

DSM、2014 年本決算を発表

不利な為替や市況の中、総売上を伸ばして堅調な EBITDA を計上

- 2014年の売上は91億8100万ユーロ
- 既存事業売上高の成長率は、2014年第4四半期で5%、通年では3%
- 2014年第4四半期の継続事業の金利・税金・償却前利益（EBITDA）は2億8800万ユーロ、通年では11億6800万ユーロを計上
- 営業活動によるキャッシュフローは堅調で、2014年第4四半期は4億1800万ユーロ、通年では8億800万ユーロを計上
- 特別損益項目に含まれているカプロラクタム事業による1億8600万ユーロの減損損失（税引き後、少数株主持分）により、2014年第4四半期における純損失となった
- 普通株で1.65ユーロの配当を提示
- 効率性の向上と、コストダウンに向けた取り組みを更に推進していく予定
- 2015年は、2014年のEBITDAをやや上回ることを目標に掲げる

ライフサイエンスとマテリアルサイエンスのグローバル企業である DSM 社は、未監査の 2014 年本決算を発表しました。市場予測通り、通年の EBITDA は 11 億 6800 万ユーロ（前年 12 億 6100 万ユーロ）、第4四半期では 2 億 8800 万ユーロ（前年同期：2 億 9700 万ユーロ）と僅かに減少していますが、総売上は 91 億 8100 万ユーロと前年を 4% 上回っています。

DSM 社 CEO 兼取締役会長 Feike Sijbesma（フェイク・シーベスマ）のコメント；

DSM は、既存事業で 3%の成長を達成しました。そして、運転資本マネージメントのオペレーションが改善されたことにより、営業活動によるキャッシュフローは好調で、比較的堅調な EBITDA を計上しました。2014 年は、為替変動や、ニュートリション市場やカプロラクタム市場の市況が思わしくないなど DSM にとって不利な状況だったにもかかわらず、このような堅調な業績を達成できました。DSM では既に、厳しい外部環境への対策を取り始めています。全ての部門、特にニュートリション部門において作業効率の改善やコストダウンを推進することで、営業成績へのフォーカスを強化していきます。それにより、2015 年は、2014 年の EBITDA を上回ることを目標に掲げています。

確かな成長へ。躍進し続ける DSM

DSM は、事業戦略“DSM in motion: driving focused growth”（確かな成長へ。躍進し続ける DSM）に沿ってビジネスを展開し、持続可能な価値を創出しています。この事業戦略は、2010 年 9 月に掲げられたもので、2013 年 9 月にアップデートされています。なお、次回は 2015 年の第4四半期にアップデートする予定です。ポリマー中間体（カプロラクタム、アクリロニトリム）および複合レジン分野でもこの戦略に沿って事業を推進しており、その結果として、2015 年 1 月 1 日より別の事業部門へと移管しました。なお、組織改編を遡及適用した業績は 2015 年 3 月に発表する予定です。

2014 年業績ハイライト

●高度経済成長市場：“手を差し伸べる”から“真のグローバル”へ

高度経済成長市場での売上高は、全世界での総売上の 43%にまで達しました。事業戦略“DSM in motion: driving focused growth”を開始した 2010 年は 32%、2013 年は 41%で、順調に伸びています。特に、中国とインドにおいては二桁成長を達成しており、中国での売り上げは、2013 年 170 万 US ドルに対し、今期は 20 億 US ドルにまで達しました。また、ラテンアメリカおよび東ヨーロッパでも一桁台中半の成長率を示しています。従業員数においても、全体の約 35%が高度経済成長市場の従業員です。

●イノベーション：“機器をつくる”から“イノベーションアウトプットの倍増”へ

2014 年におけるイノベーション部門の売上高は、総売上の 18%に達しました。DSM では、イノベーションを軸とした製品やソリューションの売上を 2015 年までに総売上の 20%に引き上げる目標を掲げており、この目標に向けて 2013 年の 17%から順調に増加しています。イノベーション部門は他の継続事業よりも利益率が高く、通年で特にイノベーションによる新たな事業開拓で順調な進捗となり、DSM の発展を支えています。

