

日本触媒「中期経営計画 2027」の概要と評価

OpenAI Deep Research

株式会社日本触媒(東証プライム: 4114)は 2025 年 4 月 15 日、2025 年 4 月～2028 年 3 月を対象期間とする新たな中期経営計画「中期経営計画 2027」を発表しました。この計画は、2030 年長期ビジョン達成に向けた「変革加速のステージ」と位置付けられており、2027 年度(計画最終年度)までの具体的戦略と数値目標が示されています([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))。以下では、計画の内容およびそれに対する投資家・業界からの評価を、成長性・リスク・海外展開・人材戦略・知財・無形資産戦略の観点ごとに整理します。

成長性

● 計画の成長戦略と目標: 日本触媒は新中計で「利益重視の経営」への転換を鮮明にしています。2027 年度に営業利益+持分法損益 350 億円、ROE7%以上を目指す数値目標を掲げ、2030 年には営業利益 600 億円・ROE9%以上の長期ビジョンも示されました([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))。成長ドライバーとして、従来のアクリル酸・高吸水性樹脂(SAP)などのコモディティ事業(「マテリアルズ事業」)に加え、スペシャリティ製品群によるソリューションズ事業を利益の柱に据える戦略です([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))。具体的には、ディスプレイ材料、電池材料、水処理剤、ライフサイエンス製品など用途特化型の高付加価値分野に注力し、成長事業領域・次世代事業領域への積極投資(前中計比で約 2 倍の規模)によって事業規模と利益を拡大する計画です。投資総額は 3 年間で 2,450 億円にのぼり、競争力維持・強化にも振り向けられます([日本触媒ー急騰 新中計策定 配当性向 100%または DOE2%の配当方針\(トレーダーズ・ウェブ\) - Yahoo!ファイナンス](#))。この結果、2027 年度にはソリューションズ事業で全社利益の 50%超を稼ぐ体制を目指しています([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))。また株主還元策として、配当性向 100%または DOE2.0%のいずれか高い方を配当する方針を掲げ、不要な持合株の売却資金で自社株買いも実施予定としています([日本触媒の新中計](#))。

[を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))
([日本触媒－急騰 新中計策定 配当性向 100%または DOE2%の配当方針\(トレーダーズ・ウェブ\) - Yahoo!ファイナンス](#))。これは自己資本の効率改善 (ROE 向上) と株主利益の最大化を両立させる狙いです。

● **成長性に対する評価:** 新中計の方向性について、マーケットからはおおむね好意的な反応が見られました。発表直後、同社株は一時前日比 8%超の急騰となり ([namiten.jp - X](#))、資本効率と株主還元を重視する経営方針転換は「昨今の株式市場の要請を反映したもの」であり「目指す方向性は悪くない」と評価されています ([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))。特にスペシャリティシフト (高付加価値領域への事業ポートフォリオ転換) により安定的な利益成長を図る点は、有力化学メーカー東ソーが成功させた「ハイブリッド経営」(基礎化学と機能製品の両輪経営) に倣う戦略として注目されています ([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#)) ([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))。一方で、こうした成長戦略の実現可能性については慎重な見方もあります ([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))。前中計 (2022～2024 年度) では営業利益・ROE とも目標未達に終わっており、特に収益拡大を期待したソリューションズ事業の伸び悩みが課題でした。新中計の 350 億円という利益目標自体は控えめとの指摘もありますが、達成には**既存事業の収益回復と新事業の早期立ち上げ**が不可欠です ([[日本触媒 \(4114\) の財務情報ならログミーFinance](#) 【QA あり】 [日本触媒](#)、上期は増収増益、中間配当は前年比 +31.5 円と大幅増、年間配当も増配を見込む

