

2022. 5. 13

**TOYOBO**  
Beyond Horizons

# 2021年度決算説明

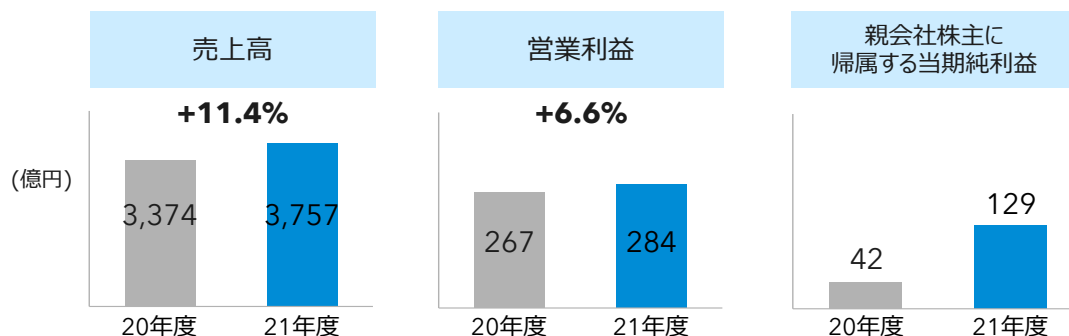
東洋紡株式会社  
代表取締役社長  
竹内 郁夫

皆さん、こんにちは。社長の竹内でございます。本日は弊社の決算説明会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。また、平素は弊社をお引き立ていただいておりますことを、併せて御礼申し上げます。

それでは、資料に従いましてご説明申し上げます。

## 2021年度 実績

原燃料価格高騰の影響あるも、工業用フィルム、PCR検査試薬が堅調に推移し、増収増益。  
 営業利益 284 億円（6.6% 増）、当期純利益 129 億円（3.1倍）



## 2022年度 予想

フィルムの増産効果、価格見直しを進めるものの、原燃料価格の高騰継続、PCR検査試薬の  
 出荷減を踏まえ、営業利益 240 億円、当期利益 130 億円を予想

まず、決算のポイントでございます。2021年度実績でございますが、原燃料価格高騰の影響がありましたが、工業用フィルム、PCR検査試薬が堅調に推移したことから、増収増益となりました。売上高は前年比11.4%増の3,757億円、営業利益は同じく前年比6.6%増の284億円、当期純利益については129億円となりました。前年に比べて特損益の改善があったことで、3.1倍となっております。

2022年度の予想でございますが、フィルムの増産効果、各製品において価格の見直しを進めてまいります。しかしながら、原燃料価格の高騰が継続すること、それからPCR検査試薬の出荷減を踏まえまして、営業利益については240億円、当期利益については130億円を予想しております。

## 決算サマリー | PL

TOYOBO

	20年度	21年度	増減		直近予想 (22/03) (億円)
			金額	率	
売上高	3,374	<b>3,757</b>	+383	+11.4%	3,700
営業利益	267	<b>284</b>	+18	+6.6%	290
(率)	7.9%	<b>7.6%</b>	-	-	7.8%
経常利益	207	<b>231</b>	+24	+11.5%	240
特別損益	▲ 151	<b>▲ 83</b>	-	-	
親会社株主に帰属する当期純利益	42	<b>129</b>	+87	+206.2%	105
EBITDA* <small>* 営業利益 + 減価償却費 (のれんを含む)</small>	458	<b>485</b>	+28	+6.0%	
EPS (円)	47.3	<b>144.8</b>	-	-	
ROE* <small>* 当期純利益 ÷ 期首・期末平均自己資本</small>	2.3%	<b>6.8%</b>	-	-	
ROIC* <small>* NOPAT ÷ (有利子負債 + 純資産)</small>	5.0%	<b>5.1%</b>	-	-	
営業CF	350	<b>171</b>	▲ 179	-	
減価償却費	191	<b>201</b>	+10	+5.2%	
設備投資	233	<b>336</b>	+104	+44.7%	

■ 特別利益：投資有価証券売却益 65 億円

■ 特別損失：うち、減損 94 億円（医薬品製造受託事業、衣料繊維事業、ゼノマックスジャパン）

■ 配当は、一株あたり 40 円（予定）

3

それでは中身について、詳しくご説明申し上げます。PLを中心としたスライドでございます。

売上高、営業利益については、今、申し上げた通り、増収増益となっております。特別損益については、欄外に特別利益、投資有価証券売却益65億円、それから特別損失、そのうち、減損損失を94億円計上したということでございます。

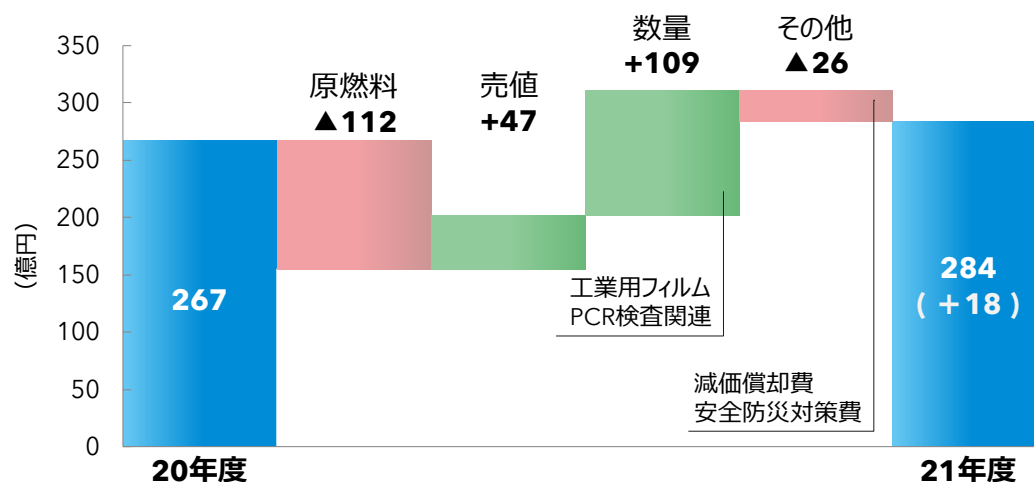
営業キャッシュフローについてですが、昨年と比べて、全体としては落ちております。これは売上の回復に伴って、運転資金が増加したことが影響しております。