●サステナビリティ：“責任”から“ビジネスドライバー”へ

2014 年は、サステナビリティを更に向上させる取り組みが大きく前進した年です。DSM では、サステナビリティに貢献する製品を ECO+製品として 2015 年までにその割合を高めるという目標を掲げており、2014 年におけるイノベーション部門のパイプラインでは 95%に達しています。また、継続事業での ECO+製品の売上も、2013 年の 45%から、49%へと伸びを見せ、2015 年までに継続事業のポートフォリオの 50%を ECO+製品にするという目標に向けて順調に進んでいます。全体のなかでも、ECO+製品は、利益率が高く、イノベーション同様、DSM の発展を支えています。

●提携・買収：“ポートフォリオ転換”から“集中的発展の原動力”へ

2014 年 3 月に、DSM Pharmaceutical Products と Patheon 社の合併により誕生した DPx Holdings は、受託製造における有数な医薬品サービス会社です。DSM はこの DPx 社の株式の 49%を所有しています。また、DSM は香港を拠点に中国でビタミン C を生産する Aland 社の買収の意向を発表しており、2015 年前半に成立する予定です。

2015 年の展望

マクロ経済の不確実性と消費者意欲低迷による市場への影響が続いています。DSM では、ヨーロッパは引き続き低成長で、アメリカでは経済の回復と成長が続く、高度経済成長国では成長が減速すると想定しています。また、対 US ドル相場のユーロ安、そして、対ユーロ相場でのスイスフラン高など、通貨の不安定さが 2015 年の決算に影響すると考えています。さらに、ビタミン E のスポット価格は 2014 年後半から著しく下落しており、2015 年 1 月まで続くかと仮定すると、DSM の 2015 年の EBITDA へのマイナス要因が約 8000 万ユーロに昇ると予想しています。

DSM は、このような厳しい外部環境への対策として、営業成績へのフォーカスを強化し、収益力を高める取り組みを行っています。全ての部門、特にニュートリション部門において作業効率の改善やコストダウンを推進し、また、運用資金マネージメントを改善することで、2014 年をやや上回る EBITDA を 2015 年に計上することを目指します。

本リリースに関するお問合せ先

ディー・エス・エム ジャパン広報事務局（アズ・ワールドコム ジャパン株式会社内） 担当：水谷、小松
TEL：03-5575-3221 / e-mail：atsutake@w-az.co.jp（水谷）、k-mio@w-az.co.jp（小松）

ディー・エス・エム ジャパン 株式会社 担当：大木
Tel: 03-5472-1866 / e-mail: Nahoko.ohki@dsm.com

<参考資料>

DSM – Bright Science. Brighter Living.™

DSM 社は、科学をベースとして健康、栄養、材料分野で活躍しているグローバル企業です。ライフサイエンスとマテリアルサイエンスにおける独自の技術を組み合わせることで、経済的繁栄、環境問題への取り組み、そして社会の発展を促進し、DSM と関わる全ての人々にとって持続可能な価値を創造します。また、DSM は食品や栄養補助食品、パーソナルケア、飼料、医療機器、自動車、塗料、電気・電子機器、ライフプロテクション、代替エネルギー、バイオベース素材などのグローバル市場において、顧客企業の業績向上・維持に貢献できる革新的なソリューションを提供します。年間の純売上高はおよそ 90 億ユーロ、社員数は 21,000 名で、NYSE Amsterdam に上場しています。

詳細については www.dsm.com をご覧ください。

* 本リリースは 2015 年 2 月 11 日に DSM 社から発表されたプレスリリースを抄訳したものです。

将来予測に基づく記述

本プレスリリースには、将来予測に基づく記述が含まれています。これらの記述は DSM 経営陣による現時点での期待、推定、予測、および現時点で当社が入手可能な情報に基づいています。これらの記述には、予測が困難な特定のリスクと不確実性が含まれることから、DSM はその予測の実現については保証しません。また、DSM は本プレスリリースに含まれる記述を更新する義務を負いません。