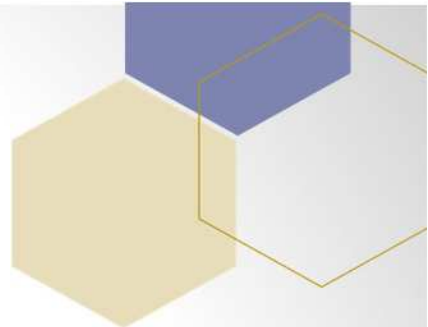
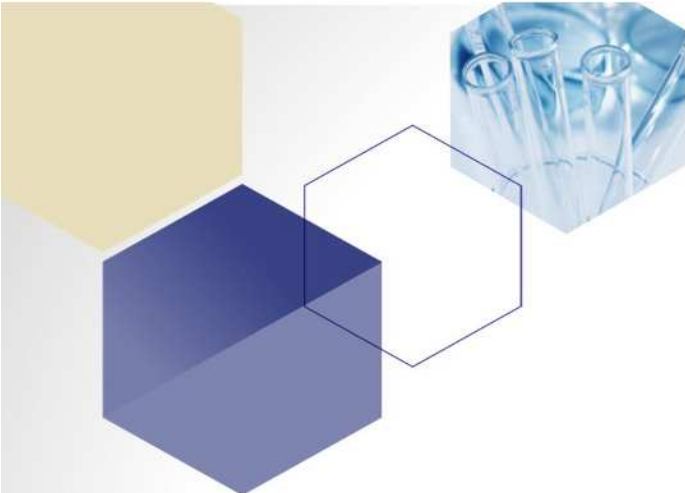
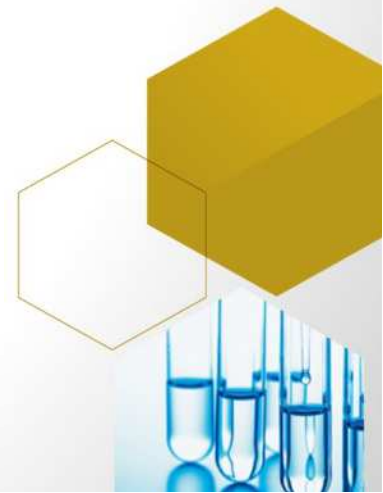
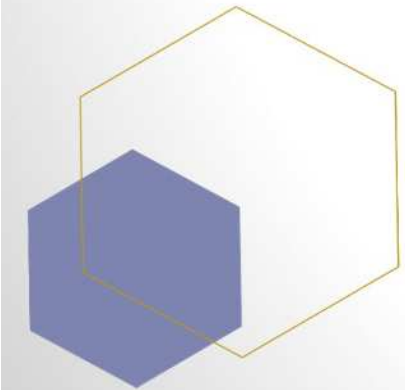




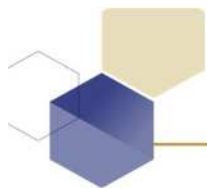
中期経営計画 FY2025-2027



 日本高純度化学株式会社

証券コード：4973

2025年4月28日

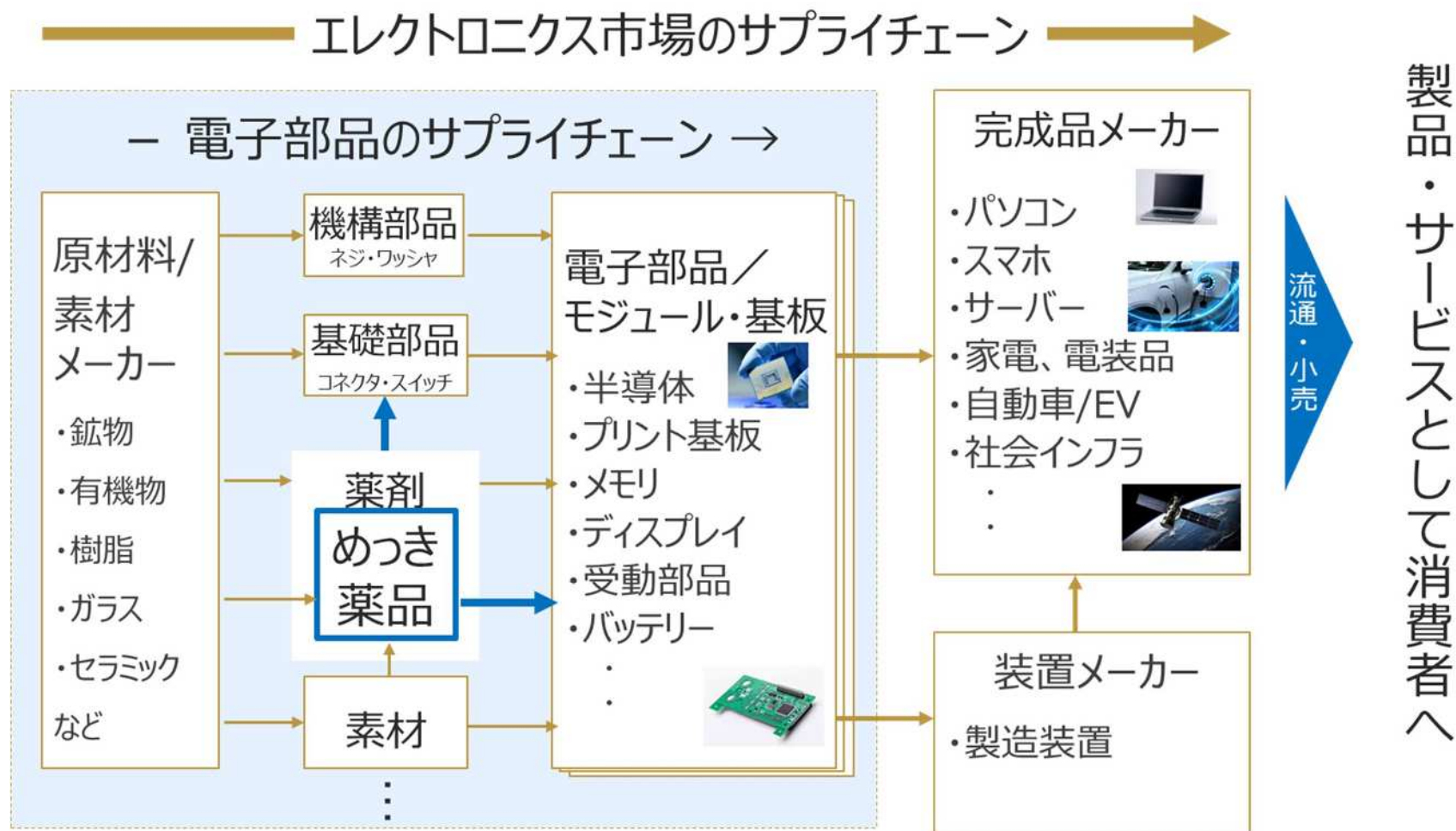


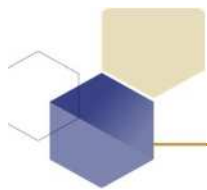
はじめに～

サプライチェーンにおける当社の位置づけ

※当社事業の説明のために単純化しています

電子部品の接点材料として重要な**貴金属めっき薬品**を製造販売しています

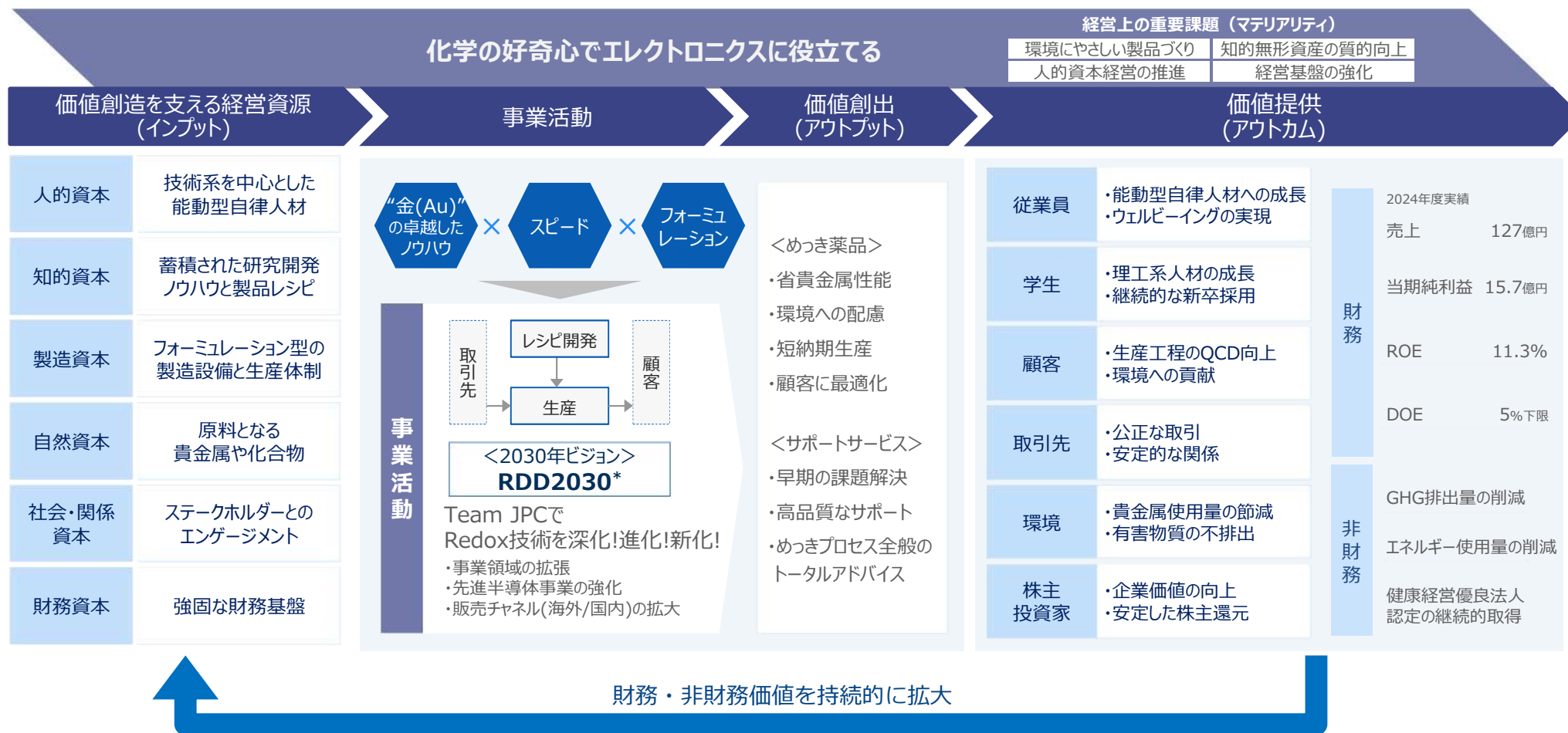




はじめに～

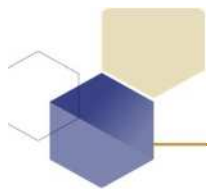
日本高純度化学 の価値創造モデル

事業活動で産み出した価値を、経営資源として再投入することによる循環型成長モデル



* Redox-innovation through Discovery & Development toward 2030

(Redox : レドックス、reduction/oxidationの混成語で酸化還元の意味)



