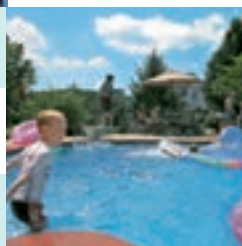


株主・投資家の皆様へ

第 **99** 期 中間報告書
2018.4.1 ▶ 2018.9.30



- P1 株主・投資家の皆様へ
- P3 連結業績ハイライト
- P5 特集、Topics
- P7 企業情報

株主・投資家の皆様へ

「企業価値の向上」を目指して

株主・投資家の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

ここに、第99期第2四半期連結累計期間(2018年4月1日～2018年9月30日)における事業の概況と業績につきまして、ご報告申し上げます。

代表取締役社長 兼 C.E.O.

田中直人

■第2四半期連結累計期間の概要

当期間におけるわが国経済は、企業部門における設備投資の力強い回復や、家計部門における個人消費の持ち直しなどにより、内需・民需主導の回復基調を維持しておりますが、相次ぐ自然災害や天候不順による停滞が懸念されております。

一方、世界経済は米国の個人消費を中心とする着実な成長にけん引され、緩やかな回復が続いていますが、米国の保護主義的な通商政策に端を発する貿易摩擦が懸念材料で、先行き不透明感が高まっています。

このような状況下、当期間の当社グループの売上高は前年同期比0.8%増収の251億30百万円となり、第2四半期として過去最高を更新しました。一方、利益面では原材料価格高騰等の影響を受け、営業利益は前年同期比13.3%減益の34億41百万円、経常利益は同11.3%減益の37億46百万円、親会社株主に帰属する四半期純利

益は同11.6%減益の25億41百万円と、いずれも前年を下回りました。

■「中期経営計画2019」の進捗

最終年度を迎えた3カ年計画「中期経営計画2019」では、最も重視する取り組みとして、本中計期間中に一定規模の収益を見込める新製品を「新規コア製品」と定め、その確立に目処を付けることを掲げています。これまでの取り組みの中で、有望な製品が出てきており、今後の成長に期待しています。

まず、銅と樹脂の密着性を化学的に向上させる技術「GliCAP」ですが、東京オリンピックが開催される2020年頃までに、次世代の通信システム5G(ファイブジー)が実用化されようとしています。全てのものがインターネットに繋がるIoT(アイオーティー)時代が始まり、通信システムが社会を大きく変えることとなります。爆発的

「中期経営計画2019」 (2016年4月～2019年3月)

真のグローバル・ニッチ企業として、徒に大なるを求めず、強靱で筋肉質な企業になることを目指します。

1. 新規コア製品の確立を何よりも重視する

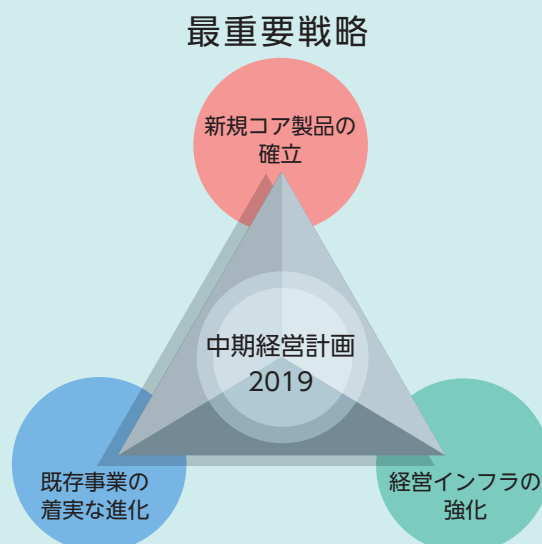
将来の収益の柱となる製品を集中的に育て、企業価値を向上させる。

2. 基盤である既存事業の着実な進化

長期的な展望と緻密で実効性の高い戦略から事業の進化をはかる。新規コア製品が収益源となるまでの財務的な基盤とする。

3. 経営インフラの強化

経営インフラを強化することで、事業戦略を支える推進力とする。



に増加するデータ量を支える通信インフラが5Gであり、当社のGliCAPは、膨大なデータを高速で伝送する5Gに欠かせない技術です。業界標準を目指して製品開発を進めています。

