

株主の皆様とのコミュニケーションツール

クラレ通信

CONTENTS

- 01・・・会社概要
- 02・・・株主の皆様へ
- 03・・・[特集1]メタアクリルカンパニー
- 05・・・[特集2]繊維資材カンパニー
- 07・・・[特集3]クラレグループのグローバル化戦略
- 09・・・クラレトピックス
- 11・・・財務情報
- 13・・・株式情報
- 14・・・アンケート
- 巻末・・・株主メモ

第123期 事業報告書

2003年4月1日～2004年3月31日



株式会社 クラレ

社名 **株式会社クラレ**
 英文社名 **KURARAY CO., LTD.**

設立 1926(大正15)年6月24日

資本金 890億円

本社 大阪事業所 〒530-8611
 大阪市北区梅田1-12-39(新阪急ビル)
 TEL 06-6348-2111 FAX 06-6348-2165

東京事業所 〒103-8254
 東京都中央区日本橋3-1-6(クラレ日本橋ビル)
 TEL 03-3277-3111 FAX 03-3277-3295

ホームページ <http://www.kuraray.co.jp/>

クラレグループ事業概要

化成品・樹脂 …………… ポパール・〈エパール〉・メタアクリル樹脂・
 イソブレン・ファインケミカル・樹脂加工品

織 維 …………… ポリエステル・ピニロン・〈クラロンK-II〉・
 〈クラリーノ〉・不織布・面ファスナー

機能材料・メディカル他 … オプトスクリーン・〈ジェネスタ〉・高機能膜・
 メディカル製品・活性炭・エンジニアリング他

役員 (2004年6月25日現在)

取締役		監査役		執行役員			
代表取締役 会長	松尾 博人	監査役(常勤)	松澤 晰	上席執行役員	和食 征二	執行役員	下田 勸嗣
代表取締役 社長	和久井 康明	監査役(常勤)	中野 達也	上席執行役員	竹内 信亮	執行役員	吉野 博明
専務取締役	櫛田 浩一	監査役(非常勤)	柏原 一英	上席執行役員	浅葉 修	執行役員	坂井 俊英
常務取締役	藪田 勉	監査役(非常勤)	小林 一郎	上席執行役員	吉村 典昭	執行役員	五反田 進
常務取締役	大橋 克巳	監査役(非常勤)	北川 俊光	上席執行役員	岩脇 伸夫	執行役員	柳田 登
常務取締役	木村 哲三			上席執行役員	富井 敏弘	執行役員	沢田 献三
常務取締役	田中 隼介			上席執行役員	蜷川 洋一	執行役員	富田 秀男
取締役	和食 征二			上席執行役員	伊藤 文大		
取締役	竹内 信亮			上席執行役員	片岡 史朗		
取締役	浅葉 修						

※和食 征二、竹内 信亮、浅葉 修は取締役と上席執行役員を兼任します。

株主の皆様へ



代表取締役社長
和久井 康明

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素はクラレグループをご支援いただき、厚く御礼申し上げます。

当二三期（二〇〇三年四月一日～二〇〇四年三月三日）の世界経済は、米国の景気回復と中国経済の成長に牽引され、国内経済も一部に回復の兆しが見えてきました。しかしながら、国内ではデフレの継続や原燃料価格の高騰、為替円高などが企業収益を圧迫し、引続き厳しい経営環境が続きました。

この中で、クラレグループは二〇〇二年度にスタートした五カ年の中期経営計画「G・21」に沿って、基幹事業の拡大と低採算事業の縮小による事業ポートフォリオの改善、環境フレンドリー事業の拡大、「適地生産・適地販売」をベースとした海外事業拠点の強化、生産革新によるコストの低減などに取り組んで参りました。この結果、当期の連結業績は売上高三三二億円、営業利益二八〇億円、経常利益二四六億円、当期純利益二五二億円と二期連続で増収増益となりました。このうち営業利益、当期純利益については過去最高益を更新しました。

当期末の配当金につきましては、別添ご案内の通り一株当り五円五〇銭、年間配当金としては二円増配の二〇円とさせていただきます。今後も連結当期純利益に対する配当性向二五％を目標とし、持続的な業績向上を通じた増配を目指して参ります。

今年度も景気は回復傾向にあるとはいえ、原燃料価格の高騰など依然として不安定要因も多く予断を許さない状況ですが、中期経営計画「G・21」の目標達成に向け「スピード対応」と「起業力の強化」を重要課題として、さらなる業績向上を目指す所存でございます。

株主の皆様には、今後とも一層のご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

二〇〇四年六月

カンパニー長
インタビュー

光学分野で未来を切り開く

メタアクリルカンパニー長 上席執行役員 富井 敏弘

Q メタアクリルカンパニーの主力製品と概況について教えてください。

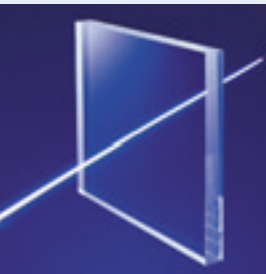
A メタアクリルカンパニーでは、メタアクリル樹脂を主要な原料として、高度な成型加工技術を駆使し、ペレット(成型材料)、シート、人工大理石、さらにオプトスクリーンなどの光学材料事業を展開しています。これらの製品はメタアクリルモノマー(MMA)から貫した製造プロセス

で生産し、材料設計などの技術面やコスト面での優位性を発揮しています。かつてモノマーや汎用樹脂は、需要減退や価格低下に見舞われ、業績低迷が続いた時期がありましたが、クラレの材料設計、精密加工技術を活かした高付加価値製品の展開、ポリマー化比率の向上を政策的に進め、収益性を改善させました。また、外部コンサルタントの起用などにより生産革新運動を推進し、コストダウンや在庫削減の面でクラレ社内のモデルカンパニーとなっています。

