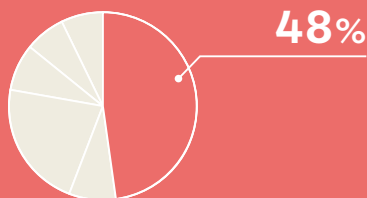


セグメント別戦略

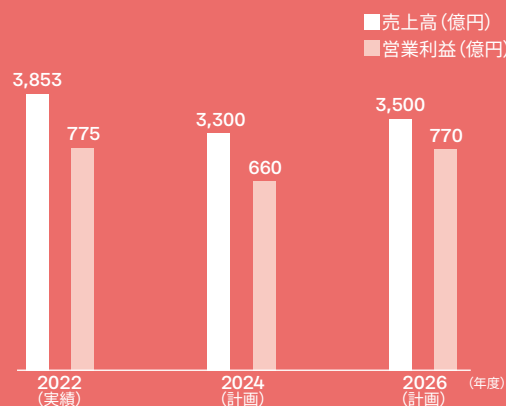
ビニルアセテート

水溶性や接着性などの特性を持つポリアル樹脂、液晶ディスプレイ用途のほか、洗剤などの個包装フィルムに使われるポリアルフィルム、合わせガラス用中間膜として使用されるPVBフィルム、高いガスバリア性を持つEVOH樹脂(エパール)などを製造・販売しています。

売上高構成比率



売上高／営業利益



強み

- ▶ 原料モノマーから製品まで高い技術力に基づく一貫生産
- ▶ 高品質かつコスト競争力の高い多数の製品群
- ▶ グローバルネットワークを生かした安定供給体制と強固な顧客基盤
- ▶ お客さまへの価値提案力とマーケティング力

機会

- ▶ 液晶ディスプレイの大型化やデジタル化の加速による需要増加
- ▶ 新興国における生活水準向上に伴う食の安全・安心への関心の高まり
- ▶ 世界的なフードロス削減ニーズの高まり
- ▶ 個包装洗剤の世界的な需要増加
- ▶ 環境意識の高まりに伴うバリア紙・紙ストローの需要拡大

リスク

- ▶ 液晶ディスプレイ市場の成熟化、有機ELディスプレイの市場拡大
- ▶ カントリーリスクの高まり
- ▶ 原燃料の価格高騰と為替の急激な変動

中期経営計画「PASSION 2026」の主要施策

原料からの一貫生産とグローバルネットワークを生かした安定供給体制の強化、物流の最適化によって、顧客価値の最大化と収益拡大を図ります。

クラレグループのコア事業として各製品の長を生かした新規用途、高付加価値品の顧客への提案を進め、量的拡大に応じた適時の生産能力拡大により、グローバル供給体制の強化を図ります。

事業別戦略

ポリアル樹脂	<ul style="list-style-type: none"> ● 原料から自社で生産する強みを背景に、強固な供給体制を維持 ● 量から質(新規用途、高付加価値品)への転換を継続
光学用ポリアルフィルム	<ul style="list-style-type: none"> ● 需要拡大および市場の中国シフトを的確に捉えた生産販売体制の強化 ● 高透過、薄膜などの顧客ニーズに合った付加価値製品の投入、拡大
水溶性ポリアルフィルム	<ul style="list-style-type: none"> ● 需要拡大に対応した適時の生産能力拡大により、市場への安定供給体制を強化 ● 新規用途・生分解性、バイオベース原料への転換推進、循環型社会へ貢献
高機能中間膜	<ul style="list-style-type: none"> ● 独自製品であるアイオノマーシート(セントリグラス)の拡大 ● 欧・米・韓各拠点からの供給体制の強みを生かすとともに、新規開発品の立ち上げを加速
エパール	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定供給体制の強化、アジアでの新プラント建設 ● 食品包装用途の需要拡大に対応し、フードロス削減に貢献

2022年の振り返りと今後の見通し

光学用ポバールフィルムは、サプライチェーンの在庫調整の影響を受けたものの、その他の事業は総じて順調に推移しました。今後も、グローバルネットワークを生かした安定供給体制の強化、物流の最適化などを通じ、顧客価値の最大化と収益拡大を図ります。