はじめに～

日本高純度化学 の強みとこだわり ～JPC's Identity～

50年にわたる**貴金属めっき技術**で、**業界トップクラス**の地位を築いています

“金(Au)”
の卓越した
ノウハウ

- 貴金属めっきへの選択と集中
- 優れた省貴金属性能
- 環境に配慮した製品開発

スピード

- 化学に精通した技術営業
- 高度な分析設備によるスピード対応
- 素早い意思決定

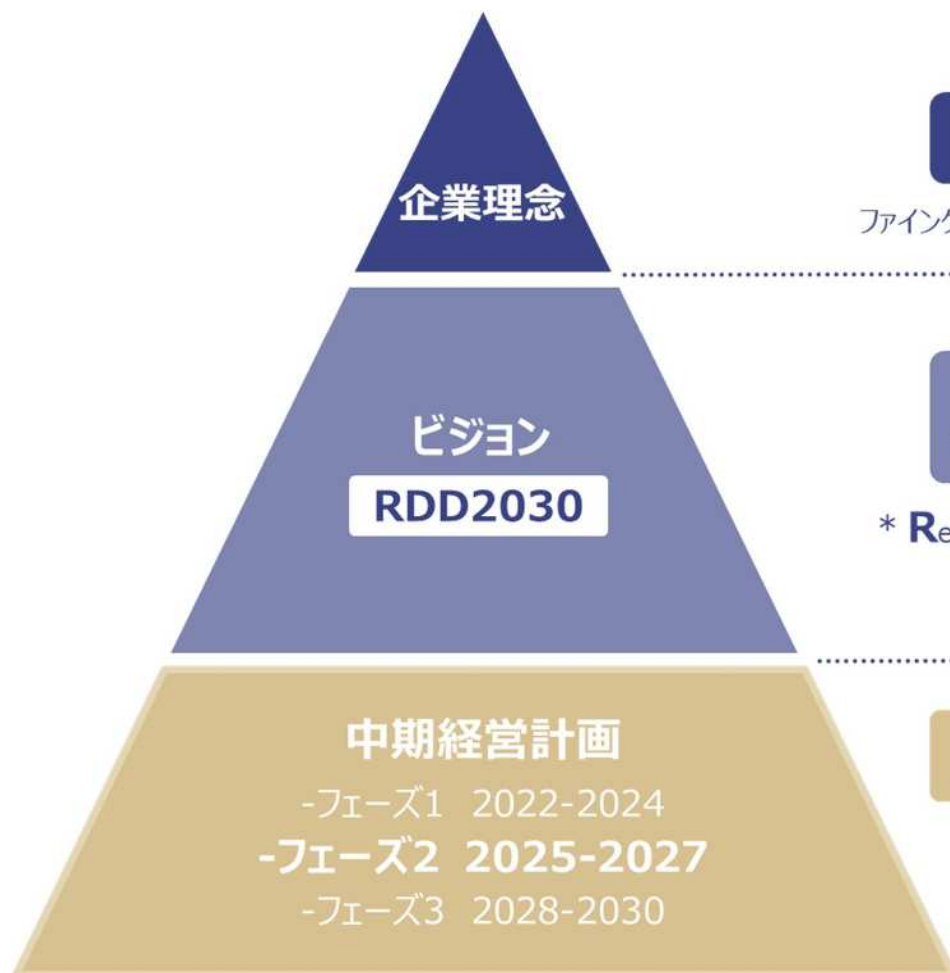
フォーミュレーション

- ファブレス(ファブライト)で持たざる経営
- 多品種少量生産に対応
- 高付加価値な製品づくり

はじめに～

中期経営計画（Phase2）の位置づけ

企業理念『化学の好奇心でエレクトロニクスに役立てる』のもと、
2030年ビジョン「RDD2030」に向けた中計第2フェーズがスタートします



化学の好奇心でエレクトロニクスに役立てる

ファインケミカルとエレクトロニクスの架け橋となり独創的な製品でグローバルに社会貢献する

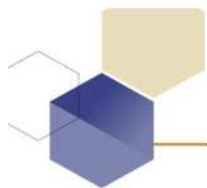
RDD2030*

Team JPCで Redox技術を深化！進化！新化！

* **R**edox-innovation through **D**iscovery & **D**evelopment toward **2030**
(Redox：レドックス、reduction/oxidationの混成語で酸化還元の意)

中期経営計画（フェーズ 1-3）

開発型企業として、市場のニーズを収集し
独創的な製品を開発する



はじめに～

RDD2030 で目指す姿

RDD2030 : Team JPCでRedox技術を深化！進化！新化！

めっきで培ったRedox技術*により、ナノレベル**から豊かな未来を支えます

* Redox : レドックス、reduction/oxidationの混成語で酸化還元の意味

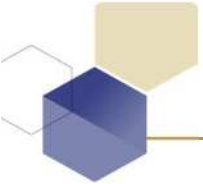
**1ナノメートル=10億分の1メートルの意



■ 中期経営計画

フェーズ1（2022-2024）振り返り





1. 総括

■ 業績目標は未達成

- －スマートフォン、パソコンなどの需要増加予測に伴い電子部品市場の安定成長を期待したが、コロナ需要の反動減、在庫調整、中国経済の回復遅れ等により市場が停滞し目標に届かず

■ フェーズ2、フェーズ3に向けた成長の足場づくりは着実に前進

- －国内外の展示会への出展強化により、海外を含む新規顧客との接点を獲得
また、環境配慮型製品や省貴金属性能への投資は収穫期に向かう
- －非連続な成長による事業領域の拡大に向けて、
相互補完が見込める協業・資本提携を模索し、複数社との協議が具体化（進行中）

■ 資本政策、コーポレートガバナンスは大きく進歩

- －マルチステークホルダー主義のもと全ての関係者の皆さまとの良好な関係づくりを強化
- －株主の皆さまに長期に渡って応援して頂ける会社に向け、DOE下限を5%に設定するとともに、取締役会主導で政策保有株式の売却や自社株取得等、柔軟かつ機動的な株主還元を実施
- －資本コストを意識し、経営品質を向上するため、取締役会メンバーに外部専門家を加えたCX向上会議を毎月1回開催（後述）

ご参考) 事業拡大、経営基盤強化の成果

認知度向上
(展示会出展数)

FY18*

3 回

(内海外 2 回)

*コロナ前との比較

FY24

5 回

(内海外 3 回)

(2024年度出展実績)

ネプコン・ジャパン、Battery Japan (日本)

Electronica China (上海)

SEMICON TAIWAN (台湾)

TPCA Show (台湾)

事業拡大の
取り組み

- 不連続な成長に向けた協業や資本提携を複数社と協議(中)
- ニッケル不使用製品、シアンフリー等の環境配慮製品の開発と製品化
- 顧客サービス向上と海外顧客との接点強化に向けてCRMの導入を完了

経営基盤の
強化

- 積極的な情報発信 ※2024/10より公開ホームページもリニューアル
 - サステナビリティ経営に関する情報開示の拡充
 - 技術情報・製品情報の充実
 - 株主、投資家の皆さまに向けた情報発信の強化
- 人材育成、人事/就業制度を刷新し、人的資本経営を推進

ご参考) 資本政策、株主還元の成果

	FY21		FY24
株価	2,403 円 2022/3/31終値	▶	3,115 円 2025/3/31終値
配当金 (一株当たり)	90 円	▶	126 円
配当総額	466百万円	▶	725百万円
政策保有株式 (残高)	8,341百万円 2022/3/31時点	▶	5,974百万円 2025/3/31時点
投資家との対話	14 回	▶	57 回

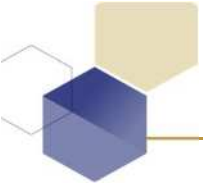
■ 中期経営計画 フェーズ2 (FY2025-2027)

1. 環境認識
2. 事業戦略
3. 企業価値向上に向けた取り組み
4. 経営目標

フェーズ **1**
FY2022-2024

フェーズ **2**
中期経営計画
FY2025-2027

フェーズ **3**
FY2028-2030



1. 環境認識

-外部環境

-内部環境

AI／ロボットが日常に調和した
便利で豊かな社会



スマートシティ／エネルギーによる
サステナブルな社会



便利で安全な日常を
宇宙から支える社会



健康や医療、食の安全・持続性を
テクノロジーで支える社会

外部環境(2) ～電子デバイス・電子部品の増加と高度化

- エレクトロニクス社会を支える電子部品の総数・接点数は爆発的に増加
- 電子デバイスの高度化に伴って金(Au)の特長がますます発揮され、**当社の事業機会も拡大**

