

— 株主の皆様とのコミュニケーションツール —

クラレ通信

第127期 期末報告書

2007年4月1日～2008年3月31日



CONTENTS

■ 1	… 会社概要
■ 2	… 株主の皆様へ
■ 3	… [特集1] 2007年度 決算概況 ／2008年度 業績予想 (連結)
■ 5	… [特集2] 社長インタビュー
■ 9	… クラレグループトピックス
■ 11	… 財務情報
■ 13	… 株式情報
■ 14	… ご意見板
巻末	… 株主メモ

株式会社 クラレ

社名	株式会社 クラレ
英文社名	KURARAY CO., LTD.
設立	1926 (大正15) 年6月24日
資本金	890億円 (2008年3月31日現在)
東京本社	〒100-8115 東京都千代田区大手町1-1-3 (大手センタービル) TEL (03) 6701-1000 FAX (03) 6701-1005
大阪本社	〒530-8611 大阪市北区梅田1-12-39 (新阪急ビル) TEL (06) 6348-2111 FAX (06) 6348-2165
ホームページ	http://www.kuraray.co.jp/

クラレグループ事業概要

化成品・樹脂

ポパール樹脂・フィルム、PVB樹脂・フィルム、
(エパール)、インフレン、ファインケミカル、
メタクリル樹脂、樹脂加工品

織 維

ビニロン、人工皮革、不織布、
面ファスナー、ポリエステル、
テキスタイル

機能材料・メディカル 他

メディカル製品、機能材料、
活性炭、高機能膜、
エンジニアリング

役員 (2008年6月19日現在)

代表取締役会長	和久井 康明	常務執行役員	大崎 隆義	執行役員	ジャン・マリー バートン
代表取締役社長	伊藤 文大	常務執行役員	真鍋 光昭	執行役員	ノブヤトミタ
取締役／専務執行役員	蛭川 洋一	執行役員	柳田 登	執行役員	山田 修
取締役／常務執行役員	片岡 史朗	執行役員	橋本 克矢	執行役員	赤木 孝夫
取締役／常務執行役員	吉野 博明	執行役員	松本 光郎		
取締役／常務執行役員	坂井 俊英	執行役員	前田 公平		
取締役／常務執行役員	澤田 献三	執行役員	川原崎 雄一		
取締役	青本 健作*1	執行役員	村上 敬司		
取締役	塩谷 隆英*1	執行役員	竹村 真三		
		執行役員	長友 紀次		
常勤監査役	田中 隼介	執行役員	福盛 孝明		
常勤監査役	久次米 忠彦	執行役員	天雲 一裕		
監査役	北川 俊光*2	執行役員	山本 恭寛		
監査役	小野寺 弘夫*2	執行役員	ゲルド レッパ		
監査役	山田 洋暉*2				

*1 青本 健作、塩谷 隆英は社外取締役です。

*2 北川 俊光、小野寺 弘夫、山田 洋暉は社外監査役です。



代表取締役社長
伊藤 文大

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素はクラレグループをご支援いただき、厚く御礼申し上げます。

当社の第127期(2007年度:2007年4月1日~2008年3月31日)の経営環境は、国内景気は企業収益の改善に伴う設備投資の増加や輸出を中心に堅調に推移しました。一方、原燃料価格高騰や米国の金融市場の混乱に端を発した世界経済の減速の兆候が現れてきました。当社におきましても、原燃料価格高騰の影響により収益が圧迫されるなど非常に厳しい状況でしたが、製品の高付加価値化、価格改定やコストダウンなどの対応策にグループ全体を挙げて取り組みました。

また、昨年10月1日より東京・大阪両証券取引所の当社株式の所属業種が「繊維製品」から「化学」に変更され、クラレグループは名実ともにスペシャリティ化学企業として中期経営計画『GS-21』(2006年度-2008年度)で掲げた重点課題に「果敢な実行」をもって取り組みました。

これらの結果、当社の連結業績は、売上高4,176億円、営業利益481億円、経常利益428億円、当期純利益256億円と6期連続で増収・増益を果たし、売上高・利益の全項目で過去最高を更新することができました。

次期(2008年度)は中期経営計画『GS-21』の最終年度となります。原燃料価格のさらなる高騰をはじめ経営環境は厳しさを増していますが、計画に掲げた戦略、施策を結実させ、必達目標である売上高4,500億円、営業利益500億円の達成に向けてグループ全体を挙げて取り組みます。本年々央には2009年度から始まる新中期経営計画の策定を開始します。『10年企業ビジョン』で掲げた売上高1兆円を視野に入れ、さらなる飛躍に向けて、コア事業のいっそうの強化・拡大、新事業の創出などの具体的な実行プランを作り上げてまいります。

また、連結当期純利益に対する配当性向は30%以上を目標とし、持続的な業績向上を通じた増配を目指します。中期経営計画期間中の3年間で配当と自己株式取得をあわせて株主還元率70%を目標とし、資本効率の向上を目指します。この方針に基づき、当期の期末配当金については、別添ご案内の通り11円、年間配当としては、3円50銭増配の22円とさせていただきます。

株主の皆様には、今後ともいっそうのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

伊藤 文大

2007年度 決算概況／2008年度 業績予想（連結）

2007年度 決算概況

- 6期連続の増収・増益となり、売上高および、利益の全項目で過去最高となりました。

セグメント別概況

金額表示は億円未満四捨五入にしています。

化成品・樹脂

売上高 (前期比)

2,438億円 (+426億円)

営業利益

502億円 (+145億円)

