

Clariant International Ltd
Rothausstrasse 61
4132 Muttenz 1
Switzerland

2011年10月31日

メディアリリース

Clariant International Ltd

クラリアント社2011年第3四半期業績： 業績は順調に推移、ズードケミーは目標を達成

- ・ 為替変動による強い逆風を受けたものの、ビジネスごとの需要予測により業績は堅調に推移。触媒&エネルギーの売上は期待通りの上昇
- ・ 第3四半期の売上は、企業買収および値上げにより現地通貨ベースで25%増、スイスフラン換算では9%増
- ・ 第3四半期の特別項目控除前営業利益（EBITDA）は、7300万スイスフランの為替によるマイナスの影響を受け、前年同期の2億3200万スイスフランから2億1600万スイスフランに減少
- ・ 第3四半期の特別項目控除前営業利益（EBITDA）率は、前年同期の13.6%に対し11.6%、為替による影響を除いたEBITDA率は13.4%
- ・ 第3四半期の営業キャッシュフローは、今年度第2四半期のマイナス1億100万スイスフランから1億500万スイスフランのプラスに転換（前年同期は1億7300万スイスフラン）
- ・ 今後の見通し：クラリアントは、さらなる需要の鈍化、不安定な為替、安定した原材料コストを特徴とする第3四半期と同様の市場環境が、2011年末まで続くと予想する。クラリアントは、2011年通年で売上高70億~72億スイスフラン、EBITDA率は12.8%~13.2%の指針を確認している。

最高経営責任者ハリオルフ・コットマンのコメント「2011年の1~9月間におけるクラリアントは、為替市場からの強い逆風や世界経済の鈍化にもかかわらず、過去2年間の業績を堅持しながらいっそうの改善を進めてきた。クラリアントは、厳格な業績管理を常に行うと同時に、経営管理の焦点を利益性の高い成長に移すことにより、潜在的な収益性を改善することができた。クラリアントは、業績面かつ財政面における磐石な基盤の構築から、戦略の実践へと前進し、2015年の大目標達成に向けて、今後数年間は変革を継続していく」

主な財務数値

単位: 百万スイスフラン	第3四半期				1-9月			
	2011年 ^a	2010年	%スイスフラン	%現地通貨	2011年 ^b	2010年	%スイスフラン	%現地通貨
売上	1865	1709	9	25	5452	5420	1	15
特別項目控除前 EBITDA ^c	216	232	-7	16	734	731	0	17
- 利益率	11.6%	13.6%			13.5%	13.5%		
特別項目控除前 EBIT ^c	144	182	-21	2	552	576	-4	14
- 利益率	7.7%	10.6%			10.1%	10.6%		
EBIT	110	137	-20	8	474	335	41	69
純利益	81	109			241	144		
営業キャッシュフロー	105	173			21	365		
従業員数					22217 ¹	16176 ²		

^aズードケミー含む ^b2011年は5か月分(5-9月)のズードケミーの数値を連結 ^c2011年の「特別項目」にはズードケミーの在庫売却の結果生じた売却コスト差引後公正価額による1100万スイスフランの追加費用が含まれる。 ¹2011年9月30日現在 ²2010年12月31日現在

クラリアント社 2011年第3四半期業績

2011年10月31日ムッテンツ発 — スペシャルティケミカル分野の世界的リーダーの一社であるクラリアント社は本日、2011年第3四半期の売上が、前年同期の17億900万スイスフランに対し、18億6500万スイスフランであったと発表した。この数字にはズードケミー(SC)の3億5600万スイスフランが含まれている。売上高の伸びは現地通貨ベースで25%であった。ほとんどの主要通貨に対し(特に第3四半期前半において)スイスフラン高であったため、スイスフラン換算では前年同期比9%の伸びにとどまった。

値上げおよびズードケミーの買収が売上増の原動力となった。景気変動の少ないビジネスユニット(グループ売上の約50%を占める)である添加剤ビジネスユニット、触媒&エネルギービジネスユニット、ファンクショナルマテリアルズビジネスユニット、インダストリアル&コンシューマースペシャルティズビジネスユニットおよびオイル&マイニングサービスビジネスユニット等が力強い成長を示した。一方、すでに6月に生じた景気変動の多いビジネスにおける需要の鈍化は、プラスチックのバリュー・チェーンや塗料ビジネスに広がっている。地域別では、ヨーロッパおよび北米の伝統的市場がアジア太平洋地域、中南米および中東・アフリカを上回った。新興市場では、この数四半期の力強い成長に鈍化が見られた。