◆ ポバール樹脂

米国子会社の一部生産設備の不具合による停止や、年後半の需要減退により販売量が減少しました。一方、原燃料価格高騰を受け、製品価格の改定を進めると同時に高付加価値品へのシフトを進めました。今後も持続的成長に向け、高付加価値品へのシフトをさらに進めていきます。



◆ 光学用ポバールフィルム

年央以降、液晶パネルの在庫調整の影響を受け、出荷が減少しましたが、年末にかけて調整局面も終わり回復の兆しが見られました。今後も品質向上と差別化推進により高い競争力を維持していきます。なお、テレビ用パネル大型化のニーズに対応するため、倉敷事業所での能力増強投資を決定しました。



◆ 水溶性ポバールフィルム

洗濯用個包装洗剤向けの販売が堅調でした。今後も顧客との連携や用途開拓を強化し、市場の拡大を図ります。



◆ 高機能中間膜

PVBフィルムが北米の建築向けを中心に堅調に推移しました。今後もアイオノマーシート(セントリグラス)を含めた高付加価値品の販売拡大を図ります。

◆ エバール

食品包装用途が好調で販売量が増加しました。また、原燃料価格の高騰に対しては、グローバルに製品価格を改定しました。旺盛な需要に対応するため、生産性向上に努めるとともに欧米での能力増強投資を決定しました。今後もサーキュラーエコノミーへのシフトによる需要拡大を確実に取り込んでいきます。



Focus

エバール事業50周年

クラレが世界に先駆けて開発したEVOH樹脂(エバール)は、1972年に事業化され、2022年に50周年を迎えました。食品の保存期間延長から始まった用途展開は、今日ではフードロス削減や容器の軽量化による物流の負荷低減など、サステナビリティに貢献するソリューションとして新たな注目を集めています。私たちはこの事業を通じて、自然環境の向上と生活環境の向上という社会的責任を果たしながら、さらなる成長と発展を目指していきます。



〈エバール〉
初出荷の様子(当時)

光学用ポバールフィルム生産設備の増設を決定

液晶ディスプレイ(LCD)の基幹部材である偏光フィルムのベースとして、光学用ポバールフィルムのさらなる需要拡大が見込まれることから、当社は倉敷事業所の生産設備の増設を決定しました。液晶テレビの大型化の進展に伴い、今後も液晶パネルの面積の拡大が続く見通しです。今回増設する新系列は、大型偏光フィルムの生産効率向上に貢献する広幅タイプのフィルムの生産が可能な設備となり、2024年央の稼働を予定しています。



倉敷事業所

イソプレン

合成法によるイソプレンケミカル製品群と、その派生品である熱可塑性エラストマー（セプトン）や耐熱性ポリアミド樹脂（ジェネスタ）を製造・販売しています。

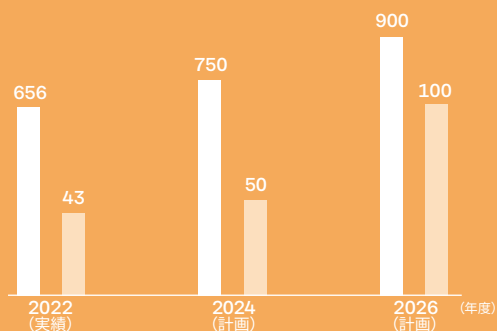
売上高構成比率



8%

売上高／営業利益

■売上高(億円)
■営業利益(億円)



強み

- ▶ 独自技術に基づく多数のユニーク製品群
- ▶ 顧客ニーズに応える高い技術サービス
- ▶ タイ新拠点を加えたグローバルネットワークによる安定供給体制
- ▶ お客さまへの価値提案力とマーケティング力

機会

- ▶ 自動車の軽量化、電子制御化、EV化に向けた素材開発ニーズ拡大
- ▶ 次世代通信規格に対応したハイエンド素材ニーズの拡大
- ▶ 環境意識の高まりに伴う環境低負荷素材、バイオ系素材の需要増加

リスク

- ▶ 原燃料の価格高騰や調達難、為替の急激な変動
- ▶ 半導体の供給不足による自動車および電気・電子製品の減産
- ▶ 競合の低価格戦略などによる市場の侵食

中期経営計画「PASSION 2026」の主要施策

各事業ともにタイ拠点稼働によるグローバル供給体制の強化と、早期の収益貢献を図ります。

ジェネスタ事業においては、マーケティング・技術サービス体制を拡充し、材料特性を生かした用途開発を加速します。欧・米・アジアをはじめとするグローバル市場への展開により、年平均成長率10%を目指し、タイ第2期投資につなげます。

