

3カ年計画（2022～24年度）

—グループ発展基盤の再構築—

日本アルコール販売株式会社

2022年1月

I. 基本方針	2
II. 主要施策	2
1. 発酵、合成を問わず、工業用アルコールの安定供給の要の役割を果たす	2
1-1 強靱な発酵サプライチェーンの構築	2
1-2 全国向けの柔軟な合成供給網の整備	3
1-3 お客様ニーズに即した組織的な営業	4
1-4 専用物流網の強化	4
1-5 品質管理の徹底	5
1-6 気候変動問題（カーボンニュートラル）への対応	5
1-7 安定供給の扇の要の役割を敢行	6
2. 工業薬品(化成品)の成長を加速する	6
2-1 電子部品向けアルコール製品の量的・質的安定供給の強化	6
2-2 肥料、土壌還元消毒資材の商品力・営業力強化	6
2-3 製剤・医薬部外品の供給体制整備	7
3. ポストコロナの職場作りに挑戦する	7
3-1 新しい働き方に向けた取組み	7
3-2 DXの推進	8
(付属資料1) グループ従業員数の見通し	9
(付属資料2) グループ設備投資、大口修繕の見通し	9
2-1 設備投資及び大口修繕の見通し	9
2-2 安定供給基盤の強化投資の見通し	9
(付属資料3) グループ営業利益の見通し	10
(付属資料4) 配当方針	10

## 3 年計画（2022～24 年度） —グループ発展基盤の再構築—

### I. 基本方針

「中期 5 年ビジョン(2019～23 年度)」策定以降、新型コロナウイルスの感染拡大、三菱ケミカルの合成アルコール事業の終了(22 年 2 月予定)、官民における気候変動対策や DX 推進の取組みの加速といった、ビジョン策定時に想定し得なかった大きな変化が生じております。本計画は、弊社及びグループが、このような工業用アルコールを取り巻く事業環境の構造変化に柔軟に対応できる製造・販売体制を再構築し、発酵、合成を問わず、工業用アルコールの安定供給の要の役割を十全に果たすことを主たる目標とするものです。

### II. 主要施策

#### 1. 発酵、合成を問わず、工業用アルコールの安定供給の要の役割を果たす

##### 1-1 強靱な発酵サプライチェーンの構築

需要変化に柔軟に対応できる強靱な発酵サプライチェーンを構築します。

##### (1) 鹿島工場新系列を核とする生産能力強化

鹿島工場 99 度生産設備及び出水工場 95 度生産設備の各 20KL/日の能力増強に加え、鹿島工場に 95 度及び 99 度の新系列(300KL/日)を建設します。

これら一連の製造能力増強により、2024 年度以降の生産能力を年間約 400 千 KL 程度まで増強します。

##### (2) 日本一の原料調達力と製品出荷拠点の全国展開

###### ① 日本一の原料調達力の構築

韓国ウルサンに 95 千 KL の原料タンク容量を確保し、さらに、2022 年度には鹿島工場に 12 千 KL の原料タンクを建設し、国内外で原料タンク容量を 145 千 KL まで増強します。

また、鹿島原料受入れについては、MCC8 号バースを原料受入れ専用バースとし、円滑な原料受入れを実施します。

## ② 製品在庫能力の強化と製品出荷拠点の全国展開

2021 年度に磐田工場 980KL、22 年度に鹿島工場 6,000KL、出水工場 3,200KL の製品タンクを新設し、製品在庫能力を 50 千 KL 程度まで増強します。

