

ステークホルダーの皆様へ

Nittoは、2018年10月25日に創立100周年を迎えます。
電気絶縁材料の国産化を目指して1918年に東京に誕生して以来、
さまざまな製品を世に送り出し、たゆみなく成長を続けてまいりました。
これもひとえにお客様をはじめ、諸先輩方、従業員、株主・投資家様、
お取引先様、地域社会の皆様の多大なご支援の賜物でございます。
グループを代表して衷心より御礼申し上げますとともに、
2017年度のご報告と2018年度以降の取組みについてお伝えします。

日東電工株式会社
代表取締役 取締役社長
CEO COO

高崎秀雄



2017年度業績および2018年度の見通しについて

2017年度における経済環境は、昨年度からの景気拡大基調が継続し、良好なファンダメンタルズも伴って世界的な成長に支えられました。国内でも良好な雇用環境や人手不足を背景とした効率化投資などは続いており、実体経済は緩やかながらも堅調に推移していました。しかしながら、2018年に入り、米国の良好な雇用状況が米ドル金利上昇を加速させるのではとの懸念から、好調だった先進国の株式市場は高値圏から大きく調整しており、米中などの保護主義的な動きに警戒感が高まりつつあります。

Nittoグループは、主力のオプトロニクス事業において、スマートフォンのディスプレイの大きな変化に対応し、付加価値の高い新製品を投入することで、前年度から大きく業績を伸ばすことができました。インダストリアルテープでも、エレクトロニクス業界をはじめ、幅広い産業用途で収益を拡大させています。ライフサイエンスでは、これまで収益を牽引してきた核酸医薬の受託製造事業において、お客様の新薬開発中止の影響を受け、業績面では減速となったものの、核酸医薬の創薬開発では着実な進展を見せています。

結果、売上収益は前年度と比較し、11.5%増(以下の比

較はこれに同じ)の856,262百万円となりました。また、営業利益は35.8%増の125,722百万円、税引前当期利益は37.5%増の126,168百万円、当期利益は37.3%増

■セグメント別業績 (単位:百万円)

		2016年度	2017年度	前年同期比	
インダストリアル	売上収益	基盤機能材料	186,187	209,594	112.6%
		トランスポートーション	124,229	129,600	104.3%
		計	310,416	339,195	109.3%
	営業利益	27,433	34,357	125.2%	
オプトロニクス	売上収益	情報機能材料	352,905	424,153	120.2%
		プリント回路	42,871	42,038	98.1%
		プロセス材料	23,410	24,439	104.4%
	計	419,187	490,632	117.0%	
営業利益	48,466	92,548	191.0%		
ライフサイエンス	売上収益	44,459	36,171	81.4%	
	営業利益	21,200	5,985	28.2%	
その他	売上収益	26,039	25,279	97.1%	
	営業利益	61	-140	-	

P6の「セグメント別業績」にある「全社・消去」は含まれていません。

の87,463百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は37.7%増の87,377百万円となりました。

当期末の利益配当金につきましては、利益配分に関する基本方針にもとづき、中間と同額の1株につき80円とし、年間の配当金は前期より10円増額した年間160円とさせていただきます。なお、次期の利益配当金につきましては、利益状況と設備投資などを総合的に勘案して年間180円を予定しています。

2018年度も引き続き世界的な経済成長が予測されますが、保護主義政策や金融市場の急激な変化に細心の注意を払いつつ、各事業における課題を確実に達成していくことにより、2019年3月期は売上収益860,000百万円、営業利益は135,000百万円を見込んでいます。

中期経営計画「Jitsugen[※]-2020」

Nittoグループはさらなる飛躍を遂げるため、2018年度から2020年度までの3か年を対象期間とする新たな中期経営計画「Jitsugen-2020」を策定しました。