▼ポパール

ポパール樹脂は需要拡大に加え、価格改定や製品ポートフォリオ改善が進みました。光学用ポパールフィルムは大型テレビなど液晶ディスプレイの需要増により売上を拡大しました。当期は倉敷事業所の新ライン（年産3,000万m²）が稼働を開始し、生産能力は年産6,100万m²から9,100万m²に拡大しました。PVBフィルムは欧州での建築用途が好調に推移し売上を伸ばしました。

▼〈エパール〉

原燃料価格の製品価格への転嫁は徐々に浸透しましたが、米国で原料調達先のプラントトラブルの影響を受けました。食品包装用途は堅調に推移しました。ガソリンタンク用途は米国が引き続き低調ながら全世界では数量は伸びました。

▼イソブレン

熱可塑性エラストマー〈セプトン〉は、差別化品の展開に加え、価格改定やコストダウンに努めました。また、特殊化学品は海外市場を中心に好調でしたが、ファインケミカルは引き続き香料や農薬の中間体が国際的な競合激化の影響で厳しい状況が続きました。一部の香料事業については、事業採算悪化のため2008年3月をもって生産を停止しました。

▼メタクリル

メタクリル樹脂は、原燃料価格高騰の影響を受けました。導光体向け成形材料の需要は好調に推移しました。

繊維

売上高 (前期比)

1,052億円 (△27億円)

営業利益

69億円 (△11億円)

▼ビニロン

アスベスト代替のFRC（セメント補強材）用途は好調に推移しましたが、全体として原燃料価格高騰の影響を受けました。FRC用途の更なる需要拡大に対応するため、生産ラインの増設（年産5,000トン2008年12月稼働予定）を決定しました。

▼〈クラリーノ〉

軽工品などが堅調に推移しましたが、靴用途の低調に加え原燃料価格高騰の影響を受けました。

▼不織布・面ファスナー

両事業とも原燃料価格高騰の影響を受けましたが、不織布は自動車分野向け販売などで数量は堅調に推移し、面ファスナーは工業資材向けが堅調でした。

▼〈ベクトラン〉/ポリエステル他

高強力繊維〈ベクトラン〉は米国市場での展開を中心に堅調に推移しました。2007年11月には生産能力を年産1,000トンに増強し、稼働を開始しました。ポリエステルは、スポーツ衣料など得意分野が堅調に推移しました。原燃料価格高騰の影響を受けましたが、価格改定やコストダウンに努めました。

機能材料・メディカル 他

売上高 (前期比)

686億円 (△76億円)

営業利益

62億円 (△17億円)

▼メディカル

歯科材料は米国、欧州など海外で売上を伸ばしました。透析事業は、2007年10月をもって旭化成クラレメディカル株式会社に事業統合しました。

▼機能材料

耐熱性ポリアミド樹脂〈ジェネスタ〉はアジアでの電子材料向け販売が堅調に推移しました。現在、旺盛な需要に対応するため、増設工事を進めています。活性炭事業は浄水用途などが堅調でしたが、原燃料価格高騰の影響を受けました。その他の関連事業は、エンジニアリング事業など一部を除き低調でした。

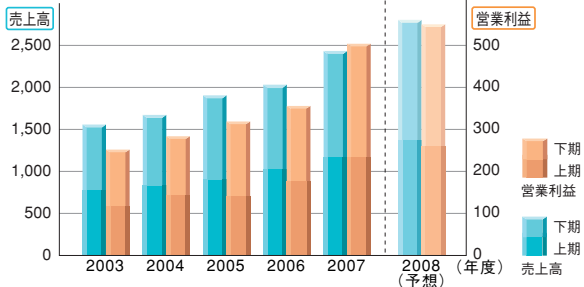
▼その他

2006年12月をもってオプトスクリーンの生産を停止し、同事業から撤退したことにより、売上高は減少しました。

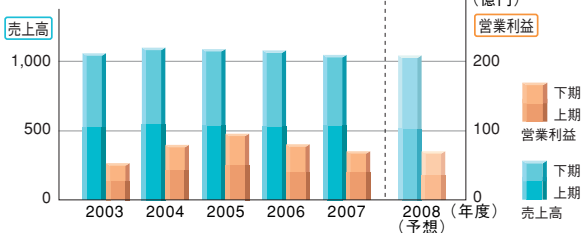
	2007年度	2006年度	増減
売上高	4,176	3,853	323 (+8.4%)
営業利益	481	402	79 (+19.7%)
経常利益	428	365	63 (+17.2%)
当期純利益	256	224	31 (+14.0%)

(単位:億円)

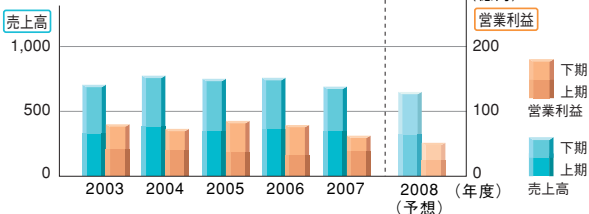
化成品・樹脂



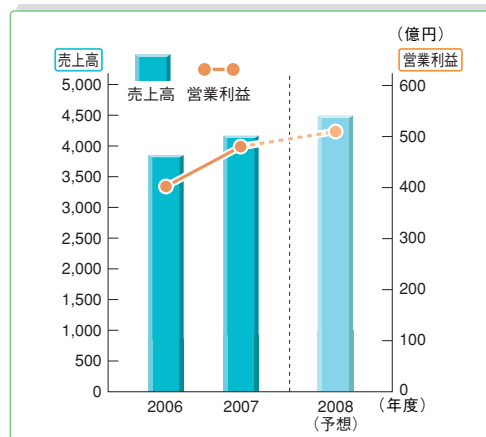
繊維



機能材料・メディカル 他



2008年度 業績予想



(単位:億円)