10年後の電子部品の総数

1兆個 → **100兆**個

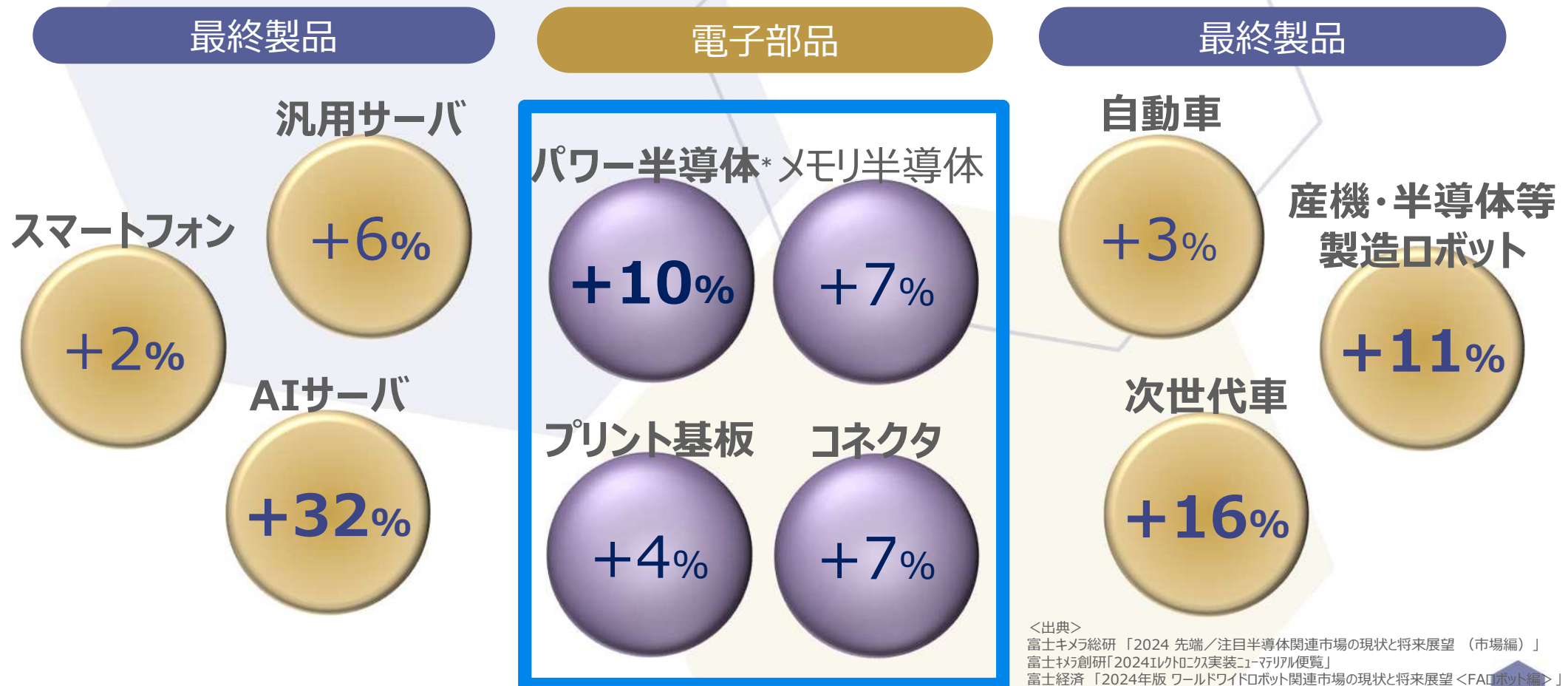
10年後の電子部品接点の総数

100兆個 → **500京**個



外部環境(3) ～エレクトロニクス市場の予測（CAGR:FY24→FY27）

- デジタル社会の発展と同期して電子部品、最終製品ともに市場成長が見込まれる
- 足元には不透明感があるが、長期的なトレンドは変わらないと認識

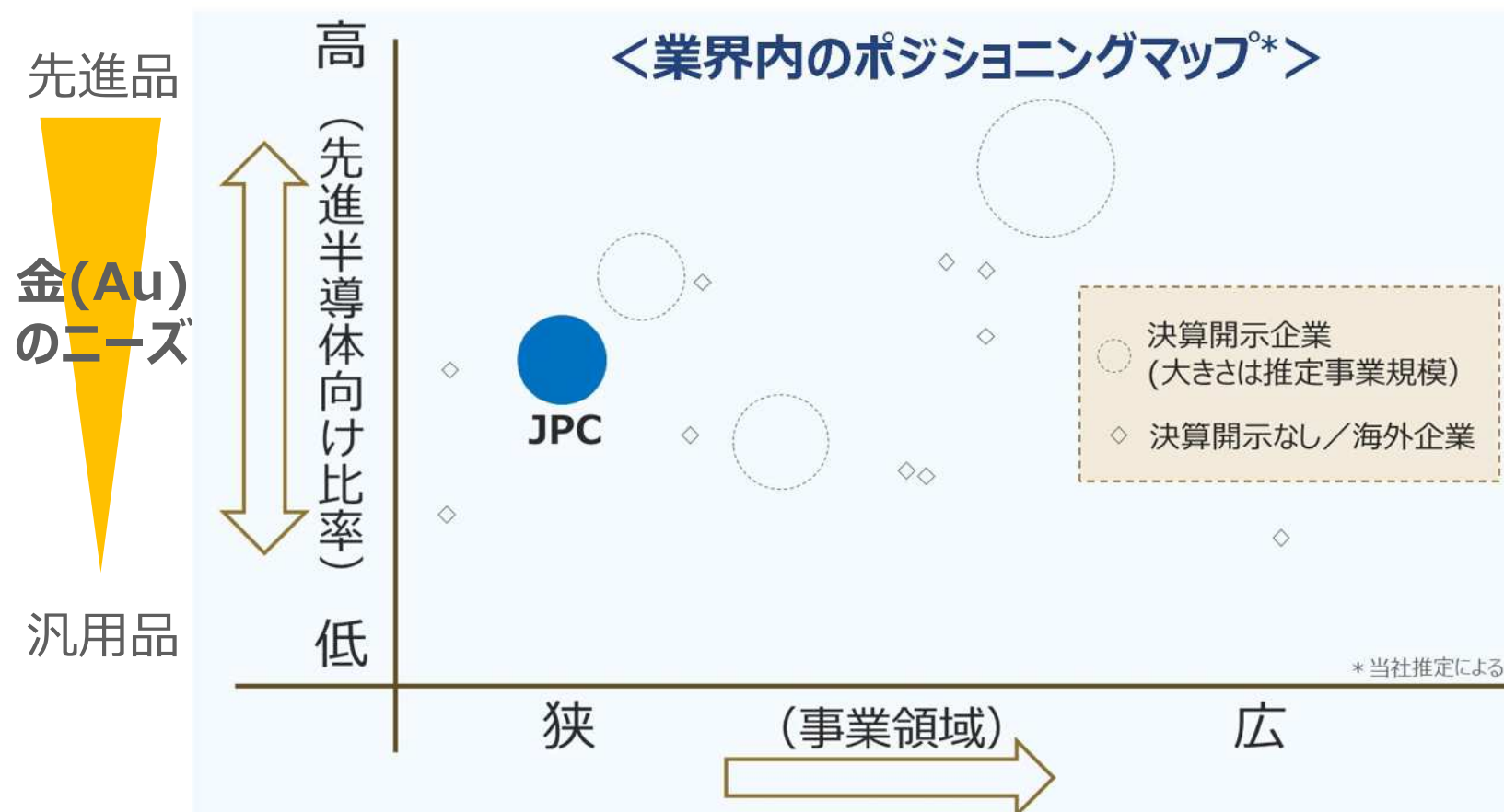


- 選択と集中戦略で貴金属めっきを極め、特に**金めっきでは絶対的なプレゼンス**
- ニッチトップ企業がひしめく一方で、装置や複数工程を一貫することによる強みも発揮できる業界



内部環境(2) ～業界内のポジショニング

- <左右軸> 貴金属めっきに事業を集中する戦略により、業界内では左端のゾーン
- <上下軸> 先進半導体(新素材半導体等)事業の比率により、中間の位置取り
- 金の高騰により金の利用領域が“上位シフト”され、汎用品には金を使わない動きが加速



<市場のトレンド>

未来社会に向けて
半導体が成長

<自社の状況>

金(Au)の強みは揺るがないが、金の高騰
を背景に事業領域とのミスマッチが進む

<競業・協業の状況>

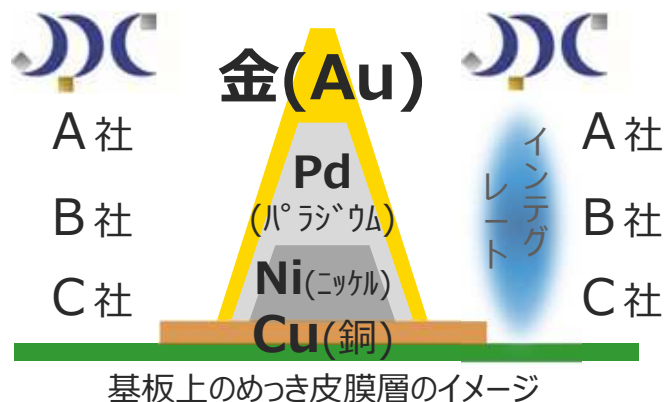
規模の強みが活きる業界も、
ニッチトップな小規模企業多数

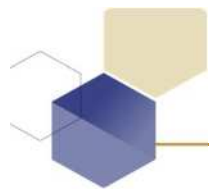
ニッチトップが一体となって相乗効果を発揮する企業体へ
めっき工程のトータルプロセスカンパニーへと変革