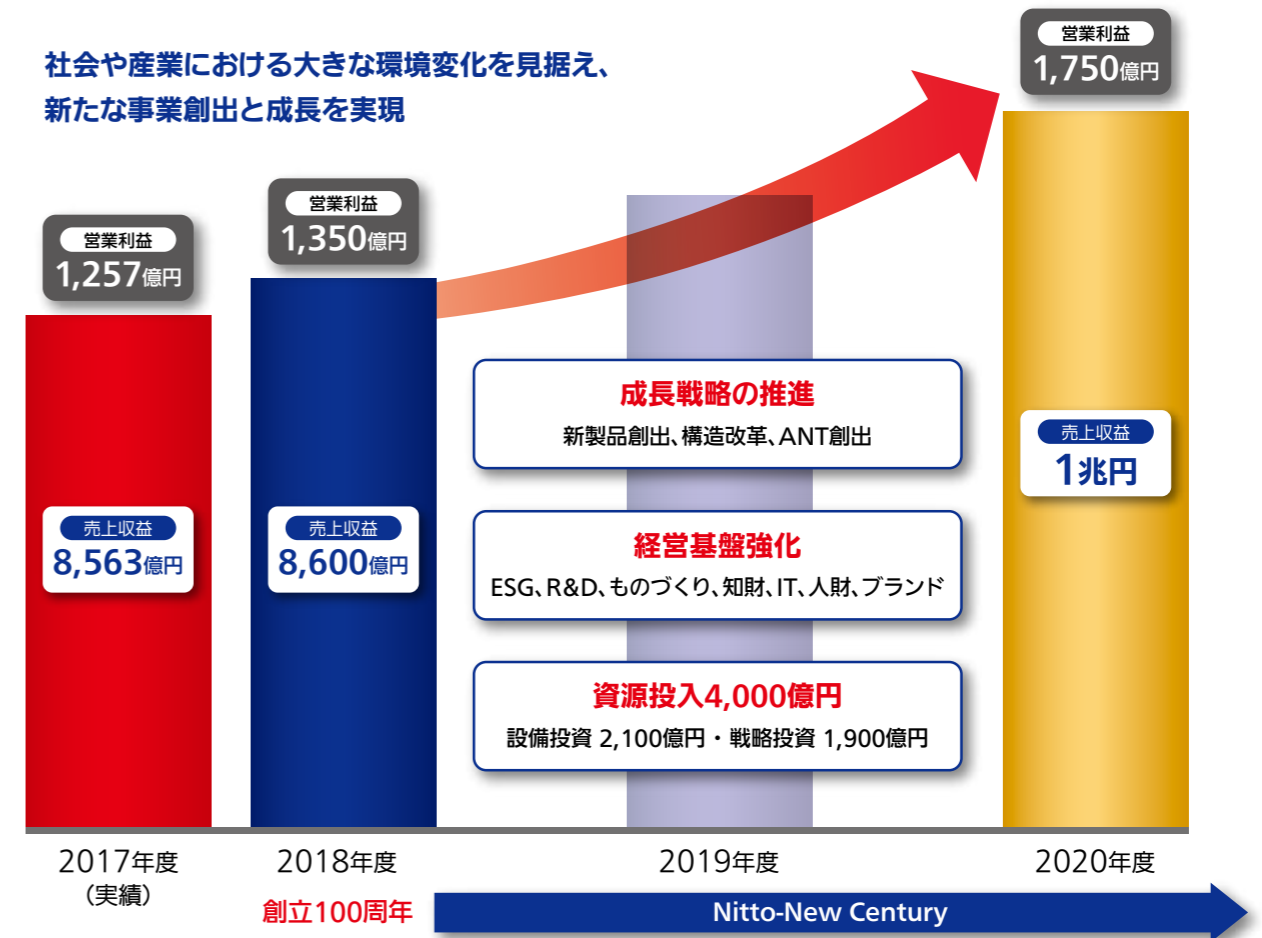
※ 中期経営戦略と業績目標の着実な「実現」への思いを託して、このように命名しました。

成長戦略の推進

2017年度の業績が堅調に推移したとはいえ、今後の成長を確かにしていくには、事業ポートフォリオを進化させ、常に高い価値を市場に提供し続けることが不可欠です。「Jitsugen-2020」では、「情報インターフェイス」「次世代

■中期経営計画「Jitsugen-2020」

社会や産業における大きな環境変化を見据え、新たな事業創出と成長を実現



モビリティ」「ライフサイエンス」の3領域に焦点を当てました。成長が約束されているものの状況は急変しやすい分野なので、社内外の技術や知見、ノウハウなどのコンバージェンス(融合)を積極的に図り、新たな事業の創出、および構造改革による現行事業の体質強化に重点的に取り組みます。

