

DSM、2010年度は堅調な業績を達成、1.35ユーロの配当増

- 戦略プログラム「*Vision 2010*」は成功裏に完了。今後、推進力中心の成長へ
- 継続事業による第4四半期の営業利益は17%増の1億7,000万ユーロ
- 継続事業による2010年度の営業利益は74%増の7億5,200万ユーロ
- ニュートリション部門の好業績がライフ・サイエンス事業の業績結果を後押し
- マテリアル・サイエンス事業の業績が大幅に改善
- 事業活動による2010年度のキャッシュフローは11億ユーロと引き続き堅調
- 2010年の配当は一普通株あたり12.5%増の1.35ユーロ
- 2011年は2013年の目標達成に向かって、引き続き力強い1年になると予測

今回の業績発表にあたり DSM 取締役会長のフェイク・シーベスマ (Feike Sijbesma) は次のように述べています。「2010年度の好調な業績を達成できたことを光栄に思います。この業績は当社がイノベーションや世界中の顧客だけでなく、経済状況の改善に支えられたコスト・資金管理に重点を置いた結果です。ライフサイエンス事業においては、当社のニュートリション事業が引き続き極めて堅調な業績を達成した一方で、医薬品部門は改善を必要としています。マテリアル・サイエンス事業は、2010年中に大幅に改善し、中でもポリマー中間体部門が過去最高の伸びを達成しました。」

「2010年は、ライフ・サイエンスおよびマテリアル・サイエンス企業への転換期の最終の年でした。当社は、戦略プログラム「*Vision 2010*」を成功裏に完了しました。その中には、残りの非中核資産を、公約の期間内に処分することが含まれました。一連の重要な取引を通して、当社は次段階の戦略プログラム「*DSM in motion: driving focused growth* (推進力中心の成長)」に向けた力強い成長プラットフォームの構築を開始しました。Martekの買収発表や、アンチインフェクティブ事業強化のためのシノケム (Sinochem) との合併事業の発表により、その強力なプラットフォーム構築を証明しています。2010年は、当社の新しい戦略的成長と収益性目標を達成するための土台となったと確信しており、このため、一普通株あたりの配当を、2010年9月発表の1.20ユーロから1.30ユーロへの引き上げでなく、から、さらに1.35ユーロに引き上げることを提示しています。」

第4四半期			単位：百万ユーロ	通年		
2010	2009	+/-		2010	2009	+/-
継続事業：						
2,082	1,758	18%	売上高	8,176	6,725	+22%
276	260	+6%	金利・税金・償却前利益 (EBITDA)	1,161	834	+39%
170	145	+17%	営業利益 (EBIT)	752	433	+74%
136	137		- ニュートリション	569	521	
12	16		- 医薬品	7	32	
30	23		- 機能性素材	179	68	
55	11		- ポリマー中間体	192	6	
-63	-42		- その他部門	-195	-194	
非継続事業：						
120	258		売上高	874	1,141	
14	15		金利・税金・償却前利益 (EBITDA)	117	83	
10	-3		営業利益 (EBIT)	86	10	
DSM合計：						
2,202	2,016	+9%	売上高	9,050	7,866	+15%
180	142	+27%	営業利益 (EBIT)	838	443	+89%
117	89		特別項目前純利益	547	244	
32	-149		特別項目からの純利益	-40	93	
149	-60		純利益	507	337	
一普通株あたり純利益 (ユーロ)：						
0.63	0.54		- 特別項目前の継続事業	2.89	1.44	
0.89	-0.39		- 特別項目を含む DSM 合計	3.03	2.01	

