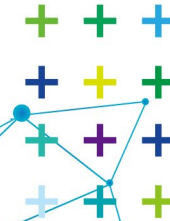


<お問い合わせ先>
取締役常務執行役員
財務本部長 川添 泰伸

Vision2030 Stage II



2024年5月27日
石原産業(株)

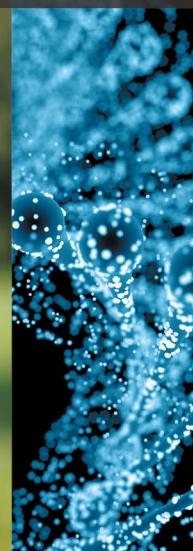
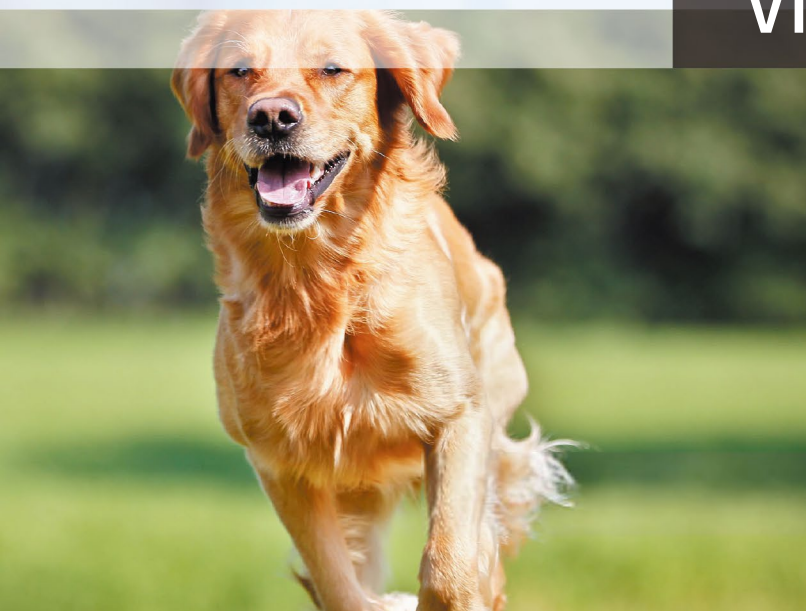
- 中期経営計画 「Vision 2030 Stage II」

- 将来見通しに関わる記述についての注意事項

このプレゼンテーション資料には、公表時点での将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。日本及び海外の経済情勢・需要動向・競合状況・為替の変動等に関わるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があることをご承知おきください。



Vision 2030 Stage I の振り返り



2023年度 決算概要

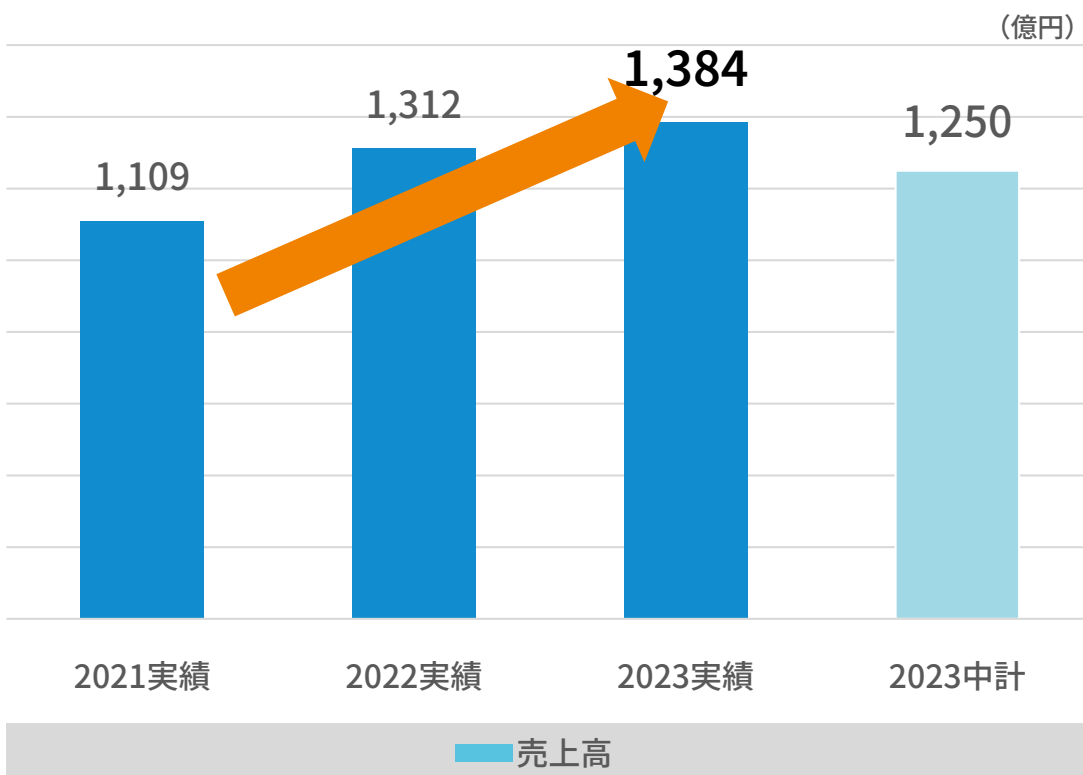
(億円)

	2022 (実績)	2023 (実績)	増減	2023年度予想 (2023年11月)	差異
売上高	1,312	1,384	72	1,380	4
営業利益	86	114	28	100	14
経常利益	103	148	45	110	38
純利益	69	79	10	80	△0
配当 (円/株)	42	70	28	60	10

Vision 2030 Stage I の振り返り 全社売上高及び営業利益

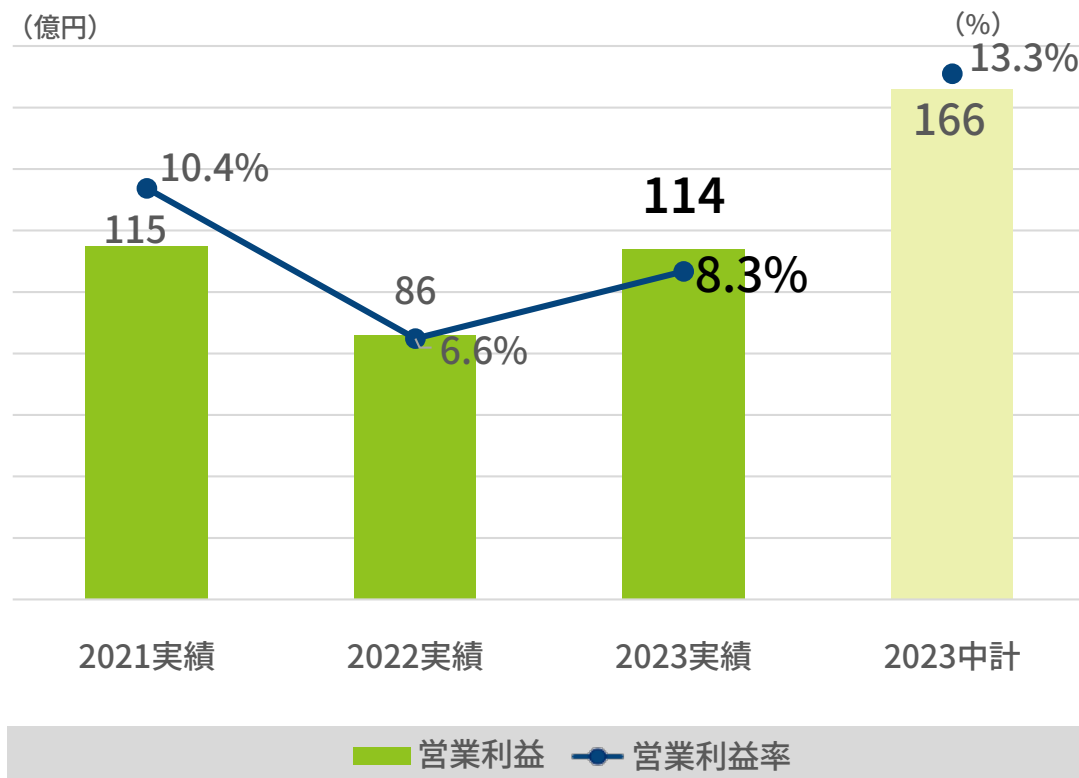
売上高の推移

- ◆価格改定、円安、ブラジルでの農薬の販売増加、及び米国での新規除草剤の販売により上昇。



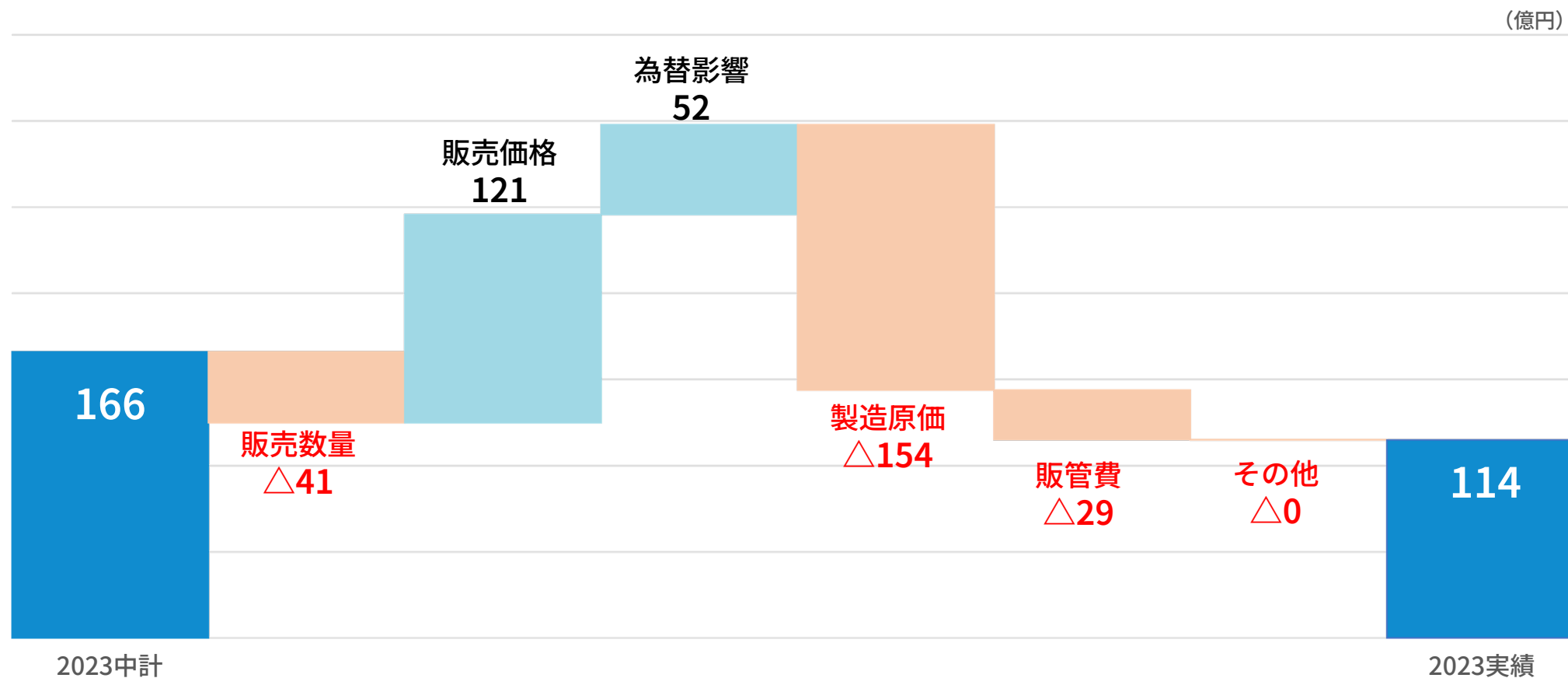
営業利益／営業利益率の推移

- ◆バイオサイエンス事業の利益は売上と共に伸長。
- ◆酸化チタンは2022年度後半に市場が失速し、以降、利益が減少。



Vision 2030 Stage I の振り返り 全社営業利益

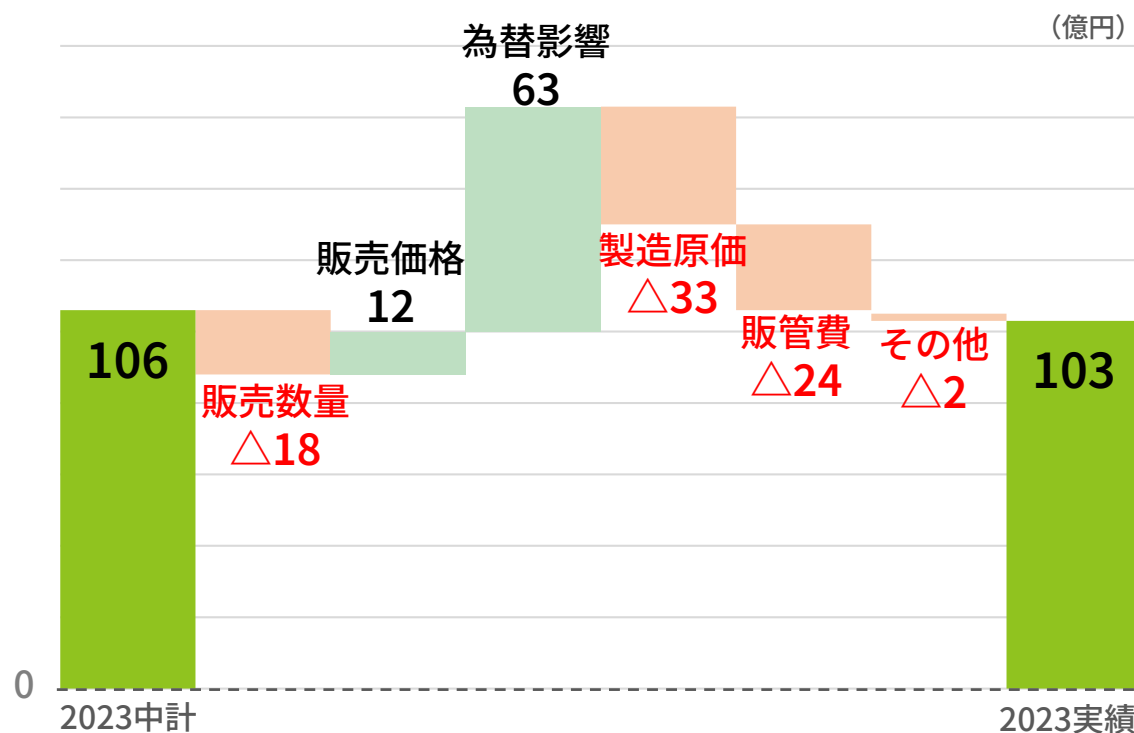
◆原燃料価格高騰による製造コスト増は価格改定と為替影響により吸収できたが、販売数量未達と販管費増加により、営業利益は計画未達。



事業部門別営業利益差異分析(FY2023中計vsFY2023実績)

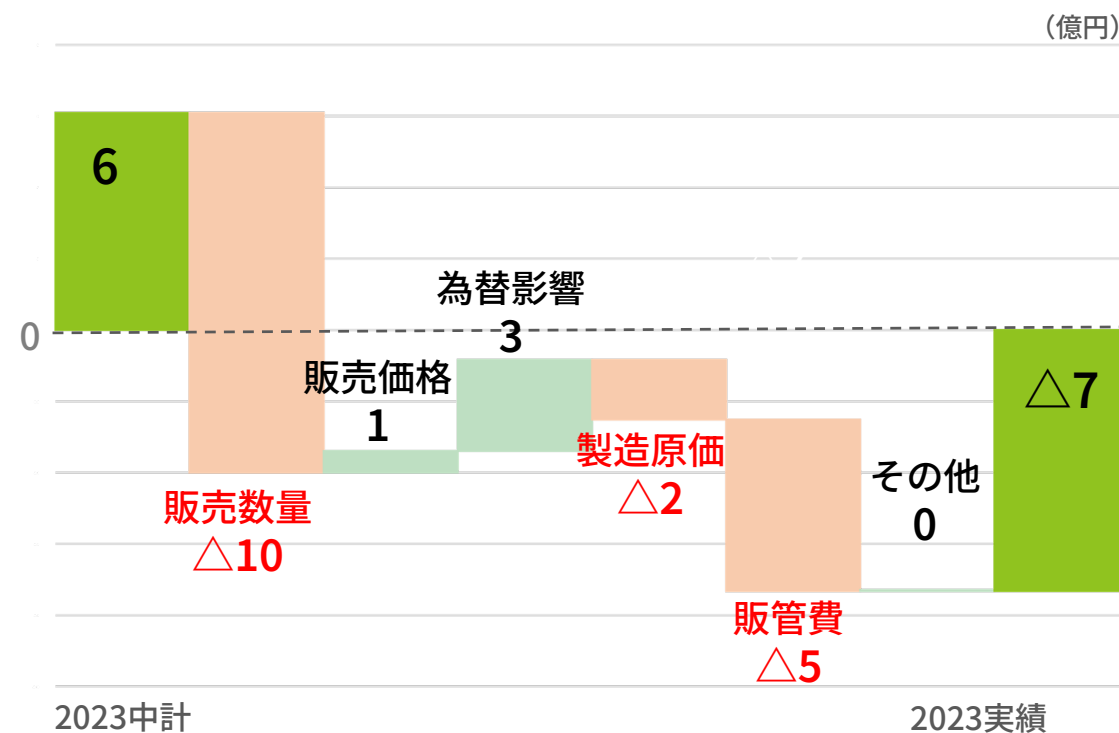
バイオサイエンス事業

◆販売数量は未達ながら、円安によりほぼ達成。
 (中計106億円⇒実績103億円 中計対比▲2億円)