減価償却についてはフィルムへの投資が続いているということで増えています。設備投資については100億円強の増加となっておりますが、こちらについても、フィルムの増加が非常に大きく効いているということでございます。

配当につきましては、今年度は一株当たり40円を予定しております。

## 営業利益の増減要因

TOYOBO



	20年度			21年度		
	上	下	通期	上	下	通期
為替レート (円/US\$)	107	105	106	110	115	112
国産ナフサ (千円/kl)	28	35	31	51	63	57

続きまして、営業利益の増減要因について触れさせていただきます。

原燃料価格の高騰、下の欄にナフサの推移がございますが、当社は1キロリットル当たり1,000円上昇しますと、5億円のコストアップになります。それを踏まえて、原燃料価格については112億円という上昇となりました。この原燃料価格に対して価格転嫁を進めてまいりましたが、今期については、価格転嫁が間に合っていない部分がございます。それを補う形で、付加価値の高い製品の数量が伸びたことで、全体としては増益を確保したということになります。

売値の見直しでございますが、112億円に対して47億円で、4割強にとどまっております。特に影響があったのは、パッケージングフィルムで、後ほどもう少し詳しく申し述べます。ここについては終わった期だけではなくて、今年度、新しい年度についても、原燃料価格の上昇がさらに続いておりますので、今年度の大きなテーマとして売値の見直し、これがどこまで実現できるかが、大きなテーマでございます。

数量の部分でございますが、工業用フィルム、PCR検査、その他にもバイオの酵素関係の辺りが増益に寄与しております。その他のマイナス26億円の中には、減価償却費増に加えて、安全防災対策費らの増加も影響しております。

## 決算サマリー | BS

TOYOBO

	(B)		(A)	(億円)
	20/3末	21/3末	22/3末	増減(A)-(B)
総資産	4,889	4,912	<b>5,178</b>	+266
現預金	252	347	<b>272</b>	▲ 75
棚卸資産	806	763	<b>960</b>	+197
有形固定資産	2,315	2,246	<b>2,276</b>	+29
純資産	1,826	1,886	<b>1,971</b>	+85
自己資本	1,779	1,857	<b>1,949</b>	+91
うち利益剰余金	619	644	<b>747</b>	+103
非支配株主持分	47	29	<b>23</b>	▲ 6
有利子負債	1,751	1,870	<b>1,912</b>	+43
D/E レシオ	0.98	1.01	<b>0.98</b>	-
Net Debt / EBITDA倍率*	3.8	3.3	<b>3.4</b>	-

\* (有利子負債 - 現預金) <期末> / EBITDA

5

次のバランスシートの関係でございますが、ここでは2点申し上げます。

先ほど運転資金増加と申し上げましたが、棚卸資産が増加しているということ。それから年度初めには、コロナウイルスの影響に備えて、手元の資金を厚めに持っていましたが、平時に戻ったということで、現預金は落としております。

財務体質については、Debt equity ratioが1倍を切るということで、健全性を維持しております。

## 決算サマリー | セグメント別

**TOYOB0**

(億円)

	売上高		営業利益			直近予想 (22/02)
	20年度	21年度	20年度	21年度	増減	
フィルム・機能マテリアル	1,528	<b>1,703</b>	200	<b>199</b>	▲ 1	210
モビリティ	366	<b>447</b>	▲ 16	<b>▲ 18</b>	▲ 2	▲ 18
生活・環境	1,091	<b>1,143</b>	44	<b>35</b>	▲ 9	37
ライフサイエンス	271	<b>350</b>	45	<b>87</b>	+41	78
不動産・その他	118	<b>114</b>	23	<b>22</b>	▲ 1	21
消去・全社	-	-	▲ 30	<b>▲ 40</b>	▲ 10	▲ 38
合計	3,374	<b>3,757</b>	267	<b>284</b>	+18	290

6

セグメント別の動きでございます。

売上については各セグメントとも、増収を確保しております。

一方、営業利益については、ライフサイエンスのみが増益で、他のセグメントについては、冒頭申し上げましたように、原燃料価格影響で、減益になっております。そのうち、フィルム・機能マテリアルについては、期の途中までは前年を上回る利益でしたが、年度後半、原燃料影響があったということでございます。この中の消去・全社が10億円増えておりますが、研究開発費が増えているということでございます。

(億円)

	20年度			21年度			増減	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	金額	率
売上高	738	791	1,528	859	844	1,703	+175	+11.4%
営業利益	87	113	200	122	77	199	▲1	▲0.7%
(率)	11.8%	14.3%	13.1%	14.2%	9.1%	11.7%	-	-

