

# 2019年3月期 第2四半期決算説明会

長瀬産業株式会社  
2018年11月30日

(代表取締役社長 朝倉研二によるプレゼンテーション)

長瀬産業の朝倉でございます。

本日は、当第2四半期決算説明会に足をお運びいただきまして、

誠にありがとうございます。

私から決算概況・通期見通し・中期経営計画の進捗をご説明し、その後、

株式会社林原 代表取締役社長の安場から、林原の事業戦略についてお話をいたします。

よろしくお願いいたします。

## 本日のサマリー

### ■2019年3月期 第2四半期決算実績

- 売上・各利益ともに前期に引き続き伸長
- 製造・加工事業が伸長し、全社の成長を大きく牽引(不採算事業からの撤退も寄与)
- 中期経営計画「**ACE-2020**」のもと実行してきた施策が着実に利益貢献

### ■2019年3月期 通期見通し

- 米中貿易摩擦等、外部環境の不透明感もあり景況感に留意
- 期初に公表した見通しベースで順調に推移
- 不採算事業の収益改善が利益貢献

### ■中期経営計画「**ACE-2020**」の進捗

- 注力領域への投資を加速
- 中長期的な成長を見据え、育成領域への施策を着実に実行
- 中期経営計画「**ACE-2020**」のローリングを実施
- ガバナンス強化・中長期的な成長を目指し、海外地域統括機能の見直しを開始

## 目次

2019年3月期 第2四半期決算概況	P. 4
2019年3月期 通期業績見通し	P. 15
中期経営計画「 <b>ACE-2020</b> 」の進捗	P. 20
林原の事業戦略について	P. 24
(参考資料)セグメント別概況	P. 39

# 2019年3月期 第2四半期決算概況

# 連結損益計算書

- 売上高：基盤領域(機能素材・加工材料)を中心に好調に推移したことにより、全体として増収
- 営業利益：増収に加え、製造子会社における収益性の改善等により、増益

(単位：億円)

	17/09	18/09	増減額	前年同期比	通期見通し
売上高	3,875	4,044	+ 169	104%	8,280
売上総利益	502	529	+ 26	105%	1,073
<利益率>	13.0%	13.1%	+0.1%	—	13.0%
販売費及び一般管理費	376	394	+ 18	105%	818
営業利益	126	134	+ 8	107%	255
経常利益	138	139	+ 1	101%	275
親会社株主に帰属する 四半期純利益	87	103	+ 15	118%	186
US\$レート (期中平均)	@ 111.0	@ 110.3	@ 0.8 円高		@105
RMBレート (期中平均)	@ 16.4	@ 16.7	@ 0.3 円安		@ 16.5

【為替変動による18/09期実績 売上高および営業利益への影響額】  
売上高:約+14億円 営業利益:約+0.6億円

【1円変動当たり影響額】  
売上高 US\$: 約9億円 営業利益 US\$: 約0.4億円  
RMB: 約40億円 RMB: 約1.2億円

まず、連結損益計算書です。中央の「18/09」の数字をご覧ください。

売上高4,044億円、営業利益134億円、四半期純利益103億円です。

売上高が前年同期比104%、純利益が前年同期比118%となっており、  
ともに過去最高となりました。

全社的におおむね順調に推移していきまして、その結果の増収増益といえます。

また、私どもの製造子会社における収益性の改善が、この収益面で大きく寄与しています。

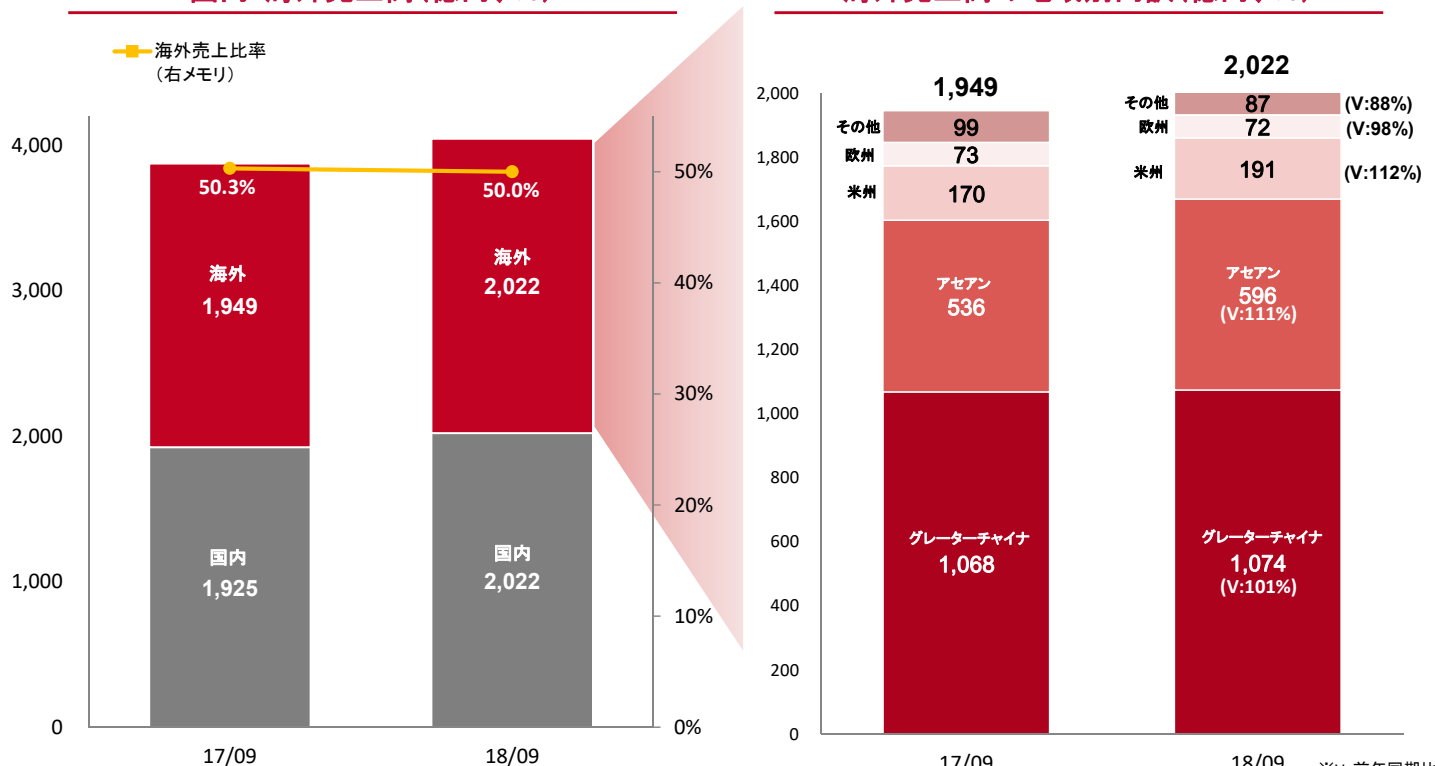
加えて、中期経営計画「ACE-2020」の施策の中で、新規ビジネスの獲得、不採算事業の見直し等を行っており、そのあたりが数字に表れ始めたと考えています。

# 地域(国内・海外)別売上高

■国内事業に加え、アセアンおよび米州を中心に海外事業が好調に推移(海外売上比率50.0%)

国内・海外売上高(億円、%)

海外売上高の地域別内訳(億円、%)



地域別の売上高です。アセアンおよび米州を中心に、海外事業が好調に伸長しています。あわせて、国内も前年同期比105%と伸長しています。よって海外売上比率は、ほぼこれまでと変わらず、50%という状況です。

国内については、とくに香粧品等の原料販売が順調であること、また、樹脂に関して新たな商標を獲得し、販売が始まったこと等が伸びの要因となっています。

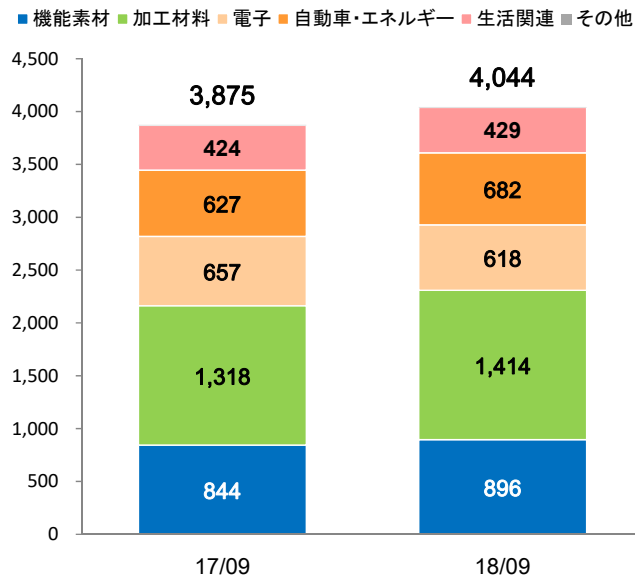
アセアンについては、OA・電子機器ならびに自動車等に向けての樹脂ビジネスが好調に推移しており、11%ほどの増収となっています。

米州は、状況が少し違います。3Dプリンター用の樹脂や、前期買収いたしましたFitz Chem社というディストリビューターの売上等がこの上期に寄与し、米州は12%の増収という状況です。

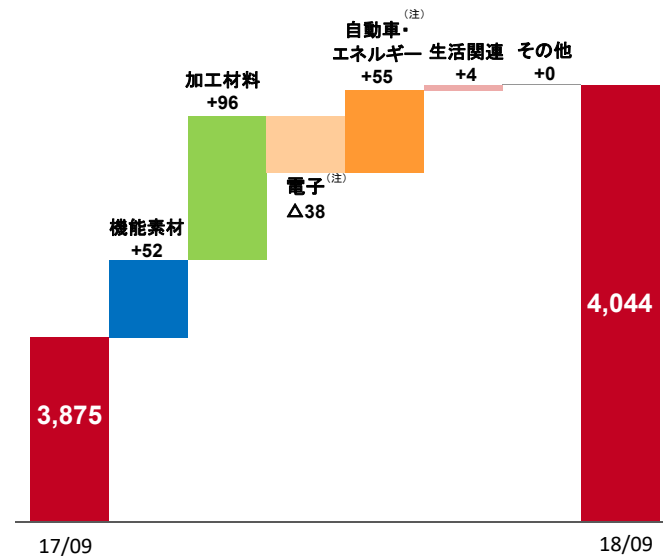
# セグメント別売上高2期比較

- 機能素材：自動車生産台数の堅調な推移およびナフサ価格の上昇等により、塗料およびウレタン原料の売上が増加、またエレクトロニクスケミカル等の売上が増加し、更に前第2四半期連結会計期間中に米国のディストリビューターを買収したこと等もあり、増収
- 加工材料：国内外において、合成樹脂および情報印刷関連材料等の売上が増加し、増収