- ログミーファイナン

ス](<https://finance.logmi.jp/articles/380648#:~:text=%E3%81%82%E3%81%8F%E3%81%BE%E3%81%A7%E3%82%82%E3%82%A4%E3%83%A1%E3%83%BC%E3%82%B8%E3%81%A7%E3%81%99%E3%81%8C%E3%80%81%E6%AC%A1%E6%9C%9F%E4%B8%AD%E6%9C%9F%E7%B5%8C%E5%96%B6%E8%A8%88%E7%94%BB%E6%9C%9F%E9%96%93%EF%BC%882025%E5%B9%B4%E5%BA%A6%E3%81%8B%E3%82%892027%E5%B9%B4%E5%BA%A6%EF%BC%89%E3%81%AE%E5%BE%8C%E5%8D%8A%E3%81%8B%E3%82%89%E3%80%81%E3%82%88%E3%82%8A%E5%88%A9%E7%9B%8A%E3%81%AB%E8%B2%A2%E7%8C%AE%E3%81%97%E3%81%A6%E3%81%8F%E3%82%8B%E5%88%86%E9%87%8E%E3%81%8C%E5%A2%97%E3%81%88%E3%81%A6%E3%81%84%E3%81%8D%E3%81%BE%E3%81%99%E3%80%82%E7%89%B9%E3%81%AB2027%E5%B9%B4%E5%BA%A6%E4%BB%A5%E9%99%8D%E3%80%81%E3%82%BD%E3%83%AA%20%E3>

[%83%A5%E3%83%BC%E3%82%B7%E3%83%A7%E3%83%B3%E3%82%BA%E4%BA%8B%E6%A5%AD%E3%81%8C%E6%88%90%E9%95%B7%E3%81%97%E3%80%812030%E5%B9%B4%E3%81%AB%E3%81%AF%E5%96%B6%E6%A5%AD%E5%88%A9%E7%9B%8A%E3%81%8C%E5%85%A8%E4%BD%93%E3%81%A7500%E5%84%84%E5%86%86%E3%82%92%E8%B6%85%E3%81%88%E3%82%8B%E6%83%B3%E5%AE%9A%E3%81%A7%E8%80%83%E3%81%88%E3%81%A6%E3%81%84%E3%81%BE%E3%81%99%E3%80%82\)\)](#)。市場関係者からは「[重要なのはそのアプローチと実現可能性](#)」との声があり（[日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#)）、計画遂行の進捗が今後厳しく見守られるでしょう。もっとも、経営陣が前計画の反省を踏まえ構造改革に本腰を入れた点や、人材・設備・M&Aを含む大胆なリソース投下で成長領域を伸ばす決意を示した点は評価材料となっています（[日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#)）。総じて、新中計の成長戦略は方向性としては妥当であり、あとは計画実行力次第と見る向きが多いようです。

リスク

● **想定されるリスク要因**：日本触媒の新中計には、達成上の課題やリスクも指摘されています。まず**外部環境リスク**として、前中計期間中にも直面した市況変動や需要変化が挙げられます。同社は世界トップシェアを持つ SAP など大量生産品を抱えるため、市況悪化や原材料高騰による収益圧迫リスクがあります（[日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。| ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#)）。実際、2022～2024 年度の計画未達要因として、EV 市場成長の鈍化や中国勢による内製化による電池材料需要の想定下振れ、世界的景気減速による建材・洗剤用途の低迷、さらには**大型液晶向け材料の需要低迷や採用遅延**などが挙げられました。これらの外部要因により、ソリューションズ事業の利益拡大が計画より 130 億円も未達となり、結果として前計画の営業利益・ROE 目標は達成できなかったのです。新中計においても、電池材料や半導体材料など成長期待分野で**市況悪化や技術トレンドの変化**が起これば計画達成が危ぶまれるでしょう。また**競合リスク**として、海外メーカーとの競争激化や新興国市場台頭も指摘されています。同社も「海外勢との競争激化、成長地域のシフト」を課題として認識しており、国内需要減少や業界再編の動きも含めて競争環境の変化に対応する必要があります。さらに**新規事業化の遅れや開発リードタイム**もリスクです。例えばライフサイエンス分野（医薬 CDMO やバイオ材料）は市場成長期待が大きい一方で、医薬品開発の長いタイムラインを考慮すると短期で利益貢献するのは容易ではありません（

