

Accelerate 2025

ポリプラスチックの完全子会社化について

2020年7月20日

DAICEL

Polyplastics

Accelerate 2025

1. 中期戦略における本件位置づけ

2. 本件概要・特徴

3. 本件意義・効果



中期戦略における本件位置づけ

Sustainable Product



社会と人々の幸せに貢献する

▶ 幸せを追求する

- ・ ニーズは、お客様と一緒に創造
- ・ 自社の製品にこだわらず、良いモノは他社の製品でも提供
- ・ みんなが営業！ダ！

Sustainable Process



地球や人にやさしい方法で実現する

▶ 会社、工場の枠組みを取り払う

- ・ バリューチェーン追求による新全体最適企業集団を築く
- ・ 水平統合の模索を提案し、クロスバリューチェーンを完成

▶ バイオマスプロダクトツリーの構築

- ・ 天然由来原料から自然回帰製品まで

▶ エネルギーオフセットプロセス

Sustainable People



働く人がやりがいを実感できる

▶ 大胆な権限移譲

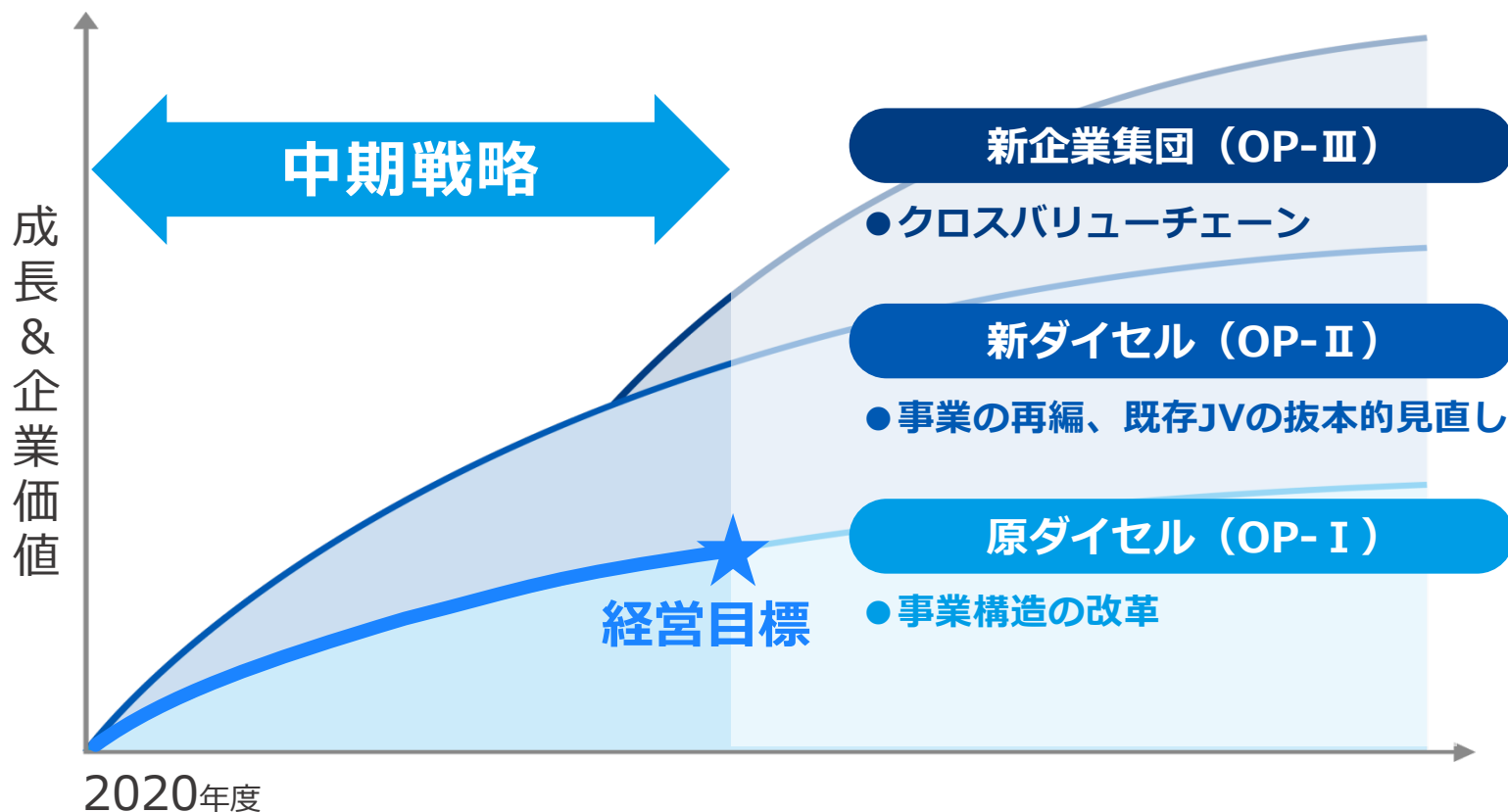
- ・ 変革のリーダーは大胆な権限移譲と抜擢で発掘する
- ・ とんがったプロは他流試合で鍛える
- ・ 過去の制度との決別

