

事業別戦略

ビニルアセテート

水溶性や接着性などの特性を持つポバール樹脂、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バールフィルム、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誇るEVOH樹脂<エバール>などを製造・販売しています。

2021年の振り返り

ポバール樹脂は、原燃料高の影響を受けましたが、世界的に需要回復が進み、幅広い用途で販売量が増加しました。光学用ポバールフィルムは、前年後半から続く旺盛な液晶パネル需要を背景に好調に推移しました。PVBフィルムは、第3四半期以降は半導体不足による自動車減産の影響を受けましたが、前年比で販売量が増加しました。水溶性ポバールフィルムは、洗濯用および食洗器用個包装洗剤向けの販売が順調に拡大しました。<エバール>は、年初から続く原燃料高と、第3四半期以降は自動車減産の影響を受けましたが、食品用途の好調な需要継続により、前年比で販売量が増加しました。






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。

水溶性ポバールフィルムでは、成長する欧州市場へ効率的に製品を供給するためにポーランドの新プラント建設を進めています。量的拡大と新規用途展開を図り、年平均成長率8%を目指します。

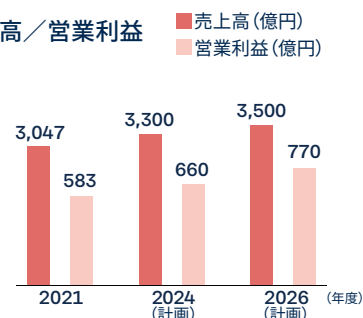
グローバルネットワーク(製造拠点)



	ポバール樹脂	<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
	光学用ポバールフィルム	<ul style="list-style-type: none"> ● 需要成長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、拡販
	水溶性ポバールフィルム	<ul style="list-style-type: none"> ● 欧州生産拠点の着実な立ち上げ、適時の生産能力増強により、需要拡大に対応 ● 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<セントリグラス>の拡販 ● 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
	<エバール>	<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 ● 食品用途の需要拡大に対応し、フードロス削減に貢献 ● バイオ由来である<PLANTIC>のグローバル展開



売上高／営業利益



機会とリスク

- ▶ 機会
- ▶ リスク
- ▶ 果ごもり、デジタル化の加速による液晶ディスプレイの需要増加
- ▶ 液晶ディスプレイ大型化による光学フィルムの需要増加
- ▶ 新興国における生活水準向上に伴う食の安全・安心に対する関心の高まり
- ▶ 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
- ▶ 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
- ▶ 原燃料価格の高騰と為替の急激な変動

イソプレン

売上高構成比^{*1}

8%

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。

2021年の振り返り

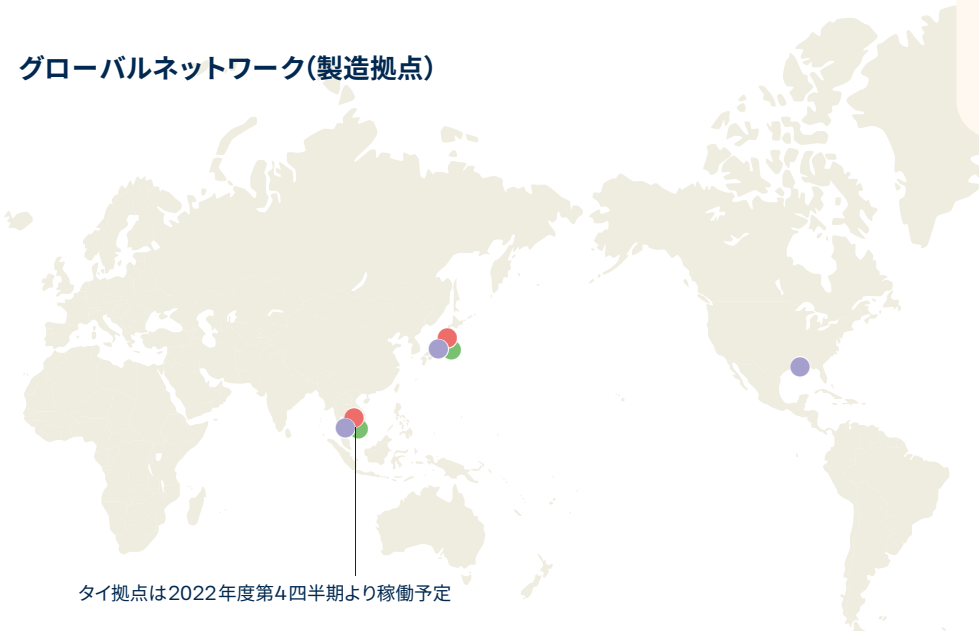
イソプレン関連は、ファインケミカル、〈セプトン〉ともに、需要の回復により販売量が増加しました。〈ジェネスタ〉は、原燃料・物流費上昇の影響を受けたものの、旺盛な需要を背景に、電気・電子デバイス向け、自動車向けともに販売が順調に拡大しました。

中期経営計画「PASSION 2026」の主要施策

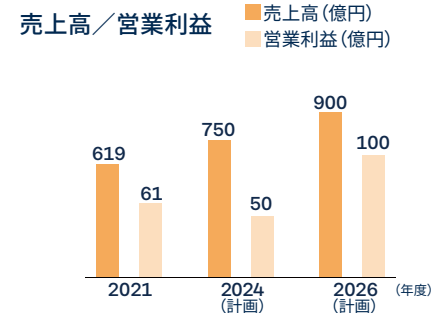
タイ拠点稼働によるグローバル供給体制の強化と、早期の収益貢献を図ります。

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。

グローバルネットワーク(製造拠点)