セグメント別 売上高 (億円)



セグメント別 売上高 増減 (億円)



※当期においてセグメント区分の変更を行っており(機能素材の一部を生活関連へ)、17/09の実績値については、当該変更後の区分に紐替えて記載しております。

(注) 電子セグメントのカーエレクトロニクス関連ビジネスを自動車・エネルギーセグメントへ移管しており、当該移管の影響を除いた場合、電子セグメントは概ね前年並みとなります。

セグメント別に、前年同期と比較しています。

世界規模で、車の生産台数が堅調に推移していると見ています。その影響を受け、塗料・ウレタン等、私どもの主要な材料の販売が伸びています。また、先ほども樹脂について触れましたが、加工材料セグメントにおける合成樹脂関連の売上が、アジアを中心にあらゆるところで伸びている状況です。

一方、電子セグメントは売上高がマイナスとなっています。これは、期初にもご説明申し上げましたが、このセグメントの中のカーエレクトロニクスという分野の仕事を、今期より自動車・エネルギーセグメントに移管しています。よって、売上は対前年同期比で減っている状況です。電子セグメントそのものの状況といたしましては、でこぼこがあるといった状況です。

(電子セグメントに関して、)私どもの主要な材料であるエポキシ樹脂については、大変好調に推移しています。一方で、とくに国内の液晶に関わるお客さまの稼働率低下が影響し、フトリソ材料については前年同期比でマイナスです。

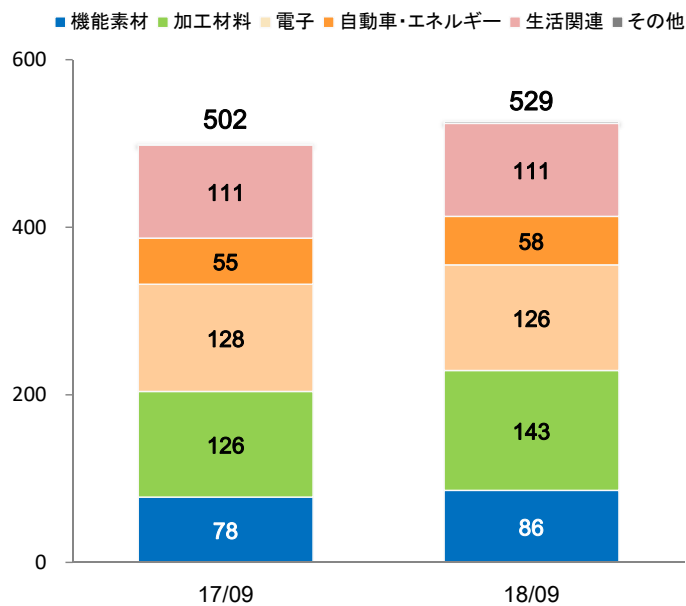
また、私共が前期大きく伸びた1つの要因が、(主にスマホ用の)電子部品を作る為の製造装置でした。これはPacTechという会社で作っています。こちらが前期、1年を通して売上に寄与しましたが、今年の上期は残念ながら、非常に低調に終わりました。

このように、プラス面・マイナス面といろいろあり、電子関連だけを見ますと、おおむね前期並みという判断をしています。

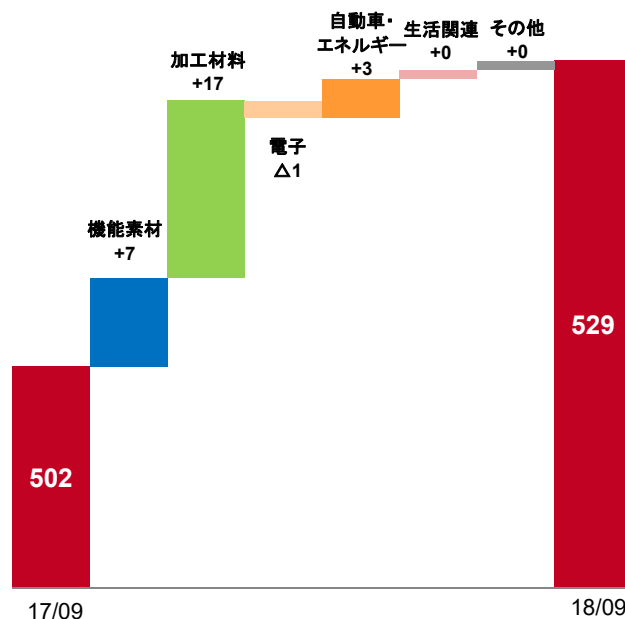
# セグメント別売上総利益2期比較

■ 増収の影響を受け、増益

### セグメント別 売上総利益 (億円)



### セグメント別 売上総利益 増減 (億円)



※当期においてセグメント区分の変更を行っており(機能素材の一部を生活関連へ)、17/09の実績値については、当該変更後の区分に組替えて記載しております。

売上総利益については、説明を割愛させていただきます。



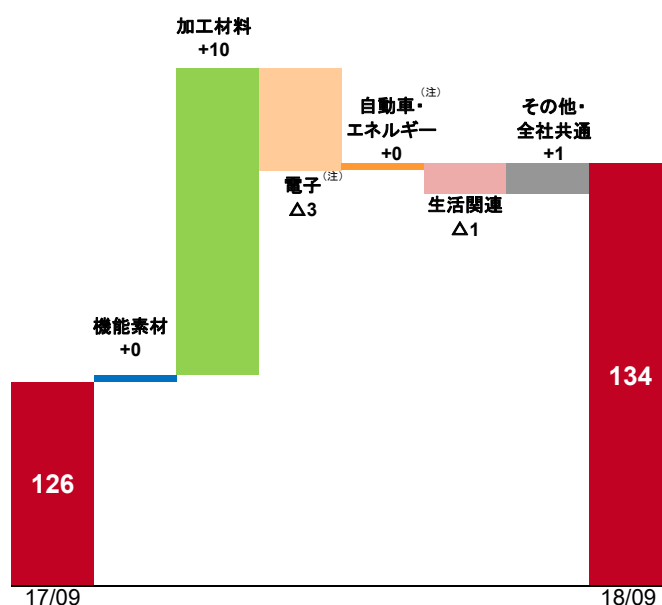
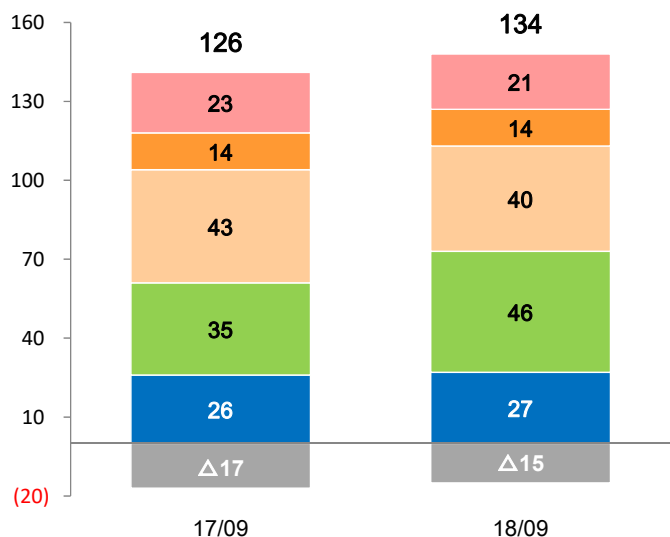
# セグメント別営業利益2期比較

■加工材料:増収に加え、国内外の製造子会社の収益性の改善等により、増益

セグメント別 営業利益 (億円)

セグメント別 営業利益 増減 (億円)

■機能素材 ■加工材料 ■電子 ■自動車・エネルギー ■生活関連 ■全社・その他



※当期においてセグメント区分の変更を行っており(機能素材の一部を生活関連へ)、17/09の実績値については、当該変更後の区分に組替えて記載しております。

(注) 電子セグメントのカーエレクトロニクス関連ビジネスを自動車・エネルギーセグメントへ移管しており、当該移管の影響を除いた場合、電子セグメントは微減となります。

セグメント別の営業利益について、前年同期との比較をご報告いたします。

(加工材料セグメントに関して、)樹脂関連については、増収に伴い収益も非常に上がっています。それを示しているものが、この緑(加工材料セグメント)のグラフであり、大きく伸びています。

樹脂に加え、加工材料セグメントに属する製造子会社の収益性の改善が、この上期においては大きなトピックといえると考えています。

みなさまご存知のとおり、福井山田化学工業、そしてSofix社の2社を指しています。

この2社は、カラーフォーマーという材料を製造・販売する事業を推進しており、おかげさまをもちまして、国内外ともに非常に順調に推移している事業です。

つい先日、本事業が50周年となったばかりですが、実をいいますと大変な紆余曲折があり、マイナスを計上した時期もずいぶん長くあった事業です。

しかし、ようやくこのような状況になり、大変喜んでるところです。

また、電子については、先ほども申しましたが、PacTechの設備関連の売上が少ない状況です。設備関連は収益性が高いものが多いため、マイナスとなっております。

ただし、このPacTechの設備については、おかげさまでバックログも溜まっており、下期におきましては復調するものと確信しているところです。

## 主な連結子会社等の業績

■ナガセプラスチックスは、前期獲得した新たな国内商権が好調に推移したこと等により、増収増益

■Nagase (Thailand) Co., Ltd.は、自動車業界向けエンジニアリングプラスチックの販売等が好調に推移し、増収増益

(単位:億円)

社名		売上高	前年同期比	営業利益 <sup>(注2)</sup>	前年同期比
製造会社	林原	126	104%	25	97%
	ナガセケムテックス	132	103%	16	118%
	製造会社計 <sup>(注1)</sup>	537	105%	60	110%
国内販売会社	ナガセプラスチックス	185	107%	5	120%
	西日本長瀬	42	109%	2	124%
	ナガセエレクトックス	52	100%	1	124%
	国内販売会社計 <sup>(注1)</sup>	465	104%	14	109%
海外販売会社	Nagase (Thailand) Co., Ltd.	197	107%	6	112%
	上海華長貿易有限公司	196	100%	6	117%
	上海長瀬貿易有限公司	232	110%	5	105%
	海外販売会社計 <sup>(注1)</sup>	1,954	106%	49	103%