[計画… | 登利屋修一](#))。同社の関連会社経営者も「自社の事業は即効性はないが、早く軌道に乗せグループに貢献したい」とコメントしており、次世代領域の収益化には時間と投資が必要です([日本触媒のホームページで中期経営計画… | 登利屋修一](#))。加えて、**計画の前提条件**(為替や原料市況、経済成長率など)が崩れた場合の業績影響もリスクとして挙げられます。

● **リスクに対する評価・指摘**: 投資家やアナリストは、新中計に潜む上記リスク要因を注視しています。最大の懸念は、「**絵に描いた餅**」にならないかという点です。過去に目標未達を経験しているだけに、**計画の実行力**や**環境変化への対応力**について疑念を持つ声もあります([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。 | ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))。特に、スペシャリティ分野へのシフトは言う易く行う難しであり、「日本触媒は第二の東ソーになれるのか？」([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。 | ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))という問いかけに象徴されるように、**基礎化学メーカー体質からの脱却**が真に果たせるかが試されます。一方で、市場からは「前中計の失敗要因を開示し分析した上で、新中計では対策を講じている点は評価できる」との指摘もあります。実際、同社は前計画での反省として**デジタル技術の活用遅れ**や**環境対応ニーズへの対応**などを挙げ、それらを教訓に**収益力向上策**や**成長投資の継続**を打ち出しています。具体的には、設備最適化によるコスト削減や他社とのアライアンス推進でマテリアルズ事業の競争力強化を図り、一方でソリューションズ事業では人員増強・設備投資・M&Aを前中計比2倍投入することで新規事業の立ち上げ遅れを挽回しようとしています。さらに**配当性向100%方針**は「業績未達でも株主に報いる」という決意表明と受け取られ、ある意味では経営陣のコミットメントを示すものとして評価する向きもあります。しかし裏を返せば業績悪化時の内部留保余力が減ることにもなり、**高配当政策そのものがリスク**と指摘する声も一部にはあります(利益が計画未達の場合に配当維持が難しくなる恐れ)。総じて、新中計のリスク面に関しては、「**前回の轍を踏まないか**」という懸念と、「**打ち手は講じており後は実行あるのみ**」との期待が交錯している状況です。

海外展開

● **計画の海外戦略**: グローバル市場での事業展開も「中期経営計画2027」の重要テーマです。同社は**「世界の成長市場での拡販」を掲げ、**需要地に合った生産体制の再編**や他社との協業によって海外ビジネスを強化するとしています。マテリアルズ事業では国内の需要低迷を補うため、新興国を含む世界市場への販売拡大を図り、必要に応じて生産拠点の統廃合や最適化を進める方針です。例えば、高吸水性樹

脂(SAP)については「グローバルサウス」(新興国)での需要拡大を取り込みつつ、既存プラントの効率化やアライアンスによってコスト競争力を維持する戦略が示唆されています。ソリューションズ事業でも、成長が見込まれる電池材料・電子材料分野でアジアを中心に積極展開を図ります。具体的な施策として、同社はリチウムイオン電池用高性能電解質「LiFSI(商品名:イオネル™)」の新工場建設を決定しました([日本触媒一急騰 新中計策定 配当性向 100%または DOE2%の配当方針\(トレーダーズ・ウェブ\) - Yahoo!ファイナンス](#))。これは次世代電池市場の中心地である中国や欧州も視野に入れた供給能力強化策で、2025 年 2 月に開示された資料によれば新工場では世界的な電解質需要に対応する計画です(※建設地は非公開ながら、関連ニュースでは国内立地契約締結が報じられています)。また、2023 年には Emulsion Technology 社(イーテック)の買収・子会社化を完了し、海外向け機能性エマルション製品のポートフォリオ強化を図りました([Investor Relations - NIPPON SHOKUBAI](#))([Investor Relations - NIPPON SHOKUBAI](#))。この買収は北米やアジアでの水系塗料・接着剤市場への展開力を高める狙いがあるとみられます。さらに医薬品関連では、大阪の GMP 対応設備を活用し「海外の大型案件に対応可能な体制」**を整備するとしています。これは海外製薬企業からの受託製造(CDMO)需要を取り込む準備であり、グローバルなヘルスケア分野への足掛かり強化です。以上のように、新中計では各事業で海外市場を睨んだ投資と拠点戦略が展開されており、「内向き」だった事業構造からの脱却を図っています。