【これまで】



【これから】





2. 事業戦略

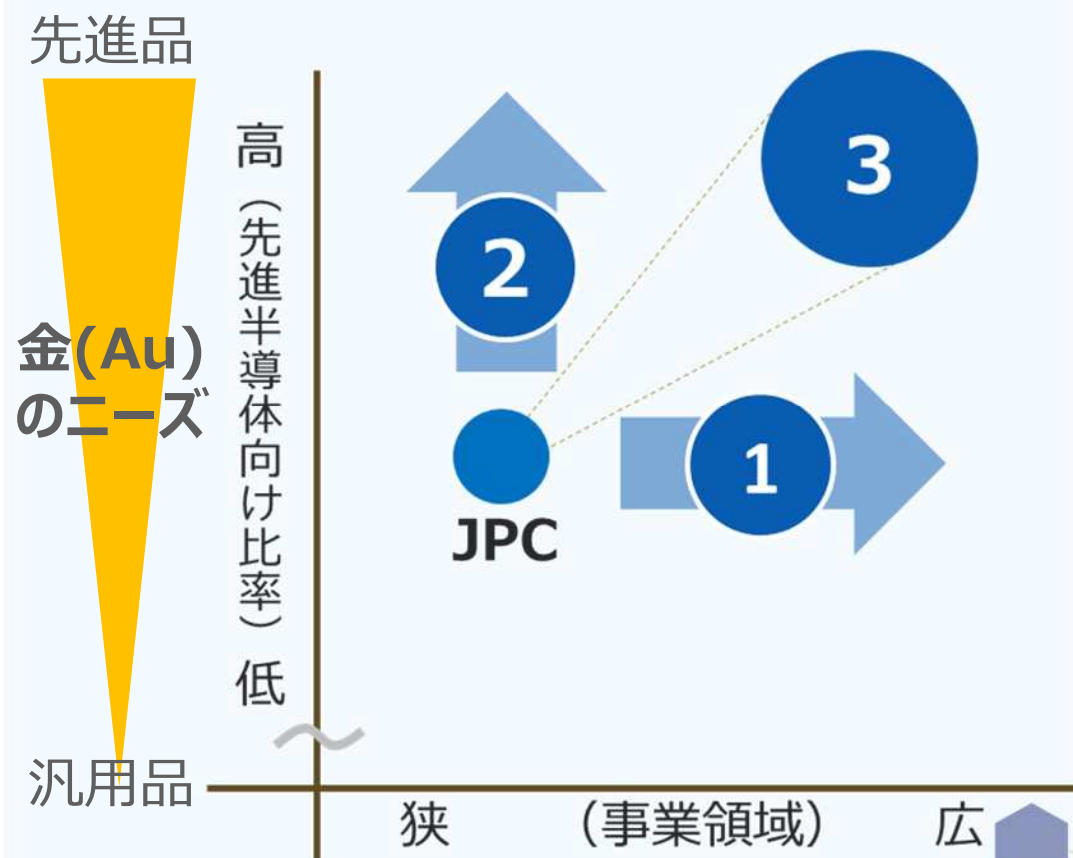
－ 基調テーマ：投資による事業拡大 －

1 事業領域の拡張

2 先進半導体事業の強化

3 販売チャネルの拡大
(海外/国内)

＜業界内のポジショニングマップ＞



－基調テーマ：投資による事業拡大－

1 事業領域の拡張

2 先進半導体事業の強化

3 販売チャネルの拡大
(海外/国内)

戦略投資による事業の拡大

投資による事業の強靱化

実行力の強化

－ ACTION －

■ M&Aの加速

- － 進行中の協議の加速
- － 新たなパートナーの模索
- － 複数社との協業による領域最大化

■ 技術提携、資本参加への積極化

- － 9つの技術領域で進行中
- － コンソーシアムへの参入を拡大

■ 知的無形資産への投資

- － 知財ポートフォリオの強化

※協議中の案件についての具体的な言及は控えさせていただきます



“金”前後の
めっき工程の獲得



めっき以外、金以外
の技術の獲得



拠点の獲得
(海外/国内)



半導体分野の
顧客開拓



電池事業の加速

－ ACTION －

■ 開発機能の強化

- － 先進半導体(GaN, SiCほか)のリソース強化
- － 開発施設の整備・拡張
- － AI活用による研究開発の先進化と効率化

■ 営業スタイルの変革

- － CRMによる顧客とのエンゲージメント
- － インテグレート型 営業スタイルの確立

■ J P Cブランドの発展

- － 広告宣伝、CSRの展開
- － 従業員のウェルビーイングの向上

半導体領域の
開発加速

営業機能の強化
質&量(海外/国内)