Q メタアクリルカンパニーが追求していく高付加価値製品とは具体的に何か？

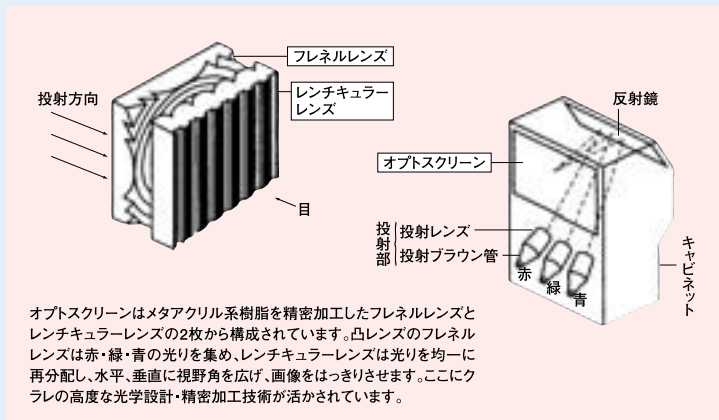
A メタアクリル樹脂はそもそも、プラスチックの女王と呼ばれるくらい透明度が高く、また耐候性に優れるため、照明器具やサインボード、自動車のテールランプや水族館の水槽などで需要を伸ばしてきました。当社はこの特長に目を

などでの研究開発を進めてきました。*オプトスクリーンはリアプロジェクションテレビ(RPTV:背面投射型テレビ)の主要部材として米国や中国を中心に需要が拡大しています。液晶表示装置の普及に伴い、導光板の需要も伸びています。この製造には当社の光学設計、精密加工の技術が活かされており、導光板用成形材料では約60%のシェアを誇っています。さらに、液晶表示装置がノートパソコンからモニター、液晶テレビへと大型化するにつれ、効率的に光を拡散させる拡散板という部材が必要になります。この拡散板もほぼ開発が終了し、間もなく本格的に上市する予定です。また、オプトスクリーンのさらに外側に取り付け、スクリーンを保護する前面板も、



付け、一九八〇年代から本格的に光学用途(オプトスクリーンや導光板

などでの研究開発を進めてきました。*オプトスクリーンはリアプロジェクションテレビ(RPTV:背面投射型テレビ)の主要部材として米国や中国を中心に需要が拡大しています。液晶表示装置の普及に伴い、導光板の需要も伸びています。この製造には当社の光学設計、精密加工の技術が活かされており、導光板用成形材料では約60%のシェアを誇っています。さらに、液晶表示装置がノートパソコンからモニター、液晶テレビへと大型化するにつれ、効率的に光を拡散させる拡散板という部材が必要になります。この拡散板もほぼ開発が終了し、間もなく本格的に上市する予定です。また、オプトスクリーンのさらに外側に取り付け、スクリーンを保護する前面板も、



蛍光灯等の写りこみを防止する機能を付与したAR(アンチリフレクション)タイプを開発して市場投入を開始、オプトスクリーンとの相乗効果を狙います。

* 当社のオプトスクリーンは世界トップシェア(約40%)を有するまで成長しました。
** 液晶表示装置のバックライトに使われる。光りを画面に均一に広げるための板。

Q オプトスクリーンは参入企業も増え、今後競争が激しくなると予想されるがその展望は？

A まず、RPTVについては、競合するPDP(プラズマディスプレイ)などに対して、安価でしかも電力消費が低いことなどから、今後大型テレビの主流として拡大を続けると考えています。昨年より新タイプ(MD:マイクロディスプレイ)のRPTVが上市され画質もさらに向上したことから、今後はこのMDタイプが成長を牽引していくものと予想します。

Q 光学用途を拡大していくためには研究開発が鍵を握ると思うが、その体制と可能性は？

A もちろん、研究開発が鍵となりますが、光学分野は市場変化のスピードが非常に早いため、マーケティングも重要です。カンパニー制の導入により、生産・販売・開発の協働体制は強化できました。また、この四月に、これまで分かれていたメタアクリルカンパニーとオプトカンパニーを統合しましたが、これもそれぞれの生・販・開に加え、今後のマーケティング上のシナジーを見込んだ施策です。付加価値の高い光学材料はスタンパ技術、色素技術、設計技術、加工技術などの確立において、顧客との共同ワークがないとできません。今後、顧客インターフェースが特に重要となりますので、商品開発の担当者が営業

当社はこのMDタイプに対応するため、高精度オプトスクリーンを開発し、本年四月から本格的に販売を開始しました。当社の高精細スクリーンは、①従来の生産設備で高精細化技術の付加が可能なため生産体制が柔軟に構築でき、ユーザーニーズにいち早く対応できる ②コア素材と表面素材が同じなので、温度・湿度変化による素材の反り・歪みが少ない ③コントラスト(画像のクリア度)が三〇%程度向上する ことから競争優位性があり、今年度はMDタイプでのシェア拡大を目指しています。

と同行し、顧客ニーズをいち早くキャッチする仕組みを作り、ユーザーとのコラボレーションの強化を目指します。また外部の研究機関や大学とのパイプを太くし、先端分野へと取組みを進めていきます。二〇〇三年三月、当社つくば研究所内に「コーポレートの研究組織「オプトデバイス商品開発センター」」を設立しました。ここでは次世代の光学商品の開発を推進しています。また、つくば研究所では「曲がるメタアクリル樹脂」の開発に成功するなど材料分野にも成果が現れています。この開発によって、折り曲げて持ち