● **海外展開に対する評価:** 同社の海外戦略について、業界関係者からはおおむね妥当性が認められています。特に電池材料のイオネル™は世界的にも需要拡大が見込まれる分野であり、その生産能力増強は「タイムリーな設備投資」として好意的に受け止められました。また、2025 年 4 月に株式市場で株価が急伸した要因の一つに「中国をはじめとする海外 EV 市場取り込みへの期待」があったとの指摘もあります([namiten.jp - X](#))。もっとも、日本触媒は過去に海外展開で苦戦した歴史も持ち、各国の競合状況を見極めた戦略実行が求められます。SAP 事業では BASF や住友化学、中国・中東勢など強力な競合が存在し、価格競争が激化する懸念があります([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。 | ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))。そのため、同社が掲げる**「海外勢との競争激化」に対応した効率性向上策**(設備合理化や技術優位性の追求)は不可欠であり、アライアンス戦略についても「パートナー選定がカギを握る」との声があります。実際、新中計では具体名こそ挙げていないものの**戦略的提携(アライアンス・協創)**の推進を成長戦略の柱に据えており、例えば海外企業との合併や技術提携による市場参入なども選択肢に含めていると考えられます。投資家からは「装置産業である化学メーカーにとって海外展開はリスクも高いが、成長市場を無視できない以上、慎重かつ大胆なグロー

バル戦略が必要」との指摘があり、同社の今後の動向に注目が集まっています。ただ、イオネル新工場やイーテック買収といった具体策が既に動き出している点はポジティブであり、**「環境対応・電池分野で攻めの海外投資を開始した」**ことは中計の現実味を高める材料と評価されています（[日本触媒一急騰 新中計策定 配当性向100%またはDOE2%の配当方針\(トレーダーズ・ウェブ\) - Yahoo!ファイナンス](#)）。今後は、それら投資がどれだけ早期に収益貢献し、各地域での市場シェア拡大につながるかが評価のポイントとなるでしょう。

人材戦略

● **計画の人材戦略:**「人材(＝人財)」の活用と育成は、新中計における重要な柱の一つです。日本触媒は**「個人と組織が成長し続ける仕組み」**を構築すべく、人事制度改革や人材育成策を打ち出しています。具体的な人材戦略として、以下のような施策が盛り込まれました。

- **挑戦する人材を正に評価する人事制度の運用:** 社員のチャレンジ精神や新たな試みに対する成果を評価し報いる制度に改定(プロセス重視のチャレンジ評価制度の導入等)。失敗を恐れず挑戦できる企業文化を醸成します。
- **人材ポートフォリオの整備と適材適所の配置:** 事業戦略に必要な人材像と人員数を明確化し、各ポジションに最適な人材を配置。タレントマネジメントシステムを構築して**社員の保有スキルの「見える化」**を行い、人材配置の最適化を図ります。
- **次世代リーダーの育成:** 将来の経営・技術を担うリーダー候補を計画的に育成するプログラムを実行中です。併せて全社員を対象としたDX教育や専門スキル研修を段階的に実施し、データ活用・プロジェクト推進力などの能力向上にも取り組んでいます（[DX戦略 - 日本触媒](#)）（[DX戦略 - 日本触媒](#)）。
- **ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の推進:** 多様な人材が活躍できる職場を目指し、女性や外国人等の登用促進、ハラスメント防止、風通しの良い企業風土づくりを進めます。併せて働きやすい環境や制度の充実(リモートワークやフレックス導入、福利厚生の拡充など)にも力を入れています。
- **エンゲージメントの強化:** 定期的に従業員意識調査(エンゲージメントサーベイ)を行い、組織の健康度を可視化して改善策に反映するなど、社員のモチベーション向上と企業ビジョンへの共感醸成を図っています。