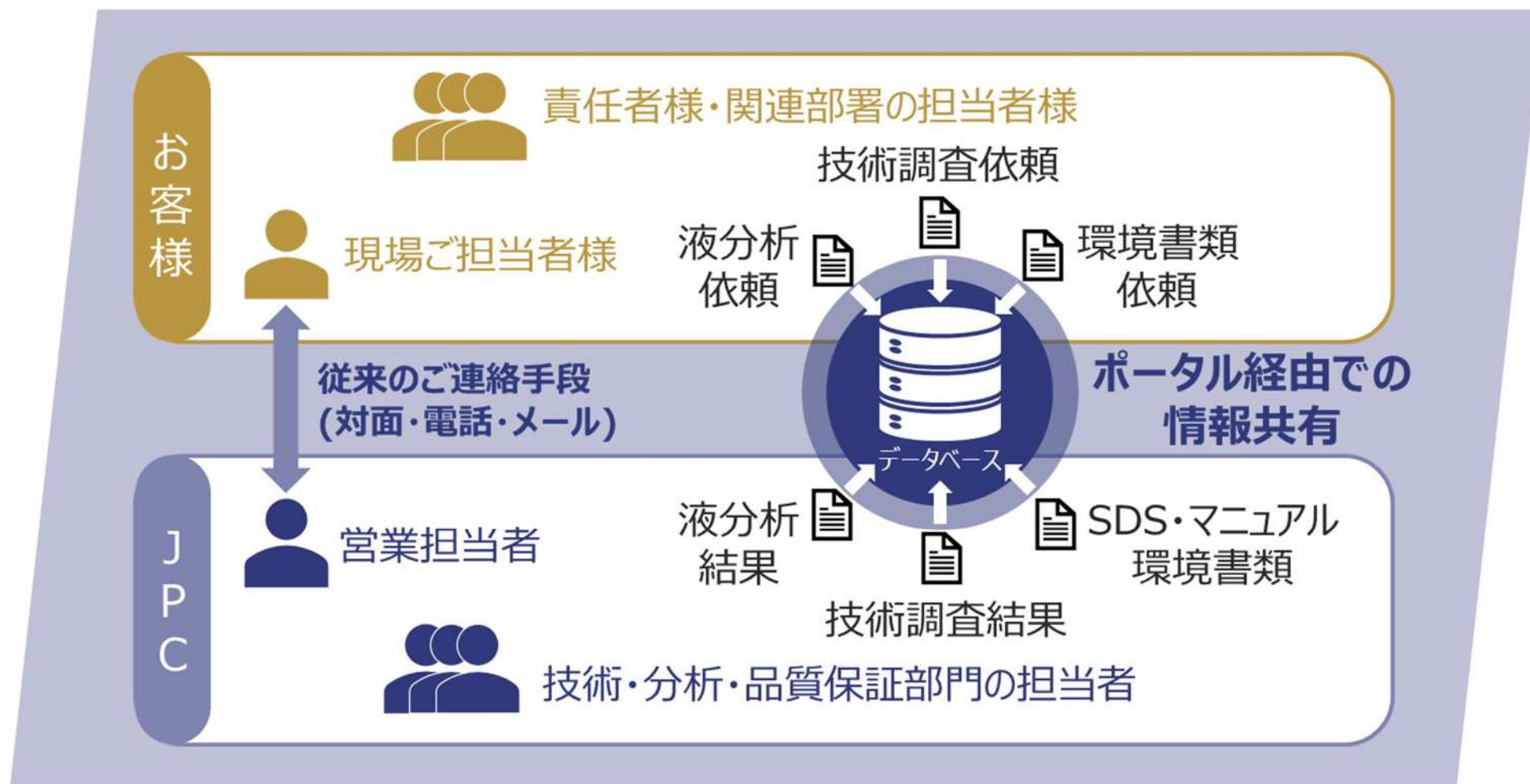
トータルプロセス
提案の強化

顧客エンゲージメント
の醸成

従業員の
パフォーマンス向上

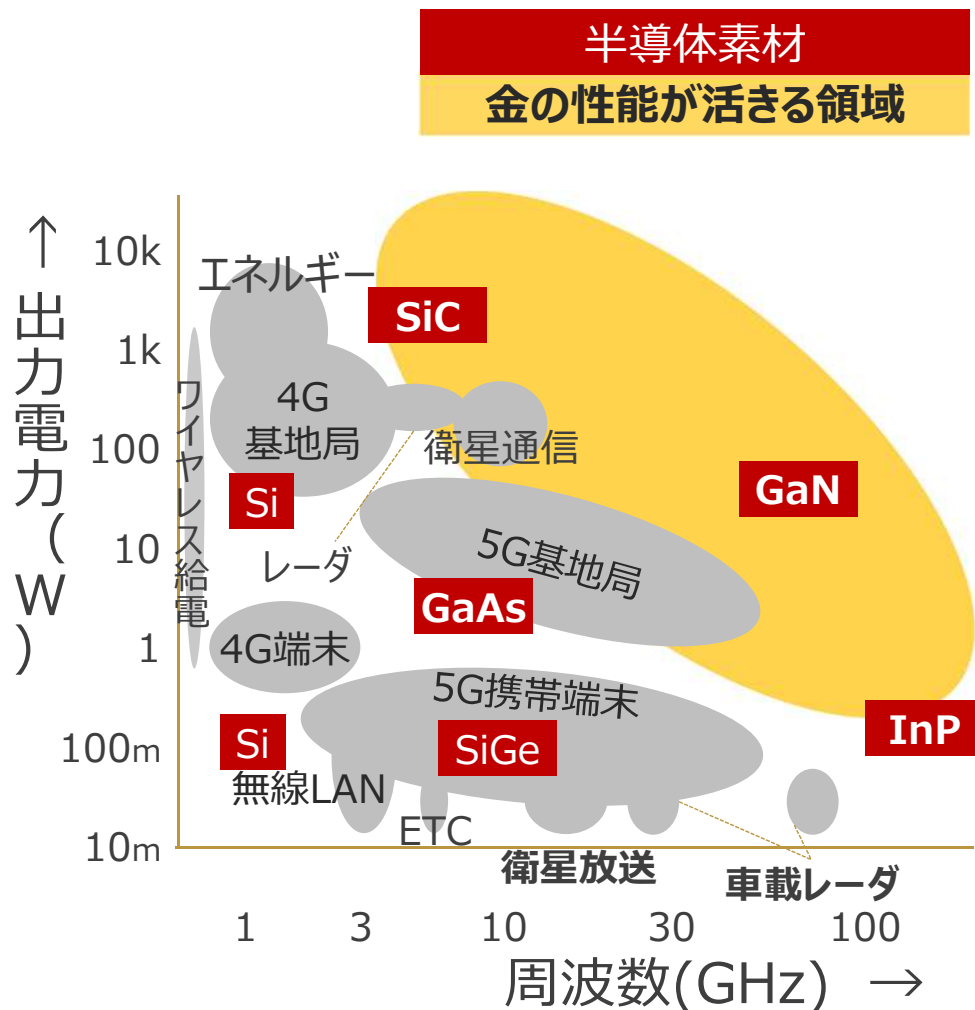
【トピックス】 CRMシステムを稼働

- お客様とのエンゲージメント向上に向けてCRMシステムを構築
- テスト展開ののち、国内外のお客様に順次展開を開始

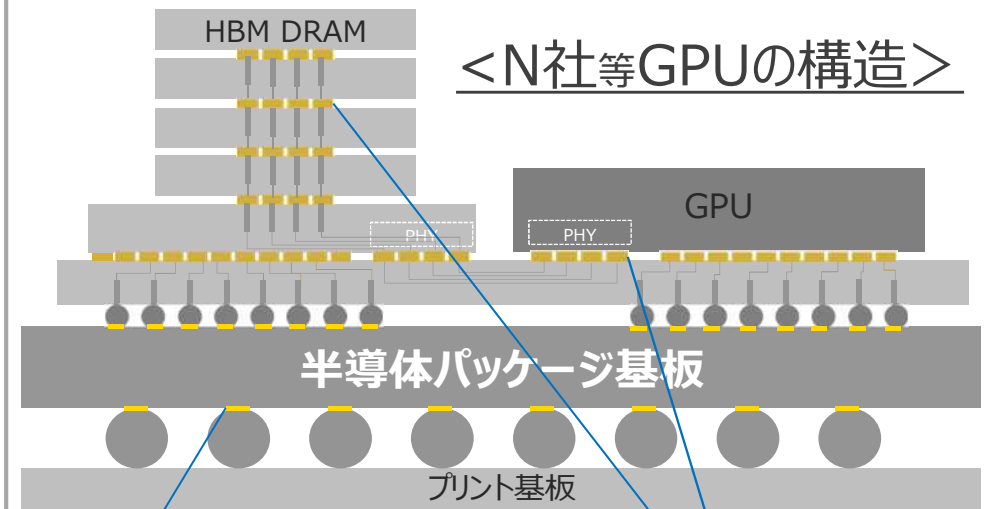


【トピックス】事業機会（めっき技術－半導体と金の可能性）

高出力×高周波領域には金の性能が重要



先進半導体の進化への対応



パッケージ基板の表面

課題：微細化への対応

↓
ニッケル(Ni)レス

↓
全面EPIG

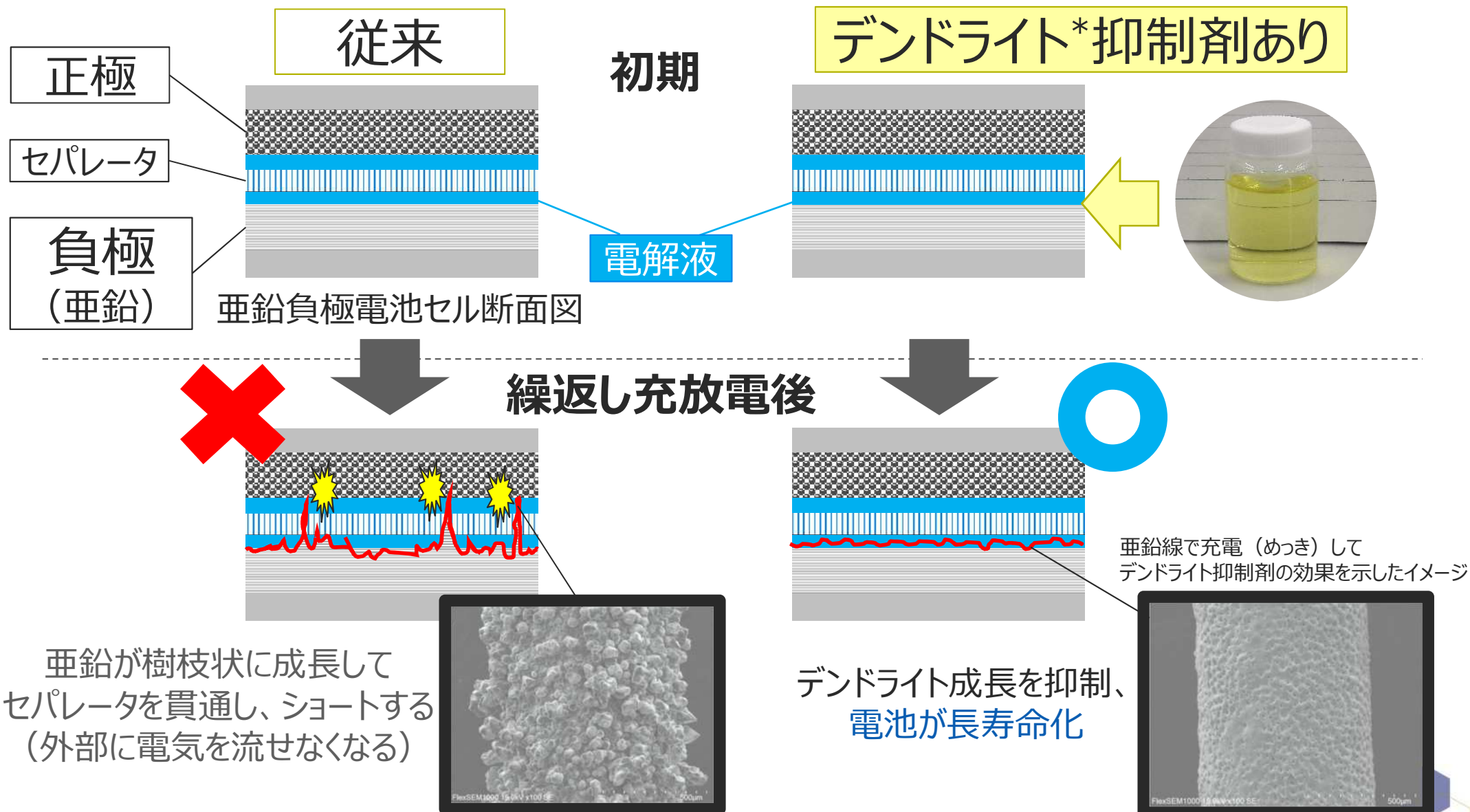
マイクロバンプ

課題：すず(Sn)めっきの
接合不具合

↓
・還元Snめっき
・新素材の開発

【トピックス】事業機会（電池材料～電解液用デンドライト*抑制剤）

*デンドライト(樹枝状結晶)：電池を充電する際に生じると電池内部がショートして電池の劣化や発火の原因となる



－ ACTION －

■ 安定した経営インフラの構築

- － 専門人材の獲得
- － 情報開示の拡充
- － 安全管理・品質管理体制の強化
- － 積極的な広報・IR・SR活動の展開

■ 取締役会による監督機能の強化

- － 計画実行の監督
- － CX向上会議によるチェックプロセスの運営



連結会計への
対応



拠点間の
連携システム構築



グループ経営機能
の強化



株主・投資家との
エンゲージメント



確実な戦略実行

2. 事業戦略 中期経営計画で目指す姿

- 半導体等新領域の開拓による連続的な成長と、M & Aによる非連続な発展
- 国内外グループをインテグレートし、めっき工程のトータルプロセスビジネスを推進

“金”
の卓越した
ノウハウ

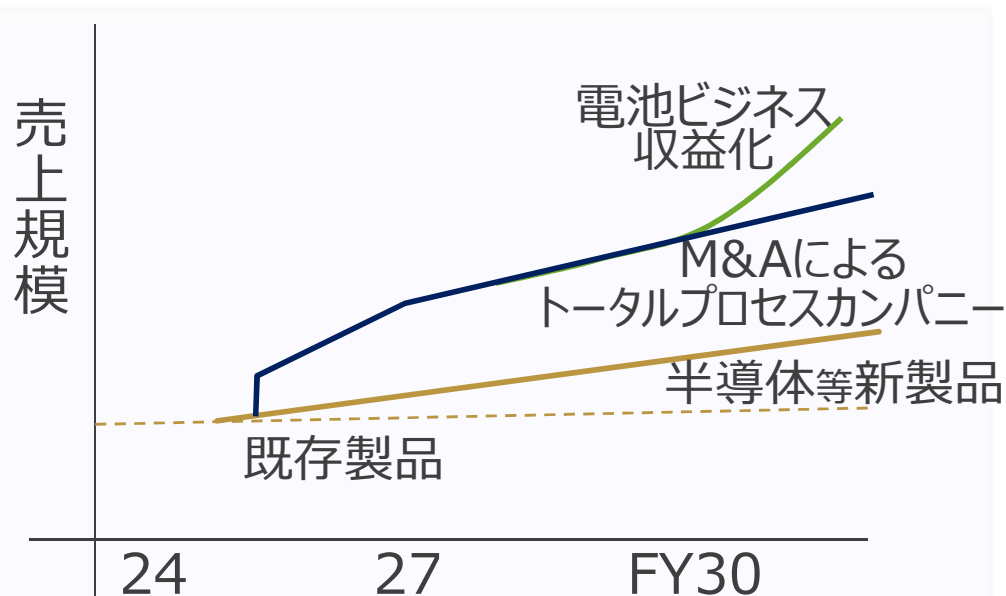
スピード

フォーミュ
レーション

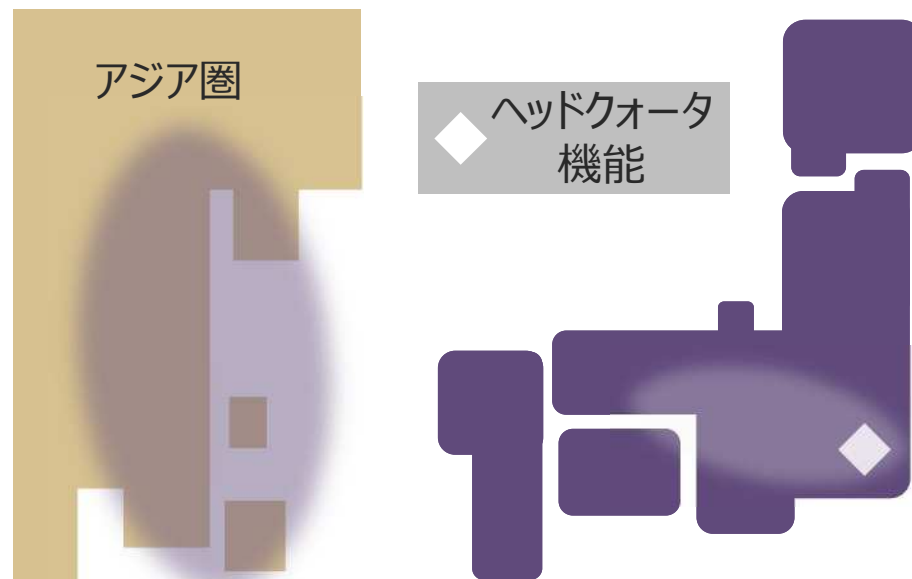
+

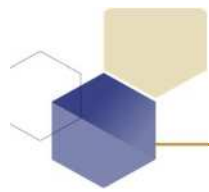
インテグ
レーション

＜事業領域拡大による成長モデル＞



＜国内外グループ経営の推進＞





3. 企業価値向上に向けた取り組み

(1) サステナビリティ経営に向けた取り組み

<サステナビリティ基本方針>

- 資源を有効活用し、持続可能な社会づくりに貢献することを前提として事業活動を行います
- 「化学の好奇心でエレクトロニクスに役立てる」の企業理念のもと、社会課題と向き合い、ステークホルダーとの連携を深め、ファインケミカルとエレクトロニクスの架け橋となります
- 下記4つのマテリアリティが、事業のリスクの減少のみならず収益機会にもつながる重要な経営課題として認識し、これらの課題に真摯に取り組めます

(1) 環境にやさしい製品づくり

- ・ニッケル不使用、シアンフリー等の環境配慮製品の開発と製品化(継続)
- ・酸化還元の見解を二次電池分野に投入すべく、複数機関と協力して評価を実施(継続)
- ・CSRガイドラインを改訂。