さらに、鹿島製品船出荷専用バース（KTT バース）を新設し、当社グループの 25 出荷拠点から全国津々浦々への製品安定供給を実現します。

## (3) 強靱な発酵サプライチェーンの構築

### ① 安心安全

原料から出荷拠点まで一貫して J.alco がおいたち管理その他の品質保証を実施する体制を維持・強化します。

### ② 安定供給

グループ各社により構成される発酵 SCM 会議において、原料調達、製造、在庫、回送、配送に至るサプライチェーンをきめ細かく管理します。

## 1-2 全国向けの柔軟な合成供給網の整備

### (1) JSA の能力強化

#### ① 無水アルコール新製造設備の建設

無水アルコール製造設備の新系列(新設設備能力 21 千 KL/年)を 2023 年度に増設します。

#### ② DCS の更新

生産の変動に対応して最適な運転が可能となるよう制御システム(DCS)を 2025 年度の更新に向けて取り組みます。

#### ③ B 合成反応塔の増強更新

合成アルコール市場の成長にあわせて、2026 年度以降における B 合成系の反応塔更新等による供給能力追加(10 千 KL/年)を検討します。

### (2) 西日本へのサプライチェーンの管理

#### ① 西日本の合成アルコールはアル販が一元的に販売

神戸事業所、門司事業所及び四国支店に加え、新たに名古屋に出荷拠点(CTT 名古屋(仮称))を設置するほか、当分の間、MCC 三重事業所内タンクからも合成アルコールの出荷を行います。

## ② グループ製品在庫能力の増強

合成用として袖ヶ浦タンク 3 基(3,200KL×3)、名古屋地区に MCC 撤退による出荷基地としてタンク 2 基(1,840KL×2)を新設し、合成アルコールのグループ製品在庫能力を 32 千 KL に増強します。

### 1-3 お客様ニーズに即した組織的な営業

具体の顧客ニーズを真摯に受け止め、メーカー・販社・物流一体となって、その充足に努め、継続取引先の維持、拡大を図ります。

とりわけ、必要数量の確保及び納入期日の厳守、品質の信頼性向上、低廉な価格を今後とも実現し、継続取引を維持します。

このため、アル販(営業)が司令塔の役割を担い、グループ営業戦略会議、SCM 会議等の営業会議体を通じてグループ各社がベクトルを合わせ組織的な営業を展開します。

### 1-4 専用物流網の強化

#### (1) 自社物流の充実・強化

##### ① 人員の確保

3 カ年において、退職補充及び補完要員としてドライバー 8 名、現業社員 10 名、化成品直営化要員としてドライバー 7 名を採用します。

また、鹿島地区及び阪神地区における社宅の整備など、職場環境の改善を進めます。

##### ② 直営車両の強化

既存の直営車両入替は計 38 台に加え、化成品部門の重要顧客向け重点直営化対応として積載式ローリー 6 台、合計 44 台を整備します。

##### ③ 駐車スペースの確保

船橋営業所及び広島営業所において、新たに取得した隣接地(船橋 580 m<sup>2</sup>、広島 4,000 m<sup>2</sup>)に駐車場を整備します。

#### (2) 協力会社のネットワーク整備

コロナ対応で拡充した協力会社(約 50 社、車両約 115 台)については、ローリー、ISO コンテナは専属車両、トラックは貸切備車を基本に更なる関係強化を図ります。

### (3) アルコール専用船の安全運航の強化

所有する専用船3隻に係る点検・設備機器の改善に、船員、本社及び関係造船所等の三者が一体となって継続的に取り組むなど、安全運航に更なる努力を払います。  
なお、輸送量の推移を慎重に見極め、適時に新船建造に着手します。

## 1-5 品質管理の徹底

### (1) 国際・国内規格との適合性

アルコール協会規格や上乘せ独自規格との適合性を確保するとともに、REACH登録、コーシャ、食品安全マネジメントシステムであるFSSC22000、化粧品原料のECOCERT・COSMOSなどの国際的認証を維持・管理します。