	上期	下期	通期
売上高	2,200	2,300	4,500
営業利益	240	270	510
経常利益	220	260	480
当期純利益	130	150	280

前提 [為替] 105円/ドル
160円/ユーロ

[原燃料] 国産ナフサ: 68千円/キロリットル

2008年度は原燃料のさらなる高騰が予想されますが、酢酸ビニル系事業などコア事業を中心に業績を伸ばし、7期連続の増収・増益を目指します。

中期経営計画「GS-21」のコミットメントである営業利益500億円の達成に向けてクラレグループを挙げて取り組んでいきます。

2008年度の年間配当については、予想連結当期純利益280億円を前提に、1株当たり3円増配の25円とする予定です。

設備投資は450億円、減価償却費は380億円、研究開発費は160億円を予定しています。

「存在感のある会社」へ——コア事業のさらなる



代表取締役社長 伊藤 文大

■ 前任の和久井さんから中期最終年度を託されての社長就任（2008年4月1日付）ですが、現在の事業環境をどう認識されていますか？

まずは、市場全体についてお話いたします。

米国発のサブプライムローン問題の影響は当初考えていたよりも根が深く、かつ大きく全世界に波及しています。米国の景気後退はもちろんのこと、わが国でも株安、輸出減少などの影響が出ており、新興国の経済にも一時の勢いが見られませんが、後から見ると一時的な現象ということになるかも知れませんが、現時点では極めて重大なインパクトになっていると言えるでしょう。

当社の事業環境についても、原油をはじめとする資源価格がつかないほど急騰するなど、企業として戦略的決断を迫られるような大きな変動も起きています。資源価格の高騰は世界的なインフレ傾向も引き起しており、まさに厳しい時期の社長就任だと認識しています。

しかし、困難な状況ではありますが、当社が長年にわたり追求してきた「より社会に貢献する製品」「比類なき機能を備えた製品」を提供する高品質・高付加価値型の事業展開の姿勢に変わりはありません。当社の主力事業である酢酸ビニル系事業では、液晶ディスプレイ部材のポバールフィルムが成長を続けており、PVBフィルムも欧州での建築用途が好調で、いずれも成長市場で高い評価を受けています。これまでと同様に技術による差別化で、当社にしかできないことをやるだけだと考えています。

■ これまでも低採算事業の撤退など事業ポートフォリオ最適化を目指した“選択と集中”を進めてきておられますが。

これまで行ってきた事業の“選択と集中”はさらに進めていかなければならないと考えています。

2007年度には、市場構造の急変により収益性を失った合成リナロールをはじめとする一部の香料の生産を停止しました。一方、急拡大が見込まれる水処理関連市場への展開を目指し、野村マイクロ・サイエンス株式会社との合弁会社クラレアクア株式会社を設立しました。さらにポバールフィルムに続いて、ビニロンや<ベクトラン>の増設、環境対応型の人工皮革<ティレニーナ>の量産設備新設、耐熱性樹脂<ジェネスタ>の増設などを進めました。

コア事業である酢酸ビニル系事業の海外における拡大も進めています。欧州においてPVBフィルムの増設を実施し、現在PVBフィルム<トロシフォル>の原料であるPVB樹脂<モビタール>の設備増強を行っています。また、シンガポールのポバール樹脂生産合弁会社POVAL ASIA PTE LTD（ポバールアジア社）の全株式を取得し、完全子会社としました。

一方、創業の地である倉敷事業所を旧玉島事業所に集約するなどの変革を行っています。

拡大と新事業の創出 [社長インタビュー] 代表取締役社長 伊藤 文大

さらなる事業の“選択と集中”には、現状や短期的な市場環境の変動などに拘泥せず、将来性の判断が必要だと考えます。市場構造の未来図を完全に予想することは不可能と思いますが、私は社内に「10年後のシナリオを書け」と言っています。現時点でのシナリオが10年後に100%当てはまるケースはほとんど無いと思いますが、シナリオさえ書けないようなものでは戦略的な施策も打てません。市場環境が激変するなかで、常に長期的視野に立つことは重要です。

■ **原燃料価格の変動は業績に大きく影響を及ぼしますが、さらなる価格高騰は避けられない状況にあります。**

原燃料価格の高騰は2008年に入ってもやむことはなく、原油価格は1バレル＝130ドルに迫る水準となっています(08年5月時点)。当社はエチレンなどナフサ価格に連動する原料の購入が多いのですが、原燃料価格上昇は、当社製品のコスト上昇に直結しており、製品への価格転嫁ができなければ、採算面で非常に厳しい状況に陥ってしまいます。ただし、ポパール、<エパール>、ピニロンなど、当社の製品群の多くは、世界市場シェアが高く競争力がある製品です。原燃料価格高騰の影響によるコスト上昇を価格転嫁でカバーするとともに高付加価値製品へのシフト、生産コストの低減などで対処していきます。

原燃料や資源の価格は、中国、インドなど新興国の需要拡大に伴い、今後下がることは考えにくいと思います。仮に、原油価格が200ドル/バレルになっても、価格対応できるものが生き残り、出来ないものは早晩やめなければならなくなります。200ドル/バレルの状況下でも、どうやったら売れるか、収益を確保できるかを考えていく必要があります。

■ **中期経営計画「GS-21」で設定した重点課題「新事業の開発スピードの加速」の進捗はいかがでしょうか？**

「新成長領域」として、①環境 ②エネルギー ③光学・電材 ④自動車分野の4分野に取り組んでいます。プラスチックの中で最高レベルの気体遮断性をもち、ガソリンの揮発／漏洩防止や自動車の軽量化に役立つ<エパール>、耐熱性・耐摩擦性の高いポリアミド樹脂<ジェネスタ>、LCD(液晶ディスプレイ)のバックライトの技術革新である機能複合型導光体<ミラブライト>など、既に新たな収益の柱であったり、もしくは近い将来に収益貢献の見込める事業がありますが、今後の成長を支えるためには、これだけでは不十分と考えています。