サプライチェーン全体における環境や人権への配慮を推進(FY24)

(2) 人的資本経営の推進

- ・能動型自律人材を定義し、採用と育成に向けた新人事制度、評価制度、新しい働き方、教育プログラム等を整備(発展的に拡充)
- ・エンゲージメント調査による定点チェックを開始・継続
- ・従業員のウェルビーイングを重視した成長支援・奨励制度や福利厚生制度を段階的に拡充(継続)

(3) 知的無形資産の質的向上

- ・顧客との情報連携強化、サービス向上を目的にCRMを稼働(FY25～本稼働)
- ・ワークフローや電子押印の導入により、ペーパーレスと情報の可用性向上を推進(～FY24)

(4) 経営基盤の強化

- ・社内/外の取締役、監査役および社外有識者で構成するCX向上会議を開催し、重要テーマの議論や進捗度合いの確認を適時に実施(2024年実績:12回 →拡大継続)
- ・サステナビリティ開示を充実(拡大継続)
有価証券報告書、CG報告書、CDP回答、公開HP掲載等

3. 企業価値向上に向けた取り組み

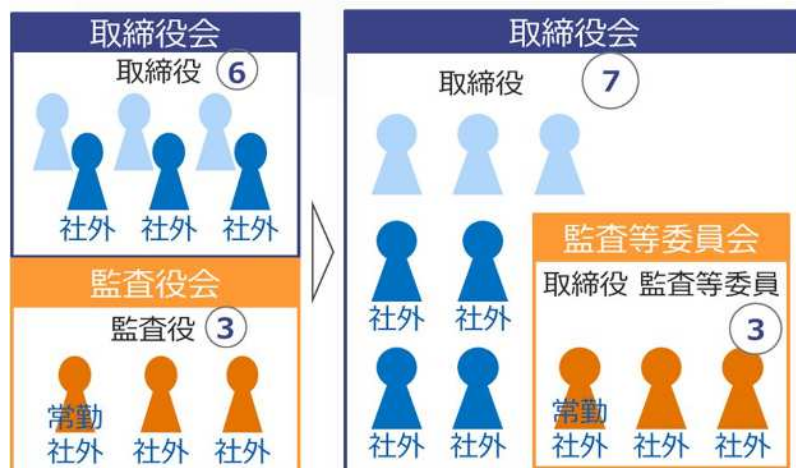
(2) コーポレートガバナンスにかかる基本的な考え方

- 当社は、すべてのステークホルダーの立場をふまえて透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うことで経営環境への変化に対応し、継続的な企業価値の向上を目指していくことをコーポレートガバナンスの基本的な考え方としています
- 2025年6月20日の定時株主総会での決議を前提に下記2施策の導入を予定しています

1) 監査等委員会設置会社への移行

<目的>

- ・監査等委員が議決権を持つことによるガバナンスの強化と内部統制体制の強化・充実



2) 業績連動型 役員報酬制度の見直し

<目的>

- ・経営陣のインセンティブ強化による業績と企業価値の持続的向上を促進
- ・客観性と透明性を確保し経営の健全性を向上

<変更のポイント>

- ・報酬の構成の変更：変動報酬、株式報酬の比率増
- ・評価軸に非財務目標の達成度を導入(50%)
- ・評価基準にROE/TSRを採用

(3) 取締役会の実効性向上に向けた取り組み

- 当社取締役会は10名のうち7名を独立社外取締役とし*、企業経営・海外経験・法務・財務会計・資本政策・技術等に通じた多様な人材で構成されています
- 実効性評価プロセスを通じて発足したCX向上会議で重要な経営課題の議論を深めています。本中期経営計画のチェック機能を担うことにより実効性を高めます

* 2025/6/20の定時株主総会での決議を前提としています

< 実効性の評価 >

取締役会の実効性に関する質問票を毎年すべての取締役、監査役に配付し、その回答にもとづくディスカッションをふまえて実効性を分析・評価し、運営の改善に結びつけています

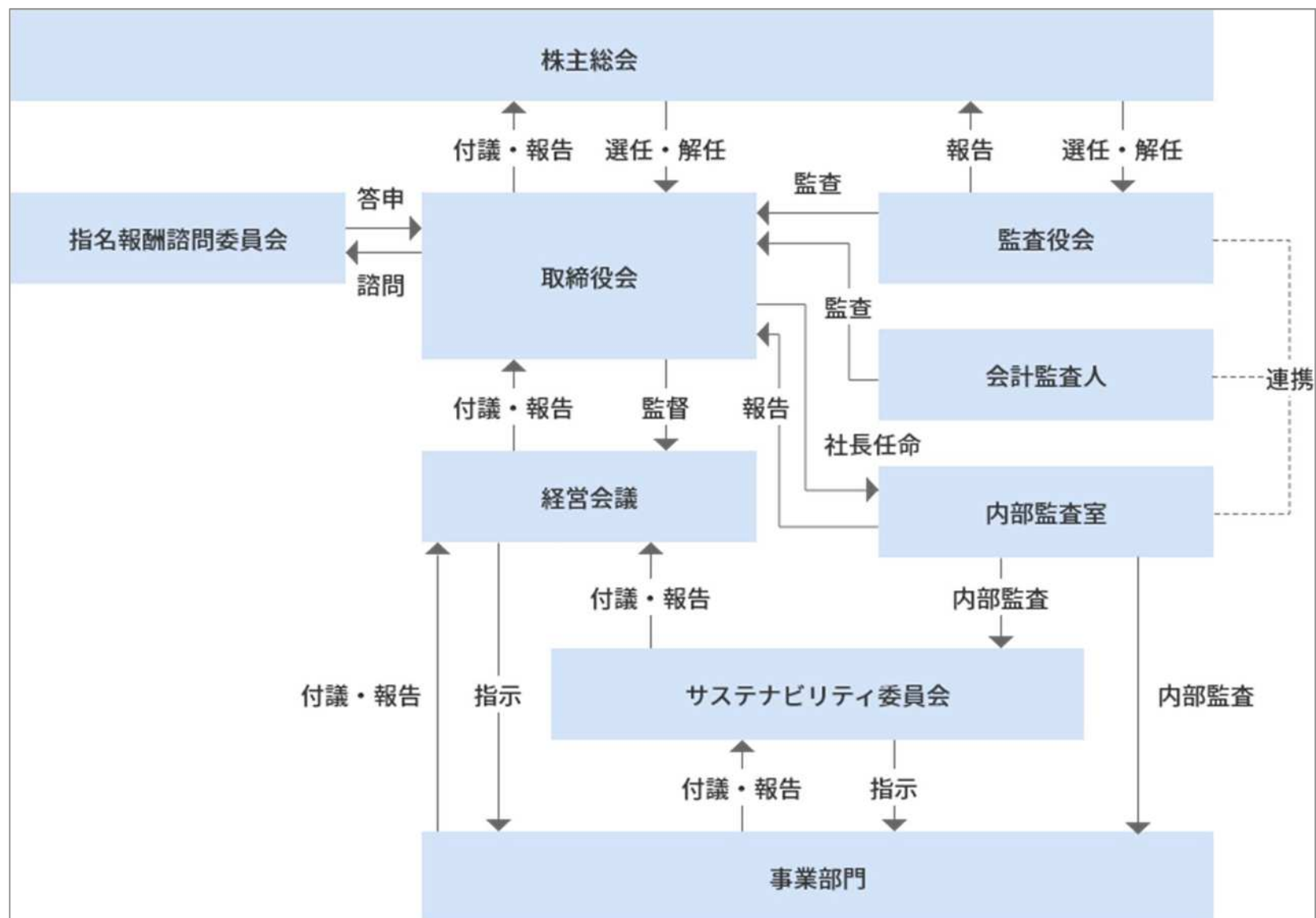
< CX*向上会議 >

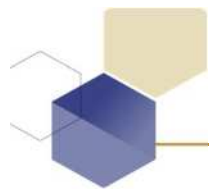
* Curiosity×Chemistry、Creed penetration、Creation of value、Customer experience、Corporate transformation、Cash allocation、Capital optimization

