

セパレータ事業説明会

2023年3月8日 旭化成株式会社

- 01** 本日本日お伝えしたいこと（要約）
- 02** これまでの投資の振り返り
- 03** 事業環境
- 04** セパレータ事業の方針と戦略

01 本日本日お伝えしたいこと（要約）

02 これまでの投資の振り返り

03 事業環境

04 セパレータ事業の方針と戦略

本日本日お伝えしたいこと（要約）

1

2015年のPolypore買収以来、同社事業はハイポア事業と一体運営を進めてきたが、事業環境の変化を受け、同社事業の業績は計画を大きく下回る状況

2

一方、ハイポア事業は車載市場での需要が拡大し、今後はリソースを集中することにより北米・日本を中心に車載市場で更なる成長を追求

3

事業の位置付けが明確になったことを受けて、これまでのハイポア事業とPolypore事業の一体運営から、それぞれを独立の事業として運営する方針へ転換

4

上記に伴う資産グルーピング解消により、Polypore関連事業の減損を計上

- 2022年度 特別損失 ▲約1,850億円
- 2015年度の買収時に認識した広義ののれん（無形固定資産・のれん）等の残存簿価に相当する見込み

01 本日本日お伝えしたいこと(要約)

02 これまでの投資の振り返り

03 事業環境

04 セパレータ事業の方針と戦略

Polypore買収当時のねらい

2015年のPolypore買収により、事業一体運営で車載市場へ対応

買収時の環境対応車の市場動向と技術課題

環境対応車の「本命車種」
HEV, PHEV, EV, ISS

車載用LIB「ケミストリー」
三元系正極

環境対応車「動力・電源構成」
アイドリングストップ・48Vシステム

普及支援・産業育成「政策」
補助金・税制等

不透明な市場動向であり、多くの技術課題あり

Polypore買収当時のねらい

- 車載用途で実績のある乾式LIBセパレータ事業の獲得による車載市場での成長
- 湿式LIB、乾式LIB、鉛蓄電池用セパレータの一体運営による環境対応車市場における市場動向と技術課題への対応

