

2021年3月期 第2四半期決算説明会

長瀬産業株式会社
2020年11月26日

(代表取締役社長 朝倉研二によるプレゼンテーション)

長瀬産業社長の朝倉です。

急遽このようなオンライン形式での開催となりました。

私どもも不慣れな面がありまして、みなさま方には若干のご不便をおかけするかと存じます。

あらかじめご容赦いただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

本日のサマリー

■2021年3月期 第2四半期決算実績

- 新型コロナウイルス感染症の拡大により、世界経済が悪化し、特に自動車・化粧品関連市場に大きく影響
- 地域別では、グレーターチャイナは新型コロナウイルス感染症拡大前の水準に回復してきているが、他地域の経済活動は低調に推移
- Prinovaグループが大きく利益貢献。一方、DX推進など持続的成長に向けた投資等により、費用増加
- 昨年に引き続き政策保有株式の売却を実施

■2021年3月期 通期業績見通し

- 新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大が依然として継続しており、本格的な回復基調へのシフトは、2021年度以降に持ち越されると想定
- 全体として、通期で減収減益見通し

■中期経営計画「ACE-2020」の進捗

- NAGASEグループとして推進するDXの一つである、マテリアルズ・インフォマティクス「TABRASA」をリリース
- サステナビリティ推進委員会を設置

目次

2021年3月期 第2四半期決算概況	P. 4
2021年3月期 通期業績見通し	P. 16
中期経営計画「 ACE-2020 」の進捗	P. 22
マテリアルズ・インフォマティクスについて	P. 28
(参考資料)セグメント別概況	P. 47

本日は、こちら内容で進めます。
トピックスのマテリアルズ・インフォマティクスについては、NVC室長の折井よりご説明します。

それでは、さっそくですが、上半期の決算概況についてご説明します。

2021年3月期 第2四半期決算概況

- 売上高：新型コロナウイルス感染症拡大の影響等を受け、減収
- 営業利益：Prinovaグループの高い収益性が寄与し、売上総利益は増加したものの、持続的な成長への投資として位置付けているDX推進のための費用の増加等により、減益
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：保有株式の売却に伴う利益を計上したこと等により、増益

(単位：億円)

	19/09	20/09	増減額	前年同期比	通期見通し
売上高	3,919	3,811	△ 107	97%	7,540
売上総利益	508	537	+ 29	106%	1,070
<利益率>	13.0%	14.1%	+1.1%	-	14.2%
販売費及び一般管理費	402	448	+ 46	111%	920
営業利益	106	89	△ 16	84%	150
経常利益	105	96	△ 8	92%	155
親会社株主に帰属する四半期純利益	74	101	+ 27	137%	125
US\$レート (期中平均)	@ 108.6	@ 106.9	@ 1.7 円高		@106.0
RMBレート (期中平均)	@ 15.7	@ 15.3	@ 0.4 円高		@ 14.7

【為替変動による20/09期実績 売上高および営業利益への影響額】
 売上高：約△35億円 営業利益：約△1億円

【1円変動当たり影響額(通期)】
 売上高 US\$：約10億円 営業利益 US\$：約0.0億円
 RMB：約81億円 RMB：約4.3億円

P/Lです。

売上高は3,811億円で前年同期比97パーセント、営業利益は89億円で前年同期比84パーセント。純利益は101億円で前年同期比137パーセントとなっています。保有株式の売却にともなう売却益を計上したことにより、純利益は増益となっています。全般的に、私どもが当初想定していた見込みよりも幾分か高いレベルでの推移となった半年でした。

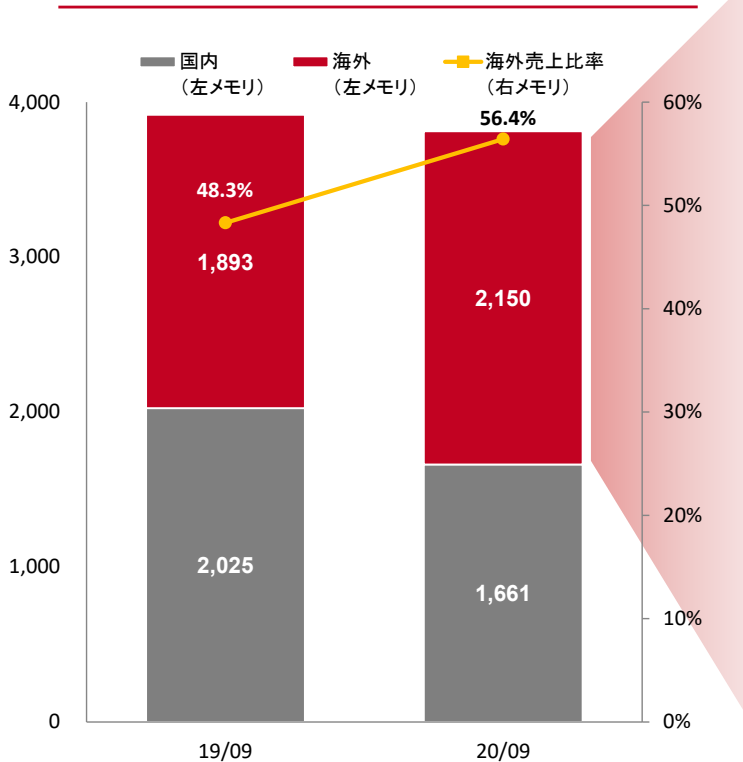
地域では中国、業界別ではエレクトロニクス関連においてプラス要因がありました。一方で、業績に大きく影響を及ぼす自動車や化粧品関連の業界は想定内もしくは想定よりも悪い状況で推移したと考えています。

後ほど何度か出てきますが、昨年買収したPrinovaグループの業績が、今期は4月から当社連結業績に寄与しています。詳細は後ほどご説明しますが、上期において売上444億円、営業利益25億円(のれん等の無形資産の償却費があり、P/Lへの影響は+15億円)が計上されています。

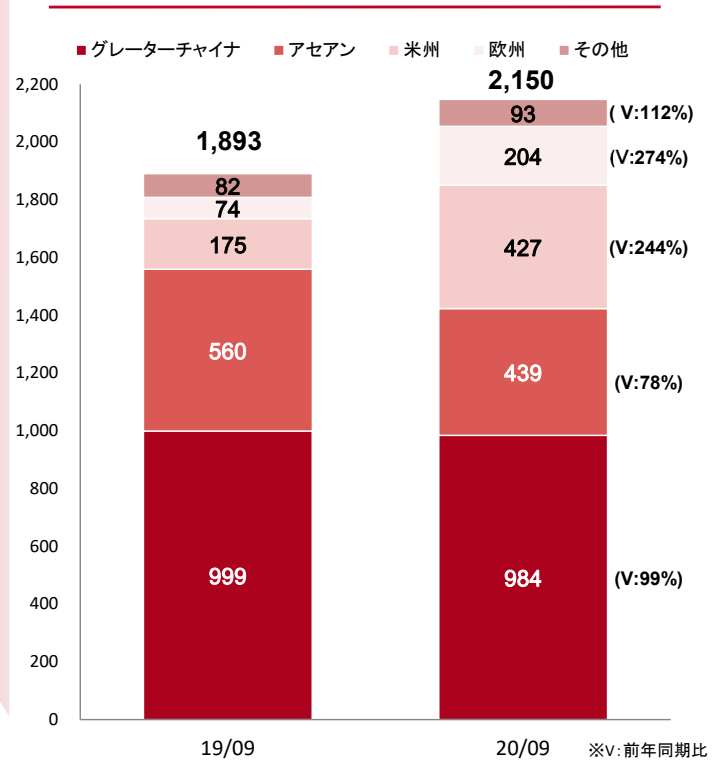
地域(国内・海外)別売上高

■新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、特に国内およびアセアンにおける売上が減少したものの、Prinovaグループの売上が加わったことにより、欧米地域の売上が大きく増加（海外売上比率56.4%）

国内・海外売上高(億円、%)



海外売上高の地域別内訳(億円、%)



地域別でご説明します。

国内とアセアン地区については、非常に低調に推移しました。一方でPrinovaを中心に米州・欧州の業績が伸びて、海外売上比率は56.4パーセントまで伸長しています。

