

帝人集团制定中期经营计划 2017-2019 “ALWAYS EVOLVING” —— 旨在支撑社会的“不懈的变革与挑战”

[2017年2月6日，东京讯]帝人集团以企业理念为本，充分发挥员工的多样性不断创造社会所需的新价值，力争成为支撑未来社会的企业。为了实现这一长期愿景，作为自2017年度的3年执行计划此次制定了中期经营计划2017-2019“ALWAYS EVOLVING”。

根据这一中期经营计划，今后将进一步加强依托成长战略的基础收益能力，并确立基于发展战略的新型核心事业，同时还将强化支撑这些业务的经营系统基础，集团上下齐心协力为实现长期愿景而努力奋进。

1. 为实现长期愿景

(1) 帝人集团作为“支撑未来社会的企业”希望实现下述理想姿态。

■有助于解决社会问题的企业

针对社会所面临的各种问题以及公司独有的优势找出应该着力推进的重点领域，赢得事业机会，并加强经营基础。

【 本公司着力推进的重点领域 】

| | |
|----------------|------------------------------------|
| 环境价值解决方案 | 以提高移动工具环保性能的“轻量化”材料做出贡献 |
| 安心、安全、防灾解决方案 | 为应对灾害、提高完善社会基础设施方面的安全性做出贡献 |
| 少子老龄化、健康意向解决方案 | 针对老龄化社会的发展、生活习惯引发疾病的增加提供维护和改善健康的支援 |

■敏锐预测外部环境的变化并坚持变革的企业

在外部环境的不确定性日益增加的背景下，为了实现永续性的发展，不能步人后尘，而是主动发起变革。

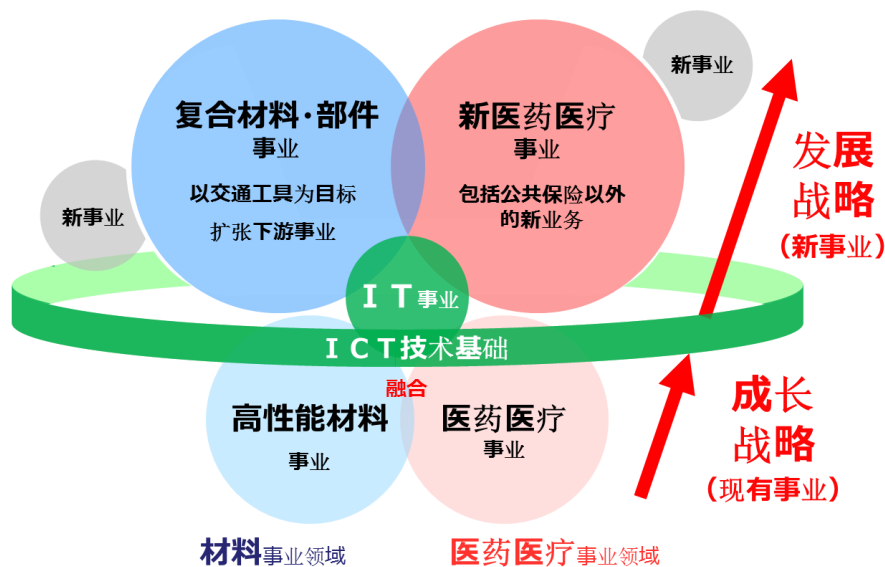
■不断创造新价值的企业

创造能够加速推动社会进步的产品和服务。

(2) 通过“不懈的变革与挑战”追求上述理想姿态的同时，以多样化的价值观和工作方式来加快创新，最大限度地发挥帝人集团的事业机会，完成“事业组合的变革”以实现永续性的成长。

2. 中期经营计划中的事业战略

10年之后将材料事业领域和医药医疗事业领域发展成为两大支柱，不局限于现有事业的延续发展，而是将“目前尚未带动利润增长的新事业”培养为收益支柱，通过切实执行各个事业领域的成长和发展战略，为实现以新型高收益事业为核心的事业组合而推进变革。



(1) 成长战略 — 材料事业领域

■对飞机、汽车事业倾注力量（环境价值解决方案）

应对伴随环保法规严格化而产生的降低油耗要求，致力于推广“轻型牢固”的高性能材料。

| | | |
|------|------|--|
| 飞机领域 | 碳纤维 | 重点向中间基础材料事业投入资源（预浸料等） 通过加快展开热塑性预浸料、纺织品基础材料事业而确立竞争优势 |
| | 芳纶纤维 | 用于航空货物集装箱（诉求耐久性、阻燃性） |
| 汽车领域 | 芳纶纤维 | 作为轮胎加固材料等，扩大可以满足轻量化、高性能化要求的产品 |
| | 树脂 | 通过高性能复合实现的轻量化、提高外观设计的提案 |