「セパレータ事業」として一体運営（資産グルーピング）

ハイポア（湿式LIBセパレータ）

民生用途におけるトップクラスの実績

Celgard（乾式LIBセパレータ）

車載用途のパイオニア

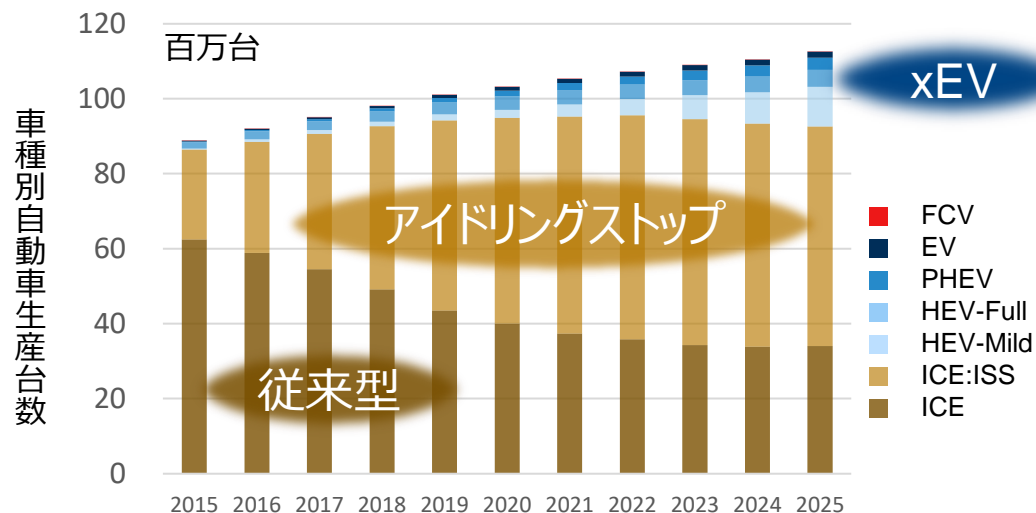
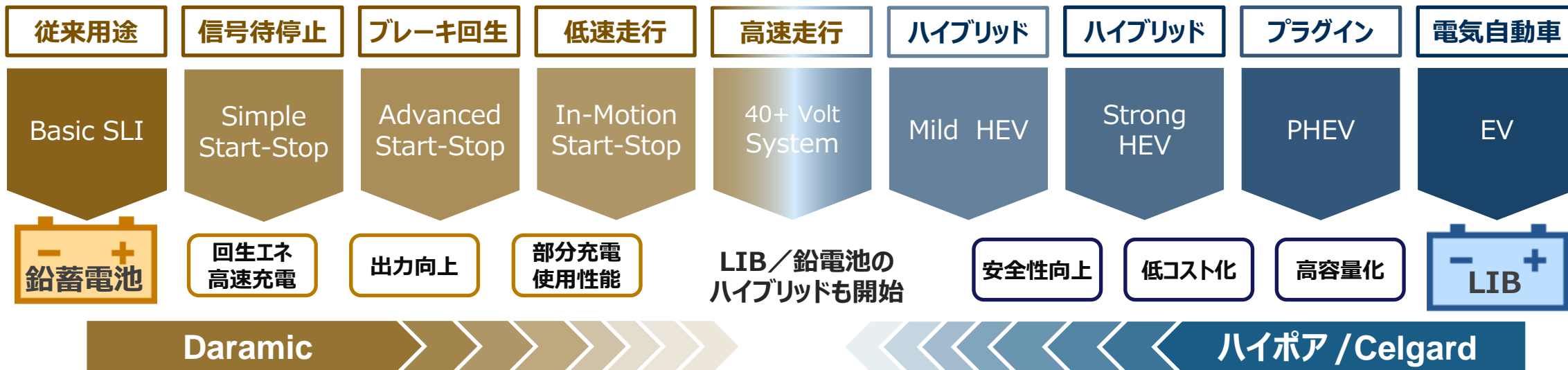
Daramic（鉛蓄電池用セパレータ）

鉛蓄電池用で市場シェアNo.1

2015年 Polypore買収により獲得

(参考) Polypore買収当時のねらい

自動車市場の変化と旭化成の機会 (2015年買収時資料)



- 市場の変化**
- 環境対応車 (xEV, アイドリングストップ車) の普及による新たなニーズと技術革新。(例: 回生エネルギー利用時の高速充電、部分充電での耐久性)
 - 従来接点の無かった鉛電池とLIBが同一車両に搭載され、相互に補完する動力/電源管理技術が必要になる。
- 基本方針**
- まず、鉛蓄電池、LIB各々の市場機会を追求し、自動車電動化において生まれるセパレータ市場の獲得を目指す。
 - 将来的には、鉛電池用セパレータとLIB用セパレータの両方を持つ唯一のメーカーであることを活かし、最適な提案のできる事業体を目指す。

Polypore買収以降の車載市場の状況

車載LIB市場は湿式+塗工が主流に。ハイポアは需要拡大、Celgardは需要低迷
インフレ抑制法（IRA法）により北米車載LIB市場の拡大が明らかに

車載市場における位置づけ

ハイポア（湿式LIBセパレータ）

- NMC*1、NCA*2正極材電池に採用
- 主にEV、PHEVがターゲット

Celgard（乾式LIBセパレータ）

- LFP*3正極材電池に採用
- 主にHEVがターゲット

Daramic（鉛蓄電池用セパレータ）

- xEVエンジン始動、EV補機用のバッテリーとして使用

Polypore買収以降の状況

車載用途の需要拡大

車載用途の需要低迷

原料コスト高で収益伸び悩み

*1 NMC：ニッケル・マンガン・コバルト *2 NCA：ニッケル・コバルト・アルミニウム *3LFP：リン酸鉄

各事業の今後の方針

各事業の方針の明確化に伴い、ハイポア事業とPolypore事業をそれぞれ独立運営へ転換

製品

位置付け

基本方針

ハイポア事業

ハイポア
(湿式LIBセパレータ)