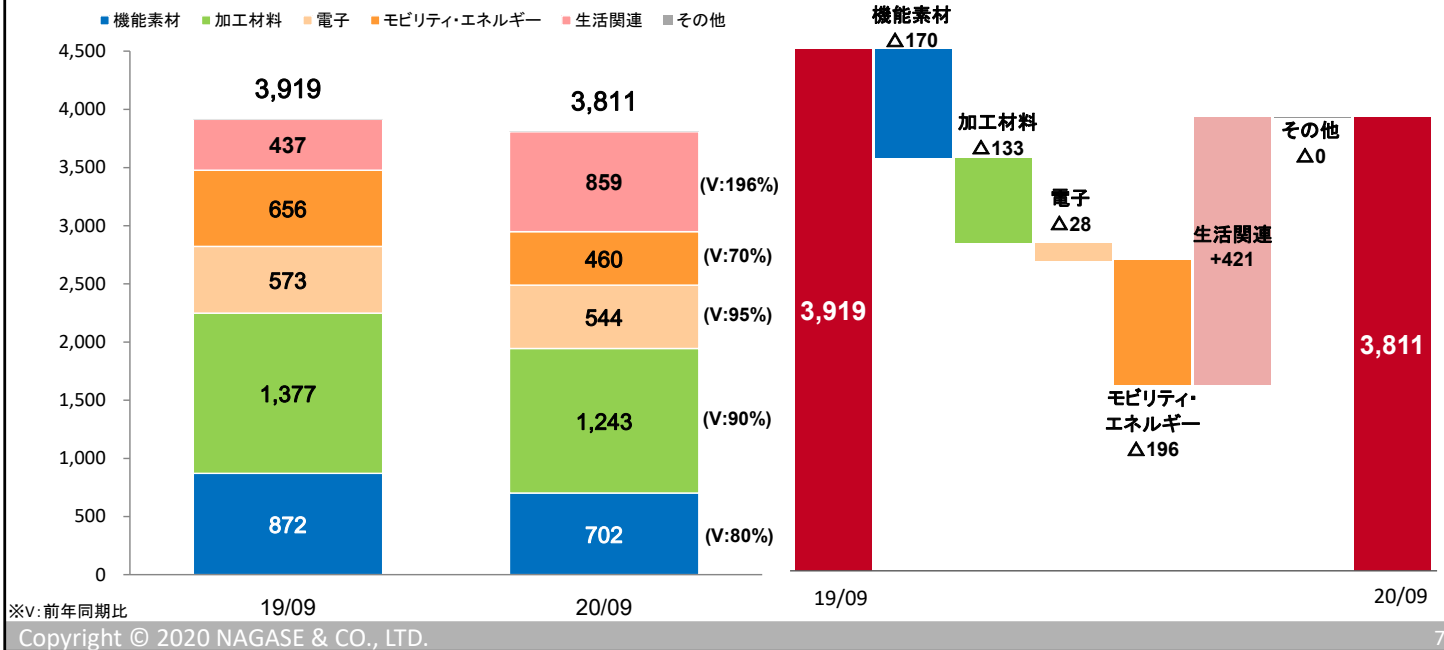
これまで当社グループ、地域で見るとアジア偏重の状況でしたが、ここにありますとおり、地域ポートフォリオは目指す方向に向かいつつあると考えています。

セグメント別売上高 2期比較

- モビリティ・エネルギー：グレーターチャイナを除く全地域の自動車生産台数の減少等により、国内におけるカーエレクトロニクス関連部材およびグレーターチャイナを除く全地域における樹脂ビジネスの売上が減少し、減収
- 生活関連：需要の減少等により、トレハ®等の食品素材(Prinovaグループ除く)やAA2G®等の香粧品関連素材の売上は減少したものの、医薬品原料・中間体・医用材料および衛生商品関連の売上が増加し、更にPrinovaグループの売上が加わったこと等により、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)



セグメント別の売上高です。

世界各地での自動車の生産台数の落ち込みが、モビリティ・エネルギーセグメント、機能素材セグメント、これらに大きくマイナス要因として影響を及ぼしています。

国内、アセアンにおける樹脂販売も低調に推移したということで、加工材料はこのようにマイナスになっています。

一方で、生活関連が大きく伸びています。

Prinovaに加えて医薬品原料、中間体などの仕事が好調に推移して、このように増収となっています。

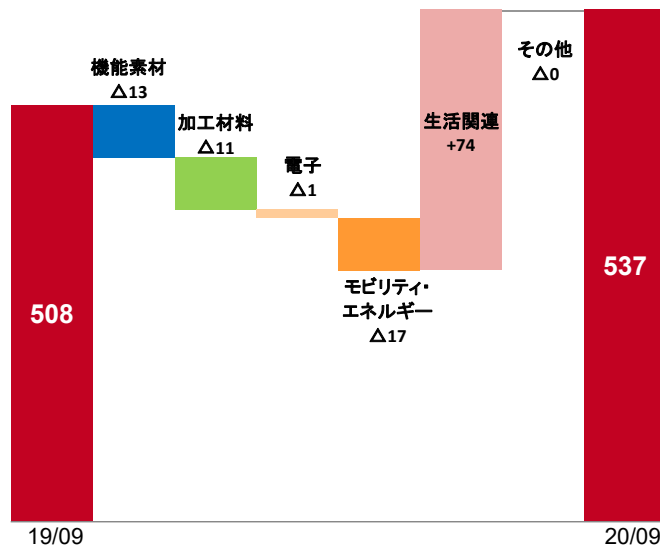
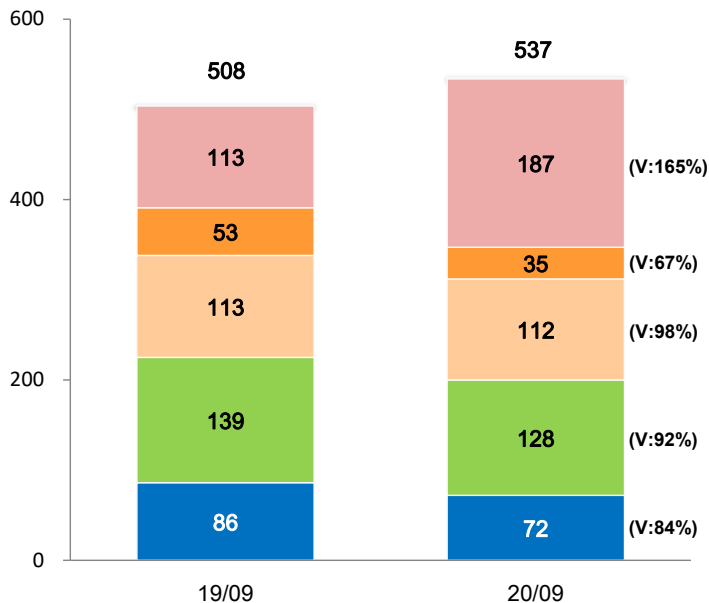
セグメント別売上総利益2期比較

■減収による影響を、Prinovaグループの高い収益性が寄与し、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)

