

2023年12月期 決算説明会

Investor Briefing
Shikoku Kasei HD Corp.
For FY 2023

2024年2月9日

四国化成ホールディングス株式会社
(東証プライム4099)

ただ今ご紹介いただきました、四国化成ホールディングスの渡邊でございます。
本日は、お忙しい中、当社グループの決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

1. 連結業績の概要

Consolidated Financial Results

2. 2024年12月期の通期見通し

Financial Forecast for the Fiscal Year Ending 2024

3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

Action to Implement Management that is Conscious of Cost of Capital and Stock Price

4. 当期ハイライト

Review of the Fiscal Year Ending 2024

5. 参考資料

Appendix

本日の内容はご覧のとおり、まずは決算発表時に補足説明資料として開示した内容に沿って2023年12月期の業績や当期の通期見通し、また資本コストや株価を意識した経営方針についてご説明します。その後に現在取り組みの最中にある長期ビジョン「Challenge 1000」の進捗についてご報告します。

1. 連結業績の概要

Consolidated Financial Results

それではまず、2023年12月期業績について、ご説明いたします。

前年同一期間比(1月～12月)で増収・減益

(百万円)
Million yen

| | 前年比較※ CY2022 1月～12月 | FY2023 累計 | 増減 Change ／ 増減率 Rate | 備考 Remarks |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|--|
| 売上高 Net Sales | 61,475 | 63,117 | +1,642 +2.7% | ・化学品事業は、下期の回復と円安影響で増収 ・建材事業は、住宅分野の市況悪化で減収 |
| 営業利益 Operating profit | 8,703 | 8,019 | ▲684 ▲7.9% | ・原材料費や労務費、償却費などのコスト増で減益 |
| 経常利益 Ordinary profit | 9,840 | 9,280 | ▲560 ▲5.7% | ・為替差益 549 (YoY▲34) |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 Profit attributable to owners of parent | 7,081 | 7,853 | +772 +10.9% | ・投資有価証券売却益・損 2,071 (YoY+1,203) ・減損損失 ▲41 (YoY+795) |
| 為替レート (PL換算用) Exchange rate | 1USD 130円 1EUR 135円 1RMB 19.4円 | 1USD 140円 1EUR 148円 1RMB 19.8円 | 売上高+18億円 営業利益+7億円 | ・前年比増減に含まれるPL円換算時の影響額(化・建計) 外貨建取引における換算レート変動の影響のみを抽出しております。円貨建取引においても実質的に為替レートの変動に影響を受ける取引は多くありますが、含まれておりません。 |

※当社は、前事業年度より事業年度の末日を3月31日から12月31日に変更しており、前期比較にあたっては、2022年1月から2022年12月までの12カ月間を「前年同一期間」として算出した参考数値と比較しております。 4

当社は、当決算期より12月決算に変更しておりますが、前年比較にあたっては、2022年1月から2022年12月までの12カ月間を「前年同一期間」として算出した参考数値と比較しております。

2023年12月期の連結業績ですが、売上高は、前年比2.7%増収の631億17百万円、営業利益は7.9%減益の80億19百万円、経常利益は5.7%減益の92億80百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、10.9%増益の78億53百万円となりました。

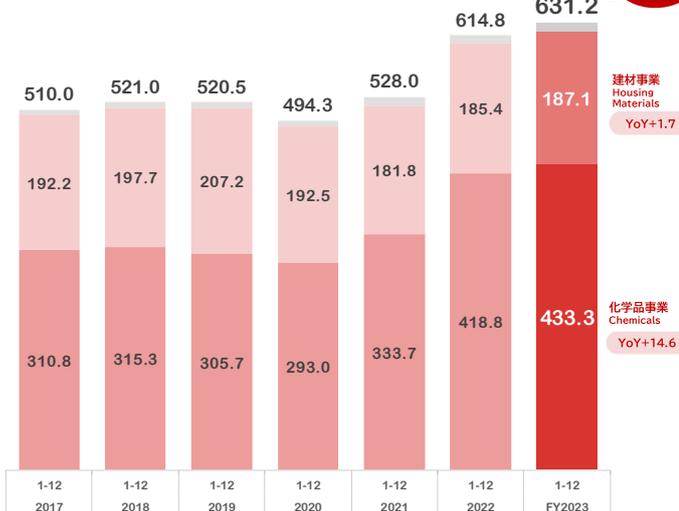
売上高及び営業利益については後程セグメント別に詳細にご説明いたしますが、為替レートの円安が進行し、前期比で約10円の円安となったことで、損益へのインパクトは、売上高で18億円、営業利益では7億円程度のプラス要因となりました。

売上高と営業利益の推移(通期累計)

Trends in Net sales and Operating profit (YTD)

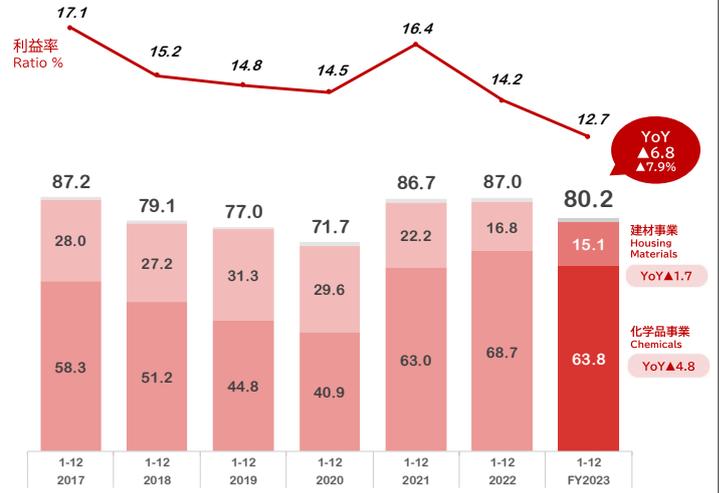
売上高は化学品(+14.6)、建材(+1.7)ともに増収を達成し、全社で増収(計+16.4)
 営業利益は利益率が低下し、化学品(▲4.8)、建材(▲1.7)ともに減益で、全社で減益(計▲6.8)