## 包装用フィルム

- 需要は堅調も、原料価格が年度後半に急騰し、販売価格の改定が追いつかず

## 工業用フィルム

- 液晶偏光子保護フィルムは、新ライン（3号機）の稼働により、約 20% 増収
- セラコン用離型フィルムは、新ライン（加工設備）の稼働により、約 15% 増収

## 機能マテリアル

- 工業用接着剤“バイロン”は、エレクトロニクス用途の販売が堅調に推移も、原料高の影響を受ける

7

それでは、セグメント別の内容について、触れさせていただきます。フィルム・機能マテリアルセグメントでございますが、増収微減益となっております。

そのうち、三つの事業が大きな塊になりますが、包装フィルムは、増収大幅減益になっております。需要は、巣ごもり需要もあって堅調が続いておりますが、原燃料高の影響がございました。とりわけ、オレフィン関係は、一昨年の火災事故の影響と、原燃料高によるスプレッドが特に悪化したことで、苦戦しました。現時点、これまで6回目の値上げを石化メーカーさんからされており、それについては価格転嫁を、お客様にご理解いただいております。その辺りが実際の払い出しの単価に効いてくるのは、この4-6月期ということで、その部分についてはこの4-6でスプレッドを回復する。ただし、足元でも第7次の引き上げの要請が石化メーカーさんからきておりますので、今後さらに値上げの申し入れを続けていくということでございます。

工業フィルムについては、増収増益となっております。増収増益をけん引したのが、液晶偏光子保護フィルムSRFで、こちらが新ラインの稼働によって20%増収になりました。それからセラミックコンデンサ用は、年率7%の成長が続いている市場でございますが、こちらについても新ラインが稼働したことで、15%増収となっております。SRF、ディスプレイ関係ですが、最終のテレビの台数そのものは、なかなかこれ以上増えない方向ではあります。1台当たりの面積が広がっているということで、大画面化。大画面化になると、このSRFが特徴を發揮

するということで、全体としては、保護フィルムの中では50%以上のシェアを今、確保できているのではないかと、われわれは見ております。

機能マテリアルについては、工業用接着剤以外に印刷用の刷版とか、いろいろなものが三つほど入っております。中でも、この工業用接着剤バイロンでございますが、エレクトロニクス用の製品が販売を伸ばしました。しかしながら、原材料の影響を受けて、こちらも微減益になっております。



(億円)

	20年度			21年度			増減	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	金額	率
売上高	150	216	366	216	232	447	+81	+22.3%
営業利益	▲ 13	▲ 3	▲ 16	▲ 9	▲ 9	▲ 18	▲ 2	-
(率)	-	-	-	-	-	-	-	-

### エンジニアリングプラスチック

- 海外は、中国、米国、タイの販売が堅調。販売価格の改定も進む
- 国内は、販売価格の改定が追いつかず。年度後半は、自動車減産の影響を受ける

### エアバッグ用基布

- 原料高に対し、販売価格の改定が追いつかず、苦戦

8

次のセグメントに移らせていただきます、モビリティでございます。こちらは、前半は回復基調にありましたが、後半は半導体不足あるいは原材料不足で調整が入ったことで、セグメント全体としては赤字で、苦戦しています。エンジニアリングプラスチックについては、利益を確保できていますが、エアバッグ用基布の赤字が大きかったということでございます。

エンジニアリングプラスチックについては、海外は堅調で、しかも販売価格の改定が進みました。一方、国内については、数量は前半回復しましたが、後半の価格改定が追いつかず、海外に比べて国内については、やや苦戦したということでございます。

一方、エアバッグについては、今、申し上げましたように大苦戦で、今、体制を見直して、立て直しを急いでおります。火災事故によるコスト高要因、供給責任を果たすために、やや不利な条件での原糸調達、原料調達ということで、コスト高要因。それに加えて、年度後半から、ナイロン66の価格が非常に上がってきたということで、こちらについても、お客様との、ナフサベースとか条件面での不利なものがございまして、全体としては、この赤字の幅がなかなか解消しなかったというのが、終わった2021年度でございます。

なお、この赤字の現状改善に向けては、まずタイでの原糸工場を立ち上げるということで、スプレッドの改善を図ります。タイの新工場については、当初は、前回、半年前に皆さんにお話をしたときは、この4月稼働と申し上げましたが、コ

ロナ影響もございまして、稼働時期が6月までずれ込む予定でございます。実質稼働した後、認証までに1年弱の時間がかかりますので、少し時間がかかりますが、来年度前半にはこれを商業生産することで、スプレッドの改善にもっていきたいと考えております。

(億円)

	20年度			21年度			増減	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	金額	率
売上高	502	590	1,091	547	596	1,143	+51	+4.7%
営業利益	18	26	44	19	16	35	▲9	▲21.1%
(率)	3.5%	4.4%	4.0%	3.4%	2.7%	3.0%	-	-

### 環境ソリューション

- VOC処理装置は、前年度の海外営業活動の停滞による受注減で減収。  
ただし、LIB市場の拡大により受注は好調

### 不織布

- 長繊維不織布スパンボンドは、建材用途で回復も、自動車減産、原料高の影響を受ける

### 繊維機能材

- ポリエステル短繊維、機能性クッション材“プレスエア―”は、原料高の影響を受ける
- スーパー繊維は、釣糸・自転車タイヤ用途などニッチ分野の需要堅調

### 衣料繊維

- 中東向け特化生地は堅調も、スポーツ用途、ユニフォーム用途は回復遅れ

9

生活・環境のセグメントでございます。こちらも、いろいろな事業が入っていますが、こちらの事業は、合織の技術で産業用に展開しているものが多くございます。全体としては増収減益になっております。