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



※V: 前年同期比

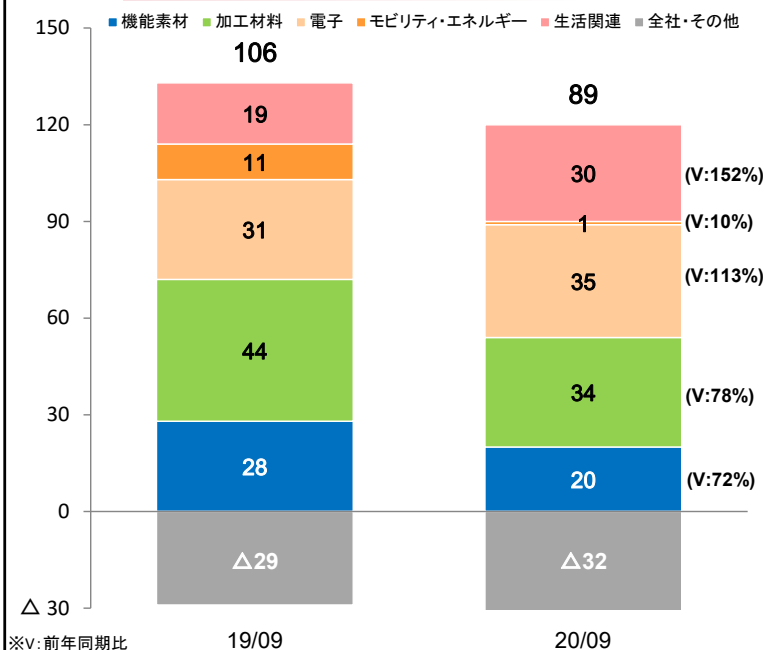
売上総利益です。

グループ連結の売上高は先ほどお示したとおり減収となりましたが、Prinovaの高い収益性が寄与して、売上総利益で見ますと、前年同期比で増益という状況です。

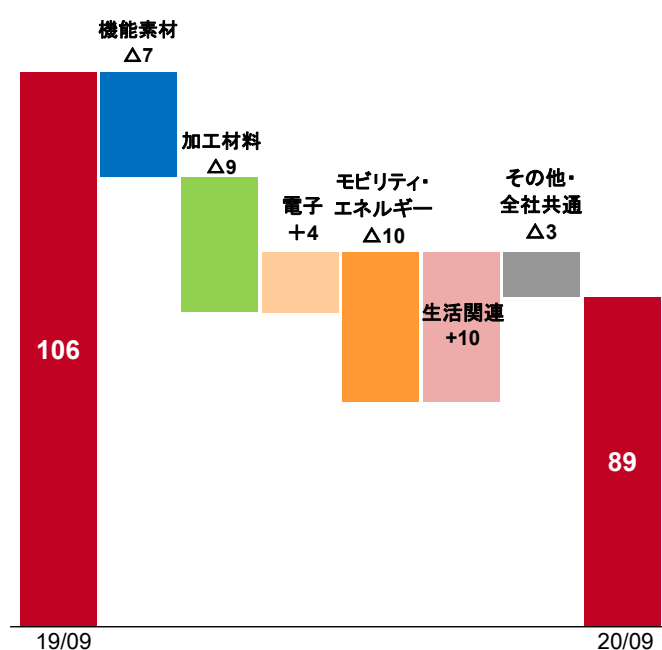
セグメント別営業利益 2期比較

- 加工材料：減収に加え、情報印刷関連材料ビジネスの市況下落による収益性悪化の影響等により、減益
- 電子：減収となったものの、一部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)



※V:前年同期比

Copyright © 2020 NAGASE & CO., LTD.

営業利益です。
減収による減益がほとんどです。

1つ、加工材料についてご説明します。

ここ数年で立ち直ったと思っていたのですが、加工材料セグメントの1つの大きな柱であるカラーフォーマー事業は、需要低迷に加え、中国の競合品の価格攻勢等により残念ながら市況が大幅に下落しています。

こちらが加工材料の減益の大きな部分となっています。

電子は若干の減収であったにもかかわらず、利益面では増益となっています。

これはナガセケムテックスを筆頭とする当社製品の販売が堅調に推移したということで、このように増益となっています。

主な連結子会社の業績

- ナガセプラスチックは、新型コロナウイルス感染症の影響等を受け、OA・電子業界向け樹脂販売等が減少し、減収減益
- 上海長瀬貿易有限公司は、グレーターチャイナ全体として新型コロナウイルス感染症の影響を早期に脱し、半導体を中心とした電子関連ビジネス等が好調に推移し、増収増益

(単位:億円)

社名		売上高	前年同期比	営業利益 ^(注2)	前年同期比
製造会社	林原	114	89%	21	80%
	ナガセケムテックス	120	92%	14	108%
	製造会社計 ^(注1)	466	89%	45	77%
国内販売会社	ナガセプラスチック	151	80%	3	56%
	ナガセケミカル	77	80%	1	77%
	西日本長瀬	25	60%	0	45%
	国内販売会社計 ^(注1)	376	80%	10	71%
海外販売会社	Prinova Group, LLC	444	-	25	-
	上海長瀬貿易有限公司	218	101%	6	187%
	上海華長貿易有限公司	192	97%	6	120%
	海外販売会社計 ^(注1)	2,128	115%	66	169%

※(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。

連結子会社の業績についてご報告します。

真ん中の3社は、国内販売会社です。押し並べて大変苦戦しています。これは国内の市場が自動車のみならず、全般的に低迷したことによるものです。

一方で、上海長瀬貿易有限公司は好調に推移しており、収益面でも前年同期比187パーセントと大幅な増益をもたらしています。これは主として、エレクトロニクスの半導体関連のさまざまな材料の事業が好調に推移していることが要因です。

■林原：医療・健康食品業界向けプルランや食品業界向け高機能素材ファイバリクサ®の売上は増加したものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、食品業界向けトレハ®や化粧品業界向けAA2G®の売上が国内外で減少し、減収減益

■ナガセケムテックス：新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、特に機能化学品事業の売上が減少し減収となったものの、営業利益は、プロダクトミックスの改善およびコストの削減等により、増益

林原

(単位:億円)

	19/09	20/09	増減額	前年同期比
売上高	129	114	△14	89%
営業利益	26	21	△5	80%

- ・トレハ®は、巣ごもり需要の増加により、一部食品向けに堅調に推移したものの、土産品・外食産業向け需要が減少し、全体として低調
- ・AA2G®は、化粧品業界における需要が減少し、低調に推移
- ・ファイバリクサ®が食品業界向けに新規採用が進み、堅調
- ・医療・健康食品用ハードカプセル向けにプルランの売上が堅調
⇒9月に新棟が竣工し、製造キャパシティを増強

ナガセケムテックス

(単位:億円)

	19/09	20/09	増減額	前年同期比
売上高	131	120	△10	92%
営業利益	13	14	+1	108%

- ・エポキシ樹脂事業は、自動車を中心とした弱電向けは低調に推移したものの、モバイル機器電子部品向けが好調に推移
- ・フトリソ材料事業は、新型コロナウイルス感染症の影響で一時的に稼働率が低下するものの徐々に回復
- ・機能化学品事業は、自動車用途エビクロ誘導体やLCD業界向け導電材料ビジネスが低調に推移
- ・生化学品事業は、堅調に推移
- ・利益については、プロダクトミックスの改善およびコスト削減等により増益

林原とナガセケムテックスについてご説明します。

林原は主要な2品目としてトレハロースとAA2G®がありますが、双方ともに見込みを大きく下回って推移しています。

当初、林原が担当しているような食品関連等は新型コロナウイルスの影響で落ち込むとは想定していませんでしたが、土産物、また外食等の市場が非常に冷え込んでおり、トレハロースの出荷にも影響を及ぼしています。

プルランについては、堅調に推移しています。

投資を行い、新工場がこの9月に竣工しており、現在、鋭意量産に向けて準備を進めています。

年明けには、量産ベースでの出荷がスタートするものと見込んでいます。

ナガセケムテックスは製品群で非常に凸凹がありますが、先ほどもお伝えしたとおり、エポキシ関連、またフトリソ材料関連に加えて、福知山工場で酵素を生産している生化学品事業が前年同期比で非常に堅調に推移しています。

よって、若干ながら増益を保つことができています。

■新型コロナウイルス感染症の影響を受け、スポーツニュートリション市場向けArmada事業が低調に推移したものの、ビタミン等の食品素材の販売が増加し、全体として好調に推移

	2021年3月期 第2四半期 (1~6月業績)	※参考 2019年12月期(通期) (M&A関連特殊経費除く)
Prinovaグループ売上高	444億円	約820億円
Prinovaグループ営業利益	25億円	約40億円
のれん等の無形資産償却額	9億円	(参考) 2020年3月期は、5ヵ月間連結 償却額 8億円

- ・新型コロナウイルス感染症の影響による、健康維持志向の上昇および市況の回復等もあり、ビタミン等の食品素材関連の売上が増加するなど、Ingredients Distribution事業およびSolution事業(配合・加工)が好調に推移
- ・一方、Armada事業(受託製造)は、新型コロナウイルス感染症の影響によるスポーツジムの閉鎖やスポーツイベントの中止等により需要が減少し、低調に推移

昨年買収したPrinovaについてご報告します。

真ん中にお示しているものが上半期の数字です。

Prinovaでいうと1月から6月の数字をこちらに計上しています。

売上高444億円、営業利益25億円となっています。

この右側の数字は、Prinovaの昨年(2020年)の1月から12月(通期)の数字です。

今のところ前期比においても若干の増収増益を見込める状況となっています。

新型コロナウイルスの影響等で健康志向が高まっていることが、食品関連が非常に好況である要因だと思います。

一方で、私どもが力を入れているスポーツニュートリションの分野は、特に北米において、アメリカのジム等がすべてシャットダウンしたということもあり、残念ながら想定よりも少し下回っています。