▶ 小さなコーポレート

- ・ 最終的に社内ファンド機能のみ

本件の位置づけ

ポリプラスチックの完全子会社化は、中期戦略の
原ダイセル (OP-I)、**新ダイセル (OP-II)** における最重要課題の一つ



会社、工場の枠組みを超えたサプライチェーン全体での共存共栄

全社戦略

- ・クロスバリューチェーン実現に向けた取り組み
- ・ポートフォリオマネジメント

事業戦略

- ・価値提供型
「健康」「安全・安心」
「便利・快適」「環境」
分野に注力
- ・素材提供型
技術・製品・テクニカル
サービスを活かし
価値提供型へシフト

機能別戦略

- ・R(研究)とD(開発)の自立
- ・M&Aの積極推進
- ・バーチャルカンパニーの設定
- ・デジタルアーキテクチャの展開



Accelerate 2025 経営目標

ROIC 10%以上、EBITDA1,000億円以上、営業利益 最高益更新
重点指標 $ROE \geq ROIC \geq ROA > WACC$

(注) ROE : 自己資本利益率 ROIC : 投下資本利益率 ROA : 総資産利益率 WACC : 加重平均資本コスト

事業ポートフォリオにおける ポリプラスチック製品の位置づけ

- ▶ 成長牽引事業/基盤事業の中核
- ▶ マーケットイン強化に向けた相乗効果

次世代育成

- ◆ 化粧品原料
- ◆ 健康食品
- ◆ 分析サービス
- ◆ キラル試薬
- ◆ ゲノミクス関連製品
- ◆ 医薬品受託開発・製造
- ◆ 高機能光学フィルム
- ◆ レジスト用ポリマー
- ◆ レンズモジュール等
- ◆ 民生用火工品

成長牽引

- ◆ 電子材料用溶剤
- ◆ インフレータ
- ◆ カプロラクトン
- ◆ 脂環式エポキシ類
- ◆ POM
- ◆ PPS
- ◆ LCP
- ◆ COC

改革事業

- ◆ 繊維用セルロース
- ◆ 樹脂コンパウンド・アセチ等
- ◆ OPSシート
- ◆ 容器成型

基盤事業

- ◆ キラルカラム
- ◆ TAC
- ◆ アセテート・トウ
- ◆ 酢酸及び誘導体
- ◆ ケテン誘導体・アミン類
- ◆ 高発泡プラスチック
- ◆ PBT
- ◆ 食品包装フィルム
- ◆ CMC
- ◆ 化成品等
- ◆ メンブレン製品

- ・ 業界成長、競争環境、売上高成長、営業利益率をベースに、事業特性等の要素も加味して位置づけ
- ・ ROIC、売上高成長率等を使って事業を評価

◆ **メディカル・ヘルスケア** ◆ **スマート** ◆ **セイフティ** ◆ **マテリアル** ◆ **エンジニアリングプラスチック** ◆ **その他**