昨年、比較的堅調であった環境ソリューション、VOC処理装置は、ここに記載の通り、リチウムイオンバッテリーのセパレーターの製造過程で使われる装置でございます。塩化メチレンを回収して再利用するというところで、需要が急増してございます。2020年度は好調だったのですが、2021年度は、コロナ影響でなかなか海外の営業活動ができなかったことで、受注が減ったということで減収です。ただ、足元については、皆さんご承知のように、EV化の流れの中で、セパレーターの工場がどんどん立ち上がっておりますので、受注は非常に堅調に推移しております。

不織布、繊維機能材のポリエステル短繊維などの生活資材の関係は、業界での競争が激しい部分もございまして、価格転嫁が遅れたことで、減益になっております。

一方、繊維機能材のスーパー繊維については、例えば釣り糸とか、自転車用タイヤとか、非常にニッチな分野での需要が堅調であることで、こちらは増収増益を確保しました。

衣料繊維につきましては、中東向けは堅調でしたが、百貨店他で売られているスポーツ用途、ユニフォーム関係は回復が遅れたことで、こちらも赤字で苦戦しております。ただ、衣料繊維においても、一昨年、減損した日本エクスラン工業のアクリル関係は非衣料用が伸びたこと、あるいは御幸毛織などは収益を改善してございます。全体としては、衣料繊維については、昨年秋に発表しました通り、富山事業所は3工場ありますが、これを1工場に集約することで固定費の圧縮や、海外とリンクした形での競争力を回復することで、今年度は赤字を解消する見込みでございます。

(億円)

	20年度			21年度			増減	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	金額	率
売上高	124	147	271	163	187	350	+79	+29.2%
営業利益	16	29	45	46	40	87	+41	+91.6%
(率)	12.9%	19.8%	16.7%	28.2%	21.7%	24.7%	-	-

**バイオ**

- PCR検査用原料・試薬、遺伝子検査装置・診断薬の販売が拡大

**メディカル**

- 人工腎臓用中空糸膜は堅調。抗体医薬プロセス向けウイルス除去膜の出荷は伸びる
- 神経再生誘導チューブ“ナーブリッジ”は、北米展開開始  
骨再生誘導材“ボナーク”は、製造販売 承認取得済み、2022年度より販売開始予定

**医薬**

- 医薬品製造受託は、FDA対応のため、操業度低下

10

それから、ライフサイエンスです。今回、全体のセグメントの中で増益をけん引したのが、このセグメントでございます。

中でも、バイオについては、PCR検査の原料・試薬、装置が揃って販売が拡大しました。これに加えて、従来の酵素原料も堅調であったということ、全体としては設備能力が足りなかったということで、今、鋭意、能力増強を進めているところでございます。

メディカル関係については、人工透析用の中空糸膜において、われわれのCTA膜も市場で評価されていると言いますか、アナフィラキシーショックがないということで、生体適合性が良い素材として評価されて、国内外で出荷が堅調でございます。併せて、この技術を応用して、最近抗体医薬の製造プロセスに使われるウイルス除去膜への展開が始まりました。その辺り、今後、医薬メーカーさんのBCP対応の中で、われわれ、新規製品ではありますが、採用が進んでいくことを期待しております。

併せて、メディカル関係では、これも数年前に皆さんにご報告した、神経再生誘導チューブが、ようやく北米展開を開始します。それから、骨再生誘導剤は、インプラントなどで顎の骨がやや欠損されている場合にこれを入れると、骨が再生して、そこにインプラントを打てるということで、これが承認を取れましたので、今後は国内で販売を開始します。将来的には海外にも持っていきたいということで、メディカルについては、従来の透析膜だけではなくて、いろいろな製品がよ

うやくこの1年で見えてきたかと見ております。

このセグメントの中で課題事業としては、医薬の製造受託でございます。これまで比較的、底堅い業績を上げていた事業ですが、FDAの対応ということで、アメリカのFDAから、品質保証体制に対するワーニングレターが出されております。その品質保証体制に対して、製品そのものではなくて、製造プロセスについてのコーションが出ております。その対応で、外部のコンサルも使って、今、FDAのコーション、注意喚起と言いますか、ワーニングレターを解除できるように、品質保証体制を見直しているところでございます。そのために人員がかなり取られていることで、操業度が低下している。その結果、医薬については赤字で、全体としては、バイオ、メディカルは堅調でしたが、全体の増益はこの数字にとどまったということでございます。ただ、医薬については、世界三極対応できる無菌注射剤で、この業界では存在感があるということで、大手医薬品メーカーさんをはじめ、引き合いは比較的多いという現状でございます。1日も早いFDAのワーニングレターの解除を目指しております。

以上が、セグメント別の、終わった年度の業績、ならびに内容でございます。

## 2022年度 業績見通し

TOYOBO

フィルムの増産効果、価格見直しを進めるものの、原燃料価格の高騰継続、PCR検査試薬の出荷減を踏まえ、営業利益 240 億円、当期利益 130 億円を予想

(億円)

	21年度	22年度	増減	
	実績	見通し	金額	率
売上高	3,757	<b>4,100</b>	+343	+9.1%
営業利益	284	<b>240</b>	▲44	▲15.6%
(率)	7.6%	<b>5.9%</b>	-	-
経常利益	231	<b>180</b>	▲51	▲22.1%
特別損益	▲83	<b>6</b>	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	129	<b>130</b>	+1	+1.0%
EBITDA	485	<b>450</b>	▲35	▲7.2%
EPS (円)	144.8	<b>146.3</b>	-	-
減価償却費	201	<b>210</b>	+9	+4.6%
設備投資	336	<b>380</b>	+44	+13.0%