買収後、1年以上経過しており、計数面では、ご報告したとおりですが、

おかげさまでPMI活動も非常に順調に行われ、今ではすでにシナジー効果も見られるといった状況となっています。

連結貸借対照表

- 現預金および売掛金の減少等により、資産は93億円減少
- コマーシャルペーパーおよび買掛金の減少等により、負債は265億円減少
- 自己資本比率は、3.7ポイント増加し、53.6%

資産				負債及び純資産			
	20/03	20/09	増減額		20/03	20/09	増減額
流動資産	3,793	3,540	△ 252	流動負債	2,004	1,715	△ 289
現金・預金	514	378	△ 135	支払手形・買掛金	1,082	984	△ 98
受取手形・売掛金	2,211	2,094	△ 116	借入金・CP・1年内償還予定の社債	618	444	△ 174
たな卸資産	956	949	△ 7	その他	302	286	△ 16
その他	111	117	+ 6	固定負債	978	1,002	+ 24
固定資産	2,321	2,480	+ 159	長期借入金・社債	726	694	△ 32
有形固定資産	743	756	+ 13	退職給付に係る負債	136	139	+ 2
無形固定資産	725	690	△ 35	その他(繰延税金負債等)	115	168	+ 53
投資・その他の資産合計	852	1,034	+ 181	負債合計	2,982	2,717	△ 265
投資有価証券	761	941	+ 180	純資産	3,132	3,304	+ 171
その他	91	92	+ 1	株主資本	2,723	2,798	+ 74
				その他の包括利益累計額	329	426	+ 96
				その他有価証券評価差額金	326	435	+ 109
				為替換算調整勘定	10	△ 4	△ 15
				その他	△ 6	△ 4	+ 2
				非支配株主持分	79	79	+ 0
資産合計	6,114	6,021	△ 93	負債及び純資産合計	6,114	6,021	△ 93

B/Sです。

資産は93億円の減少、負債については、265億円の減少という状況の中で、自己資本比率は3.7ポイントの増加で53.6パーセントとなっています。

キャッシュ・フローの状況

(単位:億円)

	20/09	主な内訳	19/09
営業活動によるキャッシュ・フロー	132	税金等調整前四半期純利益 +151 減価償却費・のれん償却 +66 運転資金の増減 +22 法人税等の支払 ▲53	124
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 25	有形・無形固定資産の取得による支出 ▲55 投資有価証券の取得による支出 ▲30 投資有価証券の売却による収入 +57	▲ 478
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 236	コマーシャル・ペーパーの減少 ▲200 短期借入金の減少 ▲38 配当金の支払 ▲27	394
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲ 4		▲ 23
現金及び現金同等物の増加額(▲減少額)	▲ 134		17
現金及び現金同等物の期首残高	504		440
現金及び現金同等物の四半期末残高	370		457

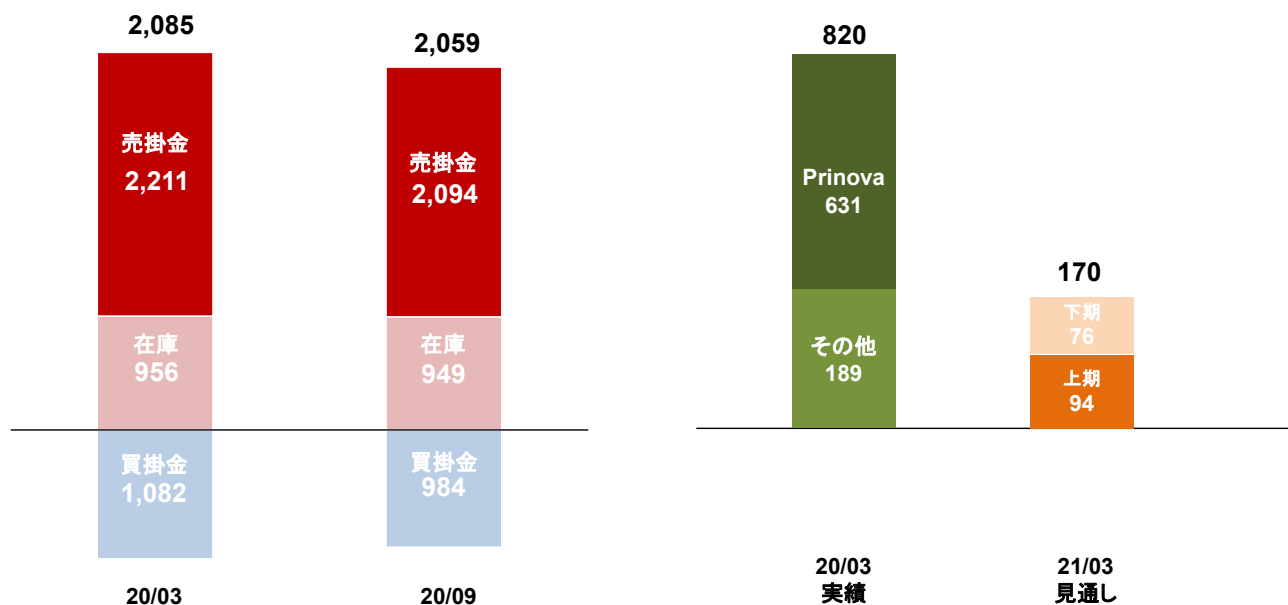
連結キャッシュ・フローについては、この期は有利子負債の返済等で、財務キャッシュ・フローが236億円マイナスとなっています。

その結果、現金および現金同等物は134億円減少しています。

- 運転資金: 在庫の徹底管理を継続実施、在庫減少傾向
- 投資: 主に注力領域として掲げるライフ&ヘルスケアおよびエレクトロニクスに関連する投資を実施
林原において酵素・プルランを製造するP棟が9月に竣工

運転資金 (億円)

投資額 (億円)



運転資金および投資についてお示ししています。

在庫は昨年来、非常に注意深く見ていますが、大きく問題視するようなところはありません。

併せて、この新型コロナウイルス禍で懸念するほどの不良債権はないと理解しています。

投資については、こちらにあるとおり、上期は、先ほどご報告した林原のプルラン棟の建設等に、このような数字を費やしています。

新型コロナウイルス禍において、私どもは会社を挙げて、次につながるアイテム、DX関連、また先端技術関連等について、積極的な投資を進めています。

ただ、このような新しいことへの積極投資のほとんどの部分が、今のところは費用性投資となっており、こちらの投資の数字には含まれていません。その旨、ご了解いただければと思います。

2021年3月期 通期業績見通し

- 上期は、グレートチャイナにおける想定より早い経済活動の再開、新型コロナウイルス感染症の拡大による供給不安を受けた一時的な需要拡大等を背景として、公表業績見通しに対し、比較的順調に推移
- 新型コロナウイルス感染症の拡大が依然として続いている状況に鑑み、本格的な回復基調へのシフトは2021年度以降と想定
⇒ 下期のマクロ環境を保守的に想定
- 更に、下期において中長期的な持続的成長に向けた投資等による費用が上期と比較し増加することを見込む
- 以上の結果、全体としては減収減益の見通し（2020年5月公表の業績見通しから変更無し）

(単位:億円)

	20/03実績	21/03見通し	増減額	前期比
売上高	7,995	7,540	△455	94%
売上総利益	1,049	1,070	+21	102%
<利益率>	13.1%	14.2%	+1.1%	—
販売費及び一般管理費	857	920	+63	107%
営業利益	191	150	△41	78%
経常利益	190	155	△35	81%
親会社株主に帰属する当期純利益	151	125	△26	83%
US\$レート (期中平均)	@108.7	@106.0	@2.7円高	—
RMBレート (期中平均)	@15.6	@14.7	@0.9円高	—