※(注1) 各カテゴリの合計は、対象会社の単純合算値であり、連結決算数値と一致いたしません。

※(注2) 営業利益は、のれん及び技術資産等の償却前の数値となります。

連結子会社について、少し触れさせていただきます。

林原とナガセケムテックスは、次のページでご報告します。

まずナガセプラスチックスですが、国内の樹脂関連を中心とし、新たな商権を獲得したということで、大きく伸びています。

また、これも繰り返しですが、樹脂の売上が好調ということで、

Nagase (Thailand) Co., Ltd.も大きく伸びています。

また、上海長瀬貿易有限公司も好調に伸びてきています。

ここは、おもにエレクトロニクス関連ですが、ご承知のとおり、半導体・液晶の生産が中国に向かっていきます。そこにリソース等を投じているわけですが、数字的にも効果が出ている状況です。

■林原：トレハ®の売上は横ばいとなったものの、AA2G®に加え林原ヘスペリジン®Sおよびファイバリクサ®等の売上が増加し、増収。利益面においては、原材料費の上昇に加え、成長に向けた販売体制強化等による費用の増加もあり、微減

■ナガセケムテックス：顧客稼働率低下等の影響により、フォトリン材料事業の売上は減少したものの、エポキシ樹脂および機能化学品事業等が好調に推移し、増収増益

## 林原

(単位:億円)

	17/09	18/09	増減額	前年同期比
売上高	121	126	+5	104%
営業利益	26	25	▲0	97%

- ・トレハ®は、国内において主食(製パン等)分野向けに販売が好調に推移したものの、海外における在庫調整等もあり、売上は横ばい
- ・AA2G®は、国内はインパウンド需要、海外は新規顧客開拓等もあり、増収
- ・林原ヘスペリジン®Sおよびファイバリクサ®等の高機能素材商品が食品業界向けに新規採用が進み、増収
- ・医療・健康食品用ハードカプセルおよび口中清涼フィルム向けにプルランの売上が増加
- ・原材料費の上昇に加え、成長に向けた販売体制強化等による一般管理費の増加もあり、営業利益は微減

## ナガセケムテックス

(単位:億円)

	17/09	18/09	増減額	前年同期比
売上高	129	132	+3	103%
営業利益	14	16	+2	118%

- ・エポキシ樹脂事業は、スマホに搭載される電子部品封止用をはじめ、重電・弱電向け等に好調に推移し、増収
- ・フォトリン材料事業は、顧客稼働率低下等の影響により、減収(下期、新規ビジネスが立ち上がる見通し)
- ・機能化学品事業は、LCD業界向け導電性材料および3Dプリンター・タイヤ用途にエピクロ誘導体の販売が好調に推移し、増収
- ・生化学品事業は、健康食品および食品業界向け放線菌由来の酵素等の販売が好調に推移し、増収

林原です。

「トレハ®」については、ほぼ横ばいです。一方で、化粧品関連の原料でもあります「AA2G®」に加えまして、新製品として市場に展開しています「林原ヘスペリジン®S」「ファイバリクサ®」等が売上増に寄与しています。

ただし、残念ながら原料の高騰が、林原の収益には少しマイナス面の影響として作用しており、増収でありながら、ほんの少々ですが減益という状況です。

ナガセケムテックスは、中心材料であるエポキシ樹脂が順調に推移していることと、これまで計数面で足を引っ張ることもあった福知山の工場で推進している生化学品事業が、安定生産できるようになり、計数面でも寄与しています。

とくに、放線菌由来の酵素の販売が順調に推移していることが、プラス面の要因かと考えています。

# 連結貸借対照表

- 資産：売掛金・たな卸資産の増加および保有株式の時価上昇による投資有価証券の増加等により、238億円増加
- 負債：短期借入金やCPの増加等により、133億円増加
- 純資産：親会社株主に帰属する四半期純利益103億円の計上のほか、その他有価証券評価差額金の増加等により、105億円増加
- 自己資本比率は、0.3ポイント減少し、53.0%

資産				負債及び純資産			
	18/03	18/09	増減額		18/03	18/09	増減額
<b>流動資産</b>	<b>3,533</b>	<b>3,713</b>	<b>+ 180</b>	<b>流動負債</b>	<b>1,929</b>	<b>2,155</b>	<b>+ 225</b>
現金・預金	433	401	△ 31	支払手形・買掛金	1,180	1,195	+ 15
受取手形・売掛金	2,259	2,377	+ 117	借入金・CP・1年内償還予定の社債	480	714	+ 234
たな卸資産	736	830	+ 93	その他	269	245	△ 24
その他	103	103	+ 0	<b>固定負債</b>	<b>676</b>	<b>583</b>	<b>△ 92</b>
<b>固定資産</b>	<b>2,161</b>	<b>2,219</b>	<b>+ 58</b>	長期借入金・社債	379	283	△ 95
有形固定資産	672	686	+ 14	退職給付に係る負債	145	133	△ 11
無形固定資産	410	393	△ 17	その他(繰延税金負債等)	152	166	+ 14
投資・その他の資産合計	1,078	1,139	+ 61	<b>負債合計</b>	<b>2,606</b>	<b>2,739</b>	<b>+ 133</b>
投資有価証券	1,004	1,066	+ 62	<b>純資産</b>	<b>3,088</b>	<b>3,193</b>	<b>+ 105</b>
その他	74	73	△ 0	株主資本	2,502	2,572	+ 69
				その他の包括利益累計額	533	573	+ 39
				その他有価証券評価差額金	507	530	+ 22
				為替換算調整勘定	29	44	+ 15
				その他	△ 3	△ 1	+ 1
				非支配株主持分	51	48	△ 3
<b>資産合計</b>	<b>5,694</b>	<b>5,933</b>	<b>+ 238</b>	<b>負債及び純資産合計</b>	<b>5,694</b>	<b>5,933</b>	<b>+ 238</b>

貸借対照表ですが、資産・負債・純資産ともに、少しずつ増加しています。  
結果として、自己資本比率はわずかながら減少し、53%という状況です。

## キャッシュ・フローの状況

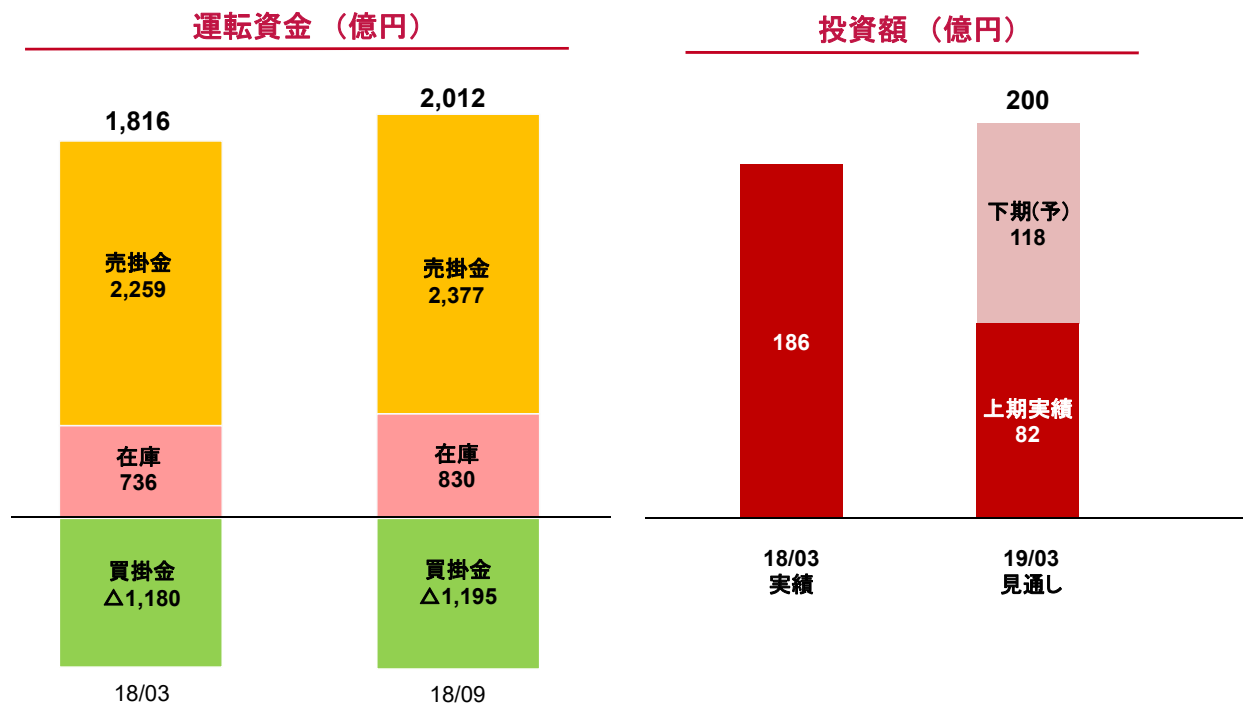
(単位:億円)

	18/09	主な内訳	17/09
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 39	税金等調整前四半期純利益 +138 減価償却費 +46 運転資金の増減 ▲184 法人税等の支払 ▲27	65
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 84	有形・無形固定資産の取得による支出 ▲68 投資有価証券の取得による支出 ▲16	▲ 102
財務活動によるキャッシュ・フロー	89	短期借入金の増減 +109 コマーシャル・ペーパーの増減 +20 配当金の支払 ▲28	73
現金および現金同等物に係る換算差額	5		4
現金および現金同等物の増加額(▲減少額)	▲ 28		40
現金および現金同等物の期首残高	428	日本 227、グレートチャイナ117、アセアン 46、欧州 32、米州 4	397
現金および現金同等物の四半期末残高	400	日本 217、グレートチャイナ 106、アセアン 44、欧州 26、米州 4	438

キャッシュ・フローについて、運転資金の増加等の理由から、現金同等物の四半期末残高としましては、400億円となり、28億円の減少という状況です。

# 運転資金および投資額について

■売上の増加に加え、一部業界において供給タイトな状況が続いており、継続的に供給すべく在庫を政策的に積み増し。  
その結果として、運転資金が増加



運転資金と投資額の両方をまとめてお示しています。

売掛金の増加に伴い、運転資金が増加していますが、それに加えて、在庫が増えています。

在庫については、昨今、供給面に不安がある材料・製品群が複数出てきています。

私どもといたしましては、お客さまへの安定供給を確保するために、この上期は政策的に在庫を積み増しました。

国内外各地にて、厳密にコントロールした上での在庫の増となります。

年末、また年度末に向けましては、若干減らす方向になっておりますが、中間期(9月末)の段階では、このような状況であるをご報告いたします。

ここまで、中間期について、ご報告申し上げます。

心配されておりました地震などのネガティブなインパクトは、計数面ではあまり表れることはなく、このようなかたちで推移しました。

# 2019年3月期 通期業績見通し

■米中貿易摩擦など世界情勢において不透明な状況が続いているが、中期経営計画「ACE-2020」における施策が貢献する等、下期も堅調に推移し、全体として増収増益見通し