資源投入・
利益成長

- 北米・日本車載市場での成長
- 北米車載市場での協業等による競争力強化
- 民生市場における差別化・高付加価値化

Polypore事業

Celgard
(乾式LIBセパレータ)

収益改善

- 生産性の抜本的な改善
- ESS、HEV用LIB需要獲得
- 北米LFP系新興電池サプライチェーン参画

Daramic
(鉛蓄電池用セパレータ)

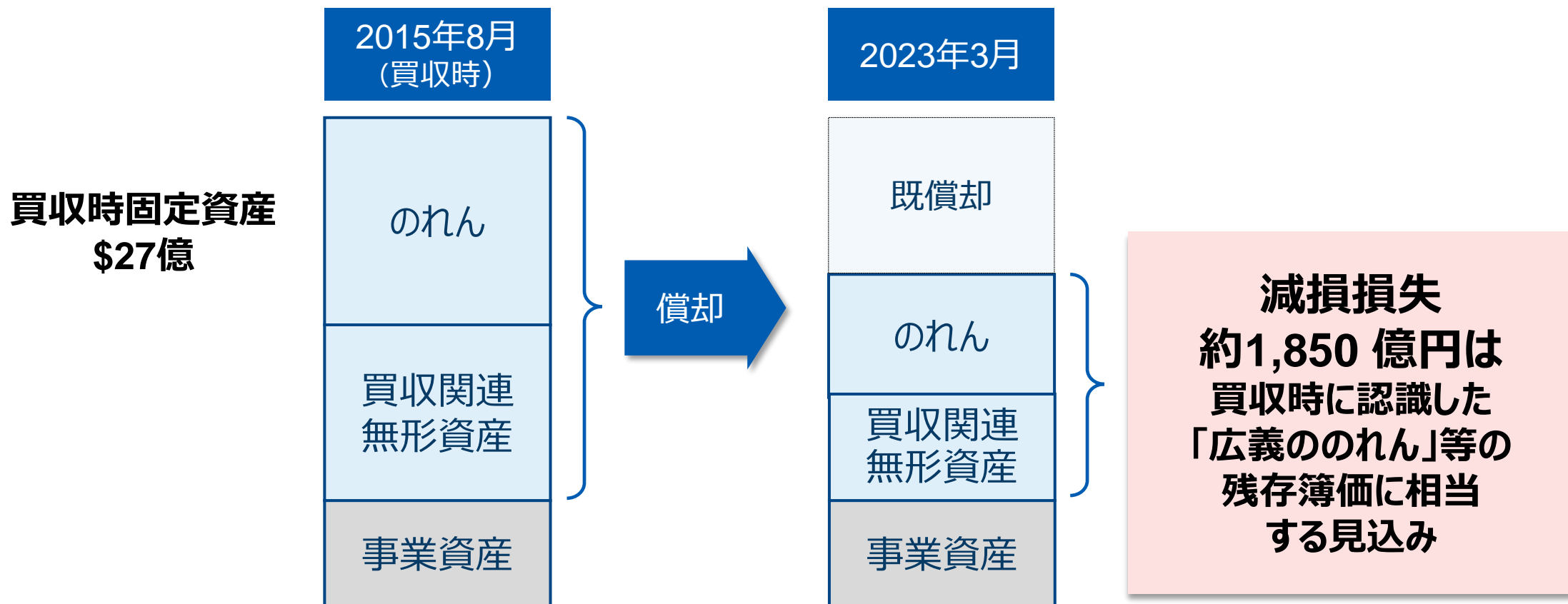
安定的
キャッシュ創出

- グローバル製造拠点の強化（コストダウン等）
- 新興国市場への浸透