売上高
Net sales



営業利益
Operating profit

(億円)
100Million yen



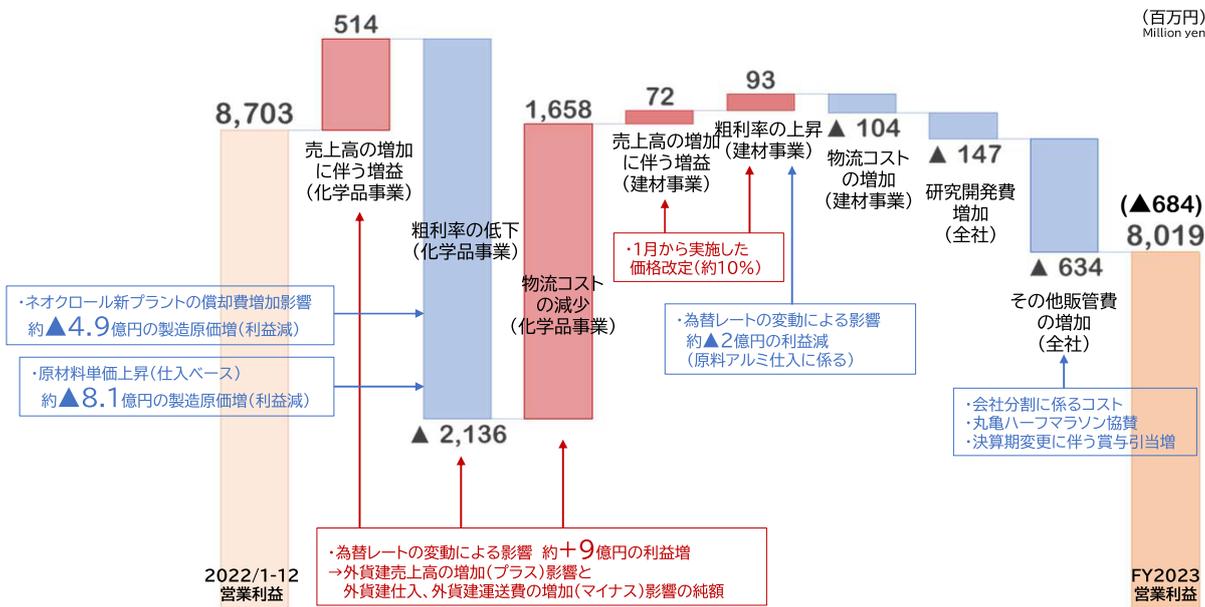
※前年度以前の実績は当年度と同一期間(1月~12月)で再集計しております。
 ※当期より、経営体制の変更に伴い、従来、各セグメントに配分していなかった全社費用を、合理的な基準に基づき各セグメントに配分しております。なお、前年度以前の実績も、変更後の測定方法に修正して比較しています。

セグメント別に見ていきます。

左の売上高です。化学品事業は、無機化成品、有機化成品、ファインケミカルの全てで前期を上回り、14億円増収の433億円となりました。建材事業は、本年1月より価格改定を実施し、コスト増の価格転嫁に努めた結果、1億70百万円増収の187億円となりました。

次に右の営業利益です。化学品事業は4億80百万円減益の63億円、建材事業は、1億70百万円減益の15億円となりました。営業利益については変動要因を次のカットで説明いたします。

コスト上昇(原材料費や償却費)や販売単価下落により採算性が低下するが、販売増、為替レートの円安と輸出物流コストの正常化によるプラス影響で一部相殺された。



営業利益の対前年変動要因を図示しています。

化学品事業では、当社で最も収益性の高いファインケミカルの電子材料の販売停滞や不溶性硫黄の中国市場での販売価格の低下、また各種原材料の高騰などにより粗利率が低下しました。この影響が約21億円の減益要因としておりますが、ここには為替円安による9億円のプラス要因と、当期稼働を開始したネオクロール新プラントの償却負担増による4億90百万円のマイナス影響が含まれています。足元の4Qではマイナス影響はほぼなくなっており、来期以降は定率法償却で増益要因となります。

一方、輸出に伴う海上運賃コストが前期比で急落しております。これにより為替の円安による円建てコスト増を加味しても+16億円以上のプラス影響となり、粗利益の減少が相殺されました。

建材事業では1月より実施した価格改定に伴い売上高は増収、粗利益率も上昇しましたが、市況悪化に伴う需要減により販売数量面でやや伸びを欠き、10%の値上げ幅に比べると利益面では伸び悩みました。

また販管費では、建材事業ではコロナ後の対面による営業活動再開や各種展示会の開催等で営業経費が増加し、また一時的費用の増加もあり、トータルで減益の着地となりました。

売上高と営業利益の推移 (四半期対比)

Trends in Net sales and Operating profit (QTD)

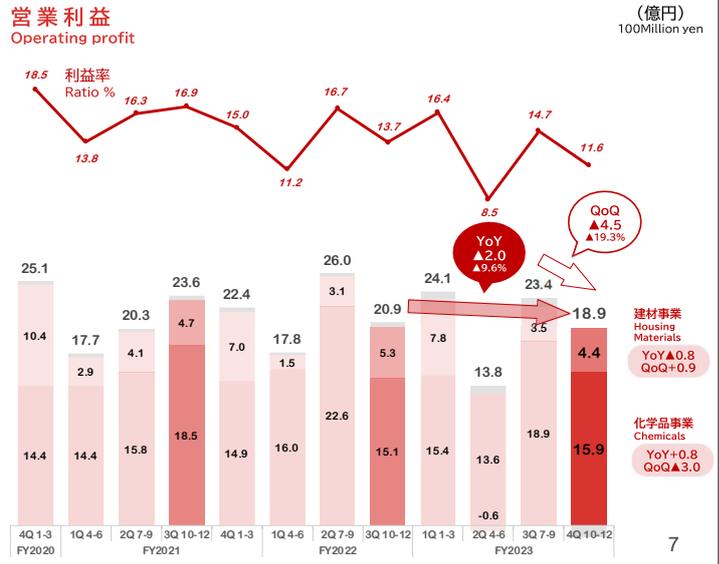
・全社でYoYで+10.6億円。化学品は前期低調の反動増と市況の底打ちで大幅増収を達成(+11.8)。建材は価格改定効果と市況悪化の物量減が相殺され微減(▲1.3)。
 ・QoQでは+4.2億円。化学品は有機の季節要因などで減収(▲0.4)。建材は、荷動きの水準は低調だが物件系需要の季節性の増加等で増収(+4.5)。

・全社でYoYで▲2.0億円の減益。化学品は販売増や物流費低下等のプラス要因と、販売単価低下や原材料費増が相殺され微増(+0.8)。建材はコスト増で微減(▲0.8)。
 ・一方QoQでは▲4.5億円の減益。化学品は有機の販売減や利益率低下で減(▲3.0)、建材は物件需要回復(季節要因)で景観エクステリア比率が上昇し利益回復(+0.9)。

売上高
Net sales



営業利益
Operating profit



次は四半期ベースでの対比です。

左のグラフ、売上高からですが、YoYで10億60百万円の増収、QoQで4億20百万円の増収となりました。化学品事業は、YoYで11.8億円と大きくのばしましたが、この内訳は後程ご説明いたします。

一方、建材事業は、価格改定を実施したものの出荷が低調に推移し、YoYでは1億30百万円の減収となりました。

右のグラフに移り、営業利益ですが、全社ではYoYで2億円、QoQで4億50百万円の減益となりました。化学品、建材事業ともにコスト増により収益性がやや低下しました。