ヘルスケア事業

◆動物用医薬品Panoquell®の米国販売開始遅れにより未達。
 (中計6億円⇒実績▲7億円 中計対比▲13億円)

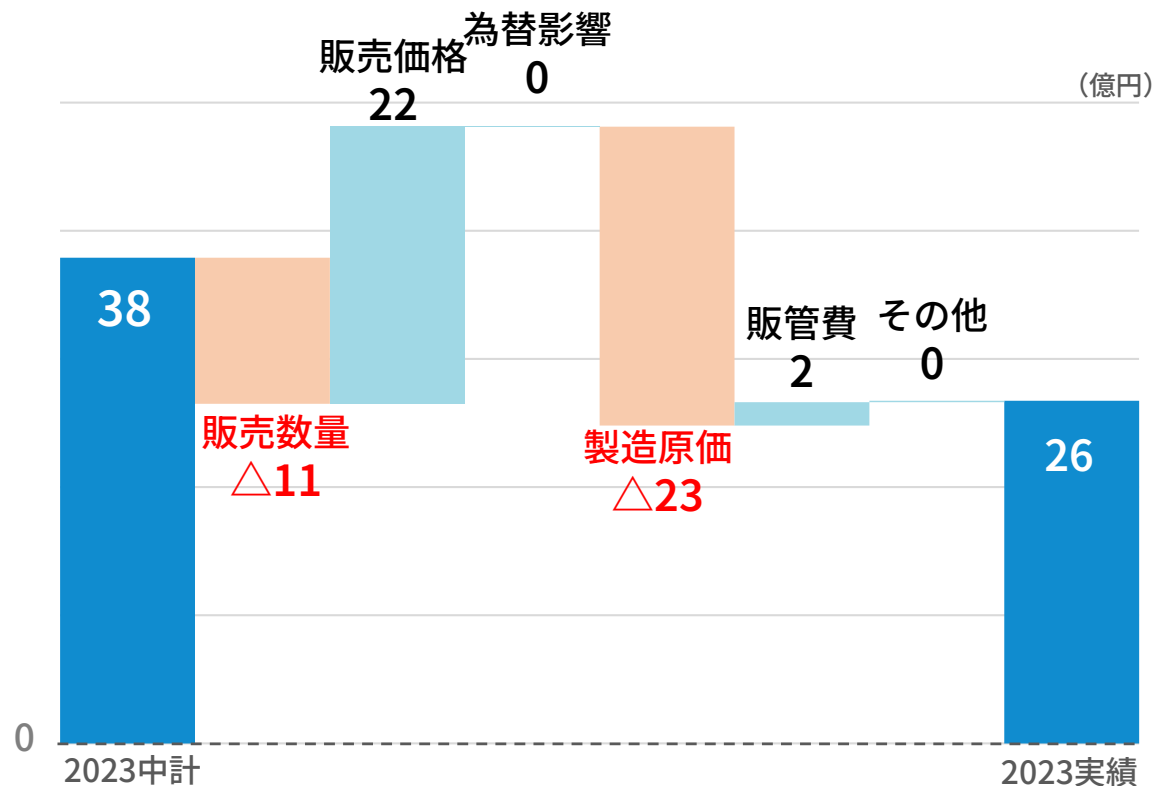


事業部門別営業利益差異分析(FY2023中計vsFY2023実績)

機能性材料

◆電子部品市場の低迷と海外を含めた導電材料の拡販未達により中計未達。

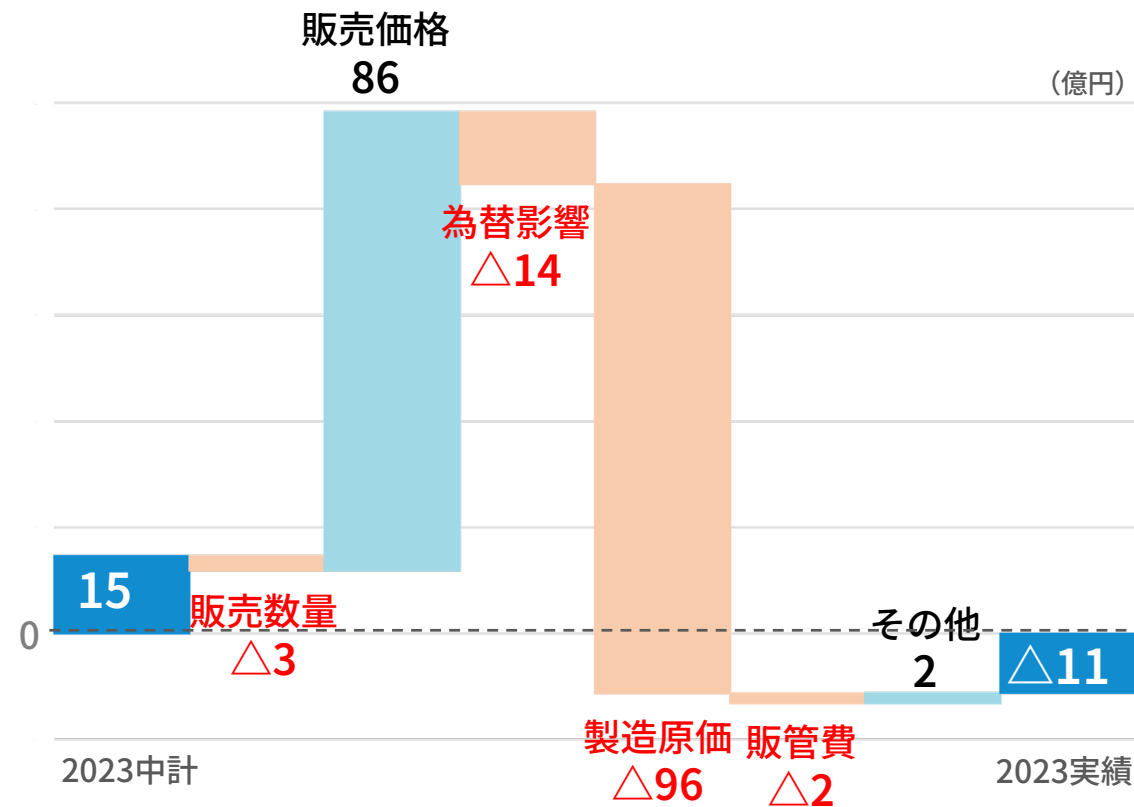
(中計38億円⇒実績26億円 中計対比▲11億円)



酸化チタン・その他無機

◆市場の低迷により、原燃料価格の高騰を価格改定で補えず。

(中計15億円⇒実績▲11億円 中計対比▲26億円)



Vision 2030 Stage I の振り返り 重点施策の結果

◆ Stage II にて、更なる事業基盤の強化と事業構造改革を推進する。

※ 「」内がStage I の重点施策

<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> 有機化学 ✓ 「農薬の販社の複数起用」、「農薬登録の維持」により、農薬売上は目標達成。 ✓ 「化学合成技術の錬磨と伝承」のため、ひょうご小野研究センター建設計画を決定。 無機化学 ✓ 「電子部品材料の拡販」のため、(株)村田製作所と合併会社を設立、工場建設計画を決定。 ✓ 「四日市工場廃棄物低減」を達成。「カーボンニュートラルに向けたロードマップを策定」 全社 ✓ 「ESG・SDGs視点での経営」のため、サステナブル推進委員会等により体制を構築。 ✓ 配当性向30%、株主還元累計77億円で「株主還元の強化」を達成。Stage II で更なる強化を行う。
<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> 全社 ✓ 「新事業/新製品開発創出力の強化」が未完了。研究開発体制の強化を図る。 ✓ 「資本コスト経営の徹底」については、ROIC経営のための仕組みと体制構築を行う。 有機化学 ✓ 「農薬原体の低コスト製造」はインド委託先新工場の稼働を開始するも、新製法導入計画が遅延。 ✓ 「犬用膀胱炎剤のグローバル展開」はCeva Santé Animale S.A.と販売提携、販売計画は遅延。 無機化学 ✓ 「高機能・高付加価値品の販売比率向上」は未達。無機化学事業の構造改革を着実に行う。 ✓ 「更なる成長ドライバとなる新製品の開発」が遅延。

Vision 2030 Stage I の振り返り 経営指標の推移

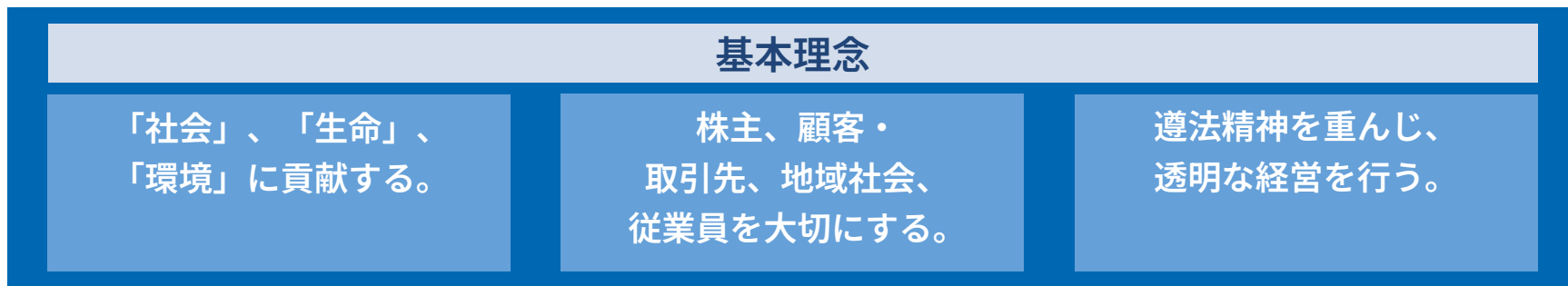
- ◆原燃料価格高騰により、利益未達。
- ◆MFマテリアル株式会社の延岡第2工場の設備投資により有利子負債残高が増加。

	2021 (実績)	2022 (実績)	2023 (実績)	2023 (中計)	予実差異
1株当たり当期純利益 (円)	292.5	175.7	209.2	310.3	△101.0
純資産残高 (億円)	918	974	1,061	1,003	58
有利子負債残高 (億円)	504	560	703	414	289
自己資本利益率 (ROE)	14%	7%	8%	13%	△5pt
売上高営業利益率	10%	7%	8%	13%	△5pt

石原産業グループとは

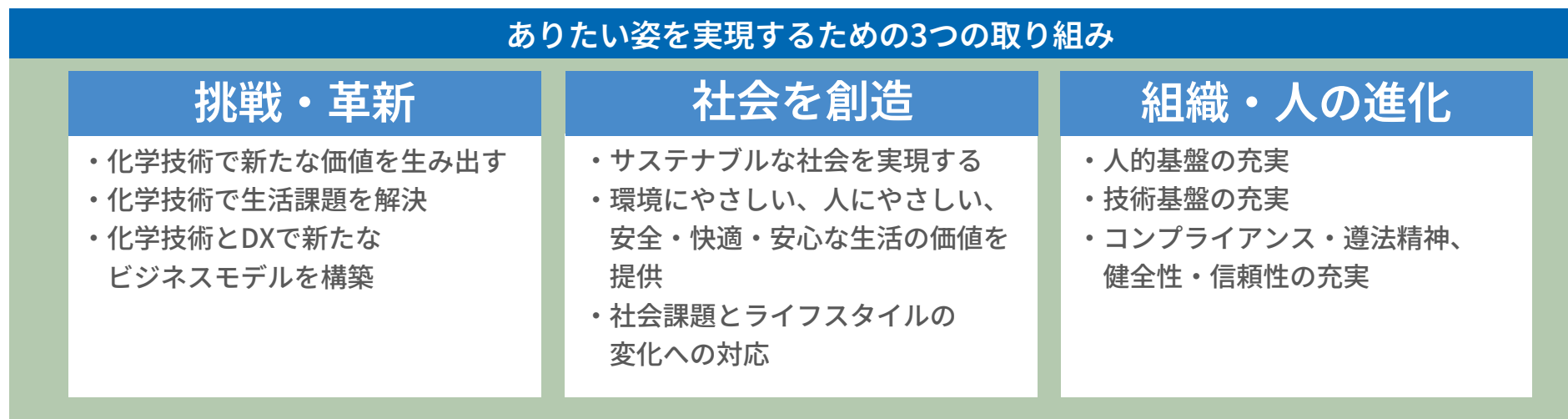
存在意義 (Purpose)

化学技術でより良い生活環境の実現に貢献し続ける。

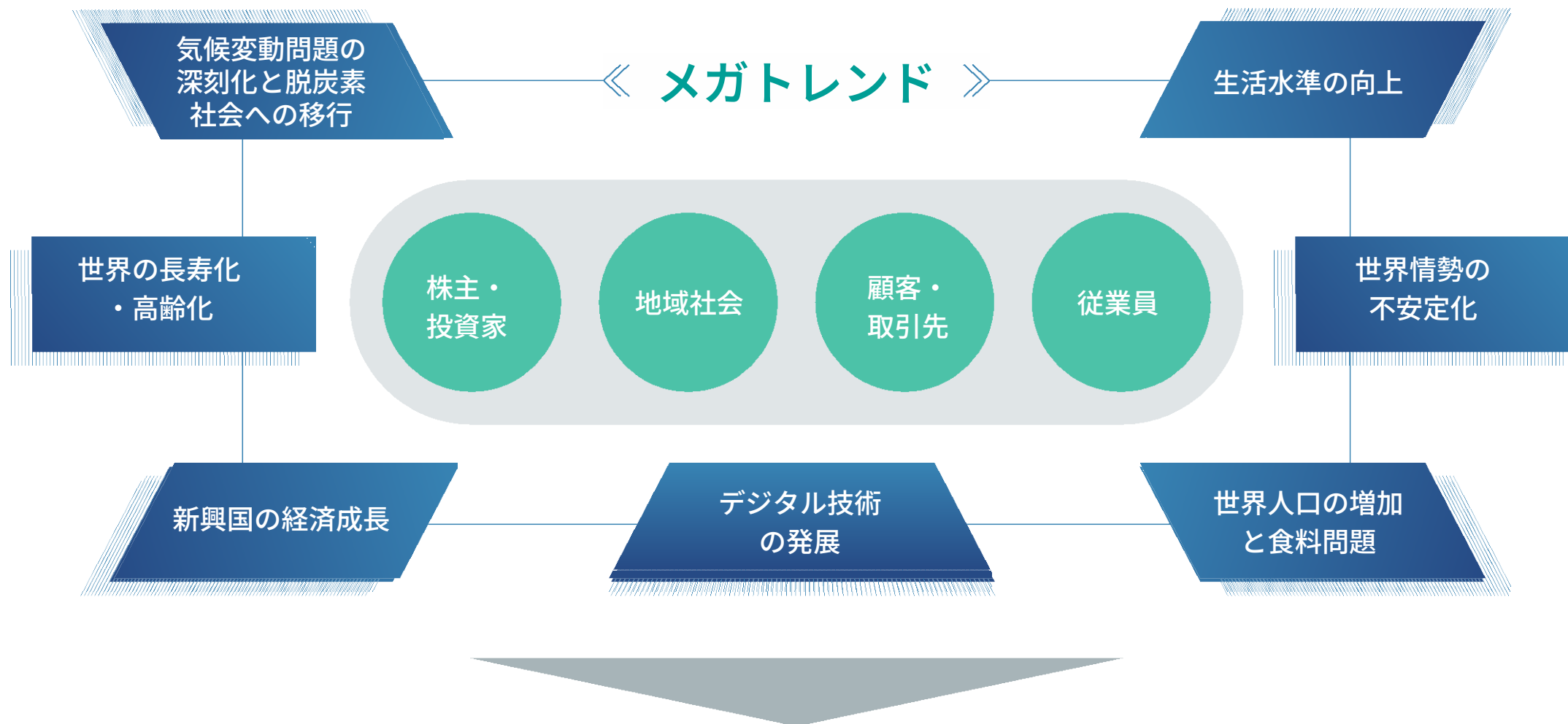


2050年ありたい姿

健康で心豊かな暮らしを実現し、人と社会から愛されるグローバルな会社



Vision 2030



Vision 2030

Vision 2030

「独創・加速・グローバル。化学の力で暮らしを変える。」

企業理念とDNAに基づく
石原産業の強み

独自の技術開発力 × 品質・環境対応力 × グローバルな協業力

経営推進力

有機化学

顧客の価値向上に直結する独自製品を世界中に供給し、人々の食、健康、生命を支えてサステナブルな社会の実現に貢献する。

農薬

農作物の生産の安定
と品質の向上

動物用医薬品

愛玩動物との
快適生活の実現

医薬

医療への貢献

- バリューチェーンを意識した開発・商業化の推進
- 自社技術の錬磨・進化による価値創造加速と成長路線復活
- 主力製品の世界一低コスト製造と顧客への安定供給

無機化学

酸化チタンで培った技術をベースとした新たな価値を創造し、環境ならびに情報化社会を支えてサステナブルな社会の実現に貢献する。

酸化チタン

さまざまな色彩
の提供

機能性材料

さまざまな快適
を作る

環境商品

革新と環境保全
の両立

- 酸化チタンの光学的特性を多様化させて、新たな価値創造を実現
- ICT普及や自動車EV化などの社会課題解決に機能性材料で貢献
- 生産構造改革により環境負荷低減と生産効率化とを両立