本件概要・特徴

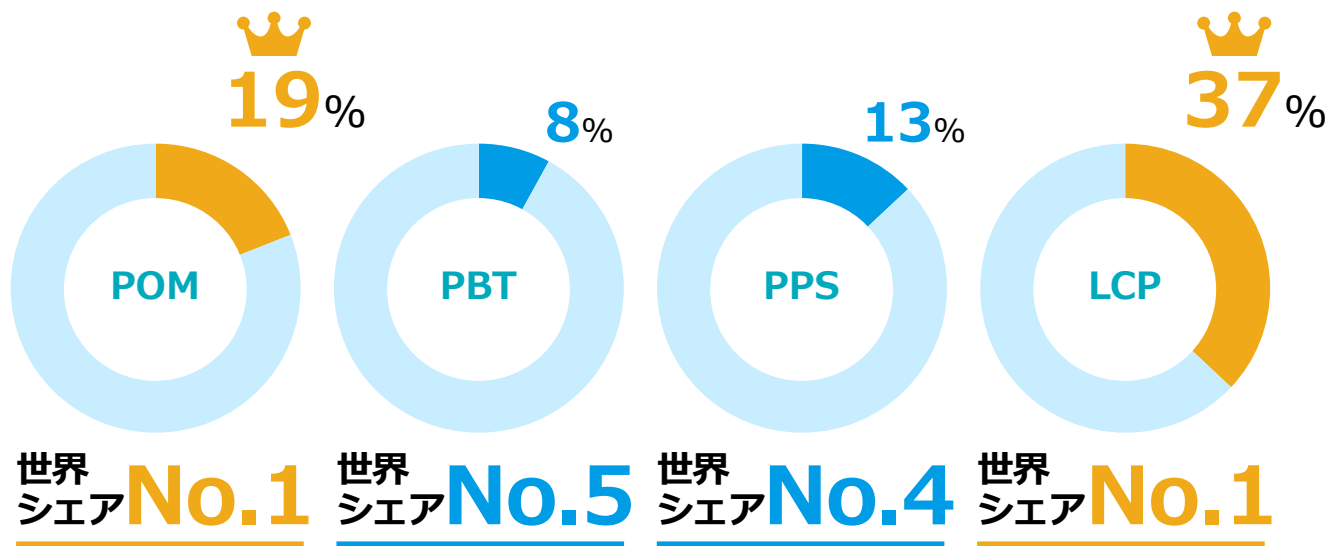
本件概要	<ul style="list-style-type: none">ポリプラスチック株式会社（以下、ポリプラスチック）の発行済株式のうち米Celanese Corporationが子会社を通じて保有する全株式（45%）を取得、完全子会社化主要製品の過去の技術に関する無償クロスライセンス契約を締結
株式取得価格	<ul style="list-style-type: none">15.75億米ドル（約1,685億円・107円/米ドルで概算）
資金調達手法	<ul style="list-style-type: none">当初ブリッジローンにより全額充当。パーマネント化に際して、調達コスト等を勘案して最適な資金調達手段を検討本件に係るパーマネントファイナンスについては、一株当たり利益の希薄化を伴う資金調達手段は採用しない方針
スケジュール	<ul style="list-style-type: none">本件は、各国競争法当局における競争法上の許可等が得られることを条件としているため、株式取得完了時期は未定
業績への影響	<ul style="list-style-type: none">業績への影響は現時点では未定、確定次第速やかに公表

Polyplastics

会社名	• ポリプラスチック株式会社
設立	• 1964年5月4日
本社所在地	• 東京都港区港南二丁目18番1号
代表者	• 代表取締役社長 塩飽 俊雄
事業内容	• 各種ポリマー及びプラスチック等の製造販売
従業員数	• 2,131名（2020年3月時点、連結）
売上高	• 1,354億円（2020年3月期実績、連結）
当期純利益	• 124億円（2020年3月期実績、連結）