事業別戦略

イソプレンケミカル	<ul style="list-style-type: none"> ● オンリーワン製品のさらなる拡販 ● 新規開発品の早期事業化と収益への貢献 ● サステナビリティへの対応推進(原料転換・プロセス改良によるGHG排出削減)
エラストマー	<ul style="list-style-type: none"> ● 熱可塑性エラストマー(セプトン)のグローバル供給体制の強化 ● 液状ゴムの米国でのプラント建設 ● サステナブル原料・高付加価値品の開発体制の推進と販売拡大
ジェネスタ	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動車の軽量化・電子制御化・EV化による部品での採用拡大 ● 欧・米・アジアをはじめとするグローバル市場へのさらなる展開 ● タイ第2期増設の検討

2022年の振り返りと今後の見通し

各事業とも、原燃料価格高騰を受け製品価格の改定を進めました。年前半には一時的な原料調達難による生産減、年後半には景気減速による需要減退により、販売量が減少しました。2023年は、稼働開始したタイ拠点の供給力を生かした販売量の伸びを見込みます。

◆ イソプレンケミカル

原燃料価格高騰を受け製品価格の改定を進めました。一方で、一時的な原料調達難による生産減や、年後半の需要減退により販売量が減少しました。2023年はタイ拠点稼働による供給能力拡大により、ビジネスの拡大を図ります。



◆ エラストマー

原燃料価格高騰を受け製品価格の改定を進めました。一方で、イソプレンケミカル事業と同様に、一時的な原料調達難による生産減や、年後半の需要減退により販売量が減少しました。2023年はタイ拠点におけるブタジエン系グレードの競争力向上を生かし、ビジネスの拡大を図ります。



◆ ジェネスタ

自動車や電気・電子部品の在庫調整などの影響を受け販売量が減少しました。2023年は市場の回復を見込むとともに、EV化が進む自動車用途での新規採用拡大が見込まれます。タイ拠点稼働により、複数拠点からの安定供給が可能となり、顧客のBCPに貢献します。

Focus

イソプレン事業50周年

1972年に天然ゴムの代替として事業化したポリイソブレンゴムを起点に、イソプレン事業の基幹事業所である鹿島事業所を中心に、数多くの特長ある製品群を生み出してきました。2022年に50年の節目を迎えたイソプレン事業は、クラレ独自技術による世界オンリーワン製品、環境に配慮した高機能製品などを多角的に展開する事業へと発展しています。このたび稼働を開始したタイ拠点を加え、イソプレン事業のさらなる成長と発展を目指していきます。



鹿島事業所全景(当時)

タイの新プラント稼働開始

2023年2月よりタイにおけるイソプレン関連事業の新プラントが稼働開始しました。耐熱性ポリアミド樹脂〈ジェネスタ〉、熱可塑性エラストマー〈セプトン〉、イソブチレン誘導品MPDといった製品を生産し、イソプレン関連事業最大の海外拠点となります。各製品の世界的な需要増加に対応し、グローバル供給体制強化の要となる製造拠点として、早期の収益貢献を図ります。

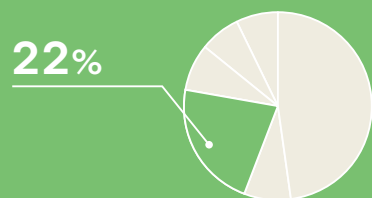


新プラント外観

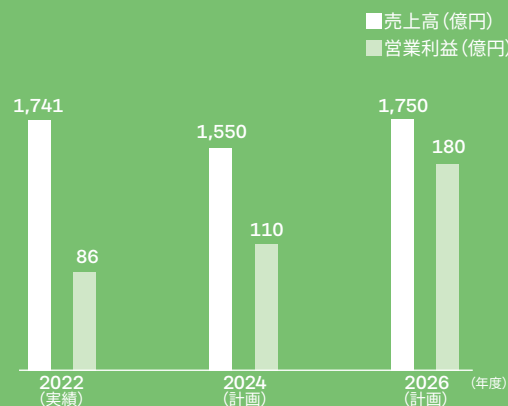
機能材料

透明性及耐候性に優れたメタクリル樹脂、天然歯に近い修復を可能にする歯科材料、高い吸着性能を生かし、水や大気の浄化に使用される活性炭および水処理機器を製造・販売しています。

