

2024年3月期第2四半期 決算説明会

質疑応答要旨

日時： 2023年11月7日 10時～11時

説明者： 代表取締役社長 西本 麗

Q1. 年間公表に対する上期実績の進捗率(27.6%)から見ると、通期業績見通しの達成はハードルが高いと感じるが、通期目標の達成は可能と考えているか？

また、「新規用途の開拓等による販売数量増」については、具体的な案件が出てきているのかについてご教示願いたい。

A1. 当初公表時点(5/12)において足元の事業環境が悪かったことから、上期業績については厳しい内容になるものと予想し、上期営業利益を1億円として公表していた。その後、第1四半期業績公表時(7/31)には、第1四半期業績が上期の予想値を上回っていたこともあり、回復が少し早まっていると予想し、上期の業績見通しを上方修正(1億円→3.5億円)したが、足元の悪い事業環境が継続しており、第2四半期実績は7/31の公表値には達しなかった。

当初から、足元で需要が低迷している農薬関連・触媒関連・電材関連において、下期に需要回復することを想定した公表値としており、これらの各分野がどれだけ需要回復するかにかかっているが、現状では、当初の想定よりも回復が遅れている。

これらをカバーすべく新規用途開拓等を進めているが、その取り組みの中で、米国向け農薬分野において既存製品の新規用途の大口受注を獲得できた案件が出ている。また、触媒分野においては新規製品の販売が比較的好調であることもあり、需要の回復が遅れている分をカバーしていきたいと考えている。決して楽な目標ではないが、このような取り組みを通じて、当初計画していた業績目標を達成すべく努力していきたい。

Q2. 環境分野への貢献に関し、CO₂吸収アミン化合物の事業が貢献できると考えているが、この分野に関して将来の売上規模の見通しなども含めてご教示頂きたい。

A2. スライド32(将来の成長ドライバー)でご説明したとおり、当社は顧客から要望された高度な技術を必要とするCO₂吸収アミン化合物について、合成技術を生かして工業化製造対応を行っている。本事業については受託合成が中心であり、取引先との関係上、具体的な内容の公表が難しい案件が多いのが現状であるが、既に公表している川崎重工様との案件以外にも様々な顧客との案件が増えている。また、国のGXプロジェクト推進に合わせてCO₂回収/貯蓄/利用技術である「CCS/CCUS」の大きなプロジェクトも出てきており、その関連の引き合いも受けている。

CO₂吸収アミン化合物事業に関しては、現時点では開発の初期段階であり、売上規模としては年間数億円程度の規模であるが、2030年に向けて現状の売上の10倍程度の規模になることを期待して

おり、開発を進めていきたいと考えている。

当社には相当多くのアミン化合物のラインナップがあるが、これまで、自前で CO2 吸収性能の評価をできていなかった。研究に評価設備を導入し、当社側から CO2 吸収性能の高いアミン化合物を提案していくというビジネスも展開していきたいと考えている。

Q3. 7/31 時点では、当初、下期に販売予定であった光学材料関連の前倒し販売があったことが上方修正の理由であったと思うが、上期実績が 7/31 公表値から下振れとなったのは、光学材料関連の販売予定が公表時点から変更となったのか、あるいは別の理由があるのか、ご教示願いたい。

A3. 7/31 公表時にお知らせした光学材料関連の前倒し販売に関しては、上期において既に実現し、実績として計上されている。上期実績が 7/31 公表値を下回る結果となったのは、上記以外の分野（農業関連・触媒関連・電材関連）において、想定していたよりも需要の回復が遅れていることが要因であると考えている。

Q4. 下期の業績改善策について、アミン製品や触媒の改善について伺ったが、新規用途開拓の詳細および合理化策の内容について、ご教示頂きたい。

A4. CO2 吸収用途のアミン製品については、従来計画していなかった新規製品開発の案件がいくつかあること、また、触媒関連に関しては、特に海外の大手石化メーカー向けメタロセン関連が中心であり、これについては当初は見込んでいなかった新規開発製品の需要が早まったことにより当期中の販売の可能性が出てきており、これらの拡販を期待しているところである。
合理化策に関しては、特段大きな規模のコストダウン策を検討している訳ではないが、経費・補修費等の効率運用を中心にコスト合理化を図り、きめ細かく管理を行っていきたいと考えている。