11

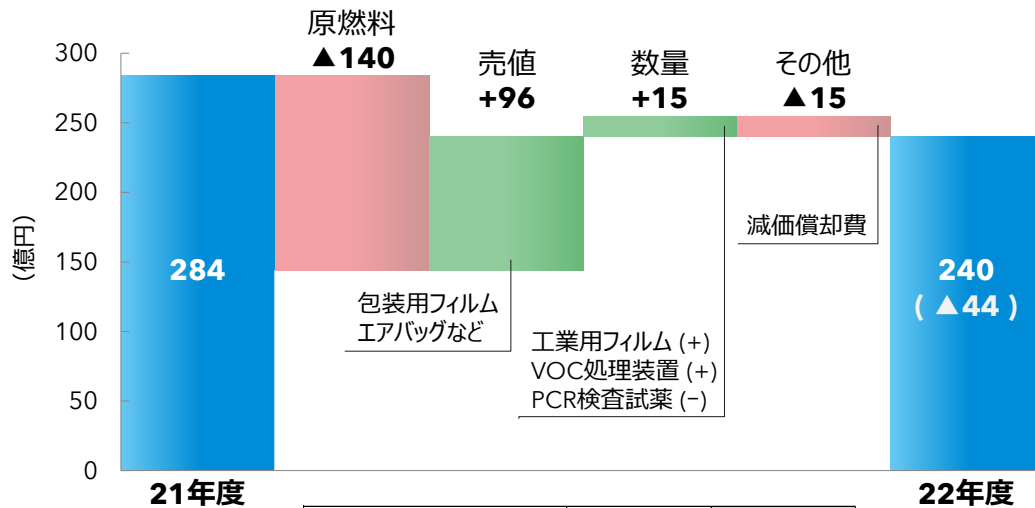
続きまして、今年度の業績見通しでございます。

今年度については、パッケージングフィルムでの、犬山でのオレフィン系のラインが稼働し始める、あるいは工業フィルムでのセラミックコンデンサ用のコーターが動き始めることで、フィルムの増産効果。それに加えて価格見直し。こういうことを進めていくことで、売上は増えます。ただ、原燃料価格の高騰は継続する、それからPCR検査については出荷が減ることで、営業利益は、前年比15%減の240億円、当期利益は冒頭申し上げました通り、特損益が改善することで、前年並みを維持する見込みでございます。

今年度のスライドの中で、設備投資がさらに増えるということですが、主な項目として、バイオの能力を増強する、それからフィルムが先ほども申し上げた、オレフィン系の新ラインが稼働するということが、それが計上される。それから、研究開発が堅田にあります、このリニューアル投資ということで、その他でさらに投資が増える形になります。

なお、今年度の配当でございますが、この当期利益を踏まえて、現時点では40円配当を考えております。

# 営業利益の増減要因



	21年度	22年度
為替レート (円/US\$)	112	125
国産ナフサ (千円/kl)	57	84

業績見通しの内訳でございますが、ナフサについては8万4,000円で、足元このぐらゐのレベルでございます。これを前提にすると、原燃料価格については140億円の上昇が見込まれるということで、それに対して、今年度は価格転嫁を今、既に進めていますが、それを実現することで、全体としては140億円に対して96億円でございますので、69%の価格転嫁を進める。昨年度、4割しか転嫁できていませんので、この2年間の転嫁分を合わせると、まだ5割程度になりますが、これをさらに引き上げていくということになります。

それから、数量については、工業フィルム、パッケージングフィルムの辺りの物量の拡大による効果はございます。それから、VOC、LIBのセパレーター用の装置についても出荷増が見込まれますが、PCR検査が、昨年度に比べて4割から5割落ちることで、数量増加の寄与については15億円程度と見ております。



## セグメント別見通し

TOYOB0

(億円)

	売上高		営業利益		
	21年度 実績	22年度 見通し	21年度 実績	22年度 見通し	増減
フィルム・機能マテリアル	1,703	<b>1,880</b>	199	<b>190</b>	▲9
モビリティ	447	<b>550</b>	▲18	<b>▲16</b>	+2
生活・環境	1,143	<b>1,250</b>	35	<b>30</b>	▲5
ライフサイエンス	350	<b>310</b>	87	<b>55</b>	▲32
不動産・その他	114	<b>110</b>	22	<b>21</b>	▲1
消去・全社	-	-	▲40	<b>▲40</b>	+0
合計	3,757	<b>4,100</b>	284	<b>240</b>	▲44

13

セグメントについては、今、概略を申し上げました通りでございます。一番大きいのはライフサイエンスの落ち込み、それから、フィルム、機能・マテリアルについては減価償却増の影響で落ちます。生活・環境については、原燃料価格の価格転嫁、競争が激しい業界ということで、これは鋭意進めていますが、やはり減益は避けられないと現時点では見ております。

今年度については、何度も繰り返しますが、価格転嫁をいかに進めるのか、それから課題事業について、やるべきことをやり遂げるといことになろうかと思っております。

以上が決算の概要でございます。

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2018 - 2021 中計目標
売上高 (億円)	3,367	3,396	3,374	<b>3,757</b>	<b>3,750</b>
営業利益 (億円)	217	228	267	<b>284</b>	<b>300</b>
営業利益率 (%)	6.5	6.7	7.9	<b>7.6</b>	<b>8.0</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益 (億円)	▲6	138	42	<b>129</b>	<b>160</b>
ROE (%)	▲3.0	7.8	2.3	<b>6.8</b>	<b>&gt; 8.0</b>
D/Eレシオ	0.93	0.98	1.01	<b>0.98</b>	<b>&lt; 1.0</b>

