

2020年3月期 第2四半期 決算説明会

長瀬産業株式会社
2019年11月27日

(代表取締役社長 朝倉研二によるプレゼンテーション)

長瀬産業の朝倉です。

本日はお足元の悪いところ、多数お越しいただきまして、ありがとうございます。

本日のサマリー

■2020年3月期 第2四半期決算実績および通期業績見通し

- 想定以上に中国を中心とした経済成長が鈍化、また樹脂等の市況が下落
⇒樹脂販売は、数量ベースでは前年同期比で増加
- 電子・電機業界および自動車業界が想定以上に低調に推移
- 結果として、通期業績見通しを修正

■米国・Prinova Group, LLCを子会社化

- NAGASEグループ全体のポートフォリオを最適化
- 欧米における食品素材事業拡大の戦略的基盤を構築
- NAGASEグループの既存事業とのシナジーを創出し、収益基盤の拡大・強化を図る

今期は当初の想定以上に当社が身を置く業界が低調に推移しました。

また、当社の主要な材料の一つである樹脂の単価が非常に低位に推移したため、残念ながら胸を張ってご報告できるような状況ではありません。

そうした中で、ご承知のとおり、アメリカのPrinova Group, LLCという食品素材を扱う会社を買収しました。

本日は上期の決算実績、通期業績見通し、加えてPrinova社についてご説明します。

よろしく申し上げます。

目次

2020年3月期 第2四半期決算概況	P. 4
2020年3月期 通期業績見通し	P. 15
中期経営計画「 ACE-2020 」の進捗	P. 21
米国・Prinova社の買収について	P. 26
(参考資料)セグメント別概況	P. 43

2020年3月期 第2四半期決算概況

■売上高：生活関連セグメントは堅調に推移したものの、市況が下落したことに加えて円高の影響等もあり減収

■営業利益：減収に加え、Prinova社買収に伴う経費の増加等もあり、減益

※本第2四半期決算の連結損益計算書にはPrinova社は連結されておりません。

(単位:億円)

	18/09	19/09	増減額	前年同期比	通期見通し (期初)
売上高	4,044	3,919	△ 125	97%	8,500
売上総利益	529	508	△ 20	96%	1,108
<利益率>	13.1%	13.0%	△ 0.1%	—	13.0%
販売費及び 一般管理費	394	402	+ 7	102%	848
営業利益	134	106	△ 28	79%	260
経常利益	139	105	△ 33	76%	270
親会社株主に帰属する 四半期純利益	103	74	△ 28	72%	205
US\$レート (期中平均)	@ 110.3	@ 108.6	@ 1.7 円高		@110.0
RMBレート (期中平均)	@ 16.7	@ 15.7	@ 1.1 円高		@ 16.0

【為替変動による19/09期実績 売上高および営業利益への影響額】
売上高：約△66億円 営業利益：約△1億円

【1円変動当たり影響額】
売上高 US\$：約 7億円 営業利益 US\$：約0.2億円
RMB：約39億円 RMB：約0.7億円

第2四半期の決算概況です。まず連結損益計算書ですが、Prinova社はこの第2四半期の連結損益計算書には連結していません。下期から5ヶ月分を算入するということになっていきますので、ご承知おきください。

売上は前年同期比97パーセントで3,919億円、営業利益は106億円、純利益は74億円という状況です。為替の影響は資料の下にあるとおりですので、ご参照いただければと思います。

全般的に、生活関連を除くセグメントが低調に推移したという結果で、この数字になっています。

樹脂についてです。当社は通年で60万トンから70万トンほどの樹脂を取り扱っているのですが、樹脂の取り扱い量そのものは、第2四半期まで対前年同期比で増えています。そうした中でも、残念ながら単価の下落によって、売上が追い付かないというのが本業績の大きな要因となっています。

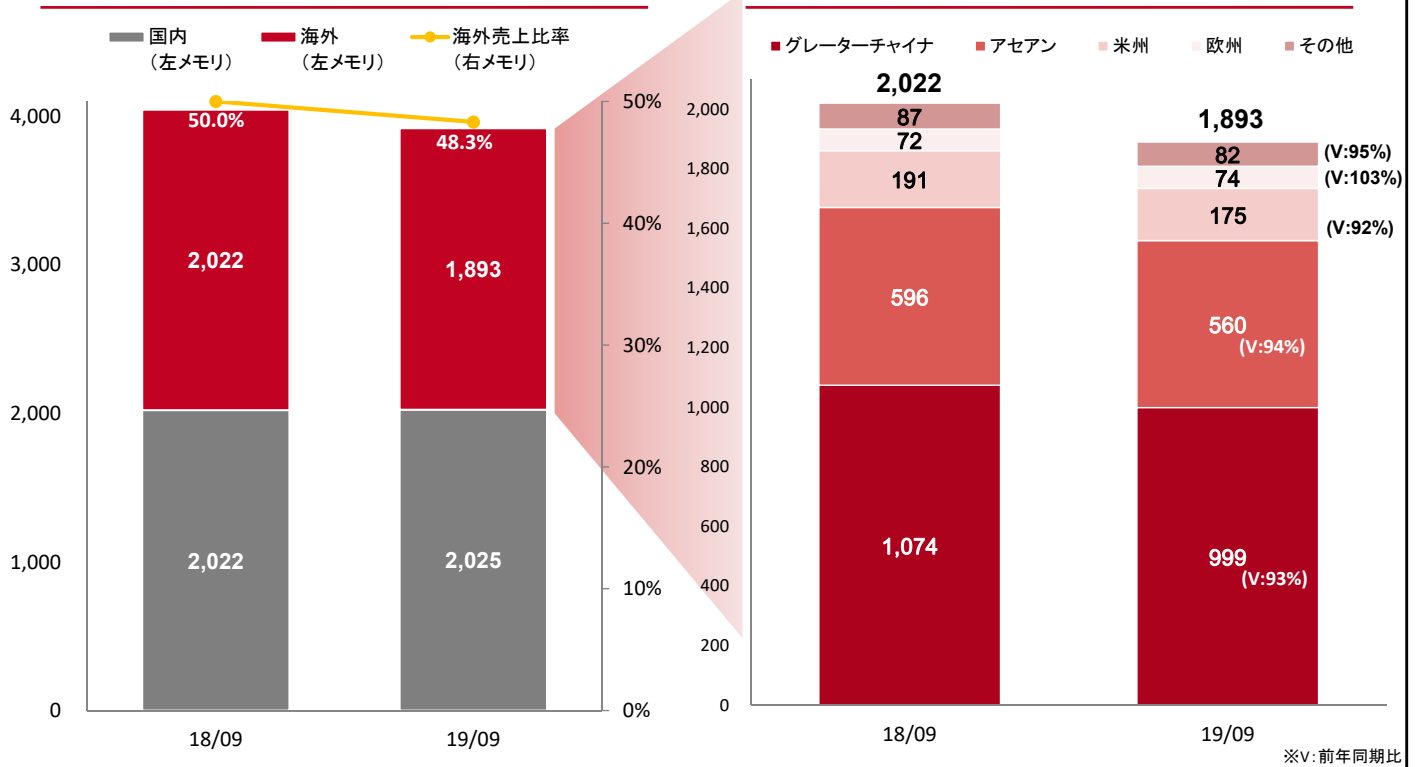
また、昨年からの場でもご報告していますが、おかげさまで5G等の新しい取り組みが数字になってきています。しかし、残念ながらこの市況全般の低位な推移に追い付くことができず、このような数字となっています。

地域(国内・海外)別売上高

■国内および欧州地域は前年同期並みに推移したものの、その他地域において減収(海外売上比率48.3%)

国内・海外売上高(億円、%)

海外売上高の地域別内訳(億円、%)



地域別の売上高のご報告です。

国内は当社の営業組織の努力の甲斐があって、このような状況でもほぼ前年同期比並み、若干プラスという状況です。

一方で、グレートチャイナ、アセアンなどのアジア地域において、グレートチャイナは前年同期比でマイナス74億円、アセアンはマイナス35億円ということで、6から7パーセント減という状況です。このあたりが全体として大きなマイナス要因となっている部分です。

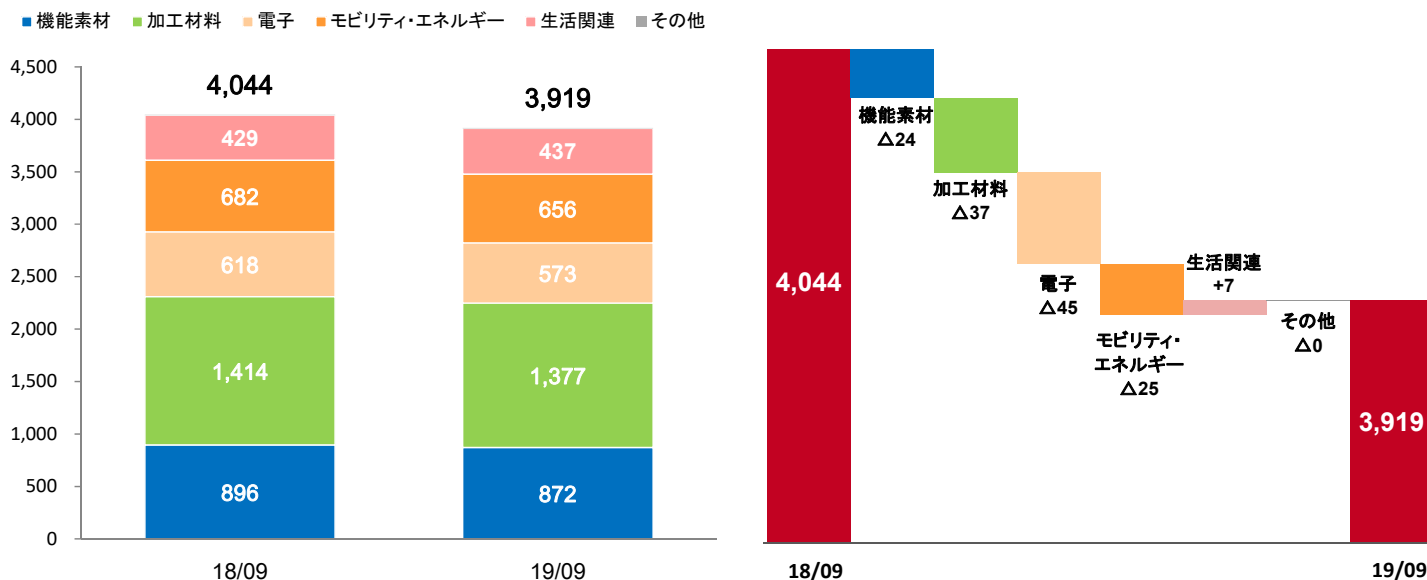
結果として、海外売上比率は当第2四半期終了時点で48.3パーセントとなっています。

セグメント別売上高2期比較

- 加工材料：情報印刷関連材料等の売上は増加したものの、市況の悪化等により合成樹脂の売上が減少し、全体として減収
- 電子：変性エポキシ樹脂およびフォトリソ材料関連の売上は増加したものの、ディスプレイ関連部材等の売上が減少し、減収
- 生活関連：スキンケア・トイレタリー分野向けAA2G®の販売は減少したものの、トレハ®を中心とした食品分野向けおよび医療・医薬分野向けビジネスが好調に推移し、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)