売上高構成比率



売上高／営業利益



強み

- ▶ 高い技術力と品質による付加価値の高い製品展開
- ▶ 活性炭の総合メーカーとしてのグローバルネットワークを生かした供給力と販売力
- ▶ お客さまへの価値提案力とマーケティング力

機会

- ▶ 世界的な環境規制の強化による水、大気の浄化ニーズの高まり
- ▶ サーキュラーエコノミーの世界的な広がり
- ▶ エネルギー関連市場の拡大
- ▶ 生活水準の高まりに伴う審美歯科需要の拡大
- ▶ CAD/CAMを駆使した歯科技工のデジタル化
- ▶ 自動車の高度化に伴う透明性、光学特性を生かした素材開発ニーズの高まり

リスク

- ▶ 活性炭製造プロセスにおけるGHG排出
- ▶ 原材料調達難によるコスト競争力と供給能力の低下
- ▶ 原燃料の価格高騰と為替の急激な変動

中期経営計画「PASSION 2026」の主要施策

環境ソリューション事業は総合活性炭メーカーとしての強みを生かし、米国における新炭製造拠点および欧州における再生炭製造拠点の拡充によるグローバル供給体制の強化を図ります。炭素構造の制御・設計に基づく研究開発と生産技術開発を推進するとともに、拡大する需要の取り込みと新規用途への展開により2026年には買収したカルゴン・カーボン社との100億円の統合シナジーの発現を目指します。

また、2022年より機能材料セグメントへ編入したアクア事業は環境ソリューション事業との協業により事業拡大を図ります。

メタクリル事業では、高付加価値材料・技術の開発を推進するとともに、サーキュラーエコノミーを見据えたリサイクルシステムの確立を目指します。

メディカル事業では、歯科材料における技術優位性を生かし、患者と歯科医の負荷軽減につながる製品開発を推進することで、生活の質(QOL)の向上に貢献します。営業・マーケティングの強化、製品供給体制の整備により、欧米での拡販を中心に年平均成長率10%を目指します。

事業別戦略

メタクリル	<ul style="list-style-type: none"> ● 次世代を見据えた高付加価値材料・技術の開発と具現化 ● リサイクルシステム確立、生産プロセス革新
メディカル(歯科材料)	<ul style="list-style-type: none"> ● CAD/CAM分野への高付加価値新製品の継続投入 ● グローバルな拡大に向けた製品供給体制の強化
環境ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ● 総合活性炭メーカーの強みを生かし収益拡大 ● 新炭および再生炭の能力増強による事業拡大とシナジー発現の本格化 ● 電材、モビリティ向け、GHG排出削減関連の開発
アクア※	<ul style="list-style-type: none"> ● 独自技術を生かした膜事業強化 ● 環境ソリューション事業とのシナジーによる環境関連ビジネスの推進

※ アクア事業は2022年度より機能材料セグメントへ編入

2022年の振り返りと今後の見通し

メタアクリルは需要が減少し、また原料高と市況悪化の影響を受けましたが、その他の事業の需要は堅調に推移しました。今後は、各事業の独自技術などの強みを活かして事業拡大を図るとともに、環境ソリューション事業においてはカルゴン・カーボン社、アクア事業との協業シナジー発現を図ります。

◆メタアクリル

電気・電子デバイスの在庫調整などの影響を受け販売量が減少したことに加え、原料高と市況悪化の影響を受けました。今後は、高付加価値材料・技術の開発を推進していきます。



◆メディカル(歯科材料)

国内外で審美治療用歯科材料の販売が拡大しました。今後は、欧米での販販を中心に事業拡大を図るとともに、技術優位性を生かしたユーザーの負担の少ない製品の開発などを通じて、生活の質(QOL)の向上に貢献します。



◆環境ソリューション

欧米を中心に飲料水や工業用途の需要が増え、活性炭の販売が拡大しました。また、原燃料価格高騰を受け、製品価格の改定を進めました。今後は、欧米での生産能力増強などにより遅れている統合シナジーの発現を加速し、さらなる事業拡大を推進していきます。



