

四国化成工業株式会社 2022年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答

(2021年10月27日実施)

Q1. 持株体制に移行することだが、どのような点に課題を感じ、どのような期待をもってこのような決断をしたのか、社長の思いを伺いたい。

A. 持株会社への移行は、10年ほど前にも一度検討したことがありました。その当時は化学品事業と建材事業は、互いに業績を支えあう関係にあったため、現状の組織体制をとることに問題はないと判断しました。しかし、ここ数年そのような状況が変化し、今期上期については、売上高は化学品事業が164億円に対し、建材事業が81億円と倍近くの差になっております。これまでの「互いに助け合う」という体制が成長の足かせになってきたのではないかと考え、各事業を独立採算とし、収益責任を明確化すべきだと考えました。また、意思決定のスピード、さらには経営者の育成という観点からも、百年企業を目指していくうえで必要な事項だと判断し、決断に至りました。

Q2. 持株会社へ移行する意味は何か。また、この体制をとることの弊害として横串が通りづらくなることが挙げられるが、どのように考えているのか。

A. 化学品事業と建材事業の業績の差が大きくなったことが大きな要因です。建材事業が今後成長していくためには、住宅向けに固執していくと価格競争になるため、事業領域を変えることを指示しています。弊社は、公共事業や大手企業の工場等に使用される特注品の製造に強みを持っています。更なる成長へ向けては新規事業領域を作らなければ、営業利益率15%超の利益率を出していけないと考えています（建材事業の営業利益率は2019年度実績19.2%、2020年度実績18.7%、2021年度第2四半期12.9%）。持株会社制とし、独立させることで、建材事業を自分たちの力で成長させていこうという気持ちをもって取り組んでもらえるようにしたいと考えています。

また、各事業に資産をもたせるなど、各社自身で迅速な意思決定ができるような体制としていくことを考えています。

横串が通りづらいということについては、肝に銘じて対応していきたいと思います。シェアードサービス会社については、人事・労務や総務機能を全て持つため、化学品事業会社と建材事業会社との関わりは相当密になっていくと考えています。

Q3. GliCAP の足元の採用状況、今後の見通しを伺いたい。

A. まず、GliCAP の概要と使用メリットについて説明いたします。GliCAP は、プリント配線板の銅回路を平滑なままで樹脂と密着させる機能を持った表面処理剤です。プリント配線板は銅と絶縁樹脂を何層にも重ねて構成されていますが、各層を密着させる際に、現在の技術の主流である銅を粗^{あら}して樹脂と密着させるのではなく、GliCAP は銅を粗すことなく平らな状態で密着させるという面白い働きを持っています。昨今、5G と呼ばれるミリ波対応の高周波を使った高速通信への移行が加速しています。特にプリント配線板の中でサーバー基板と半導体パッケージ基板の2つは高周波対応が求められています。

高周波の信号が、粗されていない銅表面を流れる際のロス（伝送損失）を減らすという効果が、GliCAP を使用することでもたらされます。

採用状況については、評価が進んでいるサーバー基板用途は、複数の海外サーバー基板メーカーの採用に向けた評価が複数回実施されています。うち、1社では量産が開始されており、その他のメーカーでも着実に評価段階を進めております。

パッケージ基板は、半導体メーカーの次期モデルの採用を目指して国内のパッケージ基板メーカーと連携し、信頼性や特性等の重要事項について確認を行っています。

以上から、現状の進捗は評価段階にあるものが中心ではありますが、採用に向けたステージへと進みつつある状況です。

なお、今期の GliCAP の売上高は、サーバー基板での採用が始まったことから、1億円を超える見込みです。今後は、パッケージ基板も含めた採用が進んでいくため、従来のタフエース以上に付加価値の高い電子材料として、ファインケミカル事業のもう一つの柱となっていくことを目指しております。

Q4. 貴社のレジスト関連材料の全体像についてご説明いただけないでしょうか。EUV 向けの期待を持ってそうですが、ArF 以前ではどういった取り組みをなされていたのでしょうか。EUV と ArF 以前の違いという観点からご説明をいただけますと幸いです。

A. 半導体製造工程において、回路の描画技術は技術革新に伴って進歩してきました。2000年代に入ると描画装置として ArF（アルゴン・フッ素）が現れ、露光技術が大きく進歩しました。しかし、半導体が高性能化し、線幅が 10 ナノメートル以下になると、これまでの ArF での描画では効率が悪く、もっと短い波長で細かい線幅の描画が可能な露光装置である EUV（極端紫外線）が求められるようになりました。

当社は ArF 以前から半導体プロセス材料に使用される薬剤の生産を行っており、その対応を通じて ppb(10 億分の 1)レベルの低金属管理技術を蓄積してきました。

現在の顧客ニーズとして、EUV プロセス向け材料用に、これまでよりもさらに高い有機合成技術※を駆使した化合物が要求されるようになりました。

EUV プロセス向け材料分野は、当社の強みである、長年の多種多様な化合物の合成実績に基づく「高い有機合成技術」と「低金属管理技術」を、より高い次元で発揮できると考えています。

今後、各半導体プロセス材料メーカーの開発を援助するパートナーとしてのポジションを目指し、事業展開していきたいと考えています。

※有機合成技術：化学反応により化合物合成プロセスを考案・構築し、実際に合成する技術

Q5. 上期の業績予想は開示されていなかったが、想定を上回ったとコメントがあった。どのセグメントが想定よりも良かったのか。逆に想定よりも悪かったところなどあれば教えて欲しい。