※自動車・エネルギーセグメントは、2019年4月より、モビリティ・エネルギーセグメントに名称変更しております。

セグメント別の状況については、セグメント別営業利益2期比較のページにて説明させていただきます。

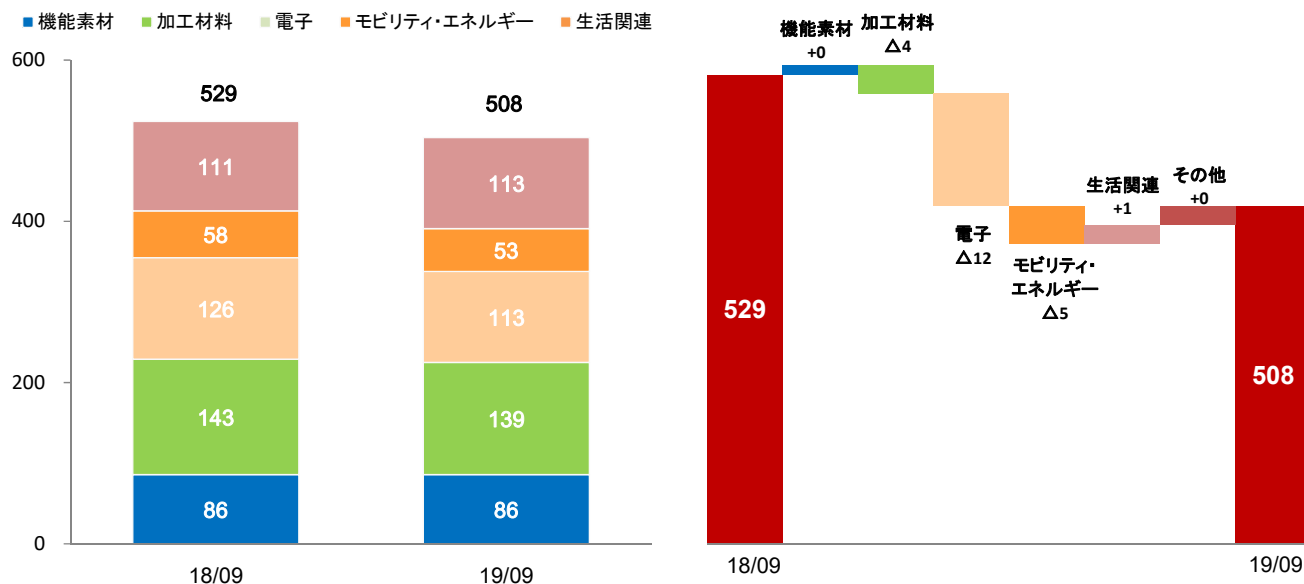
セグメント別売上総利益2期比較

■減収の影響を受け、減益

■機能素材セグメントは、高利益ビジネスの増加等によるプロダクトミックスの改善により、微増

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)



※ 自動車・エネルギーセグメントは、2019年4月より、モビリティ・エネルギーセグメントに名称変更しております。

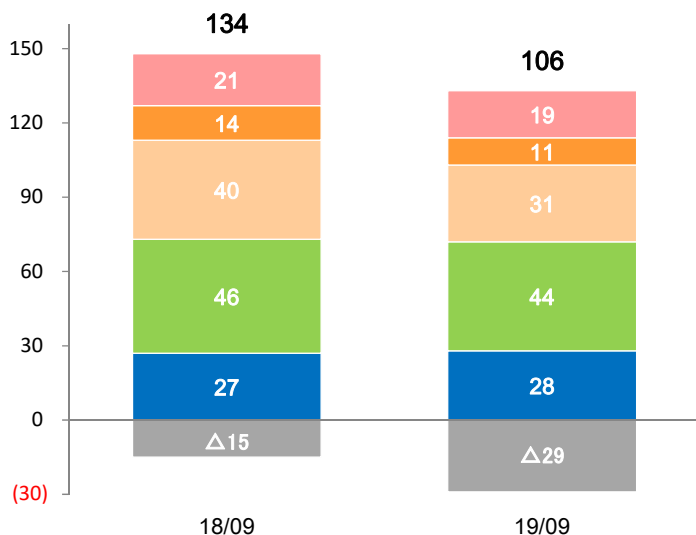
セグメント別営業利益2期比較

■ 電子: 減収に加え、製造子会社における損益悪化等の影響により、減益

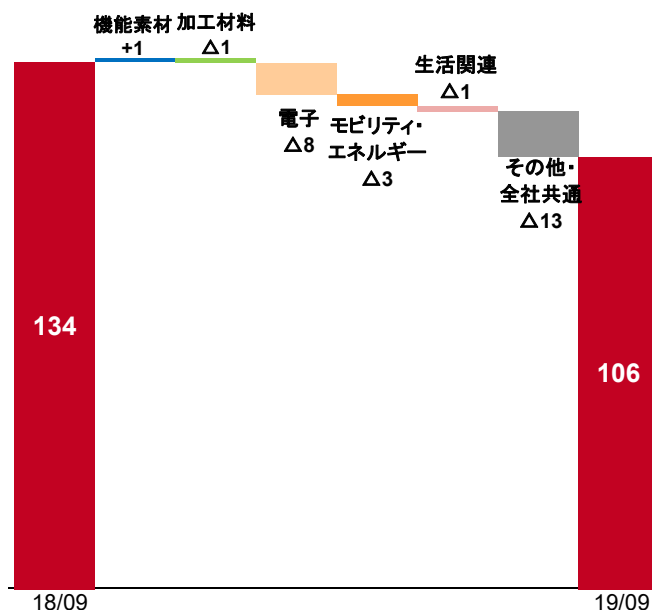
■ その他・全社共通: Prinova社買収に伴う経費の増加や中長期的な成長に向けた施策実行の為の体制構築等もあり、減益

セグメント別 営業利益 (億円)

■ 機能素材 ■ 加工材料 ■ 電子 ■ モビリティ・エネルギー ■ 生活関連 ■ 全社・その他



セグメント別 営業利益 増減 (億円)



※ 自動車・エネルギーセグメントは、2019年4月より、モビリティ・エネルギーセグメントに名称変更しております。

減収に伴い減益となっているわけですが、その中でも特に電子セグメントが対前年同期比で収益減となり下回っています。

中国の厦門で当社が行っている、ディスプレイに使われるガラス全般を取り扱う薄型加工という事業があります。この事業は非常に好調だった時期もあるのですが、今期はお客さまにおいてハイレベルなディスプレイ用の加工の需要が減少しており、その影響もあり当社のお客さまそのものが仕事を取れずに苦労しているということで、当社の予想を大きく下回る結果となっています。これが、電子セグメントの減益の大きな要因の1つとなっています。

Prinova社の買収関連で、第2四半期までで約6億円の費用が計上されています。こちらについては、1番右の「全社・その他共通」にその数字が含まれています。

主な連結子会社等の業績

■ナガセプラステックスは、樹脂の市況は下落したものの、電子業界向けスーパーエンジニアリングプラスチックの販売が増加したこと等により、増収増益

■Nagase (Thailand) Co., Ltd.は、LED用途材料の販売等は増加したものの、自動車・OA業界向けエンジニアリングプラスチックの売上が減少し、減収減益

(単位:億円)

社名		売上高	前年同期比	営業利益 ^(注2)	前年同期比
製造会社	林原	129	102%	26	105%
	ナガセケムテックス	131	99%	13	80%
	製造会社計 ^(注1)	523	98%	58	97%
国内販売会社	ナガセプラステックス	190	103%	5	104%
	ナガセケミカル	97	105%	1	121%
	西日本長瀬	43	102%	1	81%
	国内販売会社計 ^(注1)	473	102%	14	100%
海外販売会社	Nagase (Thailand) Co., Ltd.	188	96%	5	88%
	上海華長貿易有限公司	198	101%	5	82%
	上海長瀬貿易有限公司	215	93%	3	71%
	海外販売会社計 ^(注1)	1,845	94%	39	79%

※(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。

連結子会社の状況です。林原とナガセケムテックスについては、次のページでご報告します。

国内にあるナガセプラステックス、ナガセケミカル、そして九州に本店を置く西日本長瀬、これらは、それぞれの業態の中で非常に努力し、売上は対前年同期比を上回っています。

西日本長瀬の減益は、引っ越し等々を行ったため費用が嵩んだということです。

ASEANの中で大きな所帯になっているNagase (Thailand) co., Ltd.は、自動車関連またOA関連すべてが低調に推移しています。タイは非常に期待している地域であり、今後またテコ入れをする必要があるかと思っています。

また、ここ数年、上海長瀬貿易有限公司が非常に好調に推移してきていましたが、今期は減収減益となっています。

ディスプレイ用の材料が低調に推移したことが大きく響いていますが、上海についてはおかげさまで半導体関連の商材が日々拡充できていて、今期は残念ながらこのような数字ですが、来年、またそれ以降に向けてはあまり心配する状況ではないと考えています。

■林原: インバウンド需要の低迷等を受け、AA2G®の売上は減少したものの、トレハ®やプルランの売上の増加に加えファイバリクサ®の新規採用等による売上の増加等が寄与し、増収増益。

■ナガセケムテックス: フトリソ材料事業が顧客稼働率の向上等により増収となり、エポキシ樹脂事業も前年同期比並みに推移したものの、機能化学品事業が低調に推移し、売上は前年同期比並み。営業利益は、プロダクトミックスの悪化により、減益。

林原

ナガセケムテックス

(単位: 億円)

	18/09	19/09	増減額	前年同期比
売上高	126	129	+2	102%
営業利益	25	26	+1	105%

- ・トレハ®は、海外向け(特に欧州)の販売が好調に推移し、増収
- ・AA2G®は、海外主要取引先向けは好調に推移したものの、国内におけるインバウンド需要の減少等の影響により、減収
- ・ファイバリクサ®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
- ・その他、ルミン®Aの販売が好調に推移

(単位: 億円)

	18/09	19/09	増減額	前年同期比
売上高	132	131	△0	99%
営業利益	16	13	△3	80%

- ・エポキシ樹脂事業は、重電・半導体用途は好調に推移したものの、スマホ用途電子部品封止用途等の売上が減少し、売上は前年同期比並み
- ・フトリソ材料事業は、顧客稼働率の回復等の影響により、増収
- ・機能化学品事業は、3Dプリンター用途エピクロ誘導体の販売は好調に推移したものの、LCD業界向け導電材料の売上が減少し、減収

林原についてご報告します。増収増益の状況です。トレハ®がそれなりに推移しています。

原料について、前期に原料の高騰が収益面で足を引っ張っていると申し上げましたが、今期は林原の原料はほぼ想定通りの状況です。

一方で、残念ながらインバウンド需要が非常に低調で、その結果として、もう1つの主力材料である、化粧品等に使われる材料「AA2G®」の販売が若干少なくなっています。

また、11ページに「プルラン」の売上増とあります。「プルラン」はおかげさまで非常に需要が堅調で、岡山で新工場を建設中ございまして、来年の秋頃に竣工予定です。

それに向けてしっかり営業体制を強めます。このあとも「プルラン」は林原にとって非常に大きな戦力になると確信しています。

ナガセケムテックスにおきましては、いろいろな事業をしている中で、エポキシやフトリソ用のケミカルは順調に推移しました。

一方で、スマホ用の封止材や、もう1つ導電材料である「デナトロン」という自社製品が、残念ながら対前年同期比で大きく減少しました。プロダクトミックスもあり、売上はほぼ前年同期並みとなり、営業利益は20パーセント減となりました。

連結貸借対照表

- 資産：子会社の新規連結に伴う資産の受入れ、のれん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、627億円増加
- 負債：社債の償還や買掛金の減少等があったものの、短期借入金やコマーシャルペーパーの増加等により、601億円増加
- 純資産：為替換算調整勘定の減少等があったものの、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により、25億円増加
- 自己資本比率は、5.0ポイント減少し、49.2%

資産				負債及び純資産			
	19/03	19/09	増減額		19/03	19/09	増減額
流動資産	3,658	3,859	+ 200	流動負債	2,018	2,580	+ 561
現金・預金	440	458	+ 17	支払手形・買掛金	1,172	1,140	△ 31
受取手形・売掛金	2,304	2,330	+ 25	借入金・CP・1年内償還予定の社債	579	1,173	+ 593
たな卸資産	810	950	+ 140	その他	266	266	△ 0
その他	102	119	+ 16	固定負債	528	569	+ 40
固定資産	2,015	2,441	+ 426	長期借入金・社債	275	275	+ 0
有形固定資産	664	704	+ 39	退職給付に係る負債	124	135	+ 10
無形固定資産	372	709	+ 336	その他(繰延税金負債等)	128	157	+ 29
投資・その他の資産合計	977	1,027	+ 50	負債合計	2,547	3,149	+ 601
投資有価証券	902	933	+ 31	純資産	3,126	3,151	+ 25
その他	75	94	+ 19	株主資本	2,628	2,674	+ 45
				その他の包括利益累計額	447	424	△ 23
				その他有価証券評価差額金	418	437	+ 18
				為替換算調整勘定	32	△ 11	△ 43
				その他	△ 2	△ 0	+ 2
				非支配株主持分	49	52	+ 3
資産合計	5,673	6,300	+ 627	負債及び純資産合計	5,673	6,300	+ 627