運べるディスプレイなどに応用が広く可能性があり、大きな需要創出が期待できます。

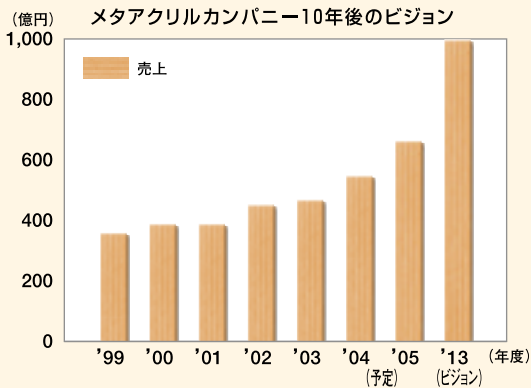


オプトデバイス商品開発センター内

Q 現状の経営課題と今後の対応策について聞かせて欲しい。

A まずは、現行の中期経営計画「G-21(二〇〇二年度～〇五年度)」の目標を達成することです。すでに光学分野の拡大を図るため、ペレット、シート、オプトスクリーンの増設に資源を投入しており、これらを確実に収益につなげていきます。長期的には現状五〇〇億円規模の売上を二〇年後に一〇〇〇億円以上に拡大するビジョンを描いています。この増加のうち四〇〇億円は光学分野での拡大を見込んでいます。

「知を凝縮し、自由に光を加工し、透き通る美しさを提供しつづける」ことをカンパニーミッションに掲げ、大きな目標に向けて邁進していく所存です。



カンパニー長
インタビュー

酢酸ビニル系繊維の可能性を求めて

繊維資材カンパニー長 取締役 上席執行役員 竹内 信亮

Q 繊維事業は成熟産業というイメージがあり、成長性に懸念を感じるが？

A 繊維資材カンパニーの主力製品はビニロンですが、ビニロンは非常に特殊な繊維で、用途も他の汎用繊維が入り込めないユニークな分野が多いのが特長です。例えばアスベスト代替分野では、この二〇年で約一・五倍と伸びています。ビニロンもかつては衣料用途で拡大したのですが、そこはポリエステルなどの汎用繊維に譲り、現在は産業資材や自動車、電池など成長分野での需要が拡大しています。ビニロンは決して成熟製品ではありません。

く高靱性コンクリート補強材（ECC）に使用され土木や建設資材として大きな需要が期待されます。

また、強度を活かした自動車のオイルブレーキ用ゴムホース補強材や、耐アルカリ性を活かした乾電池用セパレーターとしても活躍していますが、これらの用途も他の繊維素材ではなかなか要求性能を満たせず、ビニロンが成長する背景となっています。

Q この四月に旧生活資材カンパニーの不織布部門と統合した目的は？

A 当社の不織布（クラフレックス事業）は、乾式不織布（クラフレックス）とメルトブロー不織布（マイクロフレックス）で、この業界でリーダ的存在です。外食産業で使用されるカウンタークロス（業務用のふきん）や赤ちゃんのお尻拭きなど身近なアイテムで活躍し、数量も伸びてはいますが、近年は中国など東アジア諸国との競争激化により収益性が低下し、新たな取組みを模索していました。今回の統合は、まさに繊維資材事業と不織布事業のシナジーを狙ったものです。つまり、研究開発やマーケティングを統合して効率化を図るとともに、お互いの強みを持ち寄り成長分野に焦点を絞り、そこに資源を重点投入する戦略です。クラレ全体の目標として、酢酸ビニル系やイソプレレン系などクラレが優位性を発揮できるポリマーを、糸不織布、シート、フィルムなど加工技術により形を変えて、いかにマーケットニーズに当てはめるか、という点に取り組んでいます。繊維資材カンパニーは不織布の統合により、その一翼を担っていきます。



Q ビニロンで成長が期待できる用途をもう少し具体的に教えて欲しい。

A ビニロンは高強度、耐アルカリ性、耐候性といった特長から、FRC（繊維補強セメント）用途として、無くてはならない存在となっています。アスベスト（石綿）が補強材として使われていましたが、アスベストはEU諸国を先駆けとして現在約二五ヶ国が使用禁止、二〇〇五年までには一〇ヶ国近くが禁止を予定しています。さらに一歩進んだ用途として新し

アスベスト禁止国

- 禁止
EU中心に約25ヶ国
 - 2005年までに禁止
東欧・中東など7ヶ国
 - 検討国
ブラジル・メキシコ・ベトナム・韓国 他14ヶ国
- ※日本は2004年10月より禁止



ビニロン屋根材使用例

〈クラフレックス〉製品



Q 繊維資材カンパニーの、現行中期計画「G・21」の戦略は？

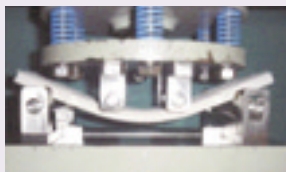
新商品開発によるニッチマーケットでの需要拡大です。ポパール、ヘパールなど酢酸ビニル系の独自ポリマーを自由自在に使いこなせること、繊維化や不織布化の高度な技術を武器に新機能開発、新用途・市場開発を進めています。開発に関しては100以上あったテーマを五分の程度に絞り込み、事業化スケジュールを明確化しスピードアップを図っています。現在、耐熱・耐薬品性特殊ナイロン繊維(9MT)、ヘパールンポリエステル複合繊維(ソフィスタ)、超扁平断面ビニロン(製紙用)など10テーマが技術的に完成し商品化の段階まで来ています。クラレグループ内のシナジーを発揮させるため、ポリエステル、ビニロン、不織布も技術者が共同で開発を行うようにしています。