通期の業績見通しをご報告します。

9月以降、自動車の生産台数も世界各地で大幅に改善し持ち直しが進んでいます。グループ全体の業績も、9月以降は想定を上回るレベルで推移して現在に至っています。

一方、ご案内のとおり、この新型コロナウイルス感染の拡大は、世界のあらゆるところで、とどまるところを知らないという状況だと認識しています。

私どもは、マクロ経済を、非常に保守的にみています。

加えて中国1つをとりましたも、先ほど、上期は順調に推移したとお伝えしました。確かに生産活動は非常に堅調ですが、これが末端の経済活動、消費活動となると、まだまだ不安要素や懸念要素が多くあります。

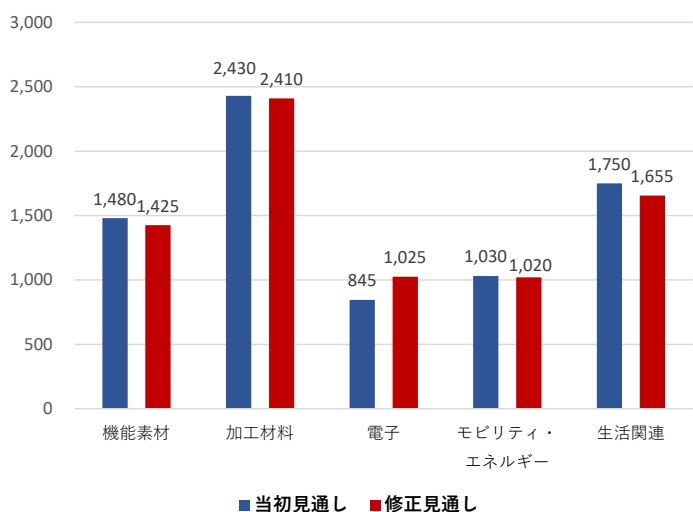
年明けの旧正月前後に、中国の市場の生産活動を含めたものがどのようになるかは大変不透明なものであるのではないかという懸念材料を持っているところです。

そのため、通期の業績見通しは、期初にお示した数字の売上高7,540億円、営業利益150億円、親会社株主に帰属する当期純利益125億円を、そのまま据え置いています。

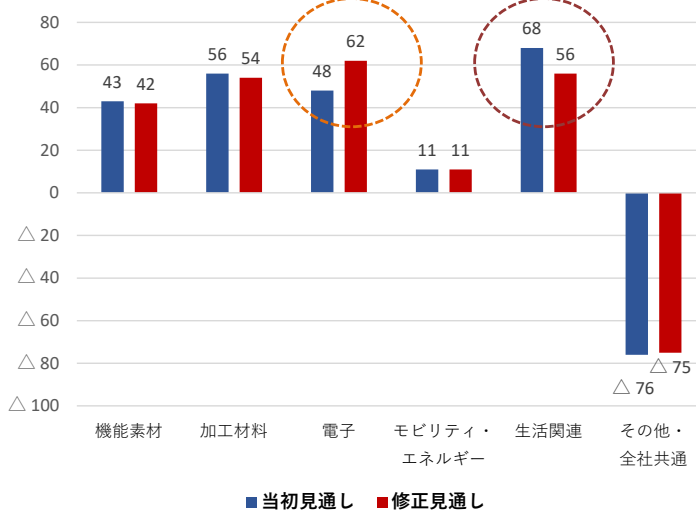
セグメント別業績見通しを修正

- 各セグメントにおいて当初想定していた市場の景況感と足元の状況に差異がある為、各セグメントの業績見通しを修正
- 自動車関連は想定していた通り、上期厳しい状況だったが、想定以上に電子関連の市場が好調に推移一方で香粧品など生活関連の市場が低迷

セグメント別 売上高見通し(億円)



各セグメント 営業利益見通し(億円)



電子 当社を取り巻く環境において、想定以上にノートブック・TV等の需要が増加し、加えて半導体市場が堅調に推移

生活関連 人の移動が制限され、インバウンド需要が減少し、想定以上に土産物や香粧品の需要が減少

※「その他」の売上高は、見直しに変更はありません。

中身には若干の修正がありますのでご報告します。

エレクトロニクスは相当低く見積もっていましたが、やはり半導体およびディスプレイの一部等の立ち直りがありまして、グラフの中で丸で囲んでいる通期の見通し(営業利益)は、当初48億円だったものを62億円と上方に修正しています。

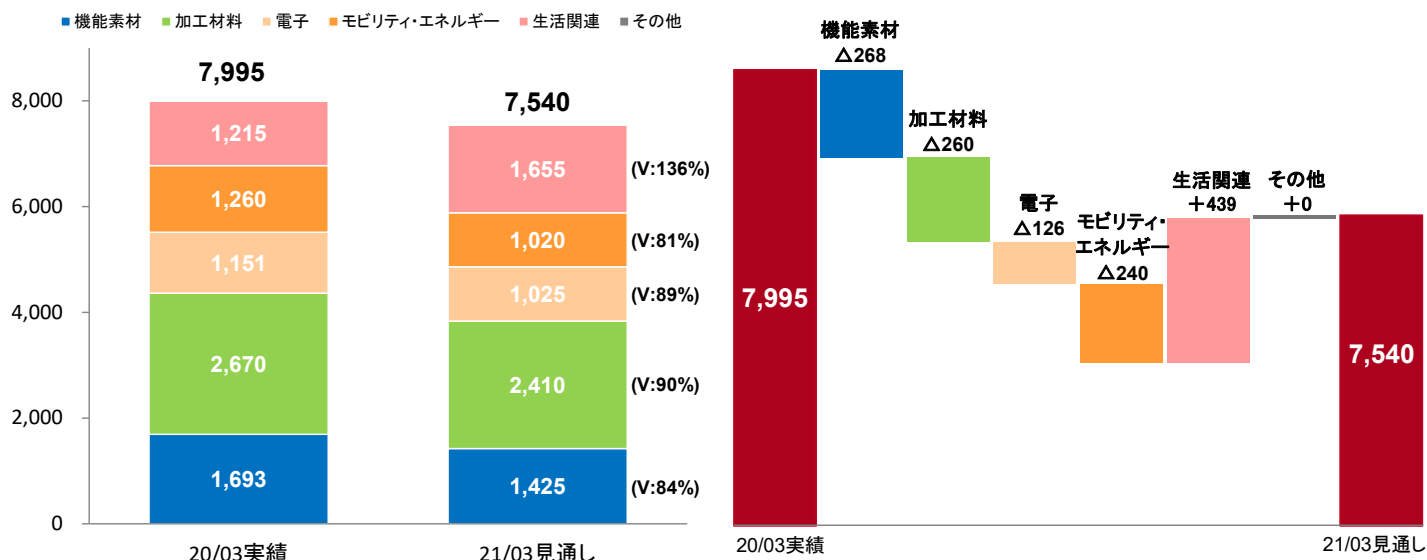
一方で、生活関連については、68億円から56億円と下方修正しています。先ほどお伝えしたとおり、新型コロナウイルスの影響がこの分野に思いのほか出ていることが要因となっています。

セグメント別売上高見通し

- 機能素材: 下期、自動車生産台数の回復等により、徐々に塗料・ウレタン原料の販売が回復し、上期比増収となるものの、通期では減収見通し
- 電子: モバイル機器・重電向けなど変性エポキシ樹脂は上期並みに推移するものの、市場の先行不透明な状況に鑑み、ディスプレイ関連部材の販売が減少することを見込んでおり、下期は上期比減収となり、通期で減収見通し
- 生活関連: 下期、引き続き香粧品市場向けAA2G®や食品市場向けトレハ®が低調に推移し、上期比減収を見込むものの、Prinovaグループ連結が大きく寄与し、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)