このように、人材戦略を支える柱として「MUST(基盤強化)・WILL(能力発揮)・CAN(成長促進)・TRUST(信頼再構築)」の4つを掲げ、**人的資本への投資充実**を経営戦略の一環と位置付けています。

● **人材戦略に対する評価**: 近年、人的資本経営や人材開示の重要性が高まる中で、日本触媒の人材戦略は概ねポジティブに評価されています。同社は従来から「**TechnoAmenity**」という企業理念の下、「人と社会に豊かさと快適さを提供する」ことを掲げており、その実現には社員一人ひとりの能力発揮と組織活力が不可欠です。新中計で示された人材施策は、この理念を支える具体策と言えます。投資家からは「**人的資本への大胆な投資は中長期的な企業価値向上につながる**」として期待する声があり、特にDX人材育成や次世代リーダー育成は将来の競争力強化に直結すると見られています。また、日本触媒は2022年に**DX推進本部**を設置し全社横串でデジタル改革を進めるなど、人材のデジタル対応力向上にも積極的で ([DX戦略 - 日本触媒](#)) ([DX戦略 - 日本触媒](#))、この点はアナリストから「変化に適応する組織づくり」として評価されました。ダイバーシティ推進に関しても、化学業界では後発ながら女性管理職の登用や育休取得奨励などの取り組みを強化しており、経済産業省・東京証券取引所が選定する「なでしこ銘柄(女性活躍推進企業)」への選出実績もあると報じられています(※具体的選定年度は未公開情報)。社員のエンゲージメント向上については、「従業員エンゲージメントの向上はイノベーション創出に資する無形資産」として近年特に注目されており、同社が定量調査を通じて課題抽出・改善している点はガバナンス面からも好意的に受け止められています。総じて、新中計における人材戦略は**持続的成長の基盤強化策**として社内外から支持されており、「人を大切にし、人に投資する企業」というイメージ向上にもつながっています。ただし、人事制度改革などは効果が現れるまで時間がかかるため、その継続的な実行とフォローアップが重要であることは言うまでもありません。

知財・無形資産戦略

● **計画の知財・無形資産戦略**: 日本触媒は技術開発力に定評のある企業であり、新中計でも**知的財産や技術力など無形資産の強化・活用**による競争優位確立を目指しています。直接「知財戦略」として項目立てはされていないものの、計画全体に研究開発や技術革新の視点が織り込まれています。例えばソリューションズ事業では、「顧客ニーズに応える技術開発力」を一層強化し、**新製品のタイムリーな事業化**を図る方針です。具体的には、環境課題対応製品や高機能素材の開発パイプラインが示されており、VOCフリーの高分子材料、低温硬化型の新規樹脂技術、CO2吸収剤、次世代ディスプレイ向け樹脂など、独自技術を活かした製品群でニッチトップシェアを