新事業創出のための体制として、2007年度からカンパニーおよびコーポレートの開発・技術スタッフ組織を統括するCTO (Chief Technology Officer: 技術最高責任者)として開発・技術統括管掌(現任: 蛭川洋一取締役/専務執行役員)を置き、技術、技術者を一元的に統括し、経営戦略と連動した技術力の強化と新事業創出の加速化を目指しています。2007年10月には、コーポレートテーマの事業化推進やビジネスモデルの構築を担当する「開発推進部」を新設するとともに、研究開発に従事する社員約650名のうち約120名を再配置しました。特に、開発テーマを探索する人員数を20名から60名規模に増員するなど、新事業創出の体制を整えました。今回の体制再構築には、これまでの事業の"選択と集中"という視点以外に2点の狙いがあります。その1つは、従来に無かった視点を付加して新事業開発のテーマ探索や選定を行うことであり、もう1つは研究開発の成果を効果的に、事業化・製品化に繋げていく仕組みを構築することです。

業績好調な現在こそ大型の新事業育成が不可欠であり、体制構築の効果によって効率的な新事業創出を急ぎたいと考えています。



■ 中期経営計画「GS-21」で設定した重点課題
「成長の原動力となる[人材]の強化」の
進捗はいかがでしょうか？

当社グループはすでに、海外売上高比率が5割近く、生産拠点数は海外がすでに国内を上回っている状況です。一方で、海外で活躍できる人材は、新たな事業ポートフォリオのもとで必要な事業展開を進めるために育成してきましたが、その歴史は15年ほどにすぎません。海外人材の育成策は未整備といわざるを得ません。

グローバルな効率経営には、海外人材の強化は不可欠です。海外事業の急拡大に伴う人材不足、特に経営層の薄さを解消するために、2007年度から「グローバル人材育成制度」をはじめました。3年間で180人程度の人材を育成する方針です。「グローバル人材育成制度」は、具体的には経営層、マネージャー層、中堅層と幅広い層での海外人材育成を狙いにしています。経営層については当社の企業理念、企業文化の習得や現在の企業戦略の理解徹底などを目的としています。マネージャー層については、製品や事業セグメント別に地域間の交流をすすめ、1年単位での交換人事も図っています。中堅層については、外部派遣や3ヵ月単位のトレーニー制度、海外現地社員の日本での受け入れなどを行っています。それぞれの階層に求められている育成施策により、海外事業で活躍できる人材を確保し、いっそうのグローバル経営を推進したいと考えています。

■このたび新たに社外取締役を選任しました。
その意図をお聞かせ下さい。

当社は、今年6月の株主総会で社外取締役を選任するとともに、取締役、執行役員の役位見直しを行いました。これは当社がグローバルな企業にふさわしいコーポレート・ガバナンス体制を確立するためのステップと考えています。従来、執行役員制度の導入や、社外監査役3名を含む監査役5名体制、社長への助言機関としての経営諮問会議の設置などガバナンス体制の整備を行ってききましたが、今回の改定では特に、社外有識者を社外取締役に選任することで経営の透明性や客観性をより高めます。また、執行役員の役位見直しによって経営の意思決定・監督機能と業務執行機能の分担を明確にしたいと考えています。

昨年、当社の株式の大量買付行為に関する対応策（買取防衛策）を導入しました。これは、企業価値を安定的かつ持続的に向上させていくことが、株主の皆様共同の利益の向上のために最優先されるべきとの考えにもとづく施策です。今回のガバナンス体制の見直しも同様に、株主利益を優先した施策につながるものとご理解いただくと考えています。

■中期経営計画「GS-21」の進捗状況をどのように判断しますか？

今までの施策の積み重ねによって、2008年度は『GS-21』の必達目標とした売上高4,500億円、営業利益500億円を目指し段階にきました。中期計画立案当初にはディスプレイ関連事業はリア・プロジェクト向けが中心になると予測しており、液晶向けがここまで拡大するとは思いませんでした。これほどの環境変化の中では、業績目標の達成だけでなく、需要や技術の動



向、市場性などを見極めて対応していかなくてはなりません。事業によるバラツキはありますが、トータルでは計画どおりに推移してきていると評価します。

■次期中期経営計画はどのようなイメージですか？

『10年企業ビジョン』（2006年3月策定）では、2015年度に売上高1兆円という目標を掲げています。化学企業として世界で存在感を主張するためには、この程度の規模はぜひ必要です。もちろん、規模が大きければよいというものではなく、内容を伴った規模の成長を目指します。高い目標ではありますが、どうしたら達成できるかを視野に入れ、具体的なシナリオづくりをしていきます。

例えば、酢酸ビニル系事業を倍増するためには何をすべきか？ そのためにM&Aは必要か？といった視点で、市場トレンドを見据えて計画していきます。売上高1兆円の目標のうち7～8千億円は現有事業の拡大により、また残りの2～3千億円分は、現時点では事業化されていない新事業の創出、さらに当社事業と関連する分野でのM&Aで稼ぎ出すつもりです。

クラレグループトピックス [クラレグループの情報が一目でわかる]