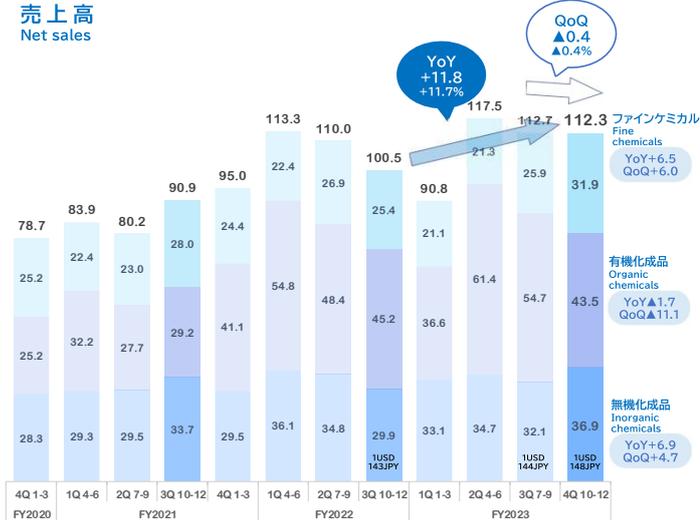
セグメント別の概況 化学品事業（四半期対比）

Operating results by segment : Chemicals (QTD)

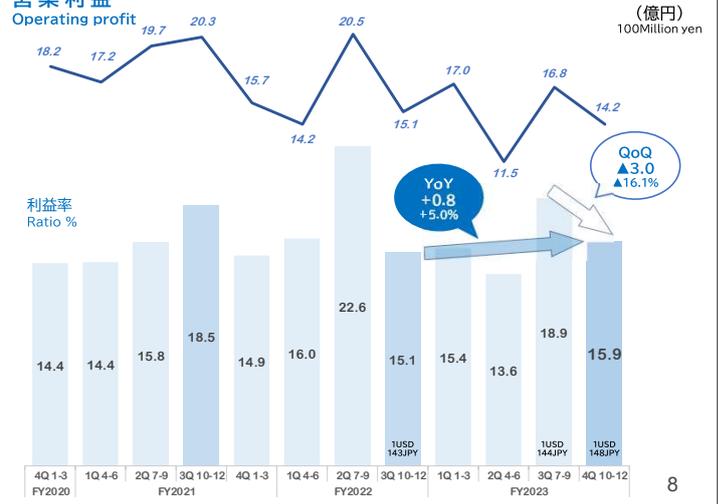
・無機化成品はYoY+6.9億円・QoQ+4.7億円で、底打ち、持ち直しの傾向。
 ・不溶性硫黄が中国市場で円安の恩恵で価格競争力が回復し受注増。北米への拡販も進捗。
 ・有機化成品(ネオクロール)はYoY▲1.7億円・QoQ▲11.1億円と、低調に推移。
 ・北米市場の競合他社の供給起因の特需は終了し、需要が飽和し在庫調整・買い控えが続く。
 ・ファインケミカルはYoY+6.5億円・QoQ+6.0億円と回復傾向が鮮明になる。
 ・市況は、イミダゾール類(電子分野)の荷動きが回復した一方、電子化学材料(タフエース)は横ばい。
 ・新規分野の樹脂改質剤は在庫調整終了で上向き、半導体プロセス材料も試作需要が継続拡大。
 ・為替の影響は、YoYで+2億円(143→148)、QoQでも+2億円(144→148)程度。

・YoYで+0.8億円増益。為替の円安で+1億円程度の利益増影響。
 ・販売面では不溶性硫黄やファインケミカル中心に伸長したものの、不溶性硫黄やネオクロールの輸出販売単価は需給起因で低下し、やや収益性(利益率)が低下した。
 ・また、各種原材料費の高騰は有機分野中心に続いており、国内分は再度価格改定を打ち出す。
 ・なお、ネオクロール新プラント償却費負担は、4Q単体では増加影響僅少(来期は定率法で漸減)。
 ・QoQでは▲3.0億円減益。有機化成品(ネオクロール)の販売が、季節要因と市況要因の双方で減少したことによる。

売上高
Net sales



営業利益
Operating profit



サブセグメント別の詳細について、まずは化学品事業から説明いたします。左の売上高のグラフをご覧ください。

無機化成品は、YoYでは6億90百万円増、QoQで4億70百万円増となりました。不溶性硫黄は、が中国市場で円安の恩恵で価格競争力が回復し受注増となりました。北米への拡販も進捗しつつあります。

有機化成品はYoY▲1億70百万円減、QoQで▲11億1百万円減と、低調に推移しました。北米市場で一時的需給バランスの乱れが正常化し、在庫調整・買い控えが続いています。

ファインケミカルはYoYで6億50百万円増・QoQで6億円増と回復傾向が鮮明になっております。特にイミダゾール類の荷動きが回復しましたが、電子化学材料は横ばいで推移し、当期2024年度の回復本格化を見込んでいます。また新規分野では、樹脂改質剤は在庫調整終了で上向き、半導体プロセス材料も試作需要が継続拡大しております。

次に、右の営業利益は、化学品事業全体でYoYで80百万円増、QoQで3億円減となりました。有機化成品で、需給バランスの正常化により、販売量が減少し、また10月以降の新プールシーズンの販売単価が低下したことによるものです。

セグメント別の概況 建材事業（四半期対比）

Operating results by segment : Housing Materials (QTD)

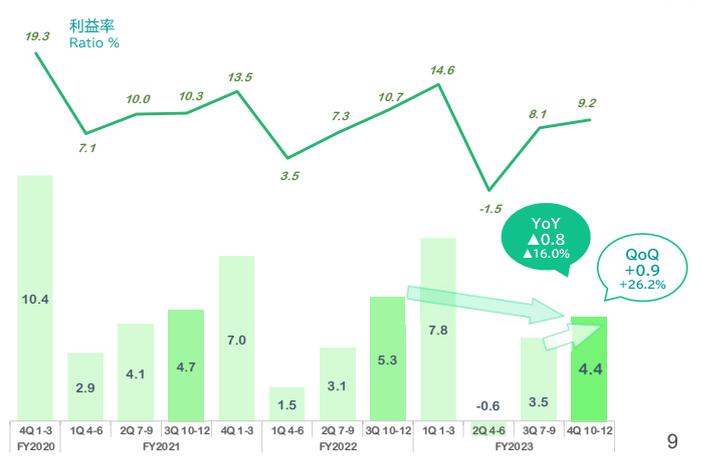
・建材事業全体で、YoYで▲1.3億円、▲2.6%の減収となった。住宅着工(戸建)の不振で、壁材や住宅エクステリアの販売が低調だった。
 ・壁材はYoY▲0.3億円、QoQ+0.1億円と低い水準で推移している。
 ・エクステリアはYoYで▲0.9の減収。価格改定効果(10%)が物量減少で相殺された。
 ・住宅分野が下回る一方、景観分野は需要回復傾向で前期を上回った。
 ・なおQoQでは+4.5億円の増収は、季節要因として例年4-6月を底にした景観エクステリアの物件需要自然増部分が含まれる。

