ユニチカ

PAR年産4000トンに

24年メド倍増 付加価値化も力

ユニチカはポリアリレート（PAR）「Uポリマー」の需要が高付加価値領域を中心に拡大してきたことを受け、22年には次期増設を意思決定し24年稼働を目指す考えだ。PARは同社が世界唯一のサプライヤーで、宇治事業所（京都府）が唯一の生産拠点（年産2千㌧）となっている。BCPも考慮して岡崎事業所（愛知県）を有力候補にトータル能力を倍増の4千㌧（コンパウンド換算で約6千㌧）に引き上げる計画で、高耐熱グレード「ユニファイナー」の増産にも柔軟に対応していく。

PARは透明樹脂として最高水準の耐熱性（Tgは175度C）を持ち、耐候性や耐薬品性も良好。コロナ禍で一時的に停滞していた需要も足元は回復している。カメラモジュール向けはスマートフォンのカメラ搭載増や高性能化で拡大を続けており、近年はペリスコープレンズのモジュール向けでも採用が広がってきた。車載用途はカメラ・センサーの筐体向けなどで評価が進んでいる。

添加剤向けもワーク中だ。特に期待するのは液晶ポリマー（LCP）向け。LCPが5G対応の基板向けなどに期待されるなか、同用途で課題となる脆さや異方性を改善する添加剤として注目されている。基板向けエポキシ樹脂の強度や靭性、耐熱性を高める添加剤としても積極的にアピールして拡大につなげる。

PARの増設は早くから検討を始め、既に基礎設計を終えている。PARの生産設備では高付加価値品のユニファイナーを併産しており、その需要も広がっている。新拠点での増設により供給信頼度を高めて量的拡大を図るとともに、収益性も向上させ一層の成長につなげていく考えだ。

レンズやフィルム・添加剤
高耐熱PAR拡大

ユニチカはPARの分子構造を変えて耐熱性などを高めた「ユニファイナー」の応用分野拡大に拍車をかける。

ユニファイナーはPAR本来の透明性などを維持しながら耐熱性を大幅に向上（Tgは最大で275度C）させた高付加価値PAR。透明性に加え、はんだリフロー工程に耐える耐熱性を保持することが評価され、スマートフォンなどに使われる回路と一体成型したセンサーレンズ向けや、透明なスイッチカバー向けなどで採用が広がってきた。フィルムとしても、自動車などパワーデバイスのコンデンサー向けなどで評価が進んでいる。

営業利益

25年度に700億円

中期戦略具体化 後半に資源重点配分

ダイセル

ダイセルは25年に向けた中期戦略「アクセラレート2025－Ⅱ」を具体化した。昨年6月公表の中期戦略「アクセラレート2025」ではセイフティSBUの構造改革やポリプラスチックスの完全子会社化などの成果を上げた。今回の中期戦略は期間の前半にコストダウン徹底、セイフティSBUの効率化、ポリプラでの生産能力増強を進めるほか、非事業用資産の売却など財務体質強化にも取り組み、業績回復と資産効率向上を図る。後半には成長牽引事業、育成事業などに経営資源を重点配分し、クロスバリューチェーン構築への施策を加速する。

最終年の25年度目標は売上高5千億円、営業利益700億円、EBITDAが1160億円、ROICが10%など。21年度は大型投資の償却などで営業利益が低下するものの、次世代育成事業と成長牽引事業を伸ばすことで引き上げていく。

成長投資は5カ年で2100億円を予定する。主な計画として21年は酢酸原料のCOと1・3BGのプラント稼働、22年はセイフティSBUの生産地集約完了と半導体関連製品の増産、23年は環状オレフィンコポリマー（COC）新系列とインドのインフレーター生産拠点の稼働、24年は過酢酸誘導体の脂環式エポキシ増産とLCP新プラントの稼働、25年はPOM新プラントの稼働を見込む。

ポリプラ完全子会社化のシナジー効果としては、25年までに200億円を見込む。そのうちCOC（年産2万㌧）やLCP（5400㌧）、POM（9万㌧）の増設や欧米での拡販によるグローバル展開の加速で130億円、ダイセル式生産革新などコストダウンで60億円、ポリプラのマーケティング力活用やR&Dリソースの相互活用などグループシナジーの最大化で10億円を確保する考え。

事業全般

大幅な回復見込む

昭和電工 今年、統合効果も

森川宏平社長

「21年はすべての事業で大幅な業績回復を見込んでいる」。昭和電工の森川宏平社長は20年12月期決算会見でこう強調した。昭和電工マテリアルズとの統合作業は「今年7月の実質統合、23年の完全統合に向けて順調に進んでいる」。統合会社としての新たなサステナビリティービジョンとマテリアリティーを年内にまとめる考えも示した。20年業績はコロナ禍による上期の需要鈍化に加え一過性の統合費用250億円を計上し、営業損失194億円、純損失763億円と巨額の赤字となった。しかし21年は営業利益が450億円と大幅に回復する見通しだ。情報通信関連製品の出荷増加が見込まれるほか、石油化学はナフサ価格の安定化によるスプレッド改善が期待される。収益悪化要因だった黒鉛電極も21年下期からの市況回復を見込んでいる。