ズードケミーを除く売上高は、9%の値上げにより5%増となった。一方、売上数量は、一部のビジネスにおける需要の鈍化および不採算契約による計画的損失が同時に発生して前年同期比4%減となった。

売上総利益率は、主に為替のマイナス影響および売上数量の影響により、昨年の 27.9%から 26.1%に落ち込んだ。世界経済が鈍化している環境の中で、当四半期中の商品価格相場は安定していた。その結果、原材料コストは、2011 年の第 2 四半期に比べ横ばいであったが、前年同期比 13%増になった。予想通り、上昇した原材料コストは、前年同期およびその後の継続的な販売価格の引き上げにより完全に吸収された。

特別項目控除前の EBITDA は、前年同期の 2 億 3200 万スイスフラン（利益率 13.6%）から 2 億 1600 万スイスフラン（利益率 11.6%）に減少した。これは主に当第 3 四半期にピークに達した為替のマイナス現象の影響を受けた結果による。特別項目控除前の営業利益（EBIT）は、2010 年第 3 四半期の 1 億 8200 万スイスフラン（利益率 10.6%）に対し、1 億 4400 万スイスフラン（利益率 7.7%）であった。特別項目控除前の EBITDA および EBIT はそれぞれ、7300 万スイスフラン（EBITDA）、6300 万スイスフラン（EBIT）の為替によるマイナス影響を受けた。純利益は、前年同期に 1 億 900 万スイスフランであったのに対し、8100 万スイスフランになった。

営業キャッシュフローは 1 億 500 万スイスフランとなり、前年同期の 1 億 7300 万スイスフランを下回ったが、2011 年の第 2 四半期のマイナス 1 億 100 万スイスフランからは明らかに改善した。対売上正味運転資本比率は、前年同期の 19.7%から 21.3%に上昇したが、2011 年末目標の 20%以下を達成する見込みである。

ズードケミーの買収により純負債は 2010 年末の 1 億 2600 万スイスフランから 18 億 1200 万スイスフランに増加し、その結果、2011 年第 3 四半期末ギアリング（純負債÷資本）は 62%となった。現金残高（現預金および現金同等物）は、当四半期末には 10 億 2900 万スイスフランまで達した。債務支払日プロファイルの延長は継続され、5 月以降スイスフラン市場において計 3 億スイスフランの債券が発行された。当四半期報告期間の後 10 月に、さらに 3 億 6500 万ユーロの借入金（期限が 3 年、4 年、半年）が調達された。

ズードケミーとの統合は順調

クラリアントに統合されてから初の全期間を通しての四半期において、ズードケミーの 2 つのビジネスユニット（触媒&エネルギーおよびファンクショナルマテリアルズ）は、触媒ビジネスが第 3 四半期において期待通り上向くなど、計画通りに成長した。特別項目控除前の EBITDA で、触媒&エネルギーは 4100 万スイスフラン（利益率 21.6%）、ファンクショナルマテリアルズは 1800 万スイスフラン（利益率 10.8%）を計上した。

ズードケミーの統合は、すべてのプロジェクト・チームが完全稼動しており、統合は計画通りに進んでいる。現在の見識と統合経験に基づき、2013 年までに EBITDA で予想額 7500 万~9500 万ユーロの改善が確認されて

いる。統合による相乗効果やファンクショナルエクセレンスへの取り組みにより、主に販売・一般管理部門から、また製造部門における改善施策により約 700 名の FTE（正規社員）が余剰となると見込まれる。施策は、少数株主の締め出しが完了次第、特に 2012/2013 年を重点的に、2012 年から 2014 年の期間で実施される予定だ。

今後は、統合と少数株主プロセスを進める一方、引き続きズードケミーのビジネス目標の達成に注力する。

2011 年の見通し

クラリアントは 2011 年初頭、リストラクチャリングから継続的な改善と利益性の高い成長へと軸足を移した。継続的改善を主導する「クラリアントエクセレンス」が競争力のあるコストベースを持続可能にする一方で、現在は将来性の高い成長分野に投資を行うことで価値創造に注力している。