### (2) 独自の「おいたち管理」(発酵アルコール)

J.alcoの「おいたち管理」について、緊急時の迅速な対応、お客様へのトレーサビリティ情報やQibix情報の提供など引き続き有効活用を図ります。

### (3) 持ち届け先までの品質管理(合成アルコール)

国内合成アルコール規格(アルコール協会規格)との適合性の確保及びコンタミ防止の観点から、出荷からお得意先の持ち届け先まで、メーカーが責任を持つ体制を構築します。

ただ、混合品とMCC品がなくなるまで、当分の間、アル販発行の品質検査表を従来通り添付し、その後はJSAが品質検査表を発行します。

## 1-6 気候変動問題(カーボンニュートラル)への対応

J.alcoの全工場は、最も省エネルギー効果の高い圧縮式ヒートポンプが導入され、国内最高水準のCO<sub>2</sub>原単位であると推定されますが、これに最新鋭の鹿島工場新系列を稼働させることで、更なるCO<sub>2</sub>原単位の向上を実現します。

これにより、工業用アルコール業界のCO<sub>2</sub>原単位の向上、ひいては国内CO<sub>2</sub>排出量の抑制に貢献します。

また、SBT(Science Based Targets)イニシアチブへの参加に向けて、取組みを進めます。

このほか、遊休地を活用した太陽光発電への取組みについてもフィージビリティスタディを開始します。

## 1-7 安定供給の扇の要の役割を敢行

### (1) 発酵、合成を一体とした安定供給の確保

コロナウイルス感染拡大や MCC の合成アルコール事業からの撤退などによる需給の急激な構造変化にも柔軟かつ円滑に対応し得るよう、営業戦略会議、営業会議、SCM 会議等の営業会議体を通じて、グループ各社の連携・協調により、発酵、合成を問わず安定供給の確保を図ります。

なお、鹿島工場新系列は工業用アルコール業界のいわば共有財産として稼働することが期待されます。

### (2) 高品質なアルコールの供給

規格が異なる輸入品が増加傾向にあることを踏まえ、量的な面にとどまらず、高品質な工業用アルコールの安定供給を維持していくために、おいたち管理その他の独自規格に加え、国内規格、国際規格との整合性をも重視し、品質管理を強化します。

### (3) 低廉な供給

2019 年度から発酵及び合成に係る安定供給基盤の強化に関する投資として約 180 億円が見込まれますが、これらの投資は全て自己資金で賄い、償却負担の増加を根拠とする価格改定は予定せず、生産効率の向上を図り、お客様の負担増を回避し、価格の低廉・適正化に努めます。

## 2. 工業薬品(化成品)の成長を加速する

### 2-1 電子部品向けアルコール製品の量的・質的安定供給の強化

電子部品向けアルコール製品の製造・出荷拠点として、新神戸事業所に加え、広島支店を位置づけ、得意先の製造動向に即して生産関連設備の改変、新たに取得した隣地における駐車場整備に取り組みます。

### 2-2 肥料、土壌還元消毒資材の商品力・営業力強化

発酵製品については、「みどりの食料システム戦略」(農水省)を踏まえ、発酵副産物を有効活用した有機農業資材等の販売を拡大します。

#### (1) 肥料「たわわ・サトウキビのちから水」

「たわわ・サトウキビのちから水」の拡販に努めるとともに、政府の「2050 年までに化学肥料使用量の 30%低減目標」実現に貢献すべく、今後 3 年間で新たな特殊肥料の上市に向け、開発に取り組みます。

(2) 土壌還元消毒資材「エコロジアル」

政府の「2050年までに化学農薬使用量50%低減目標」実現の一翼を担うべく、日本唯一の非農薬特許取得商品である土壌還元消毒資材「エコロジアル」の全国展開を図ります。