●情報インターフェイス

高速大容量通信を基盤とした高度情報化時代が目前に迫るなか、Nittoグループは、短距離間の通信に適したプラスチック光ケーブル事業への参入を図っています。8K放送や遠隔医療、データセンター、エレクトロニクス化が進む自動車などさまざまな分野への活用が期待されます。

一方、スマートフォンなどのディスプレイは液晶から有機ELへシフトが始まっています。使用される偏光板は2枚から1枚に減りますが、ほかの部材でもタッチセンサー用フィルムなどNittoグループの製品が多数採用されています。今後予想される、ウェアラブル端末などに向けたフレキシブルディスプレイの進化に合わせ、トータル設計力という強みを

活かしてお客様とともに新製品の開発を進めています。

●次世代モビリティ

EV化や自動運転技術の開発に伴い大きな転換期にある自動車業界において、カーエレクトロニクス向けの製品需要が見込まれます。ヘッドアップディスプレイの太陽光集光対策として採用されているNittoグループの可視光カット材は、今後大画面化が進むにつれますます必要性が増すことが期待されます。このほか、モーターの性能向上や安全性に寄与する製品、自動車以外の輸送機器向け製品の開発も進めています。

●ライフサイエンス

核酸医薬は受託製造と創薬の2本柱で、ライフサイエンス事業の主力に育ちつつあります。前者は受託製造から製剤の分析・無菌充填まで核酸医薬品の開発をワンストップで支援するという強みを持っています。創薬ではプリストル・マイヤーズ スクイブ社とともに開発中の肝硬変治療薬のほ

か、がん治療への技術応用も進めており、いずれも順調に進展しています。闘病されている多くの患者様のため、一日も早く上市できるよう尽力します。

グループ全体の業績目標として、2020年度に売上収益1兆円、営業利益1,750億円を掲げています。これら3領域の事業についても収益を見込める事業へと成長させ、目標を達成します。

経営基盤の強化

これらの成長戦略において着実に成果を上げるために、環境施策、安全、モノづくりの進化、品質やブランド価値の向上といった経営基盤の強化を図ります。環境施策については、地球規模の環境問題となっているCO₂排出量削減はもちろんのこと、トルエン排出量の削減にも注力しており、2017年度は新たに設けた環境ファンドを活用して半減させることができました。水危機対策にも環境ファンドを投入し、水の再利用率を大幅に向上させる計画です。あわせてNittoグループの製品を使用するなどして環境汚染防止対策を拡充していきます。

近年、日系企業のコンプライアンス違反が頻発し、信用失墜を招いています。これを受けてNittoグループでは、直ちに同様の問題がないかすべての製造拠点に対して品質管理状況を調査しました。幸い法律に抵触する問題はありませんでした。襟を正し、常に最高品質をお客様に提供すべく監査や体制を強化します。

Nittoは2017年より男子プロテニスシーズンのクライマックスを飾る「Nitto ATPファイナルズ」のタイトルスポンサーを務めています。さまざまな分野においてトップを目指すというNittoグループの事業戦略と、世界中の一流選手がベストを尽くしてトップを目指す男子プロテニスの最終戦には共通点があると考えます。この協賛を通してさらなるブランド価値の向上を図ります。

これら施策の推進を担う人財を、ダイバーシティを尊重してグローバルに登用、育成するとともに最適配置によって推進力を強化します。Nittoグループの価値観であるThe Nitto Wayを実践しながら「Jitsugen-2020」に取り組み、

Mission(使命)である新しい発想でお客様の価値創造に貢献することで、Nittoグループの持続的な成長を目指します。

資源投入4,000億円

昨年度の中期経営計画同様、前述の成長戦略を支えるべく、設備投資に加え、M&A、環境施策などにおいて積極的な戦略投資を継続します。

安全をすべてに優先します

高品質でお客様に満足いただける製品・サービスは、それに関わる人の安全と健康があってこそと肝に銘じる意味でも「安全をすべてに優先」と経営理念に掲げています。製品の安定供給、地域の安全、従業員とご家族の安心を確保するためには安全が欠かせません。しかし、Nittoグループにはまだまだ課題が残されていると言わざるを得ません。あらゆる事故・災害をゼロにするという強い信念を持って、機械の安全、人の安全、組織の安全の3つの観点から安全対策の徹底を図っていきます。