2007年 4月

9月 10月

11月

12月

4月 5月 8月 9月

柔軟なポリマーアクチュエータを開発

ケミカルリサイクルハエコトクノリサイクルが本格始動

新生クラレ倉敷事業所がスタート

光学用ポリアルフィルム生産設備(倉敷事業所増設分)が本格稼働

PVBフィルム

(クラレヨーロッパ・所在地ドイツ・フランクフルト)の増設設備が本格稼働

<セプトン>Qシリーズを開発

新規熱可塑性エラストマー<セプトン>Qシリーズを開発しました。

- 優れた軽量性、柔軟性。
- 優れたゴム弾性(ゴムのような弾力性)。
- 優れた力学性能。
- 各種樹脂との相容性に優れ、新しい特性を持たせることができ、自動車部品、電気・電子部品など、高い性能が要求される用途への展開が期待されます。



Qシリーズ

(従来品)

ビニロン生産設備の増設に着手

ポリビニルアルコール繊維・ビニロンの需要拡大に対応するため、岡山事業所(岡山県岡山市)に年産5,000トンのビニロン生産設備を増設することを決定しました。稼働は2008年12月の予定で、増設後の年産能力は現状の35,000トンから40,000トンになります。

世界的なアスベスト規制の大きな動きの中で、住宅屋根材・建材用などのFRC用途が着実に拡大しています。これまでの西欧・日本などの既存市場に加え、東欧・アジア・中南米などの新興国への市場拡大が見込まれています。

持分法適用関連会社POVAL ASIA PTE LTDの全株式を取得(完全子会社化)

当社子会社Kuraray Singapore Pte.,Ltd.と日本合成化学工業株式会社の子会社NIPPON GOHSEI Singapore Pte Ltd. (以下、NSP社)は、1996年に合弁でPOVAL ASIA PTE LTD (以下、PA社)を設立し、これまでアジア市場を中心に汎用ポリビニルアルコールを供給してきました。

近年の事業環境変化に伴い、当社としてのポリビニルアルコール系事業のグローバルな総合展開を図る上で、PA社を完全子会社としてアジアの生産拠点と位置付け、従来の汎用品に止まらず高付加価値品を含めた柔軟な供給体制の構築を目指すこととし、NSP社が保有するPA社全株式(50%)を当社が2008年1月31日付で取得しました。



POVAL ASIA プラント

中国華南地区における樹脂コンパウンド工場の竣工式を挙行

樹脂コンパウンドメーカーである川崎三興化成株式会社(本社:神奈川県横浜市)と当社との間で2006年4月に設立した「日超工程塑料(中山)有限公司(中国広東省中山市)は、2008年1月21日に樹脂コンパウンド生産設備の竣工式を実施しました。

中国広東省は、電気・電子部品に加え自動車メーカーと部品メーカーの進出が続く、エンジニアリングプラスチック用コンパウンドの需要が拡大しています。その中でも、当社の耐熱性ポリアミド樹脂<ジェネスタ>コンパウンドは、その耐熱性、低吸水性、撓動性、高絶縁性、耐薬品性に優れた特長を持ち、需要が急増しています。

今回の中山工場の竣工により、広州周辺に位置する自動車・電機関連ユーザーへの迅速なサービスが可能となります。



日超工程塑料(中山)有限公司

■日超工程塑料(中山)有限公司の概要

会社名	日超工程塑料(中山)有限公司 JAPAN SUPER ENGINEERING PLASTICS (ZHONGSHAN) CO.,LTD.
代表者	浅井 雅夫
事業概要	エンジニアリングプラスチック・汎用プラスチックのコンパウンディング

■その他付帯する事業

生産能力	年産10,000トン(スタート時)
人員	50名
投資額	800万USDル 400万USDル
資本金	(川崎三興化成グループ70%、クラレグループ30%)

2008年1月

2月

3月

4月

欧州でのPVB樹脂生産設備の増設をスタート

当社は、PVB（ポリビニルブチラル）樹脂〔商標名：Mowital <モビタル>〕の需要拡大に対応するため、欧州現地法人クラレヨーロッパ（Kuraray Europe GmbH 所在地：ドイツ フランクフルト）のPVB樹脂生産設備を増設（年産10,000トン）に着手しました。本増設工事は2009年7月に完了の予定で、総生産能力は年産39,000トンに拡大します。

PVB樹脂は、建築用窓ガラス、自動車フロントガラスの破壊・飛散を防止する合わせガラス中間膜用のフィルムをはじめ、塗料・インク分野などで需要が拡大しています。



PVB樹脂<モビタル>

水処理のトータルサービスを提供する 合弁会社を設立

当社は、急拡大が見込まれる水処理関連市場において、素材開発・販売から装置・プラントの設計、メンテナンスに至るトータルなサービスを提供することを目的に、野村マイクロ・サイエンス株式会社（本社：神奈川県厚木市、社長：千田 豊作 以下 野村マイクロ）との合弁会社「クラレアクア株式会社」（以下 クラレアクア）を設立いたしました。

クラレアクアは、当社が保有している高分子中空糸膜およびPVAゲル素材を用いた水浄化技術と、野村マイクロが超純水装置製造・販売会社として培ってきたエンジニアリング技術を組み合わせることによって、主に民間企業向けの浄水設備・排水処理設備や排水リサイクル設備など、世界的に市場が拡大している分野において多様なニーズに応えています。

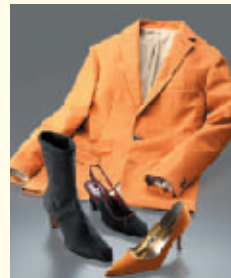
■合弁会社の概要

商号	クラレアクア株式会社
所在地	東京都中央区日本橋室町3-2-17
代表者	伊藤 秀一 (前 クラレエンジニアリング株式会社 常務取締役 営業本部長)
事業内容	国内外における水浄化のための膜材の販売、プラント設計・製作・施工・販売・メンテナンス
設立年月	2008年2月
事業開始年月	2008年4月
資本金	1億円 (クラレ側 55%、野村マイクロ 45%)