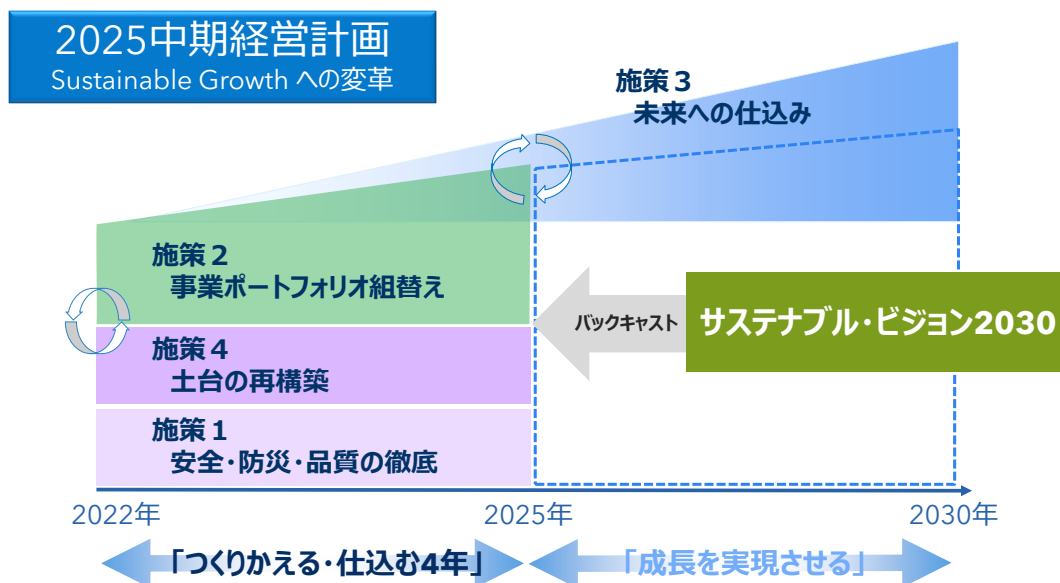
残りの時間を使いまして、中期計画について若干触れさせていただきます。中期計画、それから次のビジョンについては、改めて5月27日、投資家、アナリストの皆さんにはご説明申し上げますが、本日はその頭出しということでご理解ください。

まず、2021年度で終了しました、2018年中計の計画と実績でございます。右端に計画値、それに対して実績はどうかということでございます。これは定量的な数字の面でございますが、残念ながら、売上はクリアしましたが、営業利益は原燃料価格影響他がございまして、達成できなかったということで、非常に残念、悔しいという思いでございます。

一方で、財務体質については、ほぼ目標をクリアしたということです。定性的な部分については、改めて27日にご説明しますが、ここの評価としては、フィルム、バイオについては、計画を上回る増益を確保しましたが、一方で伸びを期待していた、成長を見込んでいたものが十分に伸びなかった。あるいは課題事業と認識していたものの改善が遅れた、あるいは新たに課題として加わったということで、プラス面もありましたがマイナス面が大きかったことが一つ。

そして何よりも、この期間中、2回の大きな火災を起こしたこと、それから品質の不適切事案があったことで、信頼性の揺らぎがあった。これはお客様をはじめ、関係の皆さんに大きくご迷惑、ご心配をおかけしたということで、ここが大きな

課題になります。私、昨年度就任して、この信頼性の回復に、この1年、最優先課題として努めてまいりました。



今後の2030年に向けたビジョンと中期計画の考え方でございますが、これは1年前、あるいは半年前もお示ししている図と大きく変わっておりませんが、一つ変わっている部分は、2025年中計に、「Sustainable Growthへの変革」というタイトルを入れております。

1年前に就任したときには、サバイバルモード、とにかく生き残るんだと、構造改革の思考から脱却して、事業が継続できる、サステナブルにしようということで1年務めてきましたが、このビジョン、中計においては、サステナブルだけではなくてグロースしようということで、これが投資家の皆さん、株主の皆さんの期待ということで、グロースを強調したいというのが、今回のビジョンの目玉でございます。私どもの企業理念「順理則裕」、なすべきことをなし、社会を豊かにする。結果として会社も発展するということで、もっともっとわれわれは、なすべきことができるんじゃないかということを実現したい。これがこのビジョンの目玉でございます。

本日はこの中で、安全、防災、品質、の中の品質の部分と、それからポートフォリオ改革の中で、三菱商事との新会社JVについて、年度末にリリースしておりますので、その部分について、私からご説明したいと思います。

### 品質に関する重大な不適切事案の有無を確認することを目的として、アンケート調査を実施

本調査は、事業部門から独立した立場にある、当社の品質保証本部が主体となって実施

本調査の実効性を確保するために、大手監査法人の専門調査部門による助言・支援を受ける

・対象：国内外の東洋紡グループ役員・社員（契約社員、派遣社員を含む）

・時期：2021年2月～3月 多言語による無記名式アンケート

2021年7月～2022年1月 多言語による記名式アンケート 9,452名（回収率93.8%）

### 詳細調査の結果、現時点において、品質に関する重大な不適切事案は確認されませんでした

引き続き、全社的な改善活動に取り組んでまいります。

また、これまで推進してきたコンプライアンス意識のさらなる向上、  
品質保証に対する意識改革、組織風土の改善等も継続してまいります。

16

まず品質に関するアンケート調査結果でございます。

本件、2020年10月、エンプラにおきましてUL認証の不適切事案が判明しました。それ以降、全社を挙げて、エンプラ事業のみならず、他の事業においても、そういう不適切事案がなかったのかどうかを調査してまいりました。この3月17日の発表は、東洋紡グループ国内外全員、1万人を超える方にアンケートを実施した結果ということでリリースしております。ここに記載の通り、品質に関する重大な不適切事案。重大なというのは、製品の安全性、基本性能における欠陥、あるいは法令違反、それからULにありますように、第三者認証。こういう違反はなかったということでございます。