- 環境対応車鉛蓄電池市場でのリーダーシップ

資産グルーピングを解消し、Polyporeの減損テストを実施

Polyporeの減損損失

Polypore単体の将来CF計画に基づき「のれんの減損テスト」を実施、
約1,850億円の減損損失が計上される見込み



01 本日本日お伝えしたいこと（要約）

02 これまでの投資の振り返り

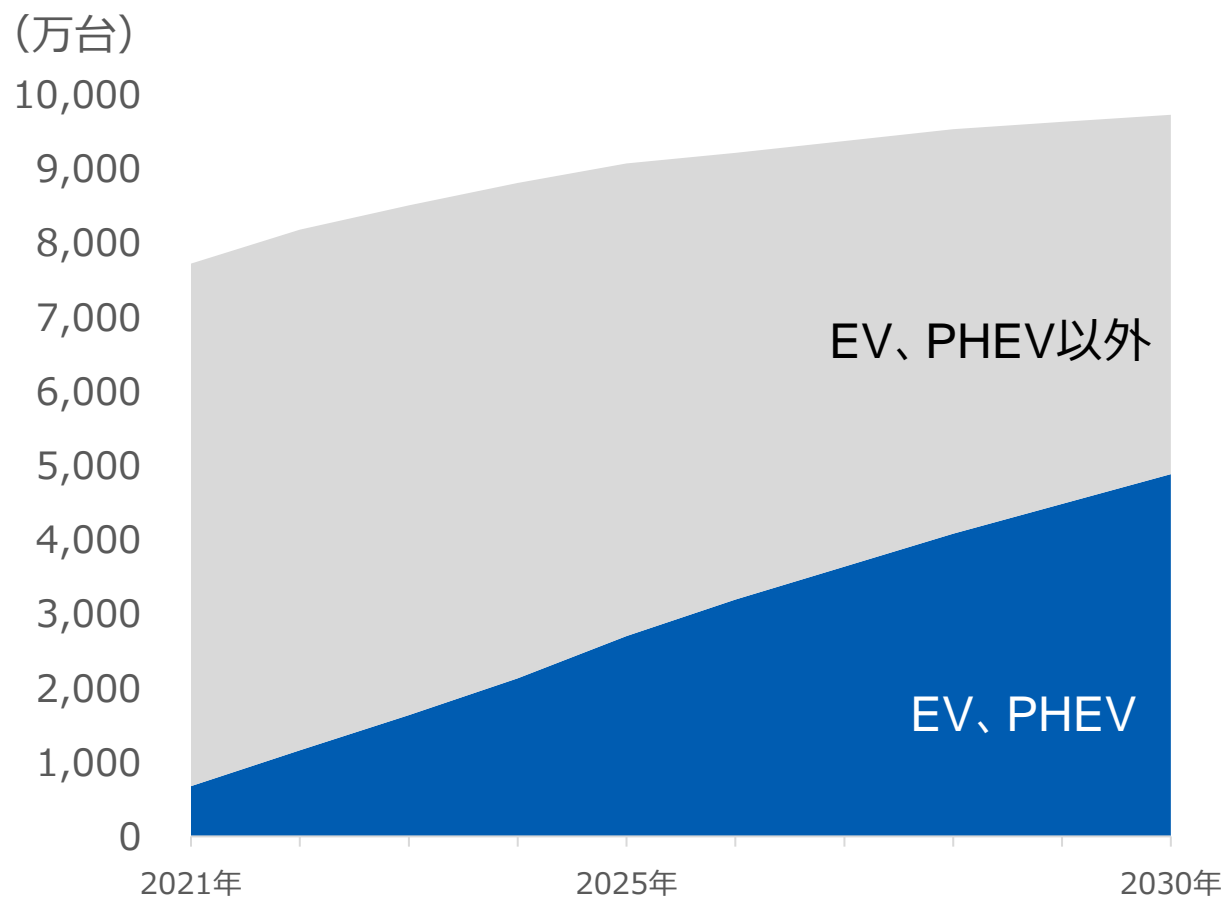
03 事業環境

04 セパレータ事業の方針と戦略

EV、PHEV市場の見通し

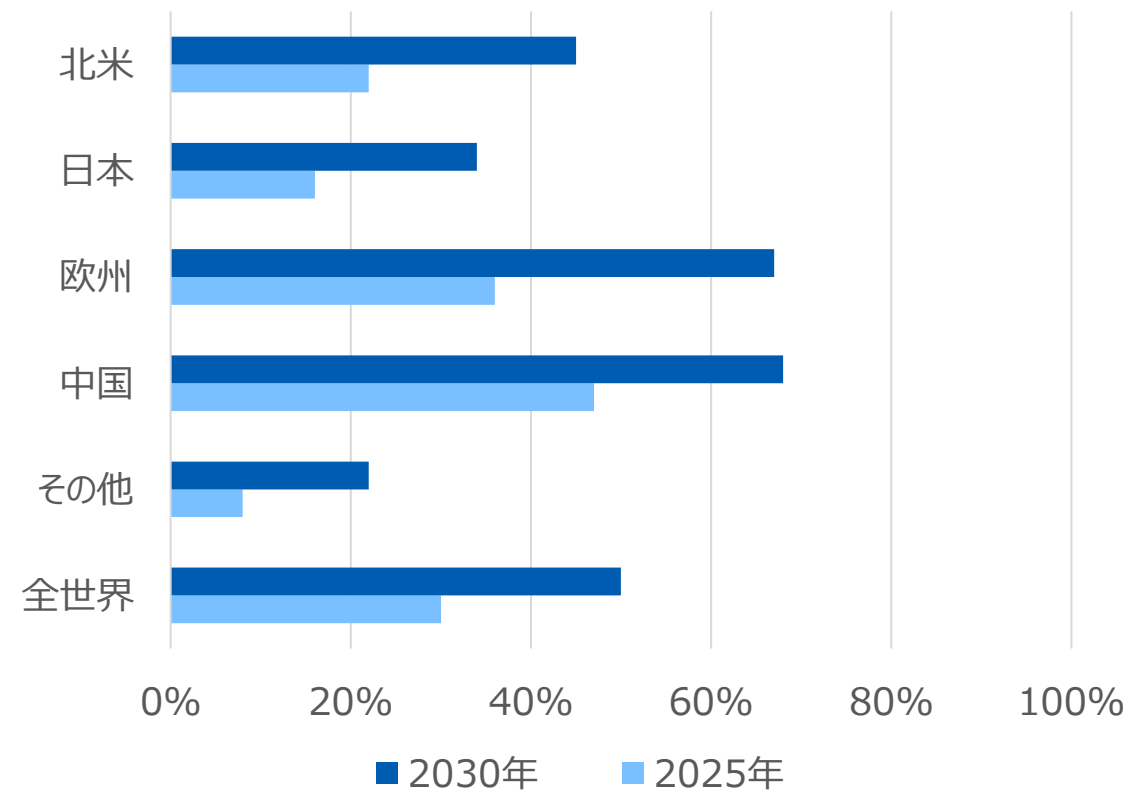