環境対応型人工皮革<ティレニーナ>の 量産設備新設を決定

環境フレンドリーな製法から生まれ、天然皮革の自然な外観・風合いと人工皮革特有の優れた機能性を併せ持つ、次世代環境対応型人工皮革<ティレニーナ>の量産設備（生産能力：500万m²/年）を、当社岡山事業所（岡山県岡山市）に新設することを決定しました。

<ティレニーナ>は、(1) 製造工程中に有機溶剤を使用しないことから、VOC (Volatile Organic Compounds=揮発性有機化合物) を従来よりも大幅に削減でき、また工程の短縮化によりCO₂も30%以上削減できる(当社従来品比)、(2) 新規開発の極細繊維と新製法により、天然皮革により近い質感・充実感・優美な外観が表現できる、(3) 高機能・高強度の付加により、新規用途の開拓・進出を目指すことができるなど、人工皮革の第二の創業を目指し新開発された人工皮革です。



<ティレニーナ>

■設備投資の概要

場 所	岡山事業所 (岡山市海岸通1-2-1)
生産能力	500万m ² /年
設備投資	70億円
稼働予定時期	2009年6月以降

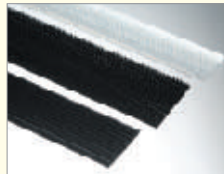
モリト株式会社とクラレグループの事業・資本提携を決定

クラレとクラレファスニング株式会社（クラレ100%出資子会社 以下KFS）は、KFSが製造する面ファスナー<マジックテープ><マジロック>について、販売面で共同事業しているモリト株式会社（以下モリト）との間で、従来の事業提携をより強化するとともに、資本提携を新たに取り結び、いっそう緊密な連携体制を目指していくことで三社間の合意に至りました。

これにより、モリトの強力な販売力と顧客基盤、KFSの面ファスナーにおける高い技術力を生かし、顧客ニーズを的確に捉えた商品のスピーディな開発、タイムリーな供給、新たな事業分野の創出などを行っていきます。



<マジックテープ>製品



<マジロック>

連結損益計算書の要約

(単位:億円)

科目	当期*1	前期*2	増減
売上高	4,176	3,853	323
売上総利益	1,224	1,094	130
販売費及び一般管理費	743	692	51
営業利益	481	402	79
営業外収益	38	28	9
営業外費用	91	65	26
経常利益	428	365	63
特別利益	16	75	△59
特別損失	49	84	△36
税金等調整前当期純利益	395	356	40
法人税、住民税及び事業税	157	126	31
法人税等調整額	△18	4	△23
少数株主損益	(減算)1	(減算)1	0
当期純利益	256	224	31

*1:2007年4月1日～2008年3月31日 *2:2006年4月1日～2007年3月31日

※損益計算書、貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書の金額表示は億円未満を四捨五入しています。

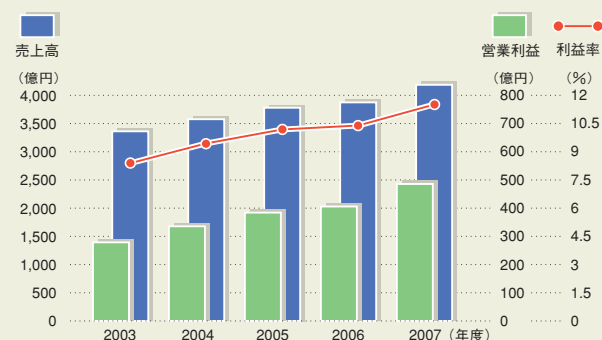
連結貸借対照表の要約

(単位:億円)

資産の部	当期*1	前期*2	増減
流動資産	1,963	2,180	△217
現金及び預金	111	229	△118
受取手形及び売掛金	955	962	△7
有価証券	21	130	△109
棚卸資産	725	722	3
その他	161	145	16
貸倒引当金	△10	△9	△1
固定資産	2,941	2,907	34
有形固定資産	1,924	1,742	182
建物及び構築物	339	306	32
機械装置及び運搬具	1,102	870	232
建設仮勘定	265	350	△85
その他	218	216	2
無形固定資産	340	352	△12
投資その他の資産	677	813	△136
投資有価証券	516	492	24
その他	164	321	△157
貸倒引当金	△3	△0	△3
資産合計	4,904	5,087	△183

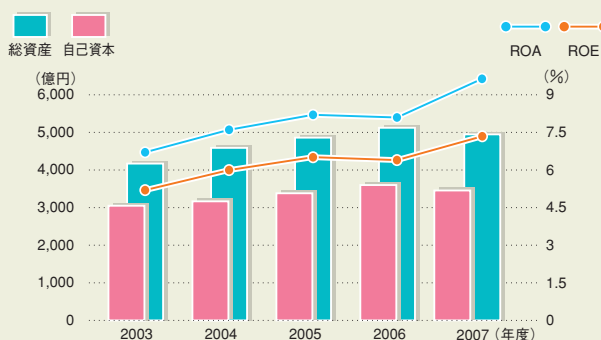
*1:2008年3月31日現在 *2:2007年3月31日現在

売上高・営業利益・営業利益率(連結)



*営業利益率=営業利益÷売上高×100(%)

総資産・ROA・自己資本・ROE(連結)



*ROA(総資産利益率)=営業利益÷期首・期末平均総資産×100(%)

*ROE(自己資本利益率)=当期純利益÷期首・期末平均自己資本×100(%)