新規事業、その他

- 新たな事業ポートフォリオを有する会社へ
- 酸化チタン、農薬以外にも、ESGを意識して資源（ヒト・カネ）を投入し、環境にやさしい製品開発の強化
- 2050年カーボンニュートラルへ向けた推進体制の確立

サステナブルな社会に貢献する事業活動により、企業価値を向上する。

Vision 2030 目標実現への道程

独創・加速・グローバル。
化学の力で暮らしを変える。

Stage I 2023 年度目標
● 売上高：1,250億円超
● 営業利益率：13%以上
● ROE：10%以上
Stage I 2023 年度実績
● 売上高：1,384億円
● 営業利益率：8%
● ROE：8%

Stage II 目標
● 営業利益：190億円以上 (想定売上高：1,600億円以上)
● ROE：10%以上

Vision 2030
Stage I
FY2021-2023

Vision 2030
Stage II
FY2024-2026

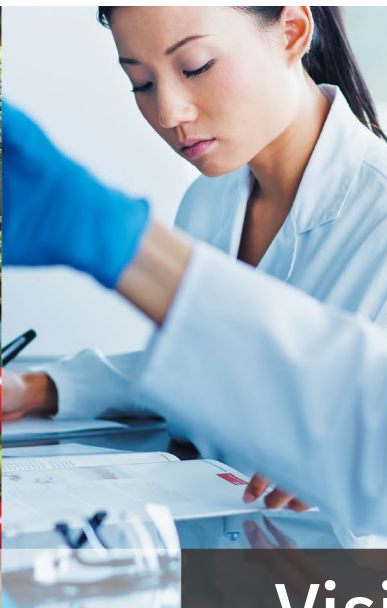
Vision 2030
Stage III
FY2027-2029

Vision 2030 目標
● 営業利益：240億円 (想定売上高：1,800億円以上)
● ROE：10%以上の安定確保

さらなる企業価値の向上

技術開発での社会貢献

企業価値の向上



Vision 2030 Stage II



Vision 2030 Stage II 全体像

Vision 2030

独創・加速・グローバル。化学の力で暮らしを変える。

中期経営計画 FY2024-2026 「Vision 2030 Stage II」

独創のための研究・技術
開発力の強化と効率化

グローバル化の加速

ROIC経営の推進

安定した株主還元継続



有機化学事業

- 新規化学農薬および動物用医薬品等の開発・商品化の促進
- 農薬の安定供給・製造コスト低減により当社世界市場占有率の拡大
- 世界各国での農薬登録の取得・維持
- 動物用医薬品PANOQUELL®の米国での拡販、世界主要国への展開
- 他社M&Aや提携推進、他社剤導入による事業規模拡大
- バイオロジカル分野の開発・商品化



無機化学事業

- 無機化学事業の構造改革
- 電子部品材料の拡販と生産能力増強
- 新規開発品の市場投入・新規ビジネスの創出によるビジネス拡大
- 海外での技術営業力の向上
- 他社との協業による事業拡大
- 主要原燃料の有利調達の実現

経営全般

事業活動とサステナビリティの両立に向けた取り組みの推進

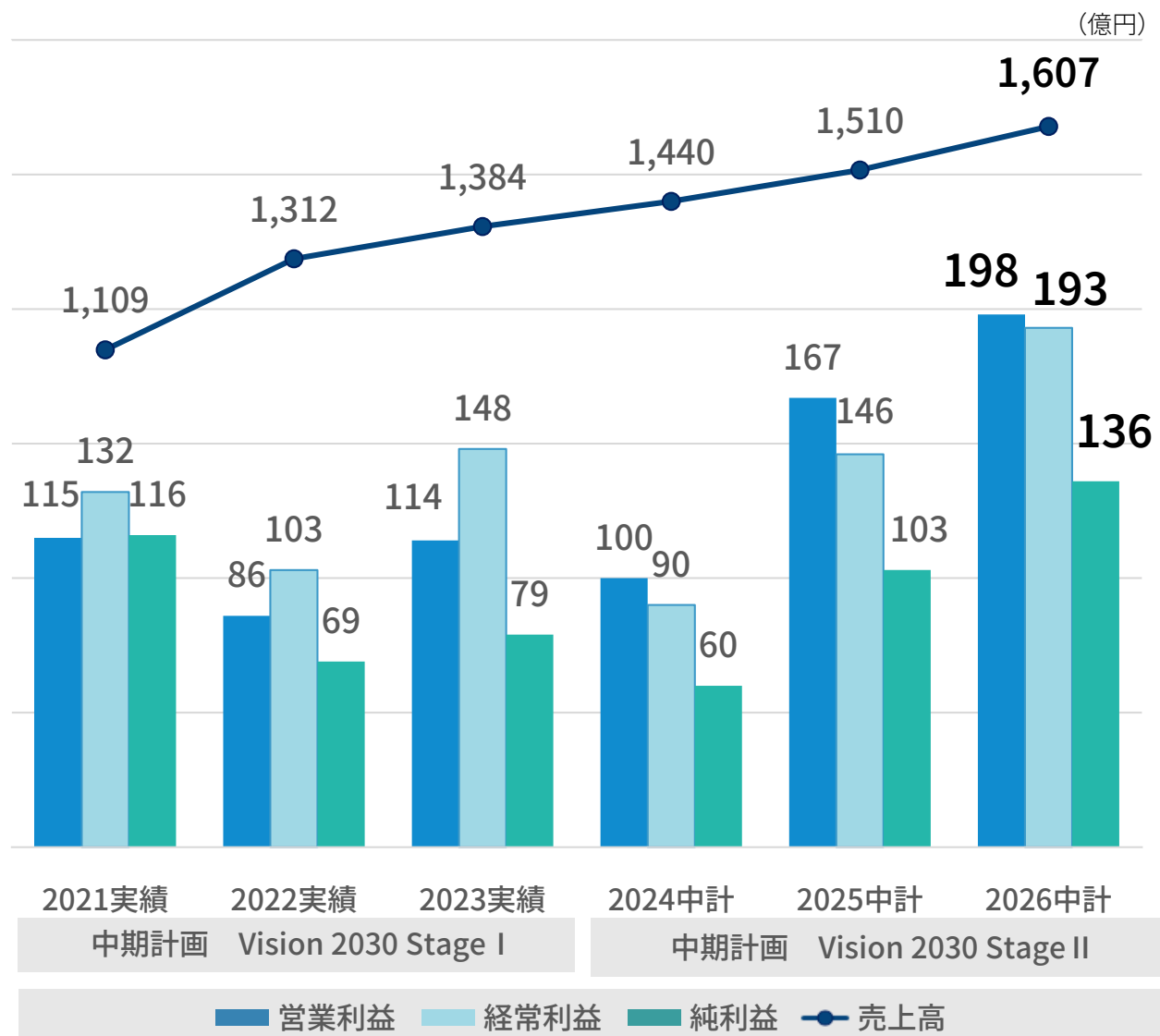
- 環境・社会への貢献
- 人的資本経営の推進
- DX推進
- コーポレートガバナンスの継続・高度化

Vision 2030 Stage II 経営目標

	2023実績	2026目標
営業利益	114億円	190億円以上
営業利益率	8%	12%以上
純利益	79億円	130億円以上
ROE	8%	10%以上

	2021-2023 実績	2024-2026 目標
設備投資	207億円	327億円
研究開発費	270億円	303億円
目標		
配当政策	2026年度に向けて連結配当性向40%	

Vision 2030 Stage II 業績目標



◆グローバル化を加速し、海外売上比率を高める。

◆有機化学事業

2024年度は北米農薬（除草剤）市場の在庫調整により対前年減収・減益。

2025年度以降は、除草剤の販売回復を含め成長戦略剤*が販売増。

*成長戦略剤とは、除草剤トルピラレート、殺虫剤シクラニプロール、除草剤チアフェナシル、殺菌剤イソフェタミド、殺菌剤ピリオフェノン。

◆無機化学事業

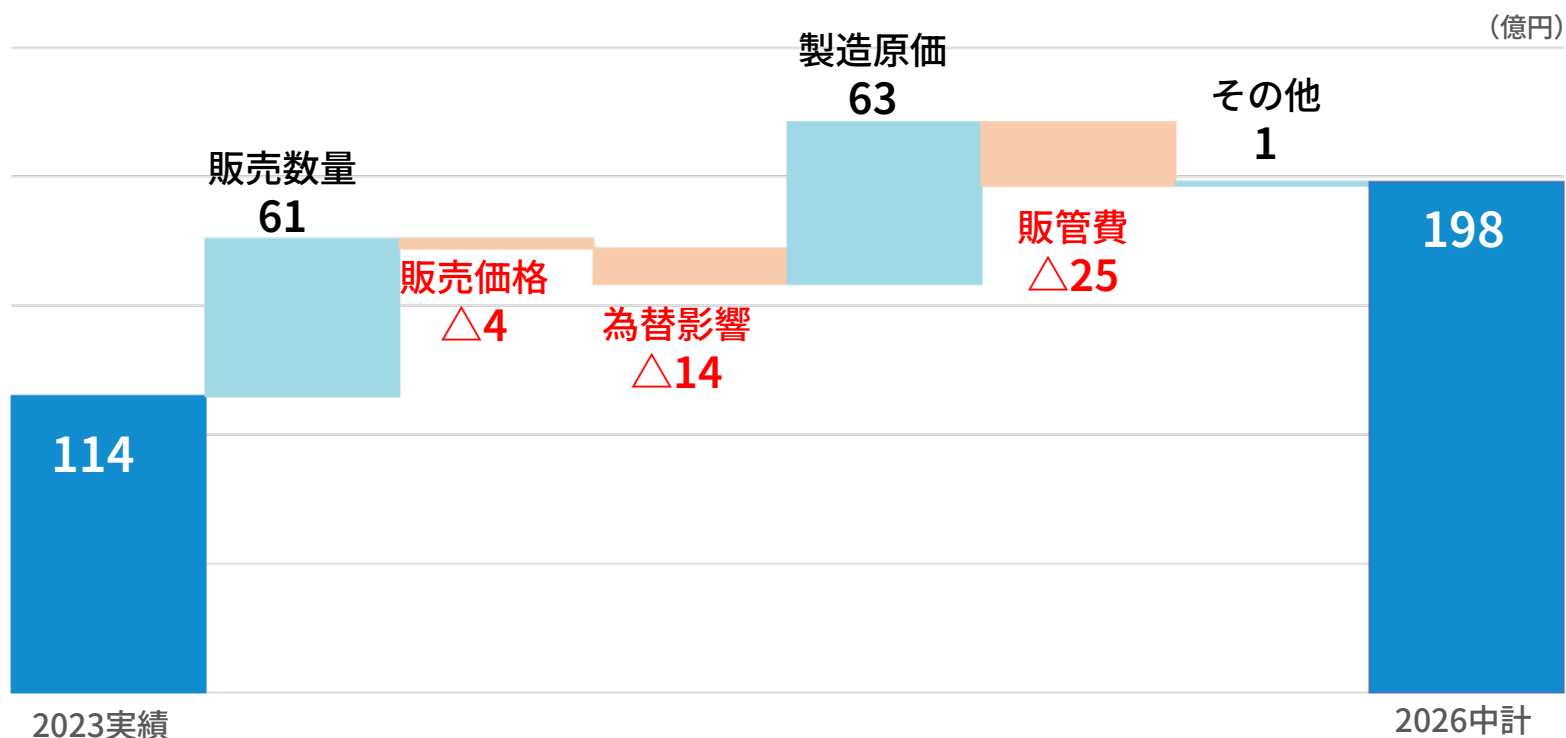
2024年度は生産調整により、対前年減益。

2025年度以降は製造コストの低減及び機能性材料の拡販により売上・利益が伸長。

為替レート	(円/USD)	(円/EUR)
FY2021	112.8	130.4
FY2022	134.7	140.7
FY2023	145.6	157.0
FY2024	148.0	158.0
FY2025	140.0	150.0
FY2026		

Vision 2030 Stage II 全社営業利益

- ◆有機化学事業：除草剤の回復を含めた農薬の成長戦略剤および動物用医薬品の拡販による販売数量の増加。製造コストの改善による利益増。
- ◆無機化学事業：合理化、原燃料の有利調達による製造コストの低減。

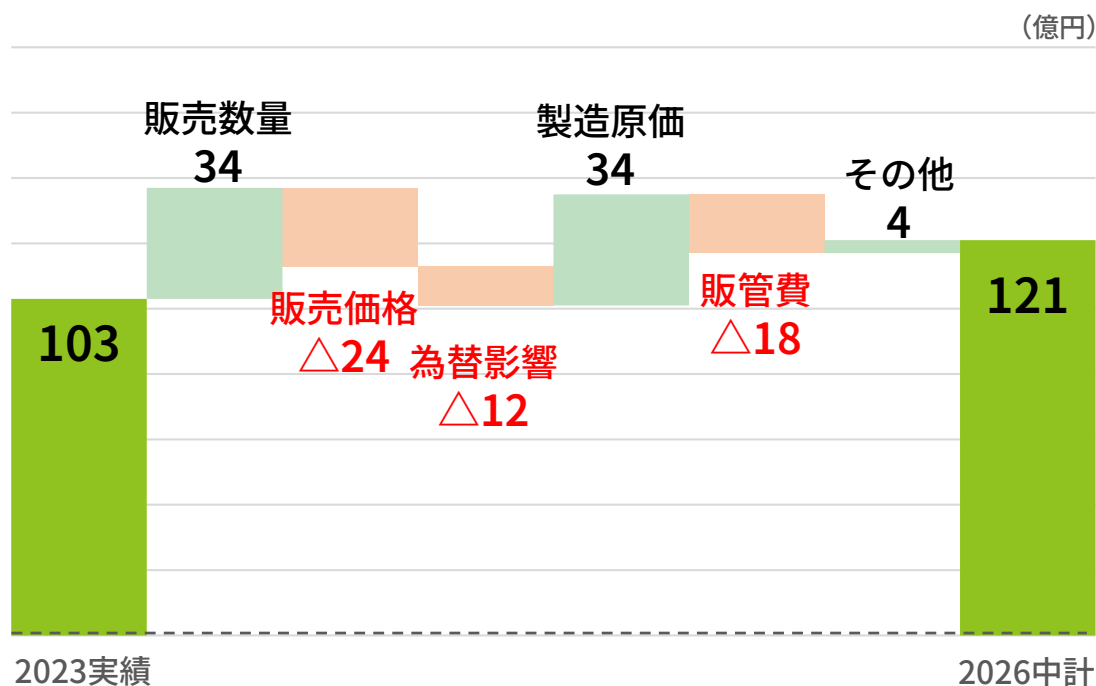


為替レート	(円/USD)	(円/EUR)
FY2023	145.6	157.0
FY2024	148.0	158.0
FY2025	140.0	150.0
FY2026		

事業部門別営業利益差異分析(FY2023実績vsFY2026中計)

