

四国化成工業株式会社 2020年3月期第 決算説明会 質疑応答

(2020年5月29日実施)

Q：長期ビジョンの各ステージにおける営業利益に関して、2022年度の減益の理由を教えてください。また、その後の2025年度に大幅増益となる理由も教えてください。

A：徳島工場において、ファインケミカルマルチプラント建設に続き、塩素化イソシアヌル酸の新プラント建設と、相次いで大型投資を実施、計画しております。当社の製造設備の減価償却方法は定率法ですので、プラント完成後の償却費負担が一時的に大きくなり、2022年度の減益要因となっております。これら2つのプラントは、比較的利益率の高い領域の獲得を目指しており、今後、営業利益の増加に貢献していく計画です。そのため2025年度は大幅増益となる計画としております。

Q：GliCAP、ネオクロールマリンについて、今後の立ち上がりの見通しや伸長する時期の予想を教えてください。

A：GliCAPにつきましては、新型コロナウイルスの影響などにより、5G関連の立ち上がりは遅れておりますが、需要が無くなることはないと考えております。ネオクロールマリンは、2024年9月までに船舶にバラスト水処理装置を搭載することを義務付けられていますので、それ以降、売上規模20～30億円程度の販売が対応可能と考えております。

Q：ネオクロールマリンはこれから需要が高まるようだが、塩素化イソシアヌル酸の新プラントは2022年7月竣工予定のため、大きく伸長する次期は2022～2023年と考えてよいか？

A：現在、海外の旺盛な需要もあり塩素イソシアヌル酸は生産が需要に追いついていない状況です。竣工予定については、前倒しを検討しており、2022年3月を目標に作業を進めております。

Q：有機化成品事業は、直近でも伸長する動きがあるという理解でよいか？

A：塩素化イソシアヌル酸の一部はコモディティになっています。プールや浄化槽向けのバルク品（原末売り）だけでは利益の確保は難しいため、高付加価値であるバラスト水やサニタリー、衛生管理向けに販売をシフトしていきます。

Q：ネオクロールマリンの付加価値は、有機化成品の他の製品と比べて高いという印象を感じている。こちらに徐々にシフトしていくのか？

A：ネオクロールマリンは、これまでの当社の製品とは異なり商流が短く、世界中の主要港に当社がストックポイントを設置して、お客様に販売しますので、より付加価値の高い製品になると考えています。

Q：半導体プロセス材料について、事業拡大のスケジュール感を教えてほしい。また、今後の事業の展開についても要因を交えて教えてほしい。

A：半導体プロセス材料の詳細は申し上げられませんが、ポイントは低金属管理です。半導体製造プロセスでは、ICチップの細線化において、ごく微量でも金属が含まれていると不具合を起こします。このような要求に対応した製品を作ることができる新しいファインケミカルのマルチプラントです。現在でも一部供給していますが、今後、大量に受注できるようになります。長期ビジョンの最終年度である2029年度には、半導体プロセス材料の販売金額は約20～30億円と見込んでいますが、プラントが完成する「STAGE 2」以降に増やしていく計画です。

Q：半導体プロセス材料が20～30億円の売上規模に成長していくストーリーを教えてほしい。半導体プロセスの先端化に応じて、新たなプロセスで必要な材料を作るのか、或いは御社製品を使用する製品のシェア拡大のようなイメージか。

A：ニーズ、シーズの両面で説明させていただきます。ニーズという面では、細線化、L/S（ラインアンドスペース）が狭くなっていくため、この回路形成に必要な技術というイメージになります。シーズという面では、当社製品である塩素化イソシアヌル酸は、「シアヌル酸」に塩素を合成した製品です。当社はこの「シアヌル酸」の知見を有しており、これをファインケミカルに展開した製品が半導体プロセス材料です。殺菌剤の技術から発展し、有機合成技術で新しい製品をつくっていくことが当社にとってのシーズとなります。

Q：コロナウイルス感染症の影響について、業績見込みは未定とのことだが、4月、5月における化学品の各主要製品の稼働率の推移を教えてほしい。

A：化学品の工場の稼働率について、最も影響が出ているものはラジアルタイヤの原料である不溶性硫黄です。それ以外の製品は、通常どおり稼働しているご理解いただければと思います。不溶性硫黄は一般的に、海外のお客様とは毎年12月に契約し、翌年1年間の納入を決定する入札方式です。今年は契約が不調であったことに加え、新型コロナウイルスの影響を受けて自動車の販売が減少しており、タイヤの生産にも影響が出ております。現在、不溶性硫黄の生産設備は定期修理中で、生産の再開は7月を予定しておりますが、約1年分の在庫を保有していることから、需要の見通しの悪化を受け、一部ラインのみ再開することを検討しております。7～9月までは非常に厳しい状況が続くものの、それ以降は年間契約があるため、出荷を継続していけると見ておりますが、厳しい状況がそのまま続くようなら、一時帰休も検討する必要があると考えております。但し、このような状況は不溶性硫黄のみであり、他の製品にはほとんど影響が出ていないため、化学品全体の売上に対しては、コロナ禍以前の想定と比べて最大で5～10%程度の影響になるだろうと、現時点では予測しております。