タイ拠点は2022年度第4四半期より稼働予定



機会とリスク

- ▶ 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
- ▶ 通信の高速化による次世代サーバー用高速処理メモリDDR5の普及
- ▶ 環境意識の高まりに伴うバイオ系素材への需要の増加
- ▶ 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
- ▶ 原材料調達難によるコスト競争力と供給能力の低下
- ▶ 競合の低価格戦略や差別化製品による市場の侵食
- ▶ 原燃料価格の高騰と為替の急激な変動



イソプレンケミカル

- 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

- 〈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〉

- 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

※1 報告セグメントに含まれないエンジニアリング事業などは売上高構成比の数値から除外しているため、5セグメントの合算数値は100%になっていません。

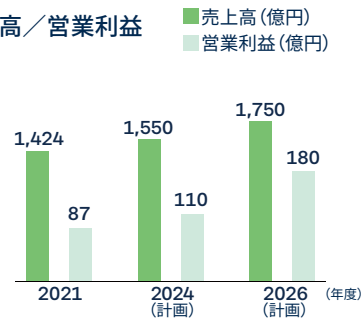
機能材料

売上高構成比^{*1}

18%

優れた耐候性を有するメタクリル樹脂、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／営業利益



2021年の振り返り

メタクリルは、好市況に加え、飛沫飛散防止用仕切板やディスプレイ向けなどの販売が堅調に推移しました。メディカルは、欧米を中心に歯科材料の新製品に対する需要が旺盛で、販売が拡大しました。環境ソリューションは、欧米の水処理用途を中心に需要が増え、活性炭の販売は堅調に推移しました。

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。

歯科材料事業では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。

機会とリスク

- ▶ 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
- ▶ 新型コロナウイルス感染拡大防止に貢献する製品の安定需要
- ▶ 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
- ▶ 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
- ▶ 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
- ▶ 原燃料価格の高騰と為替の急激な変動

グローバルネットワーク(製造拠点)



● 活性炭(新炭) ● 活性炭(再生炭) ● 歯科材料
● メタクリル樹脂 ● アクア

	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 ● 欧米でのシェア拡大に向けたグローバル供給体制の最適化
	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 ^{*2}	<ul style="list-style-type: none"> ● 独自技術を生かした膜事業強化 ● 活性炭事業とのシナジーによる環境関連ビジネスの推進

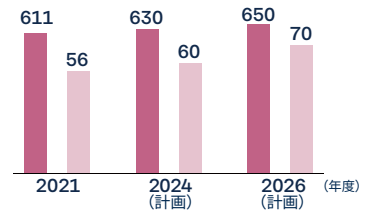
*2 アクア事業は2022年度より機能材料セグメントへ編入

繊維

売上高構成比^{※1}
8%

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〉、セメントや自動車関連部材の補強材などに使用されるピニロン、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／営業利益



2021年の振り返り

〈クラリーノ〉は、シューズ用途を中心に販売が堅調に推移しました。繊維資材は、ピニロン、高強力ポリアリレート繊維〈ベクトラン〉とともに需要が拡大し、販売量が増加しました。生活資材は、〈クラフレックス〉〈マジックテープ〉ともにメディカル関連商材の需要が堅調でした。

中期経営計画「PASSION 2026」の主要施策

〈クラリーノ〉は、欧米を中心とするハイブランド顧客において環境意識の高まりや、ビーガン志向の拡大に対応したサステナブル製品の拡販を目指します。また、原料、および製造・加工プロセスの両面で環境対応を推進します。

繊維資材は、〈ベクトラン〉において高付加価値品の開発と技術サービスの提供により、用途拡大を加速するほか、販売量の拡大に対応し、能力を増強します。



〈クラリーノ〉

- 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

- 素材の特長を生かした〈ベクトラン〉事業の拡大
- 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
- アスベスト代替等環境規制への対応が求められる用途の拡大



生活資材

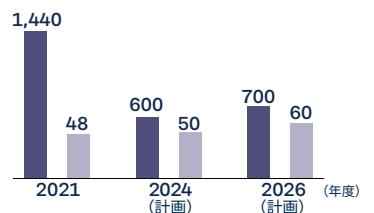
- 環境対応型製品^{※3}やサステナブル素材の拡大
※3 国際的な森林認証制度であるFSC[®]認証などを取得した不織布製品など
- 顧客の製造工程における省力化ニーズに対応した〈マジックテープ〉など、独自製品の拡大

トレーディング

売上高構成比^{※1}
19%

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^{※4}／営業利益



2021年の振り返り

繊維関連事業は、スポーツ衣料や人工皮革〈クラリーノ〉が好調に推移しました。樹脂・化成品関連事業は中国市場を中心とした需要増に伴い販売が拡大しました。

※4 2022年度以降の売上高が2021年度に比べ大きく変動していますが、これは主に、トレーディングセグメントにおける代理人取引の売上高の計上額について、「収益認識に関する会計基準」等の適用により、取引総額から純額へと変更することによるものです。

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
- ◆ アジアを中心とする海外販売の拡大

〈エコトーク〉の拡大



- ポリエステル長繊維〈クラベラ〉の原糸、生地販売から、ウェアラブルを含む製品販売へのシフト
- 付加価値加工製品の拡大
- 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

※1 報告セグメントに含まれないエンジニアリング事業などは売上高構成比の数値から除外しているため、5セグメントの合算数値は100%になっていません。