貸借対照表です。

BSについては、Prinova社の数値が算入されています。よって、棚卸資産もプラスとなっています。

昨年来、運転資金も考慮する中で、在庫の適正化を会社を挙げて一生懸命進めているということをご報告しましたが、実際に3月末、そして9月末と、当社の国内外の在庫は徐々に少なくなってきています。

これはほぼ当社の見込みどおりという状況です。Prinova社の在庫が加わったため、約140億円の増となっていますが、決して筋の悪い在庫とは思っていません。

こうした状況をすべて加味して、自己資本比率はこの9月末の時点で49.2パーセントとなっています。

資産の中の無形固定資産には、Prinova社ののれんも入っています。

キャッシュ・フローの状況

(単位:億円)

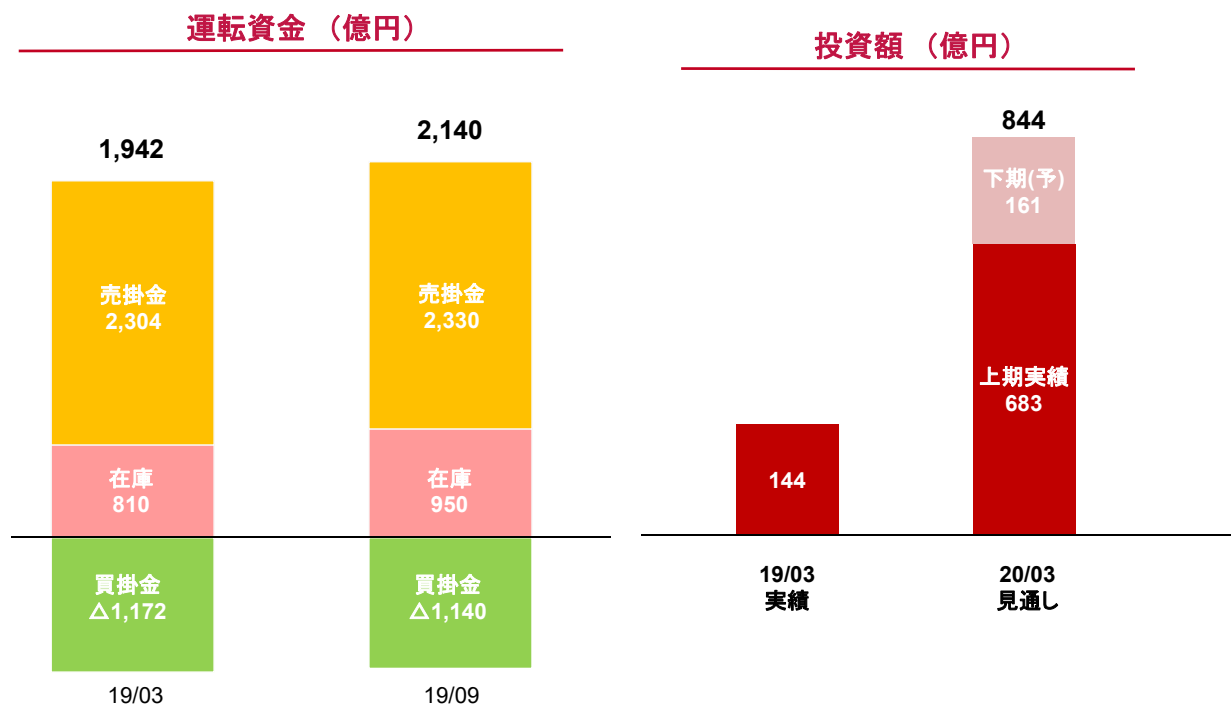
	19/09	主な内訳	18/09
営業活動によるキャッシュ・フロー	124	税金等調整前四半期純利益 +105 減価償却費・のれん償却 +54 運転資金の増減 +17 法人税等の支払 ▲42	▲ 39
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 478	連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 ▲428 有形・無形固定資産の取得による支出 ▲43 投資有価証券の取得による支出 ▲5	▲ 84
財務活動によるキャッシュ・フロー	394	短期借入金の増減 +451 コマーシャル・ペーパーの増減 +80 社債の償還による支出 ▲100 配当金の支払 ▲29	89
現金および現金同等物に係る換算差額	▲ 23		5
現金および現金同等物の増加額(▲減少額)	17		▲ 28
現金および現金同等物の期首残高	440		428
現金および現金同等物の四半期末残高	457		400

連結キャッシュ・フローについてです。

買収にかかる支出があったものの、最終的に現金同等物は57億円の増加という状況です。

運転資金および投資額について

- 運転資金: 新規連結の影響により、運転資金が増加
- 投資: 注力領域であるライフ&ヘルスケアにおいてPrinova社の株式取得を実施



運転資金及び投資についてです。

運転資金については、在庫の状況は今ご報告したとおりですが、Prinova社の運転資金がここに乘っているという状況です。

スライド右側、投資については、薄いピンクで示した160億円ほどの見込みを下期にご提示しています。林原で進めている新工場への投資、また、北米で新しい素材の開発に非常に秀でたポテンシャルを持っている会社の買収を検討しており、そういった投資を見込んでいます。

2020年3月期 通期業績見通し

2020年3月期 業績見通し

- 中国の景気減速に加え、米中貿易摩擦の影響により世界経済の成長は鈍化しており、当社を取り巻く事業環境は依然として厳しい状況
- Prinova社を連結子会社化するものの、当期は同社の業績の取込み期間が5ヵ月間であること、また買収関連費用が相当程度発生することから、当期の通期連結業績に与える影響は限定的
- Prinova社買収による営業利益への影響(5ヵ月間連結): 営業利益(約15億円)、のれん償却費(約10億円)、買収に係る費用(約6億円)

(単位: 億円)

	19/03	20/03				
	実績 (A)	19/09 実績	期初見通し (B)	修正見通し (C)	増減額 (C-A)	前期比 (C/A)
売上高	8,077	3,919	8,500	8,200	+ 123	102%
売上総利益	1,054	508	1,108	1,080	+ 26	102%
<利益率>	13.1%	13.0%	13.0%	13.2%	-	
販売費及び 一般管理費	802	402	848	865	+ 63	108%
営業利益	252	106	260	215	△ 37	85%
経常利益	266	105	270	220	△ 46	83%
親会社株主に帰属する 当期純利益	201	74	205	173	△ 28	86%
US\$レート (期中平均)	@110.9	@108.6	@110.0	@108.0	@2.9円高	-
RMBレート (期中平均)	@16.5	@15.7	@16.0	@15.4	@1.1円高	-

通期の業績見通しに移らせていただきます。

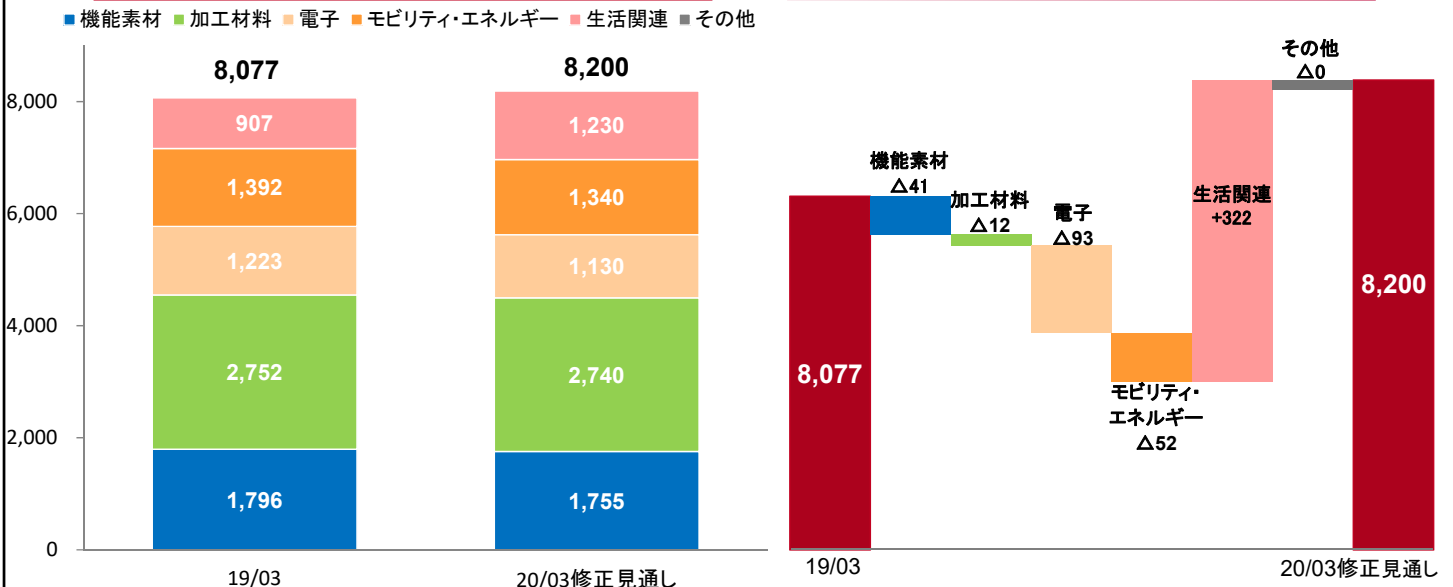
残念ながら市況の力強い回復がまだ見込まれていないという状況の中で、先般、修正見通し(c)という欄で示しているとおり、通期で売上高8,200億円、営業利益215億円、親会社株主に帰属する当期純利益173億円というかたちで修正させていただいております。

セグメント別売上高見通し

- 電子: 変性エポキシ樹脂事業は上期並みに推移するものの、引き続きディスプレイ関連部材の販売が低調に推移し、また上期好調であったフォトリソ材料事業が低調に推移し、全体で上期比減収となり、通期で減収見通し
- モビリティ・エネルギー: 上期に引き続きカーエレクトロニクス関連部材の販売が好調に推移し、また下期に新規ビジネスの立ち上がり等もあり、上期比増収となるものの、通期で減収見通し
- 生活関連: 上期に引き続きトレハ®の販売は好調に推移し、またスキンケア業界向けにAA2G®の売上が増加し、更にPrinova社が新規連結され、上期比増収となり、通期で増収見通し

セグメント別 売上高 (億円)

セグメント別 売上高 増減 (億円)



※ 自動車・エネルギーセグメントは、2019年4月より、モビリティ・エネルギーセグメントに名称変更しております。

セグメント別に少し説明します。

引き続きディスプレイ関連のさまざまな素材及び事業が低調に推移することが今期の特徴の一つです。

モビリティ・エネルギーは自動車を中心とした事業ですが、おかげさまでカーエレクトロニクス関連の仕事は増えています。また、下期にも増加があり、下期の対上期比は確実に増える見込みを立てています。