セグメント別の売上高の見通しです。

これは通年の前期比ですので、動向としては、上期実績のページでご説明した内容とほぼ同じだと思います。

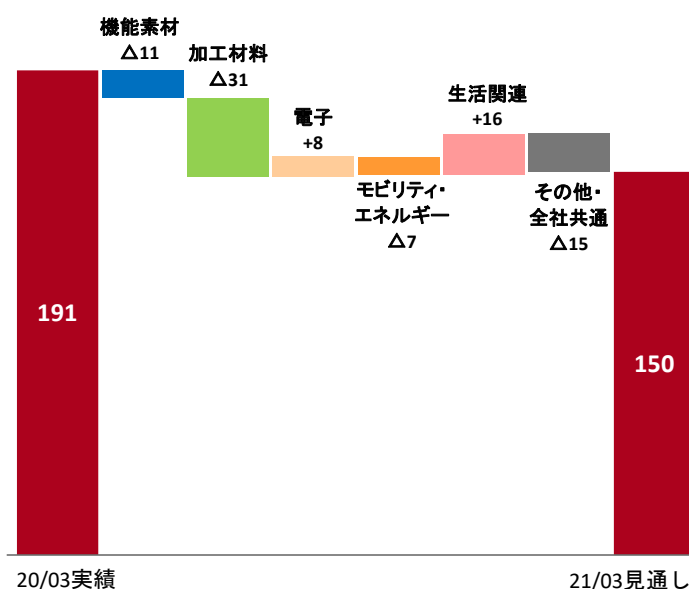
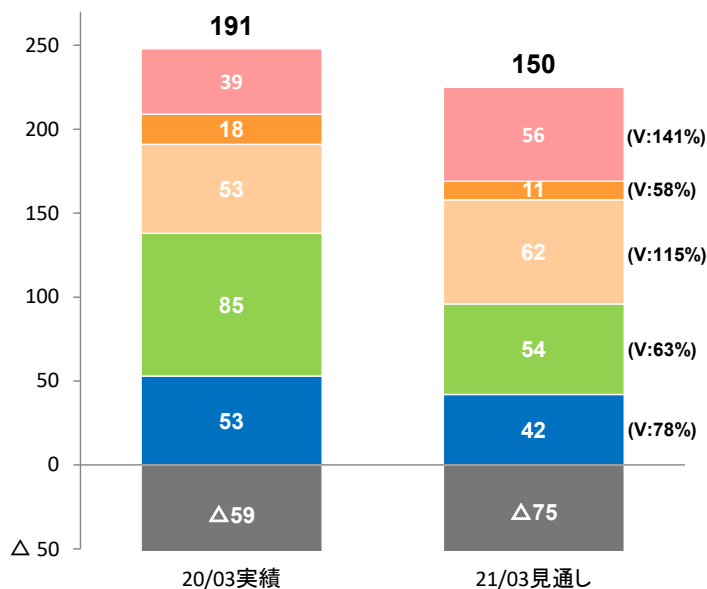
セグメント別営業利益見通し

- 加工材料：減収に加え、情報印刷関連材料の市況下落による収益性悪化等により、減益
- 生活関連：Prinovaグループが通期で寄与すること等により、増益
- その他・全社共通：中長期的な成長に向けたDXの推進や、先端技術への投資の加速により、費用増加

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 ■その他・全社共通



※V: 前年同期比

営業利益の見通しです。

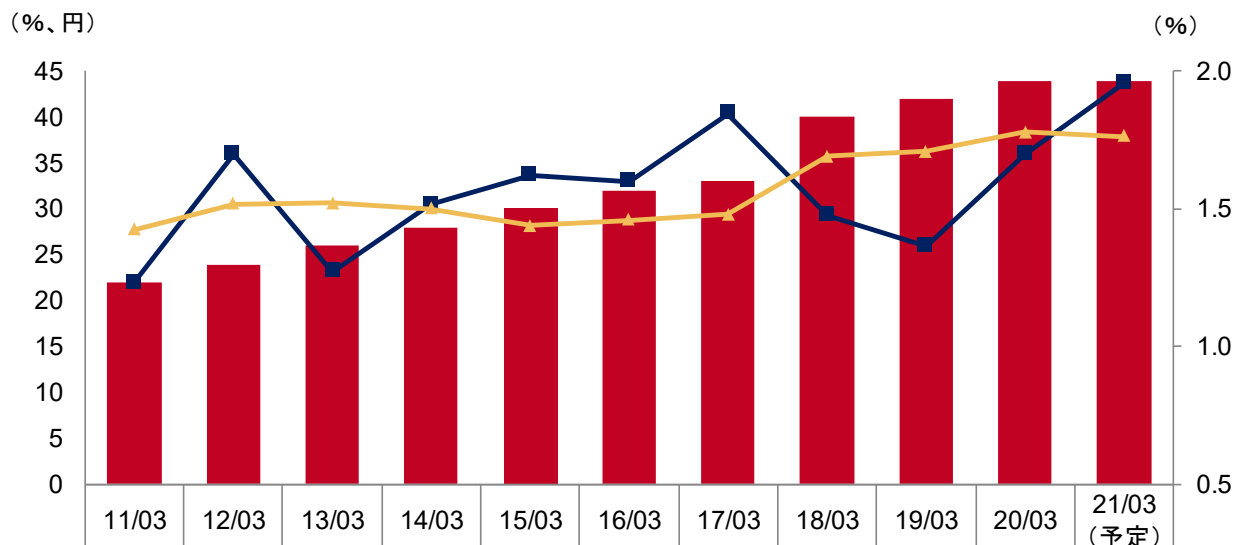
上期と同様にエレクトロニクスや生活関連は前年同期比で増益を見込んでいます。また、将来の成長を見込んで費用性の投資が、下期も幾分か計上される見込みであり、「その他・全社共通」に含まれています。

1つご報告します。

9月に、ナガセ医薬品という関係会社の譲渡を発表しています。

ここ数年、業績が大変低迷していたナガセ医薬品の譲渡は、生活関連セグメントにおける収益面の改善につながっています。

■ 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



■ 一株当たり配当金
(左メモリ)

11/03	12/03	13/03	14/03	15/03	16/03	17/03	18/03	19/03	20/03	21/03 (予定)
22	24	26	28	30	32	33	40	42	44	44

■ 配当性向
(左メモリ)

11/03	12/03	13/03	14/03	15/03	16/03	17/03	18/03	19/03	20/03	21/03 (予定)
22.0	36.0	23.2	30.5	33.7	33.0	40.4	29.3	26.0	36.0	43.7

■ DOE(右メモリ)

11/03	12/03	13/03	14/03	15/03	16/03	17/03	18/03	19/03	20/03	21/03 (予定)
1.42	1.52	1.52	1.50	1.44	1.46	1.48	1.69	1.71	1.78	1.77

※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 21/03期の期末配当金は、2021年6月開催予定の第106回定時株主総会に附議予定です。

配当です。

現在のところ、当初お示したとおり、前期と同額の年間配当金44円を予定しています。

中期経営計画「ACE-2020」の進捗

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

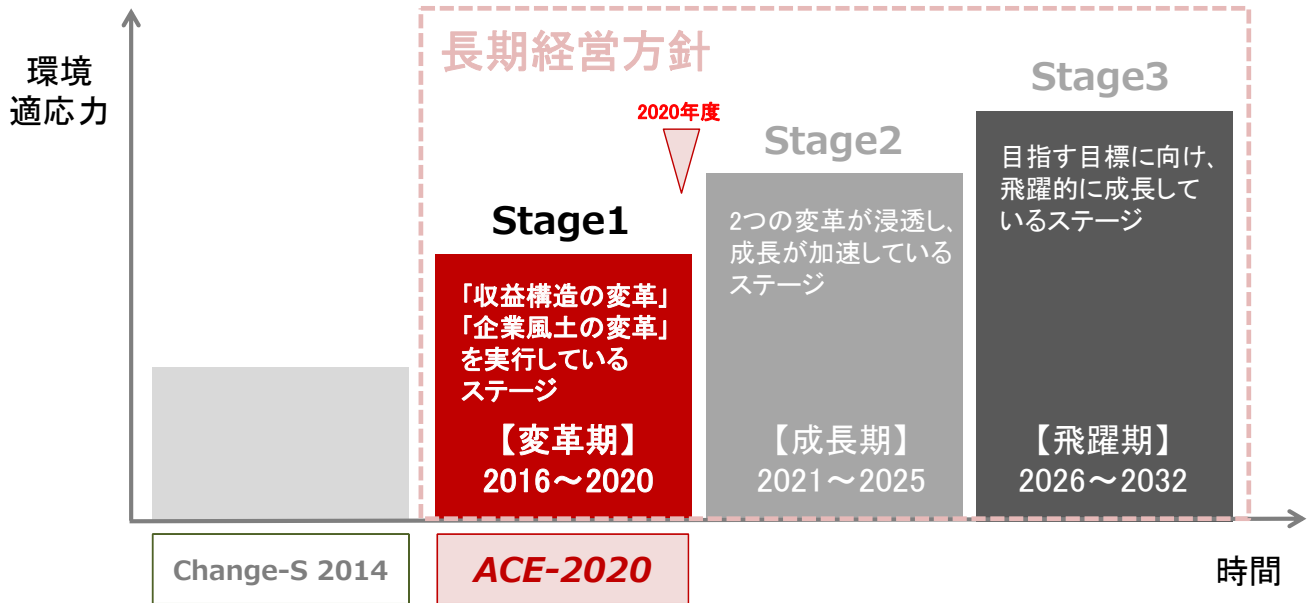


商社からビジネスをデザインするNAGASEへ

続きまして、現在進行中で最終年度を迎えている中期経営計画「ACE-2020」について、簡単にご報告します。

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。2020年度は「ACE-2020」の最終年度として、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」