2-3 製剤・医薬部外品の供給体制整備

(1) アルコール製剤の販売数量の大幅拡大

新設した西浦製造所(生産能力 約1万トン/年)の最大活用を図り、既存顧客との関係強化に加え、新規販路を積極的に開拓します。

(2) 医薬部外品

① 「アルコールクリーン 80」

販路開拓、販売ネットワークの強化に加え、箱単位デリバリーや直接販売などによる顧客ニーズへのきめ細かな対応に努めます。

② 手指消毒剤「キビキビ」

引き続き重点22社とその支店・支社・関係会社等への拡販を行います。

(3) 新製品の開発

① アルコール製剤

お客様の抱える各種課題を積極的に掘り起こし、課題解決型の商品開発に取り組めます。

② 医薬部外品

純国産アルコールを使用した高付加価値で魅力ある商品などを、適切なマーケティング調査を実施し、開発します。

3. ポストコロナの職場作りに挑戦する

3-1 新しい働き方に向けた取組み

(1) 在宅勤務の拡大

今後3年間を在宅勤務の本格的導入に向けた助走期間と位置づけ、本店各部において在宅勤務の試行を行い、在宅勤務の本格的実施に係る制度面・インフラ面での課題の抽出及び解決策の検討を行います。

(2) 時差出勤等の試行

コロナ下における時差出勤などの実績を踏まえ、暫くの間、試行を継続します。

### 3-2 DX の推進

情報システムについて不断の見直しを継続するとともに、デジタル技術の活用による業務改革の取り組み(DX)を推進します。

#### (1) 情報システムの不断の見直し

##### ① グループ各社が保有する情報システムの不断の見直し

Windows11 検証作業、グループ共有サーバー更新及びグループウェアの更新検討等を行います。

##### ② データ抽出ツールの導入

基幹システムデータを利用して、様々な角度から集計・分析でき、常に再考し得る環境を整備するため、データ抽出ツールを導入します。

#### (2) デジタル技術の活用による業務改革の取り組み(DX)の推進

① 情報システム研修の実施、将来的にグループ各社に DX を主体的に推進できる担当者の配置等により、現場からの DX を積極的に推進します。

② これまで取り組んできた業務のデジタル化(資料の電子化、ワークフローシステムや帳票電子化など)において、未利用部門やグループ会社への横展開を図ります。

③ 各社員が蓄積してきた知識・経験を自分専用の情報データベースとして構築し、デジタル利用に慣れる環境を整備します。

## (付属資料1) グループ従業員数の見通し

現状(2021年度末見込み)	採用予定(各年)	2024年度末(予定)
647人	32人(22年度予定) 各16人(23~24年度予定) -総合職 43人 -交代勤務職 21人	678

## (付属資料2) グループ設備投資、大口修繕の見通し

## 2-1 設備投資及び大口修繕の見通し

本計画期間中においてアルコール販売グループは合計約162億円の設備投資及び大口修繕を実施する見通しとなっている。

(億円)

	資本的支出	大口修繕	計
2019年度	11.1	7.2	18.2
20年度	22.1	9.3	31.4
21年度	29.5	11.5	41.0
22年度	36.6	7.2	43.7
23年度	9.4	6.3	15.7
24年度	95.2	7.6	102.8
19~24年度 計	203.8	49.0	252.8
22~24年度 計	141.2	21.0	162.2

## 2-2 安定供給基盤の強化投資の見通し

2019年度から24年度までの発酵及び合成に係る安定供給基盤の強化に関する投資として、約180億円(鹿島工場新系列建設90億円、原料・製品タンク新設等(J.alco)41億円、無水アルコール新製造設備8億円等)を計画している。この投資に伴う償却負担は、アル販グループ各社が協力して吸収し、顧客への負担増を極力回避する。

(付属資料3) グループ営業利益の見通し

単位：億円

年度	営業利益	現金及び預金期末残高	備考
2021	43	304	令和3年度修正計画計上
2024	25	304	今回見通し

(付属資料4) 配当方針

	配当の目安
日本アルコール販売(株)	安定配当を基本として、1株当たり7円の配当を継続します。  安定配当を基本として、1株当たり1,000円の配当を継続します。  事業再構築を優先し、期間中、配当を見送ります。
日本アルコール産業(株)	
日本合成アルコール(株)	
信和アルコール産業(株)	
日本アルコール物流(株)	
アルコール海運倉庫(株)	