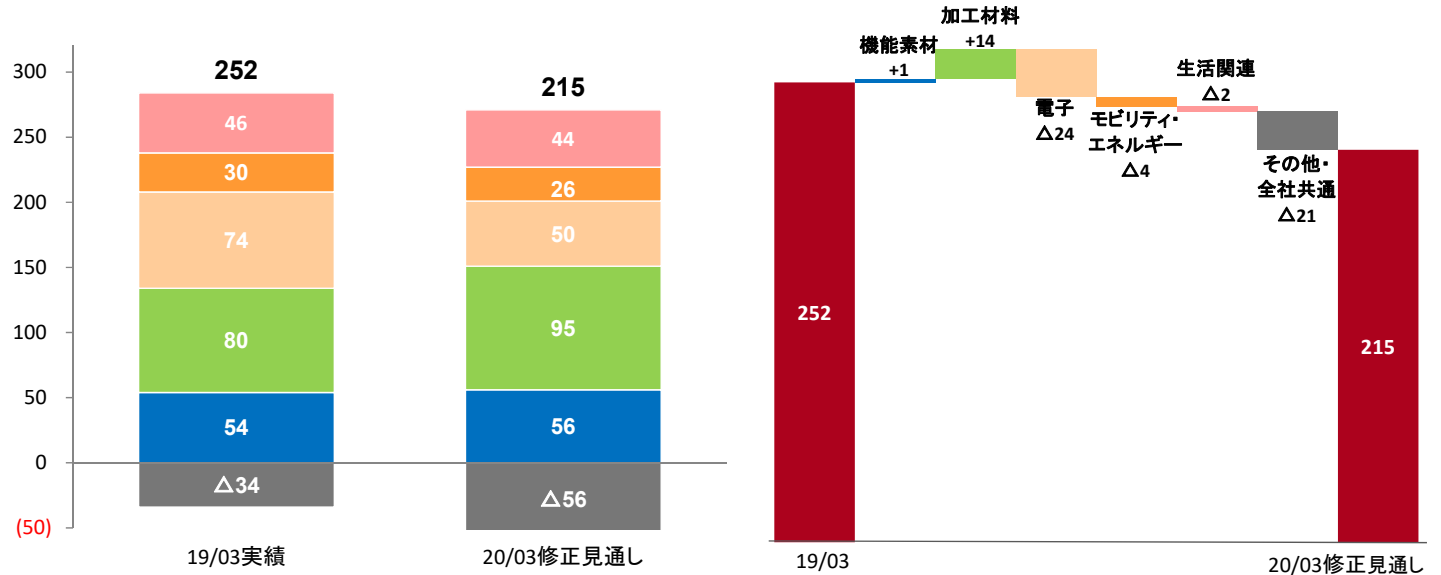
セグメント別営業利益見通し

- 加工材料:引き続き情報印刷関連材料の販売が好調に推移し、また製造子会社における損益改善等もあり、上期比増益となり、通期でも増益見通し
- 生活関連:Prinova社を新規連結するものの、製剤事業が低調にすること、また林原において中長期的な事業拡大に向けた先行投資等もあり、減益
- その他・全社共通:下期は上期比費用は減少するものの、Prinova社買収に係る費用の計上等により、通期で減益

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 ■モビリティ・エネルギー ■生活関連 ■全社・その他



※自動車・エネルギーセグメントは、2019年4月より、モビリティ・エネルギーセグメントに名称変更しております。

営業利益については、Prinova社の費用が下期に若干かさみます。加えて、期初にご報告していますが、会社の次の運営にあたり、デジタルトランスフォーメーションに関わるいろいろなプロジェクトを進めています。第三者を利用して進めるといったこともあります。そうした費用も「その他・全社共通」に含まれているとご理解ください。

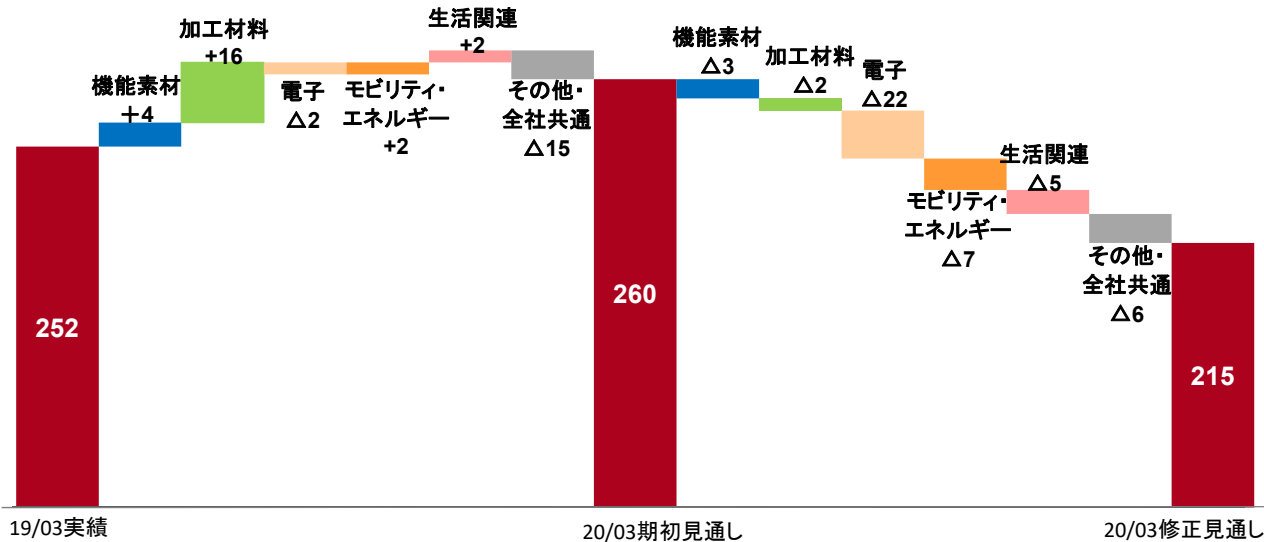
そうした中で、減収に伴う減益がメインですが、一方で、加工材料セグメントに属する東拓工業、セツナン化成、福井山田化学工業という製造3社が、収益面で非常に改善を見せています。

上期からそのような兆候がありますが、下期により改善が見込まれるということで、加工材料セグメントについては増益を見込んでいるという状況です。

営業利益増減要因(前期実績 vs 期初見通し vs 修正見通し) NAGASE

- 当社を取り巻く市況の下落等により、OA・自動車業界向け等の樹脂の販売において数量は増加しているものの、単価下落の影響を受け減益(加工材料セグメント、モビリティ・エネルギーセグメント)。
- ディスプレイ業界における一部ハイエンド品の需要の減少および中国市場の冷え込み等により、ディスプレイ関連ビジネスが減少し、減益(電子セグメント)
- Prinova社を新規連結するものの、製剤事業および食品業界向け酵素事業およびスキンケア・トイレタリー業界向け原料販売において、利益が想定を下回ること等により、減益(生活関連セグメント)
- Prinova社買収に伴う、経費の増加等により、減益(その他・全社共通)

セグメント別 営業利益 増減(億円)

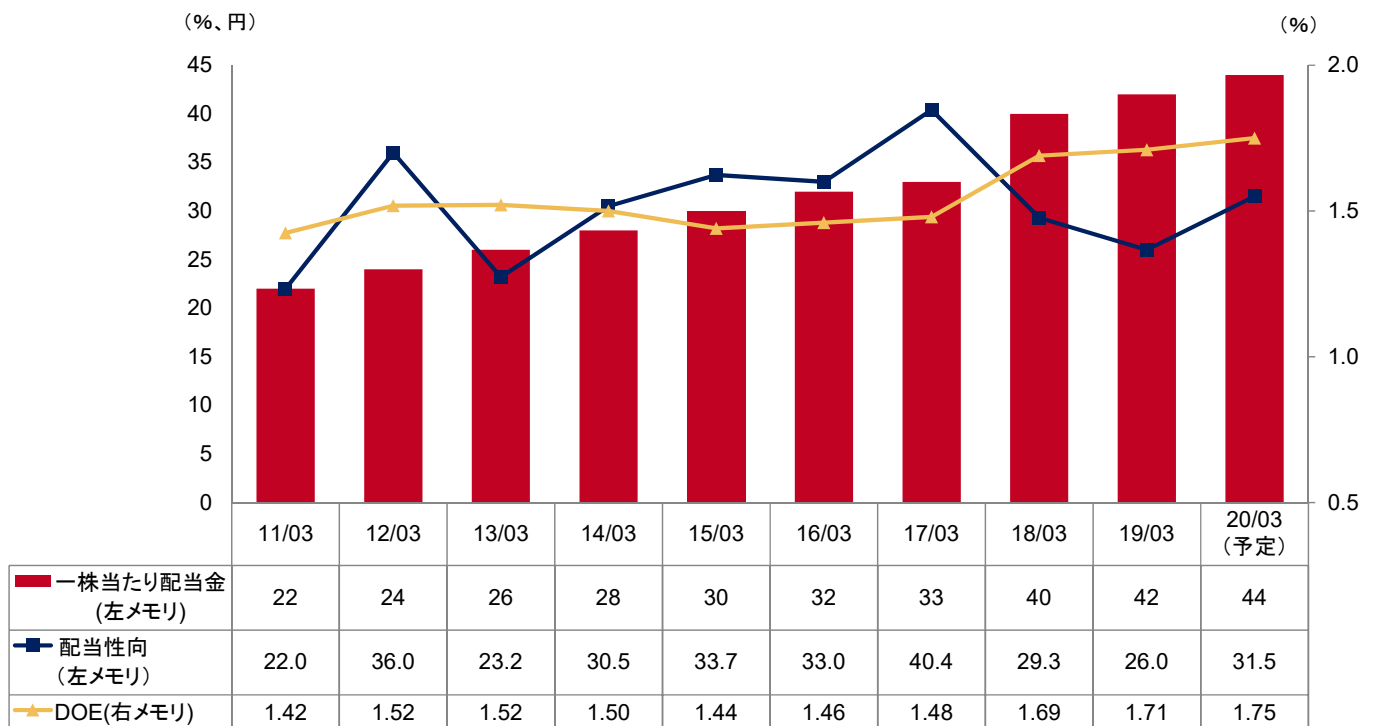


19ページでは修正の内容を少しわかりやすくご覧いただけます。

繰り返して恐縮ですが、樹脂の単価の下落というのが、当社にとって非常に大きな影響を及ぼしているという状況です。

なお、ディスプレイについてですが、当社としては、当社の扱っている材料をもう一度見直し、有機ELを含め、ディスプレイ業界でどのような立ち位置をとるかという点が大きな課題と認識しています。電子セグメントのマイナスというのは、ほとんどディスプレイに関わる部分とご理解いただいているかと思っています。

■ 中間配当金22円、期末配当金22円の年間配当金44円を予定 (10期連続増配見通し)



※1 18/03期の配当金には、特別配当金5円を含んでおります。

※2 20/03期の期末配当金は、2020年6月開催予定の第105回定時株主総会に附議予定です。

配当です。

これは当初の基本方針どおりです。年間の1株当たり配当金は44円を予定しています。

このように安定した配当を今後も続けていく所存です。

中期経営計画「ACE-2020」の進捗

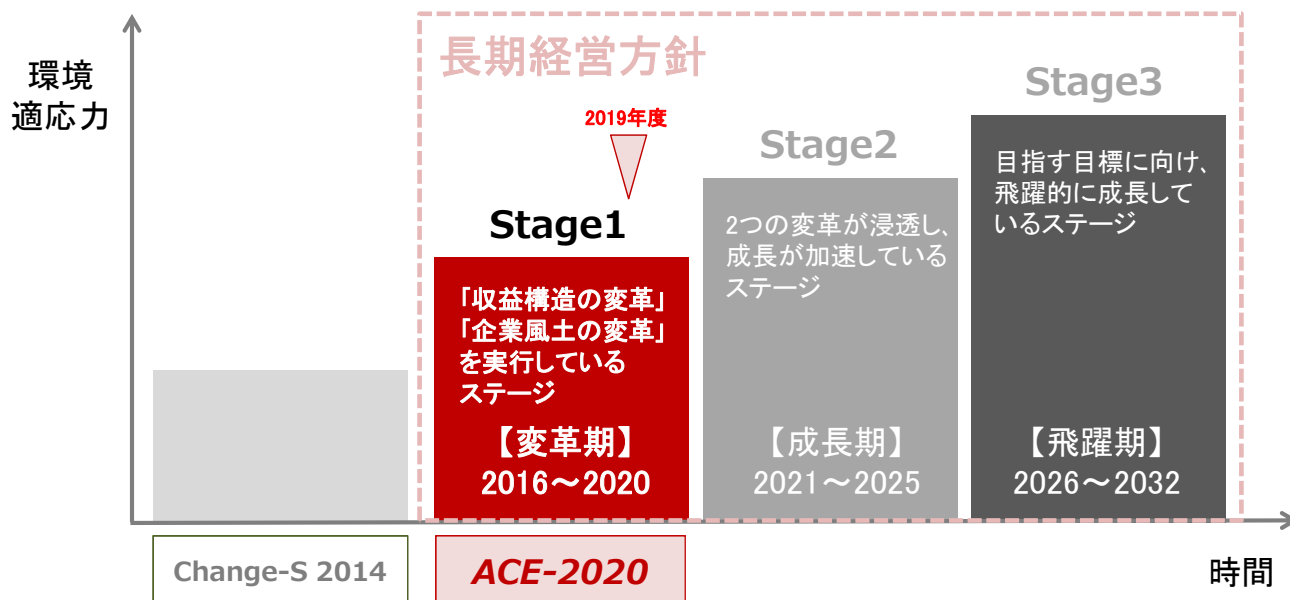
Accountability(主体性)・ Commitment (必達)・ Efficiency(効率性)