機械の安全	リスクの抽出・評価を行い、現場に潜む災害の発生要因を根絶する
人の安全	ルールを守る、ルールがなくても自ら安全に行動する人財を育成する
組織の安全	管理監督者は現場に出向いて「安全に作業できる、安全操作ができる」ことを自ら確認し、「職場を、チームを、部下を守る」ことを常に意識して行動する

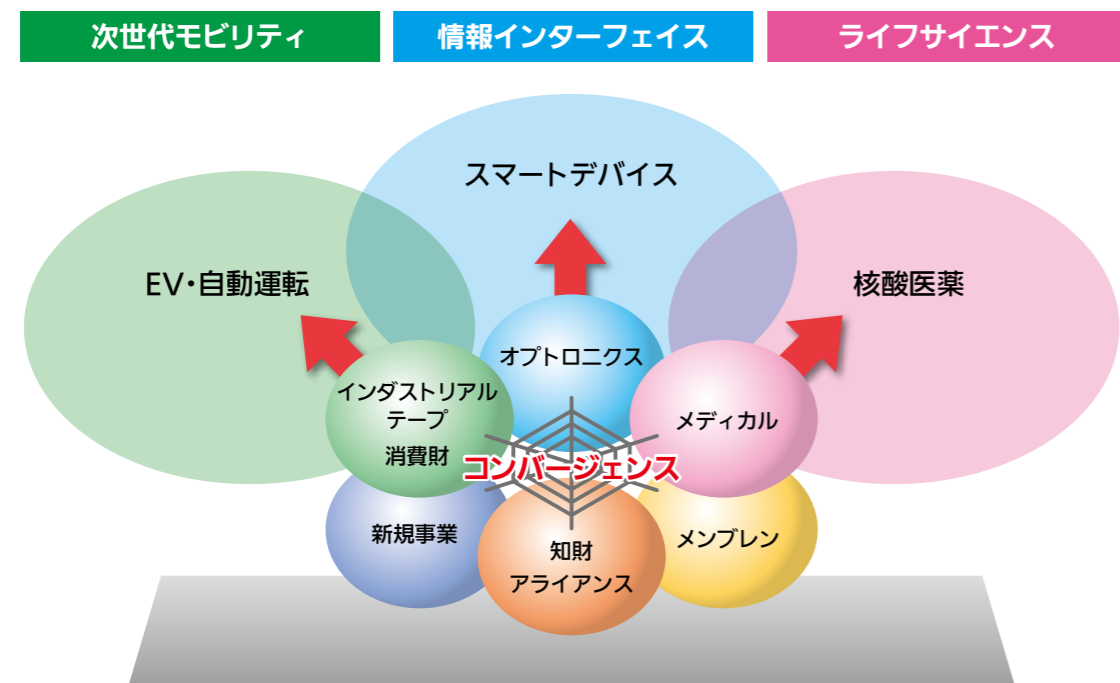
ガバナンスの強化

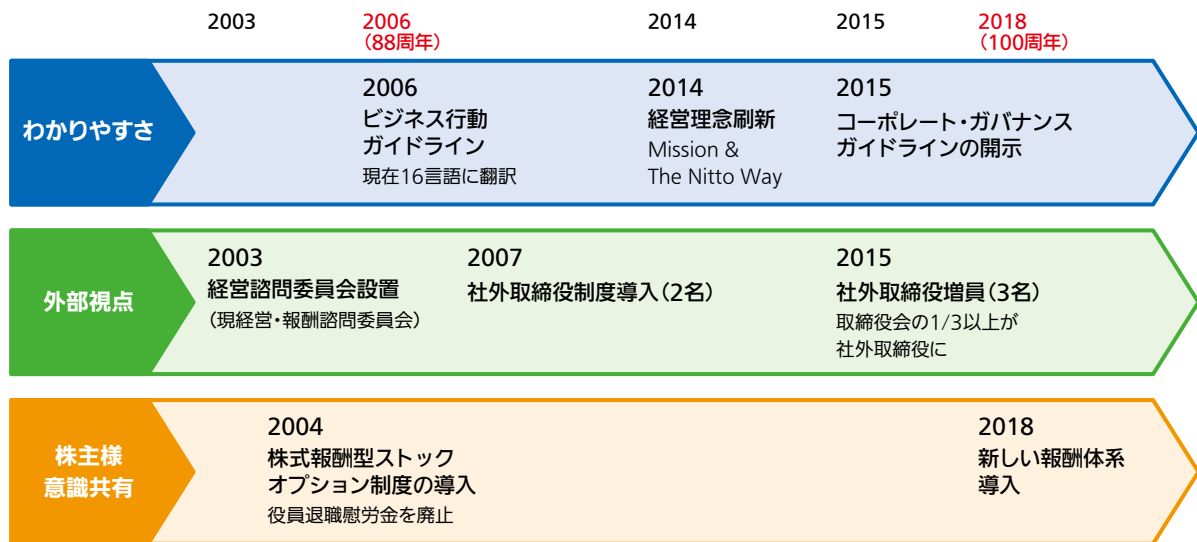
Nittoグループは2015年に定められた日本でのコーポレートガバナンス・コード制定以前から、「経営の見える化」に向けた取組みを進めてきました。「わかりやすく」「外部視点で」「株主の皆様と意識を共有」の3つの観点で、これまでさまざまな施策を実現させています。