本報告書では：

- ・「営業利益」(償却前)は、特別項目前営業利益(償却前)とされています；
- ・「純利益」は、ロイヤル DSM N.V.の株主に帰属する純利益です；
- ・「継続事業」は、DSM エナジー (DSM Energie Holding B.V.)、スタミカーボン (Stamicarbon B.V.)、DSM アグロ (DSM Agro)、DSM メラミン (DSM Melamine)、DSM スペシャルプロダクツ (DSM Special Products B.V.)、S.A.シトリック・ベルジュ (S.A. Citrique Belge N.V.)、および DSM エラストマーズ (DSM Elastomers) を除く DSM 事業を指します；
- ・「非継続事業」は、2009年第3四半期を含む同時期までの DSM エナジー (DSM Energie Holding B.V.) の売上高と営業利益、2009年第4四半期を含む同時期までのスタミカーボン (Stamicarbon B.V.) の売上高と営業利益、2010年第2四半期を含む同時期までの DSM アグロ (DSM Agro) および DSM メラミン (DSM Melamine) の売上高と営業利益、2010年第3四半期を含む同時期までの S.A.シトリック・ベルジュ (S.A. Citrique Belge N.V.) の売上高と営業利益、ならびに 2010年第4四半期を含む同時期までの DSM スペシャルプロダクツ (DSM Special Products B.V.) および DSM エラストマーズ (DSM Elastomers) の売上高と営業利益より構成されます。

概要

2010年第4四半期は、堅調で予想通りの展開となりました。基調を成す取引状況は、概して引き続き好ましいものでした。2010年第3四半期と比べ、有機的な売上げの伸びは4%で、販売量の伸びと価格決定の強みが続いたことを反映しています。しかし、為替相場は、ドル安とスイスフラン高により、好ましいものではありませんでした。さらに、DSMの新しい戦略プログラムの実施に関連したプロジェクト費用が、以前に指摘したとおり増加しました。全体として見れば、伝統的に季節要因で業績が弱含む四半期であり、さらにスイスフラン相場が高騰したにもかかわらず、第4四半期の業績は第3四半期と同等なものとなりました。2009年第4四半期と比較すると、業績は、主としてマテリアルサイエンス事業の堅調な業績のおかげで、17%増加しました。

ニュートリション部門では、極めて好調な事業業績が続きましたが、スイスフラン相場によりマイナスの影響を受けました。2009年第4四半期、スイスフランは対ユーロで13%上昇しました。それにもかかわらず、当部門の業績は2009年第4四半期と同水準となりました。医薬品部門では、第4四半期は季節的な要因による改善も見られましたが、製薬業界のビジネス・ダイナミクスは引き続き極めて厳しい状況でした。

パフォーマンスマテリアル事業の大部分では、伝統的な年末需要の落ち込みが見られました。第4四半期は、原材料価格の上昇にもかかわらず、単位あたりの利益幅は増加しました。ポリマー中間体部門では、好調な需要状況、価格決定の強み、そして独自のグローバルなプレゼンスを反映し、史上最高の四半期業績を達成しました。

2010年通年では、低迷した2009年に比べて非常に力強い改善が見られました。医薬品を除くすべての事業で、業績は改善しました。景気低迷への素早い対策によってビジネス環境が改善され、これまでで最高の業績を生み出す結果となりました。大部分の事業にとって、2010年の上半期は、川下産業の在庫補充と有利な為替相場により、下半期より堅調なものとなりました。

DSMにとってキャッシュに重点を置くことは優先事項です。事業活動によるキャッシュフローは11億ユーロでした。これが売却による収益と慎重な資本支出と相まって、その結果、負債総額は年末にはマイナス1億800万ユーロとなりました。このおかげでDSMは有利な立場になり、戦略的成長の大望を追求することができます。

売上高

単位：百万ユーロ	通年					
	2010	2009	差異	有機的成長	為替相場	その他
ニュートリション	3,005	2,824	6%	2%	4%	
医薬品	739	721	3%	-1%	4%	
機能性素材	2,507	1,823	38%	31%	4%	3%
ポリマー中間体	1,398	849	65%	59%	6%	
その他部門	527	508				
合計（継続事業）	8,176	6,725	22%	19%	4%	-1%*
非継続事業	874	1,141				
合計	9,050	7,866				

* その他部門で報告された Utility Support Group BV および EdeA v.o.f.における DSM の権利の非連結化の効果を含みます。

第4四半期の有機的成長は14%で、販売量と価格に均等におよびました。パフォーマンスマテリアルが販売量増加の中心的な推進役でした。価格の中心的な推進役はポリマー中間体でした。為替相場の影響はプラス6%でした。非連結化は2%の落ち込みにつながりました。