A. 一番は不溶性硫黄です。昨年まで中国の不溶性硫黄メーカーによる安値販売により当社のシェアはかなり奪われてしまいましたが、現在、日本を除いて世界では、不溶性硫黄の主原料である硫黄の価格が大幅に高騰し、それに伴い不溶性硫黄の価格が高騰した結果、今年度は当社も数量を回復することができました。昨年度は販売数量の減少により設備増設のメリットを享受できませんでしたが、今年度は固定費の払い出しが終了し増産体制に入っているため、固定費単価が下がり、不溶性硫黄は売上、利益が大幅に回復しました。

有機化成品では、塩素化イソシアヌル酸は業界として需給がひっ迫しており、当社も在庫が不足しています。現在、当社では塩素化イソシアヌル酸の新プラント建設が進行しています。当初計画していた2022年7月の竣工を可能な限り前倒し、4月の竣工を目指しております。建材事業は、2018年の大阪北部地震や、西日本豪雨の被害で昨年度の上期までは復興需要により各社在庫がなく、当社も増産をしていました。その後、各社でも供給体制が整い、安価品の販売によりシェアを挽回しつつあります。しかしながら、営業利益ではエクステリア業界平均が4~5%程度のところ、当社は利益を上げられる体制を構築しています。当社の方針として、安価品の多量販売によるのではなく、高品質・高強度品という付加価値の高い商品展開を行う収益を重視した営業活動を行っています。現状は売上、利益ともに低下していますが、市場に対して高品質品の提供をアピールすることで回復させていく方針ですので、少しお時間をいただければと思っております。

Q6. 説明資料のP19において、売上高は計画値に少し足りないが、利益は上回っていると説明があったが、売上高未達の要因と、利益が計画を上回っている要因について教えて欲しい。

A. 売上高の未達は建材事業の影響が大きくなっております。一昨年度の建材事業の売上高は200億円を超えていましたが、昨年度187億円となり、今年度は190億円の予想としていますが、それでも少し強気な設定となっております。

一方で化学品事業はほぼフル稼働となっております。ファインケミカルは機能材料が好調で、利益に貢献しました。また、有機化成品は、世界的な塩素化イソシアヌル酸の不足により当社も在庫

不足になっているものの値上げを実施しており、これも利益に貢献しました。来期以降になります。有機化成品は新プラントの完成後、さらなる販売活動の強化を行ってまいります。

なお、ファインケミカル部門においても、半導体プロセス材料を生産する新プラント（TAP-4）が完成しましたが、今後も5Gから6G、7Gと続くであろう次世代移動通信システムの進化による顧客ニーズに合わせて、生産設備もTAP-5、6と増設していくことが想定されます。そのため、徳島工場の再編を検討しており、同敷地内にある壁材の製造設備を徳島市内の別の事業所に移し、空いた土地に化学品の製造設備を建設していく計画としています。

Q7. 資源の高騰や物流の高騰が御社に与える影響について伺いたい。

- A. 化学品については、原油由来の原料が高騰してきています。原油から発生するナフサやメタンガスは二硫化炭素の原料として使用されていますが、これが過去最高の値段となりました。また、原油の精製で副生される溶融硫黄は不溶性硫黄の原料ですが、これも世界では価格が今年の約3倍になるなど高騰しています。日本への影響はまだ大きくはありませんが、近々上昇してくると想定しています。原材料の高騰により、上期で約2億円、下期も約2億円のコスト増となると見込んでいます。

建材事業の原材料であるアルミの価格はこれまで1トン1,100~3,300ドルで動いていましたが、先日、ジャパンプレミアムを加えると3,300ドルを超えました。これにより、上期は約1億円のコスト増になっておりますが、下期はさらに約2億円のコスト増になると見込んでいます。

海上運賃の高騰については、これも原油の高騰で燃料が上がってきたことや船腹の確保が難しいことにより、約4億円/年のコスト増の影響を受けると見込んでいます。

以上のように、化学品事業の石油による原料高騰の影響で約4億円/年、建材のアルミ高騰で約3億円/年、物流コストの上昇で4億円/年の合計11億円/年がコスト増となると予測しています。これを受けて製品への価格転嫁を実施しようとしていますが、来期にずれ込むことも想定されます。

Q8. 「Challenge 1000」の期間内に、需要増により予定よりも設備投資が増える可能性はあるのか。

- A. 可能性はあります。「Challenge 1000」では、設備投資額は平均で50億円/年としています。これまでの実績では設備投資を行い、減価償却を入れても利益の方がはるかに大きい状態でした。しかし、「Challenge 1000」の目標を達成するためには積極経営をするしかありません。積極経営では設備投資額が50億円/年を上回ることも想定しています。すべて成功するとは限りませんが、これまでの経営姿勢を一気に変えていくことが「Challenge 1000」であり、あらゆる方策を講じていく方針です。

また、設備以外の投資としましては、社会貢献として、経常利益の1%を活用する方針として

います。具体的には 2018 年の西日本豪雨、台風により崩落した丸亀城（香川県丸亀市）の石垣の修復費用として 5,000 万円、今期は「宝山湖ボールパーク 夢いっぱいプロジェクト」（香川県三豊市）へ 5,000 万円の寄付を実施しています。2022 年開催予定の第 75 回丸亀国際ハーフマラソンへの特別協賛も入れれば、さらに社会貢献への額は増加します。従業員にも、設備投資や社会貢献に対して積極的になろうという姿勢が浸透しつつあると感じています。

以上