(単位:億円)			
負債の部	当期*1	前期*2	増減
流動負債	891	944	△ 53
支払手形及び買掛金	392	436	△ 44
短期借入金	120	117	3
その他	379	391	△ 12
固定負債	565	557	8
社債	100	100	—
長期借入金	120	63	57
その他	345	394	△ 49
負債合計	1,455	1,501	△ 46
純資産の部			
株主資本	3,245	3,364	△ 119
資本金	890	890	—
資本剰余金	872	873	△ 1
利益剰余金	1,893	1,714	179
自己株式	△ 409	△ 113	△ 296
評価・換算差額等	173	197	△ 24
その他有価証券評価差額金	69	113	△ 44
為替換算調整勘定他	104	84	20
新株予約権	1	—	1
少数株主持分	29	25	4
純資産合計	3,448	3,586	△ 138
負債及び純資産合計	4,904	5,087	△ 183

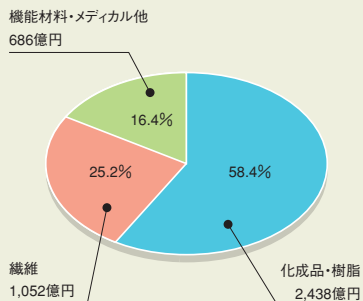
*1:2008年3月31日現在 *2:2007年3月31日現在

連結キャッシュ・フロー計算書の要約

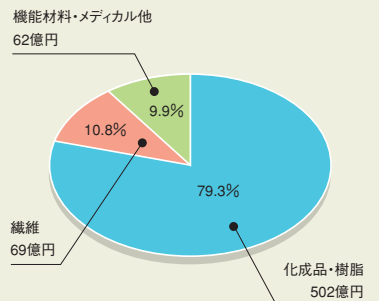
(単位:億円)			
科目	当期*1	前期*2	
営業活動によるキャッシュ・フロー	565	390	
税金等調整前当期純利益	395	356	
減価償却費	315	255	
法人税等の支払額	△ 135	△ 132	
その他営業活動による支出	△ 10	△ 89	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 452	△ 289	
有形・無形固定資産の取得による支出	△ 444	△ 326	
投資有価証券の純減少額	△ 110	△ 95	
その他投資活動による収入	102	131	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 331	△ 44	
借入金の純増加額	42	15	
自己株式の売却・取得による収支	△ 297	4	
配当金の支払額	△ 75	△ 63	
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 2	3	
現金及び現金同等物の増加額又は減少額	△ 221	59	
現金及び現金同等物の期首残高	340	281	
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	1	—	
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	1	—	
現金及び現金同等物の期末残高	122	340	

*1:2007年4月1日～2008年3月31日 *2:2006年4月1日～2007年3月31日

当期事業セグメント別売上構成比(連結)

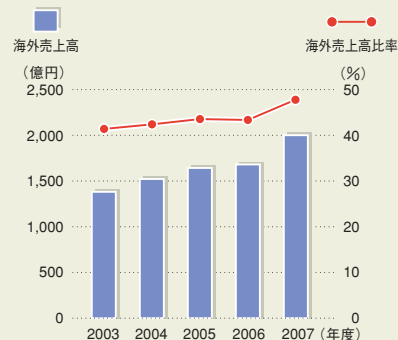


当期事業セグメント別営業利益構成比(連結)



*消去又は全社共通費用(151億円)は各セグメントには配賦していません。

海外売上高推移(連結)