通年の売上高は2009年に比べると非常に力強いものでした。ニュートリション部門では、価格が若干低下したものの販売量の伸びは堅調でした。為替レートが一定の場合、医薬品部門の売上高は実質的には横ばいでした。

マテリアル・サイエンス事業では販売量が非常に力強く増加し、その結果、大部分の事業で業務水準が危機以前の水準に戻りました。価格決定は、とりわけポリマー中間体部門で非常に力強いものでした。

営業利益

第4四半期の営業利益は総額で1億7,000万ユーロとなり、2009年第4四半期より17%増加しました。ニュートリション部門の利益は2009年第4四半期とほぼ同額でした。ビジネスにおけるプラス動向はスイスフラン高によって相殺されました。医薬品部門では業績が2009年第4四半期より落ち込みましたが、2009年第4四半期にはインフルエンザ関連のワクチンの注文が含まれています。マテリアルサイエンス事業全体では引き続き販売量と利益幅が改善しました。

通年の営業利益は7億5,200万ユーロで、2009年を74%上回りました。ニュートリション部門は2009年に17%の営業利益の伸びを達成した後、2010年には9%の伸びを達成しました。これは、ニュートリション部門が良好な業務成績に合わせて、イノベーションと差別化の戦略に基づき市場における同部門の立場を強化することができるという同部門の能力を反映したものです。医薬品部門の業績結果は、製薬業界が引き続き厳しい状況にあることと、2009年のインフルエンザ関連ワクチン事業の1度限りの効果の反動により、落ち込みました。機能性素材の営業利益は2009

年よりかなり良好となり、2008年の水準を上回りました。ポリマー中間体部門は優秀な業績を示し、これまでで最高の年となりました。カプロラクタムとアクリロニトリルの両方で、利益幅が推進役となりました。

戦略プログラム「Vision 2010」

DSMの戦略プログラム「*Vision 2010 - Building on Strengths*」の期間は終了しました。要約すると、この戦略は同社のポートフォリオ転換の実績をもとに、重要かつグローバルな社会動向に活気づけられ、速いペースで、ライフサイエンスおよびマテリアルサイエンスへの集中をより強化することになりました。

この戦略の重要な要素は、ライフ・サイエンスおよびマテリアル・サイエンスを、それ単独だけでなく組み合わせにおいても、魅力的な成長の可能性を提供するビジネス分野として確立することでした。ライフ・サイエンスとマテリアル・サイエンスが融合する可能性は高いものです。DSMは、伝統的にライフ・サイエンスと関わりのあるバイオテクノロジーが、新しく、より環境に優しくかつよりクリーンな（バイオに基づく）素材の開発においてますます重要な役割を果たすと同時に、機能性素材がライフサイエンスの分野において医学的な用途でますます活用されることになるだろうと確信しています。

新興ビジネス分野（EBA）は、ライフサイエンスおよびマテリアルサイエンスにおけるDSMの立場の強みと相乗効果に基づく成長のプラットフォームを作り出しています。

2007年9月に発表された、DSMの戦略プログラム「*Accelerated Vision 2010*」転換の主要構成要素には、ポートフォリオを速いペースで再形成すること、野心的な新しい目標を設定すること、DSMの株主と結びつく措置を導入すること、およびDSMのTriple Pを強化することが盛り込まれました。

ポートフォリオの再形成

この3年間、DSMは、非中核事業を処分し選択的な買収を行うことで、集中的なライフサイエンスおよびマテリアルサイエンス企業へと転換してきました。

事業売却

2008年、DSM アンチインフェクティブ（DSM Anti-Infectives）はDSM デレティル（DSM Deretil）をマネジメント・バイアウトにより売却しました。2009年には、DSMはスタミカーボン社（Stamicarbon）、DSM エナジー（DSM Energy）、およびノルドガストランスポート（Noordgastransport）におけるDSMの権利の売却を完了しました。