商社からビジネスをデザインするNAGASEへ

長期経営方針の最終年度にあたる2032年までに、我々が目指す目標*を実現するために、この17年間で3つの Stageに分け、Stage1として中期経営計画「ACE-2020」をスタートしました。2019年度は「ACE-2020」の4年目として、引き続き、飛躍的な成長に向けて変革を進めてまいります。

* 目指す目標「現行(2014年度)比3倍の利益水準を常態化」



当社は中期経営計画の5ヵ年計画のうち4年目に入っています。

来年が最終年度です。

これまでもこの中期経営計画の位置付けや基本方針はご報告しています。

本日は、本説明は割愛します。

商社からビジネスをデザインするNAGASEへ

商社中心の考え方から、商社をグループの機能のひとつと考え、グループ一丸となって世界へ新たな価値を創造・提供するNAGASEを目指します

グループの持つ機能を最大限活用し、定量・定性目標を必達



【6つの機能】

収益構造の変革

ポートフォリオの最適化

- 事業の仕分けと領域にあった戦略の実行
- 資産入替と資源の再配分
- 全社規模の投資加速

収益基盤の拡大・強化

- グローバル展開の加速 “G6000”
- 製造業の収益力向上

企業風土の変革

マインドセットの徹底

- 主体性と責任感の醸成
- トップメッセージの共有化
- モニタリングとPDCAの徹底

経営基盤の強化

- 効率性の追求
- 人財育成

収益構造の変革

注力領域

- 米国Prinova子会社化
林原と併せ、欧米における食品素材事業拡大の戦略的基盤の構築
- 中国福建省に「長瀬食品素材 食品開発中心(厦門)」を設立
林原のアプリケーション開発ラボ「L' プラザ」が初の海外進出

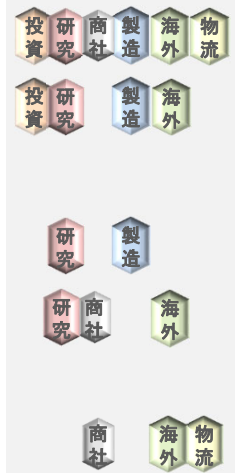
育成領域

- 希少アミノ酸「エルゴチオネイン」の研究が2019年度NEDOの助成事業に採択される
化学合成から環境配慮型バイオ生産プロセスの確立を目指す
- イスラエルベンチャー企業開発、国内初・MRI画像のノイズ低減ソフト販売開始
撮影時間短縮による患者・医療従事者の負担軽減に貢献

基盤領域

- 中国における各種環境規制エリア拡大に伴うリスクケミカル対応
各種規制により供給が懸念される工場および原料とバリューチェーン上の影響を調査

ビジネスデザイナー機能



企業風土の変革

- サステナビリティ経営に向けた重要課題設定の議論継続
- グループ製造業連携委員会の発足
- 企業広告ビジュアルの刷新

本第2四半期において、どのような活動が行われたか、簡単に載せているページです。

Prinova社の件に加え、食品素材のラボを中国の厦門につくり、すでに実動しています。このように、注力領域のライフ＆ヘルスケアの中における食品素材には、いろいろなかたちで力を入れ、いろいろなかたちでプロジェクトが具現化している状態です。

一方で、当初中期経営計画策定時にあまり当社の中では大きく注目していなかったのがサステナビリティに関わる部分です。

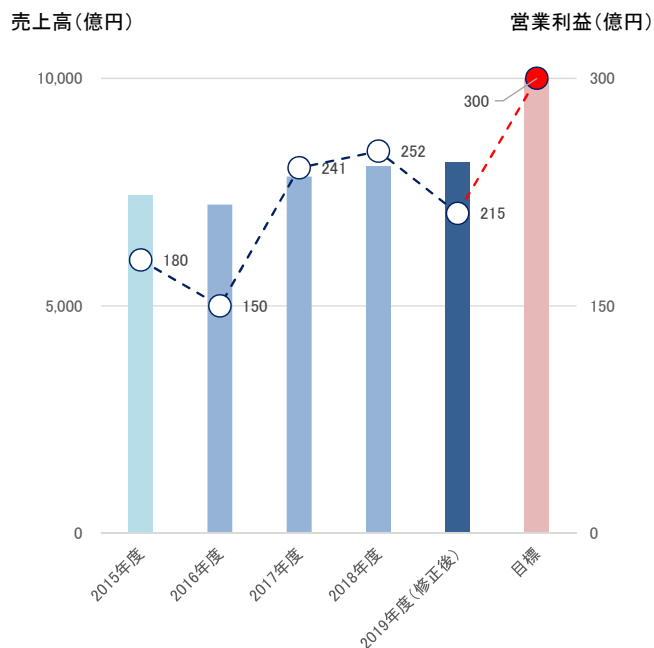
当社は昨年度来、ESG及びサステナビリティというキーワードのもとで、いろいろな分析を行い、当社の方向感を会社の中で追求しています。

現在はマテリアリティの設定がほぼできあがったところですが、今年度の早いうちに確実に設定し、今後の活動につなげていく所存です。

不採算事業の整理は随分進んでいます。また、5G関連やカーエレクトロニクス、そして環境関連の仕事も新たな仕事として、かたまりとして計上されるレベルになっています。いろいろな入れ替えが進んでいる状況をご理解いただければと思います。

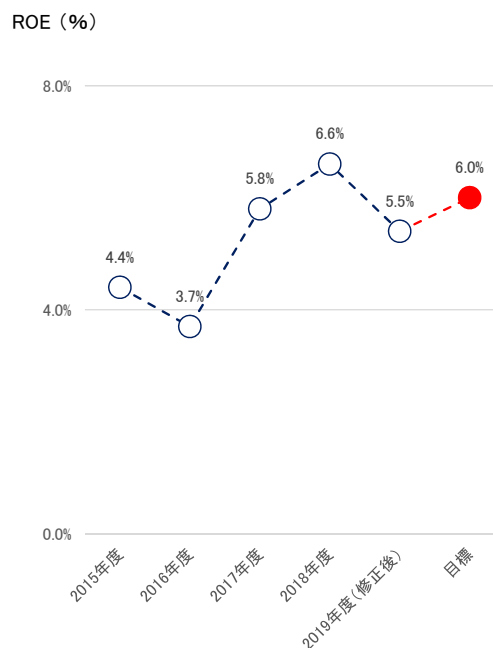
売上高/営業利益

1兆円/300億以上



ROE

6%以上



中期経営計画の現在の進捗です。残念ながら、今期は利益が少し下がります。その結果として、見込みとしてはROE5.5%を当社の中で見込んでいます。

決して簡単ではありませんが、来年はPrinova社を通年で連結します。Prinova社だけでKGIが達成できるとは思っていませんが、いろいろと新しい取り組みが具体化することを、会社を上げて取り組んでいきたいと思っています。

以上で私からの説明は終了します。

このあとは池本よりPrinova社の買収についてご説明します。

米国・Prinova 社の 買収について

取締役 兼 執行役員
Prinova Group, LLC担当
池本 真也



引き続き、Prinova社の買収に関して、担当の池本より説明します。

Prinova Group, LLC 買収の概要	P.28
Prinova Group, LLCの概要	P.29
買収の目的、意義	P.30
各事業の概要	P.33
事業別売上高	P.35
地域別売上高	P.36
Prinova社の強み、各市場環境	P.37
Prinova社の成長エンジン	P.39
NAGASEグループとのシナジー創出	P.40
収益構造の変革	P.41
当社連結業績への影響	P.42

本日説明する内容は、目次のとおりです。

対象企業

Prinova Group, LLC及び子会社 計18社

買収価格

約630億円

投資回収期間

15年以内

資金調達

有利子負債および手元資金

スケジュール

8月6日持分取得完了。BSは第2四半期で連結。
PLは第3四半期から連結（当期は約5ヵ月分の連結）

まずPrinova社の買収の概要です。

Prinova社グループとして全世界に18社ございます。買収価格としては約630億円となり、当社は全株式のうち93パーセントに相当する分を保有することにしました。

投資の回収期間としては15年以内を目処としており、そのための資金調達は有利子負債および当社の手元資金で賄う予定です。

2019年度8月6日に持分の取得を完了し、クロージングを行いました。現在はPMIの最初の100日が終了し、引き続きPMI活動を続けている状況です。

先ほど社長の朝倉から説明があったようにBSはすでに連結していますが、PLは第3四半期以降に連結するかたちとなり、今期は5ヵ月分を連結する予定です。

会社名	Prinova Group, LLC
本社	米国イリノイ州（シカゴ近郊）
設立年	1978年
事業規模 (2018年12月期)	売上： 約777百万ドル 営業利益：約42百万ドル
従業員数	約1,000人
製造拠点	米国(4)、英国(1)、中国(1)
販売拠点	米国、英国等、10カ国
取扱品目	食品成分（ビタミン、アミノ酸等） 香料、プレミックス品及び受託 製造品（スポーツニュートリション）
事業内容	食品素材・香料の販売、 プレミックス品の製造・加工、 受託製造

垂直統合型企業

商社業 + 製造業



Prinova社の概要です。

本社はアメリカのイリノイ州、シカゴの近郊にあります。創業は1978年で、40年以上経過している会社です。事業規模として、昨年度の売上は約840億円、営業利益が約45億円程度という規模です。

現在の従業員数は、グローバルで約1,000名です。製造拠点として、アメリカに4カ所、イギリスに1カ所、中国に1カ所、販売拠点としては欧米を中心に10カ国に存在しています。

主な取扱品目としては、ビタミン類・アミノ酸です。いずれも世界でも有数の取扱高を誇っており、世界シェアナンバーワンの食品素材を抱えています。

垂直統合型の企業として紹介しています。長瀬産業と同じく、Prinova社は商社業と製造業をうまく組み合わせたハイブリッド型の企業です。

中期経営計画 ACE-2020 骨子（抜粋）

収益構造の変革

ポートフォリオの最適化

事業の仕分けと領域にあった戦略の実行

資産入替と資源の再配分

全社規模の投資加速

収益基盤の拡大・強化

グローバル展開の加速 “G6000”

製造業の収益力向上

注力領域に追加できる
コーポレート
主導のM&A

注力領域

さらなる収益拡大を見込む事業領域

ライフ&ヘルスケア

エレクトロニクス

【資源配分方針】

成長(拡大)を加速するための集中した資源配分
【優先施策】

①規模の拡大 ②収益構造の精査 ③市場の横展開
④マーケティング強化 ⑤リスクの最小化

このような特徴を備えているPrinova社を買収することにしました。

その目的と意義ですが、すでに「ACE-2020」で収益構造の変革を掲げておりますが、これら収益の拡大を見込む注力分野として、ライフ&ヘルスケアおよびエレクトロニクスという2つの分野を挙げています。