2030年に世界のEV、PHEV生産台数は全体のほぼ半数となる見込み

世界の自動車およびEV、PHEV生産台数予測



地域別自動車生産台数とEV化率*予測

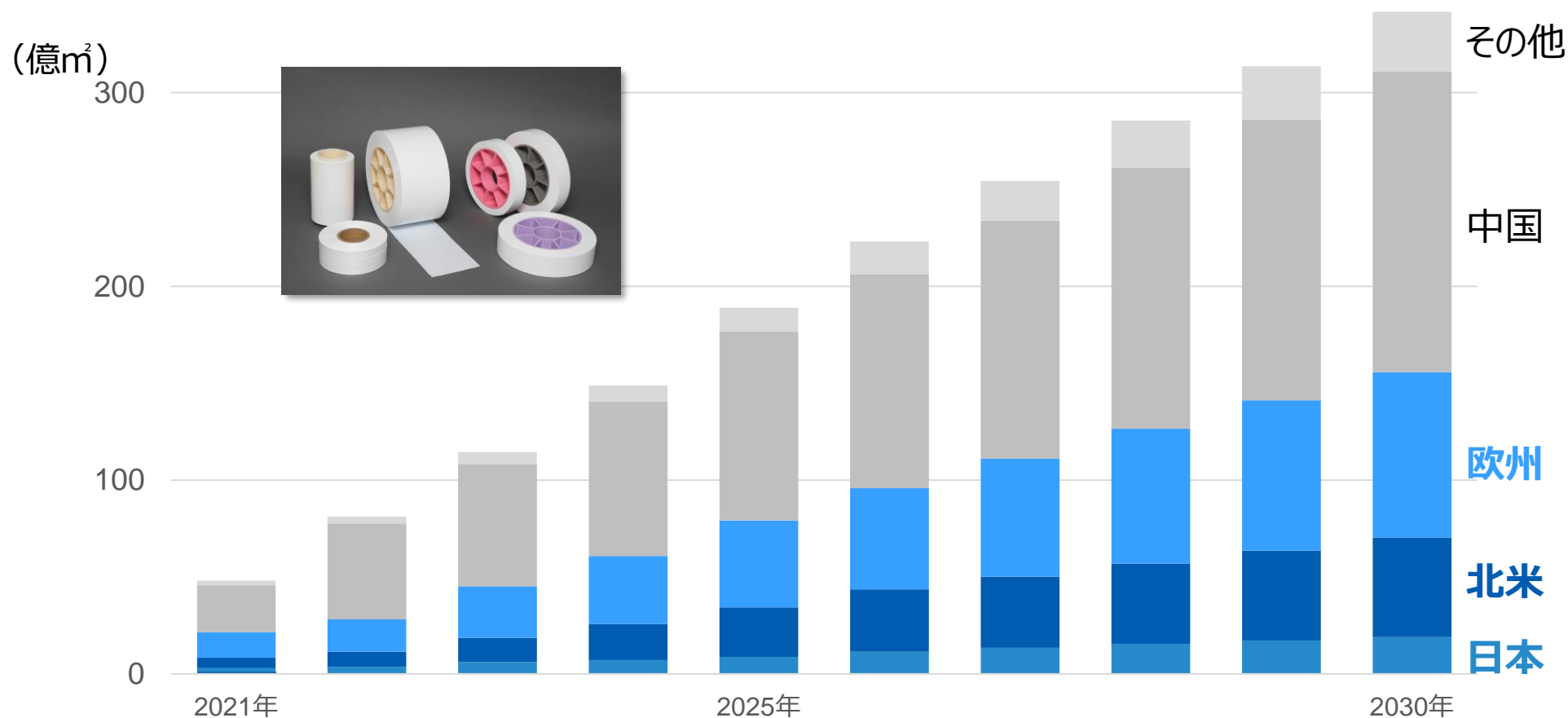
(EV+PHEV生産台数) ÷ すべての自動車の生産台数



車載用LIBセパレータ市場の見通し

2030年に全世界で300億 m^2 を超えるLIBセパレータの需要を想定

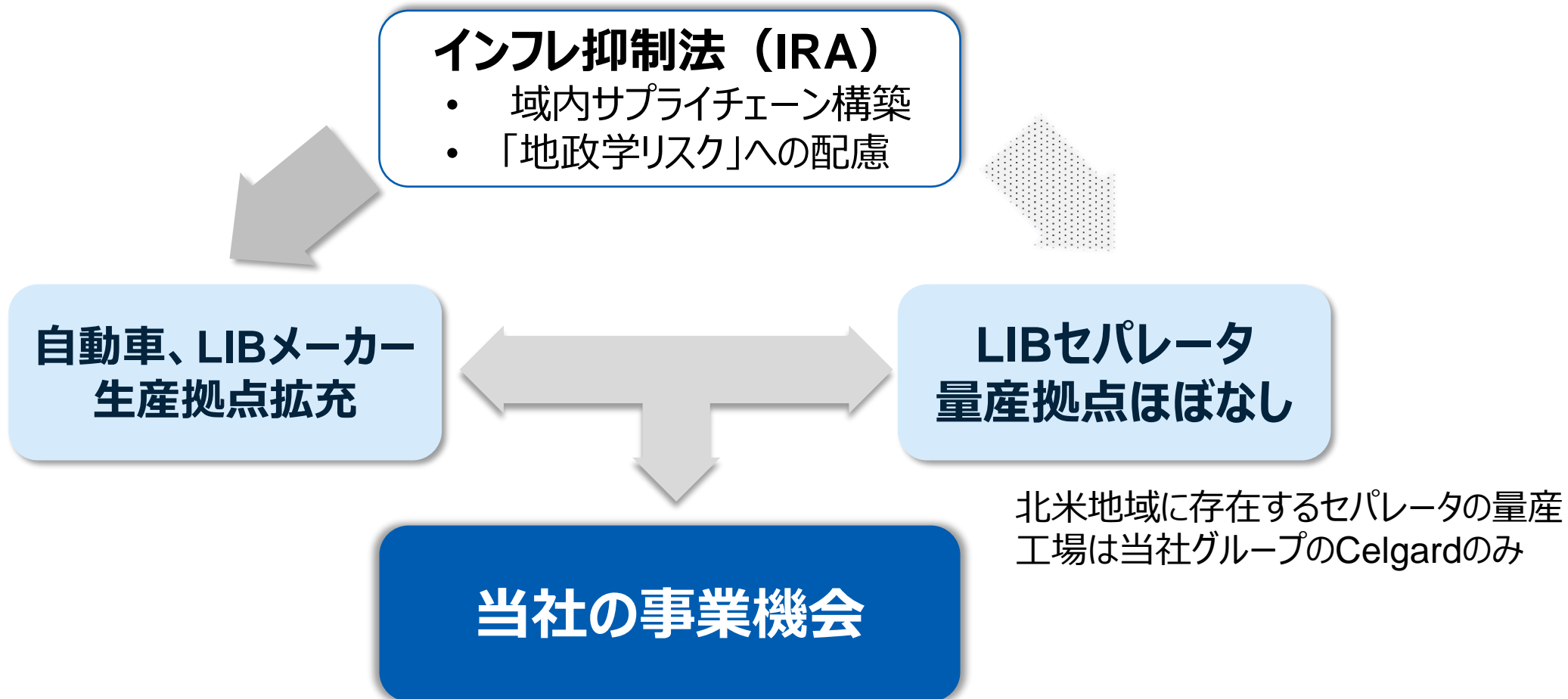
車載用LIBセパレータ需要の見通し



出典：当社推計

北米の車載用LIBセパレータ市場の状況