2010年、DSMはDSM アグロ（DSM Agro）とDSM メラミン（DSM Melamine）、S.A.シトリック・ベルジュ（S.A. Citrique Belge N.V.）、DSM スペシャルプロダクツ（DSM Special Products B.V.）、およびDSM エラストマーズ（DSM Elastomers）の事業グループの一部であるDSM サーモプラスチック・エラストマーズ（サーリンク®）（DSM Thermoplastic Elastomers – Sarlink®）の事業ユニットの売却を完了しました。

DSMはまた、DSM エラストマーズの残りグループをランクセス（LANXESS）に売却することに関して合意に達しました。予定される売却は、規制当局およびその他の慣例的な許可と届け出に従い、2011年の最初の数ヶ月内に承認および発表が予定されています。

DSM エラストマーズの売却の発表は DSM の転換の最終ステージを表すものです。売却による総収益 – 予定される DSM エラストマーズの残りグループの売却による収益を含む – はおよそ 12 億ユーロになると見込まれます。無水マレイン酸とデリバティブ事業に関する売却プロセスは進行中です。

売却に加え、DSM は生産現場の多くも合理化しました。スウェーデンでは、DSM はランツクルーナにある溶媒系アルキッド樹脂の生産現場を閉鎖しました。ウシー（中国）では、地方政府のプラント移転要請を受け、DSM はクエン酸の生産現場を閉鎖しました。DSM アンチインフェクティブはスウェーデンのクラブラン酸の生産現場を閉鎖し、さらに同社のエジプトの生産現場も閉鎖しました。

買収

戦略プログラム「Accelerated Vision 2010」の発表から戦略プログラムの期間終了までに、DSM は多くの買収案件を完了しました。ただ、同社は金融危機と景気低迷の間は買収を行うことには慎重な姿勢をとってきています。

2007 年、DSM は Pamako Engineering and Pentapharm を買収しました。2008 年には The Polymer Technology Group、Valley Research、および Soluol を買収しました。2009 年には、DSM は Biopract を買収し、DSM コンポジット・レジン（DSM Composite Resins）は BÜFA と 2 つの合併会社設立契約を完了しました。

2010 年、DSM はナイロン・ポリマー社（Nylon Polymer Company）のポリアミド 6 重合施設の完全な支配権を獲得し、DSM エンジニアリング・プラスチックスは、DSM の Xantar[®]ポリカーボネート事業と引き換えた三菱化学株式会社の「Novamid(TM)」ポリアミド事業の買収を完了しました。DSM バイオロジックス（DSM Biologics）は Rhobust(TM)技術の資産と関連事業を買収し、さらに DSM ニュートリショナル・プロダクツ（DSM Nutritional Products）はマイクロバイア（Microbia）を買収しました。

業績の評価

2006 年～2010 年の期間中は、過去 70 年間で最も厳しい景気低迷にもかかわらず、DSM は同社のポートフォリオにより大きく、より明確に焦点を合わせ、同社の戦略プログラム「Vision 2010」を成功裏に完了しました。

戦略プログラム「Accelerated Vision 2010」においては、DSM に具体的な影響を及ぼすマイナスの一般的経済状況と取引状況が発生しないものと仮定して、目標が設定されました。

DSM は戦略プログラム「Accelerated Vision 2010」で提示した目標を達成しましたが、例外は機能性素材部門に関する EBITDA 利益幅目標で、これは景気低迷と、変化する売り込み市場で多くの難題に直面した医薬品部門が原因です。ポリマー中間体部門は、現在は目標を上回っていますが、平均すると期間に渡り目標を達成することができませんでした。