発行可能株式総数

1,000,000,000 株

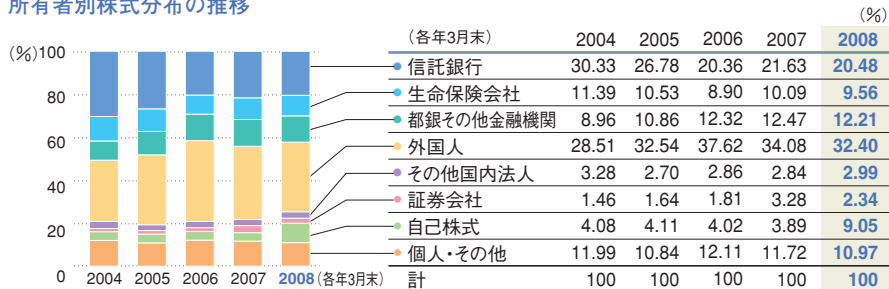
発行済株式の総数

382,863,603 株

株主数

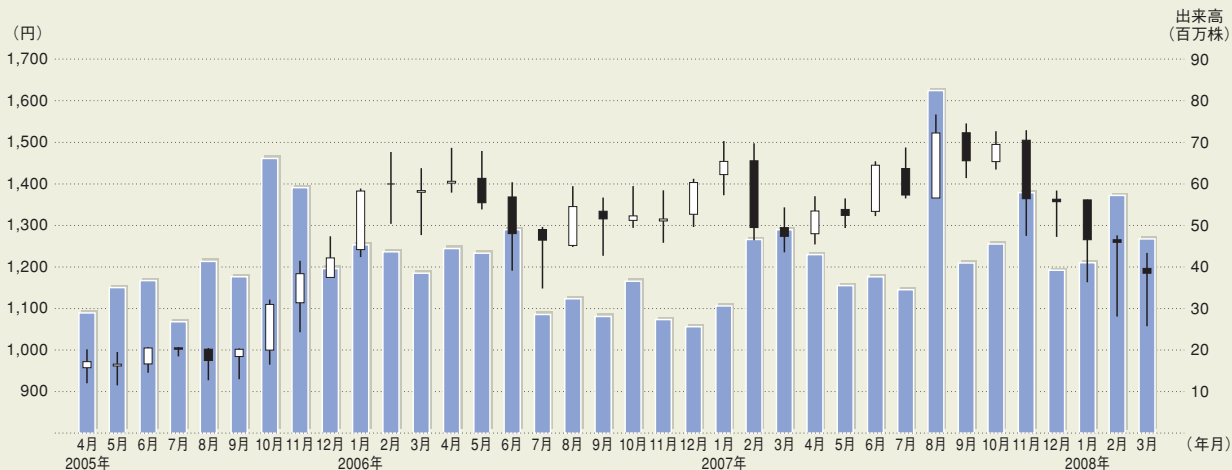
27,679 名

所有者別株式分布の推移

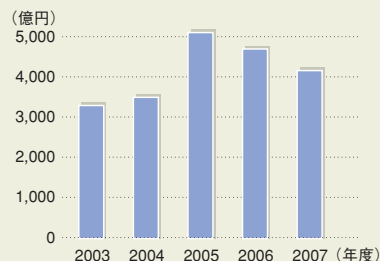


株価・出来高の推移チャート

株価は東京証券取引所における市場相場による。

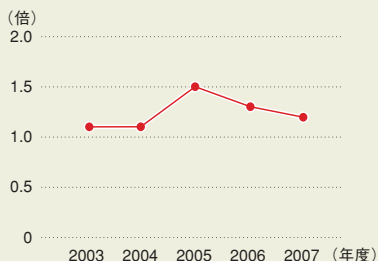


時価総額(期末)



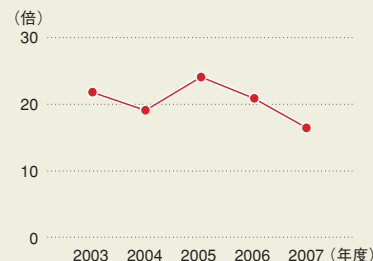
* 時価総額=期末株価×(期末発行済株式総数-期末自己株式数)

PBR(株価純資産倍率)



* PBR=期末株価÷1株当たり連結純資産額

PER(株価収益率)



* PER=期末株価÷1株当たり連結当期純利益

ご意見板

株主の皆様とのコミュニケーションの一環としてアンケートを実施しております。
第127期 中間報告書にお寄せいただいたご意見を掲載させていただきます。

環境に配慮した経営を今まで以上に行ってほしい。

クラレグループでは“社会に認められる価値”を持つ
製品・サービスを提供する事業を第一と考え、
「環境の向上」を企業ミッションに掲げています。

企業ミッション(2003年制定)

私たちクラレグループは、独創性の高い技術で産業の新領域を開拓し、
自然環境と生活環境の向上に寄与します。

環境関連事業だけでなく、「環境マネジメント」の中長期的な視点から
具体的な数値目標を掲げた環境保全を推進しています。下記に主な
数値目標を紹介します。

- ① 温室効果ガス*1の排出量を2010年度に10%削減(1990年度対比)
- ② VOC*2排出量を2010年度に80%削減(2004年度対比)

温室効果ガス*1…二酸化炭素(CO₂)、メタン(CH₄)、一酸化二窒素(N₂O)、
代替フロン(HFC、PFC)、六フッ化硫黄(SF₆)
VOC*2………揮発性有機化合物

達成のための活動例として、クラレ岡山事業所ボイラー燃料の重油
から天然ガスへの転換を進めています。また、クラレ岡山事業所、新
潟事業所の樹脂製造工程で発生するメタノールの回収設備の導入
などが挙げられます。

中期経営計画『GS-21』の課題として、付加価値の高い、高機能素材・
部材に事業をシフトすることを掲げました。これからの企業経営は量から
質へと転換しなければならない、単なる量の追求は、省資源、省エネ
ルギーに逆行し、持続可能性の喪失につながるとの考えからです。

これからも、「量」は少なくともユニークな機能を備えた付加価値素材
や部材を事業の中心に据え、「質」を積み重ねて、持続的な成長を目
指していきます。

ご意見いただいた「環境に配慮」という言葉を「経済価値の追求と環
境負荷軽減との両立」と理解した上で、回答させていただきました。

アンケートご協力をお願い

「クラレ通信」をご覧くださいまして、ありがとうございます。
今後も株主の皆様からのご意見、ご感想を賜りな
がら、コミュニケーションの向上を図っていきます。
つきましては添付のアンケートにご協力のほどお願い
申し上げます。

ご回答いただいた方にはもちろん、人工皮革<クラリーノ>
を使用した、ブックカバー(文庫サイズ:1個)をプレゼント
いたします。天然皮革のような質感と耐久性(耐水性、耐
汗性、耐傷性など)を備えた特製ブックカバーです。

今後もしっそうのご理解、ご支援のほどお願い申し上げます。



<クラリーノ>特製ブックカバー

なお、勝手ながらア
ンケートは7月31日
(消印有効)に締
め切らせていただ
きますので、予めご
承をお願い申し上
げます。

～お知らせ～ クラレグループの企業CM

クラレグループの認知度向上を主眼に、テレビCM
を全国で放映しています。

キャッチフレーズは、「未来に化ける新素材」を
略した「ミラバケツソ」。

CMキャラクターは本格派女優として進化する
成海 璃子(なるみりこ)さんです。

以下の番組でCMを放映しています。

経済ドキュメンタリー「ガイアの夜明け」

① テレビ東京系6局ネット

(テレビ東京・テレビ大阪・テレビせとうち・
テレビ北海道・テレビ愛知・TVQ九州放送)
毎週火曜日: 22時00分～22時54分

② BSジャパン(テレビ東京系BSデジタル放送局)

毎週金曜日: 21時00分～21時54分





株 主 メ モ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日 上記の他、必要があるときにはあらかじめ公告して定めた日
公告の方法	当社のホームページに掲載します。 http://www.kuraray.co.jp/koukoku.html
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部 (住所変更等用紙のご請求) ☎ 0120-175-417 (その他のご照会) ☎ 0120-176-417
同 取 次 所	住友信託銀行株式会社 全国本支店
