

(2023年2月15日実施)

Q1. 「STAGE2」が始まったところだが、目標達成に向けて各事業会社の目指す姿とは。また M&A も含めどのような構想か。

A. 無機化成品は、足元の市況ではタイヤ需要の減退等事業環境の影響で不溶性硫黄の生産は一時的に落ちているが、タイヤ市場では安全性はもちろんのこと、乗り心地や低燃費性能、耐久性能といった高機能タイヤを求める声が年々高まっており、その原料である不溶性硫黄にもより高い品質が求められている。昨年、増設を決定した新プラントでは、それらの市場要求に応えるべく高品質製品の生産技術の開発により競合他社との差別化を図るとともに、拡販に向けた量産体制を整えていく。

有機化成品は、昨年「WASHMANIA 洗濯槽クリナー」を発売した。今後は「WASHMANIA」という自社ブランドのもと、BtoC への本格参入やさらなる事業領域の拡大を進めていく。

ファインケミカルは、当社の強みである高い有機合成技術により、新しい材料を開発し、それを実用化に繋げていくというプロセスが最近更に活発になっている。引き続き、それを継続・強化し、実績拡大へ繋げていく。

建材事業は、新設住宅着工や人口減少といった事業環境からも、市場は縮小傾向にあるが、空き家対策や、当社が得意とする公共建築分野などへの商品展開を積極的に進め、事業領域の拡大に取り組んでいく。

従前から M&A は根幹の事業を拡大する施策のひとつとして活動は継続しているが、まだ成功には至っていない。各事業会社においても周辺事業への領域拡大に向け M&A を検討している。

Q2. 今期予想では化学品事業の減益要因として「販売単価の低下」を挙げられているが、詳細について説明してほしい。

A. 前期では、有機化成品が大きく伸長し、主力の北米を中心とする米国市場への販売増加の影響が大きかった。コロナ禍における衛生意識の高まりや、巣ごもりによる家庭用プールでの需要の高まり、特殊要因も重なったことで、需給バランスがタイトとなり計画を大きく上回った。今期は需給バランスの緩みや為替の影響（前期と比較し円高）により、販売単価の低下を想定していることから減益を見込んでいる。

Q3. 長期ビジョン「Challenge 1000」は計画通りの進捗とのことだが、1年前と比較し事業環境の変化が著しい。各部門の販売手法や前提条件、想定の変化について伺いたい。

A. 全般的な景況感の見方は様々だが、当社の事業環境への影響が大きいのは自動車関連である。タイヤの原料である不溶性硫黄やエレクトロニクス分野のファインケミカルにおいて、影響が発生する。これらは中長期的な視点では伸長していく想定だが、今期も半導体不足や部品調達難による自動車の生産調整による影響を受けるものと見込んでいる。

また、前期は約15億円の原料高の影響があったが、化学品・建材共に原材料費が高止まりしており、今期も原料価格の高騰が続くと想定している。前期は各事業において比較的順調に価格転嫁ができたが、引き続き対応を継続する必要がある。

化学品事業は、今後、有機化成品は需給ひっ迫が解消方向となり、販売単価の低下が見込まれるため、BtoC向け商品の投入や新しい事業領域へ向けた取り組みへのチャレンジが必要である。ファインケミカルでは半導体・エレクトロニクス市場の先行きが不透明で懸念材料はあるものの、新規開発品の評価・採用に繋がる活動を継続・強化していく。建材事業は、昨年4月に続いて今年の1月より価格改定を行ったが、資材価格上昇により利益は横ばいと想定している。足元に限らず中長期的な見方をして事業を進めていきたい。

Q4. ファインケミカルの「STAGE 2」の売上高目標120億円に向けて、売上を牽引する製品は何か。また、売上目標120億円の達成は可能か。

A. ファインケミカルは、これまでの世の中にはなかったような性能を引き出す材料を開発することが重要である。今後の高周波や5G（第5世代移動通信システム）、また、基板の高密度化への対応が必要となることが予測されることから、GliCAPが非常に有効な成長製品であると考えている。

GliCAPは、プリント配線板の銅の回路と樹脂の密着性向上剤であり、新しい処理システムである。従来は銅を粗化して樹脂との密着性を確保していたが、粗化を施すと銅の表面が荒れるため、電気信号の損失が発生するという課題があった。また、微細配線になると、粗化により配線がやせ細るという課題があったが、GliCAPは、銅の表面を粗化せず密着性を確保できる。現在、GliCAPは2つの用途で評価されている。まず、サーバー基板用途では基地局やデータセンターなどで活用される基板であり、複数のメーカーで採用されている。次に、半導体チップとプリント配線板をつなぐ回路基板である半導体パッケージ基板用途では、実用化に向けた検討を顧客と進めている状況である。

機能材料は、大きく分けて半導体プロセス材料と低誘電材料がある。半導体プロセス材料は、次世代の半導体の回路を形成するためのレジスト材料に使用される。現在、複数の取引先と今後の量産化に向けて協議している。また、5GやBeyond 5Gに向けて低誘電材料の評価が進んでいる。これまで、電気特性と難燃性や耐熱性を両立することが技術的に非常に難しかったが、当社は両立した材料を開発し、各メーカーの評価が進んでいる。市場の反響を基に今後の更なる改良につなげていく。

Q5. 不溶性硫黄の生産調整や、販売回復を見込む時期は。

A. 直近の不溶性硫黄の販売量の下落については、輸出販売が大きく落ち込んだことによるものである。当社の輸出先は中国をはじめとするアジア圏にボリュームがあり、アジア圏のタイヤ生産が滞ったことが大きな落ち込みの要因の一つであるが、それは徐々に回復してきている。瞬間風速としての需要減退要因は解消されてきているという認識である。

Q6. 設備投資の来期以降の見通しは。

A. 長期ビジョン「Challenge 1000」（2020年度～2029年度）において、全体で500億円程度の投資を行う計画である。当社の事業規模からすると比較的大型投資が続いているが、「Challenge 1000」ではあえて投資を活発化しようという意図の下で実施している。したがって、「Challenge 1000」の残り7年もこの方向性を継続していく。

また、投資という観点では、徳島工場のTAP-4は生産だけでなく研究開発のためのパイロットプラントという側面も持っており、研究開発投資ともいえる。また、投資は設備だけにとどまらず、人的投資などにも目を向けようというのが「Challenge 1000」であり、それについてもより具体化していく考えである。

Q7. ネオクロール新プラントが稼働したが、新プラント稼働により、今期からフル生産、フル販売になるのか。

A. ネオクロールは非常に活発な荷動きが続いており、フル稼働でひっ迫した状態が続いている。当社の塩素化イソシアヌル酸はプールの殺菌剤として多く使用されているが、塩素化イソシアヌル酸には種類があり、競合他社と比較しても品質の優位性をもった製品を製造している。今後も当社の強みを活かして競争力を高めていくとともに、「WASHMANIA」をシリーズ化していくなどB to C分野を伸ばしていくことにより、フル生産は難しいことではないと考えている。

Q8. M&Aの方向性として建材事業では規模の拡大を意識していると思うが、どのように考えているか。

A. 当社は、大手のサッシや住宅機器を取り扱っているエクステリアメーカーとは異なる業態であるが、これが逆に付加価値を高めている。M&Aではボリュームの拡大という意味合いだけではなく、当社が不足している部分や不得意な部分を、時間をかけずに補強することや、新しい販売ルートの開拓といった営業面でのM&Aもあり得るものとして検討を行なっている。

以上