■应对社会基础设施需求的扩大（安心、安全、防灾解决方案）

力求准确地应对高涨的防灾意识、基础设施更新和扩大的需求。

| | | |
|--------|------------|--|
| 基础设施领域 | 对位芳纶纤维 | · 面向中国、印度扩大光纤销售 · 扩大面向绳索、深海油田采用用途等的应对 |
| | 聚酯纤维 树脂 | 向防灾应用方案的展开、扩大 |
| 防护服装 | 间位芳纶纤维 | 以亚洲、新兴市场为中心扩大防护服装的面料推广 |

(2) 成长战略 — 医药医疗事业领域

■成长领域的强化（少子老龄化、健康意向解决方案）

在最大化实现现有成长引擎收益的同时，还将致力于新药研发。

| | | |
|------|-----------------------|--|
| 医药品 | 高尿酸血症、痛风治疗剂“FEBURIC®” | 通过依托临床研究的疾病知识普及、提高对治疗意义的认知度实现最大化的销售 |
| | 管线战略 | · 新药开发技术领域的深化 · 对再生医疗的进取 · 通过促进本公司开发药品的协作实现价值最大化 |
| 家庭医疗 | 睡眠呼吸暂停治疗仪CPAP | 通过开拓一般诊所市场、强化支援诊疗的系统功能、SAS检查的简便化以保证高增长 |
| | 家庭氧气疗法HOT | 通过新一代便携器、加强预测恶化的监控功能等维持高市场占比 |

(3) 发展战略 — 材料事业领域

在多种材料之间竞争不断激烈的形势之下，从传统的材料供应商向贴近客户型商务和多种

材料的复合推进变革。

■用于汽车的复合材料事业（环境价值解决方案）

依托复合化技术优势，不单只是将本公司的材料事业向下游展开，还要在事业展开中力争成为以材料复合的零部件供应厂商。



■隔膜、高性能薄膜事业（环境价值解决方案）

立足于在薄膜（高性能薄膜）生产中所培养的技术、经验，在广泛领域推出兼具高性能与高生产性的产品。

（4）发展战略 — 医药医疗事业领域

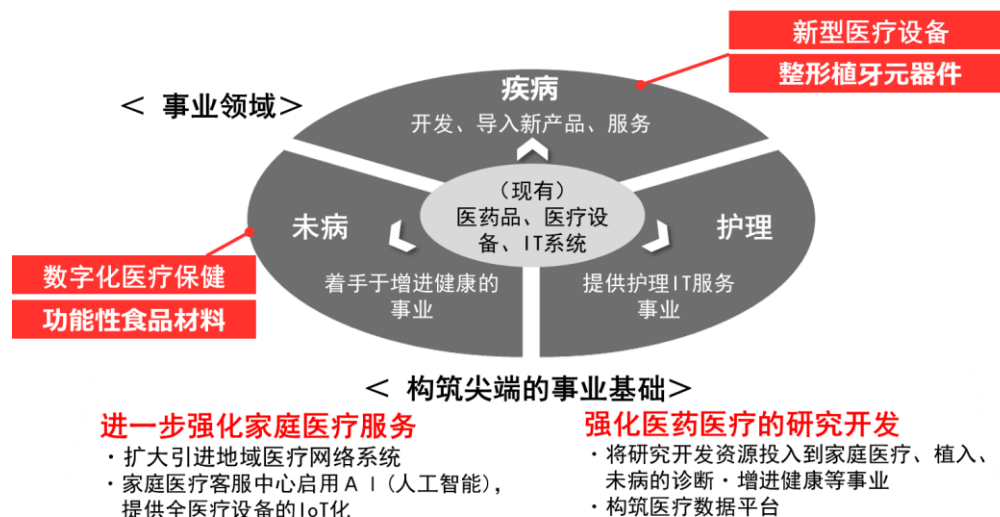
强化现有的医药医疗事业基础，摆脱传统医保制度治疗的束缚，提供包括非医保覆盖领域的综合医疗保健服务。