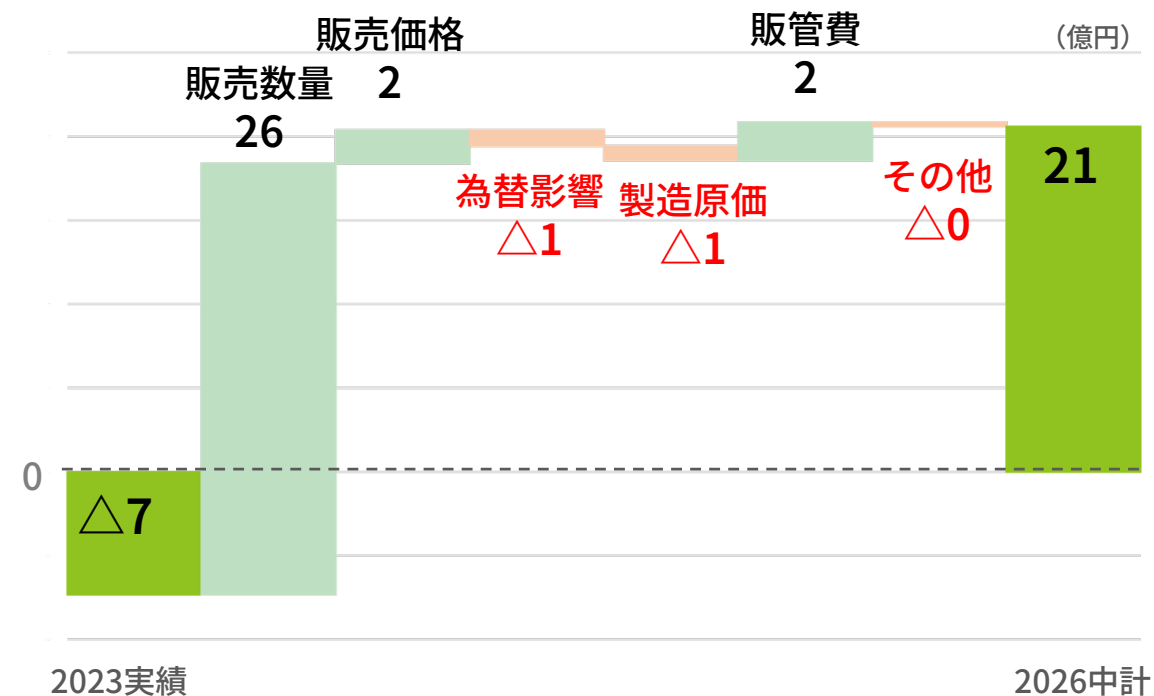
バイオサイエンス事業

◆成長戦略剤を中心に販売数量の増加、
新製法等による製造コストの低減による利益増。
(実績103億円⇒中計121億円 実績対比+17億円)



ヘルスケア事業

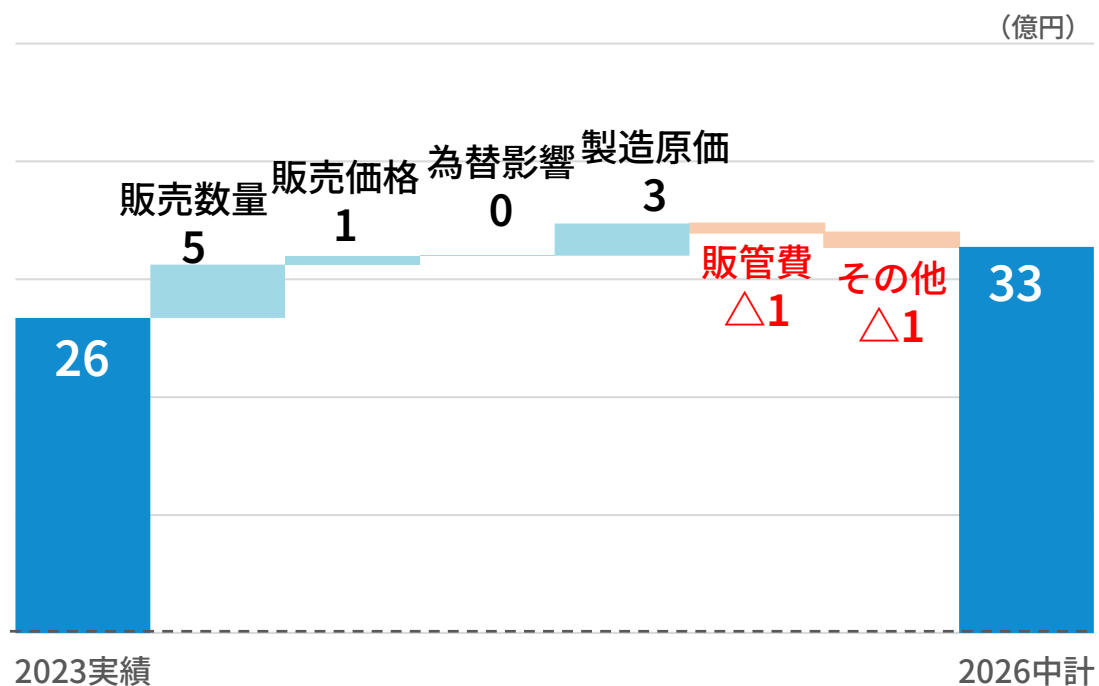
◆動物用医薬品の米国での拡販等による上昇。
(実績▲7億円⇒中計21億円 実績対比+28億円)



事業部門別営業利益差異分析(FY2023実績vsFY2026中計)

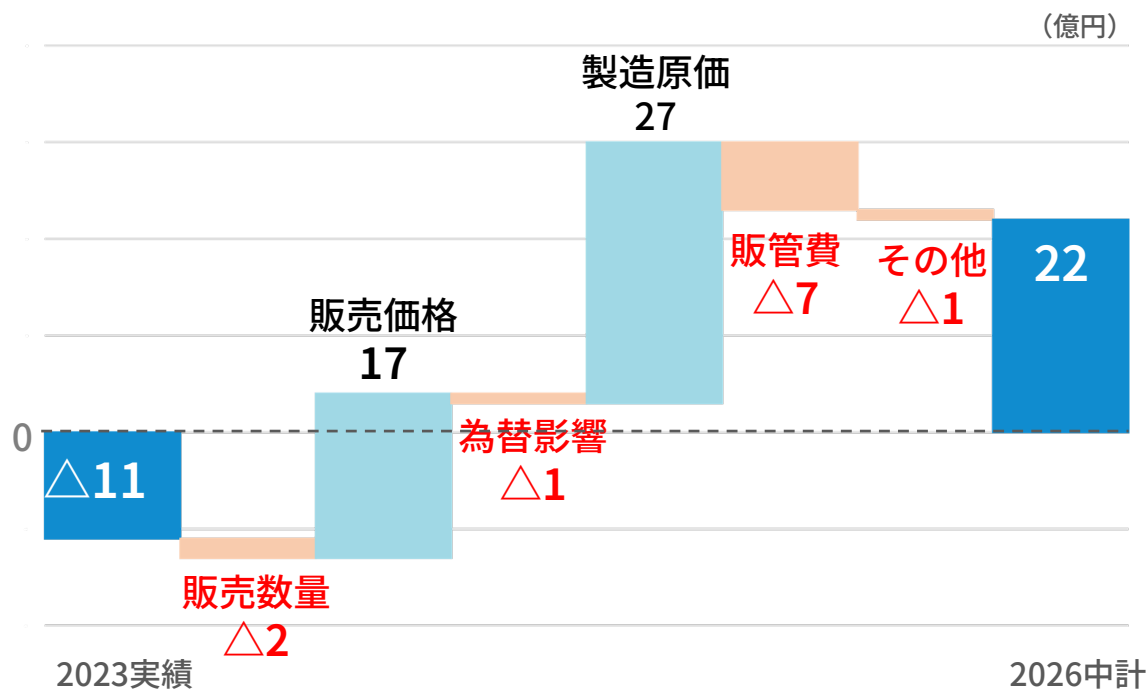
機能性材料

- ◆電子部品材料を主とした拡販。
(実績26億円⇒中計33億円 実績対比+6億円)



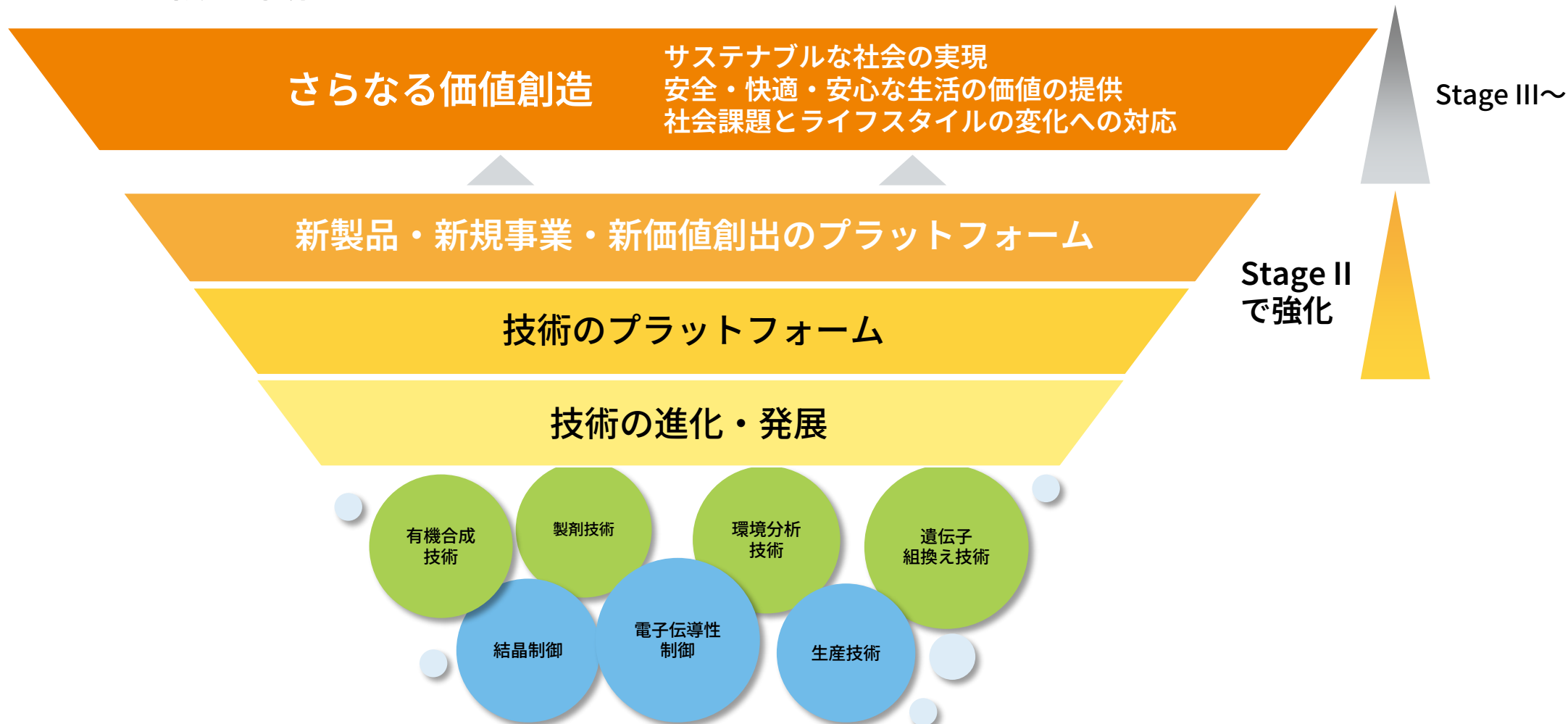
酸化チタン・その他無機

- ◆販売価格の改定。
- ◆原燃料の有利調達や酸化チタン硫酸法プラントの償却費・修繕費の削減等による製造コストの低減。
(実績▲11億円⇒中計22億円 実績対比+33億円)



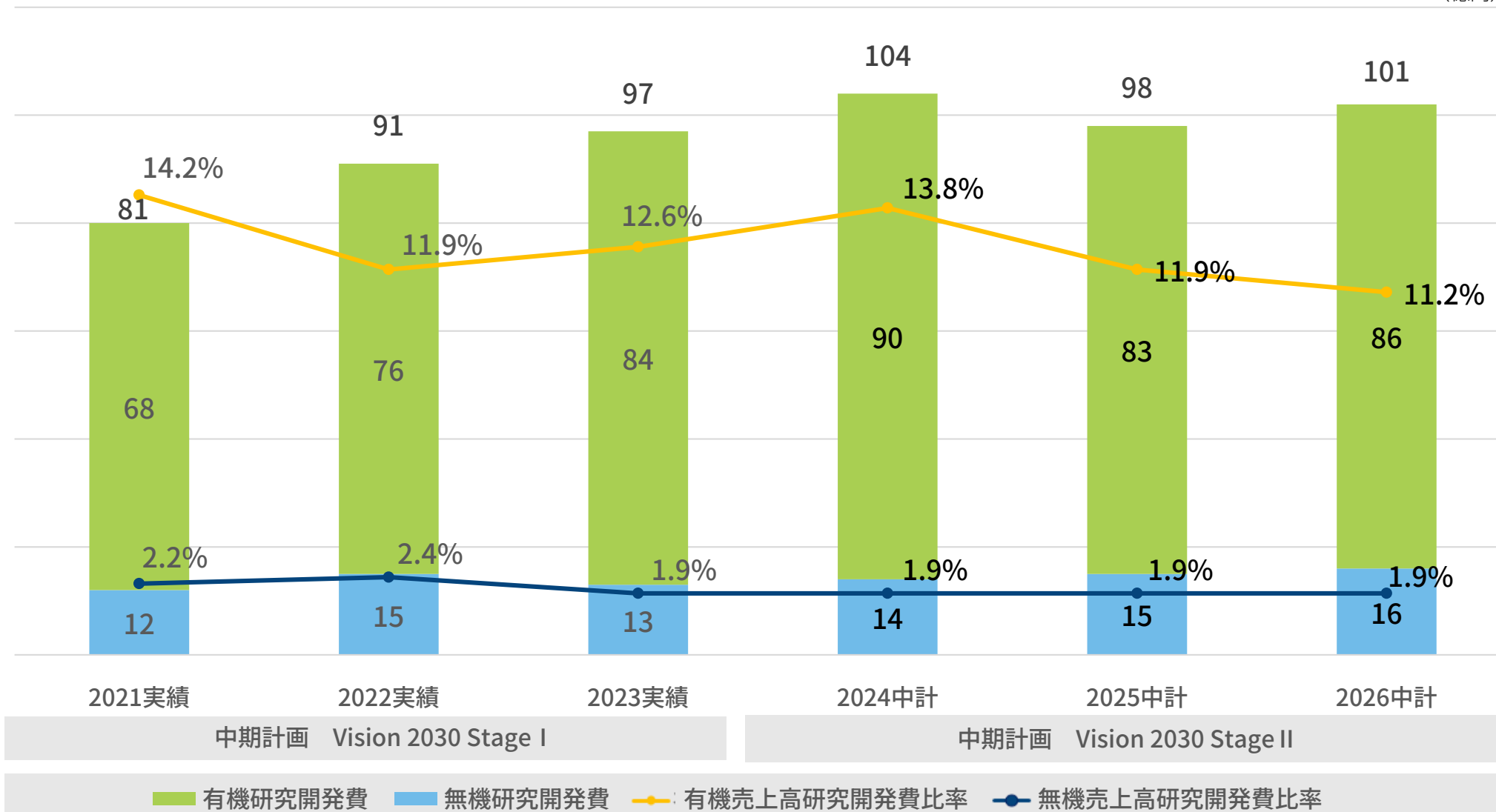
Vision 2030 Stage II 研究開発戦略（全社）

◆独創的な新製品・新規事業・新価値の創出のために、有機化学分野や無機化学分野で培った技術群を統合する基盤・環境を強化する。



Vision 2030 Stage II 研究開発費の推移 (全社)

(億円)



Vision 2030 Stage II 事業戦略（バイオサイエンス事業）

- ◆新規化学農薬の開発促進。生産技術の錬磨による製造コストの低減。
- ◆グローバルネットワークの活用による世界各国での農薬登録取得と販売エリアの拡大。

重点施策

- 研究・技術開発力の強化と効率化
- 新規化学農薬の開発・商品化の促進
 - －3年に1化合物以上の新規化学農薬を本格開発提案
 - －新たな価値創造テーマの具体化と実行
- グローバル化の加速
 - －農薬の安定供給・製造コスト低減により当社世界市場占有率の拡大
 - －世界各国での農薬登録の取得・維持
 - －農薬の販社複数起用など戦略的・革新的な営業施策の実行
- 他社M&Aや提携推進、他社剤導入による事業規模拡大
- バイオロジカル分野の開発・商品化