	(単位:億円)			
	18/03実績	19/03見通し	増減額	前期比
売上高	7,839	8,280	+440	106%
売上総利益	1,026	1,073	+46	105%
<利益率>	13.1%	13.0%	△0.1%	—
販売費及び一般管理費	785	818	+32	104%
営業利益	241	255	+13	106%
経常利益	259	275	+15	106%
親会社株主に帰属する当期純利益	171	186	+14	108%
US\$レート (期中平均)	@110.9	@105	5.9円高	—
RMBレート (期中平均)	@16.7	@16.5	0.2円高	—

2019年3月期通期の業績見通しについては、ネガティブ要因があまり見られないという判断から、期初にお示した計画の数字を、そのまま据え置かせていただいております。

通期見通しでは、売上高8,280億円、営業利益255億円、純利益186億円と、それぞれ過去最高の数字となり、この数字を目指して活動しています。



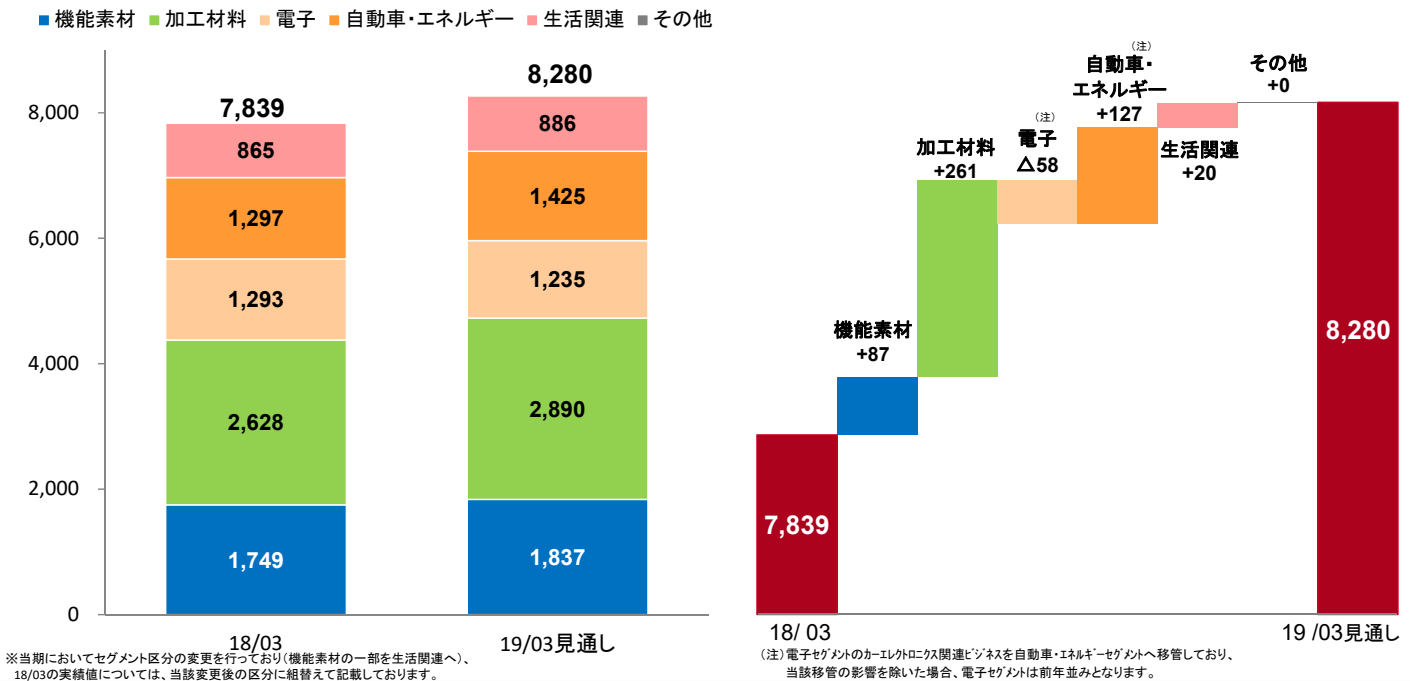
# セグメント別売上高見通し

■加工材料: 下期も引き続き、新規商権(新エリア・新サプライヤー)が拡大し、加えて情報印刷関連材料等の売上も増加し、増収見通し

■自動車・エネルギー: 自動車生産台数の増加および自動車の自動・電動化の需要を取り込み、下期も引き続き、国内外で高機能材料およびカーエレクトロニクス関連部材の販売が好調に推移し、増収見通し

### セグメント別 売上高(億円)

### セグメント別 売上高 増減(億円)



※当期においてセグメント区分の変更を行っており(機能素材の一部を生活関連へ)、18/03の実績値については、当該変更後の区分に組替えて記載しております。

(注) 電子セグメントのカーエレクトロニクス関連ビジネスを自動車・エネルギーセグメントへ移管しており、当該移管の影響を除いた場合、電子セグメントは前年並みとなります。

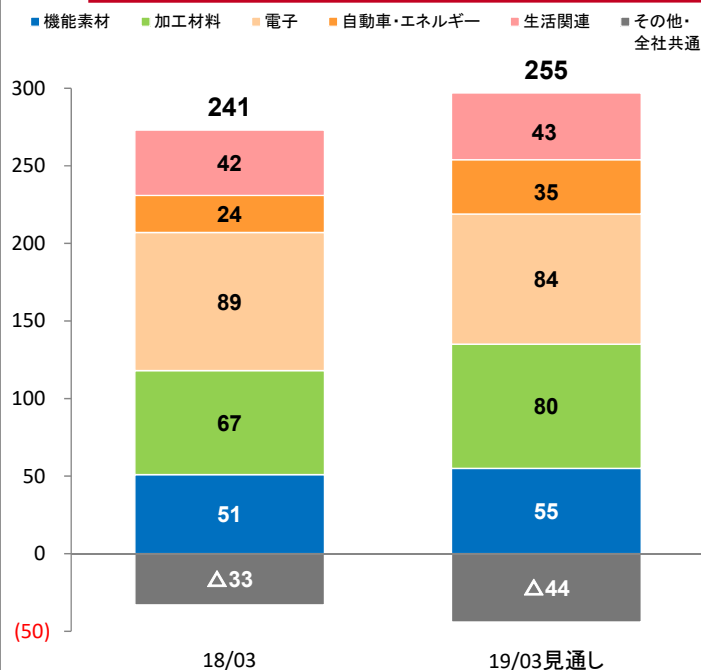
通期でのセグメント別の売上見通しですが、大きな意味で、上期・下期で変化があるわけではございません。

加工材料セグメントと自動車・エネルギーセグメントが、全体的に牽引するかたちと考えています。

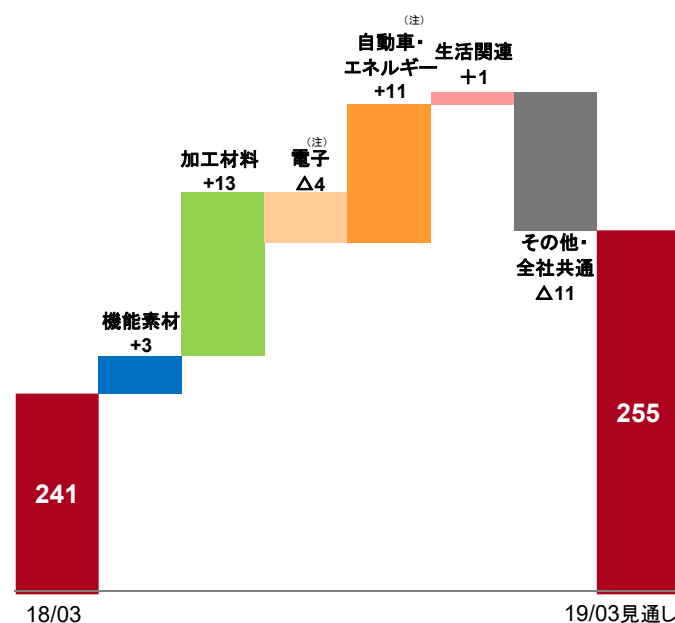
# セグメント別営業利益見通し

- 電子を除く全セグメントにおいて増益となり、全体で13億円増益見通し
- 資産の入替(不採算事業からの撤退)に加え、製造・加工事業の収益改善が利益に寄与

### セグメント別 営業利益 (億円)



### セグメント別 営業利益 増減 (億円)



※当期においてセグメント区分の変更を行っており(機能素材の一部を生活関連へ)、18/03の実績値については、当該変更後の区分に組替えて記載しております。

(注) 電子セグメントのカーエレクトロニクス関連ビジネスを自動車・エネルギーセグメントへ移管しており、当該移管の影響を除いた場合、電子セグメントは前年並みとなります。

