

2022年3月期 決算説明会

質疑応答要旨

日 時： 2022年5月23日 15時～16時

説明者： 代表取締役社長 西本 麗

**Q1. 2021年度の営業利益は固定費差マイナス11.8億円の影響により悪化した一方で、2022年度の営業利益は固定費差による改善がプラス4.6億円となっているが、少し回復が弱いと感じる。これについて、詳細を教えてください。**

A1. これまでも説明してきた通り、2021年度は年度内に2回の定期修繕を実施した。定期修繕により長期間生産がストップすることが見込まれていたため、2020年度までに販売在庫を大きく積み増している状況であった。このため、2021年度については積み増してきた在庫を販売したことに伴う在庫固定費の負担が10億円程度発生したことが営業利益悪化の最大の要因と考えている。また、これ以外にも定期修繕費用の増加等も影響し、全体では11.8億円の悪化となった。2022年度は前年度のような在庫固定費負担の影響はなくなるが、一方で、本年秋に稼働予定のCM IVプラントの償却費負担が大きくなる予定となっており、この部分は前期比で固定費増加要因となるため、前年度の11億円の悪化がそのまま改善することにはならない。

**Q2. 2022年度の業績見通しにおいて、様々なマクロ要因（ウクライナ情勢、原燃料価格高騰、為替円安など）が影響すると思うが、広栄化学からみてポジティブに影響を与えるものとネガティブに影響を与えるものについて、1つずつ教えてください。**

A2. 当社業績においてポジティブな要素として挙げられるのは円安である。当社の2021年度売上高に占める輸出比率は55.8%と高いため、円安となった場合は輸出手取り額の増加によりプラスに働くことになる。為替感応度としては、1円の円安で売上高60百万円、営業利益30百万円増加すると想定している。

一方でネガティブな要素としてあげられるのは原材料高である。当社製品の主要原料のうちアセトアルデヒドやメタノール、用役関連、ナフサ価格に連動する原料等の価格は市況で変動するため、原油高による価格上昇に加えて円安が重なると、購入価格が一層上昇し、損益がより圧迫される。加えて、昨今のサプライチェーンの需給バランスの問題があり運賃価格も上昇している状況であることから、製品価格への転嫁を懸命に進めている最中である。ただ、価格転嫁にはタイムラグが生じるため、当期中に原料値上げ分を完全に吸収できるかというのは難しいと考えている。

**Q3. 2021年度の設備投資規模と投資内容について、また2022年度の設備投資予定について教えてください。**

A3. 2021年度の設備投資実績としては53億円（検収ベース）であった。主な投資内容としてはCMIVプラント（前渡金等）やアミンプラント再構築（Ⅱ期）、構内倉庫の拡充に関するものであるが、投資額としては半分以上がCMIVプラントに係るものである。

一方で、2022年度については72億円（検収ベース）の設備投資を予定している。このうち、6割強は引き続きCMIVプラントへの投資となる予定だが、これ以外の投資としては、アミンプラント再構築（Ⅲ期）、廃液バッファータンク等の投資のほか、研究パイロット設備（少量試作設備）への投資を予定している。

**Q4. 製品グループ毎の事業環境および将来的に伸びていく製品群はどれかを教えてください。**

A4. 当社の製品群は、化学業界の中でも川上の製品となるが、化学業界全般として（印刷関連の一部を除き）需要は堅調であった。現状では需要面に問題はないとみているが、今年度としては、原燃料価格の急激な高騰があり、これをどの程度製品価格に転嫁できるかが課題となっている。

今後の展開としては、今年秋稼働予定のCMIVプラントにおいて、カスタム合成・機能性製品を生産することになるが、特に、医農薬中間体・有機金属触媒は海外顧客との間で具体的な開発が進んでおり、現中期経営計画の期間中に大きく需要が伸びると考えている。当初、CMIVプラントは次期中期経営計画においてフル稼働になると想定していたが、直近の見通しとしては現中期計画最終年である2024年度にはフル稼働になる見込みである。

**Q5. セルロース溶解用の新規イオン液体について、どの程度の期待値を込めて開発しているか、また、業績にはどの程度寄与すると見込んでいるか教えてください。**

A5. 当社製品として既に多くのイオン液体を保有しているが、従来は情報電子分野の用途が中心であったため、当該製品の新たな用途開発の一環としてセルロース溶解用の開発を進めていた。今回、室温で高濃度に溶解可能なものを開発することができたが、実際のプロセスで使用できるのかというのはこれからの検討課題となっている。プロセスの省エネルギーや安全性の向上に大いに寄与するため、アカデミア・繊維関連企業との共同開発を加速化したい。