Q：建材事業の新規市場の創出では、30億円以上の売上規模を見込んでいる。具体的にはどのようなものが教えてほしい。

A：当社はエクステリア業界では4番手ですが、競合の3社とは違い、アルミの押し出し成型は行っておらず、アルミ型材を購入し、組み立てを行っております。そのため大量生産・大量販売ではなく、ニッチな

領域に進出しております。当社は、高付加価値で、より強度の高い製品を販売しており、主要商品群は、ほぼ建築基準法適用商品に置き換えてまいりました。建築基準法は、エクステリアやサッシ業界が自主的に定める業界標準と比べ、より厳しい基準となっております。これによって、価格競争に陥ることなく、良い品物を適正な価格で売っていくという考えで事業を進めております。当社のアコーディオン門扉やゴミストッカーは、いずれも業界に先駆けて開発・販売してきたものです。直近では「エクサク」という新しいファサード商品に力を入れておりますが、これは支柱やゲート、パネルといった素材を私どもがご提供し、代理店・販売工務店などのお客様が自ら自由に設計・組み立ててお施主様にご提案することを可能にする商品です。メーカーが完成品を作って販売するのではなく、ユーザーが自分で構想を練り、組み立てていく商品であり、これまでとは異なる新しい価値を提供する高付加価値商品と捉えております。

Q：原油や原材料の価格が下がってきている。主要製品の販売価格への影響を教えてください。

A：化学品の原材料では硫黄、プロセスオイル、苛性ソーダが大きなウェイトを占めており、これらの価格は下がってきているため、増益要因と見ております。また、建材のエクステリア事業はアルミが主原料ですが、こちらの価格も大幅に下がってきております。今年のスタートにおいて売上は芳しくありませんが、利益は、ほぼ前期並みとなっております。大手ゼネコンの工事中断の影響が若干出ておりますが、これは工事がなくなったわけではなく、6月もしくは7月に後ろ倒しになると見ております。実際に6月以降に納品する注文は増加しております。

Q：中期計画の確度について教えてください。新型コロナウイルス感染症の影響を十分に織り込んだ上で確信を持って出しているのか、或いは状況によって練り直しが必要となるのか。

A：昨年度に「Challenge 1000」を発表しておりますが、その時点で、新型コロナウイルス感染症の影響は全く予測しておりませんでした。そのため、今年は、その影響が出てくると思っております。しかし、これを機に、テレワークの促進や各事業所の必要性の検討など、あらゆる面を見直し、働き方改革に積極的に投資しております。「Challenge 1000」につきましては、現時点で旗を降ろすものではありません。

Q：売上高営業利益率の考え方について教えてください。現在は15%前後だと思うが、中期計画でも15%を掲げている。15%は、こだわりのある数字なのか、あるいは現状の延長線上なのか。

A：15%という数字の構成は変わりつつあります。これまでは、化学品の利益率が高く、建材は利益が少ない状態でした。しかし、建材は、良い品物を適正な価格で販売するという方針を打ち出すことで営業利益率が上昇しており、直近では15～16%程度まで改善してまいりました。化学品については逆に、これまで高かった利益率が、ここにきて落ち込んでいます。特に、無機化成品の芒硝、二硫化炭素、不溶性硫黄が相当に厳しい状況となっております。二硫化炭素につきましては、原料価格や固定費の見直しなど、大改革を推し進めております。不溶性硫黄についても、さらなる生産体制の効率化について検討を進めております。芒硝については、現在すでに自社生産ではありませんが、洗剤、入浴剤といった大きな用途があることから、中国から原料供給を受けて当社がリパックを行っております。昨今の中国の状況等も踏まえ、大幅な購入価格の改定交渉を進めることを検討しております。このように、短期的には

厳しい状況ではありますが、恐らく1～2年で解決できると考えており、全体としての15%という売上高営業利益率の目標は、最低限維持していくべき数字として、これを変更することは考えておりません。

以上