▶ 『エンブラNo.1のSolution Provider』

- 日本を代表するエンブラ専門メーカーとして、国内のみならず世界でも高い市場シェアを獲得



アジア	37% (No.1)	11% (No.2)	20% (No.3)	45% (No.1)
	62% (No.1)	37% (No.1)	26% (No.3)	57% (No.1)
日本				

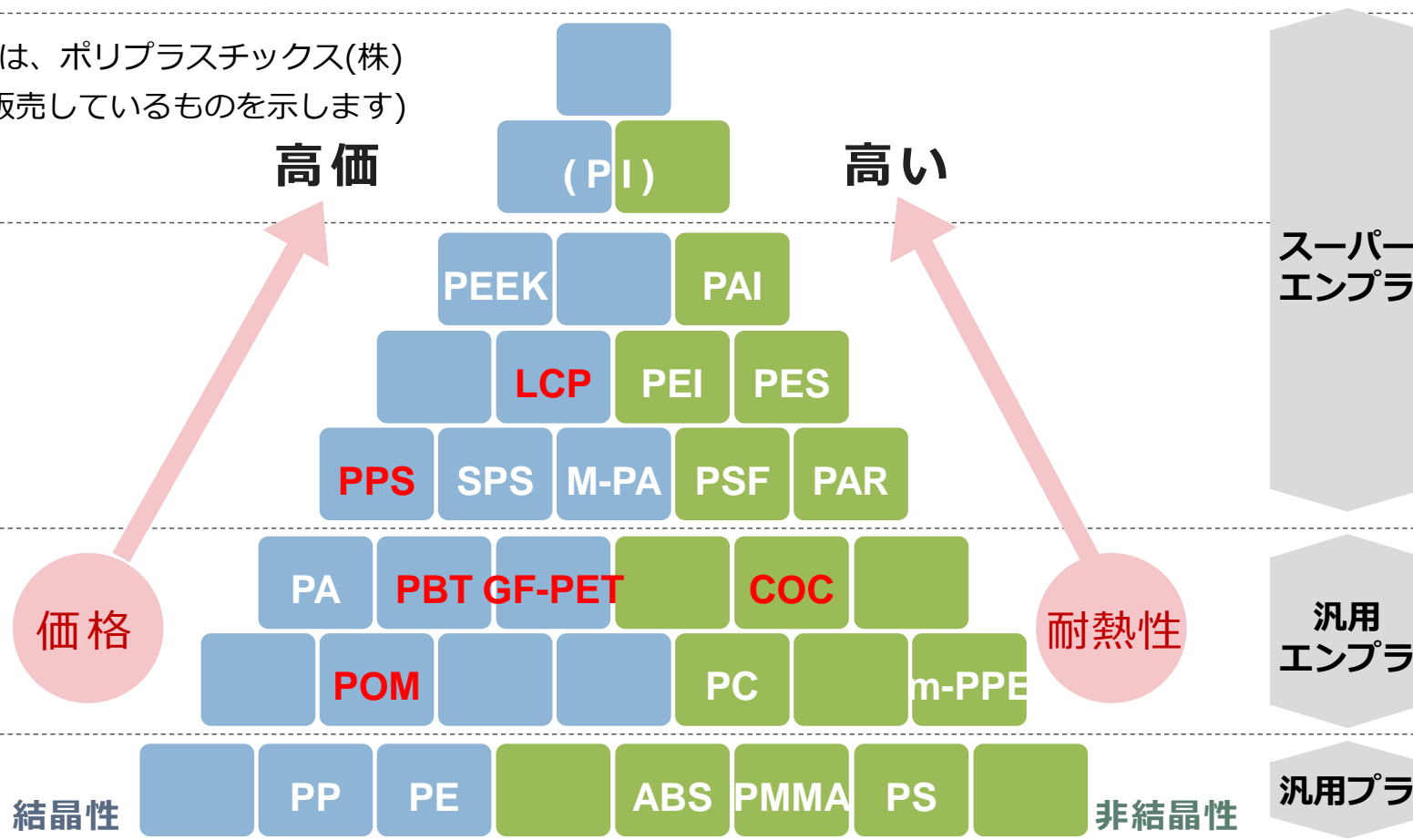