とくに今回、ライフ&ヘルスケア分野である食品用の素材を主眼とし、同時に海外の売上高のアップと当社のライフ&ヘルスケアでの基盤づくりを欧米でも進める目的で、この買収を進めました。

Prinova社の特徴

**Prinova社は当社と同様の商社＋加工＋最終製品受託製造を
垂直統合したことにより、成長し続けている**

同社の持つ事業プラットフォームを獲得することにより、

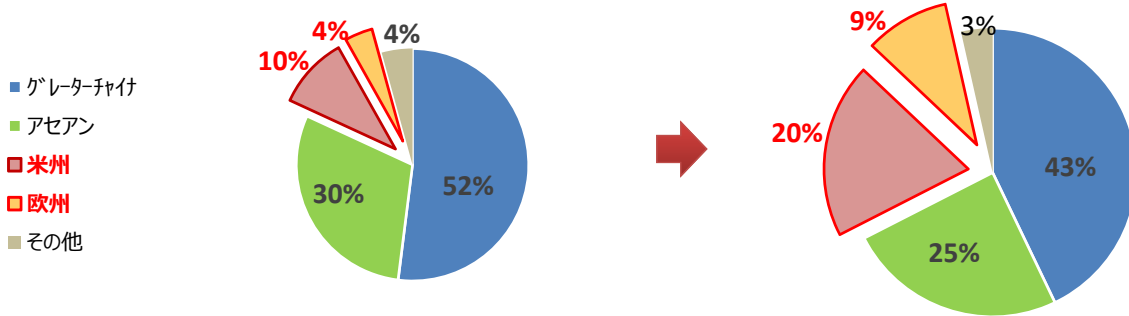
- 欧米における戦略基盤とする
- フード事業の強化と市場プレゼンスの向上
- 顧客に付加価値を提供するバリューチェーンを得る
- 林原等、従来の事業とのシナジーを創出する

Prinova社の特徴です。

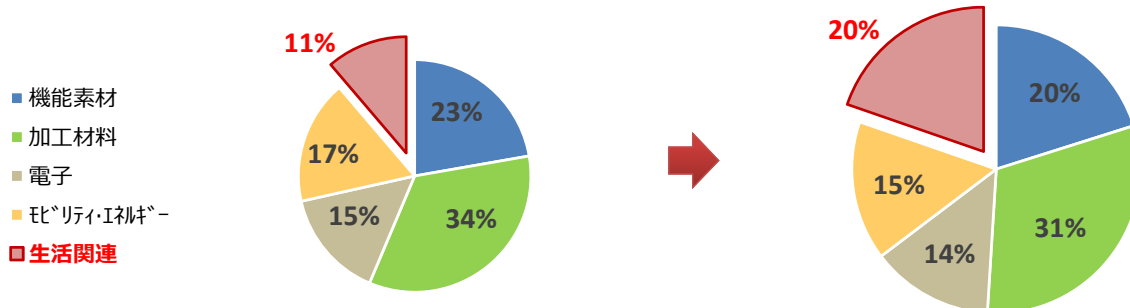
とくにPrinova社が持つ当社と同様の商社としての機能、加工業、そして最終製品の受託までを行う垂直統合型のハイブリッド型の企業ということで、当社と非常にニーズおよび補完関係がマッチした企業であるということを背景として、買収を進め、完了させていただきました。

結果、この会社の持つプラットフォームを獲得することで、欧米、フード事業、バリューチェーンを新たに得ることを含め、従来の林原を含めた長瀬産業の事業とのシナジーを大きく伸ばしていきたいと考えている次第です。

海外売上高 地域別構成比(2018年度ベース)



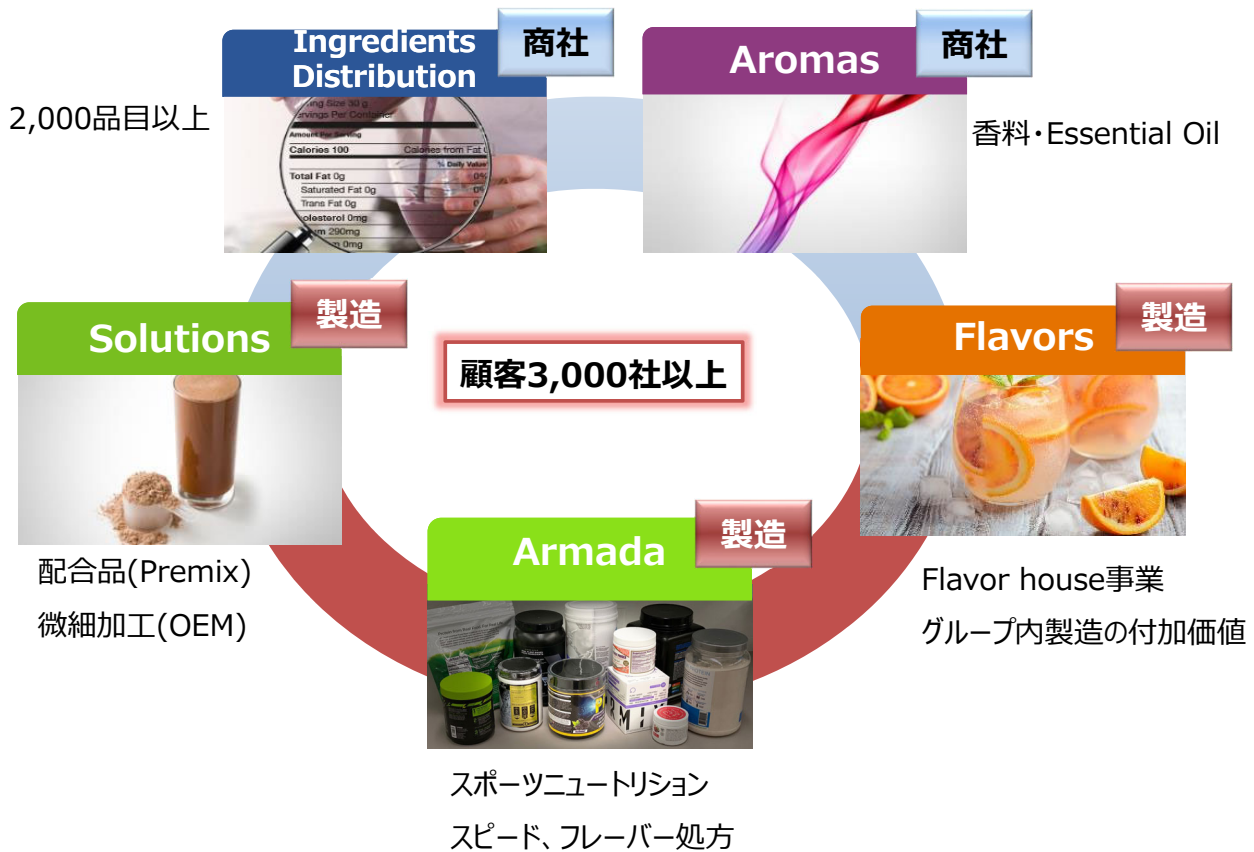
セグメント別売上高構成比(2018年度ベース)



経営に与えるインパクトです。

海外での売上高を上げるという観点、そして、注力分野セグメント別にいうと、生活関連という観点、この2つの観点から、どれぐらいのインパクトがあるかをご覧いただければ、お分かりいただけると思います。

とくに海外売上高におきましては、14パーセント程度の欧米の売上が29パーセントと2倍以上になり、セグメント別売上高におきましては、11パーセントから20パーセントという大きな経営へのインパクトを持っている事業買収です。



続きまして、各事業の内容です。

英語表記で恐縮ですが、大きく分けて5つの分野、5つの事業を運営しています。

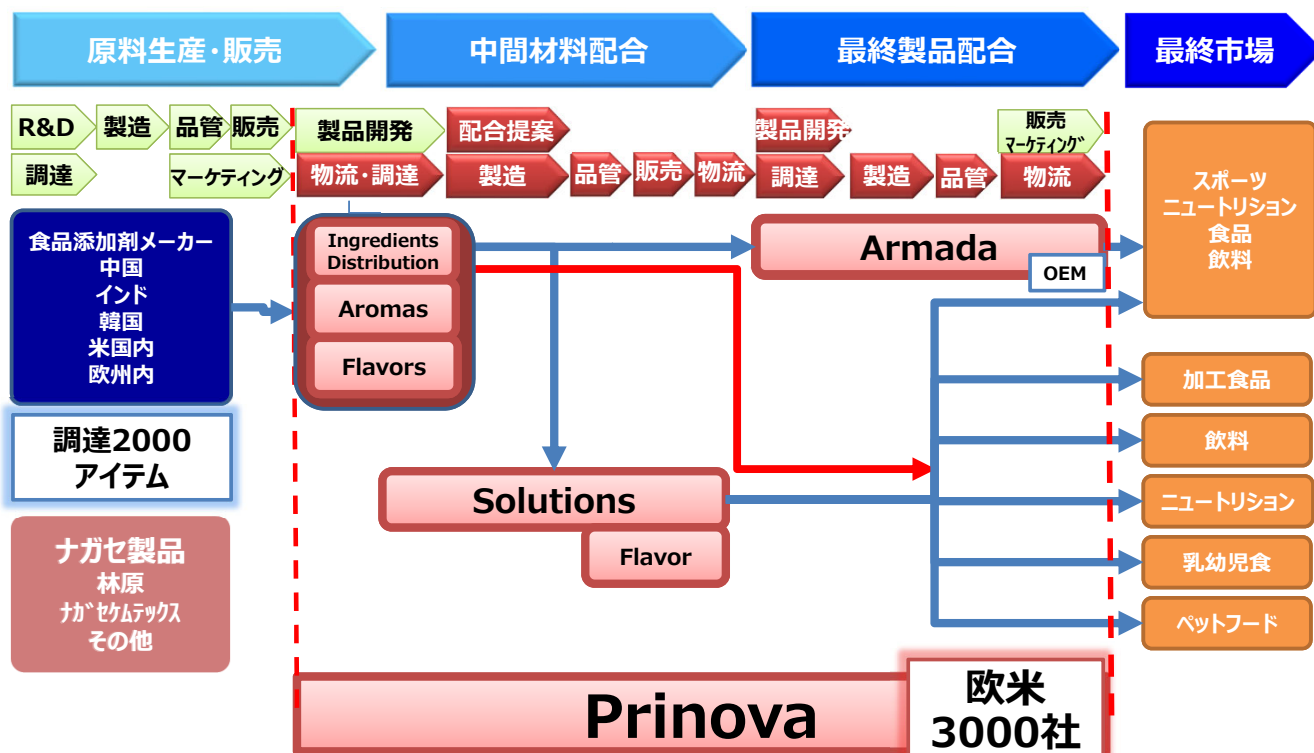
まず、左上の商社と書いてある部分です。「Ingredients Distribution」、つまり、食品素材の個別販売を行う商社業です。2,000品目以上と書いてありますが、約1,000社を超える仕入先からこの品目数を調達する能力を持っています。そして、最終顧客は3,000社以上ありますが、そちらに対する欧米でのネットワークをしっかり持っている事業で、Prinova社の中においては、売上の6割程度を持っている事業です。

その右の「Aromas」は非常に特徴ある事業で、香料・Essential Oilを中心に取扱う商社業です。ただ、こちらで仕入れた製品を展開するという意味で、製造業にも大きな影響を持っています。

製造業としては、3つあります。「Solutions」、「Armada」、「Flavors」という3つの分野です。「Solutions」とは、一般的に業界ではPremix事業と呼ばれていますが、食品素材をブレンドし、それをお客さまに届ける事業です。非常に微細なブレンド、もしくは特徴あるブレンド、そしてまた、配合に関する技術をお客さまに提供するビジネスモデルです。