長期ビジョンでコア成長事業に位置付けたエレクトロニクスとモビリティが売り上げの成長を牽引し、安定収益事業のハードディスク（HD）、石油化学、カーボン（黒鉛電極）が前年比3倍強となるEBITDAの拡大に貢献する見通しで「統合会社のポートフォリオが目指した姿を示し始める」と胸を張る。

21年の設備投資は総額1020億円でコア成長・次世代事業に450億円、安定収益・基盤事業に390億円を振り分ける。統合シナジーは23年までの収益改善目標280億円のうち120億円が21年中に顕現する見込み。資産圧縮は運転資本の改善と有価証券売却で21年までに500億円の削減を目標としていたが20年中に730億円の削減を前倒しで達成した。

高付加価値品に投資

東亞合成 CNF試験設備も

東亞合成の高村美己志社長

東亞合成の高村美己志社長は記者会見し、21年度の業績見通しなどを語った。「コロナ禍に伴い経済、産業分野の転換が進んでいる。事業環境が大きく変わっていることはむしろチャンスの部分が多い」と述べ、21年度は「売上高1430億円、営業利益140億円を必達目標とする」方針を示した。20年度は減収減益だったが、21年度は増収増益を見込む。全セグメントで増収し、特に下期に利益が拡大する。

設備と研究開発への投資を引き続き活発化させる。21年度の設備投資は認可ベースで155億円、試験研究費は42億円を予定している。前年度に続き高付加価値製品群への投資を継続する。

昨年開発したセルロースナノファイバー（CNF）の試験プラントを立ち上げ、早期事業化に拍車をかける。場所は名古屋市のR&D総合センターを予定する。省エネ・低コストの独自プロセスを駆使し、年内の外販開始と併せて誘導品展開も視野に入れる。具体的な販売目標などは未定だが「CO2排出削減に役立ち、ある程度の販売数量が出る用途で製品化したい」と考え。高岡工場では機能性接着剤の新工場を建設し、電子材料向けに生産を開始する。

M&A案件は連結対象子会社MTアクアポリマーが三菱ケミカルからアニオン系、カチオン系、両性系高分子凝集剤とブレンド品の製造を3月31日に事業承継する予定。このほか、同業他社からカセイカリの製造事業の譲受を検討している。

情報通信関連事業は半導体関連市場が5G化の進展などで今後、継続的に年率5%程度の伸びが見込まれるなか「当社の製品はこれを上回る成長を見込む」と意気込む。電子材料用高純度ガスや半導体基板用高機能積層材、CMPスラリーなどアジアでの新増設の成果を確実に刈り取るとともに、パッケージソリューションセンターでの次世代パッケージ開発を加速する。

モビリティはバックドアモジュールや銅フリーディスクパッドなどの製品が年内に20車種程度で採用される見通しで「新規プログラムを確実に立ち上げ軽量化、電動化、熱マネジメントに対応する製品開発を加速する」。

石油化学は好調な中国経済が需要を牽引し、国内需要も堅調な生活関連用途に自動車向けの需要回復が加わり「19年並みの高需要が見込まれる。原油・ナフサ価格も安定推移するとみて、ナフサクラッカーは昨年7月以降のフル稼働を今後も継続していく」と強気の姿勢だ。誘導品事業の拡大や触媒改良、AI導入による運転管理の強化、東アジア向け輸出拡大などの施策を通じて安定収益力の向上を目指す。

営業利益

3年で7000億円投資

生産拠点削減4割 BS中計 環境変化に即応

石橋秀一代表執行役

ブリヂストン（BS）は21年から3年間の中期事業計画を策定した。自動車の電動化や環境重視の高まりを捉えて高性能タイヤや環境対応タイヤの販売を強化するほか、運送業者に一層効率的なルートを提示する「フリートソリューション事業」など自動車業界の変化に対応した新たなビジネスモデルの収益貢献度を高める。また、23年までに生産拠点数を現状から4割減らし、生産の最適化を図る。

石橋秀一代表執行役はオンライン会見で「これまでは危機管理を中心とした守りのフェーズだったが、今年から稼ぐ力をベースとした戦略的成長投資を本格的に開始する攻めと挑戦のステージに入る」と強調。そのうえで「計画は攻めと挑戦がテーマだ」とし、「環境変化に強いブリヂストンを目指す」と述べた。