クラリアントは、第 4 四半期に、一部の地域や産業（特にヨーロッパ）において需要がさらに悪化する明確な兆候があり、経済活動が全般的かつ継続的に低迷すると予想する。主要通貨の為替レートは不安定な状態が継続すると予想される。商品価格は第 3 四半期のレベルで安定することが確実視されているが、原材料コストは 2010 年と比較し、2011 年 11 月には上昇すると見込まれる。

連結されたズードケミーの 8 ヶ月間の数字を含め、クラリアントは 2011 年、売上高は 70 億スイスフランから 72 億スイスフラン、特別項目控除前 EBITDA 率は 12.8%から 13.2%を見込んでいる。

第3四半期 ビジネス概況

インダストリアル&コンシューマースペシャルティズ ビジネスユニット

(日本名 : 機能化学品ビジネスユニット)

単位: 百万スイスフラン	第3四半期				1-9月			
	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨
売上	337	341	-1	16	1090	1128	-3	11
特別項目控除前 EBITDA	58	54	7	22	190	186	2	16
- 利益率	17.2%	15.8%			17.4%	16.5%		
特別項目控除前 EBIT	49	46	7	25	164	158	4	19
- 利益率	14.5%	13.5%			15.0%	14.0%		
EBIT	46	33	39	61	161	138	17	33

インダストリアル&コンシューマースペシャルティズ (IGS) ビジネスユニット (BU) の売上は、対前年同期比現地通貨ベースで 16%増、スイスフラン換算で 1%減となった。特に、建築用および潤滑油業界向けの化学薬品需要は好調であった。ヨーロッパおよびアジアの全地域において、現地通貨ベースで二桁台の大幅な売上の伸びを記録し、好業績に貢献した。IGS が大亜湾 (中国、広州の南) の新しいエトキシレーション工場により市場地位を強化した中国では、売上は引き続き好調を維持した。

同 BU は、為替の悪影響を大きく受けたものの、対前年同期比で EBITDA 率を引き上げることができた。これは、原材料コスト高を完全に相殺した値上げおよびコスト構造の改善という複合的効果の寄与によるものである。また悪天候時の商品不足を防ぐために空港が緊急用の在庫品を増やしたことにより、IGS はすでに第3四半期中に融氷液の初回売上を計上した。

IGS は革新的ソリューションや高付加価値ビジネスに注力していく。特に関心がある分野は、クラリアントが各種の新パーソナルケア・イノベーションを開始したパーソナルケア産業である。IGS は、自然で持続性のある成分を求めている世界中のパーソナルケア・カスタマーのニーズを満たしている最先端の生体高分子メーカー、キトザイム社 (KitoZyme) との独占的な長期パートナーシップによってその地位を強化していく。

マスターバッチビジネスユニット

単位:百万スイスフラン	第3四半期				1-9月			
	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨
売上	266	315	-16	0	873	981	-11	3
特別項目控除前 EBITDA	28	29	-28	-12	106	125	-15	-1
- 利益率	10.5%	12.4%			12.1%	10.4%		
特別項目控除前 EBIT	21	32	-34	-16	86	102	-16	-1
- 利益率	7.9%	10.2%			9.9%	10.4%		
EBIT	21	27	-22	-3	82	95	-14	2

マスターバッチビジネスユニット (BU) の売上は現地通貨ベースで横ばい、スイスフラン換算では 16%減少した。プラスチック成型加工業者がマスターバッチの発注の削減や延期などで、原材料の値上がりや不透明な経済状態に対応したが、第2四半期に発生した根本的な需要の低迷が第3四半期まで継続した。

中東、特にサウジアラビアやトルコにおいて売上が大幅に伸びた。加えて、中国およびインドネシアがアジアでの伸びに大きく貢献した。北米および中南米の売上は横ばいであり、ヨーロッパは前年同期レベルを下回った。ヨーロッパは特に南ヨーロッパの景気低迷の影響を受けた。

第3四半期の EBITDA 率は、値上げや生産性向上によって為替のマイナス影響や増加した遊休設備コストを相殺しきれなかったため、前年同期に比べ低下した。同 BU の原材料コストは高レベルで推移したが、これは値上げにより完全に相殺された。

