

四国化成工業株式会社 2019年3月期 決算説明会 質疑応答

(2019年5月23日実施)

Q：前期は原材料高の影響が多かった。今期は原材料高の影響は残るのか、価格転嫁で吸収できるのか。

A：今期は原材料の変動による影響は、化学品事業、建材事業共に前期ほどの影響は受けないと見ている。化学品事業については、前期に各製品で価格転嫁に努めた。建材事業は本年4月から5%程度の値上げを行っており、着実に浸透している。

Q：新規コア製品のひとつ、バラスト水関連のネオクロールマリンは、今回、新しいプラントの建設を発表されている。御社の殺菌剤（塩素化イソシアヌル酸）事業は中長期的にどのように拡大していくのか、時間軸を含めて教えてほしい。

A：ネオクロールマリンは塩素濃度60%の製品である。現有の主力プラントは塩素濃度90%のものだが、60%、90%の両方を作れるマルチプラントとして新設するのが今回のプラントである。外洋を航海する船舶にバラスト水処理装置が搭載されて、その後、塩素剤が販売される。現在もバラスト水の処理は次亜塩素酸ソーダという液体品が一部使用されているが、これは10%程度の塩素濃度であり、薬品自体の輸送、保存性の面から使用条件に制約がある。これからは規制も強化され、今まで行っていなかったバラスト水の処理も行うため伸びてくると考えている。

Q：塩素濃度60%と90%の違いで、付加価値視点からこれから改善も期待できるのか。

A：塩素化イソシアヌル酸メーカーは世界中にあるが、塩素濃度90%品が主流である。90%品は、塩素濃度は高いが溶けにくく、効果は長期に及ぶが即効性がないというデメリットがある。急激に塩素濃度を上げる必要がある場合には塩素濃度60%品の方が早く溶けて、塩素濃度を上げることができる。今後は塩素濃度60%品の需要が増えると考えている。

Q：ネオクロールマリンは今期の下期から寄与が始まるとみているが、来期以降はどうなのか。

A：バラスト水管理条約では、2024年9月までに全ての船に処理装置を搭載することとしており、新造船は直ちに搭載する必要があるが、既存船は期限までに搭載する必要がある。船舶にはいろいろな規制があるが、SO_x（硫黄酸化物）規制の強化が2020年に決まったことから、その対応の方が急がれている。ネオクロールマリンは中期経営計画2019に掲げる新規コア製品のひとつであったが、こうした状況もあり、当初計画より進捗が少し遅れている。長期的な需要動向についてはバラスト水処理装置メーカーの販売計画、また、当社独自でも薬品量を想定し今回の投資を決めた。既に海外10拠点ほどの主要港に供給基地を構え製品を配備済みであり、今後は比較的進捗していくと考えている。

Q：ファインケミカルについて、主力のタフエースは今期、自動車基板の在庫調整があり、需要見通しは不透明だが、新製品の GliCAP の進捗を教えてください。

A：現在の主力製品であるタフエースは銅の防錆剤なので多層基板でも表と裏の最外層にしか使われないが、5G 対応の密着性向上プロセスである GliCAP は内層部分にも使用されるという点で、当社にとっては事業特性上のメリットがある。しかしながら、技術的なハードルが高く、基板メーカーと共同で課題を一つ一つ解決しながら進めている状況である。一方、細線化が進むパッケージ基板の回路では、銅を粗化すると断線する恐れがあり、これも GliCAP の有望な用途として次期モデルでの採用を目指して開発活動を強化している。GliCAP は中期経営計画 2019 の期間中に本格的な販売に漕ぎつけたかったが、現状、量販には到っていない。競合は数社あるが、5G も始まるので引き続き顧客、周辺メーカーとの連携を強化してスピードアップを目指していく。

Q：長期計画発表に至った背景、環境変化、会社内の変化、何があったのか。現状の社会の状況はどうなっているのか。

A：弊社はバブル崩壊後相当厳しい状況が続いていた。多角化経営の後遺症の処理として、負の財産の売却や、工場の整理統合に約 6 年という時間を要した。本業回帰を掲げたものの、当時は資金流出をいかに防ぐかに重きが置かれ、積極的な投資がなかなかできなかった。その後、現在の形で中期経営計画の策定・運用を始めて 14 年になるが、ここにきて資金的にも余裕ができてきた。この間の約 20 年というものは従業員、経営陣共に積極経営ができるような体制ではなかったことを踏まえ、会社を大きく改善するには時間が要するため、まずは 11 年後の 2030 年をターゲットに長期ビジョンを策定することとした。今後、これを新しい中期経営計画に落とし込んでいく。2030 年時点の売上高は 1,000 億円というストレッチした目標を置いているが、まずは会社のステージを大きく変えるということを前提にしている。そのため、6 つの全社変革方針を掲げている。この裏返しがいけば現状であるが、事業を変えようとする、会社の在り様や制度の問題にまで立ち返って変えなければいけない。事業の変革以前に、全社変革に真剣に取り組もうと考えている。

Q：GliCAP は競合がある中で、当社の優れている点と改善点を教えてください。

A：技術的に非常にセンシティブな問題であり、具体的なことまでは説明できない。競合とは一長一短で、しのぎを削っているところである。

Q：マルチプラントの建設について、需要の拡大などボリューム感などについて教えてください。

A：当社の機能材料事業は、主に樹脂の改質剤などを扱っている。例えばスマートフォンの中に組み込まれる部品にも様々な樹脂が使われるが、その樹脂の性能を向上する目的で使われるものである。こうした機能材料を作るためのマルチプラントは既に徳島工場に 3 つあるが、当社は今後、半導体プロセス材料に取り組もうとしている。既に具体的な需要も出始めているが、そこでは ppt (10^{-12}) レベルの厳格な低金属管理が求められる。今までのプラントでは対応できないため、かなりレベルの高いマルチプラントを建設する計画である。機能材料には沢山の種類があるが、会社としてファインケミカル事業の強化を志向

する中で、研究開発促進のためにも自前の量産設備を持つことは重要で、その目的も含めて今回の投資決定に至った。

Q：今期の計画について、化学品事業で5億円強の増収を計画されている。無機と有機とファインの数字を教えてください。イメージを定性的に教えてください。

A：無機化成品では一昨年、不溶性硫黄の大規模修繕があり、2019年3月期は販売が落ちた。工事は昨年8月に終了し生産能力は5万トンまで回復したが、まだ販売は回復しきっていない。今期も契約上の制約があり、まだ完全に回復するとはみていない。有機化成品の前期は、主力の米国市場における市況回復や国内新製品の好調もあり、前年比で計画以上に伸ばすことができた。今期はそこまでの伸張は見えていない。また、電子化学材料等のファインケミカルの販売は、昨年12月以降、第4四半期に急速に落ちてきた。流通在庫も多かったが、今期上期中には調整されると考えている。なお、GliCAPなどの新製品の伸長は、まだ織り込んでいない。

以上