



2017年5月10日

各 位

会社名 株式会社ダイセル  
代表者名 代表取締役社長 札幌 操  
(コード番号 4202 東証 市場第一部)  
問合せ先 事業支援センター  
IR広報グループリーダー  
廣川 正彦  
TEL (03)6711-8121

### 新中期計画『3D-Ⅲ（スリーディースリー）』の策定について

ダイセルグループは、このたび、長期ビジョン達成に向けた『3D Step-up Plan』の最終ステップとなる新中期計画『3D-Ⅲ（スリーディースリー）』（計画期間：2017～2019年度）を策定しました。

ダイセルグループでは、2020年までの10年間で当社グループがめざす姿を示した長期ビジョン『Grand Vision 2020』で掲げる、「世界に誇れる『ベストソリューション』実現企業」達成に向け、『3D Step-up Plan』として、期間中に3回の中期計画を策定・遂行しています。

前中期計画『3D-Ⅱ』では、売上高目標は未達成でしたが、営業利益については3年間通じて目標を上回ることができました。しかしながら、これらの業績には為替や原燃料価格変動の影響も含まれており、施策として道半ばのテーマも多く残っています。

新中期計画『3D-Ⅲ』では、急速な環境変化を新たな成長の機会ととらえ、自らの働き方を革新することで取り組みのスピードを上げていきます。そして、日々進化する技術、一層のグローバル化、安全・安心・健康の追求など、多様化する世の中のニーズに対して継続的にソリューションを提供し続け、当社グループの持続的成長を実現していきます。

#### 新中期計画『3D-Ⅲ』の概要

##### 1. 目標

① 変化に対応したベストソリューションの提供によって持続的成長を実現する

② 2019年度連結業績

売上高 5,000億円、営業利益 700億円

<重視する経営指標>

自己資本利益率（ROE）、売上高営業利益率

##### 2. 基本方針

###### a) 基盤とする考え方

・意識をカエル ～ 3Cスピリッツ「Change Challenge Courage」

変革（Change）

従来の延長線上で考えるのではなく、戦略の発想を「変革」します

挑戦（Challenge）

「挑戦」し続けることで、現状を打破し、大きな成果・成長を実現します

勇気（Courage）

今まで踏み入れたことのない領域に「勇気」をもって飛び込みます

・行動・環境をカエル

行動をカエル

ビジネスユニット（BU）を単位とする戦略立案・遂行への変革  
企業としての共通文化と多種多様な価値観の組み合わせ  
すべての事業行為、意思決定のスピードアップ

環境をカエル

イノベーション創出を加速させる環境の整備  
I o T、ビッグデータの積極的活用

b) 基本戦略

基盤とする考え方にに基づき、以下を基本戦略として持続的成長を目指します。

- ・経営資源の成長BUへの傾斜配分
- ・オープンイノベーションによる成長BUの創出・育成加速

c) 主要施策

基本戦略の展開にあたり、主に以下の施策を実行します。

①BUマネジメントによる選択と集中の推進

持続的成長の布石となるBUマネジメント

当社グループの既存事業を、セグメントよりも細分化した単位（ビジネスユニット＝BU）に区分し、高い成長性や収益性が期待されるBUに経営資源を傾斜配分することで成長を加速させるとともに、成長性が低いものは、高いBUに資源を振り向けられるよう、資源の効率性を高めていきます

②技術・商材等を外部から積極的に取り込むための戦略的投資

3D-IIでやりきれなかった積極的な投資の実行

これまで注力してきたメディカル・ヘルスケア、エレクトロニクスの領域で新規事業ユニット候補を5つ定め、経営資源を集中的に投下していきます

また、既存事業領域で計画している社外との協業やM&Aにも積極的に取り組み、成長を加速させます

③成長を促進するための環境整備

主要施策①、②を進めるための体制作り

オープンラボ（顧客や大学・研究機関との協業・連携の強化）による新技術や新商材の獲得、部門間連携を強化するオープンなオフィス環境の整備や新しいIT技術の導入、個々人に合った多様な働き方を可能とする制度など、グループ全体で、成長を促進するための環境を整備します

これらの施策を実行することで、次の10年、ひいては100年に向けた持続的成長につなげてまいります。

3. 各セグメントの主な取り組み

(1) セルロースセグメント

セルロースの特性を活かした新しい機能の発現による新市場創出に注力します。

酢酸セルロースでは新機能の開発、新規用途開拓を進めます。たばこフィルター用トウは、品質・技術サービスなどで顧客の信頼を向上するとともに、ニーズに迅速に対応し、シェア拡大を図ります。

(2) 有機合成セグメント

高シェア、高成長、高収益商材への経営資源集中投入によるグローバル成長を図ります。

アセチル製品のコスト競争力の強化を図るとともに、有機機能品では、M&A やアライアンスなど社外との大胆な協業により新規市場創出を進めます。キラル分離事業では、高分子医薬創薬支援ビジネスへの進出、低分子医薬創薬支援ビジネスでのグローバル拡大、商材拡充に注力します。

(3) 合成樹脂セグメント

エンジニアリングプラスチック事業は、欧米のビジネスモデル対応など地域特性に合ったグローバル体制を確立します。

樹脂コンパウンド事業では、高強度、高剛性樹脂など高機能品事業への特化を図ります。

(4) 火工品セグメント

自動車エアバッグ用インフレーター事業では、画像解析システム導入など安全と品質に対する取り組みを強化し、品質 No.1 の信頼獲得をめざします。また、お客様との協業を強化し、ニーズに合致した競争力のある商品の迅速な開発を進めます。さらに、自動車用途を核にした新たなパイロテクニクデバイスの事業化も進めます。

4. 株主還元

より強固な収益基盤を確立するための内部留保の充実、各事業年度の連結業績を反映した配当、ROE 10%以上を意識した財務戦略を総合的に勘案し、バランスのとれた利益配分を行うことを基本方針とし、『3D-III』では、配当性向 30%以上を目標とします。また、自己株式の取得についても、配当を補完する株主還元策として機動的に実施します。

(参考)

セグメント別連結業績計画

(単位：億円)

		2016年度実績	2019年度計画
セルロース事業	売上高	895	950
	営業利益	230	250
有機合成事業	売上高	762	1,080
	営業利益	115	160
合成樹脂事業	売上高	1,569	1,860
	営業利益	216	260
火工品事業	売上高	1,112	1,000
	営業利益	213	170
その他	売上高	62	110
	営業利益	7	20
全社	売上高	—	—
	営業利益	△138	△160
合計	売上高	4,401	5,000
	営業利益	643	700

以上