同 BU は、引き続き成長機会の焦点を新興市場に合わせる。同 BU は、中東地域に新たな生産拠点を設けて (例えば、トルコに新設し、既存拠点のサウジアラビアやパキスタンを拡張するなど) 拡大していくことにより利益を享受する。加えて、アジア太平洋地域 (中国) や中南米 (ブラジル) の顧客に対応するために生産能力を増強する。ヨーロッパにおいて、同 BU は、東ヨーロッパへの進出や、西ヨーロッパにおける既存の生産ネットワークの最適化に注力する。北米では、シカゴにおいて液体および粒状マスターバッチを生産する最先端の生産施設を新設するために、2つのプラントを統合する。

顔料ビジネスユニット

単位: 百万スイスフラン	第 3 四半期				1-9 月			
	2011 年	2010 年	%スイス フラン	% 現地通貨	2011 年	2010 年	%スイス フラン	% 現地通貨
売上	230	301	-24	-10	766	907	-16	-3
特別項目控除前 EBITDA	39	66	-41	-30	159	197	-19	-9
- 利益率	17.0%	21.9%			20.8%	21.7%		
特別項目控除前 EBIT	33	58	-43	-31	139	171	-19	-8
- 利益率	14.3%	19.3%			18.1%	18.9%		
EBIT	38	56	-32	-19	127	132	-4	9

顔料ビジネスユニット (BU) の売上は、現地通貨ベースで 10%減、スイスフラン換算で 24%減となった。この減少は、2009 年の景気後退以降の需要回復による売上上昇が依然として続いていた 2010 年第 3 四半期の高比較ベースに加え、一部は、顧客が値上げ発表を前に供給を確保するために上半期に大量購入したことによる在庫調整によるものである。その上、顧客が需要低下を予測し、夏期にサプライ・チェーンの調整を進めたことにより世界的需要の鈍化も見られた。売上数量もまた高付加価値ビジネス重視の影響を受けた。地域レベルでも、売上は全地域において減少した。

ほとんどのビジネスラインは需要低迷の影響を受けた。特に、同 BU が出版インクアプリケーション商品を継続してあまり重視してこなかったプリンティングでは、より顕著な減少が見られた。ノンインパクト印刷などの高付加価値市場では、顧客は在庫を削減した。コーティングの売上は、2010 年の高い水準との比較では減少、さらに顧客による積極的な棚卸実施の影響も受けた。

EBITDA 率は、ビジネスのコスト構造が大幅に改善されたことにより一部相殺されたが、販売数量の減少および為替の影響により前年同期比で低下した。同 BU のコスト構造は、2012 年にフランスのヒューニング (Huningue) 拠点からの撤退が完了することによりさらに改善すると考えられる。さらに顔料 BU は、「クラリアントエクセレンス」を商業および生産プロセスに組み入れていくことにより、そのコスト構造および競争力の改善を継続していく。

イタルティント社の POS 着色ビジネスのコーティング分野への統合は計画通りに進行しており、顔料 BU が、バリュー・チェーンの下流部門 (販売) における収益を増やすための戦略実践が可能になった。一部の顧客は当 BU の着色システム技術に高い興味を示し、最初の市場の反応および受注は、将来への期待を抱かせるものだった。

テキスタイル化学品ビジネスユニット

単位: 百万スイスフラン	第 3 四半期				1-9 月			
	2011 年	2010 年	%スイス フラン	% 現地通貨	2011 年	2010	%スイス フラン	% 現地通貨
売上	152	199	-24	-8	518	634	-18	-5
特別項目控除前 EBITDA	-1	19	-	-	28	61	-54	-47
- 利益率	-0.7%	9.5%			5.4%	9.6%		
特別項目控除前 EBIT	-6	12	-	-	12	43	-72	-66
- 利益率	-3.9%	6.0%			2.3%	6.8%		
EBIT	-8	8	-	-	5	-27	-	-

テキスタイル化学品ビジネスユニット (BU) の売上は、現地通貨ベースで昨年のレベルを 8% 下回った。スイスフラン換算では 24% 減であった。テクニカル・テキスタイルの需要が好調に推移したため北米の現地通貨ベースでの売上は堅調であり、ヨーロッパでは横ばいであった。中南米および中国での売上は、需要が綿花価格の著しい変動や衣料品部門の需要低迷に引き続き影響を受け、二桁台の範囲で減少した。

全ビジネスユニットの中でテキスタイル化学品 BU は、実質的な資産ベースが依然スイス (ムッテンツの生産プラント) にあるため、スイスフランの急騰による影響を一段と大きく被った。そのために、同 BU は生産拠点のアジアへの移転に拍車をかけるため追加資金を投入している。同 BU の本部は 2011 年 8 月にシンガポールに移転した。生産プラントの中国およびインドへの移転は 2012 年半ばには完了する。したがって、当初の予定より早まる。こうした取り組みによって同 BU の競争力は確実に向上することになる。