◆アクア

中空糸水処理膜の需要が堅調に推移しました。今後は、新規高性能膜のさらなる展開を進めるほか、環境ソリューション事業との協業により事業拡大を図ります。



Focus

ベルギー再生炭増産設備の稼働開始

ベルギーで再生炭増産設備が2022年10月に稼働しました。活性炭は、水・大気の浄化など環境関連用途で広く使用されています。環境規制強化や、天然資源の持続的利用、二酸化炭素排出量削減などの環境意識の高まりを追い風に、排出ガス処理、排水浄化などの工業用途において再生炭の需要が拡大しています。今回の増設により、引き続きグローバルに安定した活性炭の供給体制の拡充に取り組み、環境問題へのソリューションを提供していきます。



増産設備の外観

水処理用中空糸膜モジュール<ピューリア>GLが、「第54回 日化協技術賞 技術特別賞」および「第55回 市村産業賞 功績賞」を受賞

優れた透水性(水の透過しやすさ)と濁度耐性(汚れに対する耐性)を有し、排水の効率的な再利用を可能にする水処理用中空糸膜モジュール<ピューリア>GLの開発と工業化において、2022年5月に「第54回 日化協技術賞 技術特別賞」を受賞しました。2023年3月には効率的な高濁度水の処理技術として、産業水の安定確保、水回収率向上など、産業全般の水資源の有効活用に貢献するものとして、「第55回 市村産業賞 功績賞」を受賞しました。



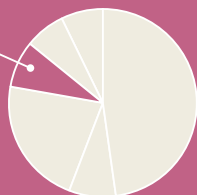
クラレ倉敷事業所内に設置した<ピューリア>GL

繊維

セメント建材や自動車関連部品の補強材として使用されるビニロン、天然皮革に近い構造と機能性を兼ね備えた人工皮革(クラリーノ)、高強度・低吸水性などの特長から主に産業資材として使用される液晶ポリマー繊維(ベクトラン)、生活・工業用品として使用される不織布(クラフレックス)、留め具などに使用される面ファスナー(マジックテープ)などを製造・販売しています。

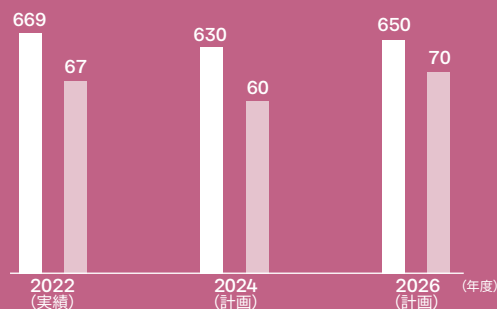
売上高構成比率

8%



売上高/営業利益

■売上高(億円)
■営業利益(億円)



中期経営計画「PASSION 2026」の主要施策

独自原料・製法による高付加価値品へのシフトにより、収益力の強化を図ります。

事業別戦略

クラリーノ	<ul style="list-style-type: none"> リサイクル原料やバイオ原料を使用したサステナブル製品の拡大、環境対応型の製造・加工プロセスへのシフト サプライチェーンのグローバル化に対応した供給体制の拡充
繊維資材	<ul style="list-style-type: none"> 素材の特長を生かした(ベクトラン)の拡大 ゴム補強やコンクリート補強など戦略用途への資源集中による拡大 アスベスト代替など環境規制への対応が求められる用途の拡大
生活資材	<ul style="list-style-type: none"> 環境対応型製品*やサステナブル素材の拡大 顧客の製造工程における省力化ニーズに対応した(マジックテープ)など、独自製品の拡大

* 国際的な森林認証制度であるFSC®認証などを取得した不織布製品など

強み

- ▶ サステナブル製品の開発と積極的な展開
- ▶ お客さまへの価値提案力とマーケティング力

機会

- ▶ アスベスト規制など社会的な対策強化
- ▶ 環境対応品ニーズの拡大

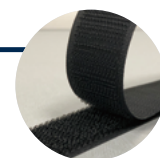
リスク

- ▶ 新興国品や他素材との競合

Focus

環境対応型の面ファスナー(マジックテープ)リサイクルタイプを発売

2022年秋、クラレファスニング株式会社は再生ポリエステル糸を使用した環境対応型の面ファスナー(マジックテープ)リサイクルタイプを発売しました。ポリエステル100%素材かつバックコート剤不使用で、マテリアルリサイクルが可能な世界初の織製面ファスナーとして、今後スポーツ・アウトドアブランドなどに向けて販売していきます。

