

## 2022年3月期第2四半期 決算説明会

### 質疑応答要旨

日時： 2021年10月26日 15時～16時

説明者： 代表取締役社長 西本 麗

#### Q1. 住友化学との親子上場についての見解を聞かせてほしい。

A1. 親子上場については、住友化学の判断が大きくかわるため、当社がお答えする立場にないと考えている。

ただ私個人としては、住友化学、当社の双方がWIN-WINとなるような案件の可能性が多くあると考えており、どちらか一方の利益になるのではなく、互いの会社にとってプラスになるのであれば、結果として株主の皆様の利益にも繋がるものと信じている。

当社がバナンス上も、当年度からは執行役員制度の導入に伴い取締役会メンバーの1/3を社外取締役で運用しており、また、従来からある指名委員会、報酬委員会も社外取締役を過半数とするなど、透明性、公平性、独立性は確保できていると考えており、住友化学との一層の協業によりビジネスを強化し、企業価値の向上に取り組んでいきたいと考えている。

#### Q2. 当期のみ定修が2回ある理由、及びこれによる損益への影響について

A2. 京葉コンビナート地区は定期修理を春季に実施する会社が多く、年々工事要員不足が顕在化していた。それに関連して、住友化学千葉工場が2022年以降の定修(4年周期)を春季から冬季に変更することを決定した。当社は住友化学の千葉コンビナートの中で定修時期を合わせており、当期から当社も定修時期を変更した(住友化学からの電気/蒸気等のユーティリティが供給停止となるため)。当社では、既に春季にも法定点検等による定修(1~2ヵ月程度)を実施したが、上記経緯のとおりサイクルの代わる本年度は冬季にも定修を実施(2ヵ月程度)するため、稼働率が大幅に低下する結果となった。2022年度以降は冬季の定期修理のサイクルとなる。

損益については、稼働率が大幅に低下することに加え、在庫販売に伴う在庫固定費の負担増加により5-6億円程度の悪化影響があると考えているが、これらは当年度に限っての特殊要因によるものである。したがって、来期以降は定修1回ベースに戻り、これまでの利益水準(営業利益10億円以上)まで回復すると考えている。

- Q3. 製品セグメント（医農薬化学品、機能性化学品、その他）毎に利益率・収益性に差があるのか。医農薬は他の製品グループより収益性が高いとの認識で良いか。**
- A3. 製品ごとに利益率が異なるため一概に言えないが、概して医薬中間体は比較的収益性が高いと言えるところを考えている。また、機能性化学品の中でも、当社独自製品であるイオン液体を中心にコスト優位性があり、比較的収益性が高い。一方、当社基盤製品（アミン、ピラジン）については競合先も多く、医薬中間体に比べると相対的に利益率は少し悪いといえる。
- Q4. CMIVプラント稼働による売上高の増加効果はどのくらいを想定しているか。**
- A4. CMIVプラントが完成すると、50億円程度の増収効果が期待できると考えている。当初の予定では、次期中期計画時（2022-2024年度）にCMIVプラントを徐々に立ち上げ、次次期中期計画時（2025-2027年度）の早いタイミングでフル操業とする想定であったが、直近では、次期中期計画期間中にフル稼働となる可能性も出てきている。次期中期計画期間中にCMIVプラント稼働効果を上げるべく、現在、営業・研究開発・工場と議論しているところである。
- Q5. CMIVプラントについて、従来のマルチプラント（CM I～III）との違いについて教えてもらいたい。**
- A5. CMIVと他のマルチプラントとの違いとしては、まずメインとなる反応器の大きさが違う。CM Iは1～5 m<sup>3</sup>と少量製品・試作用のプラントであるのに対し、CM IIは7～10 m<sup>3</sup>、CM IIIは3～10 m<sup>3</sup>であり、CM IVは更に大きな10 m<sup>3</sup>以上の反応器となり、ターゲットとする数量が変わってくる。多工程の製品も多く、1つのプラントで生産が完結するわけではないため、CM IV稼働によりCM I～CM IVを組み合わせた最適な生産プロセスを構築することが可能になり、機動性が高まると考えている。
- 結果として、マルチプラント全体（CM I～CM IV）としての生産性が向上し、効率的な生産に繋がると期待している。
- Q6. アミンがCO<sub>2</sub>吸収材に使われるとのことだが、実用化のタイムスケジュールはどうなっているか。**
- A6. アミンに関しては、当社製品に限らずCO<sub>2</sub>吸収材として既に使用されている。例えば、三菱重工は最近の報道でもあるようにCO<sub>2</sub>回収のビジネス拡大を進めておられる。当社は少量多品種の特殊アミン製品を販売しており、一部の販売先がこれをCO<sub>2</sub>吸収材用途で使用している。よりCO<sub>2</sub>吸収性能の高い特殊アミンの開発も進めており、今後のビジネス拡大の可能性はあると考えているが、実用化には時間を要するため、現段階でタイムスケジュールを明示することは困難である。

Q7. カーボンキャプチャーに関連して、アミンを CO2 吸収材として使用する際の課題（高温化プロセスで劣化・エネルギー消費量等）があると思うが、この課題については広栄化学の技術でクリアできるものなのか。

A7. CO2 の吸収方法については種々方法があることは承知している。アミンによるものが現実に使われており、アミンの使用に関しては吸収率やエネルギー効率の問題から、大量のアミンを使用することが課題であることは認識している。

当社自身が CO2 を吸収する設備を動かす訳でなく、メーカーや研究機関のニーズに応え、先方が期待する性能に合致する材料を提供できるかが当社の使命であると考えている。現時点において、当社技術によりそれらの課題がクリアできるかどうかについて答えるのは難しいが、当社の特殊アミンを活用していただけるように、顧客のニーズに応え、今後の研究開発テーマとして取り組んでいきたい。

Q8. 環境問題がフォーカスされる中、製品の値上げや生産中止等の検討はしているか。

A8. 当社製品の中心はファインケミカルであり、大きな環境負荷がかかっている製品は少ないと考えている。現時点では、環境問題による製品の値上げや生産中止の検討は行っていないが、今後、製品ポートフォリオや当社成長戦略を見直す中で検討していくことになる。

Q9. 西本社長が就任以来、特別に取り組んできたことはあるか。

A9. 役員、部課長層だけでなく従業員各層とのコミュニケーションを続けている。400 人程度の規模の会社であり、顔の見えるマネジメントができると感じており、コミュニケーションの重要性、風通しの良い職場づくりを基本として、事業運営方針やマネジメントの考え方を繰り返し社内で議論するようにしている。

また、事業成長のエンジンである研究開発力は重要であると考えており、研究テーマの重点化、ステージゲート管理の導入を図るとともに、私自身がプライオリティ検討の議論に参加して意思決定を早めるようにしている。

住友化学のコーポレート、各事業部門、グループ会社との交流を深め、シナジー効果の拡大を図ることは大変重要と考えており、私自身が積極的な働きかけを継続している。

以上