第 3 四半期の EBITDA 率は、わずかにマイナスであった。多大な為替の影響や売上数量の減少によって、コスト削減でも完全に相殺することができなかった。しかしながら、値上げにより原材料コストの上昇を相殺することができた。

テキスタイル化学品 BU は、その顧客への価値を創造する製品に引き続き注力する。25 を超える新製品、プロセスおよび効果的なイノベーションが、最近バルセロナで開催された業界最大級の見本市「ITMA 2011」で発表された。同イベントでは、テクニカル・テキスタイルに耐久性があり、環境に優しい防炎加工や、(濃い色合いでも) 染色堅牢度が高い、重金属を含まない酸性染料などが展示された。

オイル&マイニングサービスビジネスユニット

単位:百万スイスフラン	第3四半期				1-9月			
	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨
売上	154	142	8	29	443	438	1	17
特別項目控除前 EBITDA	19	6	19	34	48	53	-9	5
- 利益率	12.3%	11.3%			10.8%	12.1%		
特別項目控除前 EBIT	18	16	13	36	45	50	-10	5
- 利益率	11.7%	11.3%			10.2%	11.4%		
EBIT	18	16	13	36	45	50	-10	5

オイル&マイニングサービスビジネスユニット (BU) の売上は、現地通貨ベースで 29%増となり、スイスフラン換算では 8%増であった。中東および北米において最も強い伸びを示し、北米はプレイリー・ペトロケミカル社 (Prairie Petro-Chem) の買収による後押しがあったが、その他の全地域でも二桁台の売上成長を示した。特に中南米は、ブラジルが第2四半期の低迷から立ち直り、好転した。

(総売上の約 3 分の 2 を占める) 石油サービス・ビジネスラインが、力強い成長を示したアジア太平洋地域、中東および北米をはじめ、ほとんどの地域で好成績を挙げ、売上成長の原動力となった。北米では、石油サービスが、斬新な石油・ガス開発プロジェクトへの継続的な投資によって利益を享受した。9月に同BUは、ペトロbras社 (Petrobras) と新規大口契約を締結し、OMS がブラジルにおいて主要な市場地位を強化する支えとなった。

石油採掘サービスは、鉱物の世界的需要の鈍化による影響を受けた。同BUは、採掘企業と連携して新しい製品・技術を構築することによりこの影響を緩和した。

前年同期比の EBITDA 率は、売上数量の増加および値上げが、為替や高水準が続く原材料コストからのマイナス影響を相殺できるほどに改善した。

2011年第4四半期に関しては、オイル&マイニングサービスは、新規契約の獲得、石油精製ビジネスの季節的なピークの開始、および為替のマイナス影響の減少などにより、第3四半期に比べて売上と収益性の水準が上昇すると見込んでいる。

レザーサービスビジネスユニット

単位:百万スイスフラン	第3四半期				1-9月			
	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨
売上	63	76	-17	-1	208	251	17	-3
特別項目控除前 EBITDA	6	10	-40	-28	22	34	-35	-25
- 利益率	9.5%	13.2%			10.6%	13.5%		
特別項目控除前 EBIT	5	9	-44	-31	19	30	-37	-28-
- 利益率	7.9%	11.8%			9.1%	12.0%		
EBIT	5	9	-44	-31	19	34	-44	-37

レザーサービスビジネスユニット (BU) の売上は、対前年同期比、現地通貨ベースで 1%減、スイスフラン換算では 17%減であった。自動車業界および高級品業界からの需要は堅調に推移した。しかし、室内装飾分野では、皮革原料コストが高止まりであるため、レザーの代替材料を使用する傾向が継続した。

地域別に見ると、現地通貨ベースの売上成長はヨーロッパでは堅調であり、南北アメリカ大陸では、主要市場（例えば、ブラジル）が高い伸びを示したものの、わずかに減少した。