生産面では生産革新運動を推進してコスト競争力を強化しています。生産オペレーターは多工程の作業ができる多能化を実現し、生産の作業形態を刷新しました。こうした取組みによる品質の向上、原単位の改善は今後も徹底して進めていきます。また、まだ数量は少ないですが、需要が伸びているヘクラロンK-IIやポリアリレート繊維へクトラングに関しては能力増強を行い生産量アップを図る予定です。マーケティングに関しては、開発とマーケティングのコラボレーションを推進していきます。売上規模、利益性、完成時期をはっきりさせ、開発とマーケティング現場の認識の一致を図ります。販売面ではグローバル展開を加速させます。

まず、FRCやゴム資材などビニロンがさらに拡大できる欧州市場に注力します。そのためクラレヨーロッパのスタッフと国内スタッフの連携を密にして活動しています。また、それほど需要が大きくなかった米国は新市場と捉え、昨年より戦力を増強し、ECC、オイルブレイキホースなどゴム資材でのさらなる需要拡大に努めていきます。また、中国はビニロンや不織布の競争相手として捉えるのではなく、大きなポテンシャルのある消費地として捉え、積極的に市場开拓を行っていきます。

Q 最後に中長期的な展望について聞かせて欲しい。

現在
A ビニロン
とヘクラ



高靱性コンクリート屈曲性テスト
(従来のコンクリートに比べ
しなやかで折れにくい)

は五万吨以上に拡大することを目標にしています。不織布を含めた売上では500億円が二つのターゲットです。そのためには、用途展開で大きくいって五つのポイントがあります。

① FRC ② 水溶性 ③ ECC ④ 高強力フィラメント ⑤ 紙・不織布の五つで海外展開に重点を置いた新市場开拓により拡大させていきます。FRCは現在でもビニロンの最大用途であり、今後アスベスト規制国が増えるにつれ、量的には

大きな拡大が期待できますが、その分価格面では厳しさが増すことが予想されます。従って、FRC分野ではビニロンのコストをドラスティックに下げる革新的プロセス開発が鍵になります。水溶性とECCについてはヘクラロンK-IIを積極投入していきます。

水溶性はヘクラロンK-IIへの大きな特長であり、綿やウールなど他の繊維と混ぜてテキスタイルを作った後に溶かすことで、軽さや柔らかさなど、独特の風合いを醸し出すことができます。この用途は世界的に脚光を浴びています。ECCではすでにトンネルなどで実際に納入が始まっていますが、この用途は実績を積上げることに、より、永続的な需要が期待できます。高強力分野では、フィラメント(長繊維)での展開を進めていきます。高強力繊維であるヘクトラングとあわせて、ビニロンフィラメントはゴムやセメントとの接着性や耐候性をもつコストパフォーマンスに優れた素材として用途展開を進めます。紙・不織布用途は前述の通り、不織布部隊との新商品開発をさらに加速し用途展開に注力し、拡大させていく方針です。当社の独自ポリマーを使った不織布は、日用品の他、土木・建築用途や自動車・電池の領域まで活躍の場を広げていきます。

このように、当社の繊維資材はまだまだ先進的なテーマが目白押しです。特に酢酸ビニル系のポリマーを使った繊維・不織布のポテンシャルは他の汎用繊維より格段に高いと考えています。



トンネルでの高靱性ボードの使用

適地生産・適地販売

当社グループの海外売上高は、二〇〇〇年度の八六三億円(全社売上高に占める比率二八%)から、二〇〇三年度には三七二億円(同四二%)と急拡大しています。その間、グループ全体の売上高は二〇〇億円程度の伸びですので、日本国内の売上が減少し、その分を海外でカバーしてきたという構図です。グローバル展開をいかに成功に導くかが、事業拡大を進める上で重要なテーマになっています。

当社グループのグローバル化の基本戦略は、「適地生産・適地販売」です。これは市場のあるところ、あるいは市場に近いところに生産拠点を置き、マーケットと直結させるという意味で、単にコスト低減のために海外に生産をシフトするという施策とは一線を画しています。そしてグローバル化する事業全体の戦略・方針を決定した上で、それぞれの地域と事業の特性に応じた「経営の現地化」を推進しています。

中期経営計画
「G-21」のGは、

Growth

Globalization

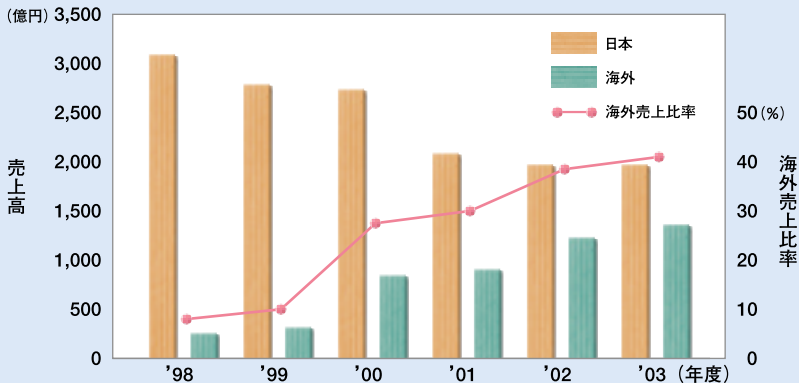
Green

Group

の四つのGを
表わしていますが、
事業拡大の
鍵を握るのが

Globalization

です。



事業特性に応じた グローバル展開

① 高度な生産技術による独自製品の
適地生産

ポパール・ヘパール・セプトンなどの独自技術による高機能樹脂は、ユーザーと一体となって開発を進めながら、一から市場を作り上げてきました。これらの事業は輸出からスタートし、現地での販路開拓と用途開発を進めたくうえで、市場の拡大に合わせて現地生産を行う「適地生産・適地販売」の戦略をとってきました。