最終年度の23年の数値目標は売上収益3兆3千億円レベル（20年は2兆9945億円）、調整後営業利益4500億円レベル（2229億円）、純利益2900億円レベル（233億円の赤字）、投下資本利益率（ROIC）10%レベル（5・5%）、自己資本利益率（ROE）12%レベル（マイナス1%）。

計画の始動に合わせて事業ポートフォリオをコア（タイヤ）、成長（ソリューション）、探索（新領域）の3事業に組み替えた。これらに総額7千億円レベルの戦略リソースを投入する。資金は生産拠点の再編、フリートソリューション事業や定額制でタイヤ交換などのサービスを提供する「サブスクリプション事業」の拡大、使用済みタイヤを化学原料に戻すリサイクル技術の確立やロボット事業の立ち上げなどに活用する。リサイクルやロボットといった探索事業の育成促進を目的に設立するコーポレートベンチャーキャピタル（CVC）にも充てる。

タイヤ事業では、電動車両向けの商品として運動性能と軽量性を高次元で両立した「エンライテン」の拡販を進める。2023年には補修用タイヤ売上高の2割まで同製品のシェアを高める方針だ。また23年までに4カ所ある生産拠点を23年までに4割減らし、欧米では18㌅以上、中国など新興国では17㌅以上のタイヤをプレミアム商品と位置づけて販売を進める。

生産拠点の再編は昨年フランスと南アフリカの閉鎖を発表したのに続き、10年スパンでタイヤ生産体制の見直しを進める。併せて、タイヤ事業と内製品や建材などの多角化事業のトータルで世界に約160カ所ある生産拠点の安定化とサプライチェーンの最適化を追求するプロジェクト。カーボンニュートラルの実現に貢献しながら競争優位性の確立を目指す。

出光興産

超小型EVに参入

タジマと協業 22年から年100万台

出光興産は超小型EV（電気自動車）事業に参入する。タジマモーターコーポレーションと協業し、同社の関連会社タジマEVに出資して商号を出光タジマEVに変更したうえで4月から新会社としてスタートする。出光興産の素材開発技術や全国6400カ所の系列SSネットワークにタジマモーターの車両設計技術を融合し、超小型EVを核とした新たなカテゴリーのMaaS（モビリティ・アズ・ア・サービス）を提供する。

10月に新会社として初の車両を発表し、22年の上市を予定する。年間100万台相当の新たな潜在需要を創出する。開発中の超小型EV＝写真＝は4人乗りで車体は既存の軽自動車より一回り小さく小回りが利き、時速60㌔㍍以下の低速で走行する。最大出力15㌔㍗、バッテリーは60㌔㍐、10㌔㍗時で充電時間は8時間。両社は2年間にわたり岐阜県飛騨市と高山市、千葉県館山市と南房総市で実証実験を行った。

次世代型車両の開発は車載ソーラーや次世代電池、自動運転機能の搭載などを視野に入れ、グリーンスローモビリティーの開発を推進していく。さらに全国のSSネットワークを活用したサブスクリプションやカーシェアモデルの展開、SSでの電気販売と組み合わせた新サービス、車両を蓄電池と見立てた分散型エネルギーシステムの構築、車両・バッテリーのリサイクルなど新たな事業開発も検討していく。

無線ネットワーク
生産効率化へ導入
AGC千葉工場

AGCは今月から千葉工場（千葉県市原市）に自社無線ネットワークを導入し、化学品プラントを無線センシング機器で管理する。25年には一部のプラントで第5世代通信（5G）への対応を行い、化学品プラントのスマートファクトリー化を加速させる。

千葉工場では基礎化学品、機能化学品、医農薬中間体・原体など多種多様な製品を生産しており、これら生産設備を管理する配管や動機器などの数は膨大。現在、生産設備を管理するデータはケーブル配線によるセンシングと、オペレーターによる巡回監視で取得され、特に巡回監視は多大な労力を要していた。

自社無線ネットワークの導入で巡回監視や点検作業が効率化されるうえ、一元化されたデータの参照が容易となり、より安全な生産活動が実現する。このネットワークは、今年から導入する化学品プラント運転一括管理システムと連携する。

今後は無線ネットワーク上でメガネ型のウエアラブル端末「スマートグラス」、タブレットなどのデジタルデバイスやアプリケーションの活用も進める。工場のどこからでも作業手順、点検・画像記録にアクセスできる環境を整え、オペレーター業務の効率化、画像・動画などの活用によるオペレーター間のコミュニケーション円滑化、技術伝承を促進させる。

千葉工場は自社無線ネットワークの導入に当たり、昨年12月に総務省関東総合通信局から「自営等BWA」と呼ばれる無線局免許を取得した。千葉と同じく化学品の生産拠点である鹿島工場（茨城県神栖市）でも無線ネットワークを導入し、同様の取り組みを進める。

THE KAITEKI COMPANY　三菱ケミカルホールディングスグループ

三菱ケミカル株式会社
www.m-chemical.co.jp