実効性評価の結果として発足したCX向上会議は、取締役会メンバーに社外の専門家やアドバイザーを加え、重要な経営課題を議論する場として毎月1回程度実施しています

■ 2024年度の主なテーマ：M & Aの検討、株主還元の拡充、政策保有株式の売却、研究開発設備の検討、中期経営計画(ph.2)の策定、ほか

ご参考) コーポレートガバナンスの体制 (2025.4.25時点)





4. 経営目標

(1) 財務目標

(2) 非財務目標

4. 経営目標

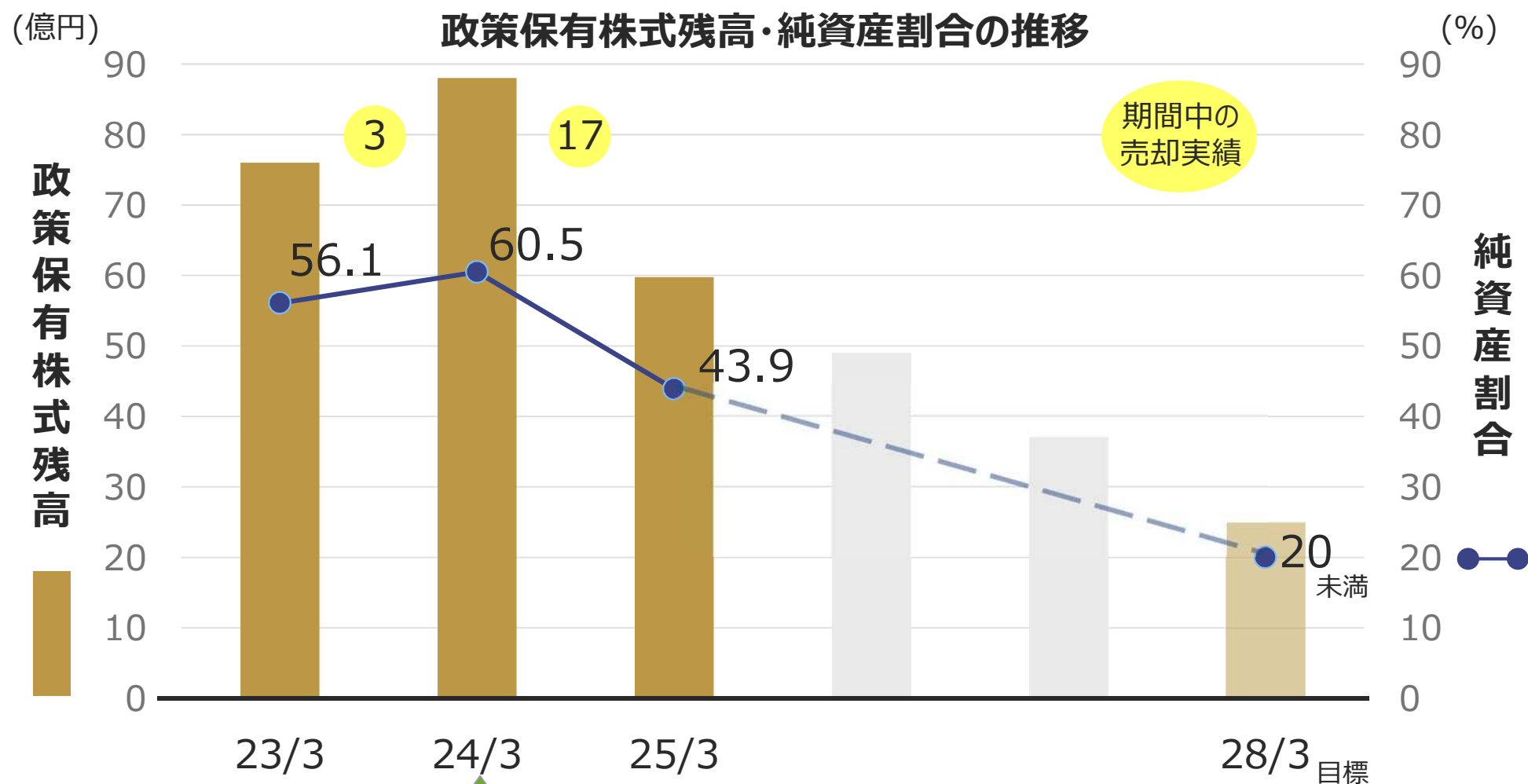
(1) 財務目標 — 財務方針 —

- 業績は回復途上にあるが、中期経営計画期間(3年)で創出する営業キャッシュフロー(C/F)を「既存事業への投資」と「安定的な株主還元」に配分
- 潤沢な手元資金と政策保有株式の流動化を活用し、中長期の成長投資を実行

Cash-Out		(億円)	FY25-27	通常	成長投資	
既存事業の成長に向けた投資 既存ビジネスの成長：インフラ強化、拡販投資			5	5	—	
戦略投資枠の設定 ・M & A ・技術施設（開発＆製造）の拡張・増強 ・電池材料関連のR & D（出資・CVC等を含む）			50～60 10～20 5～20	—	50～60 10～20 5～20	本中計期間内の実現に向けて M & Aやファシリティに関する 投資枠を拡大
安定した株主還元 配当や自社株買い			35～40	20～25	15	政策保有株式の縮減にともなう 収入の一部を株主に還元
計			105～145	25～30	80～115	
通常オペレーションによる営業CF			25～30	25～30	—	
運転資金を超過した現預金			35～45	—	35～45	高水準となっている現預金を調整
政策保有株式の流動化			25～30	—	25～30	本中計期間内に純資産割合 20%未満まで縮減
外部からの資金調達			20～40	—	20～40	必要に応じて戦略投資等へ充当
Cash-In						