アジアでの売上は、依然として皮革原料コスト高の影響を受けて減少した。日本の自動車産業と取引をしている製革業への売上は、ほぼ地震前のレベルに回復した。レザーサービス BU は値上げに成功し、原材料コスト高を相殺することができた。しかし、同 BU は、為替のマイナス効果、および皮革原料コスト高による売上数量の減少の影響を受け続けている。結果として、EBITDA 率は前年同期レベルに比べ低下した。第 4 四半期に関しては、レザーサービス BU は、需要が安定し、為替のマイナス影響が低下すると見込んでいる。

同 BU は、高価値分野、および新しい非クロムなめし技術（イージー・ホワイト・タン）などの新サービスや付加価値製品への注力を継続していく予定である。将来は、レザーサービス BU は、イノベーション活動に焦点を当て、特に環境に優しい製品の範囲において製品提供の幅を広げる予定である。

パフォーマンスケミカル関連(添加剤ビジネスユニット、洗剤原料・化学品ビジネスユニット、エマルジョン
ビジネスユニット、ペーパー化学品ビジネスユニット)

単位:百万スイスフラン	第3四半期				1-9月			
	2011年	2010年	%スイス フラン	% 現地通貨	2011年	2010年	%スイス フラン	% 現地通貨
売上	307	335	-8	8	982	1081	-9	5
特別項目控除前 EBITDA	35	44	-20	3	144	160	10	4
- 利益率	11.4%	13.1%			14.7%	14.8%		
特別項目控除前 EBIT	27	34	-21	4	118	129	-9	5
- 利益率	8.8%	10.1%			12.0%	11.9%		
EBIT	27	29	-7	21	118	114	4	19

パフォーマンスケミカル関連の売上は、対前年同期比、現地通貨ベースで8%上回り、スイスフラン換算では8%下回った。前年同期に添加剤ビジネスユニット (BU) が売上成長を牽引したのと同様に、ハロゲンフリーの難燃剤およびワックスに対する高い需要のおかげで、引き続き二桁台の伸びに貢献した。洗剤原料・化学品ビジネスユニット (BU) およびエマルジョンビジネスユニット (BU) は一桁台の売上の伸びに貢献したが、ペーパー化学品ビジネスユニット (BU) の売上の伸びは前年同期を下回った。添加剤 BU、洗剤原料・化学品 BU およびエマルジョン BU は値上げに成功して原材料コスト高を完全に相殺した。スイスフランの大幅な上昇により、再び4BUすべてがマイナスの影響を被った。

添加剤 BU のビジネス環境は良好で、アジア太平洋地域および北米で特に高い伸びを示した。ハロゲンフリーの難燃剤の需要が引き続き好調で、2012年半ばには新しいプラントが稼動してこれらの製品への高い需要を満たすことになる。洗剤原料・化学品ビジネスユニット (BU) は、農業や医薬品への仲介業における需要が堅調で、家庭用品やクリーニングの需要の鈍化を相殺した。ペーパー化学品 (BU) の需要は、顧客が紙の消費量の減少により生産量を縮小したため、2011年の第2四半期を下回った。さらに、スイスフラン高による為替の影響に加え、スイスにおけるコストベースの高さによって収益性がマイナスの影響を受けた。スイスからスペインと米国への生産拠点の移転もスピードアップし、2011年末までには完了する。エマルジョン BU は原材料価格高を相殺できた。中南米の売上は、ブラジルでの需要の回復により高い伸びを示した。

ファンクショナルマテリアルビジネスユニット

単位: 百万スイスフラン	第3四半期				1-9月			
	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨
売上	166	-	-	-	289	-	-	-
特別項目控除前 EBITDA	18	-	-	-	43	-	-	-
- 利益率	10.8%	-			14.9%	-		
特別項目控除前 EBIT	9	-	-	-	27	-	-	-
- 利益率	5.4%	-			9.3%	-		
EBIT	9	-	-	-	27	-	-	-

ファンクショナルマテリアルズビジネスユニット (BU) — 旧ズードケミー吸着剤および添加剤部門 — は、吸着剤と添加剤、鑄造製品と化学品樹脂、高機能包装および水処理のビジネスラインで構成され、2011年7月1日現在、機能材料は、吸着剤、高機能包装および水処理のビジネスラインに再編されている。

1月～9月のビジネス概況

ファンクショナルマテリアルズ BU は、2011年の最初の9ヵ月間で、前年同期に比べ収益および EBITDA を緩やかに増加させた。

高機能包装の売上および EBITDA は、診断薬や医薬品包装の高い需要が原動力となり増加した。吸着剤の EBITDA 率は、値上げにより原材料価格や輸送コストの上昇を完全に相殺できなかったため低下した。水処理の EBITDA も、マイナスの複合的な効果や原材料コスト高により減少した。ファンクショナルマテリアルズ BU は、原材料や輸送コストの上昇を相殺するために、主として吸着剤や水処理ビジネスにおいて値上げを継続する予定である。