・建材事業全体で、YoYで▲0.8億円の減益となる。
 ・エクステリアは、2度の価格改定を経て収益性が回復したが、景観エクステリアを中心に物量面の落ち込みを補うまでには至らなかった。人件費増や、営業活動の本格化による営業経費増、販売低調による生産工場の収益性低下等のコスト増要因となる。
 ・原料価格は、アルミ地金はじめ高値で安定を続けており、価格改定による採算性の向上は限定的。
 ・QoQでは、季節要因で収益性の高い景観エクステリア比率増で+0.9の増益となった。

売上高
Net sales

営業利益
Operating profit

(億円)
100Million yen



続いて、建材事業です。

売上高は、YoYで1億30百万円減、QoQでは4億50百万円増となりました。戸建の住宅着工の不振で、壁材や住宅エクステリアの販売が低調でしたが、景観分野はやや回復傾向にあり、前期を上回りました。

営業利益では、YoYで8百万円減となりました。収益性の高い景観エクステリアの復調は利益増となりましたが、営業活動の本格的な再開に伴う販管費増や、生産量の減少に伴う生産工場の収益性低下等により微減となりました。

2. 2024年12月期の通期見通し

Financial Forecast for the Fiscal Year Ending 2024

以上が2023年12月期連結業績の概要となります。続きまして、2024年12月期の連結業績予想についてご説明いたします。

| | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 増減 Change / 増減率 Rate | 備考 Remark |
|---|--------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|---|
| 売上高 Net sales | 63,117 (化学品)43,332 (建材)18,712 | 64,000 (化学品)43,500 (建材)19,500 | +883 +1.4% | ・化学品事業は、不溶性硫黄の拡販や、ファインの市況回復を見込み、増収。 ・建材事業も住宅市場の回復を見込み、増収。 |
| 営業利益 Operating profit | 8,019 (化学品)6,381 (建材)1,508 | 7,800 (化学品)6,300 (建材)1,300 | ▲219 ▲2.7% | ・化学品事業は、販売単価の低下や固定費増(工場修繕費等)で横ばい。 ・建材事業は、各種営業施策の展開で固定費が増加し、減益。 |
| 経常利益 Ordinary profit | 9,280 | 8,200 | ▲1,080 ▲11.6% | ・前期為替差益による増益効果の剥落によりマイナス幅拡大(前期為替差益+549) |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 Profit attributable to owners of parent | 7,853 | 5,500 | ▲2,353 ▲30.0% | ・前期投資有価証券売却益による増益効果の剥落によりマイナス幅拡大(前期売却益+2,088) |
| 為替レート (PL換算用) Exchange rate | 1USD 140円 1EUR 148円 1RMB 19.8円 | 1USD 140円 1EUR 150円 1RMB 19.0円 | | ・為替レート1円/USDの変動に対し、売上高で約1.8億円、営業利益で0.7億円程度の影響。 |



まず、連結売上高は、1.4%増収の640億円としました。化学品事業は、不溶性硫黄の北米向けの拡大や、市況が底入れしつつあるファインケミカルの拡大を見込み増収、建材事業も住宅市場の回復を見込み、増収です。

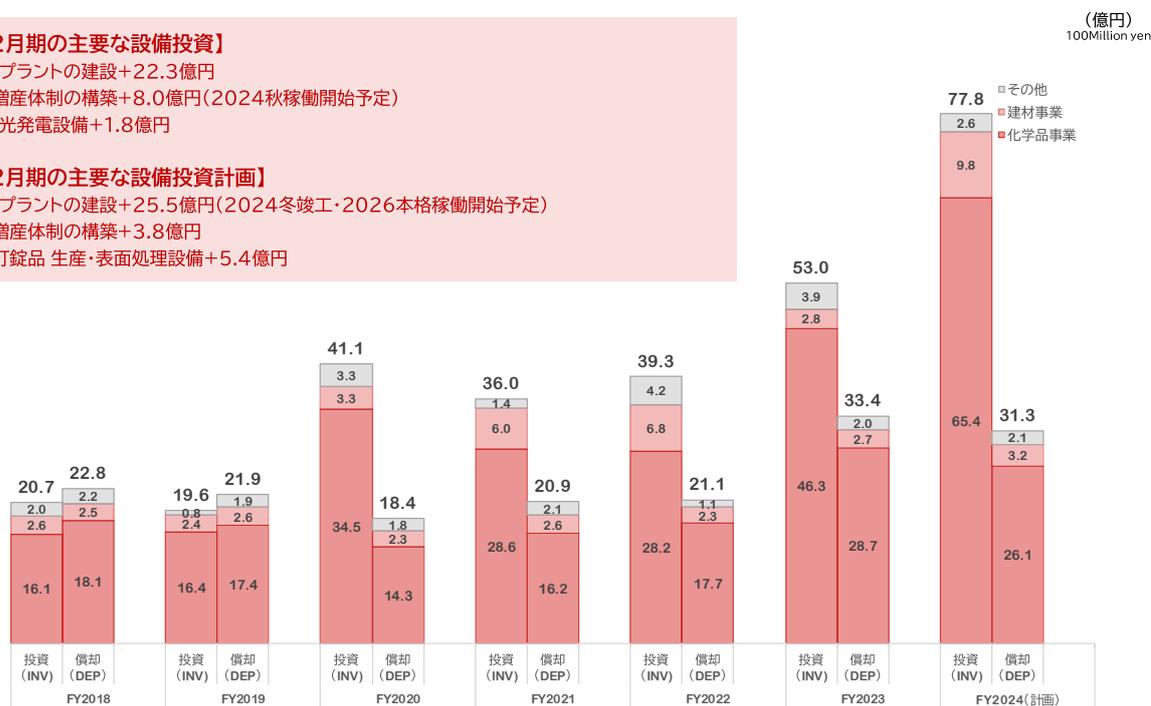
営業利益は、2.7%減益の78億円としました。化学品事業では、販売単価の低下や修繕費や労務費等を含む固定費の増加を見込み、微減益、建材事業も販管費の増加を見込み、減益としています。

経常利益は11.6%減益の82億円です。前期計上された為替差益の増益効果が剥落し、減益幅が拡大します。

また当期純利益も、30%減益の55億円ですが、同様に前期計上された投資有価証券売却益の増益効果の剥落によるものです。

【2023年12月期の主要な設備投資】
 ・不溶性硫黄新プラントの建設+22.3億円
 ・ネオクロール増産体制の構築+8.0億円(2024秋稼働開始予定)
 ・丸亀工場太陽光発電設備+1.8億円