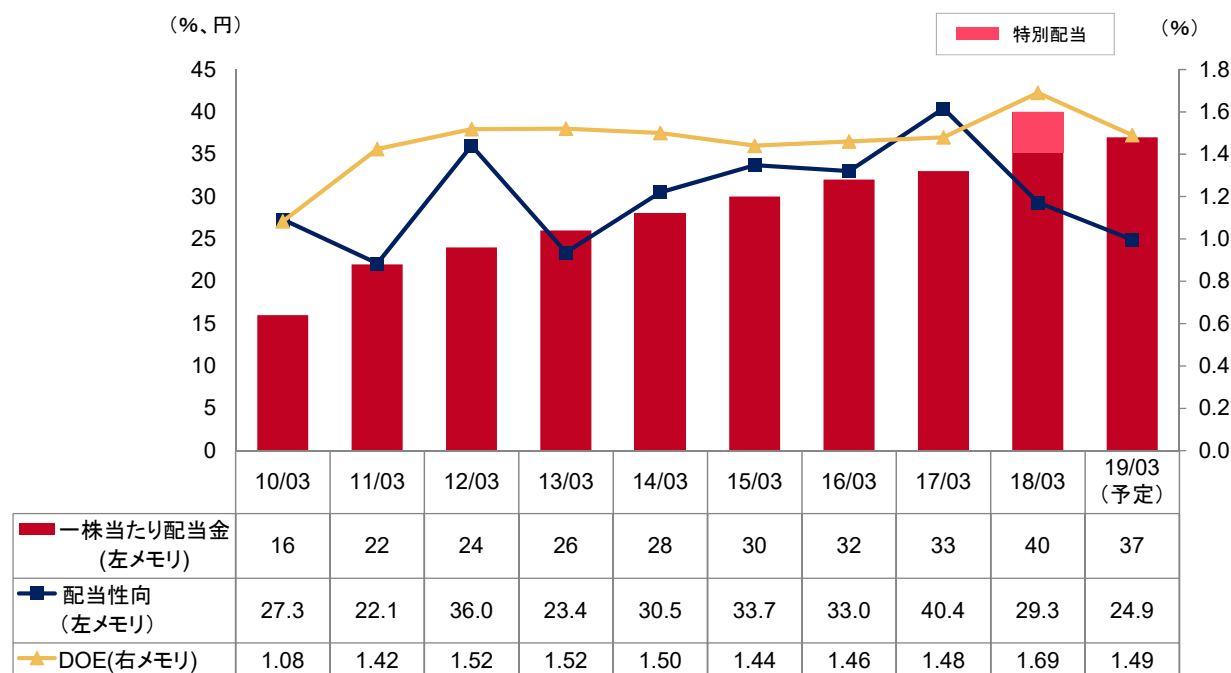
利益についても同様です。

電子を除く全セグメントにおきまして、増益を予定しているところです。

先ほどからご報告していますが、電子についても、下期の業績は設備等の要因もあり、若干上期を上回るものと予定しています。

営業利益で一言だけ付け加えますと、このウォーターフォールグラフのグレーの部分、その他・全社共通という項目になります。私どもは2019年度から人事制度を改定する予定で、それに伴い、一時的に年度末に費用計上も予定しており、その数字がここに入っています。

■当期: 中間配当金18円、期末配当金19円の年間配当金37円を予定 (普通配当金2円増配)



※19/03 期の期末配当金は、2019年6月開催予定の定時株主総会に附議予定

続きまして、配当です。

こちらも業績の見通しと同様、期初にお示したとおりです。

中間配当金18円、期末配当金19円、年間配当金37円を予定しています。

以上が、通期予想のご報告です。

# 中期経営計画「ACE-2020」の進捗

Accountability(主体性)・ Commitment (必達)・ Efficiency(効率性)



商社からビジネスをデザインするNAGASEへ

中期経営計画の進捗をご報告いたします。

中計では「ビジネスデザイナー」という新たな姿を目指して、2016年からの5ヶ年で、  
いろいろな施策に取り組んでいます。

ちょうど中間点を過ぎたところですが、全体としてはおおむね、オントラックに推移しているもの  
と考えています。

いくつかのKPI.....とくに海外売上や成長投資額については、  
見込みよりもビハインドしている状況です。

これは、会社としての重要課題と位置付け、今後対応していきます。

## 収益構造の変革

### 注力領域

- 3D Glass Solutions社へ出資  
5G通信規格対応高周波製品の展開、半導体事業の拡大を図る
- 林原、ロンザ社 長期パートナーシップ契約締結  
プルランカプセル市場拡大に向けた戦略的協力関係の強化

### 育成領域

- 合併会社: Infinite Material Solutions社を設立  
3Dプリンター熱溶解積層方式の水溶性サポート材フィラメントの製品化を目指す
- Axonerve™、「インテル® FPGAテクノロジー・デイ2018」にて紹介  
5G、IoT時代の連想記憶メモリ(CAM)のFPGA実装ソリューションの提供

### 基盤領域

- 「Tritan™」製食器、サイゼリヤ全店舗で導入  
代理店事業、業務用食器市場の拡大

### ビジネスデザイナー機能



## 企業風土の変革

- 中期経営計画ローリング実施
- 海外事業のガバナンス強化、地域統括機能の見直し
- 長瀬ビジネスエキスパート、国内グループ企業へのサービス強化

中期経営計画の中で、この上期における施策や実行したこと等を、トピックとしてお示ししています。注力領域においては、3D Glass Solutions社へ出資を行い、また育成領域においては、Infinite Material Solutions社を設立しています。

5G通信、また3Dプリンティング等の技術面において、今後の成長が大きく期待される分野に積極的に投資しています。私個人としても、このあたりは大変楽しみにしているところです。

この中期経営計画は、収益構造の変革とあわせて、企業風土の変革を謳っています。

計画に対してしっかりとPDCAを回すことで、当初から予定していましたとおり、

中期経営計画のローリングを全社ベースで行いました。

各組織で時間をかけ、丁寧に見直し、それぞれの進捗・方向性の確認、そして必要に応じた修正を行ったところです。

グループ全体としての修正はございませんが、このローリングにより、各々の組織で大変有効な議論ができたものと確信しています。

また、中期経営計画では海外事業のガバナンス強化を謳っています。とくに北米と中国の両地域におきましては、従業員数や関係会社の数等が年々増えています。

ここでガバナンス体制を見直すべく検討を進めており、両地域の新しい体制については、

もう間もなく、みなさまにご披露できるものと考えています。

## ガラス薄型加工ビジネス

台湾から中国への生産移管、ノウハウ活用による高付加価値ビジネスへ深化



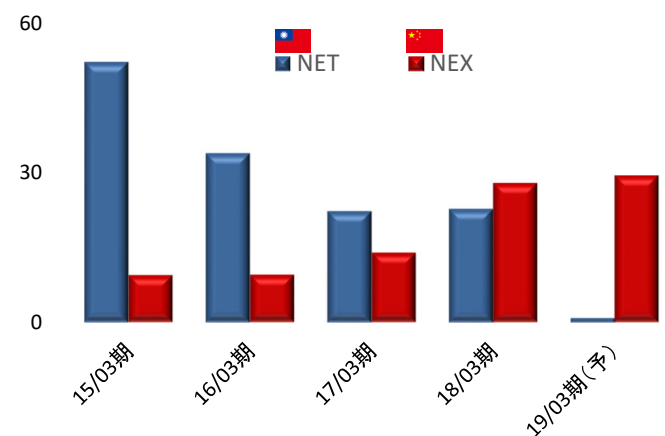
会社名	長瀬電子科技股份有限公司 (NET) Nagase Electronics Technology Co., Ltd.
設立	2005年11月
資本金	230百万NTD (長瀬産業 100%)



会社名	長瀬電子科技(厦門)有限公司 (NEX) Nagase Electronics Technology (Xiamen) Co., Ltd.
設立	2012年12月
資本金	134 百万RMB (NET 100%)



売上高(億円)



### 【新しいガラス薄型加工ビジネス体制】

- 生産拠点をNEX(中国・厦門)に集約
- 薬液、自動板厚測定等のノウハウ・技術の移管完了
- 金属膜に加え有機膜塗布設備と技術ノウハウを持つ
- 中国ハイエンドスペック市場に対応可能

薄型加工市場のエリアシフト(台湾→中国)

付加価値向上による利益率改善

安定した収益確保

中期経営計画のなかで、いろいろと資産の入替も行っています。その一例をご報告いたします。2005年からのスタートですが、液晶用ガラスの薄型加工の事業を、最初は台湾、その後は中国で推進しています。

台湾のLCD業界の隆盛もあり、この事業は、この(スライドの)グラフの左側では売上も好調でした。残念ながら、その後、このグラフで明らかになっていますとおり、中国への液晶の生産シフトがスピーディに進み、台湾での事業が業績面で非常に悪化いたしました。

2017年度に、私どもは台湾のオペレーションをストップし、今は、中国・厦門(アモイ)に、オペレーションをすべて集約することを決定し、実行いたしました。

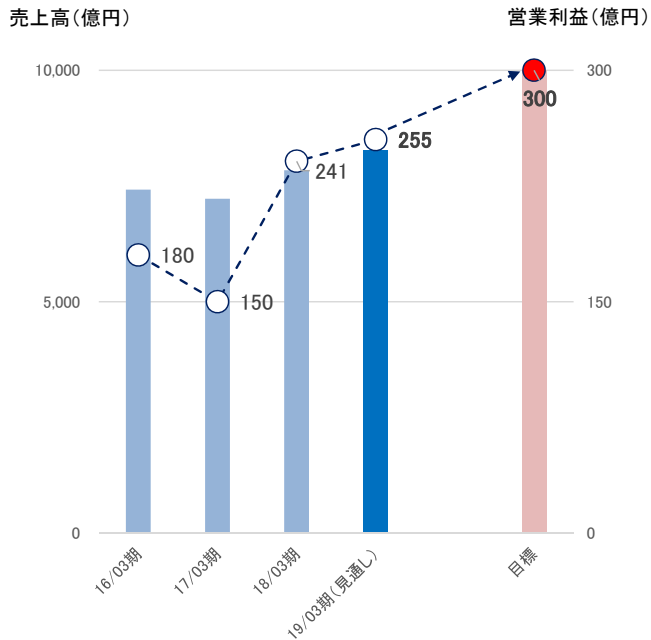
その結果、このような数字として表れています。

現在は、量だけを追求することなく、薄型にした後にガラスの表面に薄膜を形成する技術があるのですが、この特別な技術も導入し、高付加価値製品に特化し、この事業を進めています。

おかげさまで今年度からこの(グラフの)赤の部分.....私どもはNEX(長瀬電子科技(厦門)有限公司の略称)と呼んでいます、利益面でも安定した貢献をもたらすところまで伸びています。

