



NEWS RELEASE

2015年1月5日
東ソー株式会社

社長年頭挨拶（1月5日、東ソー本社での年頭訓話から抜粋）

明けましておめでとうございます。今年も、皆さんや皆さんのご家族にとって、良い年になりますようお願いしています。

今年の当社の課題を3つ述べます。

1、安全改革

異常現象を無くすため、予防保全を主体とした、修繕費の増額を、2014年度から3年間行う予定でいます。2014年度上期決算の説明にもあったように、昨年度比で固定費増額となった大半の要因が、この修繕費増額です。これらの既存設備に対する投資が、「安全な化学メーカー、東ソーの再建」に必要と判断し、また中長期的に会社の収益増加に繋がると信じています。

2、コモディティ事業の収益改善

昨年後半から、ドルベースの原油、ナフサ価格が大きく下落し、逆に為替は大幅な円安になっています。しかも、日々の動きが激しく、中期的な見通しが立てにくい状況です。当面、円安は当社にとってプラスなので、大きな心配はしていませんが、内需、輸出とも、価格政策は細心の注意と、タイムリーな対応が必要です。

クロル・アルカリ事業では、昨年10月末に、南陽第3塩ビの年産20万t増設が完工し、これでVCMとPVCのバランスが取れるようになり、また苛性の増産も可能になりました。円安の追い風もあり、収益力の回復に期待します。

3、スペシャリティ事業の拡大

昨年11月、南陽で、ハイシリカゼオライトの第5期増設と、新しいアミン系ウレタン発泡触媒RZETA®が完工しました。これから、試運転、顧客評価、商業運転開始となっていきます。両事業とも、計画通りの成果を上げてくれるようお願いしています。

バイオサイエンス事業では、昨年9月にTRCReady®-80、10月にAIA®-CL2400、11月にHLC-723®G11の上市を発表しました。また、11月、東ソー・エイアイエイでの試薬増設を決め、社内外に発表しました。同事業部は、新規商品の開発上市と同時に、既存商品の地理的拡販、とくに開発途上国への拡販が重要と判断し、種々の対応をしています。

収益の更なる拡大のため、今後ともスペシャリティ事業の投資は積極的に行います。

新しくなった、7研究所および、技術センターが開発を加速し、新規事業、商品が沢山生まれてくることに、大いに期待しています。

旧日本ポリウレタン工業との合併から、3か月経ちました。一緒になった各部門で、仕事のやり方などで、まだまだ調整が必要なのかもしれませんが、なるべく早く、所期の目的を達成するよう、頑張らしましょう。

皆様のご活躍と、ご多幸を祈念します。

東ソー株式会社 広報室

東京都港区芝3-8-2 〒105-8623
TEL 03(5427)5103 FAX 03(5427)5195
<http://www.tosoh.co.jp>