

2023年3月期第2四半期 決算説明会

質疑応答要旨

日時： 2022年11月7日 10時～11時

説明者： 代表取締役社長 西本 麗

Q1. 2022年度第二四半期の売上高増収についてお伺いしたい。円安や売価是正以外の影響について、需要増加など個別品目単位で影響が大きかった品目等があれば、状況をご教示願いたい。

A1. 個別品目の影響については、スライド9に簡単に記載しているが、もう少し詳しく説明すると、医薬農薬関連化学品については、出荷が好調に推移しており、特に新製品である「腎疾患薬等関連製品」については大幅に出荷が増加した。「抗凝固薬関連」は昨年度との比較では出荷時期の違い（前期：上期出荷、当期：下期出荷予定）があるが、農薬関連の中間体についても出荷が好調であり、総じて医薬農薬関連製品は好調と言える。

機能性化学品については、「触媒関連製品」が順調であるが、イオン液体をはじめとする「電子材料関連」は半導体関連が好調である一方、フラットパネルディスプレイは需要が減少しており、最終用途によって跛行性が出てきている。このため、下期についても市場動向を注視する必要があると考えている。

その他製品については、工業薬品関連が上期では減収となっているが、出荷タイミングのズレ等の関係もあるため、この分野も基本的には堅調であると考えている。

Q2. 住友化学グループのシナジー追求について、親会社である住友化学との間で、現状どのようなシナジー効果が生じているかについてご教示願いたい。

A2. 現状、当社千葉工場は京葉コンビナートにある住友化学千葉工場の敷地内にある。調達面では主要原材料（アセトアルデヒド・メタノール等）や用役（蒸気・電力等）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。一方、販売面ではイオン液体や光学材料、住友化学ヨーロッパを通じて医薬農薬中間体の販売を行っており、住友化学グループ向けの売上は、全体売上高の20%弱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CO₂削減に向けた取り組みとして、千葉工場においてCO₂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、医薬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。

Q3. 多価アルコール類の販売代理店契約終了が PL に与える影響額としてはどれくらいなのかご教示願いたい。

A3. 多価アルコール類の販売代理店契約は本年 4 月をもって終了しているが、昨年度から収益認識に関する会計基準が適用されたことにより、売上高は手数料収入のみを計上していた。
このため、代理店契約終了による売上高・損益への影響は軽微と考えている。

Q4. 売価差で増益を確保できているが、原材料高を価格転嫁できている・できていない製品群はどれか？
その背景も含めてご教示願いたい。

A4. 価格転嫁に関しては、個々の顧客との関係により状況が異なるため、製品群単位で説明することは難しいと考える。

販売価格は、原油相場等に連動したフォーミュラーにより販売価格が変動するものが基盤製品を中心に一部あるが、顧客との個別交渉により価格が決定するものが大半を占める。

個別製品別に言うと、電子材料関連や医薬中間体関連などの高付加価値製品では、比較的価格転嫁が実現し易いが、需要が減少した製品群（イオン液体）や汎用製品においては価格転嫁を進めることが難しいのが現状である。

Q5. 為替感応度（1 円／1 ドル変動した場合の影響）について、どの程度の影響があるか教えて頂きたい。

A5. 為替の影響は、1 円／1 ドル円安に変動した場合、外貨建て販売から外貨建て購入をネットした損益ベースでは約 30 百万円の増益影響があると考えている。

Q6. 中期経営計画の目標として、2024 年新製品化率 20%を目標に掲げていると思うが、製品群別に見た場合、どの分野の売上高が伸びるとみているのか教えて頂きたい。

A6. 新製品の定義としては「上市后 5 年」としており、今中期経営計画では 2024 年度に新製品化率 20%を目標としている。当期間中において、「医薬関連製品」および「触媒関連製品」が大きく伸びると考えており、これらの製品群が新製品化率を押し上げると期待している。

CMIV稼働開始に合わせて、新規受託合成の案件も具体的に進めており、製販研一体となって中期経営計画達成に向けて取り組んでいきたい。

Q7. 前中期経営計画では積極投資によるプラント増設を行った一方で、2022-2024年度は厳選投資となっており、プラントの新設・増設等は含まれていないが、2030年度の売上高目標300億円を目指すにあたり、2025年度以降は更なる投資が想定されるのか？また、CMIVのフル稼働時期についてはいつ頃を見込んでいるか。

A7. ご指摘の通り、前中期経営計画までは積極投資を行ってきており、当中期経営計画では投資リターンを回収する期間と認識している。一方、2030年度に売上高300億円を達成するためには、CMIVを含めても現有の設備では生産能力不足となる。

CMIVは、当初計画では2025年度にフル稼働になると見込んでいたが、現状の計画では2024年度と計画よりも早いタイミング(2025年度→2024年度)でフル稼働になる見込みである。CMIII・CMIVについては、まだ生産能力の増強のためのスペースが残されており、まずは生産能力増強のための設備投資を行う検討を進めているところである。海外顧客もサプライチェーンの安定化については注視しており、特に医薬関連・触媒関連・情報電子関連については今後も需要の伸びが期待できる分野であることから、顧客需要に応えるべく、大型投資についても市場の需要動向を見ながら検討していくが、更なる事業拡大に向けての投資については、現行中期経営計画の最終年度である2024年度までには方向性を検討したいと考えている

Q8. 事業ポートフォリオの高度化(気相プラントの将来構想)について、現状の気相プラントの課題と、具体的な計画に入る時期はいつごろを見込んでいるかご教示願いたい。

A8. 気相製品は当社基盤製品の一部だが、古い製品が多く設備も老朽化しており、マルチプラントの製品群と比べると収益性に課題がある。その為、プロジェクト体制を組んで検討をスタートしたところであり、一部製品の外部委託や海外生産等も含め、コストダウンや競争力強化を検討し、将来の収益性を確保したいと考えている。

以上