最も現地生産化が早い事業はヘパールで一九八六年に米国にエパールカンパニー・オブ・アメリカ社を設立、生産を開始。一九九九年には欧州でのヘパール需要拡大に対応するためベルギーでエパールヨーロッパ社を設立、操業を開始しました。

ポパールは一九九九年シンガポール生産会社・ポパールアジア社 日本合成化学工業(株)との合併)の操業が開始、二〇〇二年に

はクラリアント社からドイツのPVA関連事業を買収して生産拠点を傘下に収めました。このM&Aでは生産の最適アロケーションや技術シナジーの面でも期待以上の成果が現れています。さらに二〇〇二年にはセプトンへの米国生産拠点、セプトンカンパニー・オブ・アメリカ社が稼働を開始しました。

生産品目	北米	欧州	アジア
ポパール		クラレベジャリティーズヨーロッパ 2001年 (ドイツ:フランクフルト) 50,000トン/年	ポパールアジア 1999年 (シンガポール) 20,000トン/年
〈エパール〉	エパールカンパニー・オブ・アメリカ 1986年 (アメリカ:テキサス パサディナ) 23,000トン/年	エパールヨーロッパ 1999年 (ベルギー:アントワープ) 12,000トン/年	上から 社名 稼働年 (所在地) 生産能力
〈セプトン〉	セプトンカンパニー・オブ・アメリカ 2002年 (アメリカ:テキサス パサディナ) 12,000トン/年		

②消費地の近くでの最終加工

人工皮革へクラリーノのように地域ごとに消費者ニーズの異なる製品は、中間製品を日本で作り、消費地に近い協力企業で最終加工を行う展開を進めています。ヘクラリーノの輸出比率は約六五%ですが、多くは中間製品で輸出され、欧州・米国・アジアの七カ国に所在する加工拠点にて現地ニ

ズに沿った最終加工を行っています。欧州や米国では衣料やインテリア用、中国ではスポーツシューズ用などで拡大しています。

③国内開発・海外マーケティング

海外の市場に成長性がある一方で、特殊な技術蓄積が競争優位性を維持するために必要な製品(歯科材料やオプトスクリーンなど)については、開発・生産は日本で集中的に行い、主要市場である欧州・米国・中国の各営業拠点での海外マーケティングを強化することにより、効果的なグローバル展開を図っています。

③国内開発 海外マーケティング



製品: 歯科材料、オプトスクリーン
ピニロン、(クラロン・II)
(特殊な技術蓄積が大切な製品)
開発: 国内
マーケティング: 海外

②消費地の近くで最終加工



製品: 〈クラリーノ〉
(地域ごとに消費者ニーズが異なる)
中間製品: 日本
最終加工: 顧客・消費地
(中国 など)

①グローバル生産展開 …5生産拠点



製品: 〈エパール〉、ポパール
〈セプトン〉
91年度 エパールカ子会社化
99年度 エパールヨーロッパ稼働
01年度 欧州PVA関連事業M&A
02年度 セブカ稼働

このように、当社のグローバル展開事業の特性は、いわゆる先進国型の製品が中心で、進出先はカントリーリスクが小さく、現地においても機能と品質の優位を訴求できる製品群が多いことが特長です。

研究開発の適地化

本年四月、米国テキサス州パサディナで建設を進めていた研究開発拠点、K R T C (USA) (クラレリサーチ & テクニカルセンター) が本格的にオープンしました。ここでは北米が主力市場である〈エパール〉や〈セプトン〉の用途展開で培った知見を武器に、新規ガスバリアー材や新規エラストマーの開発を中心に進めていきますが、さらに当拠点においてはコーポレートの視野の研究開発も行っていきます。研究開発体制はこれで、日本、ドイツ、米国と世界三極体制を確立し、クラレグループのR&Dはいよいよグローバルな市場に、より密着して得意技術に磨きをかける戦略の時代に入りました。



クラレリサーチ&テクニカルセンター
アメリカ:テキサス州パサディナ

クラレの情報が
一目でわかる

クラレ トピックス

4月

● オプトスクリーン、メタアクリル樹脂押出板の増設を決定(六月)

● 経営諮問会議、CSR委員会の設置(六月)

● 欧州PVA樹脂生産拠点の能力増強を決定(八月)

● ストックオプションの実施(十月)

9月

熱可塑性エラストマー生産設備の増設を決定

アジア地域の需要拡大や高機能材用途の増加に対応するため、鹿島事業所の熱可塑性エラストマー「セプトン」(ハイブラー)の生産設備を年産四〇〇〇トン増設し、年産二・三万トンにすることを決定しました(二〇〇五年一月稼働予定)。



〈セプトン〉を使った製品群

10月

ガスバリア性と柔軟性を併せもつ 新バリア樹脂を開発

新バリア樹脂は「エパール」をベースに「硬さ」の原因である結晶特性をコントロールし、卓越したガスバリア性と柔軟性・弾性を両立した画期的な素材です。こうした優れた特長から、

〈ベクトラン〉が火星探査機の エアバックに採用

二〇〇四年月四日、火星に着陸した米航空宇宙局(NASA)の無人探査機「スピリット」で、着陸時の衝撃を和らげるエアバックにポリアリレート繊維〈ベクトラン〉が使われました。〈ベクトラン〉は通常の衣料用ポリエステル約六倍の強度があります。また耐熱性があり、超低温下でも物性変化が少ないことが評価されエアバックに採用されました。



