性や石炭との混合粉砕性を大幅に改善したバイオマス燃料





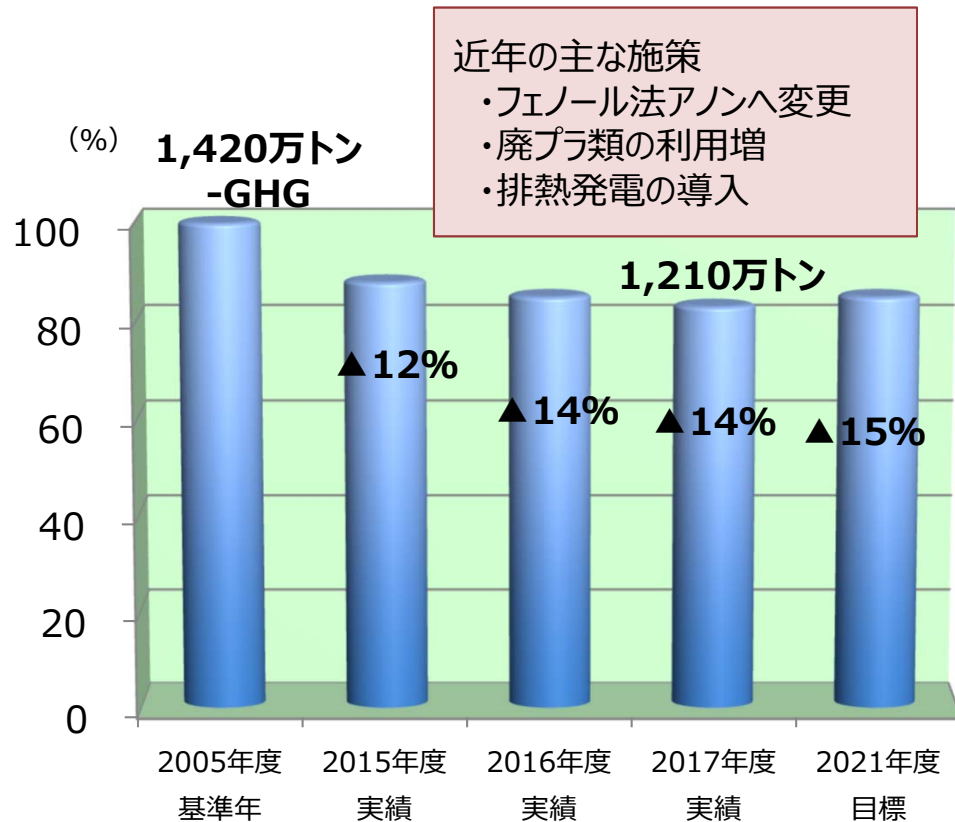
■ GHG排出削減量

■ 環境貢献型事業の総売上高に対する割合

目標：2021年度までに2005年度比15%削減

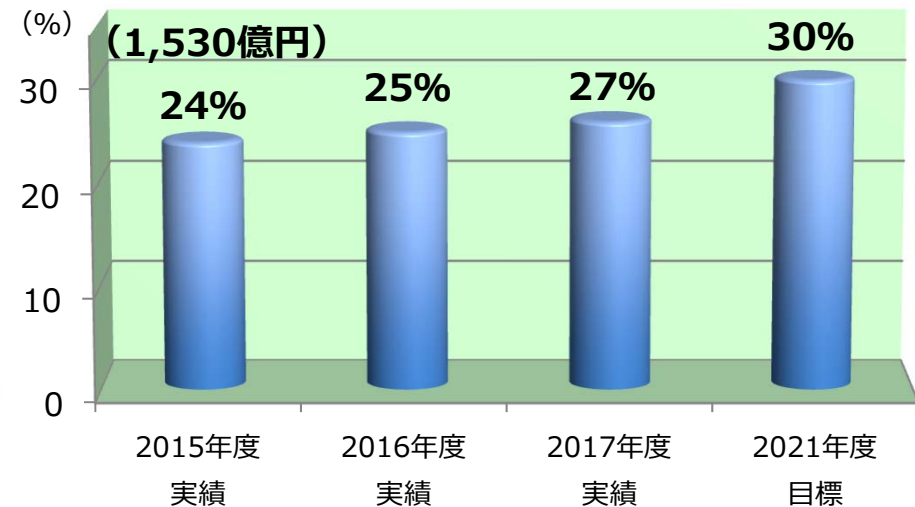
2021年度までに売上高比率30%以上を目指す

(国内UBEグループ+海外主要事業所)



主な環境貢献型製品・技術

- 合成ゴム、ナイロン、リサイクル事業
- 省エネ機器、ポリイミド製品
- LIB電解液、LIBセパレータ
- ガス分離膜、高機能コーティング
- バイオマス燃料



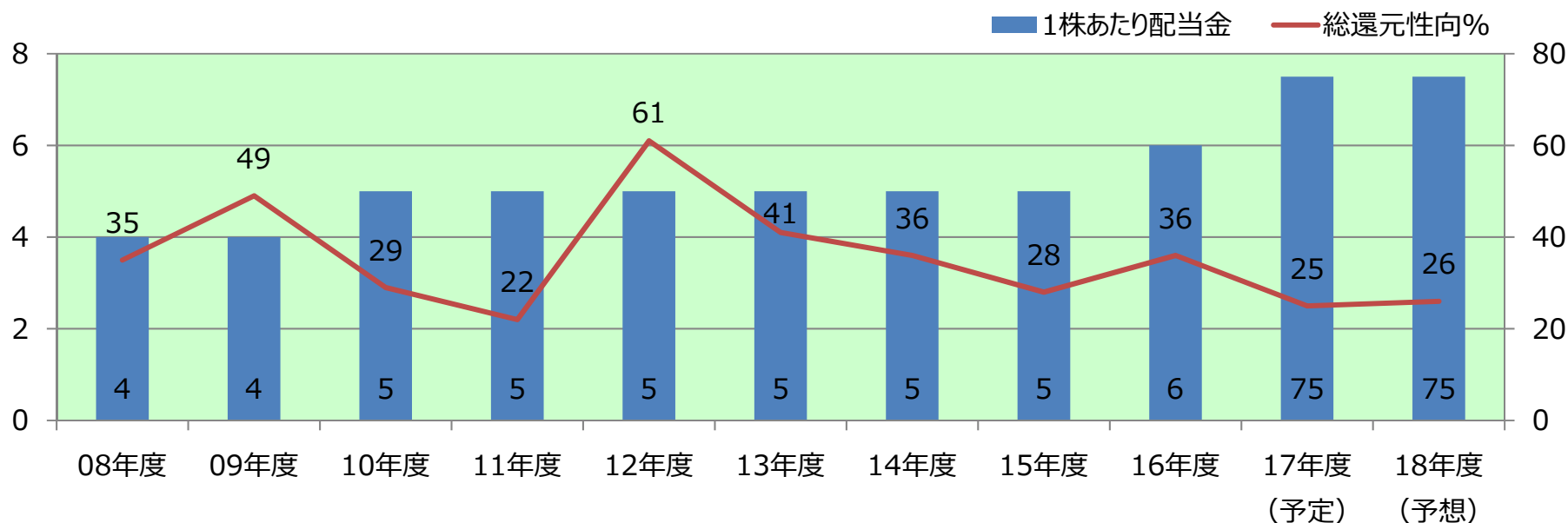


# 株主還元の考え方

## ■ 株主還元

- ・安定的かつ持続的な配当が株主還元の基本
- ・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も検討

➡ 配当と自己株式取得を合わせた連結総還元性向は原則として30%以上とする



(注) 当社は、2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を行っております。

# 技術の翼 革新の心

Wings of technology  
Spirit of innovation

## UBE

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。