下記の表では「Vision 2010」の目標を2010年の業績と比較しています：

Vision 2010 目標	2010 年実績	2010 年目標
有機物販売の伸び ¹⁾	19%	> 5% 一年あたり平均
EBITDA / 事業ごとの売上高利益幅：		
ニュートリション	23.4%	> 18%
医薬品	8.8%	> 19%
機能性素材	11.9%	> 17%
ポリマー中間体 ²⁾	16.4%	> 13%
イノベーションによる伸び	13 億ユーロ	10 億ユーロ
中国販売	16 億米ドル	15 億米ドル
CFROI ³⁾	9.2%	WACC (7.5%) + 100 bp
持続可能性	すべて達成	
	<ul style="list-style-type: none"> - 重要な持続可能性ランキングで首位を維持 - 工業（ホワイト）バイオテクノロジーにおけるリーダーシップを達成 - 環境に関するフットプリントを引き続き改善 - 労働力の多様性の増加 - 2005 年～2010 年の期間に渡り、エネルギーの使用を製品 1 単位あたり 8%削減 	
株主利益率合計	ピアグループ ⁴⁾ に対し、130% 対 146%	ピアグループ平均を上回る

¹⁾ 2006 年～2010 年の期間に渡る平均：5%

²⁾ 平均で、2006 年～2010 年の期間：9.2%

³⁾ 「Vision 2010」の期間中、5 年のうち 4 年は達成

⁴⁾ 2006 年～2010 年の株主利益率合計、DSM：131%、ピアグループ：151%。ピアグループは AkzoNobel、BASF、Clariant、Danisco、DuPont、EMS Chemie Holding、Kerry、LANXESS、Lonza Group、Novozymes、Rhodia、および Solvay より構成

市場主導型の成長とイノベーションは DSM の戦略プログラム「Vision 2010」の主要な推進役で成長に大きく寄与しました。継続事業による 2010 年の有機的成長の伸びは 19%となり、そのうちの 13%は販売量の増加の結果で 6%は価格上昇によるものでした。2006 年～2010 年の期間に渡り、有機的成長は平均で 5%となりました

DSM は、イノベーションによる売上高により、2005 年と比較して 2010 年までにさらに 10 億ユーロを作り出すという同社の戦略プログラム「Vision 2010」の目標を明らかに超えたことを誇りにしています。2010 年、イノベーションが推進役となった売上高は、2009 年のおよそ 8 億 1,000 万ユーロに比べておよそ 12 億 8,000 万ユーロでした。

DSM の新興経済圏での成長は続きました。総収入に対する割合では、新興経済圏（中央および東ヨーロッパ、ラテンアメリカ、中国、ならびに新興のアジア太平洋諸国）での売上高は、2009 年の 32%から 2010 年には 36%に増加しました。この割合は 2005 年には 20%でした。

中国では、DSMは何年間も際立った存在でいます。中国は極めて急速に変化しており、世界の生産拠点から、最も高い成長率を伴う、イノベーションがますます役割を果たす世界の一流経済の1つへと転換しつつあります。中国は世界で最も大きな市場の1つに成長し、それに伴いライフサイエンスおよびマテリアルサイエンスの製品に対する需要が急増しています。

所得水準の急上昇に後押しされた経済の繁栄と力強い国内需要は、今後数十年間に渡り経済成長を加速させると予想されます。1998年にDSMが発表した中国での売上高は1億米ドルに満たないものでした。2005年、売上高は6倍以上増え、6億米ドルを超えました。

過去数年間に渡り、DSMは中国において、平均で1年あたり20%前後の成長率を経験しています。2010年の中国での売上高は16億3,100万米ドルに上り、2009年を37%上回って同社にとっては記録更新となりました。DSMは2010年に向けて同社が設定した15億米ドルの売上高目標を上回ったことを誇りに思っています。目標は2007年に10億米ドルから引き上げられました。

2009年の景気低迷に反応して、DSMは強硬措置を講じてキャッシュと運転資本を管理し、さらに費用を削減しました。この措置には労働力を世界的におよそ1,200ポジション削減することと年間2億ユーロを超える費用を節約することが盛り込まれました。

DSM in motion: *driving focused growth* (推進力による成長へ)

DSM in motion: *driving focused growth* の特徴は、徹底的なポートフォリオ管理の時代から持続可能で収益性の高い「新しいDSM」の成長を最大限に生かす戦略への転換です。現行のビジネスはライフ・サイエンスおよびマテリアル・サイエンスにおけるDSMの新しい中核を構成するものです。