また、機能材料製品群も注力すべき分野として力を入れており、その一つが先端技術分野で使用される樹脂の改質剤です。当社が得意とする有機合成技術を駆使して、世の中に無い新しい物質を創り出すことにより、素材の軽量化が求められる自動車分野をはじめ、小型化・軽量化が進む電子部品材料分野にも新たな製品を提案していきます。

建材事業ではここ数年、当社の持つ塗り壁・アルミ建材技術を融合した「アートウォール」の販売に注力してきました。アートウォールは、安全性・意匠性・施工性に優れた製品で、高いデザイン性や施工性に加え、地震など万が一の際にもコンクリートブロック塀を大きく上回る安全性を兼ね備えています。先般、地震によるコンクリートブロック塀の倒壊で犠牲者が出るという痛ましい事故が発生しました。街づくりから人々の「安全・安心」に貢献することはエクステリアメーカーとしての責務であると考えており、今後もより安全なエクステリアのご提案を強化してまいります。

■経営方針について

当社も他の多くの企業と同様、一時期の多角化の時代を経て強力に「本業回帰」を進めてまいりました。ここ20年ほどは、トップダウンの経営方針の下、何よりも健全な財務基盤の回復に力を注ぐとともに、新時代の基幹製品の確立に邁進してまいりました。

プリント配線板向け水溶性防錆剤「タフエース」の世界トップシェア達成、そして自動車産業の隆盛に歩調を

合わせる形で進めてきたラジアルタイヤ向け加硫剤「不溶性硫黄」の生産能力強化が、その代表です。

『中期経営計画2019』が目標とする「新規コア製品」の確立は、それらに続く主力事業を目指すものですが、その動きを加速するためには、設備投資はもとより、研究・開発のあり方やM&Aも含めた外部成長力の活用等にも広く目を向ける必要があることは論を待ちません。

これらの経営課題を明確にしていく上で、四国化成グループの「ありたい姿」を描き、その実現に向けて何をすべきか、全役職員が真剣に議論する動きをすでに始めています。次代を担う若い世代も含めて社員一人ひとりが経営参加の意識と使命感を持ちボトムアップで、次の10年、20年先の当社の姿を描いてまいります。

■おわりに

当社グループの原点はいつの時代も変わらず「製造業」、即ちモノづくりの会社であり続けることです。一人ひとりが創業の理念である「独創力」を体現することにより、価値ある製品とサービスの提供を通じて、株主・投資家の皆様をはじめとする全てのステークホルダーに貢献してまいります。

また、当社は株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要政策のひとつと位置付け、業績に裏付けられた成果配分を安定的に行うことを基本方針としております。2019年度の間配当金につきましては、本基本方針や業績、財務状況等に鑑み、1株につき11円とさせていただきます。

株主・投資家の皆様には、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2018年12月

密着性向上プロセス

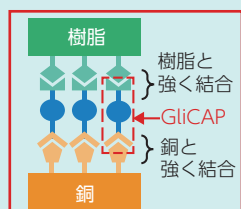
GliCAP®

■GliCAP処理

銅回路表面は平滑なまま、分子間の結合で化学的に密着性向上。



GliCAP処理断面図



GliCAP処理断面拡大図

次世代の情報通信機器などで活躍が期待。

■粗化处理(従来手法)