1997年の火星探査でも使われた
〈ベクトラン〉使用エアバック

高級人工皮革がゴルフシューズに採用

天然皮革なみの高感性を備えながら、耐久性に強く、履き心地が優れる点などが評価され、高級人工皮革〈フリナエース〉がFootJoyブランドのゴルフシューズ「X・dimension」シリーズ(テクシネットジャパン社)に採用されました。



環境経営格付けの評価結果について

11月

連結損益計算書の要約

負債の部	当期*1	前期*2	増減
流動負債	752	974	△ 222
支払手形及び買掛金	386	403	△ 17
短期借入金	53	120	△ 67
コマーシャル・ペーパー	30	—	30
社債	—	205	△ 205
その他	282	245	37
固定負債	377	422	△ 45
長期借入金	35	44	△ 10
その他	342	377	△ 35
負債合計	1,129	1,395	△ 267
少数株主持分	当期*1	前期*2	増減
少数株主持分	0	0	0
資本の部	当期*1	前期*2	増減
資本金	890	890	—
資本剰余金	871	871	0
利益剰余金	1,271	1,154	118
その他有価証券評価差額金	79	15	64
為替換算調整勘定	8	17	△ 8
自己株式	△ 117	△ 74	△ 43
資本合計	3,003	2,873	130
負債、少数株主持分及び資本合計	4,132	4,269	△ 136

社債の償還、借入金の返済により、有利子負債を118億円(前期370億円)と減少しました。

2003年度で500万株の自己株式を取得しました。

(単位:億円) *1:2004年3月31日現在 *2:2003年3月31日現在

科目	当期*1	前期*2	増減
売上高	3,321	3,225	96
売上総利益	959	919	40
販売費及び一般管理費	679	667	11
営業利益	280	252	29
営業外収益	28	40	△ 12
営業外費用	63	68	△ 6
経常利益	246	224	22
特別利益	40	16	24
特別損失	50	96	△ 46
税金等調整前当期純利益	235	144	91
法人税、住民税及び事業税	68	70	△ 2
法人税等調整額	15	△ 7	22
少数株主損益	(減算) 0	(減算) 0	0
当期純利益	152	81	71

(単位:億円) *1:2003年4月1日～2004年3月31日 *2:2002年4月1日～2003年3月31日

内訳(前期比)

- 化成品・樹脂 +112億円
- 繊維 △39億円
- 機能材料・メディカル他 +23億円

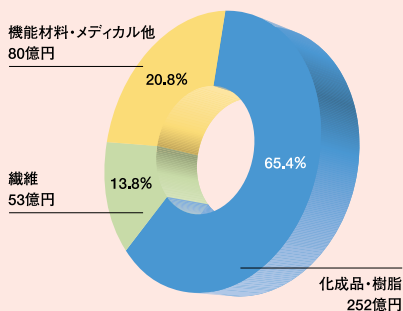
事業ポートフォリオの改善と生産革新により、売上総利益率が28.9%(前期28.5%)と向上しました。

内訳(前期比)

- 化成品・樹脂 +53億円
- 繊維 +5億円
- 機能材料・メディカル他 △3億円
- 全社共通費用 △26億円

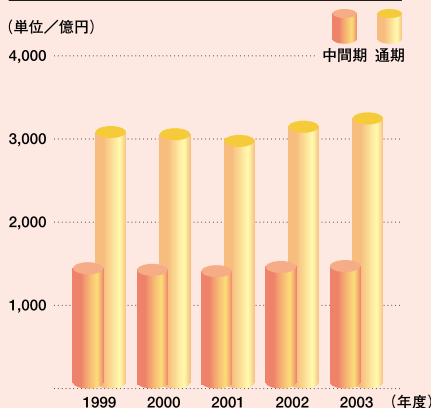
※損益計算書、貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書の金額表示は億円未満を四捨五入しています。

セグメント別営業利益構成比(連結)

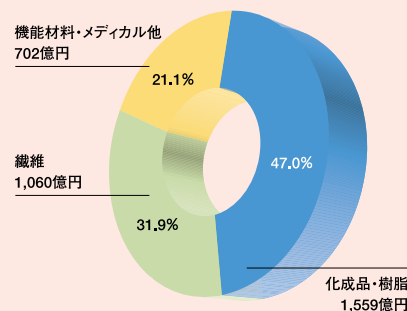


*全社共通費用(105億円)は各セグメントには配賦していません。

売上高(連結)



セグメント別売上構成比(連結)



連結キャッシュ・フロー計算書の要約

科目	当期*1	前期*2
1.営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	235	144
減価償却費	208	191
法人税等支払額	△66	△16
その他営業活動による収入又は支出	△69	54
営業活動によるキャッシュ・フロー	308	373
2.投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形・無形固定資産の取得による支出	△302	△185
投資有価証券の純減少額	73	314
その他投資活動による収入	187	46
投資活動によるキャッシュ・フロー	△43	174
3.財務活動によるキャッシュ・フロー		
借入金の純減少額	△80	△70
コマーシャル・ペーパーの純増加額	30	—
社債の償還による支出	△205	△130
転換社債の償還による支出	—	△234
自己株式の純増加額	△43	△73
配当金の支払額	△34	△34
財務活動によるキャッシュ・フロー	△331	△542
4.現金及び現金同等物に係る換算差額	△3	△2
5.現金及び現金同等物の増加額又は減少額他	△69	4
6.現金及び現金同等物の期首残高	139	135
7.現金及び現金同等物の期末残高	70	139

