

グローバルなニッチ市場における発展・成長を目指して、 全社的な技術や人材の融合を図りました。

2006年5月期(2005年度)の連結業績は、増収・増益を果たしました。

当期、日本化薬グループの売上高は、1,400億2千6百万円と、前期に比べ58億2千1百万円増加し、過去最高額となりました。営業利益は、売上の増加、コストダウン等により、132億1千9百万円と、前期に比べ30億5千3百万円増加しました。当期純利益は、与野社宅跡地の売却益等もあり、96億4千1百万円と、前期に比べ43億2千5百万円増加しました。

事業別に見ますと、機能化学品事業は、半導体封止材用エポキシ樹脂、インクジェットプリンター用色素、液晶ディスプレイ用シール剤、プラズマディスプレイ用フィルム等が好調に推移し、セイフティシステムズ事業では、シートベルトプリテンショナー用マイクロガスジェネレータが国内、海外ともに好調に推移しました。医薬事業は、がん関連の新製品が順調に推移したほか、自製化等によるコストダウン等を行いました。化学品事業は、繊維用染料が好調に推移したことにより、前期並の利益を確保しました。

成長市場の選択と集中、そして技術や人材の融合によって、
グローバルなニッチ市場での成長を図ります。

日本化薬グループのように、新事業・新製品の創出に永年の歳月を要する製造業は、中長期ビジョンを持つ必要があります。私たちはここ数年、事業の集中と選択を進めてまいりましたが、一方で、多くの事業を手掛け適切な企業集団を形成していくことが成長の重要な戦略であると位置づけております。各事業が有する基盤技術や特許、生産技術やノウハウの融合を図ることで、新たな展開を生み、日本化薬だからこそ出来る新事業・新製品の創出を加速するためです。

日本化薬グループは、ニッチ市場をターゲットに、社内外の技術の融合を武器として事業戦略をスピーディーに実行することを基本戦略としています。私たちは、「情報通信分野」「医療分野」「安全分野」を成長市場と定め、企業規模に合った効率的な事業展開を図るとともに、各分野の技術の融合を図ることで、グローバルなニッチ市場での発展、成長を目指していきます。「情報通信分野」「安全分野」を重点分野とする「機能化学品事業」および「医療分野」を重点分野とする「医薬事業」を成長促進事業に位置づけ、経営資源を重点的に集中させてスピード感ある



研究開発で発展、成長を目指してまいります。また、「化学品事業」を安定収益事業と位置づけ、コストダウンの徹底や市場ニーズに応える新製品の導入により、安定的な利益の確保を目指します。

タテ組織の壁を超え、課題をスピーディーに解決するため、プロジェクト制度を導入しました。

会社は常に厳しい競争にさらされています。この競争に勝つためには、解決すべき課題を的確に見出し、その課題をスピーディーに解決することが最も重要です。このためには、従来のタテ型の組織運営だけでは不十分であり、実際の業務遂行に則したヨコの連携を推進するプロジェクト制度を導入しました。プロジェクト制度によって、タテ系列である業務組織の壁を越え、各部署から集まった実務担当のチームメンバーが、情報を共有し、知恵を結集し、自由にスピーディーに仕事を進めていくことができる会社を目指します。

企業の社会的責任を果たし、企業価値の最大化を図っていきます。

日本化薬グループは、企業の社会的責任を果たすために、環境・安全・品質を経営の根幹の一つに位置づけ、環境安全経営の強化に取り組んできました。また、コーポレート・ガバナンスや内部統制システムを強化し、コンプライアンスの徹底に努めるとともに、タイムリーかつ公正な情報開示を行い、経営の健全性・透明性を高めてきました。

今後の日本経済は、景気の緩やかな拡大基調が続くものと考えられますが、米国経済の減速や原油高など、予断を許さない状況もあります。日本化薬グループを取り巻く事業環境も、引き続き厳しい状況が続くと考えられますが、今後も、基本戦略のもとに、成長促進事業をさらに伸ばしていくことにより、企業価値の最大化を図ってまいります。

2006年10月1日

島田 紘一郎
代表取締役社長／社長執行役員