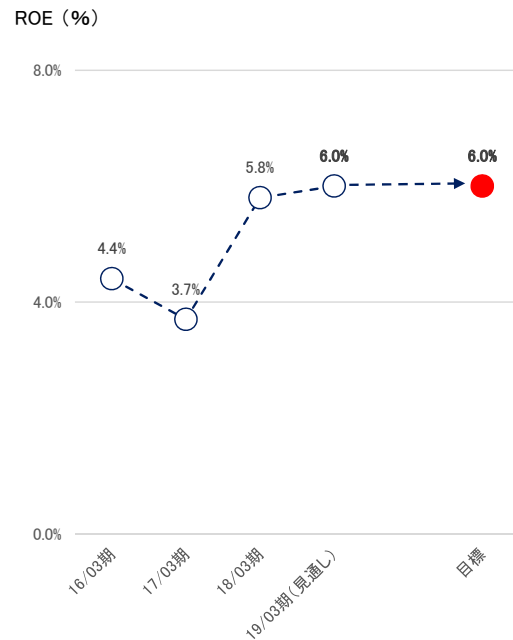
## 売上高/営業利益

1兆円/300億以上



## ROE

6%以上



「ACE-2020」、KGIの進捗です。

営業利益300億円以上という数字ですが、今年度の見通しが255億円と、まだまだ道半ばですが、ある程度オントラックと考えている次第です。

ROEについては6%以上の常態化を、「ACE-2020」のKGIとしています。

今年度の見通しでは6%前後を見込んでいますが、これをいかに常態化させるかが今後の課題だと考えています。

私からは以上です。

このあと、林原の事業戦略について、林原の社長である安場からご報告申し上げます。

どうもありがとうございました。

# 林原の事業戦略について

株式会社林原 代表取締役社長  
安場 直樹

(株式会社林原 代表取締役社長 安場直樹によるプレゼンテーション)

本年4月から、林原の代表取締役として就任しました安場でございます。

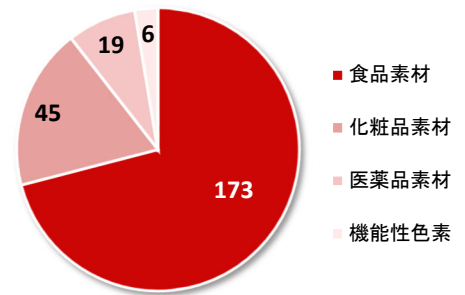
よろしくお願いいたします。

本日は林原の事業戦略ということで、みなさまにご説明させていただきます。



社 名：株式会社 林 原  
本 社 所 在 地：岡山市北区下石井1-1-3  
日本生命岡山第二ビル新館  
創 業：明治16年(1883年)  
資 本 金：75億円  
従 業 員 数：667名  
事 業 内 容：食品原料、医薬品原料、化粧品原料、健康食品原料、  
機能性色素の開発・製造・販売  
売 上 高：243億円(2018年3月期)  
営 業 利 益：50億円(2018年3月期)  
株 主：長瀬産業株式会社(2012年2月より100%子会社)

2018年3月期 売上高構成(億円)



(2018.4.1現在)

まず、林原の会社概要について簡単にご説明したいと思います。ご承知のように、  
林原は岡山に本社がございまして、2012年2月より長瀬産業の100%子会社として運営しております。

2018年3月期の売上高は243億円、営業利益は50億円です。

分野としましては、食品分野、化粧品分野、医薬品分野を中心に、糖質素材を販売しており、  
売上の約95%が糖質素材で占められています。

したがって、林原は機能性糖質のメーカーとして認識していただければと思っています。



次に、林原の強み、コア技術とは一体何なのかを簡単にお示しいたします。

一言でいうと、林原の強みは、独自の酵素を利用し、バイオ技術を駆使し、付加価値の高い糖質を開発していく力。これが林原のコア技術です。

スライドで示している図が開発のプロセスです。

その中で、とくに林原が特質している強い技術はどこにあるのか。1つは、酵素スクリーニングです。独自の酵素を我々が見つけて開発し、その酵素を使い、新規の新しい素材、あるいはその糖質素材を開発していく力です。

次に、機能探索と書いてありますが、ご承知のように林原は以前、インターフェロンというものを作っていました。そのインターフェロン製造(医薬)で培った機能探索能力を利用して、素材の生理活性を見つけていく。これが、我々の強みだと考えています。

食品素材



トレハ®



サンマルト®



プルラン



健康食品素材



林原ヘスペリジン®S



ファイバリクサ®



アスコフレッシュ®



化粧品素材



AA2G®



トルナーレ®



アルファグルコシルヘスペリジン



医薬品素材



高純度マルトース



トレハロースSG



ルミン®A



機能性色素



情報記録用色素



情報表示用色素



検査薬用色素



それらを駆使して、先ほど申しましたように、食品、健康食品、化粧品、医薬品の分野に注力しています。

岡山県内事業所



国内営業拠点



L'プラザ

各種糖質の食品向け用途開発や分析、情報発信などを担い、営業をサポートする。

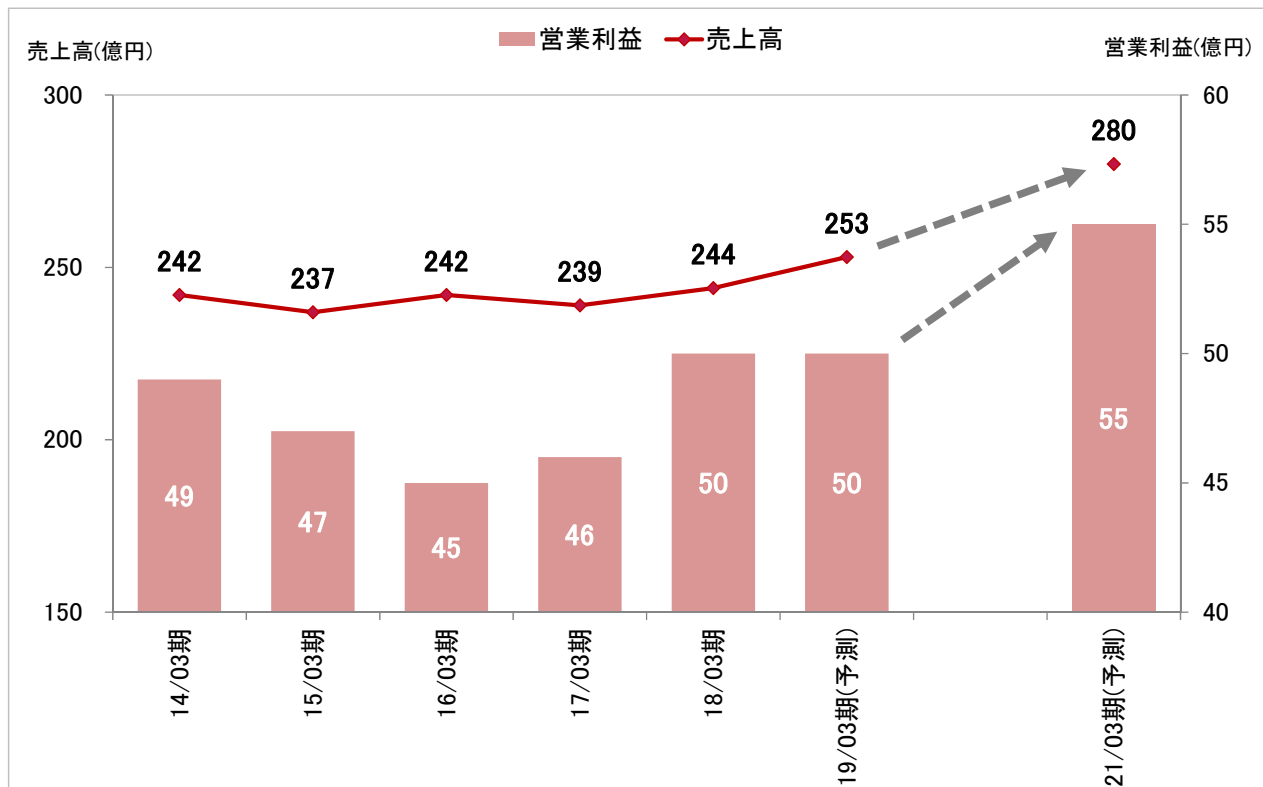


事業所・営業拠点について簡単にご説明します。

ご承知のように、本社機能、工場機能については岡山の地にあります。

一方で、国内の営業拠点については、北は北海道から南は九州まで、8つの拠点を設けています。

また、食品素材の応用開発や、お客さま・市場に対するソリューションの提供をサポートしているL'プラザという施設を岡山と東京の2ヶ所に設置し、営業あるいは販売のサポートをしています。



次に、近年の業績推移について簡単にお示します。

昨年まで売上がフラットな状態でした。2019年度3月期におきましては、売上高は増収となり、253億円を予想しています。

一方、営業利益については、先ほど朝倉からもお話ししましたが、この年初から、でんぷん調達価格が世界的に高騰しており、この影響が営業利益を若干押し下げています。

ただし、売上高、トップラインが上がっていますので、我々の予測としては、営業利益は昨年度同様の約50億円と予想しています。

中期経営計画「ACE-2020」の最終年度に向けて、我々の目標としては、売上高280億円、営業利益55億円を目指してがんばっています。



海外展開:事業基盤の再構築  
国内販売強化:インバウンド需要への対応



機能性表示食品への採用拡大

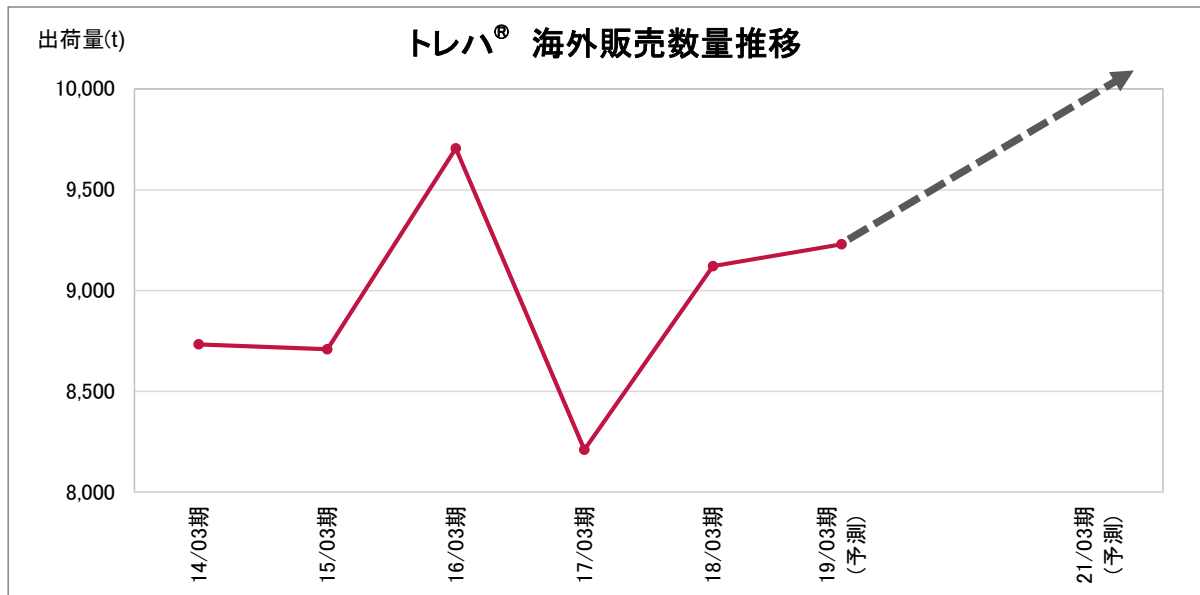


新素材投入(アンチエイジング市場へ)