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

中期経営計画は、5年間をとおして変革期という位置づけで、収益構造の変革・企業風土の変革を目指して、さまざまな施策を講じています。

収益構造について、特に北米等地域ポートフォリオは、良い方向に進んでいると認識しています。

また、注力分野であるライフ&ヘルスケア関連は、大幅な増収増益となっています。また、収益構造の変革の一番下にある製造業は、残念ながら収益額は今のところ目標に届いていませんが、収益性は著しく改善があったと認識しています。

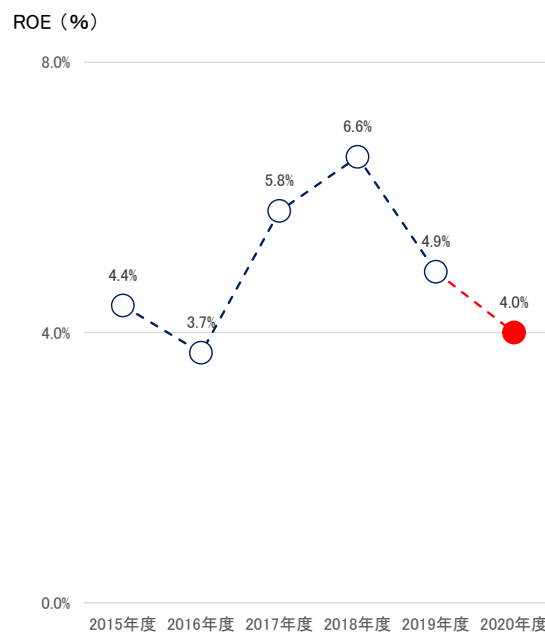
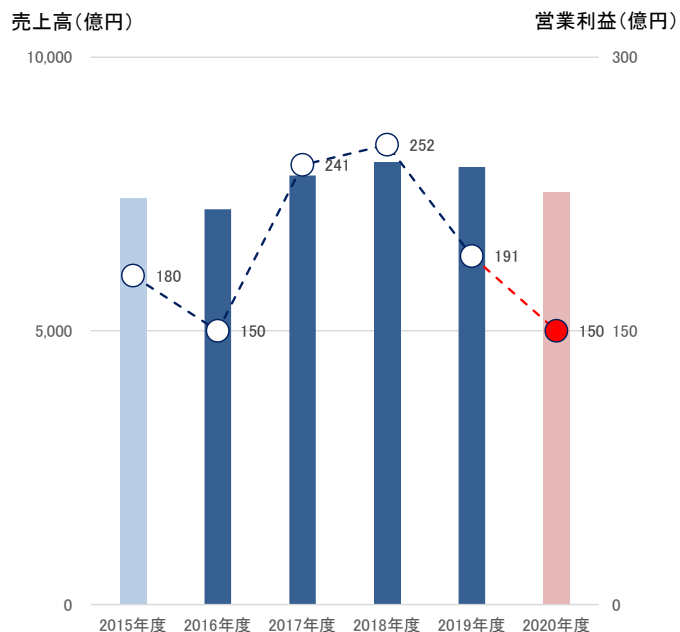
一方、全体的に見て、資本効率を含む効率性の部分についての進展は今ひとつ遅かったというのが、私どもの大きな反省点です。

売上高/営業利益

1兆円/300億円以上

ROE

6%以上



現在の数字の状況です。

見通しでお示したものを一番右側にプロットしていますが、最終年度として、今のプロットを上に取り上げるべく、会社を挙げて取り組んでいるところです。

収益構造の変革

注力領域

- シンガポールに食品素材ラボ Regional Innovation Centerを設立
中国・厦門に続き海外2例目 食品素材分野の海外展開加速
- Prinova社、EMERALD KALAMA CHEMICAL社の販売パートナーに指名
東南アジア地域におけるフレーバーおよびフレグランス原料販売の拡大



育成領域

- 新材料探索プラットフォーム「TABRASA(タブラサ)」のSaaSサービス提供を開始
アナリティクスとコグニティブを搭載し、新素材をより効率的に探索する
- Karydo TherapeutiX 社との業務提携、AIを活用し効果や副作用を高精度で予測
COVID19治療薬候補のAI解析データを産学官を問わず無償で提供
- ユニチカ社と共同提案の分離膜プロセスがNEDOの助成事業に採択
有機溶剤の再利用工程におけるエネルギーコストを100分の1以下に低減
- 経済産業省「ゼロエミ・チャレンジ企業」に選定
バイオ由来製品生産技術、生物を用いた高機能品生産技術の開発



基盤領域

- 「化学品外注コーディネート」ページ開設、
および「消泡剤ソリューション」を提案する顧客オンライン・プラットフォームを開設



企業風土の変革

- サステナビリティ推進委員会を設置
- 長瀬産業公式ソーシャルメディアアカウント開設 (Twitter、Facebook)

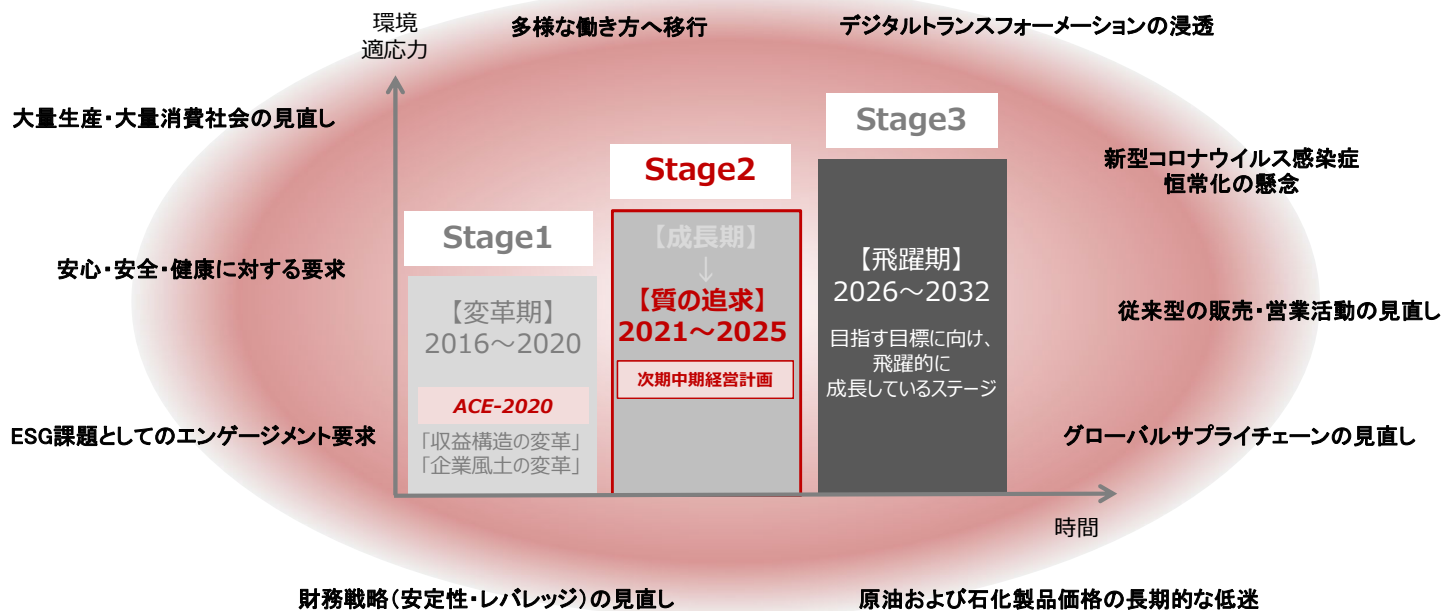
2020年度に新たに取り組んださまざまな施策です。

食品関連、DX関連、環境関連と、私どもが力を入れ、また、次の5年、10年に向けて非常に重要となる分野にリソースを多くつぎ込み、鋭意施策を推進しています。

育成領域の一番上にある新材料探索プラットフォーム「TABRASA」の件については、後ほど折井よりご報告します。

次期中期経営計画の位置づけの変更：「成長期」から「質の追求」へ

Stage1の最終年度を迎え、**急激な外部環境の変化**を認識したこともあり、Stage2の位置づけを「成長期」から「質の追求」へと変更しました。
 2032年に向けてステークホルダーに提供したい価値を具体的な“形”（事業・仕組み・風土）として創出する期間と位置づけ、**社会・環境価値の向上、先端技術の活用、資本効率性の改善**を軸とする計画の策定を進めています。