【2024年12月期の主要な設備投資計画】
 ・不溶性硫黄新プラントの建設+25.5億円(2024冬竣工・2026本格稼働開始予定)
 ・ネオクロール増産体制の構築+3.8億円
 ・ネオクロール打錠品 生産・表面処理設備+5.4億円



続いて、設備投資計画および減価償却費です。
 2024年12月期の設備投資額は合わせて77億80百万円を予定しており、不溶性硫黄の新プラント建設やネオクロール増産体制の構築は予定通り進捗しており、当期にも記載の額が計上される予定となっています。一方減価償却費は、これらのプラントの本格稼働が2025年以降となることから2024年度は対前期でやや微減となります。



【株主還元方針】
 ・2030年に至る長期ビジョン「Challenge 1000」の期間中において「連結業績を基準として、配当性向30%・総還元性向50%」を目指します。

【2023年12月期の株主還元政策】
 ・1株当たり28円(中間14円・期末14円)としました。
 ・2023年6月と11月にToSTNeT-3で計32.2億円の自社株買いを行いました。配当(14.2億円)と合わせた総還元額は46.4億円、総還元性向は59.1%となりました。

【2024年12月期の株主還元政策(予想)】
 ・1株当たり28円(中間14円・期末14円)を維持する計画です。
 ・また、株主還元方針を前提に機動的に自社株取得を行い、余剰資本や政策保有株式の圧縮を進め、株式価値の向上に努めてまいります。

次に、配当及び株主還元についてです。2023年12月期は年間配当28円で配当性向18.4%となりますが、前期は32億円を超える自社株取得を行い、総還元性向は59.1%となりました。自社株買いについては、5年間で104億円を投じ、約800万株を取得しましたが、平均買付単価は1,300円程度で、現在の株価水準を勘案すると現株主の皆様大きくプラスの取引となりました。

2024年度の配当予想は前期と同額の28円としております。一方で、当社はコーポレートガバナンス改革の最重要課題として株式持合関係解消を位置付けており、解消に伴う自社株取得が続くものと考えております。また今後、持合解消に目途がつき次第、配当での還元にも力を入れていきたいと考えております。

3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

Action to Implement Management that is Conscious of Cost of Capital and Stock Price

続きまして、資本コストや株価を意識した経営の対応方針についてご説明いたします。当社株価は足元でPBR1倍をようやく上回る水準となりましたが、当社の潜在的な可能性から見ると資本市場からの評価が依然として低い水準に留まっていると認識しています。

現状認識と当面の対応方針

Analysis of current situation and Policies for the present

現状でも事業ROICは十分に高いことから、余剰資本を圧縮すれば株主資本コストを上回るROE水準は達成可能。現在の方向性をより加速し、各種資本政策を検討、実施する。

【将来獲得収益(FCF)】

(株主還元)
当期純利益の50%を目標として、機動的に実施

(内部留保)
リスク資金として成長投資と人的資本投資を最優先

【将来純資産】

攻めの成長戦略と資本効率性を両立させるバランスシートマネジメントにより、常時株主資本コストを上回るROE水準を維持する。

あわせて収益性以外の観点から株式価値の魅力を高める資本政策(流動性向上、優待)や社員、経営者より株式価値を意識するインセンティブプランを検討。

連結貸借対照表(2023/12/31現在)

【金融資産】

現預金
有価証券(短期債券)
投資有価証券(長期債券)
投資有価証券(政策保有株)

約698億円
(期初比+86億円)

【余剰資本】

(リスクバッファ保持方針)
年間売上高の1/3を保持する

(配分可能資金)
余剰資本からリスクバッファを除いた額は削減検討資本として扱い、喫緊の資金需要が無い場合は株主還元を検討。
特に政策保有株式については優先的に削減を検討するが、持合先との事業シナジーの創出にも努める。

【全社グループ投下資本】

(対比すべき利益指標)
税引後(営業利益+金融収益)
→全社ROIC

(ROIC目標)
ROICのハードルレートはWACCとするが、WACCはレバレッジの活用によって株主資本コストから引き下げ6%以下を目指す。

(現状)
事業、事業ROICと全社ROICに乖離があるが、利回りの小さい余剰資本によって投下資本全体の利回りが低下している。
余剰資本を適切な額まで圧縮することにより全社ROICの利回り向上を目指す。

約1,090億円
(期初比+71億円)
ROIC5.8%

【簿価純資産】

(対比すべき利益指標)
当期純利益→ROE

(想定株主資本コスト)
6~8%

(ROE目標)
最低限株主資本コストを上回るためにも短期的には8%をハードルレートとし、将来的には資本の圧縮により10%超を目指す

約861億円
(期初比+48億円)
ROE9.4%

【有利子負債】

(レバレッジ基本方針)
低コスト資金として、格付を維持できる範囲で積極的に活用
・D/ELレシオ 30%程度を目安とする

約222億円
(期初比+20億円)

【FY2023の財務・CF総括】

- ・利益面では政策保有株式の売却による特別利益の計上で当期純利益が一時的に増加し78億円、ROE9.4%と高い水準となった。
- ・分配面では、配当・自己株式取得合計で▲4.6億円を実施した。
- 以上の結果、株主資本は32億円増加した(包括利益を合わせて純資産は48億円増加した。)
- ・有利子負債は追加で約20億円調達した。
- グループ投下資本全体で71億円増加した。
- ・この増加資本を設備投資に▲53億円(※償却+33億円)投下したが、金融資産は698億円、前期から86億円増加した。
- ・上場株式の評価増(約40億円)と決算期変更に伴う未払法人税増(約25億円)による一時的増加が最大の要因。
- 資産・資本圧縮施策について検討を加速する。

【事業用諸資産】

営業債権
棚卸資産
有形/無形固定資産

化学品事業 約431億円
建材事業 約144億円
計 約611億円

【事業投下資本】

(対比すべき利益指標)
事業別税引後営業利益
→事業別ROIC
化学品事業
約301億円(期初比+15億円)
ROIC15.2%
建材事業
約81億円(期初比▲14億円)
ROIC12.0%
計 約392億円