(出典) 2019 富士経済

ポリプラスチックの概要：多様な製品

▶ 拡張投資や事業ポートフォリオの拡大等によって、
更に大きな事業価値増大が可能

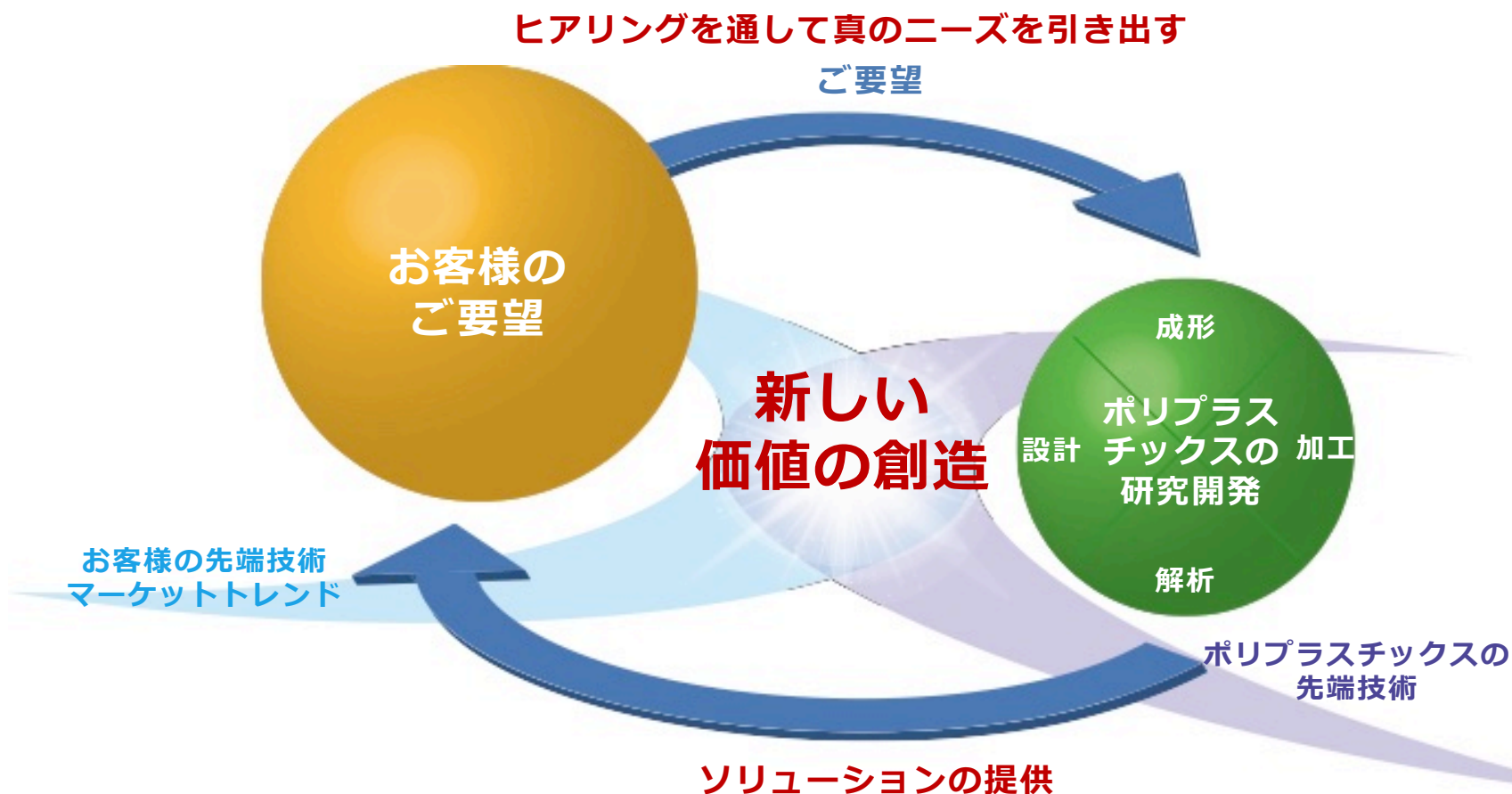
- エンプラは、汎用プラと異なる特殊性能を提供することで、
高機能な製品を実現

(赤字は、ポリプラスチック(株)
が製造販売しているものを示します)