銅回路表面の凹凸形状によるアンカー効果で、物理的に密着性向上。



粗化处理(従来手法)断面図

処理方法の比較

	電気信号	高速通信
GliCAP	ロス小	5G対応可
粗化处理	ロス大	5G対応不可

ArtWall

アルミシステム塀 アートウォール

アルミフレームと化粧材を組み合わせた新しい外塀。

安全性



コンクリートブロック塀の約1/20の軽量構造

施工性



フェンス同様の構造で簡単施工かつ短工期を実現

意匠性



様々な仕上げやパネルなどが選べ、オリジナリティの高い表現が可能

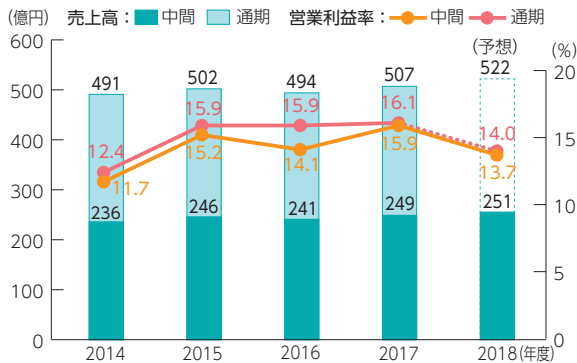


第2四半期業績のポイント

- 売上高は第2四半期として過去最高を更新するも、原材料価格高騰の影響を受け減益
- 配当は前期70周年記念配当分を普通配当に上乘せし、総額を維持

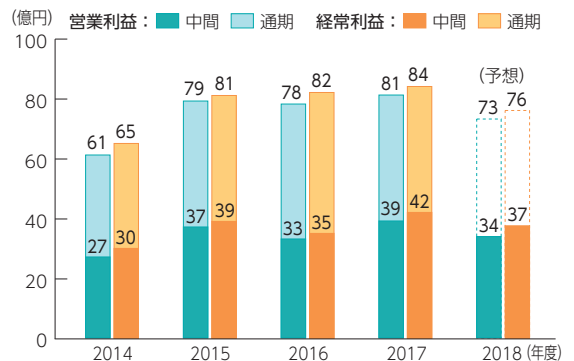
売上高・営業利益率

251 億円 前年同期比 +0.8%



営業利益・経常利益

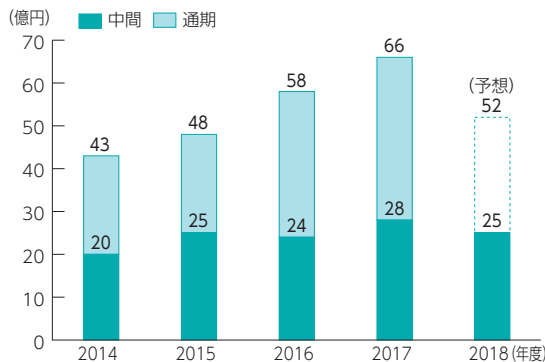
営業利益 34 億円 前年同期比 ▲13.3%
経常利益 37 億円 前年同期比 ▲11.3%



※グラフ中の金額は、億円未満を切り捨てて記載しております。

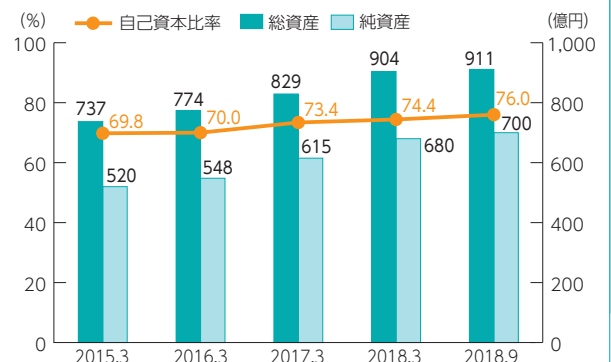
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

25 億円 前年同期比 ▲11.6%



自己資本比率

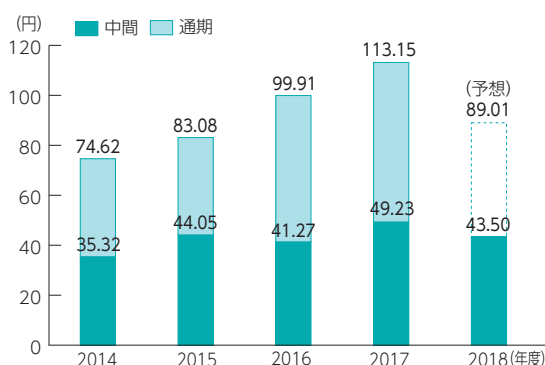
76.0% 前期末比 +1.6ポイント



(注) 2018年度(第99期)より「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を適用しており、過年度については遡及適用後の値を記載しております。