プルラン:海外大手顧客との協業加速

その重点施策として、食品、健康食品、化粧品、医薬品の4つの分野を重点分野として決めました。  
本日は、その中でもとくに、食品分野についての施策を簡単にご説明したいと思います。



- 認知度不足
- 代理店への依存
- ソリューション提案の不足

「トレハ®」の海外販売数量推移をお示しています。

残念ながら、2017年3月期に中国の類似品が台頭してきて、販売数量をかなり落としてしまいました。ただし、現在は回復基調にあります。

我々の海外市場における課題は何かということで分析した結果、3つの課題があると感じています。1つは、林原という企業、あるいはトレハロースという商品の認知度が、海外市場で非常に不足している点です。これを国内並みにどう認知させていくか。これが1つの課題だと思います。

2つ目が、海外で過度に代理店依存をしてしまい、我々の顧客が何を求めているのか、市場が何を求めているのかをきっちり分析することができていなかった点です。

3つ目として、その結果、どういったソリューションをお客さま、あるいは市場に対して提案できたのかという、提案力不足が否めなかった点です。

この3点が、我々が海外市場で成果を残せなかった大きな反省点であります。

この反省点を踏まえて、ここでお示しました施策を推進していきたいと思っています。



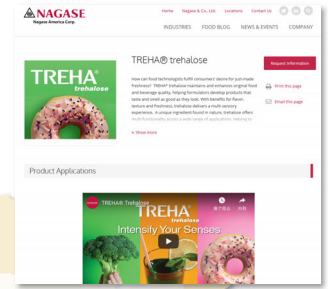
欧州

- ・代理店政策見直し
- ・大手顧客との関係強化
- ・フランス、スペイン、イタリア  
マーケットへの注力



中国・ASEAN

- ・海外版L'プラザ立ち上げ
- ・提案力強化による  
競合品との差別化



北米

- ・代理店政策見直し
- ・IT活用による  
製品情報発信
- ・海外版L'プラザ立ち上げ

エリア毎の体制強化 ⇒ リソースの配置  
ソリューション提案強化 ⇒ 海外版L'プラザ設立  
将来の海外生産に向けた検討

まずは、北米、それからアジア、欧州と、エリアごとの体制強化です。

食は文化と申します。それぞれの文化がありまして、いろいろな提案が必要になります。

それに向けて、各国別、各エリア別の体制強化を進めていきたいと思っています。

具体的に、まずはリソースの配置です。

林原には、食品を扱うエキスパートがいます。そのエキスパートを海外に派遣、あるいは駐在させる、あるいは各地域で人材を獲得して組織を構築していく。これが1点目です。

2点目は、ソリューション提案の強化を図っていきたくと思っています。

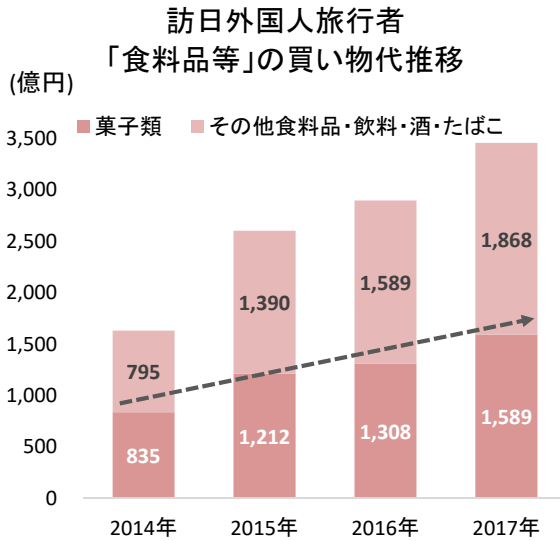
そのためには、日本で成功しているL'プラザの海外版を、エリアごとに立ち上げていきたくと思っています。

それによって、我々のソリューションが提供できるのではないかなと思っています。

また、将来の海外生産に向け、トレハロースだけでなく、林原のこういったものを海外で展開できるのか、将来の海外生産に向けた検討をしていきたいと思っています。



国内成長分野であるインバウンド需要への対応  
全国の主要土産菓子への提案を強化



出所：農林水産省「平成29年訪日外国人旅行者の食料品等の購入状況について」



主要土産菓子へのトレハ®の  
機能提案強化、採用拡大へ

「トレハロース」の認知度向上  
～味・品質の良さの共通項～

海外食品企業のトレハ®への注目

次に国内です。

日本国内のインバウンド需要を取り込むことを1つの施策にしたいと思っています。

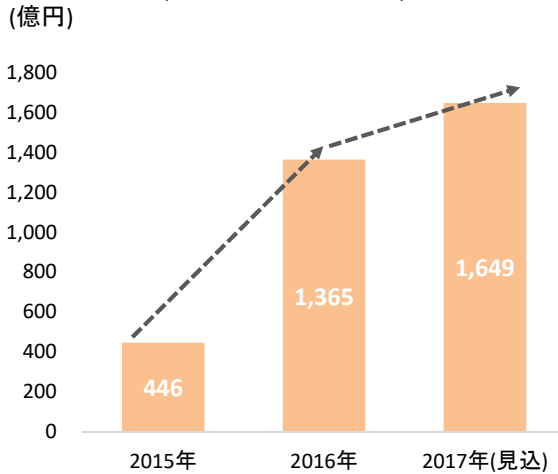
ご承知のように、インバウンド需要が1つのマーケットとして存在しています。

林原としては、そのインバウンド需要を積極的に取り込んで、来日した外国人の方が(自国に)戻った際に、「ああ、トレハロースはすごいものなんだな」と思っていただけのようなかたちで、草の根を伸ばしていきたいと思っています。

林原ヘスペリジン®S:採用実績の水平展開を強化  
ファイバリクサ®:3大クレームのエビデンス準備~顧客への展開を強化

※3大クレーム:整腸、血糖上昇抑制、食後の中性脂肪上昇抑制

機能性表示食品 市場規模推移  
(メーカー出荷金額ベース)



出所: 矢野経済研究所「プレスリリース 健康食品市場に関する調査を実施(2018年)」

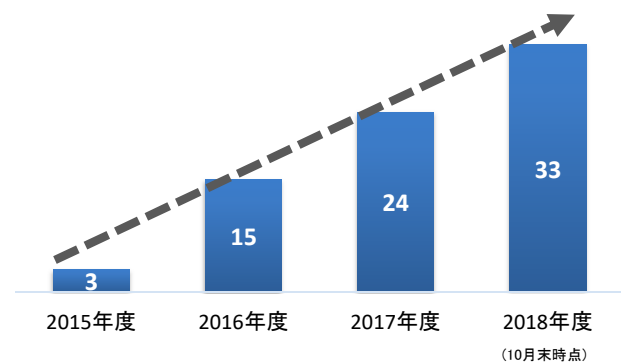


▲林原ヘスペリジン®S



▲ファイバリクサ®

当社素材 機能性表示食品への採用件数  
(延べ件数)



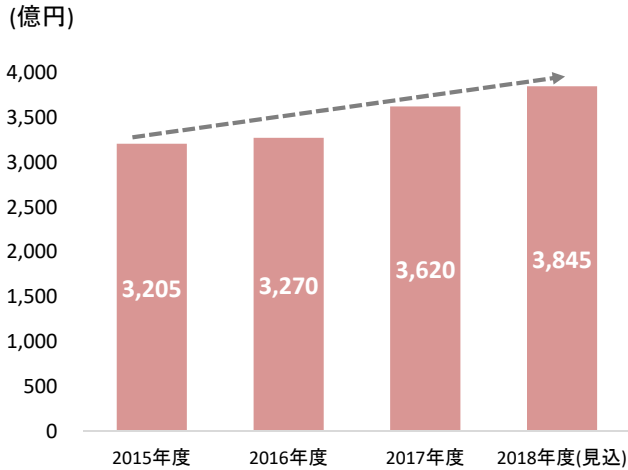
また、先ほど朝倉の話にも少し出ましたが、NAGASEグループとなり、2つの新しい素材を開発することに成功しています。

「林原ヘスペリジン®S」、「ファイバリクサ®」というもので、健康を意識した素材です。

これらはマーケットでも非常に認知されてきてまして、青いグラフのとおり、採用件数が増えてきています。

植物由来の新素材を市場投入(来春予定)

アンチエイジング化粧品 市場規模推移  
(国内化粧品メーカー売上高)

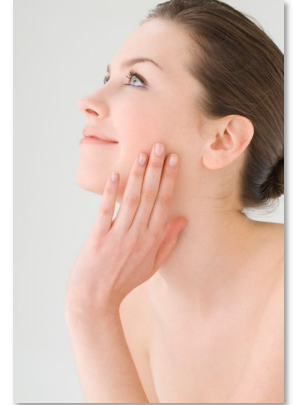


出所:TPCマーケティングリサーチ「アンチエイジング化粧品市場について調査結果を発表」

植物由来原料



アンチエイジング新素材



林原の研究開発



一方で、化粧品については、先ほど朝倉から「美白」というキーワードが出たと思うのですが、美白の次に、グローバルで非常に大きくなっているアンチエイジング市場に対して、どういった新素材を投入していくべきかということで、来春、新素材の市場投入を考えています。

プルランカプセルの市場拡大に向けた  
ロンザ社(本社 スイス/バーゼル)との長期パートナーシップ契約締結

サプリメント市場における  
植物由来原料へのニーズ拡大

プルランカプセルへの需要拡大

林原プルランの長期供給契約  
および  
新製品の共同開発



▲2018年9月25日 林原での調印式  
(右) エラスモ・シュツアー(ロンザ社 コンシューマーヘルス プレジデント)  
(左) 安場直樹(林原 代表取締役社長)