■产品、服务的品种多样化（少子老龄化、健康意向解决方案）

在新型医疗设备、数字化医疗保健、整形植牙元器件、功能性食品材料等各领域推进产品和服务的多种多样化。

■构筑尖端医药医疗事业的基础（少子老龄化、健康意向解决方案）

构筑能够应对未病~疾病~护理整个过程的医药医疗事业基础，努力开创发挥信息平台的新型事业。



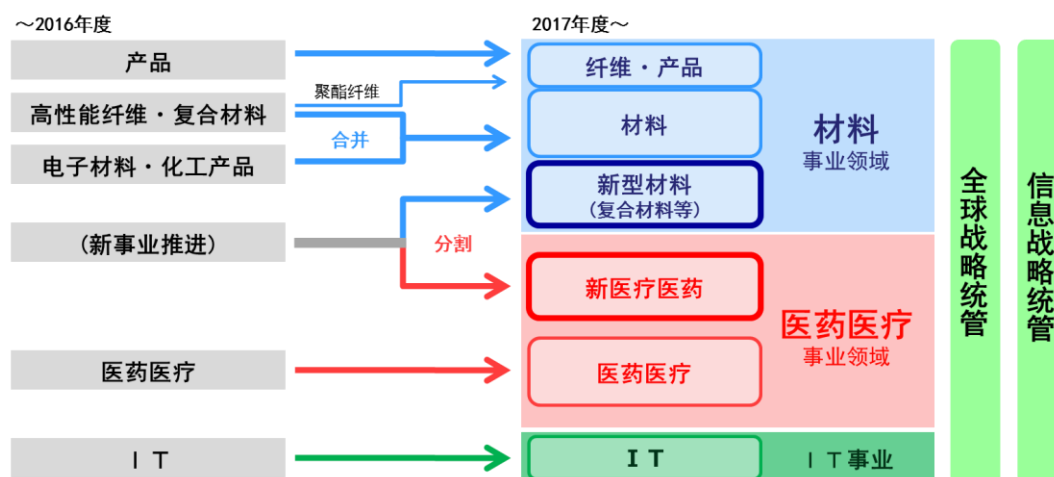
（5）全球战略

依照成长战略、发展战略根据各个事业的特点分地区执行战略。同时，强化支撑事业横向协作的各地区管理体制，完善保证各项事业得以顺利在海外运营的系统并制定地区战略。

3. 强化经营系统的基础

(1) 强化组织体制

为能够加快推进成长战略和发展战略将组织重组。具体就是将材料相关事业并入材料事业，实现事业间融合的同时，将新事业推进部分细分、并入到材料和医药医疗事业，以此深化协作性。另外，为了事业间横向推进各地区战略，还将设置“全球战略统管”，以及横向促进全公司智能项目的“信息战略统管”。



(2) 推进智能项目

通过积极地吸收和利用飞速进化的IT技术，实现新型事业的创发和商务模式的变革。作为中期性举措，致力于展开医疗保健服务、工厂智能化、业务流程的革新，以搭建平台为中心投入100亿规模的资源。

(3) 成本结构改革

通过完成在2012年发表的中期经营计划所提出的结构改革措施产生的效果、以成长事业为中心提高生产效率、强化成本竞争力带来的效果(110亿日元)、以及配合事业重组后的格局实现“精简型总部”的效果(90亿日元)，这些叠加在一起，力争在2019年度之前实现200亿日元(与2016年度相比)的削减效果。

4. 经营指标

侧重“投资效率”和“盈利能力”的两方面，将“ROE”(全公司)、“营业利润ROIC”(全公司、各事业)作为收益性指标，将“EBITDA”(全公司、各事业)作为成长性指标重新设定为最重要指标。同时，为了做到事业组合变革的可视化以进行监控，作为包括非财务信息在内的特有KPI设定“发展战略项目销售额”及“多样性推进程度”，对进展实施跟进。到2019年度为止的经营目标如下。

| | |
|------------|------------------------------|
| ROE | 10%以上 |
| 营业利润ROIC | 8%以上 |
| EBITDA | 超过1,200亿日元 |
| 投入资源 | 设备投资+M&A额度 3,000亿日元(3年累计) |
| 分红趋势(预估标准) | 当期净利润的30% |

关于帝人集团

帝人 (Teijin) 成立于 1918 年，总部设在日本东京和大阪。经过 98 年的发展，公司业务领域涉及高性能纤维与复合材料，电子材料与化工产品，医药医疗，纤维产品与流通和 IT 等，成为在全球 20 多个国家和地区拥有约 16,000 名雇员的集团企业。我们是全球屈指的碳纤维、芳纶纤维制造商之一，同时也是全球领先的聚碳酸酯树脂制造商之一。2015 财年，公司实现了 7,907 亿日元的营业额。

帝人集团在中国

帝人集团在华业务始于 70 年代对华出口涤纶生产设备，1994 年在江苏省南通市进行了首次商业投资（南通帝人有限公司），从此开始了与中国社会和地区的共同发展。目前，帝人集团大多数业务公司已在中国各地开展了多元化业务，发展成为拥有约 24 家在华公司和总数约 2,000 名员工的企业集团。帝人集团以技术创新为核心，针对全球性课题提供崭新的解决方案，力求发展成为备受社会期待和信赖的企业集团。

联系方式

帝人株式会社

企业公关部

pr@teijin.co.jp