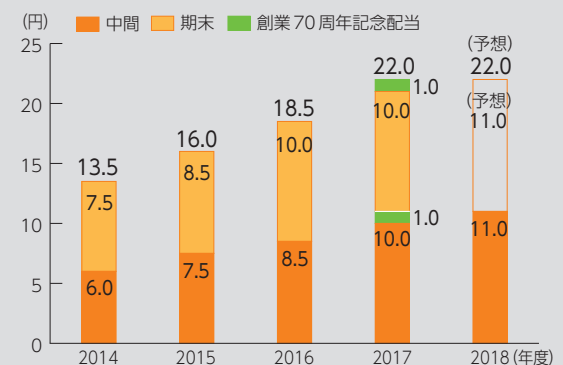
1株当たり四半期(当期)純利益

43.50 円 前年同期比 ▲5.73 円



1株当たり配当金の状況

中間配当 11.0 円 前年同期比 — 円



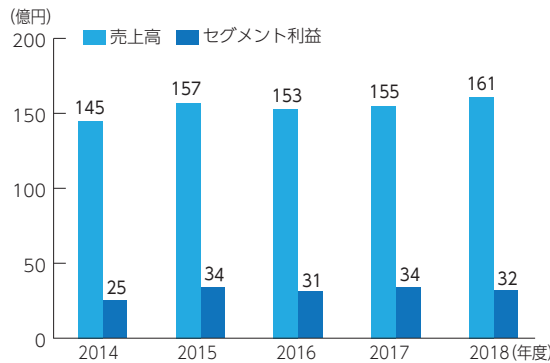
セグメント別事業概況

化学品事業

売上高 **161 億 56 百万円**

セグメント利益 **32 億 30 百万円**

第2四半期 業績推移



不溶性硫黄は、生産工場の大規模修繕工事に伴い一時的に出荷が減少しました。シアヌル酸誘導品は、国内では新規開発品が伸張り、また海外では米国市場の市況回復を受けて、国内外ともに好調に推移しました。ファインケミカルでは、タフエースを主力とする電子化学材料が堅調に推移したほか、イミダゾール類を中心とする機能材料も新規開発品や輸出を中心に伸張しました。

この結果、化学品事業の売上高は161億56百万円 前年同期比3.6%の増収と、前年を上回りましたが、セグメント利益は32億30百万円 前年同期比5.6%の減益と、前年を下回りました。

主要製品

無機化成品

- 不溶性硫黄
(ラジアルタイヤ用加硫剤)
- 二硫化炭素
(化学繊維レーヨンの必須原料)
- 無水芒硝
(入浴剤の温浴効果促進剤、合成洗剤の洗浄助剤)

有機化成品

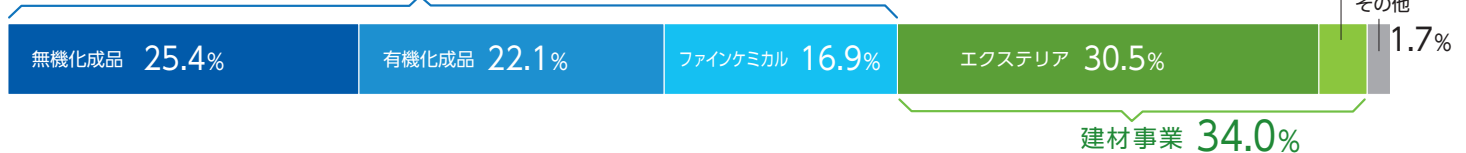
- シアヌル酸誘導品
(プール・浄化槽の殺菌・消毒剤、船舶バラスト水の殺菌剤)