成長の源泉

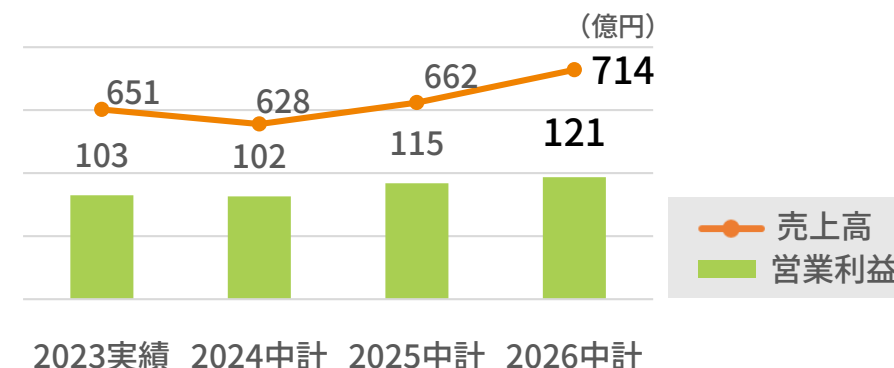
- 研究・技術開発力
 - 有機合成、農薬原体・中間体製造技術、生物・生理活性評価技術、製剤技術、安全性評価技術、環境分析技術、生物的防除技術、害虫行動制御技術、遺伝子組替技術、生産技術
- グローバルなネットワーク
 - －世界各国での農薬登録・開発力
 - －世界各国の販売拠点と販売連携先
 - －主要国の原料調達ソースと製造パートナー

主要投資 生産技術研究のための「ひょうご小野研究センター」の建設
M&A、業務提携



「ひょうご小野研究センター」のイメージ図

売上高、営業利益の推移



Vision 2030 Stage II 事業戦略（ヘルスケア事業）

- ◆Panoquell®の米国完全承認を取得し、世界主要国での販売開始。
- ◆Panoquell®原薬のフザプラジブナトリウムの適用拡大、疾病領域の拡大等による事業領域の拡大。

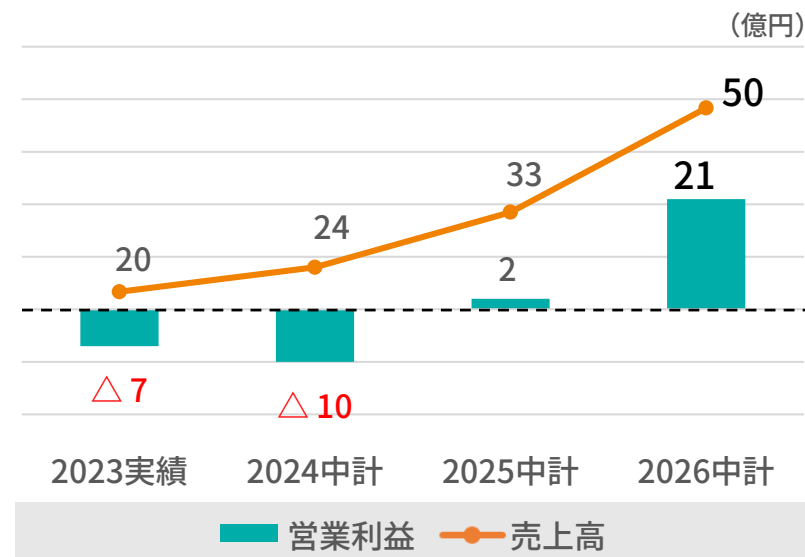
重点施策

- 研究開発力の強化と効率化
- 動物用医薬品等の開発・商品化の促進
 - 動物用および人体用医薬品分野の複数パイプラインからの事業化創出
- グローバル化の加速
 - 動物用医薬品PANOQUELL®の米国での拡販・世界主要国への展開

成長の源泉

- 研究・技術開発力
 - 有機合成、医動物薬原薬・中間体製造技術、薬効・薬理解析技術、製剤技術、安全性評価技術、生産技術
- グローバルなネットワーク
 - 世界各国の販売拠点と販売連携先
 - 主要国の原料調達ソースと製造パートナー

売上高、営業利益の推移



研究開発戦略（有機化学事業）

- ◆成長マーケットに向けた新規薬剤の開発促進、新製品の投入。
- ◆化学農薬は、他社剤の導入の検討や共同開発も推進。

<新規発展市場> 開発パイプライン

◆石原産業の高い農薬創製力*を活かした新規農薬開発の状況

開発剤	研究開発段階	Phase1	Phase2	Phase3	登録段階
殺虫剤A					
除草剤B					
殺菌剤C					
殺虫剤D					

→ : 2024~2026年度の期間で検討予定

*一般には、創薬確率が1剤/16万化合物とされる中、当社は1剤/約1.3万化合物

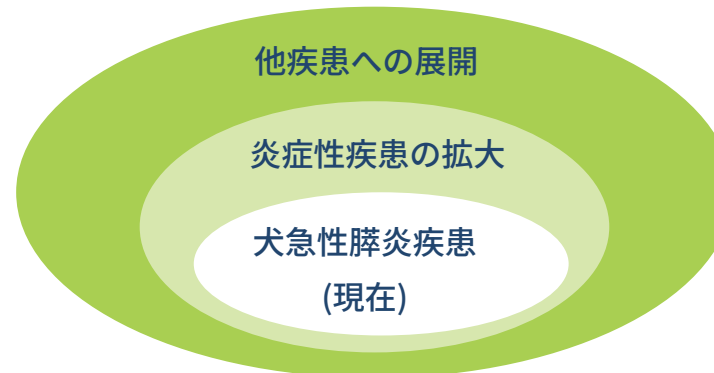
<新規発展市場> その他の開発

◆持続可能な農業へ貢献する剤の開発状況

開発中商品	上市時期
生物農薬	2026年度中
バイオスティミュラント剤	2026年度中

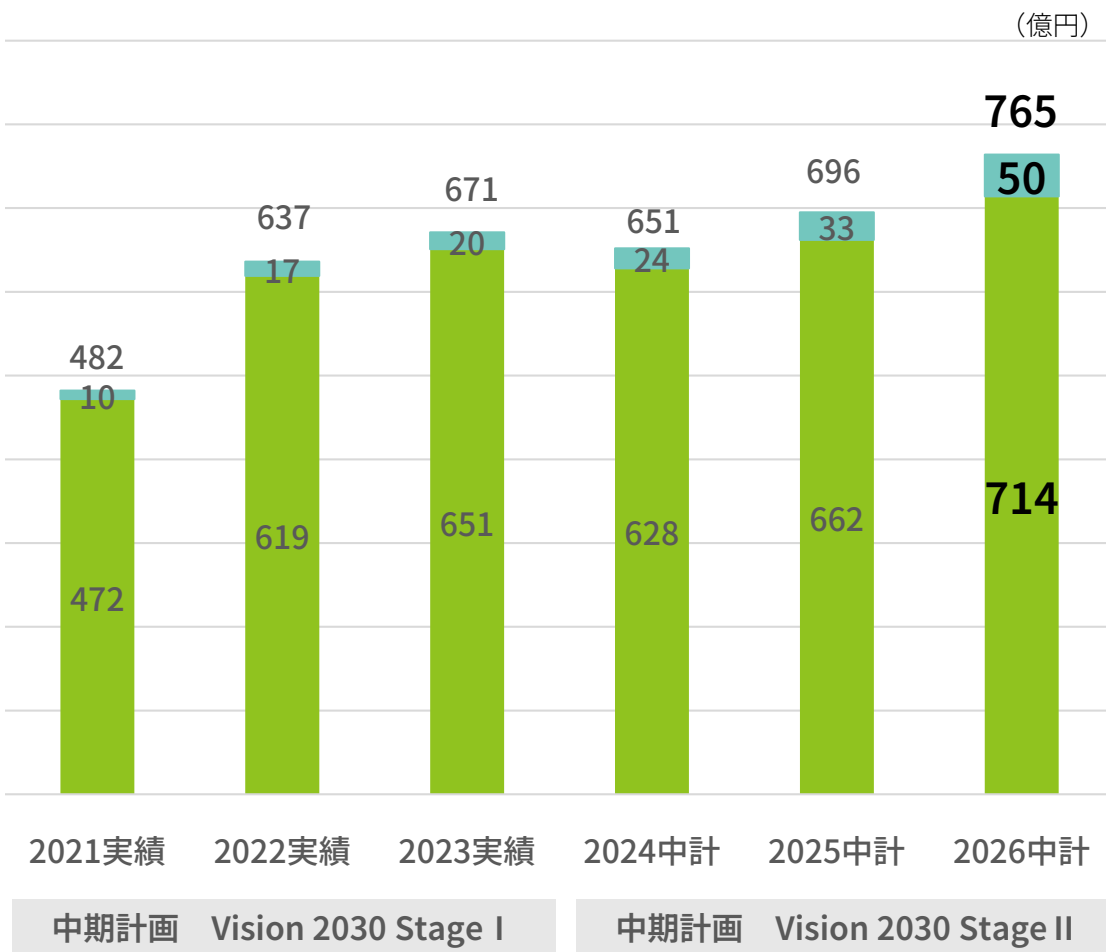
<継続発展市場> 動物用医薬品

◆Stage IIIに向けて、フザプラジブナトリウム水和物のユニークな作用機序を活用した拡大・展開

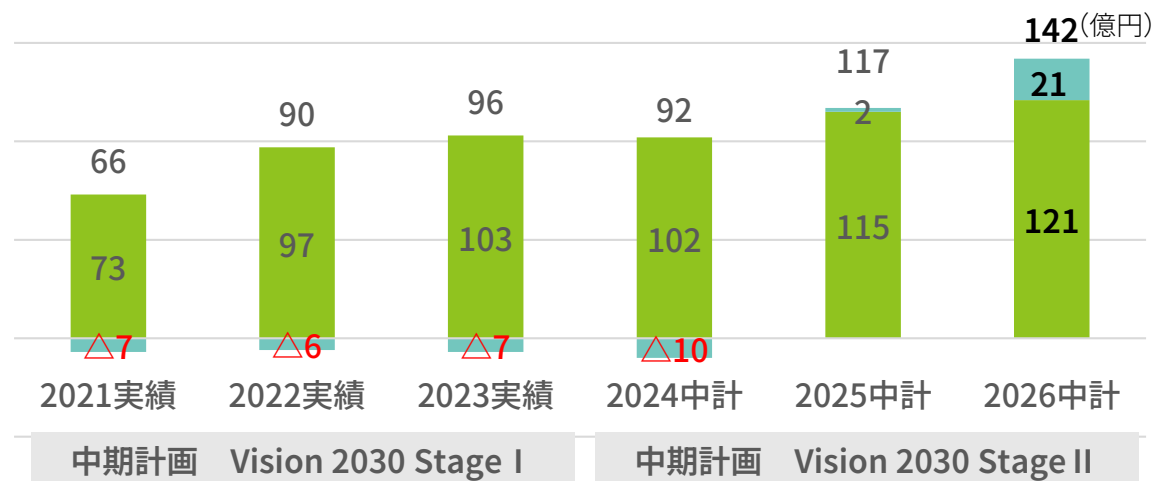


Vision 2030 Stage II 有機化学事業 売上高・営業利益計画

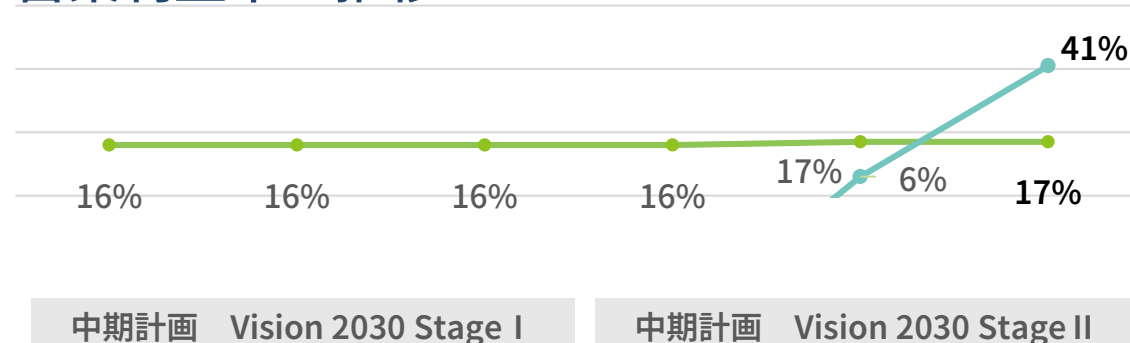
売上高の推移



営業利益の推移



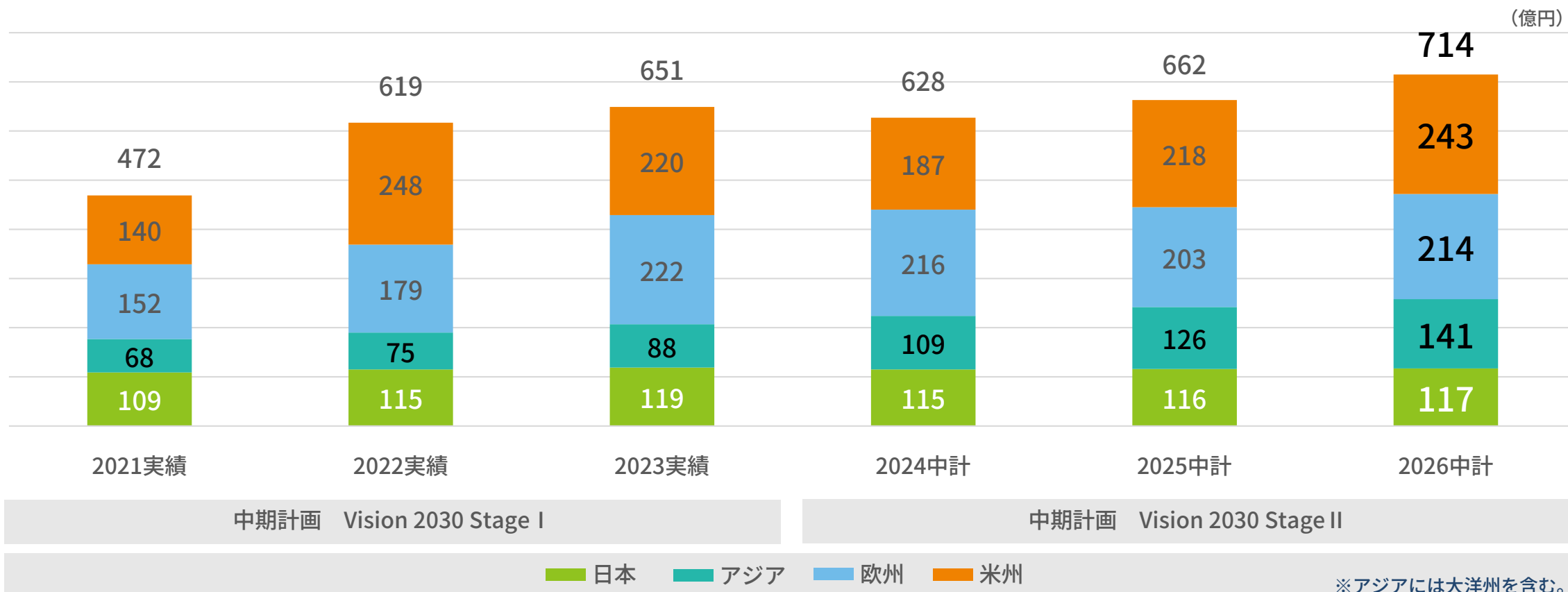
営業利益率の推移



■ バイオサイエンス ■ ヘルスケア ● バイオサイエンス営業利益率 ● ヘルスケア営業利益率

Vision 2030 Stage II 農薬 地域別販売計画

- ◆米州は、2025年度の除草剤市場の回復もあり、成長戦略剤の売上が伸長。
- ◆欧州は、主力農薬の後発品対策、殺菌剤イソフェタミドの拡販による売上維持。
- ◆アジアでは、複数販社の起用による拡販。