4. 経営目標

(1) 財務目標 – 政策保有株式の縮減 –



2024.3.22開示
「資本コストや株価を意識した経営
の実現に向けた対応について」

縮減目標（従来）

今後1～2年以内に
純資産割合20%未満

見直し

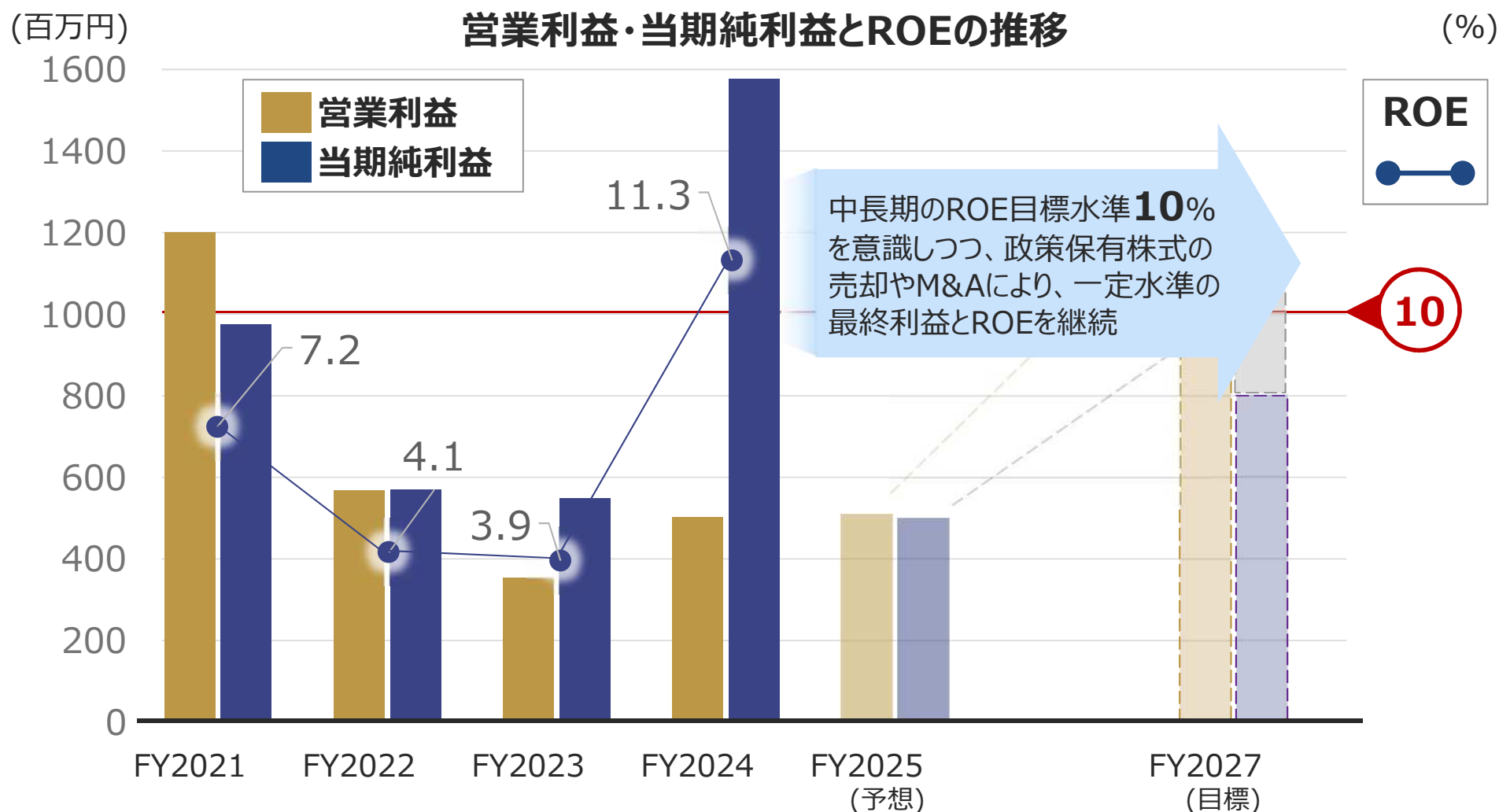
縮減目標（見直し後）

中計Ph.2期間内に
純資産割合20%未満

4. 経営目標

(1) 財務目標 – ROE目標 –

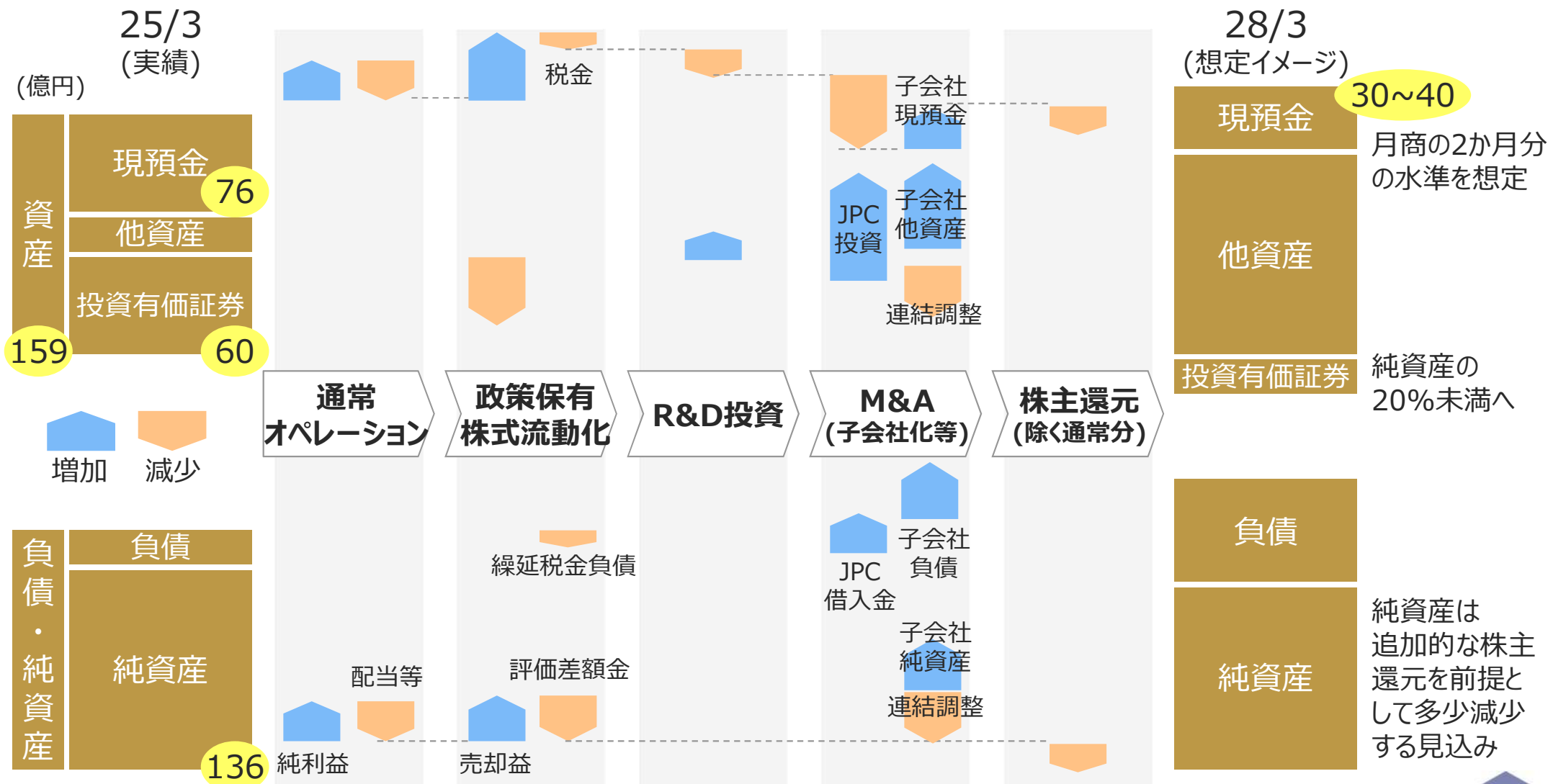
- 本中期経営計画期間(FY2025～2027)においては、政策保有株式の売却にともない一定水準の最終利益とROEの継続を見込む
- 成長投資の実現や資本構成の最適化により、長期的にも10%超のROEを目指す



4. 経営目標

(1) 財務目標 – 最適資本構成・B/S・C/Fイメージ –

- 潤沢な手元資金と政策保有株式の流動化を活用し、中長期の成長投資を実行
- 政策保有株式の縮減にともなう収入の一部を株主に還元



4. 経営目標

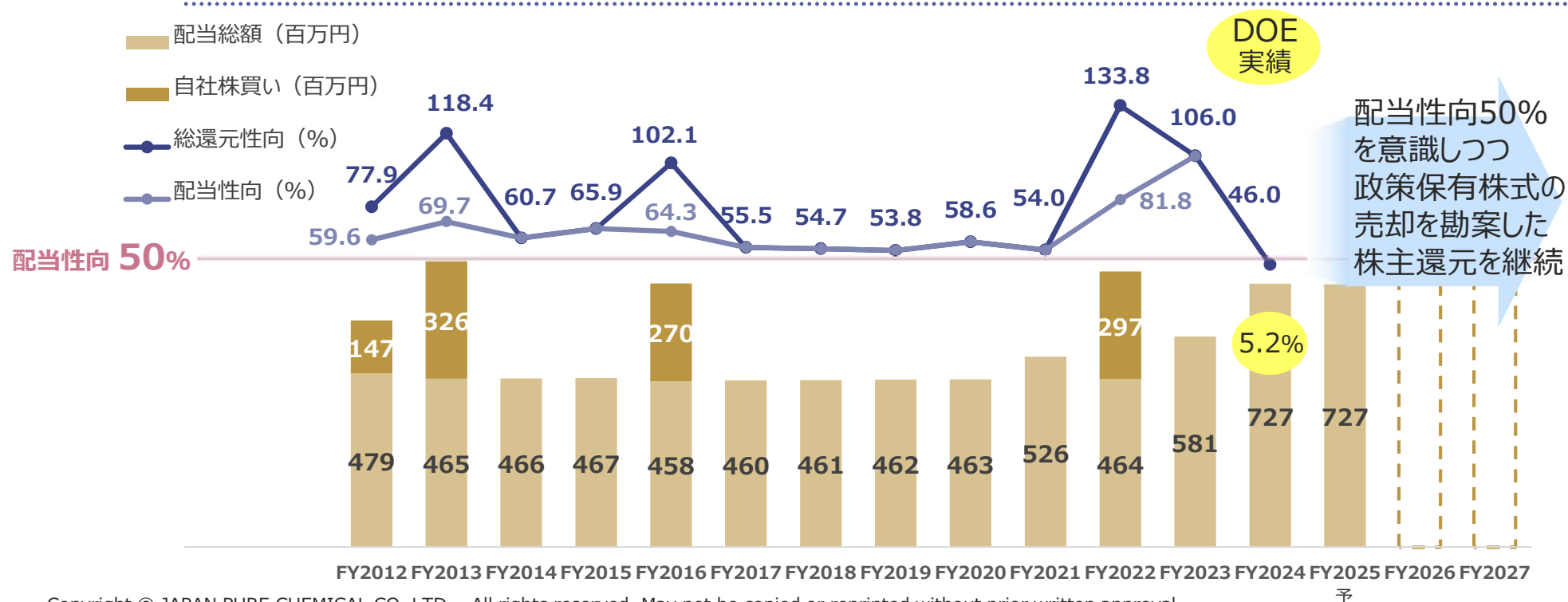
(1) 財務目標 – 株主還元方針 –

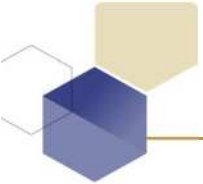
基本方針 (FY2025-2027)

- 長期的な成長を目指して、資本効率と財務健全性のバランスを取る
- プライム市場上場会社として、当面の業績に大きく左右されない一定レベルの株主還元積極的に取り組む
- 配当性向に加え DOE (自己資本配当率) 5%を下限とした配当方針を採用する
- 自己資本水準の最適化を図る中で、資本に関連する指標 (ROE、DOE) は自己資本ベースで算出する
- 自己株式の取得についても状況に応じて、機動的に実施を検討する

配当性向・自社株買い・総還元性向の推移

※百万円以下切り捨て





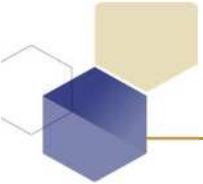
4. 経営目標 (2) 非財務目標

	FY24	FY27目標
GHG排出量	173t 暫定値	150t
エネルギー使用量	109t 暫定値	100t
従業員エンゲージメント	65pt	68pt (+3pt)
その他の指標と目標	・健康優良法人認定 : 認定継続 ・男性育児休暇取得率 : 100% ・女性幹部社員比率 : 15%(FY30) ・女性役員比率 : 30%(FY30)	



化学の好奇心で エレクトロニクスに役立てる

Contributing to Electronics through Curiosity for Chemistry



注意事項・免責事項

当該資料で用いられている業績予想ならびに将来予測は、いずれも当社の事業に関連する業界の動向についての見通し、国内および諸外国の経済状況、ならびに為替レートの変動、その他の業績へ影響を与える要因について、入手可能な情報をもとにした予想を前提としています。

これらは、市況、競争状況、新製品およびサービスの導入およびその成否、ならびに情報通信関連産業の世界的な状況を含む多くの不確実な要因の影響を受けます。よって、実際の業績は配布資料および決算説明で用いる予想数値とは、大きく異なる場合があることをご了解いただきますようお願い致します。

この資料の著作権は日本高純度化学株式会社に帰属します。いかなる理由によっても当社に許可なく資料を複製・配布することを禁じます。

お問い合わせ先

TEL. 03-3550-1048 FAX. 03-3550-1006

経営企画部

<https://www.netjpc.com>



日本高純度化学株式会社