【事業用諸負債】

営業債務
労働債務・引当金

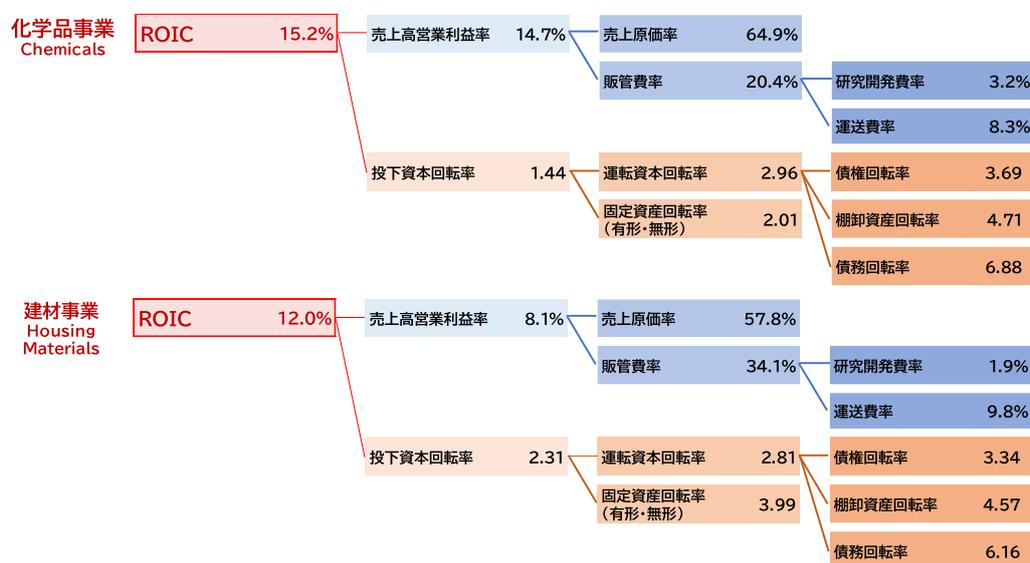
2023年12月末のバランスシートは掲載の通り、事業に投下している資本は約392億円で、各事業の税引後営業利益から計算した事業別ROICは化学品事業が15.2%、建材事業が12%となりました。この内訳については後程ROICツリーで確認します。

一方金融資産とそれを支える余剰資本は698億円に達していることから、全社ROICは5.8%に低下しており、これはWACC対比で満足できる水準ではありません。一方前期は多額の投資有価証券売却益が発生し、当期純利益ベースのROEは9.4%と高水準となったものの、一時的要因を除いた実力ベースでは現状8%程度であり、Challenge1000の目標値である10%に対し大きなギャップを認識しています。とはいえ各事業のROICからみて、現有事業構成においても余剰資本圧縮により達成可能な水準という認識はこれまでと変わりません。

青色の部分で2023年度の総括を行っています。2023年度の当期純利益は78億円と高い水準とでしたが、株主還元で46億円を分配したことで、株主資本は32億円増加しました。包括利益や借入金による調達を含めて全社グループ投下資本は71億円増加しました。続いて事業投下資本については、減価償却費を上回る設備投資を実施したものの、全体で大きな増減はありませんでした。一方、金融資産は前期から86億円増加しましたが、このうち上場株式の時価上昇による部分と、決算期変更に伴う未払法人税の増加という一時的要因が多くを占めています。

いずれにしても、現在Challenge1000の点検作業を実施しており、その中で期間中の資金需要についても精査しており、需要額を超過する部分の資本圧縮計画、キャピタルアロケーション戦略を改めて提示したいと考えています。

化学品、建材両事業ともに、
ニッチな事業領域や研究開発力に起因する高付加価値＝低原価率・高ROSと、
生産設備の投資負担が小さいことから高い資本回転率を維持している。



このカット以降は決算補足説明資料には掲載していない内容となります。

化学品、建材両事業のROICツリーを示しました。両事業の特色は、一つは高い営業利益率です。

化学品事業では、ファインケミカル分野の収益性の高さが際立っており、同分野の比重が高まるほど利益率は高まります。この収益性は研究開発力に依存しておりますが、現在の研究開発費の水準は、売上高研究開発費率の統計データなどを見ても必ずしも高い水準ではなく、今後さらに支出、投資を惜しまず経営資源を集中してまいります。

建材事業の営業利益率も、同業種業界では高い水準にありますが、これは当社が強みを持つ景観エクステリアの収益性の高さに起因しています。

また投下資本回転率についても、両事業とも高い水準となっておりますが、特に建材事業は固定資産投資の小ささが特色です。当社はアルミ型材を競合他社から購入していますが、大規模なアルミ押出設備を持たず、小回りの利く生産設備となっております。これが資本回転率を向上させ、かつ生産現場の機動性の高さが景観エクステリアの強みである特注対応力を支えています。

今後も各指標をKPIとして継続的に計測し、株主の皆様と共有してまいります。

4. 当期 ハイライト

Review of the Fiscal Year Ending 2023

最後に長期ビジョン「Challenge 1000」に対する前期の主な活動内容についてご説明いたします。

Challenge 1000 財務目標と進捗状況

Progress of 'Challenge 1000'

2030年にありたい姿

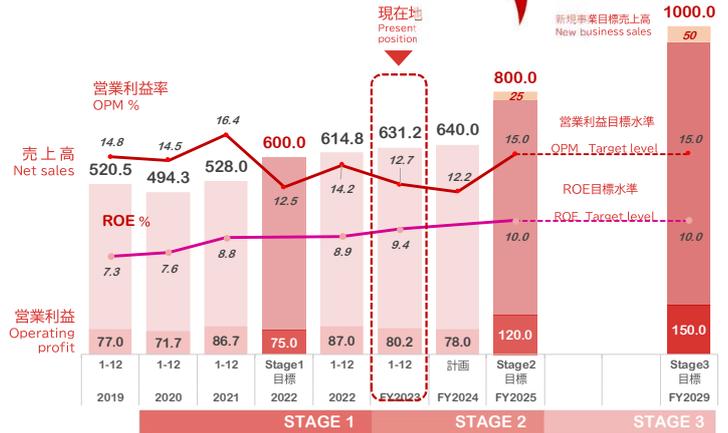
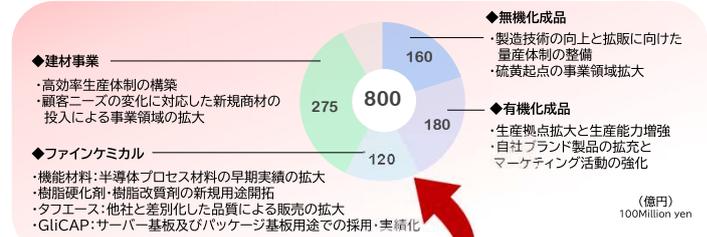
独創力で、“一步先行く提案”型企業へ
 独創的なアイデアで社会課題を解決し、世界をリードする

財務目標 売上高**1,000億円** 営業利益**150億円** ROE**10%**

戦略の柱 事業変革方針 全社変革方針 積極投資 SDGsの達成

四方よし 顧客 従業員 株主 社会

| | 「STAGE 2」 最終目標 (FY2023~ FY2025) | FY2023 実績 | 「STAGE 2」 最終目標に対する 進捗率 |
|--------------------------|--|--------------|------------------------------|
| 売上高 Net sales | 80,000 | 63,117 | 78.9% |
| 営業利益 Operating profit | 12,000 | 8,019 | 66.8% |
| ROE | 10% | 9.4% | — |