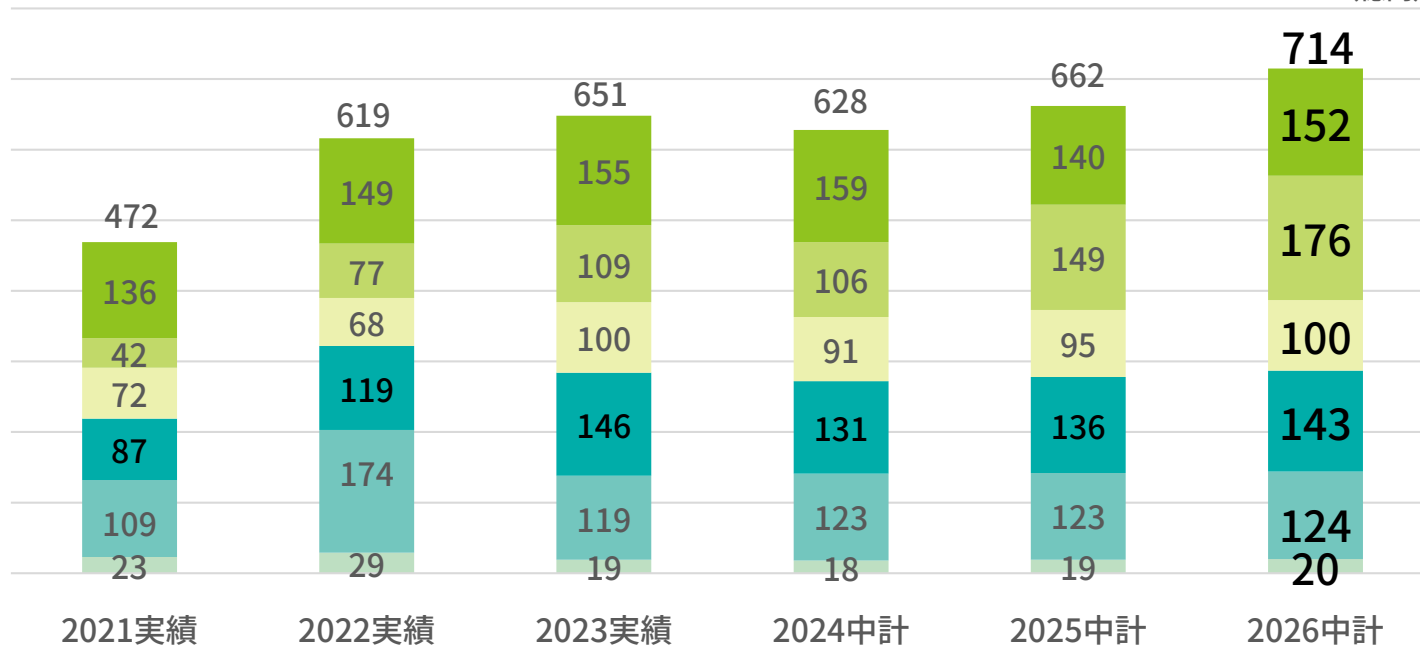


Vision 2030 Stage II 農薬 剤別販売計画

- ◆殺菌剤フルアジナムは、ブラジルの市場在庫の解消、新販社の採用による市場シェアの維持。
- ◆殺菌剤シアゾファミドは、登録の維持と販売地域の拡大。
- ◆殺虫剤フロニカミドは、欧州、米州での後発品の競争が激しくなる想定、混合剤の開発・投入により、市場シェア維持を図る。

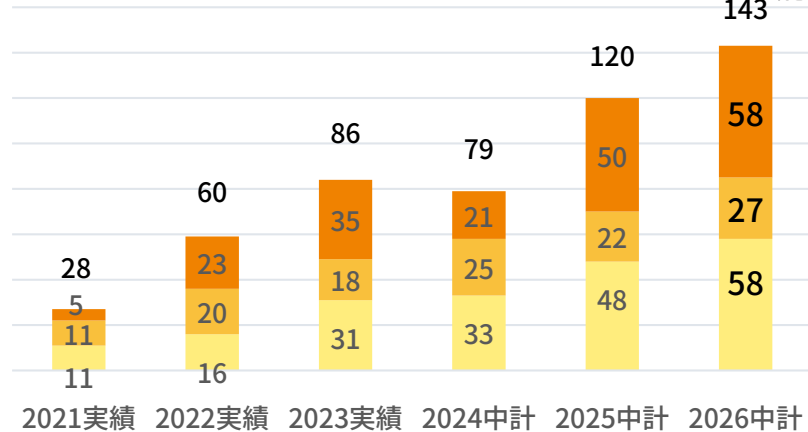
- ◆除草剤チアフェナシルは、北米除草剤市場の回復と新規混合剤の投入による拡販。
- ◆除草剤トルピラレートは、混合剤等による米国での売上伸長。複数国での販売開始。
- ◆殺虫剤シクラニプロールは、新製法による製造コスト低減。アジア、ブラジルでの売上伸長を見込む。

(億円)



成長戦略3剤

(億円)



中期計画 Vision 2030 Stage I

中期計画 Vision 2030 Stage II

中期計画 Vision 2030 Stage I

中期計画 Vision 2030 Stage II

ニコスルフロン フルアジナム シアゾファミド フロニカミド 成長戦略剤 その他

トルピラレート シクラニプロール
チアフェナシル

Vision 2030 Stage II 事業戦略（無機化学事業）

- ◆2026年度までに無機化学事業の構造改革を完遂し、収益性の高い事業体質への変革を図る。
- ◆研究・技術開発力の強化により、新製品開発を加速しつつ、機能性材料の拡販を推進。

重点施策

- 無機化学事業の構造改革
- 研究・技術開発力の強化と効率化
- 電子部品材料の拡販と生産能力増強
 - －MFマテリアル（延岡工場、日向工場）のプロセス改善等による品質向上とコスト低減
 - －電子部品材料分野向けポートフォリオ拡充
- 新規開発品の市場投入・新規ビジネスの創出によるビジネス拡大
- グローバル化の加速
 - －海外での技術営業力の向上
- 他社との協業による事業拡大
- 主要原燃料の有利調達の実現

成長の源泉

- 研究・技術開発力
 - －結晶制御、微粒子合成、粒子形状制御、分散技術、光学特性制御、電子伝導性制御、蓄熱・放熱技術、生産技術
- 幅広い強固な顧客基盤
- 豊富な製品ラインナップ
- ユニークな新規開発品
 - 高誘電・低誘電正接材料（フィラー材料）、新規高純度酸化チタン（電子部品材料）、高屈折材料、高漆黑材料、蓄熱材料

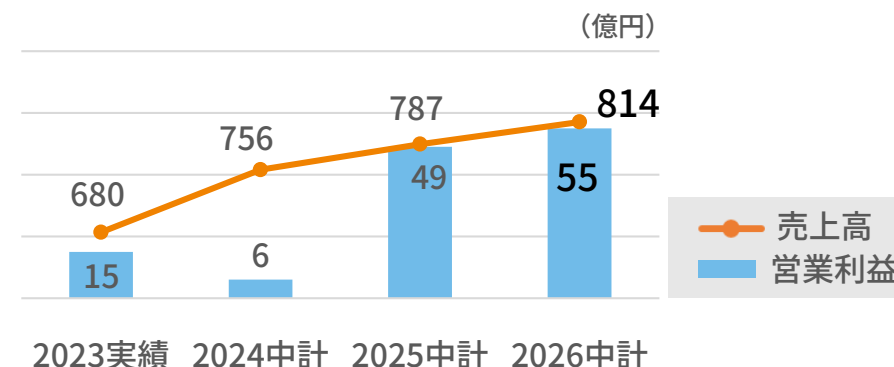
主要投資

MFマテリアル延岡第2工場建設（生産能力増強）
 四日市工場 電解槽ゼロギャップ化工事（省エネ）
 スラグリッチ化工事（鉱種自由度向上）



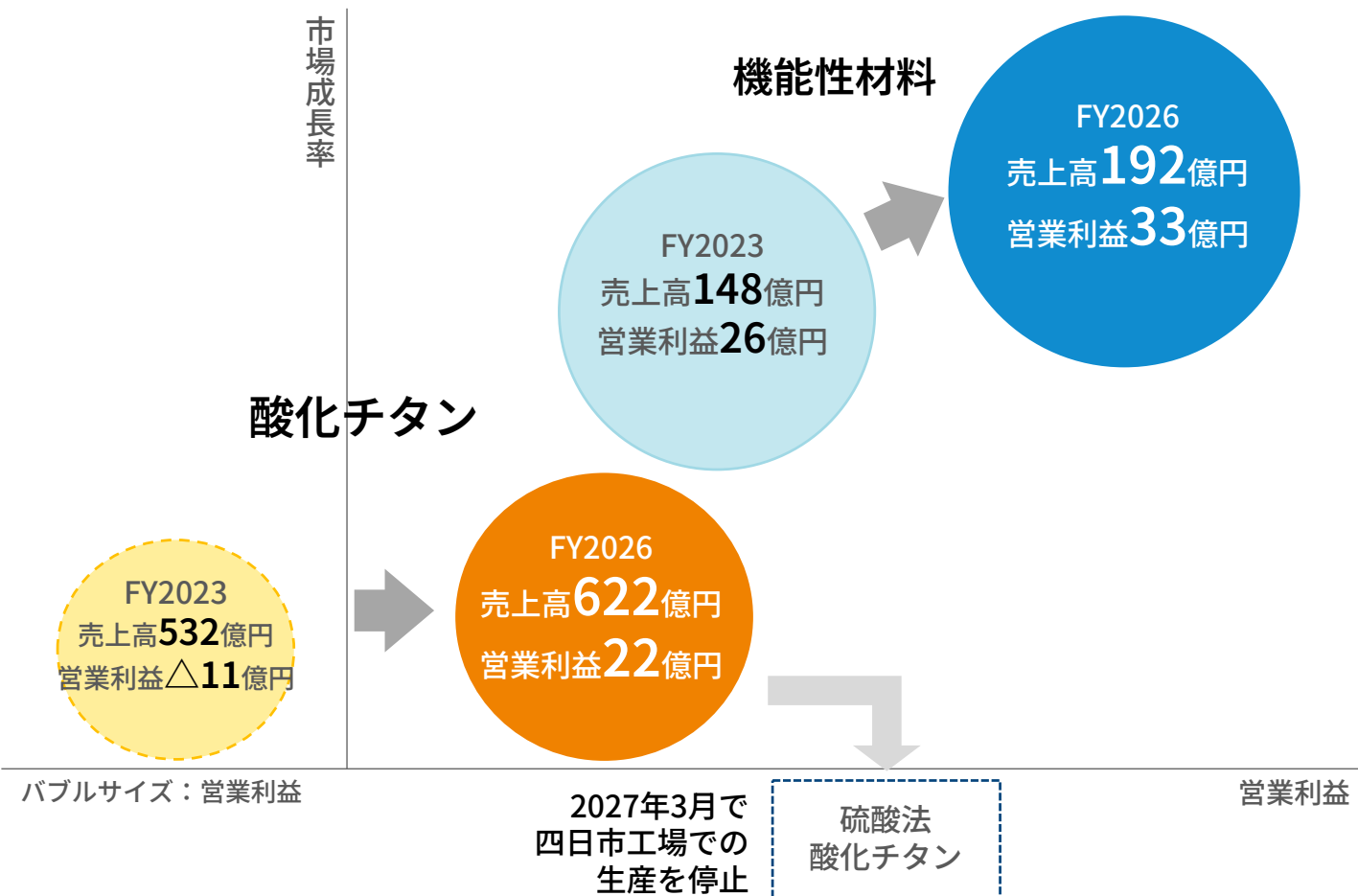
MFマテリアル延岡第2工場の完成予想図

売上高、営業利益の推移



無機化学事業の構造改革

◆Stage IIIに向け、無機化学事業の構造改革を完遂。



- 組織改編による無機化学事業本部の設置
 - ー販売、生産、研究開発機能を一体化
- 汎用酸化チタンから機能性材料ドメインへの製品ポートフォリオの本格転換
 - ー電子部品材料分野向けをはじめとした、新製品開発の促進
 - ー機能性材料ドメインへの資源投入
- 製造拠点と製品ラインナップの集約と合理化
 - ーグループ全体での生産の最適化と合理化による生産性の向上

Vision 2030 Stage II 研究開発戦略（無機化学事業）

◆電子部品材料分野向け製品のポートフォリオの拡充をはじめ、他分野での新製品の開発を促進。

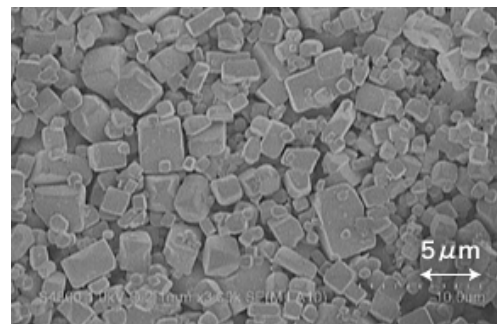
新製品開発

分類	開発材料	販売時期（単位：年度）			
		2024	2025	2026	2027
継続発展市場	高誘電・低誘電正接材料	■			
	新規高純度酸化チタン	■	■		
新規発展市場	高屈折材料	■	■		
	高漆黒顔料（Lushade®）	■	■		
	蓄熱材料（ハスクレイ®※）	■			

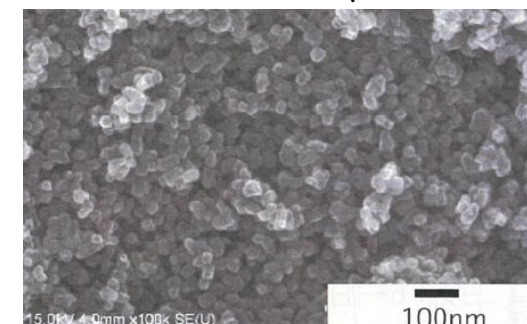
※本製品は、国立研究開発法人産業技術総合研究所との共同研究の成果を活用しています。

■：本格販売 ■：先行販売

高誘電・低誘電正接材料



新規高純度酸化チタン(新粒子サイズ)