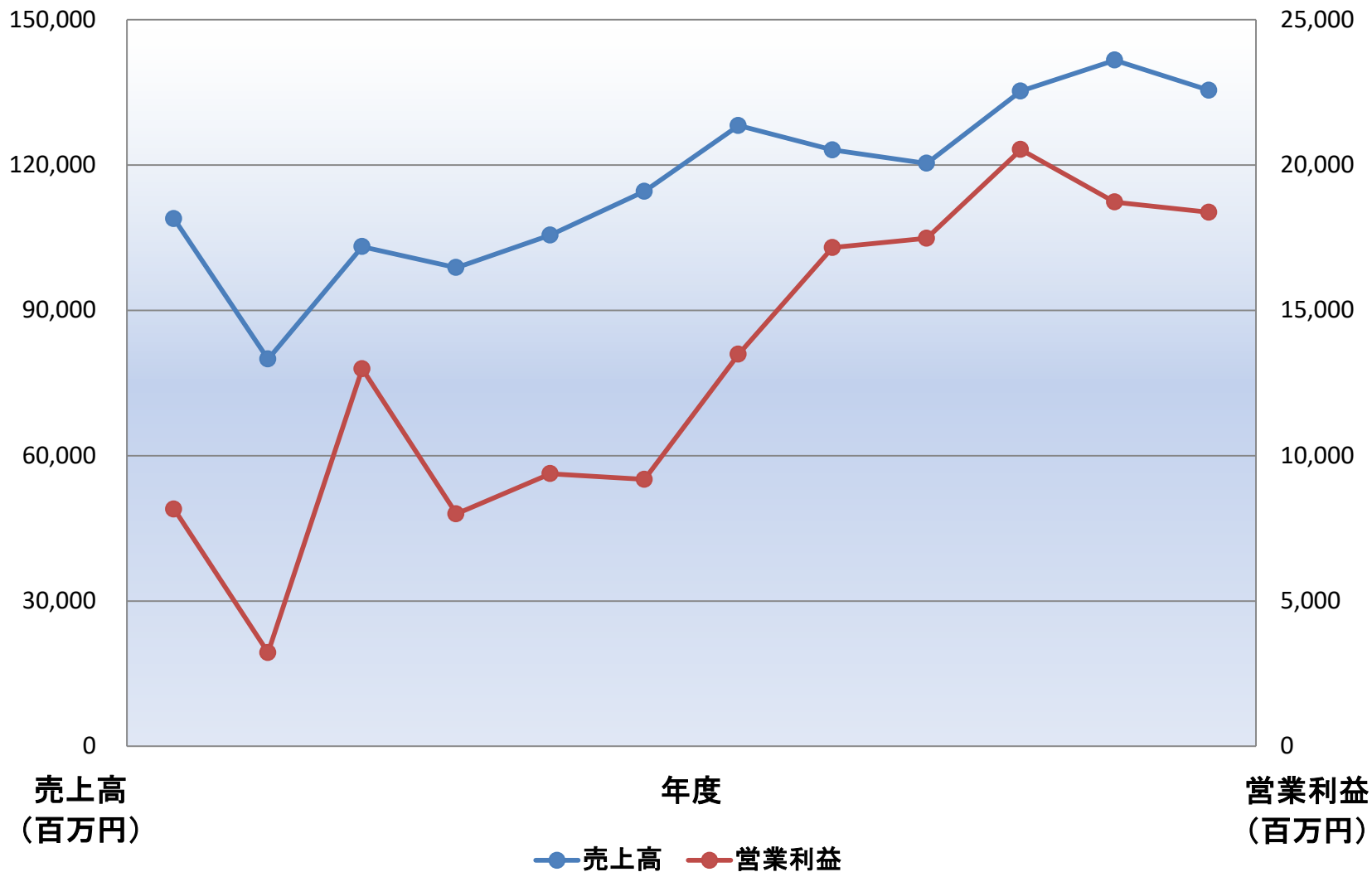


▶ 特徴あるビジネスモデルを武器に、ブランド価値を含め多くの事業価値を創出

- コミュニケーションを通じてお客様の真のニーズを把握し、最適なソリューションを提供



ポリプラスチックの業績推移(09/3期-20/3期)



- ▶ **ポリプラスチックを熟知している当社にとって、相対的に低リスクの投資であり、合併解消後の施策により企業価値のアンロックが可能**
- ▶ **EPSへの即時貢献が見込まれ、B/Sを有効活用して株主リターンを創出できる（P20ご参照）**
 - **買収資金の調達による金利負担は生じるが、非支配株主持分の取り込みに加え、のれんが生じないことから、将来EPSは本件取引実施前の2021年3月期予想よりも約25%増加（完了時期が未定であり、ここでは半期分を取り込んだと仮定）**
 - **ROE水準を高め、エクイティスプレッドが向上**
- ▶ **当社（連結）よりも収益性や資本効率の高い事業への投資であり業績ボラティリティは相対的に大きくないこと、シナジー創出余地があること等、事業ポートフォリオ強化の観点から有益な投資**
- ▶ **のれんが生じる取引案件ではないため、のれんの減損リスクがなく将来的に一過性の特別損失が生じる可能性が存在しない**
- ▶ **今回の株式追加取得により当社連結剰余金のマイナス処理が発生するが、過去より本件を見据えて財務基盤を強化しており、財務健全性の水準は極端に悪化しない**