※グラフの表示は、前年度以前の実績を2023年度と同一期間(1月~12月)に調整しております。

長期ビジョン「Challenge 1000」は、グループ全体および各事業において2030年にありたい姿を描き、そこに至る施策を時系列でスケジュールしていくバックキャスト型の長期経営計画で、前期より「STAGE 2」がスタートいたしました。
 「STAGE 2」最終財務目標に対する現在の進捗はカットに記載の通りですが、前期の取り組み内容について簡単に紹介いたします。

各事業の施策進捗状況

Progress and Outlook

無機化成品
Inorganic chemicals



- ・不溶性硫黄新工場の建設状況は順調に進捗。12月完成予定
→製法変更(改善)に伴いメーカー承認作業が発生することから本格的な連続運転、収益貢献はFY2026より。
- ・二硫化炭素事業は、副生物の硫化水素の外販を開始。
→高品質の当社品の需要高く、3億円の販売目標
→硫黄を起点とした新規事業の探索続く



有機化成品
Organic chemicals



- ・ネオクロール設備増強投資は当期中に完成予定。
→FY2025より本格的な3系列運転による利益貢献開始。
- ・打錠設備への投資を継続、国内最大の固形塩素剤供給メーカーに。
→コンセプトから梱包まで一気通貫に請け負う国内唯一のODM生産に加え、独自の基盤技術を活用した新規BtoC製品(WASHMANIAシリーズ)の開発も進行中。
- ・クラレ社よりバラスト水管理システム「マイクロフェード®」事業譲受。
→システム販売による薬剤市場拡大に挑戦。



ファインケミカル
Fine chemicals



- ・機能材料事業では、樹脂改質剤と半導体プロセス材料の領域で成長続く。
→樹脂改質剤は、現在主力のTS-Gの成長に加え、低誘電材料やバイオマス材料分野での新規化合物のユーザー評価が進みつつある。
また、生産体制構築のため、増田化学工業(株)を子会社化。
→半導体プロセス材料は、半導体製造プロセスの世代進化に伴い次世代、次々世代用の高機能膜(BARC-レジスト)分野で候補化合物の評価が複数進む。
- ・電子化学材料は、GliCAPの販売がFY2025で前期比2倍超の成長見込む。
→サーバー基板領域では、製造ラインにて採用され実績化開始
→半導体パッケージ領域では、次世代GPU向けの製造試験が最終段階



まず無機化成品は、不溶性硫黄新工場の建設状況は順調に進捗しており、当期12月完成予定です。製品の品質は向上する予定ですが、製法の変更に伴いメーカー承認作業が発生することから本格的な連続運転、収益貢献は2026年度と想定しています。また二硫化炭素事業では副生物の硫化水素の外販を開始しました。高品質の当社品の需要高く、3億円の販売目標を達成できる見通しです。硫化水素以外にも、硫黄を起点としたさまざまな関連物質から新規事業の探索を続けています。

続いて有機化成品です。ネオクロール設備増強投資は当期中に完成予定となっており、2025年度より本格的な3系列運転による利益貢献が開始される予定です。またネオクロール原体の生産設備だけでなく、様々な加工設備への投資を継続しており、国内最大の固形塩素剤供給メーカーに変換しつつあります。特に家庭の水回り、いわゆるサニタリー分野で用いられる塩素剤の多くは当社が供給していますが、コンセプトから梱包まで一気通貫に請け負うODM生産を当社独自の強みとして、現在も多くの開発案件が動いています。これに加えて独自の基盤技術を活用した新規BtoC製品の開発も進行中で、ウォッシュマニアシリーズのラインアップを拡充していきます。また、今回クラレ社よりバラスト水管理システム「マイクロフェード®」事業を譲受し、システム販売に挑戦します。同事業は新規受注を停止していましたが、当社が譲受後、受注活動を再開し、既にいくつかの引き合いを頂いております。今後具体的な収益貢献に繋がるよう注力してまいります。

最後にファインケミカルです。機能材料では、樹脂改質剤と半導体プロセス材料で成長が続いています。樹脂改質剤は、現在主力銘柄のグリコールウリル誘導体の成長に加え、低誘電材料やバイオマス材料分野での新規化合物のユーザー評価が進みつつあります。また、生産体制構築のため、増田化学工業(株)を子会社化いたしました。半導体プロセス材料は、半導体製造プロセスの世代進化に伴い次世代、次々世代用の高機能膜分野で候補化合物の評価が複数進んでおり、現在の試作需要から本採用により需要が急速に立ち上がる可能性を秘めています。電子化学材料は、GliCAPが、サーバー基板領域で製造ラインに正式採用され実績化が開始し、2024年度は前期比2倍超の成長見込んでいます。また半導体パッケージ領域では次世代GPUの製造試験が進んでおり、現在採用に向けユーザーと最終のすり合わせ作業を行っています。以上が化学品事業の取り組みとなります。

各事業の施策進捗状況

Progress and Outlook

建材事業
Housing materials



- ・「大阪モーターショー」にて特徴商品マイポート7を出展。
- ・公式Pinterest(ピンタレスト)の運用開始
- ・組織改編し、海外営業部と特販営業部を新設。
→壁材の空間提案、エクステリアの海外販売を強化。
- ・エクステリアの樹脂部品の安定供給、BCP対策として菱和化成工業(株)を子会社化。



働く環境整備宣言

【快適な職場環境への投資】

- ・丸亀工場厚生棟の建設
- ・丸亀市社宅の更新(新築)
- ・R&Dセンター新棟建設、基本計画立案中(FY2027目標)
- ・徳島工場事務所棟の建替え検討開始

【事業拠点の整備】

- ・化学品事業の東日本営業拠点(支社)を幕張から中央区日本橋に移転(2024/5)
- ・R&Dセンターサテライトラボをかながわサイエンスパークに開設
- ・建材事業の営業拠点増設(東京・神奈川・東関東・岡山)
- ・中国現地法人(四国化成(上海)貿易有限公司)の移転、機能強化



サテライトラボ
かながわサイエンスパーク



丸亀工場厚生棟



新中国拠点(兆豊世貿大廈)



丸亀新社宅



新東京支社
日本橋一丁目三井ビルディング

Challenge1000は折り返しの5年目。

一旦各事業の現状とありたい姿のギャップを確認し、戦略の妥当性を再考する「総点検作業」を実施中。

次に建材事業については、近年売上はやや低調に推移していますが、この度の組織改編により、海外営業部と特販営業部を新設いたしました。壁材の空間提案、エクステリアの海外販売を強化し、成熟した既存市場から脱却し、成長機会を探ってまいります。