高屈折材料



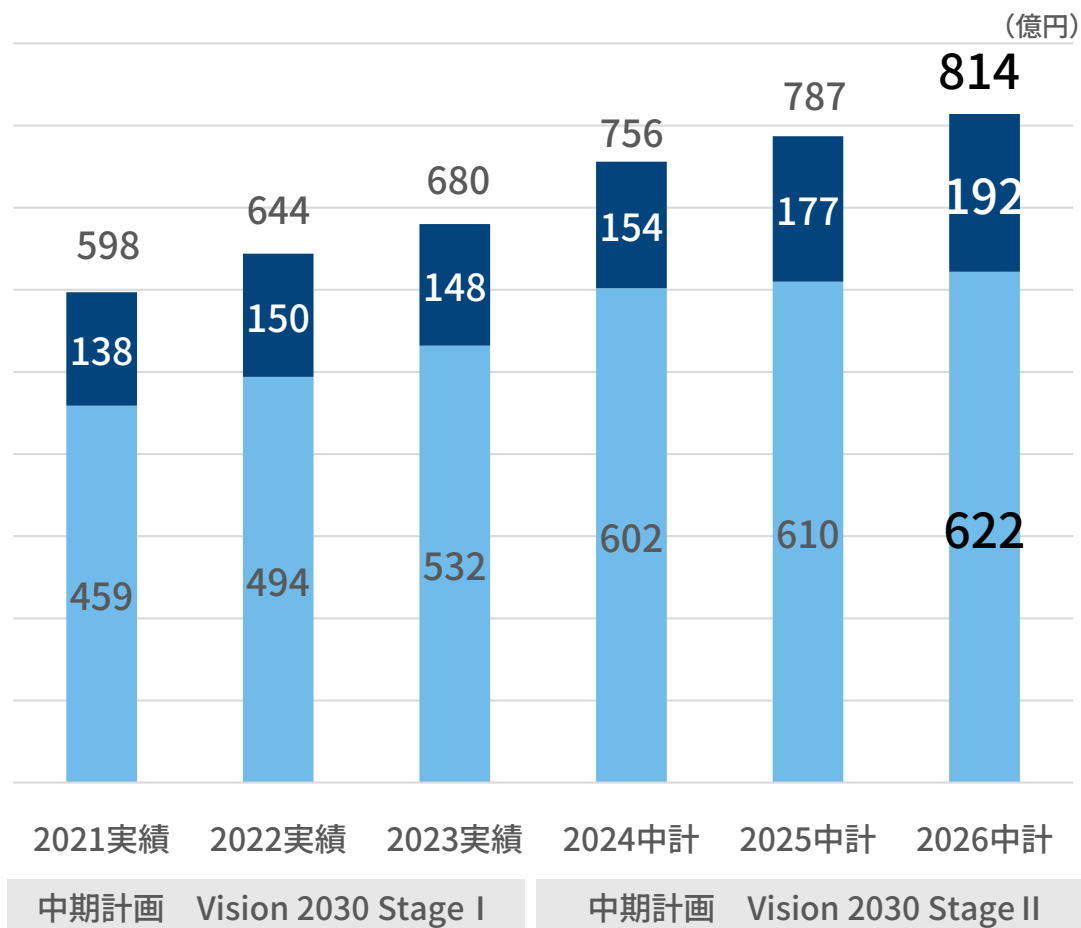
高漆黒顔料



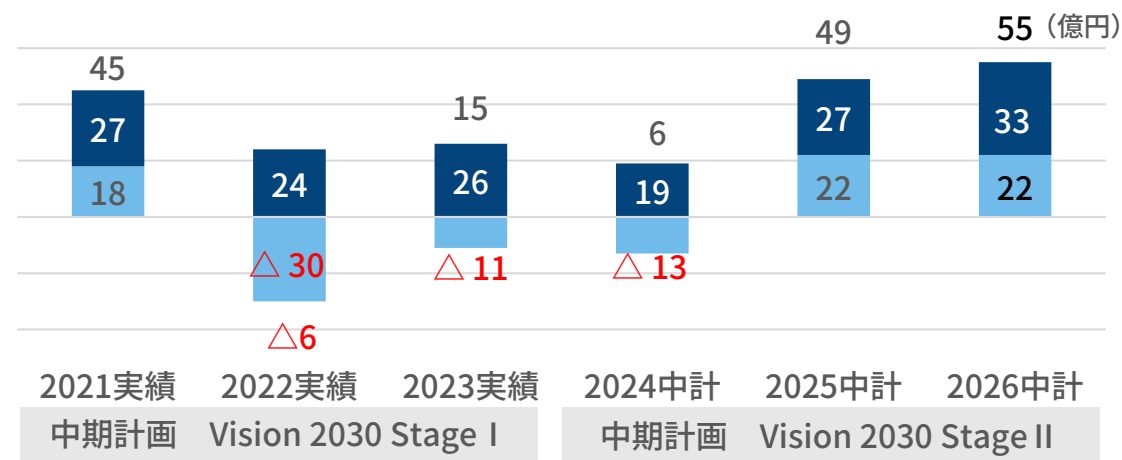
蓄熱材料（ハスクレイ）

Vision 2030 Stage II 無機化学事業 売上高・営業利益計画

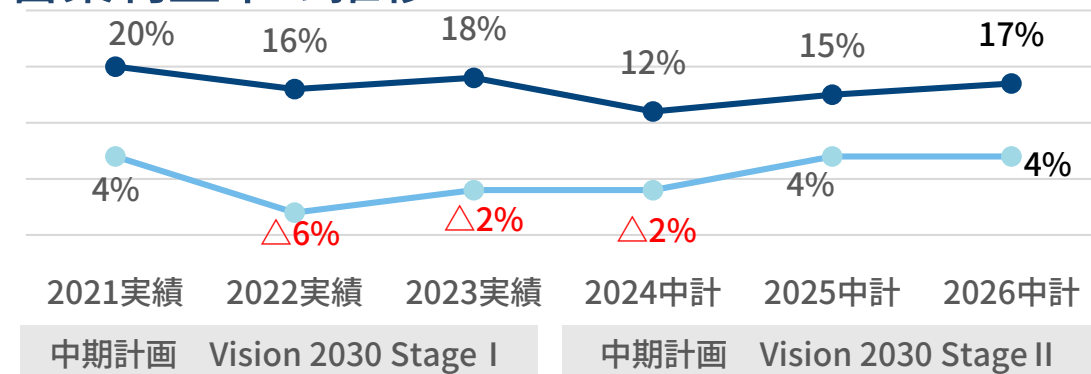
売上高の推移



営業利益の推移



営業利益率の推移



酸化チタン

機能性材料

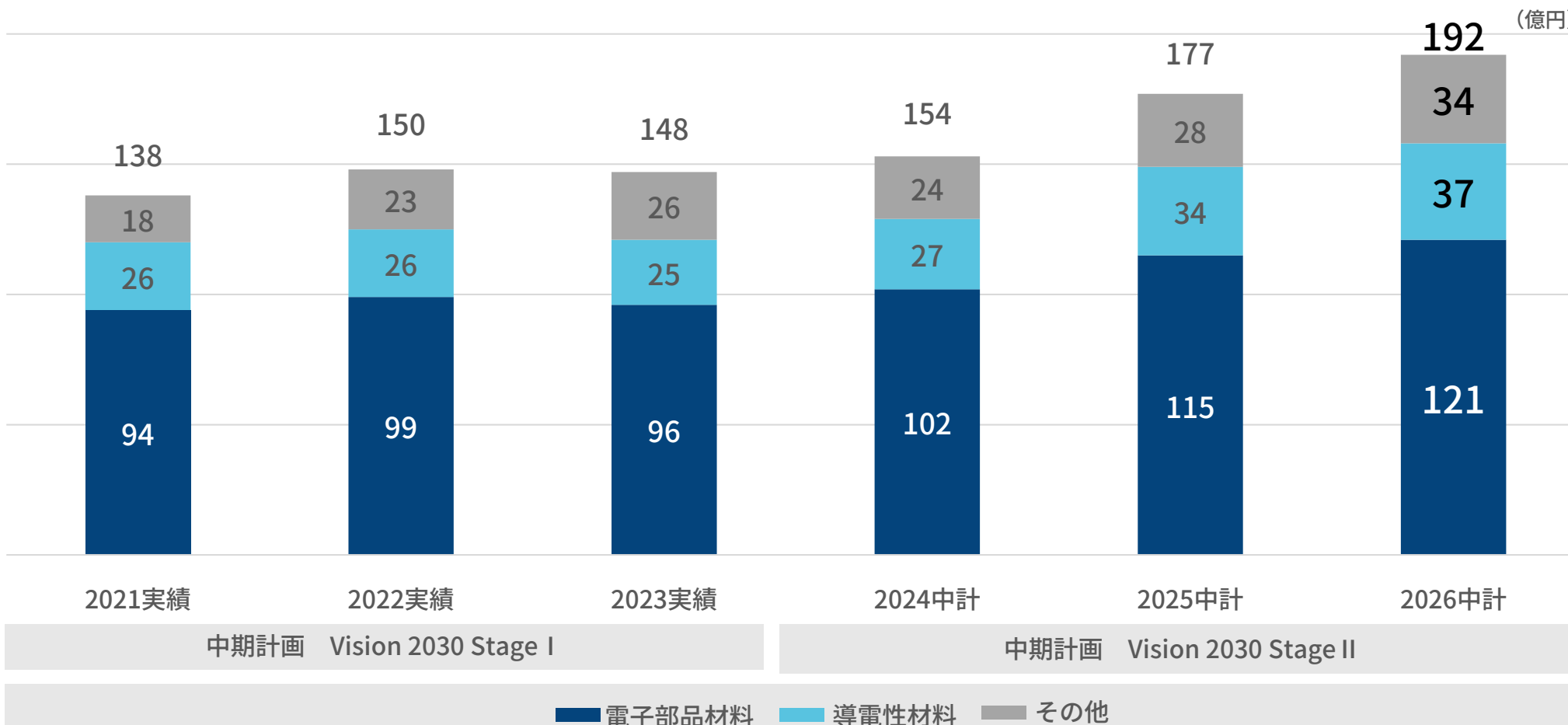
酸化チタン営業利益率

機能性材料営業利益率

Vision 2030 Stage II 機能性材料 材料別販売計画

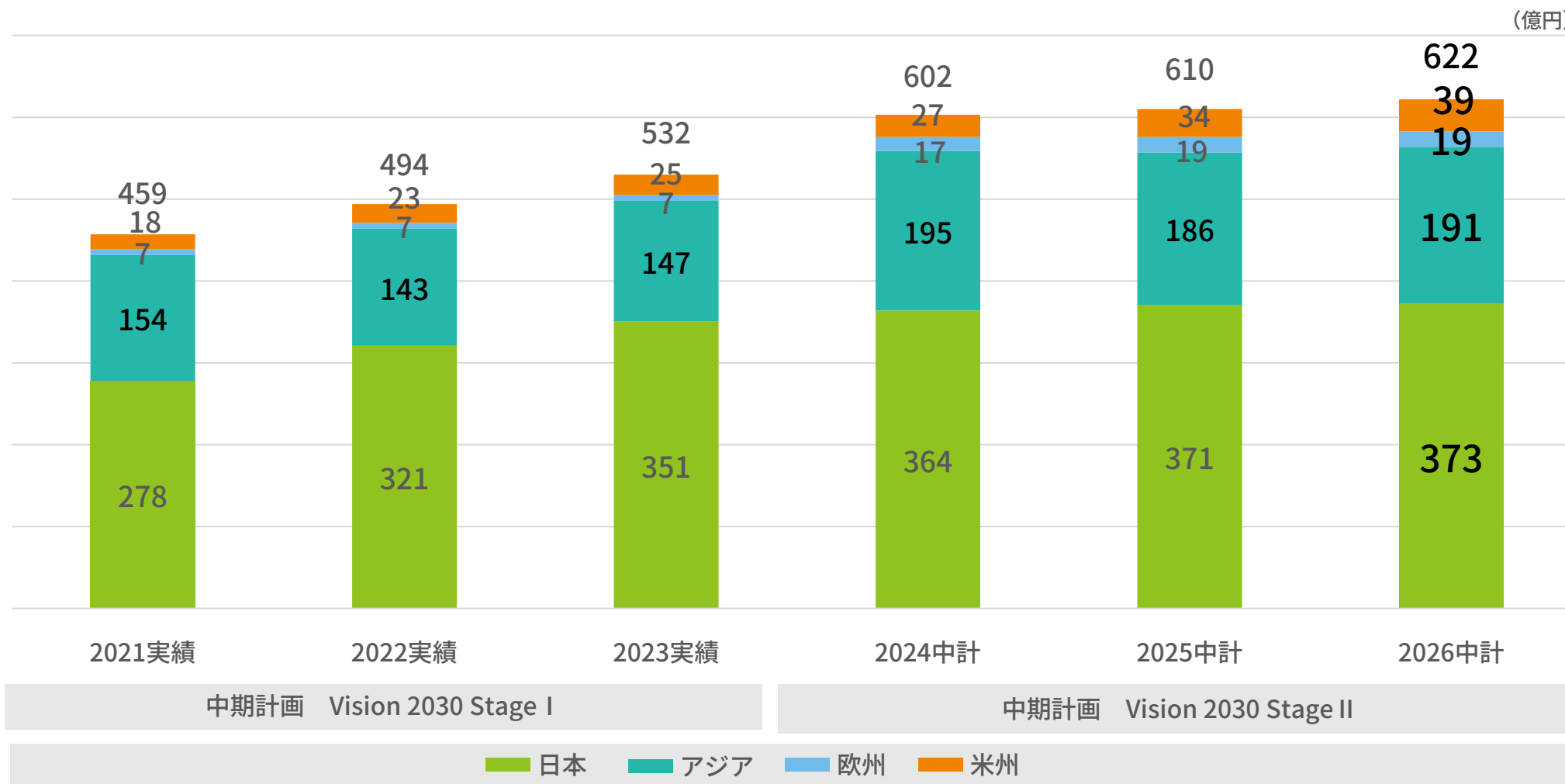
材料別売上高の推移

◆電子部品材料や導電性材料の販売を強化し、売上増。



Vision 2030 Stage II 酸化チタン 地域別販売

地域別売上高の推移



Vision 2030 Stage II 重点施策（経営全般）

企業価値を高めるためのサステナビリティへの取り組み

環境・社会への貢献

- 省エネや温室効果ガス削減に寄与する施策の創出
- ロードマップの実現によるカーボンニュートラルの推進
- 環境配慮型製品・技術の特定と開発
- サプライチェーンを含めた人権対応

DX推進

- 技術データ/情報共有システム導入によるイノベーションの加速
- デジタル化による合理化、省人化
- 生成AIの活用による生産性の向上
- DX人材の育成と従業員のITリテラシーの底上げ

人的資本経営の推進

- ISKグループ人財マネジメント方針に基づいた施策の実行
- 人材情報の蓄積・可視化（タレントマネジメントシステムの導入と活用）
- 経営戦略に連動した人材ポートフォリオの形成
- 従業員エンゲージメントの維持および向上
- 従業員のキャリア形成の推進