ライフ・サイエンス（ニュートリションおよび医薬品）とマテリアル・サイエンス（機能性素材およびポリマー中間体）へのDSMの焦点は、3つの社会動向により加速されます：グローバルなシフト（*Global Shifts*）、気候およびエネルギー（*Climate and Energy*）、そして衛生と健康であること（*Health and Wellness*）です。これらの動向の基調を成す主な推進役は、一方では世界の人口増加と平均余命の上昇で、他方では高度成長経済における経済的繁栄と消費の高まりです。DSMは、これらの社会動向がもたらす満たされないニーズを、革新的で持続可能なソリューションで満たすことを目指しています。

4つの成長要因（高度成長経済 – *High Growth Economies*、イノベーション – *Innovation*、持続可能性 – *Sustainability*、および買収&提携 – *Acquisitions & Partnerships*）を活用し、さらに4つの成長要因すべてを次なるレベルに進めることで、ライフサイエンスおよびマテリアルサイエンスにおける独自の好機を十分に活用することはDSMの大望です。それと同時に、DSMは4つの成長要因すべての可能性を最大限に活用してそれぞれが互いに補強し合うことを目指しています。

新興ビジネス分野（EBA）は力強い、長期にわたる成長のプラットフォームを提供し、ライフサイエンスとマテリアルサイエンスにおいて利用できる能力を最適に組み合わせています。DSMはEBA DSM バイオ・ベース・プロダクツ&サービス（DSM Bio-based Products & Services）、DSM バイオメディカル（DSM Biomedical）、およびDSM アドバンス・サーフェス（DSM Advanced Surfaces）に関して、野心的な成長見通しを策定しました。EBA プログラム

Personalized Nutrition および Specialty Packaging への焦点は軽減され、それらは提携されるか、撤退されるか、または DSM の他のグループに譲渡される予定です。

地域組織、機能的優越グループ、および共有サービスは事業グループの業績を高め、合わせて「1 つの DSM (One DSM)」を創り出します。DSM は地域ビジネスの機会と相乗効果をとらえ、グローバル組織に渡って卓越性を実施してまいります。

現在進行中の文化改革プログラム（外部志向、業績の説明責任、および志気を高める指導力に重点）は、協調と実行のスピードに重点を置くことで一層強化され、この戦略を支えることとなります。これはすべて、国際化を含め、DSM の中心的価値観としての持続可能性と多様性に対する同社の信念に基づくものです。

DSM は次なる戦略期間に向け野心的な目標を設定しました。転換が完了し、DSM は今や成長に焦点を合わせ、さらに成長を加速させることができます。同社は大きい野望を持っており、その野望は機会、とりわけ高度成長経済における機会の評価に基づいています。

2013 年収益性目標	
EBITDA	14 ～ 16 億ユーロ
ROCE	> 15%
2015 年売上高目標	
有機的成長	年間 5～7%
中国販売	15 億米ドルから > 30 億米ドルまで
高度成長経済の売上高	売上高の～32%から 50%に向けて
イノベーション売上高	売上高の～12%から 20%まで
新興ビジネス分野（EBA）に関する 2020 年の大望	
EBA 売上高	>10 億ユーロ

DSM アンチインフェクティブのためにシノケム・グループ（Sinochem Group）と 50/50 のグローバルな合併事業を創設する合意は、DSM の新しい戦略の主要なマイルストーンの 1 つです。

2010 年 12 月、DSM は、米国に本拠地を置く、微生物起源より高価値製品を生産するメーカーで栄養物を通じて衛生と健康を促進する企業 Martek を買収する意向を発表しました。この取引は、DSM がライフサイエンスおよびマテリアルサイエンス企業へと転換が成功裏に終わった後に初めて行う大きな買収案件となります。

AGI Corporation（台湾）の株式の 51%の取得という買収の意向により、DSM は、革新的で環境に優しい技術である同社の UV 技術のプラットフォームを強化できるだけでなく、高度成長経済における同社の立場を拡大することもできます。従ってこの買収は 4 つの成長要因すべてと調和するものです。