「Armada」は、Solutionsをさらにスポーツニュートリション分野に絞りまして、スポーツニュートリション分野のアメリカ・ヨーロッパのブランドオーナーのお客さま向けに、最終製品の形態、つまりボトル詰めした状態でお届けするビジネスモデルです。

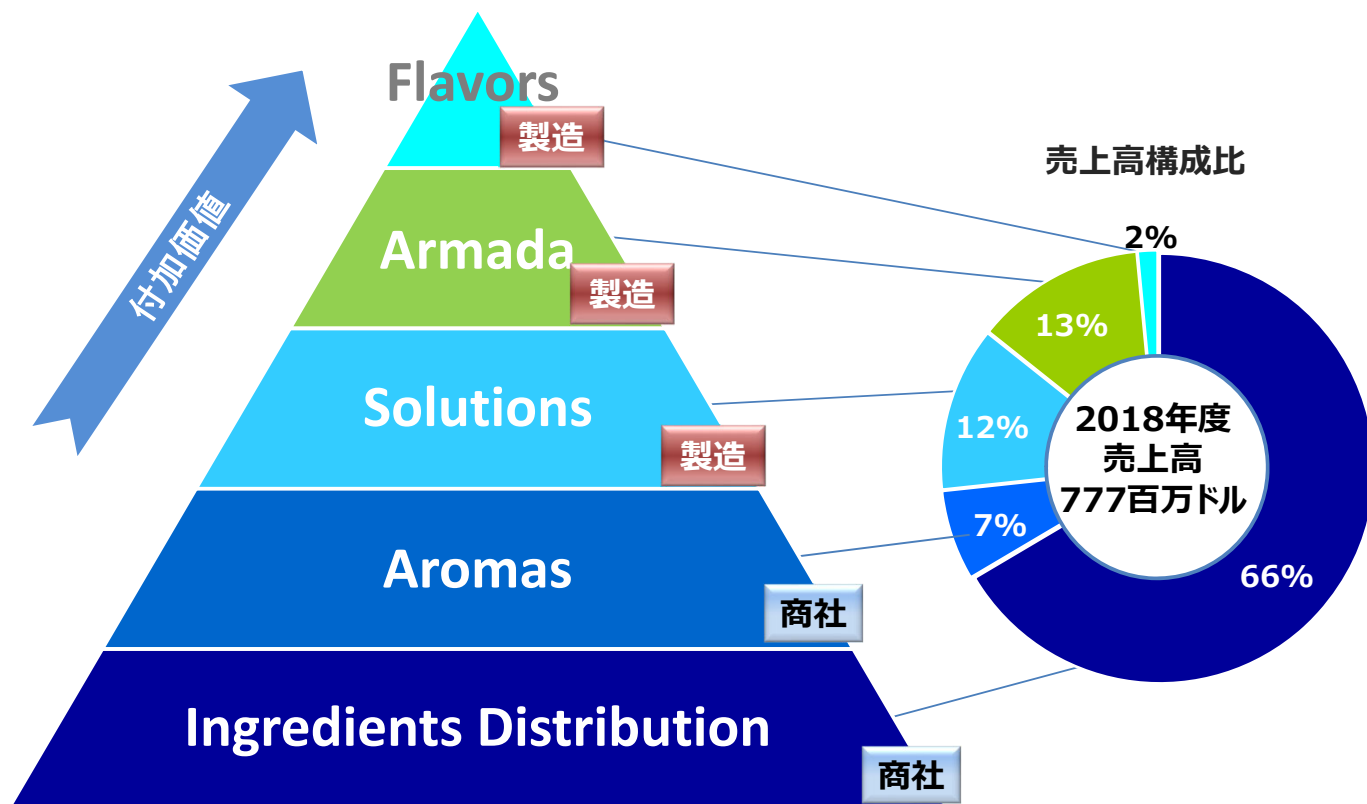
「Flavors」は、そのようなものに味つけ・風味づけをするという意味では非常に特徴ある技術で、政府公認のフレーバリストを数名抱えながら開発を行っている事業です。



そのような事業を、食品業界のバリューチェーンでご覧いただきます。

多少複雑な図になっていますが、ブルーで示した流れが原料生産から最終市場に至るまでの流れです。赤っぽく色づけしている部分がPrinova社の事業領域です。原料を調達した後の配合・製品化、更にお客さまに向けて適切に受託製造対応等を行っています。

オレンジ色の部分は、あくまでマーケットですが、自社製品でBtoBの形態を維持しながら、スポーツニュートリション分野、加工食品分野、飲料・その他食品素材に販売する、広いマーケットに対するカバレッジを持っています。

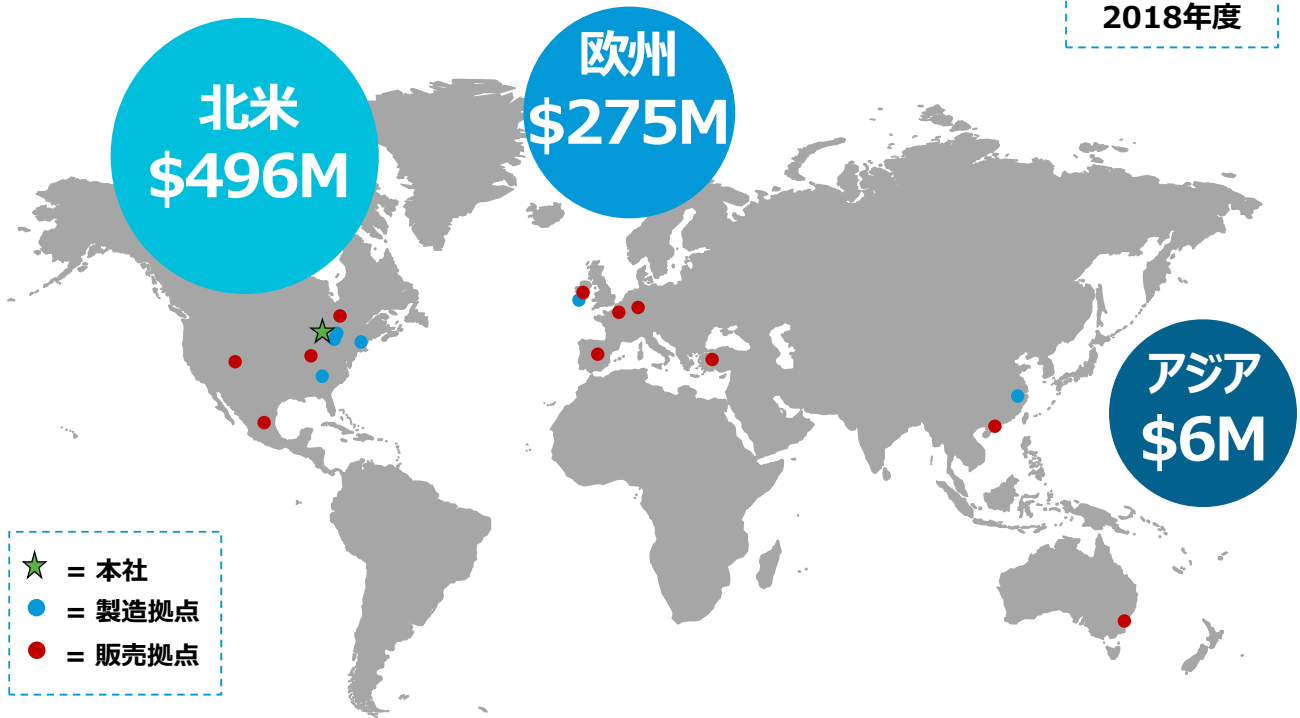


事業別の売上高です。

ピラミッドをご覧いただいでわかるように、商社業である食品素材の「Ingredients Distribution」、そして「Aromas」の事業を基盤にし、この調達力を背景に「Solutions」、「Armada」、「Flavors」という製造業・付加価値事業を展開しています。

売上高は右の円グラフのように、7割程度を商社業が占めていますが、今後はこの商社業の割合に対して製造部分の比率がさらに上がってくるという見込みを持っています。

2018年度



Solutions

配合・加工事業

強み

- 長年のDistribution事業を通じて築いた顧客との信頼関係
- 素材調達力
- 米・欧・中 3極体制のグローバル対応力
- 製品開発/配合力
- 多様な製造対応力
- 検査、品質管理体制

市場環境

配合品(プレミックス)市場

- 健康志向の高まりにより、栄養補助・機能性食品市場の拡大に伴い成長
 - Prinova社が得意とするビタミン、アミノ酸が主要な素材
- 2027年には21億ドルの市場規模
 - 北米市場が世界の36%、欧州、中国と続く(2017年)

Prinova社の強みですが、今申し上げましたように、とくに製造業・付加価値事業に対する注力を進めています。今後も、この方針をさらに推し進めていくこととしていますが、「Solutions」について、強みと市場環境をもう少しご説明します。

配合・加工業と一言で申し上げても、お客さまに対するサービス力、良い評価を受けることに加え、重要なのが、2,000品目を扱えるという仕入れ力。これが非常に重要になってきます。Prinova社は、北米においても、この分野では最大のディストリビューターとしての位置付け、仕入れ力を持っています。

そのような仕入れ力を背景に、お客さまに対してどのような製品を提供できるか。お客さまが配合で困っていれば、新たな配合提案をするというようなことを、アメリカ・ヨーロッパ・中国の3極で同時に行うことができる事業体です。

市場環境についてです。スライドには「健康志向の高まり」と書いていますが、いろいろな機能性食品に対する要求が非常に高まっており、このような配合品に対する期待、もしくは配合メーカー(Premixメーカー)に対する期待も高まっています。

Premix市場としてはまだまだ伸びる勢いですが、現在のPremix加工市場規模としては、21億ドル(約2,000億円強)くらいのレベルです。おそらく、これは今後もっと伸びるとは見ていますが、現時点の見通しはそのくらいの規模です。

Armada 受託製造事業

強み

- スポーツニュートリション大手ブランドとの良好な関係
- 規模・質ともにトップクラスの製造施設
- フレーバリストによる処方提案力
- 企画から最終製品出荷までの迅速な対応
- 原料サプライチェーン
- 米・欧の2極体制

市場環境

スポーツニュートリション市場

- 280億ドルの世界市場 (2016年)※
- 2022年には450億ドルに伸びる成長市場※
- アスリート、ボディビルダーのみならず、ライフスタイルの変化に伴い消費者層が拡大
- 北米が世界最大市場(80%以上)

※出所：Zion Market Researchによる調査

続きまして、Armada事業です。スポーツニュートリション市場に集中した事業です。お客さまからご依頼をいただくと、それをボトル詰めして、店頭で並べられる状態まで受託加工し、ブランドオーナーに販売するというBtoB事業です。

製造能力、およびフレーバリストの味付け・風味付けが非常に重要なキーになりますが、そのような能力を持ち合わせながら、原料の強いサプライチェーンを併せ持ち、アメリカとヨーロッパの2カ所で生産拠点を構えているという点が大きな強みになっています。

市場に関してです。スポーツニュートリション市場は、日本ではあまり聞かず、まだこれからという印象をお持ちかもしれませんが、現在約300億ドル(約3兆円)市場とも言われています。数年後、末端市場になります。2022年には450億ドル以上、5兆円から6兆円といった急成長を遂げる分野・市場です。

とくにアスリートやボディビルダーといった、かなり専門的な方々だけではなく、ライフサイクルの変化に伴い、この業界における位置付けはどんどん一般に広がっているところで、アメリカが現在、市場の7割、8割を占めているような市場となり、Armada事業が伸びている背景です。

Solutions 配合・加工事業

- 素材販売ビジネスから配合品等の高付加価値ソリューション型ビジネスへシフト
- グローバル対応力を武器に、大手ブランドとの取引をさらに拡大
- アジア市場における展開を加速

Armada 受託製造事業

- 米国市場において既存顧客との取引を拡大、新規顧客を獲得
- 顧客ニーズに合わせて製品形態を拡充
 - ボトル品・スティックパック品に加え、新たにカプセル品にも対応
- 米国に次ぐ市場規模の欧州で展開加速