業績への寄与については、現段階では商用化へ向けた取り組みは時間を要すると考えているため、具体的な事業規模についてコメントするには時期尚早である。

**Q6. アミン製造用ナノ粒子触媒の可能性についてどのように考えているか教えてください。**

A6. 当該触媒に関しては当社製造プロセス合理化（コストダウン・消費エネルギー削減）に繋がるものと認識している。アミンは高温高圧で製造しているが、安全性が高く、環境への負荷が低い低温低圧での製造を目指すものである。

ただし、具体的にどの程度の合理化が達成できるかは引き続き検討が必要だ。

今後の展開としては、大阪大学大学院との共同研究を通してどの程度量産化が可能かを検討することになると認識しているが、時間はまだかかると考えている。実用化が成功すればコストダウン、グリーンでサステナブルな製造が実現できるので、当該触媒の実用化につなげていきたい。

**Q7. 2021 年度決算の輸出比率が 55%超となっていることに関して、輸出比率については会社として目標値を掲げているのか、また、輸出比率が高い弊害としてサプライチェーン（コスト上昇・輸送遅延等）の問題も出てくると思うが、これについて会社の見解を教えてください。**

A7. 当社の輸出比率は、医農薬中間体や有機金属触媒の海外需要が堅調に推移していることもあり、年々伸びてきている。当社として輸出比率の目標は掲げていないが、これら製品群の需要が堅調なことから、今後も輸出比率が上昇していくことが予想される。

一方で、輸出比率上昇に伴うリスクが多くなるというのはご認識のとおりと考えており、特にサプライチェーンの問題については、物流価格高騰や輸送遅延等も実際に発生しているため、対策としては、輸送手配の早期化等の対応を行っているのが現状である。

**Q8. 今後の計画として、海外展開（営業拠点や工場拠点等）の可能性はあるか。**

A8. 現状では、海外拠点としてベルギーに駐在員 1 名を派遣している。以前にはアメリカにも駐在事務所があったこともあり、今後の海外展開次第ではヨーロッパの増強や北米に海外マーケティング拠点を設ける可能性はある。また、拠点を設けずに住友化学の海外ネットワークを活用することもオプションに含めて検討していきたい。

一方で、工場拠点等の製造面については中長期的な課題ととらえている。現有の千葉工場敷地は、CMIVプラントの建設後には、これ以上の増設が難しい状況となるため、新立地の検討にあたっては、自前で投資するのか或いは他社との提携やライセンス等、海外立地等も含め総合的に検討していくことになると思う。

また、研究開発面では、海外に研究拠点をすることは現時点で検討していないが、研究機関やアカデミア、海外顧客との共同開発については積極的に展開していきたいと考えている。

**Q9. セルロースの溶解温度を下げるメリットは何か。**

A9. 一般的にセルロースをイオン液体に高濃度溶解させようとするると 100°C以上に加熱する必要がある。低温化が可能になれば、溶解工程の省エネ化が可能になることが一番のメリットだと考えている。

**Q10.** 中期経営計画の中で、住友化学グループのシナジー追求をうたわれているが、現時点ではどのような取り組みを行っているのか教えて頂きたい。

A10. 現状、販売面ではイオン液体や光学材料、医農薬中間体の販売を行っており、全体売上高の20%弱程度の規模となっている。一方、調達面では主要原材料（アセトアルデヒド・メタノール）や用役（蒸気・電力）の供給を受けており、当社購買金額の3割程度の規模となっている。

これ以外にも、グループ連携事業におけるCO<sub>2</sub>削減に向けた取り組みとして、千葉工場においてCO<sub>2</sub>排出係数の低いLNGを燃料とする住友化学のガスタービン発電設備からの電力及び蒸気を受けることを計画しており、また、住友化学の海外ネットワークを利用したグローバル調達・調査（光学材料等）等、様々なプロジェクトを進めている。今後も情報電子分野、医農薬中間体等の新しい開発に取り組む計画だが、住友化学にとっても、同社のサプライチェーンの安定化につながる取り組みであり、両社にとって大きなシナジー、メリットがあると考えている。

**Q11.** 親会社である住友化学との取引がある中で、親子上場に対するガバナンスの体制をどのように構築しているか教えて頂きたい。

A11. 当社は、「独立役員の指定に関する基準」を制定し、その基準により選任された独立役員で構成する社外取締役会議を設置し、モニタリングを行う体制を整備している。

親会社と弊社または弊社株主との間に実質的な利益相反が生じる場合は、社外取締役会議において少数株主の利益保護の観点から審議を行い、取締役会へ報告することになっており、コーポレート・ガバナンスの強化を図っている。

また、社外取締役についてもプライム企業並みの取締役会メンバーの1/3超とするなど、透明性、公平性、独立性は確保できていると考えている。

この前提で、住友化学あるいはグループ企業との一層の協業により一層のシナジー効果を追求していきたいと考えている。

以上