ファインケミカル

- 電子化学材料
(プリント配線板向け水溶性防錆剤)
- 機能材料
(エポキシ樹脂の硬化剤、樹脂改質材、医薬品原料)

売上高構成比

化学品事業 **64.3%**

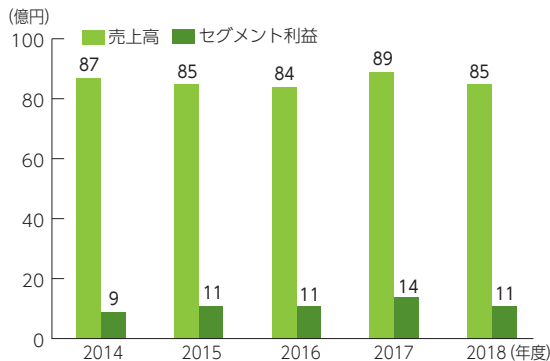


建材事業

売上高 **85 億 43 百万円**

セグメント利益 **11 億 25 百万円**

第2四半期 業績推移



住宅着工をはじめとする建築市場の停滞により、エクステリア、壁材ともに販売が伸び悩みました。

この結果、建材事業の売上高は85億43百万円 前年同期比5.0%の減収、セグメント利益は11億25百万円 前年同期比22.7%の減益と、いずれも前年を下回りました。

主要製品

エクステリア

- 住宅エクステリア
(門扉、フェンス、カーポート、アコーディオン門扉、テラス、アルミシステム塀)
- 景観エクステリア
(大型門扉、大型フェンス、通路用シェルター、自転車置場、ゴミ集積庫、屋上緑化等)

壁材

- 内装材、外装材、舗装材



グローバルで水環境の向上に貢献「塩素化イソシアヌル酸」

安全性が高く、殺菌性に優れた「塩素化イソシアヌル酸」。その用途は幅広く、家庭用の衛生消毒用品などのサニタリー分野や、浄化槽や入浴施設の殺菌消毒用途など、水の衛生環境向上に世界中で貢献しています。とりわけ、プールの殺菌・消毒剤「ネオクロール」は、国内はもとより世界で選ばれるブランドに成長しました。

事業の発端は1961年、新たな事業を模索し、当時世界の先端だった米国で実施した市場調査でした。その中で、漂白剤として洗剤に配合されていた塩素化イソシアヌル酸に着目。日本ではまだ生産されていなかったことに商機を見出し、事業化に向けた取り組みが始まりました。

日本初の独創的な製造技術

文献を基に研究を始めたものの、その製造工程の確立には多くの困難が待ち受けていました。イソシアヌル酸をつくる工程では、生成物が容器に付着して取り出しにくく、収率が50%程度しか得られませんでした。試行錯誤を繰り返す中、これを解決したのが「液体の器」という発想でした。容器は固体という固定観念で研究が進められていましたが、加熱容器が液体であれば表面に浮かぶ固形物を容易に取り出せます。早速、溶かした液状のハンドの上で尿素を加熱したところ、粗製シアヌル酸を取り出すことに成功。これをヒントに、当社独自の製法である錫法の基礎が確立されました。

また、塩素化工程では、三塩化窒素の副生により爆発事故を起こしやすいという大きな問題を抱えていました。この問題に対し研究と実験を重ね、導き出された適切な運転条件により三塩化窒素を気化して、濃度を管理する方法で解決し、独自の二段連続塩素法の基礎を築きました。

こうして、事業化に取り組んでから3年後の1964年、安定製造技術を確立したことで、日本初の塩素化イソシアヌル酸の本格生産が動き出しました。これら一連の製造技術は、

生産工学上の優れた発明実績に対して与えられる「大河内記念技術賞」を受賞しています。



製品乾燥工程(当時)