北米市場は当社にとって大きな事業機会のある市場



- 01 本日本日お伝えしたいこと（要約）
 - 02 これまでの投資の振り返り
 - 03 事業環境
 - 04 セパレータ事業の方針と戦略**
-

旭化成グループにおけるセパレータ事業

セパレータ事業は、ハイポアを中心に成長事業としての位置付け
北米市場を主要ターゲット市場として成長を目指す



カーボンニュートラルでサステナブルな世界の実現の視点で
当社が目指す「持続可能な社会」への貢献に欠かせない事業



成長事業として、中長期的な利益成長を追求

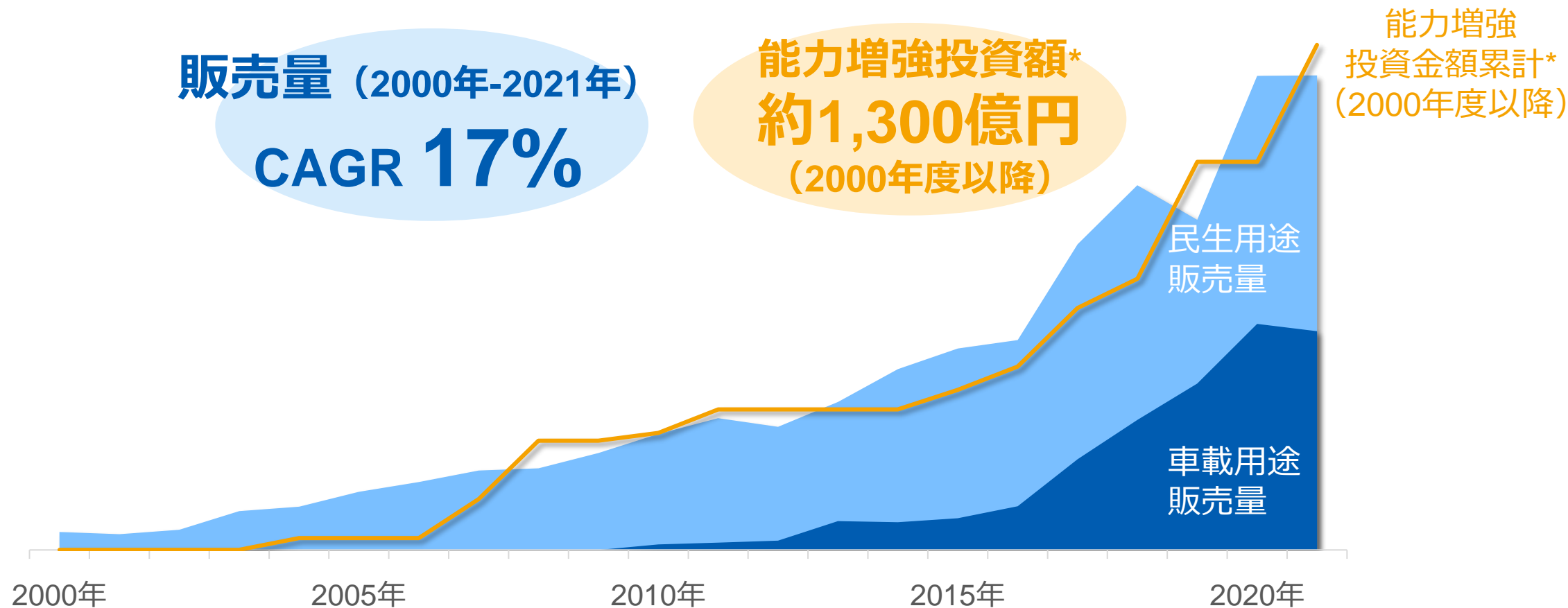


北米市場での競争力を一層強化するため、アライアンスも検討

ハイポアの成長の軌跡

ハイポアは国内での能力増強を通じ、民生用途から車載用途に販売を拡大

ハイポアの能力増強投資金額と販売量の推移



* 投資金額は発表年度ベース

ハイポアの車載市場における戦略

セパレータ事業が培ってきた技術・ノウハウ・顧客との関係を最大限活用

1

顧客との高度なすり合わせに基づく製品開発による高付加価値化
車載用LIBセパレータ期待性能への貢献

2

世界トップクラスの環境対応技術によるサステナビリティ視点の優位性
環境負荷物質の排出抑制技術／リサイクル技術

3

蓄積された生産技術によるトップクラスの生産性によるコスト優位性
北米における同一の競争条件下でのコスト競争におけるアドバンテージ

4

北米市場における供給体制の強化、アライアンス

AsahiKASEI

Creating for Tomorrow

私たち旭化成グループの使命。

それは、いつの時代でも世界の人びとが“いのち”を育み、
より豊かな“暮らし”を実現できるよう、最善を尽くすこと。

創業以来変わらぬ人類貢献への想いを胸に、

次の時代へ大胆に伝えていくために一。

私たちは、昨日まで世界になかったものを創造し続けます。