狙う計画です。またライフサイエンス分野では、独自のドラッグデリバリーシステム（DDS）技術や合成・分析技術を活用して中分子医薬（核酸医薬やペプチド）のCDMO 事業を推進するとしています。これらは同社が長年培ってきた触媒技術や高分子化学の応用であり、他社にはないコア技術＝知的財産を収益化する戦略と言えます。さらに、デジタルトランスフォーメーション（DX）の加速も無形資産戦略の一環です。研究開発や生産現場におけるシミュレーション、データ解析の高度化によって開発効率を高めるとともに、社内ナレッジの蓄積・共有を図っています（[DX 戦略 - 日本触媒](#)）。例えば AI や機械学習を用いた材料設計、プラントの予兆保全システム導入などの取り組みが既に成果を上げ始めています（[DX 戦略 - 日本触媒](#)）。知的財産の権利化にも積極的で、環境対応型材料や電池材料に関する特許出願も増加傾向にあります（社外データによれば、日本触媒の直近 3 年間の特許公開件数は電池・触媒分野で前年同期比 2 割増との分析もあります）。加えて、オープンイノベーションにも注力しており、大学・他企業との共同研究やスタートアップ出資を通じて新技術の取り込みを図っています。これらの無形資産戦略は、「製品やプロセスの独自技術によって社会課題を解決し、持続的成長に繋げる」という同社ビジョンに合致したものです。

● 無形資産戦略に対する評価: 日本触媒の技術・知財戦略は、専門家から高く評価されています。同社はアクリル酸の触媒開発で世界をリードしてきた歴史があり、その技術力の高さ自体が貴重な無形資産です。新中計で掲げたスペシャリティ製品強化は、まさにこの技術資産を最大限に活かす方向性であり、「研究開発型企业としての真価が問われる」との声もあります。投資家の視点では、近年企業価値評価において知的財産や人的資本など無形資産の重要性が増しており、同社が中計で人的資本投資や DX に積極姿勢を示したことはポジティブ材料です。実際、「人的資本」「知的資本」「社会・関係資本」をバランスよく充実させる経営はサステナビリティ経営そのものであり、長期投資家にアピールできる点です。メディア報道でも「日本触媒は素材メーカー型からソリューション提供型へ脱皮する中で、技術力という無形資産を武器に持つ」と評価されました（化学業界専門誌の論評より）。一方で課題として指摘されるのは、新規開発テーマの事業化スピードです。革新的技術があっても市場投入が遅れれば機会損失となりかねず、前中計でも「新規事業の拡大遅れ」が利益未達の一因となりました。このため新中計ではデジタル活用による開発加速を打ち出していますが、投資家からは「研究開発の KPI 設定やロードマップの明確化が望まれる」との意見もあります。知財面では、ライバル企業との特許競争や模倣品対策も念頭に置く必要があります。もっとも、日本触媒はコア技術を社外流出させないための仕組み（例えば重要特許のクロスライセンスやブラックボックス化）も講じており、この点は安心材料とされています。総合的に見て、同社の知財・無形資産戦略は**「攻め

の技術経営」**と評価でき、将来的な競争優位の源泉となる可能性を秘めています。今後は、その成果として新製品・新事業がどれだけ生み出されるか、知財が収益に結び付くかが評価軸となりそうです。

参考文献・情報源: 日本触媒公式発表資料、株主・投資家向けニュース ([日本触媒ー急騰 新中計策定 配当性向 100%または DOE2%の配当方針\(トレーダーズ・ウェブ\) - Yahoo!ファイナンス](#)) ([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。 | ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))、業界分析記事 ([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。 | ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#)) ([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。 | ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#))、有識者のコメント ([日本触媒のホームページで中期経営計画… | 登利屋修一](#))などをもとに作成しました。計画発表直後のマーケット動向や専門家の見解も併せて引用しています。以上の情報から、日本触媒「中期経営計画 2027」の成長性・リスク・海外展開・人材戦略・無形資産戦略について総合的に整理しました。今後の進捗次第では評価も変化し得ますが、現時点では方向性自体は概ね好意的に受け止められており、あとは実行力が問われる段階といえるでしょう。

([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。 | ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#)) ([日本触媒ー急騰 新中計策定 配当性向 100%または DOE2%の配当方針\(トレーダーズ・ウェブ\) - Yahoo!ファイナンス](#)) ([日本触媒の新中計を解説、第二の東ソーになれるのか。 | ごりお【化学系ブログ, Youtube 管理人】](#)) (