世界に挑む。海外市場へ本格進出

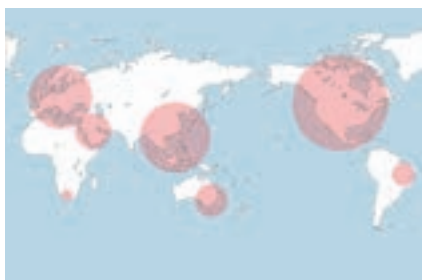
塩素化イソシアヌル酸は、「ハイクロ(後にネオクロール)」の名で売り出されましたが、市場での反応は芳しくありませんでした。“漂白すると生地が傷む”という日本人独自の固定観念が払拭できず、漂白洗浄剤としては普及しませんでした。国内初の事業化に成功したものの、操業開始から10年ほど低迷の時期が続きました。

転機をもたらしたのは、海外のプール市場で殺菌消毒剤として塩素化イソシアヌル酸の需要が拡大しているという情報でした。特に米国のプール市場の将来性を確信した当社は、積極的に海外市場の開拓に乗り出しました。当時、

米国向け輸出は主に商社を経由していましたが、プール市場の開拓にあたってはそれと並行して現地ユーザーやリパッカー（小分包装業者）へ独自の営業活動を展開。有機化成品営業部門の営業課員が一人で全米を飛び回るといった状況でしたが、こうした努力の結果、塩素化イソシアヌル酸の輸出額は大きく拡大し、事業の成長とともに営業体制の整備も図り、1981年にはロサンゼルスに駐在員事務所を開設。同事務所は4年後の1985年に 現地法人化し、SHIKOKU INTERNATIONAL CORPORATIONが設立されました。

塩素化イソシアヌル酸は為替の変動や市場での競合に翻弄されながらも着実に市場を拡大し、「NEO-CHLOR」の名で米国のみならず世界で選ばれる信頼のブランドとして成長。その後の当社他製品の海外展開にあたっては、塩素化イソシアヌル酸が世界市場で築いた実績が大きな礎となりました。

一方、国内においても学校プールを対象に積極的な営業を展開。1991年に投入した自動塩素管理システムの効果もあって、レジャープールなどでも塩素化イソシアヌル酸の導入が進み、プール用殺菌消毒剤「ネオクロール」として国内シェアトップの地位を確立しています。また、塩素化イソシアヌル酸を核とする事業からは、浄化槽用殺菌消毒剤や風呂水専用塩素剤などの派生商品が開発され、多方面で水の衛生環境向上に貢献しています。



「ネオクロール」輸出先



ナピックスCP型



未来へ。新たな市場を開拓

昨年9月に『船舶バラスト水規制管理条約』発効され、外洋を航海する船舶へバラスト水処理設備の設置が義務付けられました。それに伴い「中期経営計画2019」における新規コア製品のひとつであるバラスト水処理装置向け薬剤「ネオクロール マリーン」の使用が世界中で始まりました。また、2008年に「NSF認証^{*}」を取得し、塩素化イソシアヌル酸の飲料水用途が世界的に認められ、海外の新市場開拓が進んでいます。そして、塩素化イソシアヌル酸の優れた特性を生かした製品の開発により、サニタリー分野などでも用途開発が広がりをを見せています。

世界を見渡せば、水に困窮する人々が大勢おり水質汚染が深刻な地域も多く、こうした問題の解決のため塩素化イソシアヌル酸をベースとした水の衛生環境の改善に関わる当社技術が果たす役割は極めて大きいといえます。塩素化イソシアヌル酸事業は、水が使われる様々なシーンで、大きな可能性を秘めており、引き続きグローバルに事業の拡大に取り組んでまいります。

※ NSF認証とは、国際的な第三者認証機関「NSFインターナショナル」が、各国の公衆衛生や環境に関連した製品やシステムの規格に基づいて試験を実施し、認証するもの。