Solutions事業・Armada事業という2つの製造(付加価値)事業を中心に今後成長していくというビジネスモデルを強化すべく、NAGASEグループと一緒に、伸ばしていくという方向性です。

欧米市場(Prinova)	アジア市場(NAGASE)
<ul style="list-style-type: none"> ■ Prinovaの顧客に対して、 <ul style="list-style-type: none"> • NAGASEグループ製品及び日本の商材を拡販 • 林原の機能を活かした配合品を提案 • 林原の研究・用途開発機能を活かした新規提案を実施 ■ スポーツニュートリション市場における Prinovaのポジションを活かし、同市場向けに林原の機能性素材を展開 ■ 日系企業向けに配合品を展開 	<p>NAGASEグループのネットワークを活用し、</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prinova製品のアジアでの製造販売を促進 (配合品及び食品素材) • スポーツニュートリションの受託製造ビジネスを展開

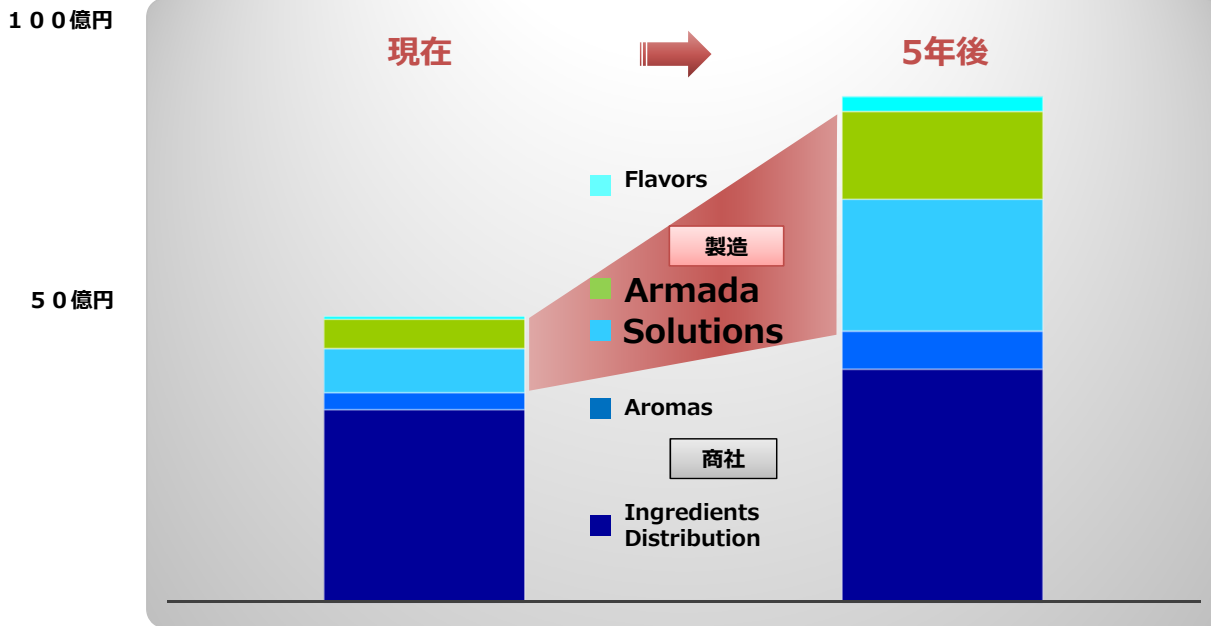
Solutions事業、Armada事業の伸長を見込む

欧米市場・アジア市場での、NAGASEグループとのシナジーです。

欧米におけるPrinova社のプラットフォーム、基盤は非常に強いものがあります。

この基盤に対し、NAGASEグループが持つ素材、とくに林原、そしてナガセケムテックスおよび長瀬産業が扱うものを販売すべく、新しい商品を、NAGASEグループにとりましては新しいルートで、欧米市場での存在感を出していきたいと考えています。スポーツニュートリションに関しても、Prinova社の非常に強いポジションを利用できると思っています。

一方でPrinova社は、アジアにおける展開がまだまだ途上です。このアジアにおける展開を補完すべく、NAGASEグループのネットワーク、そしてNAGASEグループの現地法人を含む販売基盤を利用し、これから伸びるであろう中国・アジア・日本での活動を活発化させていく方向です。



商社機能を基盤に製造・付加価値事業の拡大を目指す

そのようなことを含めまして、5年後には現在のPrinova社の収益を2倍程度にすることを目指します。収益を倍増させる背景としましては、付加価値事業である製造業の伸びに大きく期待するという収益構造となっています。

Prinovaグループの連結子会社化によるインパクト

	20/03期見込み (Prinova社の8~12月)	※参考 Prinova社 2019年12月期推定 (M&A関連特殊経費除く)
Prinovaグループ売上高	約330億円	約840億円
Prinovaグループ営業利益	約15億円	約47億円
のれん等償却額※	約10億円	-
のれん計上額※	<p style="text-align: center;">354億円</p> <p style="text-align: center;"><small>2020年3月期 第2四半期においては、取得原価の配分手続き(PPA)が完了していないため、暫定的に買収差額を全額のれんとして計上しております</small></p>	

※ 2019年11月27日現在の見込みであり、PPAの結果により、のれん・無形固定資産・のれん等償却額は変動します。

最後に、当社の連結事業に与える影響です。

2020年3月期は、売上高としては今回は5ヵ月分の連結となるので約330億円、営業利益としては約15億円となり、のれんの償却額を約10億円見込んでいますので、このような数字になります。

ちなみに、Prinova社の現時点における推定の実力値ですが、売上高としては八百数十億円規模、営業利益ベースでは47億円規模となり、今期連結する5ヵ月分以外の部分を含んだ年間見通しの規模です。のれん計上額は354億円を見込んでいますが、この中にはまだ無形固定資産の最終確定を待つ部分があるので、償却期間に関しては、別途報告させていただくことになると思います。

以上をもちまして、米国Prinova社の買収に関するご説明・ご報告とさせていただきます。
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)

	19/03期		20/03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	826	1,662	807	98%	1,654	100%
	海外	297	587	288	97%	556	95%
	連結調整	▲227	▲454	▲223	-	▲455	-
	合計	896	1,796	872	97%	1,755	98%
営業利益	国内	20	42	20	97%	42	101%
	海外	7	14	8	112%	15	106%
	連結調整	▲1	▲2	▲0	-	▲1	-
	合計	27	54	28	104%	56	102%

※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)

2020年3月期 第2四半期実績

売上高 872億円(97%)

◆機能化学品事業は、国内外における自動車生産台数の減少等により、塗料原料およびウレタン原料の売上が減少し、事業全体として微減

◆スペシャリティケミカル事業は、国内外における半導体関連等の電子業界向けを中心としたエレクトロニクスケミカルの売上や、加工油剤原料の売上が減少したこと等から、事業全体として微減

営業利益 28億円(104%)

◆プロダクトミックスの改善等により、増益

2020年3月期 通期見通し

◇下期は、塗料原料およびウレタン原料の売上が回復し、またフィルター関連ビジネスにおいて新規案件獲得等もあり、更に3Dプリンター向けエピクロ誘導体の販売が好調に推移すること等から、上期比増収見込み。通期では、減収となるものの、プロダクトミックスの改善等により、増益見通し。

<所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	19/03期		20/03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	888	1,760	891	100%	1,808	103%
	海外	900	1,717	863	96%	1,689	98%
	連結調整	▲374	▲725	▲378	-	▲757	-
	合計	1,414	2,752	1,377	97%	2,740	100%
営業利益	国内	27	50	28	103%	59	117%
	海外	20	30	17	84%	36	117%
	連結調整	▲2	▲1	▲1	-	0	-
	合計	46	80	44	96%	95	117%

※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)

2020年3月期 第2四半期実績

売上高

1,377億円(97%)

◆カラー&プロセッシング事業は、国内外における情報印刷関連材料の売上が増加したことに加え、国内での顔料・添加剤の売上が微増となったことから、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、北東アジアおよび東南アジアにおいて売上が減少したことから、事業全体として減収

営業利益

44億円(96%)

◆減収により、減益

2020年3月期 通期見通し

◇下期、売上は上期比で横ばいに推移するものの、製造事業が牽引し上期比増益見込み。
通期で、売上は横ばいとなるものの、製造事業が牽引し、増益見通し。

<所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	19/03期		20/03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	608	1,189	583	96%	1,151	97%
	海外	368	744	325	88%	647	87%
	連結調整	▲358	▲710	▲336	-	▲668	-
	合計	618	1,223	573	93%	1,130	92%
営業利益	国内	23	38	20	89%	34	91%
	海外	17	35	9	57%	17	50%
	連結調整	▲0	+0	+0	-	▲1	-
	合計	40	74	31	78%	50	68%

※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)

2020年3月期 第2四半期実績

売上高 573億円(93%)

◆半導体業界向け等の変性エポキシ樹脂関連、またフォトリソ材料関連の売上は増加したものの、半導体中間工程用の精密加工関連、装置関連、ディスプレイ関連部材の売上が減少したこと等から、事業全体として減収

営業利益 31億円(78%)

◆減収により、減益

2020年3月期 通期見通し

◇下期、フォトリソ材料の販売が低調に推移し、また上期に引き続きディスプレイ関連部材販売が低調に推移し、上期比減収減益見込み。通期でも、減収減益見通し。

<所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	19/03期		20/03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	377	786	387	103%	807	103%
	海外	425	856	384	90%	780	91%
	連結調整	▲121	▲250	▲116	-	▲247	-
	合計	682	1,392	656	96%	1,340	96%
営業利益	国内	4	10	5	118%	11	107%
	海外	9	19	5	60%	15	77%
	連結調整	+0	+0	+0	-	0	-
	合計	14	30	11	78%	26	85%

※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)

2020年3月期 第2四半期実績

売上高 656億円(96%)

◆モビリティソリューションズ事業は、国内での樹脂ビジネスおよびカーエレクトロニクス関連部材の売上が微増となったものの、海外樹脂ビジネスが減少したことから、事業全体として減収

営業利益 11億円(78%)

◆減収により、減益

2020年3月期 通期見通し

◇下期、自動車業界の景況感是不透明な状況ではあるものの、カーエレクトロニクス関連部材の販売が上期に引き続き好調に推移し、更に樹脂ビジネスにおいて新規ビジネスの獲得等もあり、上期比増収増益見込み。
ただ通期では、減収減益見通し。

<所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	19/03期		20/03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	495	1,047	508	103%	1,048	100%
	海外	64	147	73	114%	474	322%
	連結調整	▲129	▲287	▲145	-	▲292	-
	合計	429	907	437	102%	1,230	135%
営業利益	国内	34	72	32	93%	65	91%
	海外	2	6	3	148%	20	316%
	連結調整	▲16	▲32	▲16	-	▲41	-
	合計	21	46	19	93%	44	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。(のれん及び技術資産等の償却含む)

2020年3月期 第2四半期実績

売上高 437億円(102%)

◆食品素材分野において、トレハ®等の売上は海外では増加し、国内は微増。スキンケア・トイレットリー分野では、AA2G®が国内は減収となったが、主に欧州での販売が好調に推移し、海外では増収。医療・医薬分野では、医薬品原料・中間体・医用材料の売上が増加し、製剤事業は微増となり、事業全体として増収。

◆ビューティケア製品事業は、一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 19億円(93%)

◆一部の国内製造子会社の収益性の悪化等により、減益

2020年3月期 通期見通し

◇下期、食品素材分野は、トレハ®は上期と同水準の売上となるものの、ファイバリクサ®が採用拡大により増収となり、上期比増収。スキンケア・トイレットリー分野は、AA2G®および他原料販売ともに上期比増収。医療・医薬分野では、上期に大口取引があったこと等により、上期比減収。全体として、Prinova社の新規連結もあり、上期比増収増益見込み。通期では、中長期の成長に向けた先行投資等もあり、増収減益見通し。



Bringing it all together

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

当プレゼンテーション資料には、2019年11月27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。