ただし、社内のルールが十分守られていないものとか、あるいは、お客様と約束したものの取り決めが曖昧であったものについて、アンケートがございましたので、品質保証本部を中心に個別にヒアリングして、さらにお客様にもご納得いただいて、解決に向かっております。品質については、これで十分とは思っておりません。全社を挙げて仕組みのみならず、意識改革、風土改革を努めております。

何よりも今回、私どもが認識したのは、知識です。不正の温床として、機会がある、動機がある、正当化というのがいろいろ言われますが、私どもはやはり知識です。このような研修がやはり足りていなかったということで、管理職のみならず

ず、全員に研修を今、進めているところでございます。目途としては、今年度中にエンブラにおけるISOの回復、再取得を目指しております。

**当社は三菱商事株式会社と、機能素材の企画、開発、製造および販売を行う  
新たな合併会社を設立し、事業を開始する契約を締結しました**

新会社を設立した上で当社事業の一部を分割し、三菱商事が新会社へ出資

- ・ 出資比率：当社 51 %、三菱商事 49 %
- ・ 目的：当社の技術力と、三菱商事の総合力を融合し、グローバル市場で更なる成長を実現
- ・ 事業開始時期：2023 年 1 月頃を目途
- ・ 新会社に移行する事業群「環境・機能材」（売上規模 約 1,000 億円）

パイロン・ハードレン、光機能材料、ファインケミカル、エンジニアリングプラスチック

アクア膜、VOC処理装置、機能フィルター、スパンボンド、生活資材、スーパー繊維など

17

それから三菱商事との合併会社設立に関する契約でございます。これは5月27日の説明会で、もう少し詳しく内容についても申し述べます。また、これは基本契約を締結したということで、実際の設立に当たっての協議をまだ詰めているところがございますので、全てを現時点でお話できませんが、その趣旨について私から申し上げます。

私どもの企業理念として、社会の課題を解決するという事、しかも今回のビジョンにおきましては、サステナブルグロースでございます。それから、もう一つは、長年の私どもの課題は、事業ポートフォリオをどう変えるかということでございます。そういう意味で、事業ポートフォリオを変えて、しかもサステナブルグロースを実現するために、このJV新社を作りたいということでございます。私どもの強化する分野は、フィルム、ライフサイエンス、それに次ぐ環境機能材を3本目の柱にしたいということから、この取り組みを進める決意でございます。

私ども、長年ここに書いてある事業群は、比較的尖った技術で、割合カスタマイズされた市場で、比較的安定的な利益をあげてきた事業でございますが、過去にも成長にトライしましたが、成長がなかなかできていない。あるいは、今後、成長していこうとしても、それぞれ、尖ったものがありますが、大きな成長の絵がなかなか描きにくいという事業課題を持っておりました。

今回、三菱商事とは2年ほど前からこういう協議をしていましたが、彼らの意向

としては、従来の資源開発とは違う新しいビジネスの機会として、製造業、特に日本の素材産業の競争力を強化することで、グローバルで存在感のあるメーカーになれるのではないかという仮説を、彼らはお持ちです。その中で、私どもとの話の中で、こういう尖った技術、製品が、もっとビジネスチャンスがあるということで、今回の話に至った次第であります。

両社の出資比率は51%、49%ですので、すぐに当期純利益が2倍になることはないですが、この事業としては2倍、3倍にもっていきたいというのが、私どもの考えであります。また、私は東洋紡と三菱商事という全く異なるカルチャーの会社、文化が違う両社が合わせることで、新しい東洋紡の文化ができるのではないか。それがこの会社だけではなくて、東洋紡全体も変わっていくチャンスではないかという位置づけをしております。



**TOYOBO**  
Beyond Horizons



- ◆ ロゴの真ん中を走る曲線は、地平線を示しています。  
人と地球に求められるソリューションを創造し続けるグループとして、東洋紡の存在意義を示すものです。
- ◆ タグライン「Beyond Horizons」は、地理的な境界だけでなく、時間的な境界を超えていく。  
現在見えていることだけでなく、未来に責任を持つ、という意味を含めています。

最後になりましたが、コーポレートロゴの刷新です。

この5月3日、私どもは創業140周年を迎えました。それに合わせてのロゴの変更でございます。従来は繊維の反物を意識したロゴでしたが、今後は人と地球に求められる課題を解決、ソリューションを提供する会社になるということで、この曲線は、地平線を意識しております。そういう私どもの存在意義を示すことと、「Beyond Horizons」ということで、未来、地理的なものではなく時間的なもの、あるいは従業員一人ひとりが自分たちの限界を超えていこうということで、前向きに挑戦する姿勢を示すということで、こういうキャプションをつけております。

**「サステナブル・ビジョン2030  
2025中期経営計画（2022~2025年度）」**

2022年5月26日に発表予定

少し時間を超過しましたが、私の説明は以上でございます。

5月26日に発表して、27日に投資家、アナリストの皆さんにご説明いたしたいと考えております。

ご清聴ありがとうございました。

本資料中の見通しや目標等、将来に関する記載事項は、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後の種々の要因によって、本資料の記載事項と異なる場合がありますことをご了承ください。

東洋紡株式会社

All Rights Reserved

**TOYOBO**  
Beyond Horizons

© TOYOBO CO., LTD. All rights reserved.