Topics 「マイポート7」が2018年度グッドデザイン賞を受賞

本年4月発売の「マイポート7」が2018年度グッドデザイン賞（主催：公益財団法人日本デザイン振興会）を受賞しました。

「マイポート7」は、柱と屋根を支える梁を一体化させたスタイルが特長のカーポートで、2003年に販売を開始した業界初の後方支持カーポート「マイポート」シリーズの最新作。同シリーズは、オープン外構に調和したシンプルモダンなフォルムと、自動車の出し入れや乗り降りしやすい柱位置で、意匠性と機能性を兼ね備えた「機能美」が市場で高く評価されています。

これからも「機能美」に磨きをかけ、お客様の暮らしを豊かにする製品を提供し続けてまいります。



四国化成 建材

検索

■ 会社概要

会社設立	1947年(昭和22年)10月10日
本社所在地	香川県丸亀市土器町東八丁目537番地1
上場証券取引所	東京証券取引所 第一部
資本金	68億67百万円
グループ従業員数	1,152名

■ 役員

取締役 相談役	山下 矩仁彦
代表取締役社長 兼 C.E.O.	田中 直人
代表取締役副社長執行役員	富田 俊彦
取締役 専務執行役員	吉岡 隆
取締役 常務執行役員	真鍋 志朗
取締役 執行役員	渡邊 充範
取締役 執行役員	高木 仁史
取締役 執行役員	濱崎 誠
取締役 (社外取締役)	渋谷 博
取締役 (社外取締役)	寺田 俊文
常勤監査役	松原 純
常勤監査役	古川 和彦
監査役 (社外監査役)	井出 義男
監査役 (社外監査役)	籠池 信宏
執行役員	岸 孝昭
執行役員	井出 浩孝
執行役員	平尾 浩彦
執行役員	片山 和彦
執行役員	真鍋 宣訓
執行役員	遠所 裕

■ 株式の状況

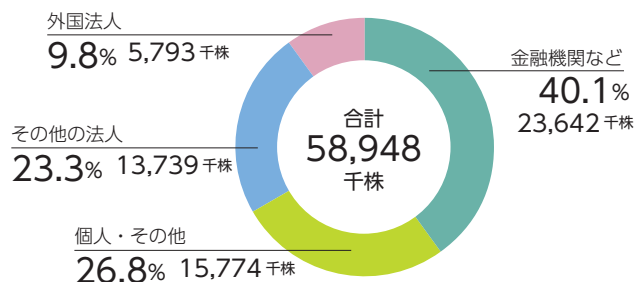
発行可能株式総数	235,850,000株
発行済株式総数	58,948,063株
株主数	4,233名

■ 大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日清紡ホールディングス株式会社	5,580	9.55
シコク共栄会	4,220	7.22
日本生命保険相互会社	3,295	5.64
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (退職給付信託口・株式会社百十四銀行口)	2,640	4.52
株式会社香川銀行	2,500	4.28
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,902	3.26
株式会社四国銀行	1,750	3.00
株式会社伊予銀行	1,500	2.57
株式会社中国銀行	1,500	2.57
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,486	2.55

(注) ● 持株比率は自己株式を控除して計算しております。
● 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(退職給付信託口・株式会社百十四銀行口)の持株数には、株式会社百十四銀行が自己名義で保有している300千株を含めて記載しております。

■ 所有者別株式分布状況



■ 株主メモ

<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業年度 4月1日から翌年3月31日まで ■ 定時株主総会 毎年6月 ■ 基準日 定時株主総会 3月31日 剰余金の配当 期末配当 3月31日 中間配当 9月30日 このほか必要ある場合は、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めます。 ■ 公告方法 当社のホームページに電子公告として掲載いたします。 http://www.shikoku.co.jp 但し、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式に関するお問い合わせ先 <ul style="list-style-type: none"> ● 証券会社等に口座をお持ちの場合 お取引の証券会社等になります。 ● 証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合) (郵便物送付先) 〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行 証券代行部 (電話お問い合わせ先) フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00~17:00)
--	--

■ 株主優待制度について

期末現在における1,000株以上保有の株主様を対象に、地域の特産品(3,000円相当)を贈呈いたします。
2018年6月には、地元香川の特産品である讃岐うどんをお届けいたしました。