

## 四国化成工業株式会社 2022年12月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答

(2022年11月1日実施)

Q1. 2023年1月からの新体制移行で、社長はどのようなことを実現していきたいのか。また、事業の進め方や社員の心境の変化など期待することを伺いたい。

A. 当社は半導体をはじめとする供給制約の長期化やロシアのウクライナ侵攻の長期化に伴うエネルギー・資源高の慢性化、世界的な物流網の混乱や海上運賃の高騰、円安など様々な影響を受けた。このような目まぐるしく変化する状況下においては迅速な決裁が必要とされるが、現在の組織体制ではそれが難しい。機を逸さず各事業部で対応ができるよう、持株会社体制へ移行することとした。

また、化学品事業と建材事業は、事業内容や収益性が全く異なるものであり、それをひとつの会社として経営するには限界があり、事業特性に即した経営判断が行えるような体制を整えることとした。

さらに、現在の本社機能は各事業からの要望を受けて対応するというサポート的な性格が強いが、長期ビジョン「Challenge 1000」達成のためには、積極的な経営参加が必要と考える。例えば、M&Aなど調査した内容を各事業にフィードバックし、どのように会社を発展させていくかを検討できる体制を強化していく必要があると考えた。

Q2. 業績に対する原油価格の高騰や円安影響のインパクトを教えてください。また、為替感応度はどれくらいか。

A. 円安影響により売上高に対しては約20億円のプラス影響、営業利益はその半分の約10億円のプラス影響があった。

為替感応度は1円の円安で売上に対し約1億円のプラス、利益に対してはその1/2程度のプラスとなっている。

上期におけるコスト上昇の主なものは、いずれも前年同期比で、原材料・原燃料の高騰で約13億円増加した。内訳は化学品事業でオイルや硫黄価格をはじめ約10億円、建材事業はアルミ価格で約3億円増である。物流コストは約12億円増となり、化学品事業で約11億円、建材事業で約1億円増となっている。化学品事業は、特に北米向けのコンテナ価格高騰の影響を受けた。将来的には海上輸送の高騰は落ち着き、影響は軽減すると考えている。

Q3. 5G（第5世代移動通信システム）や6Gなど技術の進展が進んでいるが、そこに使用される御社のファインケミカル製品の採用状況について伺いたい。

A. 当社のファインケミカル製品の新規開発品は5Gや、Beyond 5Gの発展に寄与している。その中で、今後成長を期待している GliCAP について説明する。GliCAP は、第5世代移動通信システムを扱うプリント配線板に使われる表面処理薬剤である。プリント配線板は、金属の銅と樹脂を何層にも重ねて作られるが、双方の密着性を確保する際に、現在の技術では銅をエッチング（粗化）して表面に凹凸をつけ、そこに樹脂を圧着させることで、物理的に密着させている。5G は非常に高周波な電気信号であり、この電気信号が高周波になればなるほど、銅の表面を走るように信号が流れるようになる。そのため、エッチングにより銅が凹凸形状になると、電気信号のロスが発生するという課題があった。当社が開発した GliCAP は、銅をエッチングすることなく、化学的に樹脂と銅を結合させるもので、電気信号のロスが起きにくい処理システムになっている。現在、主に2つの用途で採用、評価が進んでいる。1つ目は、通信機器、基地局、データセンターに使用される多層基板であるサーバー基板用途である。この用途は、複数のメーカーから既に承認が得られており、製品化が始まっている。さらに実績を拡大するため拡販に努めており、国内外のメーカーで、継続評価されている状況である。もう1つは、半導体パッケージ基板用途である。これは、半導体とプリント配線板を電気的につなぐ基板になるが、半導体の高性能化に対し、パッケージング技術によって更なる高性能を引き出す基板である。半導体パッケージ基板用途でも一層の細線化に向けてエッチングをしない処理が求められており、当社 GliCAP はその点で非常に有利になっている。半導体の次世代モデルでの採用に向け、複数の顧客や素材メーカーとともに技術課題の克服に当たっている状況である。

Q4. 設備投資やM&Aなど、積極投資の考え方について伺いたい。

A. M&A は具体的に申し上げられる段階にないが、常に検討している。建材事業の12カ月の売上高は180億円程度であるが、合理化や採算改善のための投資を行うには300～350億円程度の売上が必要だと考えている。そのため、まずは売上を増やすことを目指した、現在の領域にとらわれないM&Aを検討していきたい。

化学品事業は、次々と必要な設備投資を実施しているが、M&Aについても検討を行っている。従来ほとんどB to B だけであった化学品事業においても、今回ご紹介した「WASHMANIA」ブランドの洗濯槽クリーナーを展開するなど川下化を図っている。

積極投資として10年間で500億円の投資を掲げている。これは長期ビジョンを策定する際に算出した数字であり、業績が長期ビジョンの計画通りに進めば、この計画以上の投資を行う余力がある。当社グループの発展に寄与する必要な投資については積極的に実施する考えである。

化学品事業の大型投資は、「STAGE 1」では「TAP-4」および「NEO 2022」で終了するつもりであったが、塩素化イソシアヌル酸の需要増を背景に、既存生産設備に必要な投資を行うことで生産量を増やすこととした。また、不溶性硫黄の新プラントも高品質製品がニーズとしてあったことから、競争優位性を確保するうえで必要な投資と判断した。

Q5. GliCAP で化学密着という話があったが、他社も同様の取り組みを行っている印象だが、貴社の優位性を教えてほしい。

A. 当社はタフエース（プリント配線板の銅回路の表面を有機化合物で覆う防錆剤）の知見と技術があり、それを応用して GliCAP を開発した。このような銅と有機化合物との親和性に関する知見があることや、効果がある有機化合物の構造を自社でデザインできることが優位性の一つである。また、ソフトエッチング剤の品揃えもあるが、その製品を開発する際に、いずれはエッチングをしないで密着させるニーズが起これることをニーズの顕在化前に想定し開発してきたということに優位性があると考えている。

Q6. 自動車やスマートフォン向けが低調になるという話があったが、タフエースの需要回復時期をどのように想定しているか。

A. 不安定な経済情勢の下、回復時期を明確に示すことは難しいが、ファインケミカル事業としては、タフエースも含め、実績拡大のため、車載向け製品や最先端の電子機器に対する取り組み、高付加価値品への展開を継続して進めている。その分野での更なる成長が期待できるため、現行品の需要が停滞していてもカバーできる体制は整っている。

半導体不足が需要回復のネックとなっているが、半導体だけでなく様々な原材料がロシアのウクライナ侵攻の影響等で先行きが見えづらい状況となっている。しかし、基本的には半導体市場は成長が見込まれており、将来的には回復するものと考えている。

Q7. 第 2 四半期の短信では 826 百万円の為替差益が計上されているが、通期においてもこの膨らみは残るという理解でよいか。また、通期で想定される特別利益や特別損失はあるか。

A. 現状の円安レベルが維持されれば通期においてもこの膨らみは残る見込みである。現状では、通期で想定している特別利益や特別損失はない。

以上