医薬の分野です。

一部、プレスで発表しましたが、グローバルなライフサイエンス企業であるスイスのロンザ社と、  
長期パートナーシップ契約を締結しました。

これを弾みに、医薬品の分野では、新素材開発およびグローバル展開を図っていきたく  
思っています。

酵素およびプルランを製造するP棟の建て替え・拡張を決定  
2019年年初の着工を予定

完成イメージ



安定した酵素供給と将来の事業拡大に対応

2020年以降も、我々は持続的成長を続けていきたいと思っています。

そのためには、安定した酵素の供給と事業拡大に対応した設備更新をし、  
キャパシティを増やしていかなければならないと考えています。

その考えに基づき、2019年春の着工で、新しい酵素棟.....我々は新P棟と呼んでいるのですが、  
P棟の建て替えの投資を決定しました。

**研。**

まさに刀を研ぐのと  
バイオはよく似ています。

刀匠が刀を研ぎ上げ、命を吹き込まれた刀剣。その魅力を引き出すため、精巧な技術を持つ研ぎ師が、刀と対話しながら少しずつ少しずつ研ぎ澄ましてゆく。林原のバイオの研究開発も同じです。日々研鑽を重ねている研究員が、素材と向き合い、対話しながら研究に取り組んでいます。一見、同じことの繰り返しのように思えるかもしれませんが、一歩ずつ一歩ずつ着実に前に進んでいる。その歩みが、明日の健康と幸福につながると信じて。

暮らしを彩るスマートバイオ  
www.hayashibara.co.jp  
株式会社 林原

# 研。

まさに刀を研ぐのとバイオはよく似ています。

刀匠によって鍛え上げられ、命を吹き込まれた刀剣。その魅力を引き出すため、精巧な技術を持つ研ぎ師が、刀と対話しながら少しずつ少しずつ研ぎ澄ましてゆく。林原のバイオの研究開発も同じです。日々研鑽を重ねている研究員が、素材と向き合い、対話しながら研究に取り組んでいます。一見、同じことの繰り返しのように思えるかもしれませんが、一歩ずつ一歩ずつ着実に前に進んでいる。その歩みが、明日の健康と幸福につながると信じて。

最後に、先日、日本経済新聞等に広告を出稿させていただいたのですが、新しい広告のかたちを模索させていただきました。

研究の「研」という字がありますが、この「研」は「研究」の意味と、日々事業を研鑽していくという意味での研鑽の「研」です。

また我々は、林原美術館を持っていますので、(そこで展示している)刀としての「剣」という、この3つをかけて、「研」というキーワードにして、新しい林原を今後も作っていきたいと思っています。

みなさま、ご支援のほどよろしくお願いいたします。今日はありがとうございました。

## (参考資料)セグメント別概況

## <所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	18/03期		19/03期				
	中間	通期	中間	前年 同期比	通期 見通し	前期比	
売上高	国内	785	1,617	826	105%	1,700	105%
	海外	271	565	297	109%	579	102%
	連結調整	▲213	▲433	▲227	-	▲442	-
	合計	844	1,749	896	106%	1,837	105%
営業利益	国内	19	40	20	106%	41	103%
	海外	7	16	7	99%	16	97%
	連結調整	▲0	▲5	▲1	-	▲2	-
	合計	26	51	27	101%	55	107%

※上記数値は、所在地別の連結会社数値の合算になります。  
地域間連結消去を加味していない為、連結調整項目にて調整しております。(のれん等の償却含む)

※当期においてセグメント区分の変更を行っており(機能素材の一部を生活関連へ)、18/03期の実績値については、当該変更後の区分に組替えて記載しております。

## 2019年3月期 第2四半期実績

### 売上高

**896億円(106%)**

- ◆機能化学品事業は、自動車生産台数の堅調な推移やナフサ価格の上昇等により、塗料およびウレタン原料の売上が増加したことに加え、前第2四半期連結会計期間中に米国のディストリビューターを買収したこともあり、事業全体として増収
- ◆スペシャリティケミカル事業は、海外では売上は横ばいで推移したものの、国内では半導体関連等の電子業界向けを中心としてエレクトロニクスケミカル、樹脂原料・添加剤の売上が増加したことから、事業全体として増収

### 営業利益

**27億円(101%)**

- ◆増収により、増益

## 2019年3月期 通期見通し

- ◇下期も引き続き、自動車生産台数の増加等もあり、塗料およびウレタン原料の売上が増加。更に半導体関連等の電子業界向けにエレクトロニクスケミカルの売上が増加する等、全体として好調に推移し、通期で増収増益見通し



## <所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	18/03期		19/03期				
	中間	通期	中間	前年 同期比	通期 見通し	前期比	
売上高	国内	813	1,661	888	109%	1,831	110%
	海外	809	1,596	900	111%	1,758	110%
	連結調整	▲304	▲628	▲374	-	▲699	-
	合計	1,318	2,628	1,414	107%	2,890	110%
営業利益	国内	19	38	27	141%	43	111%
	海外	16	29	20	122%	37	127%
	連結調整	▲0	▲1	▲2	-	+0	-
	合計	35	67	46	129%	80	120%

※上記数値は、所在地別の連結会社数値の合算になります。  
地域間連結消去を加味していない為、連結調整項目にて調整しております。

## 2019年3月期 第2四半期実績

### 売上高

**1,414億円(107%)**

- ◆カラー&プロセッシング事業は、国内における工業用および包装材料用の合成樹脂、顔料・添加剤の売上および国内外における情報印刷関連材料等の売上が増加したことから、事業全体として増収
- ◆ポリマーグローバルアカウント事業は、国内、グレートチャイナおよびアセアンにおいて売上が増加したことから、事業全体として増収

### 営業利益

**46億円(129%)**

- ◆増収に加え、製造子会社における収益性の改善等により、増益

## 2019年3月期 通期見通し

- ◇国内外における樹脂販売および情報印刷関連材料等の売上が増加し、通期で増収増益見通し

## <所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	18/03期		19/03期				
	中間	通期	中間	前年 同期比	通期 見通し	前期比	
売上高	国内	650	1,297	608	94%	1,283	99%
	海外	385	753	368	95%	697	93%
	連結調整	▲379	▲757	▲358	-	▲745	-
	合計	657	1,293	618	94%	1,235	95%
営業利益	国内	24	49	23	97%	48	96%
	海外	19	40	17	87%	37	92%
	連結調整	▲0	▲1	▲0	-	▲1	-
	合計	43	89	40	93%	84	95%

※上記数値は、所在地別の連結会社数値の合算になります。  
地域間連結消去を加味していない為、連結調整項目にて調整しております。(のれん償却含む)

## 2019年3月期 第2四半期実績

**売上高** 618億円(94%)

- ◆電子化学品事業は、半導体業界向け等の変性エポキシ樹脂関連や装置関連の売上は好調に推移したものの、フトリソ材料の売上が減少したことにより、事業全体として微減
- ◆電子資材事業は、半導体中間工程用の研磨剤関連ビジネスは堅調であったものの、ディスプレイ関連部材の売上が減少したことから、事業全体として減収

**営業利益** 40億円(93%)

- ◆減収により、減益

## 2019年3月期 通期見通し

- ◇自動車・エネルギーセグメントに一部事業を移管しており、当該移管の影響を除くと、売上・利益ともに前年並みの見通し
- ◇下期、モデルチェンジ等の影響もあり、ディスプレイ関連部材の売上が減少するものの、エポキシ樹脂および装置関連ビジネスが引き続き好調に推移し、更にフトリソ材料が顧客の稼働率向上および新規ビジネスの立上り等もあり回復する見通し

## &lt;所在地別売上高・営業利益&gt;

(億円)

	18/03期		19/03期				
	中間	通期	中間	前年 同期比	通期 見通し	前期比	
売上高	国内	316	674	377	119%	795	118%
	海外	416	840	425	102%	875	104%
	連結調整	▲106	▲218	▲121	-	▲245	-
	合計	627	1,297	682	109%	1,425	110%
営業利益	国内	2	2	4	222%	12	425%
	海外	12	21	9	80%	23	109%
	連結調整	▲0	▲0	0	-	▲0	-
	合計	14	24	14	104%	35	147%

※上記数値は、所在地別の連結会社数値の合算になります。  
地域間連結消去を加味していない為、連結調整項目にて調整しております。

## 2019年3月期 第2四半期実績

## 売上高

682億円(109%)

◆自動車材料事業は、国内、グレートチャイナおよびアセアンにおいて樹脂ビジネスが好調に推移したことに加え、カーエレクトロニクス関連部材の売上が増加したこと等により、事業全体として増収

## 営業利益

14億円(104%)

◆増収により、増益

## 2019年3月期 通期見通し

◇電子セグメントから一部事業の移管を受けており、当該移管の影響を除いても、増収増益見通し

◇下期、上期と比較し自動車生産台数が増加する見込みであること等により、国内外における高機能素材・カーエレクトロニクス関連部材の販売が好調に推移し、更に製造子会社における損益改善等も寄与し、通期で増収増益見通し

## <所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	18/03期		19/03期				
	中間	通期	中間	前年同期比	通期見通し	前期比	
売上高	国内	497	1,006	495	100%	1,033	103%
	海外	68	135	64	94%	140	104%
	連結調整	▲140	▲276	▲129	-	▲287	-
	合計	424	865	429	101%	886	102%
営業利益	国内	36	70	34	94%	69	99%
	海外	1	3	2	171%	5	167%
	連結調整	▲15	▲31	▲16	-	▲31	-
	合計	23	42	21	93%	43	104%

※上記数値は、所在地別の連結会社数値の合算になります。  
地域間連結消去を加味していない為、連結調整項目にて調整しております。(のれん及び技術資産等の償却含む)

※当期においてセグメント区分の変更を行っており(機能素材の一部を生活関連へ)、18/03期の実績値については、当該変更後の区分に組替えて記載しております。

## 2019年3月期 第2四半期実績

### 売上高

429億円(101%)

- ◆食品素材分野において、トレハ®等の売上は海外では減少しましたが、国内では微増。スキンケア・トイレタリー分野では、AA2G®が国内外で売上が増加。医療・医薬分野では、医薬品原料・中間体・医用材料および製剤事業の売上が微減。事業全体として、売上は横ばい
- ◆ビューティケア製品事業は、全般的に販売が低調であったことから、事業全体として減収

### 営業利益

21億円(93%)

- ◆一部の国内製造子会社における売上の減少および先行投資費用の計上等もあり、減益

## 2019年3月期 通期見通し

- ◇下期、医薬・医療分野に係るビジネスは売上が減少するものの、トレハ®の販売が増加し、更にスキンケア・トイレタリー分野向け原料販売も好調に推移し、通期で増収増益見通し



<https://www.nagase.co.jp/>

当プレゼンテーション資料には、2018年11月30日時点の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。世界経済・競合状況・為替変動等に関わるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と異なる可能性があります。