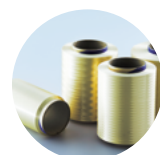
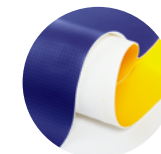


2022年の振り返りと今後の見通し

原燃料価格や物流費の上昇を販売構成の良化や製品価格の改定などでカバーし、増収増益となりました。

◆ クラリーノ

車両用途およびラグジュアリー用途で販売が拡大しました。今後は、顧客の環境意識の高まりに対応し、リサイクル原料や環境対応型製造プロセスによる製品など、サステナブル素材を中心にスポーツシューズをはじめ各用途で拡販を進めていきます。



◆ 繊維資材

ビニロンが自動車生産回復の遅れや景気減速の影響を受けましたが、液晶ポリマー繊維(ベクトラン)は輸出を中心に販売が順調に推移しました。今後は、ビニロンの物性を生かした分野のさらなる深耕を図るとともに、(ベクトラン)の一層の用途拡大を行っていきます。

◆ 生活資材

不織布(クラフレックス)の衛生用途は出荷が増えたものの、外食産業の需要が低調でした。今後は、機能性樹脂や複合技術などを生かした(クラフレックス)や、環境対応型モデルを拡充するなど独自性の高い面ファスナー(マジックテープ)の販売を拡大していきます。

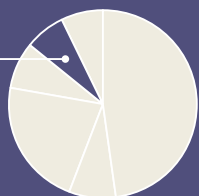


トレーディング

ポリエステルをはじめとする繊維製品の製造・販売のほか、クラレグループ製品の国内・アジア地域での販売を行っています。

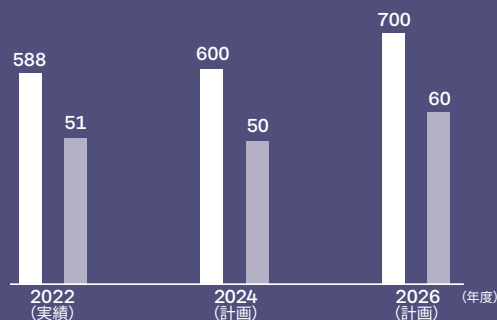
売上高構成比率

7%



売上高／営業利益

■売上高(億円)
■営業利益(億円)



中期経営計画「PASSION 2026」の主要施策

独自製品、加工ビジネス拡大など、高付加価値化の推進による収益力強化を図るほか、アジアを中心とする海外販売を拡大します。また、INCと連携し、組織横断による横串ビジネスの創出を推進します。

2022年の振り返りと今後の見通し

樹脂・化成品関連事業で年後半に景気減速の影響を受けましたが、全体としては堅調な推移となり、前年比増収増益となりました。

◆ 繊維関連

衣料分野では国内および中国でのスポーツアパレル・アウトドア向け販売が順調に拡大したほか、資材分野では人工皮革<クラリーノ>などが好調に推移しました。今後も有力取引先との取り組み深耕により、スポーツ・アウトドア用途の縫製ビジネスを中心に拡大を図ります。



◆ 樹脂・化成品関連

前半はアジア市場で順調に推移しましたが、年後半は景気減速の影響を受けました。今後は「PASSION 2026」で掲げる各種施策を着実に実行し、需要の回復とともに市場の拡大を図ります。

Focus

ウェアラブルギア用途の拡大とECサイト開設

「PASSION 2026」の主要戦略の一つである、付加価値(加工)ビジネス拡大の一環からEMS (Electrical Muscle Stimulation)などのウェアラブルギア用途の生産設備の増強を完成させるとともに、岡山新工場では生産品目の拡大を検討しています。また、2022年11月には新たに高機能な生活用品を一般消費者向けに販売するECサイトを開設しました。このサイトをコミュニケーションの場とすることで、お客さまの声を生かした製品開発を進め、より良い製品づくりを推進していきます。



ECサイト
<https://store.kuraray-trading.co.jp/>

事業別戦略

独自ビジネス拡大

● ポリエステル長繊維<クラベラ>の原糸、生地販売から、ウェアラブルギアを含む製品販売へのシフト

● 付加価値加工製品の拡大

海外ビジネス拡大

● 成長するアジア市場に特化した海外展開

● ベトナム生産拠点の活用