コーポレートガバナンスの継続・高度化

- コンプライアンス経営の継続・強化
- リスクマネジメントの強化

Vision 2030 Stage II キャピタルアロケーション

キャピタルアロケーション 2024-2026年度計画（3年間累計）

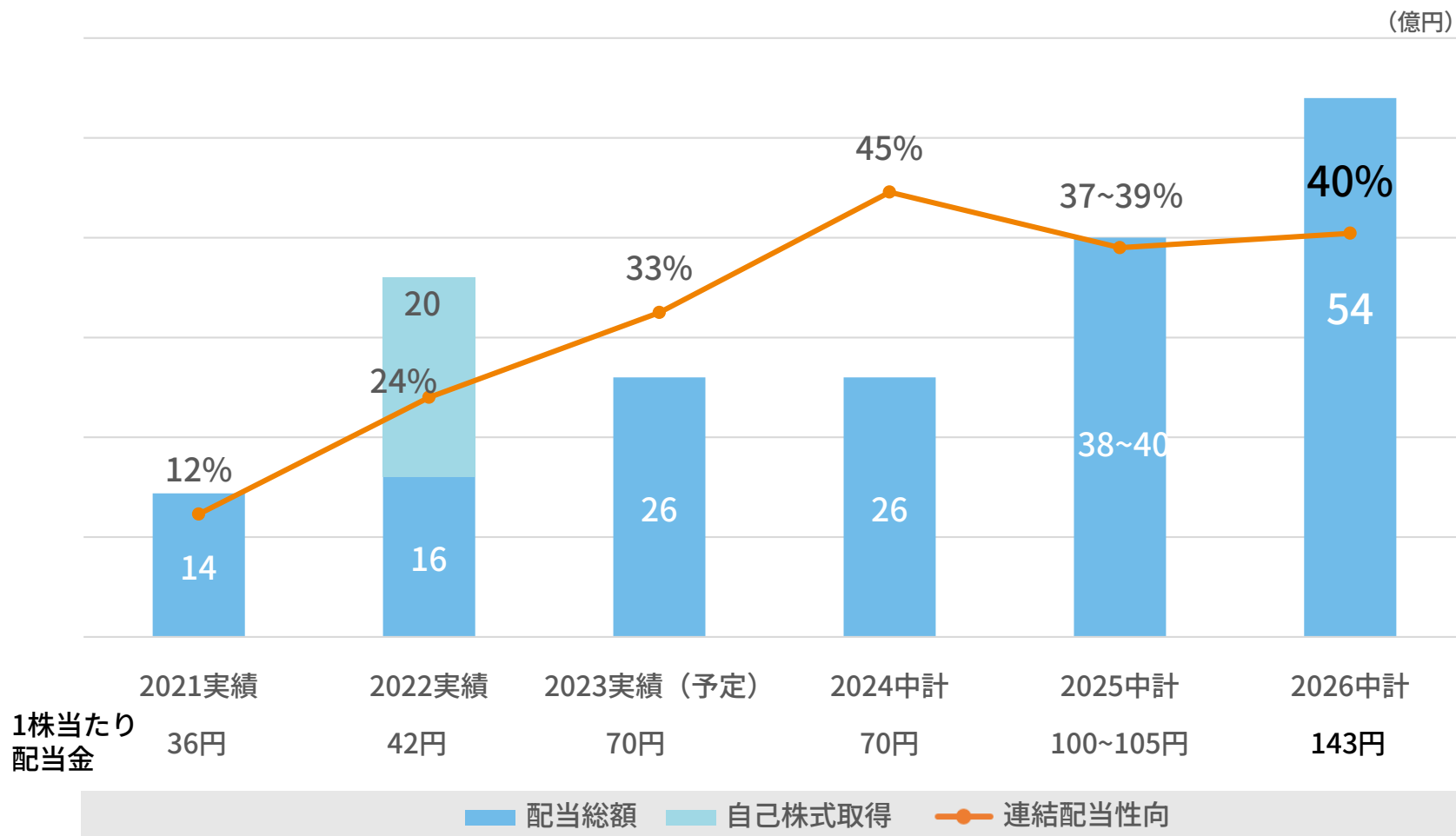
◆企業価値向上に向けた成長投資と株主還元を積極的に実施。



キャッシュフローの状況に応じて機動的な自社株買いを行います。

Vision 2030 Stage II 株主還元方針

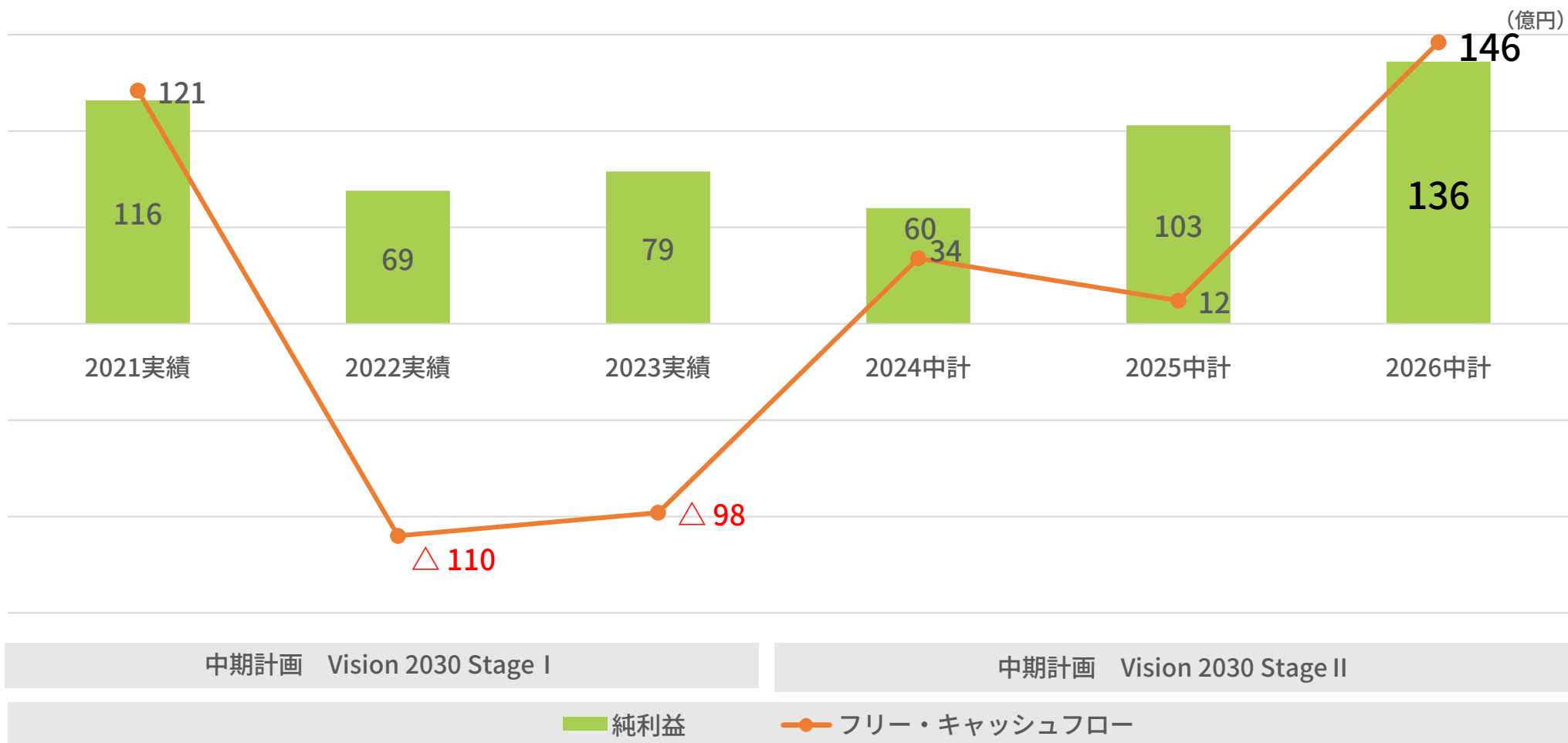
◆最終年度に向けて連結配当性向40%を目標とする。



株主還元方針

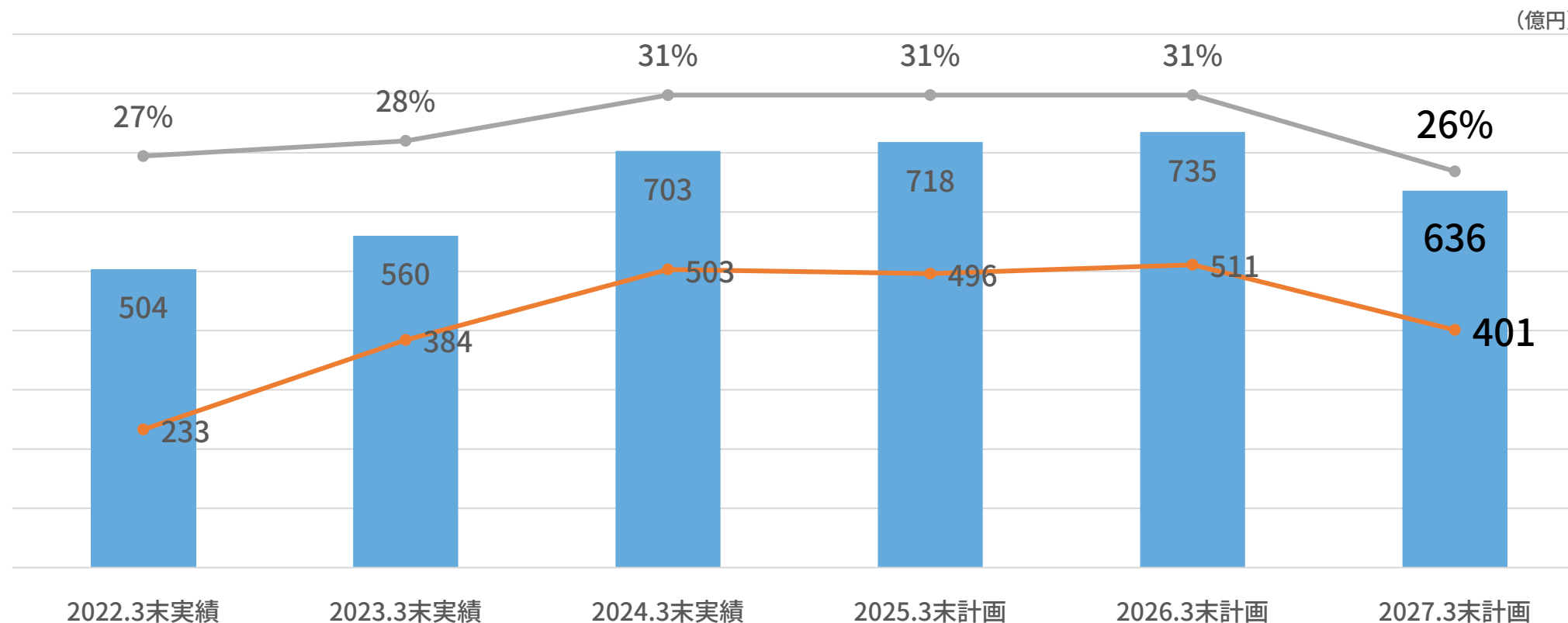
- ① 業績動向、財務状況、将来の事業展開に必要な内部留保の充実等を総合的に勘案して業績に応じた安定的な配当の継続に努める。
- ② 最終年度（2026年度）に向けて連結配当性向40%を目標とする。
- ③ 機動的な自社株買いを行う。

Vision 2030 Stage II フリー・キャッシュフロー計画



Vision 2030 Stage II 有利子負債残高計画

負債関連指標の推移



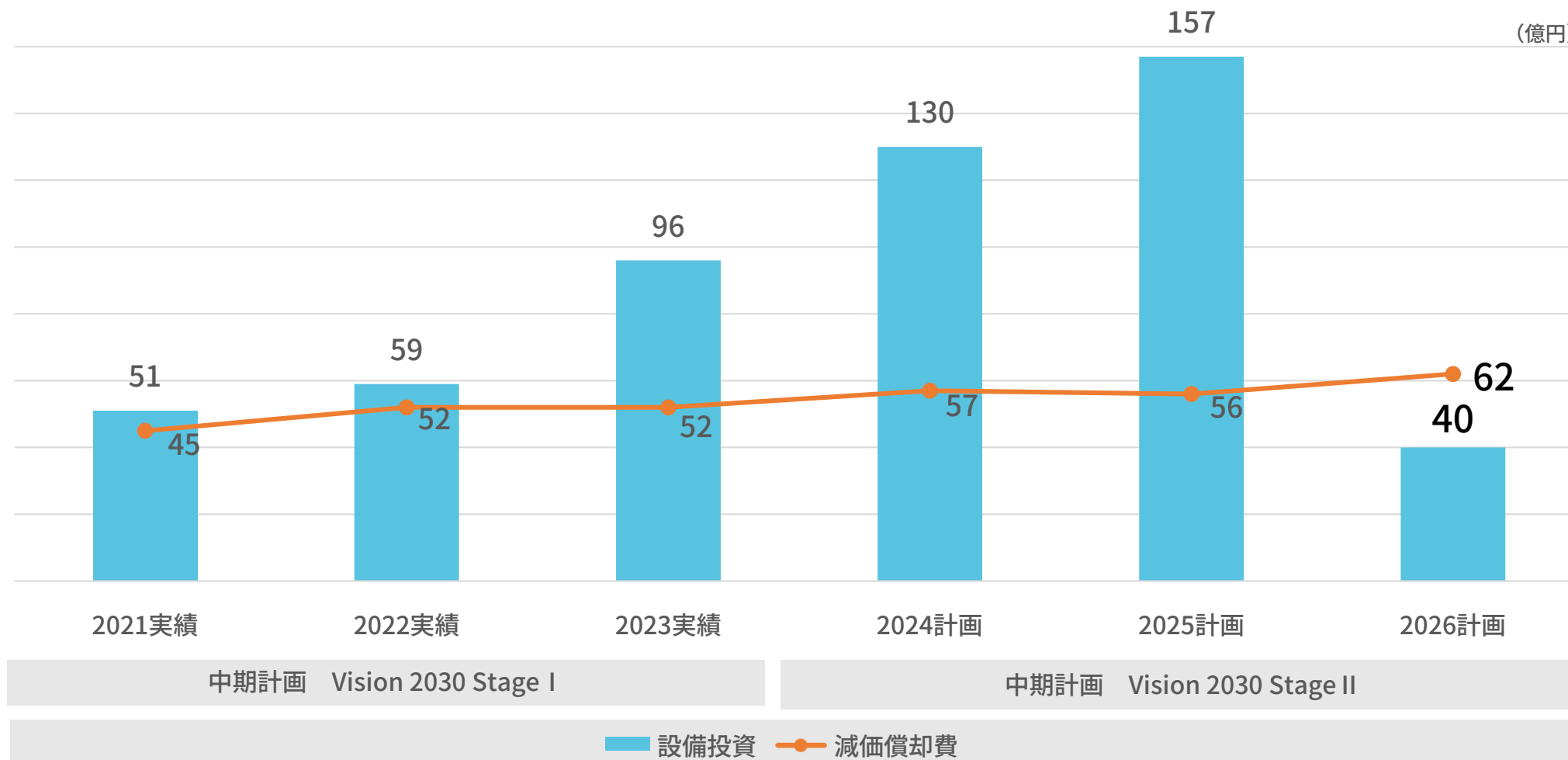
中期計画 Vision 2030 Stage I
 中期計画 Vision 2030 Stage II *

■ 有利子負債
 ● NET有利子負債
 ● 借入金依存度

* キャピタルアロケーションのその他成長投資 (約100億円) のキャッシュアウトは加味していません。

Vision 2030 Stage II 設備投資・減価償却費計画

設備投資・減価償却費の推移





資本コストや株価を意識した経営方針

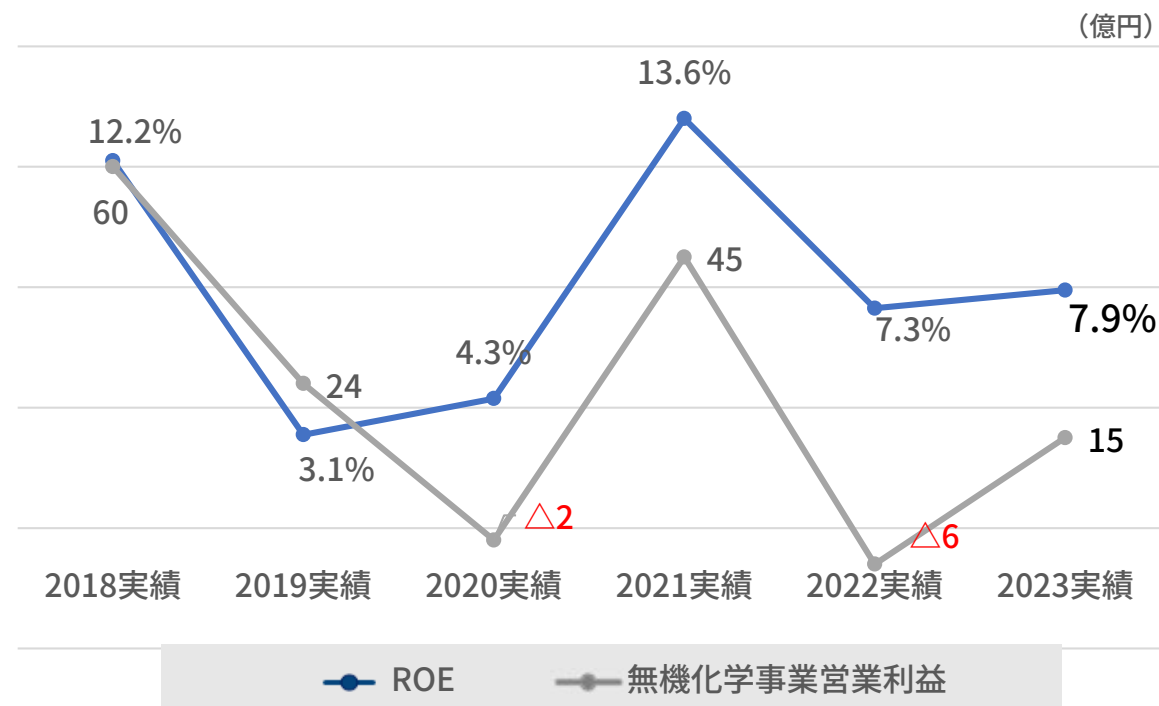


資本コストや株価を意識した経営方針

現状認識

- ◆ Vision2030 Stage I のROE目標値は10%以上。2021年度は13.6%を達成したものの、無機化学事業の営業利益が低迷したため、2022年度7.3%、2023年度は7.9%に留まった。
- ◆ 無機化学事業の営業利益のボラティリティが高いため、株主資本コストが高水準にあると認識している*。2022年度、2023年度はROEの低下により、ROEは株主資本コストを下回ったと見込まれる。
- ◆ PBRは、1倍未満で推移。

	2018 実績	2019 実績	2020 実績	2021 実績	2022 実績	2023 実績
PER (倍)	5.2	9.3	10.8	3.7	6.3	8.5
ROE (%)	12.2	3.1	4.3	13.6	7.3	7.9
PBR (倍)	0.6	0.3	0.5	0.5	0.5	0.7



* CAPM計算の結果では、2023年度末は約7%～約10%。

資本コストや株価を意識した経営方針

方針

- ◆ Vision2030 Stage II の重点施策の着実な実施により、営業利益：190億円以上、ROE：10%以上を目指す。
- ◆ 自社の研究・技術開発力を一層強化し、成長基盤の強化を図る。
- ◆ 無機事業の構造改革により、収益性の高い事業体質へ転換する。
- ◆ ROE上昇のために、ROIC経営を推進する。
- ◆ Stage II 期間中にPBR1倍以上を目指す。
- ◆ 株主還元を強化する。

取り組み

- ◆ 商品開発を着実に進めると共に、社内の研究・技術開発の仕組みや体制強化を実行。
- ◆ バイオサイエンス事業は、成長戦略剤の拡販、製法変更等による製造コストの低減を実行。
- ◆ ヘルスケア事業は、2026年度のPanoquell®の米国完全承認による拡販を実行。
- ◆ 無機化学事業は、新製品の開発・販売の加速、技術営業力の強化等により、機能性材料ドメインへ製品ポートフォリオの本格転換を実行。
- ◆ ROIC経営推進のためのロードマップの策定と実行。
- ◆ 2024年度配当（期末配当）は一株当たり70円を計画、Stage II では、最終年度の連結配当性向40%を目標。

IR活動の強化（株主・機関投資家との対話推進）

◆毎年の統合報告書で開示に加え、四半期ごとに自社ホームページでの開示。

機関投資家IR取材件数推移

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
国内投資家	77	48	39	71	51	61
海外投資家	14	19	9	19	21	39
計	91	67	48	90	72	100

会社説明会参加者数（2020年度からはWEB参加含む）

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
5月	42	36	中止	35	35	39
11月	39	32	22	38	34	41
計	81	68	22	73	69	80

完

- ・将来見通しに関わる記述についての注意事項

このプレゼンテーション資料には、公表時点での将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。日本および海外の経済情勢・需要動向・競合状況・為替の変動等に関わるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があることをご承知おきください。