1月～9月の業績に関する詳細な概況は、ズードケミー社が2011年10月31日に発表した9ヵ月間の中間報告書で確認することができる。

触媒&エネルギービジネスユニット

単位:百万スイスフラン	第3四半期				1-9月			
	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨	2011年	2010年	%スイスフラン	%現地通貨
売上	190	-	-	-	283	-	-	-
特別項目控除前 EBITDA	41	-	-	-	56	-	-	-
- 利益率	21.6%	-	-	-	19.8%	-	-	-
特別項目控除前 EBIT	26	-	-	-	33	-	-	-
- 利益率	13.7%	-	-	-	11.7%	-	-	-
EBIT	26	-	-	-	33	-	-	-

触媒&エネルギービジネスユニット (BU) — 旧ズードケミー触媒部門 — は、触媒技術およびエネルギー&環境のビジネスラインにより構成される。2011年7月1日現在、触媒&エネルギーBUは主として機能性組織へと再編され、電池材料ビジネスラインと3つの触媒&エネルギー機能（営業&上得意先管理、運営および研究開発）により構成されている。

1月~9月のビジネス概況

触媒&エネルギーBUでは、2011年の最初の9ヵ月間の売上はユーロで前年同期比11%増となった。最初の9ヵ月間のEBITDAは22%上昇した。

触媒ビジネスでは、期待通り第3四半期の売上は増加した。同ビジネスの売上およびEBITDAの増加は、好調な受注と、延期されていた触媒の注文の大半が実行されたことによる。触媒は、いつものように、第4四半期に最も活況を呈すると期待されている。

触媒は、空気清浄と燃料電池用水素製造向けの触媒の販売が、継続的に勢いが強かったことで促進された。電池材料もこの成長著しいビジネスの拡大に貢献した。極めて革新的な陰極材料であるLFP（リチウム鉄リン酸）に対して4つのサブライセンス契約が締結された。新LFPプラントがカナダのカディアク社（Candiac）で立ち上げ過程にあり、計画では、最初のLFP材料が2012年1月1日に生産される予定である。

1月~9月の業績に関する詳細な概況は、ズードケミー社が2011年10月31日に発表した9ヵ月間の中間報告書で確認することができる。

このメディアリリースに関するお問い合わせ先

メディア関係:

Stefanie Nehlsen (電話: +41 61 469 6742 / E-mail: Stefanie.Nehlsen@clariant.com)

Ulrich Nies (電話: +41 61 469 61 50 / E-mail: ulrich.nies@clariant.com)

投資家関係:

Ulrich Steiner (電話: +41 61 469 67 45 / E-mail: ulrich.steiner@clariant.com)

Siegfried Schwirzer (電話: +41 61 469 67 49 / E-mail: siegfried.schwirzer@clariant.com)

Clariant — Exactly your chemistry

クラリアントはスペシャリティケミカル分野のグローバルリーダーです。強力な取引関係、卓越したサービスと幅広いアプリケーションノウハウの提供に専心することから、クラリアントはお客様から優先的なパートナーとして選ばれています。

クラリアントは五大陸で 100 社を超えるグループ会社、約 16200 人の従業員を有しています。バーゼルに近いムッテンツに本社を置き、2010 年の売上総額は約 71 億スイスフランでした。クラリアントの事業は 12 のビジネスユニット — 添加剤、触媒&エネルギー、洗剤原料・化学品、エマルジョン、ファンクショナルマテリアルズ、インダストリアル&コンシューマースペシャリティ、レザーサービス、マスターバッチ、オイル&マイニングサービス、ペーパー化学品、顔料、テキスタイル化学品 — で構成されています。

クラリアントは独自の革新力を活かした安定成長に取り組んでいます。クラリアントの斬新な製品はお客様の製造・処理プロセスにおいて重要な役割を果たし、またお客様の最終製品に価値を付加しています。クラリアントの成功は、従業員のノウハウ、そして、お客様の新しいニーズをいち早く捉えて革新的で効率の良いソリューションを共に開発する能力によって導かれたものです。