補足

# セグメント別情報

**TOYOB0**

(億円)

売上高	20年度					21年度				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
フィルム・機能マテリアル	363	375	392	398	1,528	457	402	414	430	1,703
モビリティ	68	82	105	111	366	111	105	106	126	447
生活・環境	229	273	271	319	1,091	277	270	277	319	1,143
ライフサイエンス	63	60	69	79	271	75	89	82	104	350
不動産・その他	31	31	27	29	118	26	27	28	33	114
消去・全社	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合計	755	821	864	935	3,374	946	892	907	1,012	3,757

営業利益	20年度					21年度				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
フィルム・機能マテリアル	39	48	56	57	200	68	54	43	33	199
モビリティ	▲7	▲6	▲4	1	▲16	▲5	▲4	▲6	▲3	▲18
生活・環境	3	14	12	14	44	15	4	8	8	35
ライフサイエンス	10	6	16	14	45	19	28	18	23	87
不動産・その他	5	6	6	7	23	4	7	5	6	22
消去・全社	▲7	▲7	▲8	▲8	▲30	▲8	▲10	▲11	▲11	▲40
合計	44	61	79	84	267	92	79	58	55	284

23

## 安全・防災マスタープランの実行「ゼロ災」～労働安全・保安防災ロードマップ

	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024～2025 年度
<b>各年度での重点課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 経営トップの決意表明</li> <li>◆ 現場において対話開始</li> <li>◆ 安全・防災ワークショップ開始</li> <li>◆ 安全・保安防災推進本部のミッション整理</li> <li>◆ 全社SMS,EMSポリシー整理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 現場において対話の定着</li> <li>◆ 安全・防災ワークショップ定着</li> <li>◆ 全社SMS,EMS仕組み構築</li> <li>◆ 現場総点検活動の総括</li> <li>◆ <b>新3Kな人づくり交流会開始</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ グループ会社への展開</li> <li>◆ 全社SMS,EMS仕組み定着</li> <li>◆ 新3Kな人づくり交流会定着</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 海外拠点への展開</li> </ul>
<b>安全文化の醸成</b> (人間の行動・意識) 価値観の共有と コミュニケーションの再構築	<p>大部分が依存型 → 独立型が増加 → 相互啓発型が現れる</p> <p>経営トップの決意表明 ※経営陣の決意表明と行動、感じてもらえるリーダーシップの発揮 (行動宣言、現場との対話)</p> <p>階層別ワークショップ (全職位階層→グループ会社・海外拠点への展開)</p>			
<b>安全基盤の整備</b> (仕組み・人づくり)	<p>3S活動 (生産革新、小集団) ※現場のリスクを摘む継続的な改善、異常に気付き、改善できる新3Kな人づくり</p> <p>安全・防災研修所の設置 (全拠点)、防災教育体系構築</p> <p>防災要員配置、組織強化 (人員・専門家確保)</p>			
緊急対応の着実な実行と 日常管理への落とし込み	<p>安全・保安防災リスクマネジメントシステムの再構築 ※全社でリスクマネジメントを継続的に廻す</p> <p>監査プロジェクト</p>			
全社リスクマネジメント活動 との同期	<p>現場総点検の実行 → RA活動の定着、事例研究の見直し (水平展開の強化)</p> <p>防災総点検の見直し +追加投資 (20億円) ※防災予算/停台日程確保</p>			
学習伝承の仕掛け	<p>ダクト点検 → ダクト火災対策</p> <p>安全・防災中計 (老朽設備リニューアル、木造建屋撤去、消防設備更新、他)</p>			

「新3K」: 気付く、考える、行動する

品質保証マネジメント体制の再構築ロードマップ

	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
重点課題	<b>信頼回復</b> <small>検査によって品質を保証し プロセスで品質を作り込む</small>			<b>ゆるぎない信頼</b> <small>商品ライフサイクルを意識した 品質保証の考え方定着</small>	
緊急対応	外部認証対応 アセスメント見直し お客さま対応				
是正対応	品質DXガイドライン	関係会社・海外事業所への水平展開 品質DX事例の水平展開 ⇒ スマート工場化加速			
標準化	マネジメント体制（有効性検証）：スリーラインディフェンス体制・リスクマネジメント委員会活動 着実な品質保証マネジメント運用（ISOをツールとして実ビジネスに積極活用） 品質人材マップ運用、専門職制度等での専門家育成と積極的活用				
意識改革	企業理念：「順理則裕」の原点に立ち返る／「安全最優先の」浸透・徹底 組織風土・意識改革 <b>品質保証は全員活動！の浸透</b> 品質保証人材の育成・品質意識の醸成				



➤ 「MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ」の構成銘柄に選定

MSCIジャパンIMIトップ700 指数の構成銘柄の中から、ESG評価に優れた企業を選別して構築される指数

2022 CONSTITUENT MSCIジャパン  
ESGセレクト・リーダーズ指数

➤ 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定

GPIFが ESG 投資の判断基準として新たに採用した ESG 投資指数の構成銘柄に選定



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index

➤ 「健康経営優良法人 2022」に認定

経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人認定制度」において、「健康経営優良法人 2022（大規模法人部門）」として認定



➤ CDP 実施「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に初選定

世界的な環境情報開示システムを運営する英国の非営利団体 CDPが実施する「サプライヤー・エンゲージメント評価」において、最高評価の「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に初選定



➤ 女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定（2つ星）」を取得

厚生労働大臣より、女性の活躍推進に積極的に取り組む企業として認定