本件意義・効果

ポリプラスチックの 完全子会社化による成長機会

項目	現在の条件
ガバナンス上	<ul style="list-style-type: none">増設や一定額以上の投資に関する事前合意が必要M&A や JV を実施する機会の不足
ライセンス契約上	<ul style="list-style-type: none">地域展開の制約顧客ニーズに対するソリューションの制約
その他契約上	<ul style="list-style-type: none">オフテイク権による柔軟性の不足パートナーの参加権による事業計画外投資の可能性

▶ 完全子会社化による数百億円規模の定量化可能な事業創出機会
⇒ 企業価値ベースではより高額

完全子会社化により、成長戦略の選択肢が拡大
地理的市場開拓の自由度が広がるとともに、

新たな商材の開発、導入や能力増強投資などの選択肢も拡大する

▶ グローバル展開の加速

- LCP事業の欧米展開
- 欧米市場展開を加速するためのインフラ基盤への先行投資
- 需要増加に対応したタイムリーな能力増強

▶ 新事業開発の推進

- ダイセルグループの研究開発リソースを活用した新製品開発
- スーパーエンブラへのさらなる進出

▶ グループシナジーの最大化

- ビジネスモデルの横展開、市場共有による新規用途開発など、グループシナジーの追求
- 購買、エンジニアリング等の連携強化による資産効率の向上
- 間接部門の機能統合や人財交流による人生産性の向上