2011 年 1 月に発表されたとおり、ロシアに拠点を置く KuibyshevAzot OJSC との DSM の戦略的な協力は 2 つの合併事業につながる予定です。これらの合併事業の両方で DSM エンジニアリング・プラスチックスが株式の過半数を保

有する予定です。さらに、KuibyshevAzot には、DSM 繊維中間体（DSM Fibre Intermediates）の技術の下で、シクロヘキサノン製造のためのライセンスが供与される予定です。

2011年2月、DSMは、中国山東省ライウーを本拠地とする Shandong ICD High Performance Fibre Co Ltd.（「ICD」）の株式の過半数を取得することで合意する文書に署名したと発表しました。この取引の取り決めは2011年中に行われることになっています。ICDの株式の過半数を取得することで、DSMには補完的な生産と技術資産がもたらされるだけでなく、この重要な市場における同社のプレゼンスが強化されることになります。

持続可能性

DSMは、今後数十年にわたり持続可能性が重要な差別化要因および価値の推進役になると確信しています。同社は戦略プログラム「*Vision 2010*」の一環として同社が設定した持続可能性の目標をすべて達成しました。2010年には、エネルギー消費と温室効果ガスの排出（CO₂ 同等量）がどちらも合計で22%削減されました。この削減は主として売却によるものでした。2010年のエネルギー効率は2005年を8%上回り、設定された目標を達成しました。

2010年にDSMは同社の第3回目の世界規模での従業員意識調査を実施しました。その結果、2009年の第2回調査に比べ、従業員の意識レベル（好ましいと評価された割合）は3パーセント改善しました。取り組みの得点により、DSMは高業績企業（79%好ましいと評価）の外部意識基準の8パーセントの範囲内に入りました。これはDSMがその一部となることを望んでいたグループです。

2010年にはDSMのイノベーションの89%はECO+¹ソリューションでした。これは2009年の78%と比較されます。DSMは、2010年、ダウ・ジョーンズ社の持続可能性指数 Dow Jones Sustainability Index で、2004年、2005年、2006年、そして2009年に続き、再び世界第1位にランクされました。

同社の新しい戦略プログラム「*DSM in motion: driving focused growth*」の一環として、DSMは持続可能性の次なるレベル：責任からビジネスの推進役へ（*from responsibility to a business driver*）に進むという野心を打ち立てました。

2011年～2015年の持続可能性のための意欲的目標

- Dow Jones Sustainability Index：首位（SAM Gold Class）
- ECO+（イノベーション）：パイプラインの80%+はECO+
- ECO+（ビジネスの運営）：～34%から50%に向け
- エネルギー効率：2020年には2008年に比べ20%の改善へ
- 温室効果ガス排出：2008年に比べ、2020年までに-25%（完全に）
- 意識調査：高業績のノルマに向け
- 多様性&人々：2011年中に定義へ

2011年より、DSMは多くの持続可能性の評価指標に関する報告を行う予定です。2010年の年次業績の発表と共に、同社は、年次報告書とTriple P報告書を組み合わせた第1回の統合年次報告書も発表しています。統合年次報告書に対してGRI A+の資格を達成したことが証明するとおり、持続可能性に関するDSMの報告の透明性は再認識されています。

DSM ブランド

健康、ニュートリション、およびマテリアルの分野で積極的に活躍するライフ・サイエンスおよびマテリアル・サイエンス企業への DSM の転換が完了したため、新しい企業ブランドは必然のステップとえます。新しい DSM ブランドは、顧客、サプライヤー、株主、同社が業務を行う地域はもちろんのこと DSM の従業員に対しても、DSM が新たなページをめくった（一歩を踏み出した）ことを極めて明確に示すものです。新しいブランドは同社が「新しい DSM」：重要なグローバルな社会動向に取り組むライフサイエンスおよびマテリアルサイエンス企業へと変化することを表すシンボルです。