Q5 有機金属触媒に関して、将来的な売上規模はどの程度まで伸びると考えているかご教示頂きたい。

A5. 有機金属触媒に関しては具体的な売上金額を公表していないが、現状の売上規模は数十億円の前半程度であるが、2 倍程度の規模になることを期待している。
これは現状販売している製品の需要回復だけでなく、開発中を含む新製品の販売も期待できるものであり、これを含めると、現状の売上規模から大きく伸びるものと考えている。

Q6. 中期経営計画では、来期（2024 年度）の業績回復幅が非常に大きいと思うが、現状からどのように回復していく予定か、計画をご教示頂きたい。

A6. 現中期経営計画に掲げている 2024 年度の目標値達成に関しては、現状の当社を取り巻く事業環境からみると相当ハードルが高いと認識している。2024 年度だけでなく 2023 年度も厳しい状況であり、各分野における顧客の需要がどのようなペースで回復してくるかによると考えている。もちろん、目標達成のために全社一丸となって努力していくが、現在の事業環境からすると、少なくとも 2023 年度の目標は 1 年遅れで達成することに全力を尽くしていきたいと考えている。

Q7. CO₂ 吸収用アミン市場が拡大した場合、大量に使用される製品の需要を賄うために大規模な設備投資を行う必要があるのではないと思われるが、会社の収益性や ROIC を押し下げる可能性も出てくると思うが、会社の在り方として、将来的には収益性を重視するのか、もしくは売上拡大を目指して大規模投資を行っていくのか等、今後の方向性についてご教示頂きたい。

A7. 当社は売上拡大を第一に考えておらず、収益性を重視した経営を行っていくというのが基本方針である。

CO₂ 吸収アミン化合物に関して、現在のアミンプラントは高圧のバッチプロセスで大量生産には向いておらず、将来、大規模プロジェクトにより大量のアミン化合物が必要となった場合は、新プラントを建設するのではなく、現存の気相プラントを有効活用できるような生産プロセスを構築することを検討していきたいと考えている。

気相プラントの活用に関しては、ポートフォリオの高度化の中で、数年前から検討を始めているが、基盤製品の中には採算性の高い製品と厳しい製品があることから、CO₂ 吸収アミン化合物も含めて、どのようなプロダクトミックスであれば収益最大化を図れるかということを検討しており、今後、あまり時間をかけずに方向性を議論して決めていきたいと考えている。

また、事業ポートフォリオの高度化で説明した海外での生産については、自社での直接投資はハードルが高いと考えており、信頼できるパートナーと生産受委託を行うことで、生産能力を拡大していきたいと考えている。アミンプラントと気相プラントの組み合わせの最適化により、収益最大化を図っていきたいと考えている。

Q8. 前年同期では、営業外損益がプラスとなっていたが、当期では営業外損益がマイナスとなっている主な要因は何か、ご教示頂きたい。

A8. 昨年度からの借入金増加により支払利息が増加したこと（△10 百万円）、および為替差損益が前年同期は為替差益（+40 百万円）を計上したのに対し、当期は為替差損（△3 百万円）となったことが要因である。

為替差損益は、期中に決済された外貨建債権債務については計上レートと決済レートとの為替差を計上し、期末時点の未決済債権債務残高については計上レートと期末レートとの為替差を計上する。債権債務残高のバランスについて、前年同期は債務よりも債権の方が多かったことから円安局面で差益となったが、一方で、当期は触媒関連製品等の販売減少により外貨建債権が減少したことから、期末時点の未決済債権よりも未決済債務の残高が上回り、円安局面にも関わらず差損の計上となった。

以上