▶ ポリプラスチックを核とする事業再編

ダイセルとの共通原料や共有する市場領域を切り口とし、
バーチャル/リアルの新たなバリューチェーン構築へ取り組み

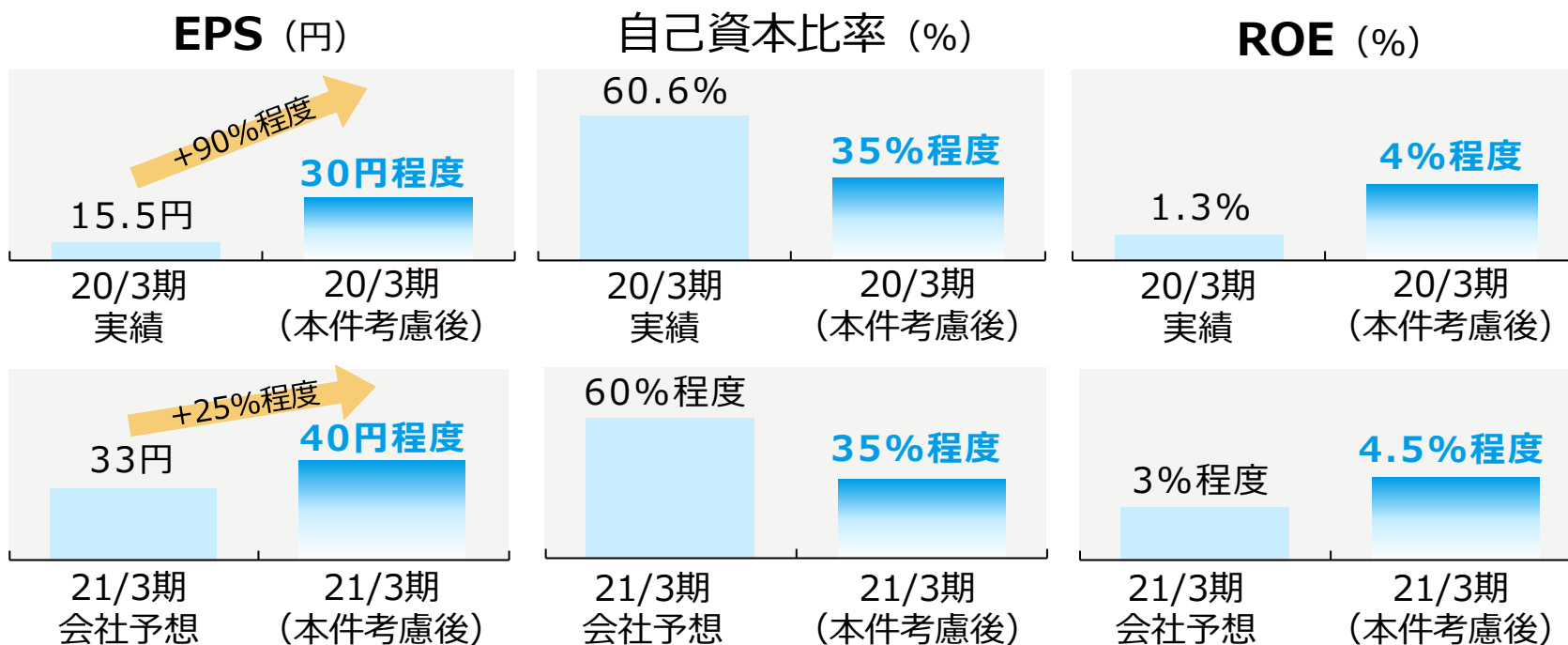
【実現していききたい主な取り組み】

- M&Aによる新事業、事業リソースの獲得
- JV、アライアンスによる新事業獲得、業界再編の加速

主要財務指標の変化

- ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益が増大、のれん償却なし
= EPSの増大
- ▶ 自己資本比率は減少するが、資金調達力維持のための財務健全性には大きく影響しない水準

ROEも増大、エクイティスプレッドも改善できる意義ある案件



(注) 20/3期(本件考慮後)は20/3期実績に本件が通期寄与したものと仮定して算出
21/3期(本件考慮後)は21/3期会社予想に本件が半期寄与したものと仮定して算出

予測に関する注意事項

- 本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料(業績計画を含む)は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。
- ご使用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。本資料に記載されている見通しや目標数値等に全面的に依存して投資判断を下すことによって生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。

この資料の著作権は株式会社ダイセルに帰属します。
いかなる理由によっても、当社に許可無く資料を複製・配布することを禁じます。