そしてページ中ほどに記載の働く環境整備宣言です。これまで直接の収益貢献に繋がらない労働環境に対する支出、投資が後回しになっており、労働効率、安全性、従業員のモチベーション、採用活動など、様々な観点から会社の活力を徐々に低下させていたきらいがあると認識しています。そこで本宣言を全従業員に発出し、全社で検討を進めています。その中で化学品の営業拠点の東京移転をはじめ、いくつかの案件は既に実行済みですが、今後R&Dセンターの建替という大型プロジェクトが動きだします。これを成功させることが当社研究開発力の今後を左右する重要な試金石となると考えています。

最後に現在進行中の取り組みをお話します。現在Challenge1000は5年目、ちょうど折り返し地点となります。現在それぞれの事業ではStage2の事業計画に沿った取り組みがなされていますが、その進捗状況は濃淡様々です。また当社を取り巻く事業環境もコロナ感染拡大を挟み、大きく変化しています。よってここで一旦各事業の進捗を総点検し、STAGE 3に向けた戦略の再検討、ブラッシュアップが必要であるとの認識のもと、現在全社各事業で点検作業を行っています。

点検の結果については、中期的な業績ガイダンスや、業績と統合的なキャピタルアロケーション戦略を含めて、点検作業完了後速やかにお示しできればと考えています。

ご清聴ありがとうございました

以上で、私からの説明を終わります。引き続き、当社グループへのご理解、ご協力を賜りますよう、
よろしくお願い申し上げます。
ご清聴ありがとうございました。

免責事項

Disclaimer

- ◆本資料は、株主・投資家などの皆さまに当社の経営方針、計画、財務状況などの情報をご理解いただくことを目的としており、当社の株式の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。
- ◆本資料に掲載されている情報は細心の注意を払って掲載しておりますが、掲載された情報の内容が正確であるか、更新時期が適切かどうかなどについて一切保証するものではありません。また、掲載された情報またはその誤りなど、本資料に関連して生じた損害または障害などに関しては、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。
- ◆本資料に掲載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績などに関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいており、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は、さまざまな要因により、これら業績などに関する見通しとは大きく異なることがあります。
- ◆以上のことをご理解いただき、投資に関する決定をされる場合には、当社が発行する有価証券報告書などの資料をご覧ください。などとして、ご自身の判断で行われるようお願い致します。

お問い合わせ先
四国化成ホールディングス株式会社 経営企画室
TEL:0877-21-4119
<https://www.shikoku.co.jp>

四国化成ホールディングス株式会社

2023年12月期 決算説明会 質疑応答（2024年2月9日実施）

Q1. 昨年建材事業では 2 度価格改定を行っているが、価格改定により採算性は回復したのか。

A. 2 度価格改定を行ったが、販売数量が伴っていない。販売数量が物価高騰以前の水準まで戻れば、採算性は以前の水準まで回復すると考えている。

Q2. 建材の販売数量の減少について、コロナ禍で営業活動の仕方が変化したことによる影響なのか、物価高騰に伴い構造的に需要が減少しているものなのか、会社としての解釈を教えてください。

A. 住宅エクステリアは需要が減少していることが大きな要因であると考えている。景観エクステリアについては、需要自体はあるものの、工事の遅れや人手不足、残業規制等により工事が進みにくい事が根本的な要因と考えている。

Q3. 建材部門で新設した海外部門、特販部門の目指すところについて伺いたい。

A. 現在も欧州向けに少量ながら販売を行っている。しかしながらアジア圏等は未開拓である。伸びしろがある海外を強化し、大きな市場に活路を見出していく。特販部門は競合メーカーの中で先行している分野である。当社の強みである設計折込みにより特化した営業活動を行う。

Q4. ファインケミカルに関して、エポキシからその他樹脂系の改質剤へと開発を拡充しているのか。

A. 低誘電材料におけるエポキシ以外の樹脂系では難燃性、耐熱性が課題となる。難燃性、耐熱性を兼ね備えた低誘電材料の開発を進めている。

Q5. R&D センターの新棟について、建設予定地はどこを予定しているのか。

A. 香川県宇多津町にある現行 R&D センターの隣を予定している。

Q6. 各事業の ROIC について、現水準の認識、今後の改善方法について伺いたい。

A. 現水準は高い水準であると認識している。今後大型の設備投資が続くので、償却費負担増による ROS の低下が見込まれ、これを補うためには事業の成長、特に収益性の高いファインケミカルの成長が必要だと考える。資産回転率については、棚卸資産や営業債権の滞留に留意し不良資産を増やさないことで高回転を維持する。またホールディングスの観点からは、余剰資金の圧縮によって全社 ROIC の改善の余地はかなり残されていることは、補足説明資料で示した通りである。

Q7. 新年度のファインケミカルの見通しについて伺いたい。前年比どの程度伸びる予想か。

A. 昨年度後半から回復基調であり、今年度もその傾向が続く見通し。売上高は 8.6% 増加の 109 億円を見込んでいる。

Q8. 不溶性硫黄の今後数年の収益の見通しを伺いたい。

A. 新プラントは品質向上を目的とした投資である。今後も古いプラントをリプレースしていく想定であり、新プラントの稼働が収益性の改善に寄与するものと考えている。長らく日本に近い地域から輸出を進めてきたが、近年は北米向けに注力しており、新しいポジションを獲得することで収益拡大を狙う。

Q9. ファインケミカルの現状と将来の見込について伺いたい。

A. 世界シェアトップの製品を複数抱えており、製品自体は世代交代しているが、現状の地位を維持していく。サステナブルな原料・製法に対する要請も強まっており、対応を進めている。電子化学材料、機能材料共に昨年夏を底に回復基調。一方で、最先端の市場を狙っており、そういった分野は景気に左右されず一定の需要がある。そういった市場の要請に対応し試作需要から本格採用に繋げることで業績の拡大を図る。

Q10. グリキャップについて、GPU 用途ではどのように利用されているのか。

A. GPU 向けでは、半導体チップが載るパッケージ基板での採用が進んでいる。それら基板を作るメーカーが当社の顧客となる。

Q11. バラスト水について、規制が施行されてからの浸透具合はどの程度か。またクラレからのシステム買収による効果について伺いたい。

A. 現状、船舶への処理装置の搭載が遅れている。装置が搭載されていないと薬剤は売れず、当社の営業努力が及ばない事業となっていた。装置の販売に取り組んでいくことで、装置・薬剤共に販売拡大にチャレンジしたい。

Q12. 硫化水素の外販に踏み切った理由について伺いたい。

A. 硫化水素は二硫化炭素を製造した際の副生物である。競合が少なく、純度の高い硫化水素には一定の需要が見込める。また、硫化水素を使ったニーズが変化し増えてきており、ビジネスとして成り立つようになった。

以上