新しいブランドは、同社の－内外の－総合的な位置決定を反映したものです。新しいブランドは、新しく創設された DSM（ライフ・サイエンスおよびマテリアル・サイエンス企業）と DSM の文化（新しいポートフォリオへの適合）を表しています。さらに、同社の価値と 1 つの DSM（One DSM）の哲学を表し、今日の人々と来るべき世代のためにより明るい暮らしを創り出すという使命に適合しています。

見通し

2011 年の経済見通しのコンセンサスはプラスです。高度成長経済、とりわけ中国は引き続き世界規模の成長を推し進めており、一方で米国と西ヨーロッパ諸国の経済は引き続き緩やかに回復すると予測されます。このため、DSM にとって関連のあるエンド市場では成長が継続されると期待されます。

ただし、今年中にはインフレ率が上昇して、その結果、2010 年と比較すると、既に今日見られるようにエネルギーや特定の原材料価格が高騰すると予測されます。DSM は価格上昇を通じてこれらの影響を積極的に埋め合わせるつもりです。為替相場は 2011 年も不安定なままだと見られ、とりわけ、現行のスイスフラン相場がニュートリション事業にとっては好ましくありません。

ニュートリション事業は持続的な好業績を達成すると見込まれます。Martek 買収によりニュートリション事業の業績にはプラスの影響が及ぶと期待されます。医薬品事業内では、例えば、シノケムとのアンチインフェクティブ合併事業発表のような戦略の実行に重点が置かれることとなります。ビジネス状況は 2010 年と同様になると見込まれます。

機能性素材部門は、自動車、エレクトロニクス、および包装のような関連のエンド市場において世界的な成長が継続することで大きな恩恵を受けると見られています。建設・建築市場では年下半期には回復の初期の兆しが見られます。ポリマー中間体部門は、極めて好ましい取引状況を考慮すると、2011 年も卓越した業績が続くと予想されます。

オランダの新しい労働協約に関連して、同国の年金制度は確定給付型年金制度から固定保険料を伴う確定拠出型年金に変更されました。この新しい制度では、年金制度に関連する財務リスクを年金基金とその（かつての）加入者が負担することになります。年金制度への DSM の負担金は 2010 年と同額になる予定です。しかしながら、この変更は、2010 年と比較すると、2011 年以降は営業利益に対して 3,300 万ユーロのマイナスの会計の影響（非キャッシュ）を及ぼすこととなります。

特別項目を除く継続事業に対する税率は、米国に拠点を置く Martek を含めても、2010 年の 24% に比べて大幅に低下し、いずれはおおよそ 21% の水準になると見込まれます。これは主として、売却および買収後の結果が異なる地理的分布となっているためだけでなく、税制上の優遇形態が適用されているためでもあります。

上記に基づき、2011 年も力強い 1 年になると見込まれます。この見通しは、DSM が 2013 年の EBITDA 目標の 14 億ユーロから 16 億ユーロを達成し、ROCE の 15%超を見込むことができるという確信を同社に与えるものです。

DSM - Bright Science. Brighter Living.™

Royal DSM N.V. は、ヘルス、ニュートリション、素材分野において科学をベースにしたグローバル企業です。DSMは、ライフ・サイエンスとマテリアル・サイエンスにおけるユニークな能力を組み合わせることで、経済的繁栄、環境問題への対応、そして社会的進歩を推進し、すべての関係者のために持続可能な価値を創出します。また、DSMは、食品や栄養補助食品、パーソナルケア、肥料や飼料、医薬品、医療機器、自動車、塗装、電気・電子機器、生命保護、代替エネルギー、バイオ素材などのグローバル市場において性能を育み、保護し、向上させる革新的なソリューションを提供します。DSMの 22,000 名の社員は、80 億ユーロを超える年間純売上をあげています。DSMはNYSE Euronext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 2011 年 2 月 23 日に DSM 社から発表された報道資料の意訳です。

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。

本件に関するお問い合わせ：

ウェーバー・シャンドウィック・ワールドワイド株式会社
藤崎 / 大坂
電話：03-5427-7326 / 7372
e-mail: kfujisaki@webershandwick.com