連結貸借対照表の要約

資産の部	当期*1	前期*2	増減
流動資産	1,714	1,857	△143
現金及び預金	70	139	△69
受取手形及び売掛金	829	823	6
有価証券	84	160	△76
棚卸資産	619	635	△17
その他	121	108	13
貸倒引当金	△9	△9	△0
固定資産	2,418	2,411	7
有形固定資産	1,379	1,360	19
建物及び構築物	340	354	△14
機械装置及び運搬具	627	634	△7
建設仮勘定	209	108	101
その他	202	264	△62
無形固定資産	302	307	△4
投資その他の資産	737	745	△8
投資有価証券	280	251	29
その他	470	507	△37
貸倒引当金	△13	△13	△0
資産合計	4,132	4,269	△136

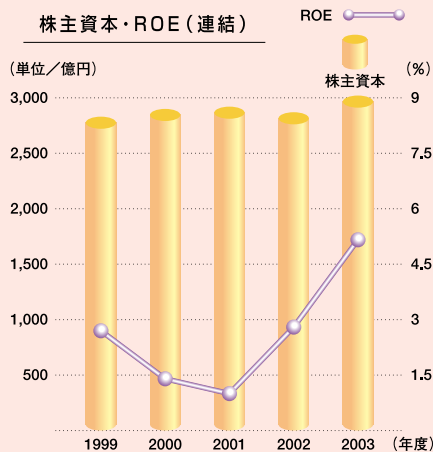
棚卸資産の圧縮により、在庫月数を2.4ヶ月から2.2ヶ月としました。

設備投資+322億円、減価償却△208億円、非事業資産の売却ほか△99億円となり、有形・無形固定資産は前期比+15億円となりました。

(単位:億円) *1:2004年3月31日現在 *2:2003年3月31日現在

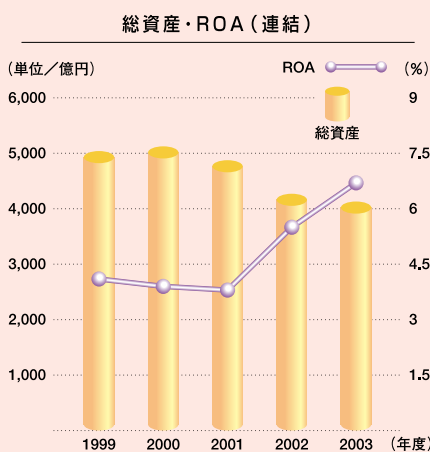
(単位:億円)
*1:2003年4月1日~2004年3月31日
*2:2002年4月1日~2003年3月31日

株主資本・ROE (連結)



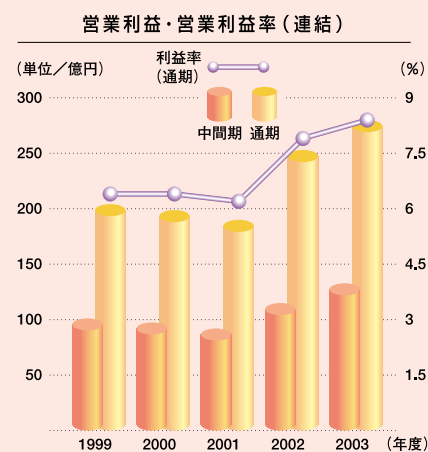
* ROE (株主資本当期利益率)
= 当期利益 ÷ 期首・期末平均株主資本 × 100 (%)

総資産・ROA (連結)



* ROA (総資産利益率)
= 営業利益 ÷ 期首・期末平均総資産 × 100 (%)

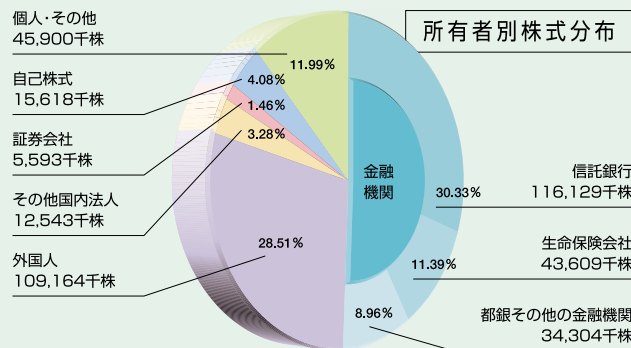
営業利益・営業利益率 (連結)



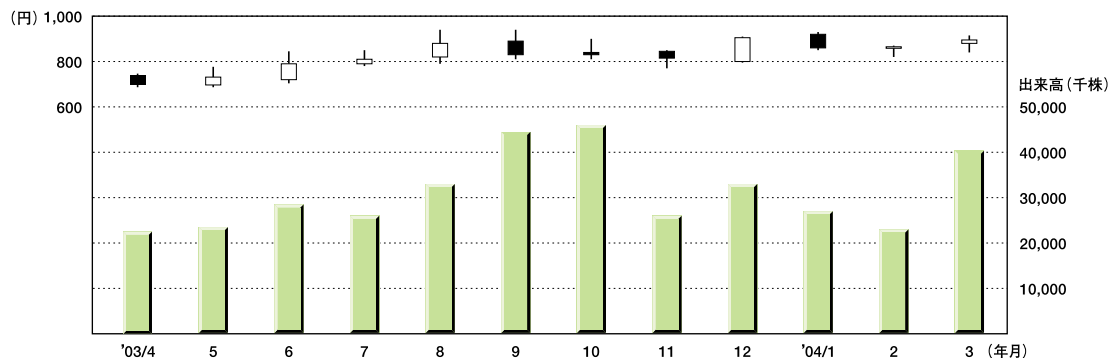
* 営業利益率
= 営業利益 ÷ 売上高 × 100 (%)