まず、Nittoグループの基本となる考え方を「わかりやすく」ご理解いただくため、2006年にNittoグループ全体の行動指針を定めた「ビジネス行動ガイドライン」を制定し、

■Nitto-New Century における戦略領域

3つの戦略領域に経営資源を投下、事業ポートフォリオの進化を図る





16言語に翻訳してグループ全社で共有しています。また、2014年には経営理念を刷新し、グループ全従業員がこれを理解して実践するよう、浸透活動を行っています。2015年には、コーポレートガバナンス・コードの趣旨に則り、独自にコーポレートガバナンスに関するガイドラインを制定し、継続的に取り組むべき施策と対外的な開示に関する考え方を決めました。これらはいずれもNittoウェブサイトで公開しています。

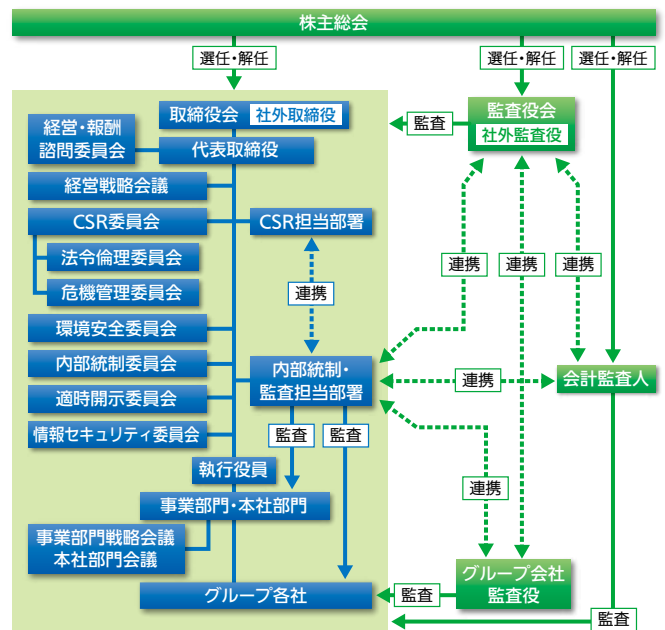
また、経営に対する「外部の視点」を取り入れるため、2003年より社外メンバーで構成される経営諮問委員会（現「経営・報酬諮問委員会」）を設置したほか、2007年に社外取締役制度を導入し、2015年にはこれを3名に増員、現在では全取締役の3分の1以上を社外取締役としています。

そして、「株主の皆様と意識を共有」するため、2004年にNitto役員を対象にした株式報酬型ストックオプション制度を、2018年には、新しい報酬制度を導入しました。

今後も、上記3つの観点を踏まえながらコーポレートガバナンス改革に取り組みます。

■コーポレートガバナンス体制図

〈2018年7月〉



社会や産業において大きな変革が見られる中、Nittoグループはこうした環境変化を見据え、新たな事業創出と成長の実現に向けてNitto-New Centuryに踏み出します。ステークホルダーの皆様には、今後とも変わらぬご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。