(2004年3月31日現在)

会社が発行する株式の総数	700,000,000 株
発行済株式の総数	382,863,603 株
株主数	27,781 名



株価・出来高の推移チャート

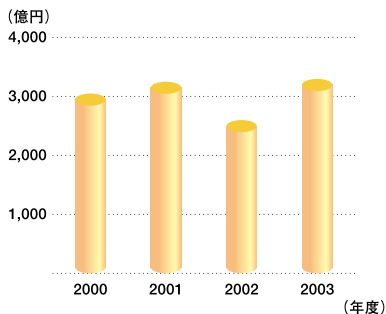


株価の推移 (単位:円)

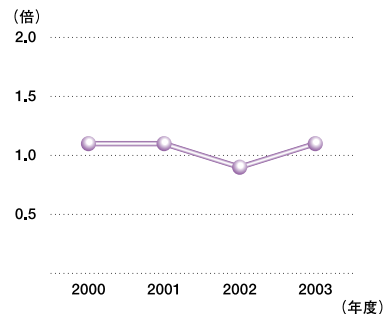
株価 \ 年月	2003年 4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2004年 1月	2月	3月
最高	729	758	844	849	943	939	902	850	908	929	868	914
最低	662	673	702	778	787	807	809	770	794	852	819	839

* 最高・最低株価は東京証券取引所における市場相場による。

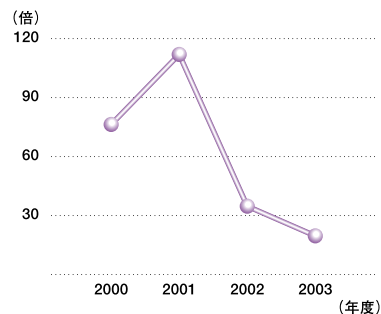
時価総額 (期末)



PBR (株価純資産倍率)



PER (株価収益率)



* 時価総額=期末株価×期末発行済株式総数

* PBR=期末株価÷(期末株主資本÷期末発行済株式総数)

* PER=期末株価÷(当期利益÷期中平均発行済株式総数)

株主の皆様とのコミュニケーションの一環としてアンケートを実施しております。

以下に、第123期中間事業報告書にお寄せいただいたご意見、ご質問の一部を掲載させていただきます。

Q

〈パーカッショ〉の
採用状況について知りたい。



A

〈パーカッショ〉は特殊ポリウレタンを使用し、従来の人工皮革と異なる造面技術を取り入れ、表面層に多孔層を作り出すことで優れた透湿性と通気性を確保しています。また、天然皮革に用いるタンナー加工という手法を採用して、より自然な外観と風合いを実現しました。天然皮革に比べて約30%の軽量化というも大きな特長です。〈パーカッショ〉は人工皮革のイメージを一新する快適性を実現し、靴分野を中心に採用が拡大しています。

[主な採用実績]

- ・ ウッドハウス、バスコーポレーション、イナバ、カルツェリア・ホソノ、エース（婦人靴）
- ・ アディダス（アフターシューズ）
- ・ ミズノ（ゴルフシューズ、ウォーキングシューズ）
- ・ ヨネックス（テニスシューズ、ウォーキングシューズ）
- ・ 広島化成（モーターサイクルシューズ）

詳しくはホームページをご覧ください

(<http://www.kuraray.co.jp/parcassio/index.html>)

Q

単元未満株式の買い増しが
できるようにしてほしい。

A

当社は2004年4月1日より一単元の株式の数を1,000株から500株に変更しております。また、500株未満の株式をお持ちの株主様が不足分を買い増して単元株式におまとめいただける「単元未満株式の買い増し制度」を導入しておりますので、詳細は住友信託銀行証券代行部（☎0120-176-417）までお問い合わせください。

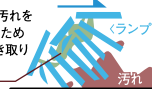
アンケートご協力のお願い

クラレ通信をご覧いただきましてありがとうございます。今回も添付の通りアンケートを実施させていただきますので、皆様のご協力を賜りますようお願い申し上げます。なお、ご回答いただいた方には、極細分割繊維〈ランブ〉を使用したワイピングクロス〈克蘭ブ〉をプレゼントいたします。また、勝手ながらアンケートは7月31日（消印有効）に締め切らせていただきますので、予めご了承をお願い申し上げます。



●極細分割繊維〈ランブ〉

掻き取った汚れを内部に移すためムラなく拭き取りが可能



●コットン繊維など

汚れを表面につけるため再付着しやすい



〈克蘭ブ〉はクラレの極細分割繊維〈ランブ〉を使用したワイピングクロスです。極細分割繊維の扁平でシャープな断面が優れた拭き取り効果を発揮します。〈克蘭ブ〉は織物タイプなので耐久性が高く、洗濯機で洗って繰り返し使用いただけます。シルバー製品（フォーク、ナイフなど）やグラス拭き、食器拭き、メガネ拭きなどにご利用ください。



株 主 メ モ

決 算 期	3月31日
定時株主総会	6月下旬
株 主 確 定 日	定時株主総会・利益配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
公 告 掲 載 新 聞	日本経済新聞 決算公告については公告掲載新聞に代えて 当社ホームページに掲載しています。 http://www.kuraray.co.jp/
名義書換代理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 〒540-8639
事 務 取 扱 場 所	住友信託銀行株式会社 証券代行部 (住所変更等用紙のご請求) ☎0120-175-417 (その他のご照会) ☎0120-176-417
同 取 次 所	住友信託銀行株式会社 全国各支店