現在策定を進めている、次の中期経営計画についてお示ししています。

私どもは2021年から2025年を1つの区切りとして中期経営計画を進めます。当初は、成長期という位置づけをしていましたが、この5年間の急激な外部環境の変化等、新型コロナウイルスに限ったものではありません。そのようなことから、私どもは成長期と位置づけるよりも、質を追求しようということに決定しまして、この中期経営計画の策定を進めています。

「ACE-2020」で進めてきた各組織・地域の主体性の強化を引き続き重視しつつも、デジタルライゼーションの対応、サステナビリティを意識した事業戦略の推進、そして新事業の立ち上げにあたっての蓋然性を高めることが、ひいては効率性の向上につながると考えています。

これらについて、社内を挙げて一生懸命議論し、次なる中期経営計画を策定しているところです。年度が明けた来年の4月、5月に、必ずみなさまにあらためてご報告する機会を作りたいと思っています。

私からの説明は以上です。この後、折井からマテリアルズ・インフォマティクスについてご説明します。

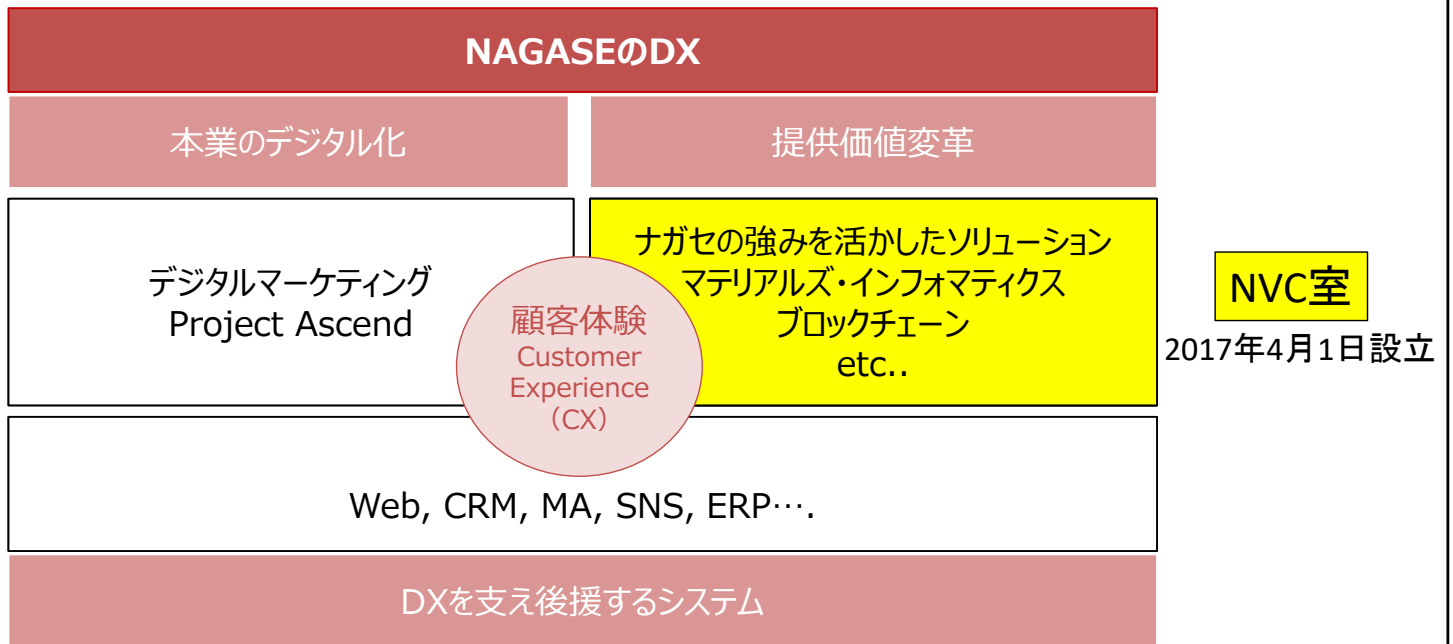
マテリアルズ・インフォマティクス SaaS サービスについて

執行役員 NVC室長
工学博士

折井 靖光

(執行役員 NVC室長 折井靖光によるプレゼンテーション)

長瀬産業株式会社NVC(New Value Creation)室長の折井と申します。
本日はマテリアルズ・インフォマティクス Software as a Serviceについてご説明します。

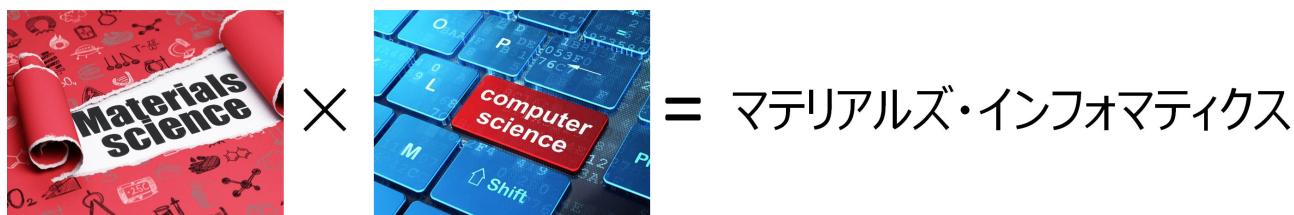


まず、NAGASEのデジタルトランスフォーメーションの戦略ですが、これには2つの側面があると考えています。

まず1つが、本業のデジタル化におけるデジタルマーケティングです。もう1つは、提供価値変革、NAGASEの強みを活かしたソリューションとしてのマテリアルズ・インフォマティクスとブロックチェーンです。

この領域を、2017年4月1日設立のNVC(New Value Creation)室で担当しています。

最先端のデータ処理技術と材料科学を融合した材料開発技術



研究開発の期間を大幅に短縮する技術として注目されているが、開発コストや専門人材の確保が課題



NAGASE マテリアルズ・インフォマティクスは、ユーザが初期投資をすることなく、ランニングコストのみで最先端のM I サービスが利用できる。



産業界標準の研究開発プラットフォームとしてお客様の価値創造に貢献

マテリアルズ・インフォマティクスは、マテリアルズ・サイエンスとコンピュータ・サイエンスの2つが融合しているテクノロジーです。

最先端のデータ処理技術と材料科学を融合した、とても新しい材料開発技術と呼ばれています。端的に言うと、AIによって新しい材料が見つかるテクノロジーです。

このテクノロジーは、研究開発の期間を大幅に短縮する技術として、昨今ものすごく注目を浴びています。

ところが、大きな課題となっているのは、膨大な開発コストあるいは専門的な人材（データサイエンティスト）の確保です。

NAGASEのマテリアルズ・インフォマティクスは、ユーザが初期投資することなく、ランニングコストのみで最先端のエンジンを使っただけです。

これにより我々は、産業界の研究開発の標準のプラットフォームとしてお客さまの価値創造に貢献していきたいと思っています。

known material 1,000,000,000

10^9

unknown material

10^{62}

Reference : Kirkpatrick R.S, C.McMartin W.C Guida Chemical Space,
Nature.432(7019):823-865, 2004

日本アイ・ピー・エム 東京基礎研究所 武田氏作成

「AIによって本当に新しい材料が見つかるのだろうか?」と、疑問に思っている方も多いかと思います。

そこで、スライドにチャートを1つお示しします。

今まで人類が発見した材料は「10の9乗」個あると言われています。

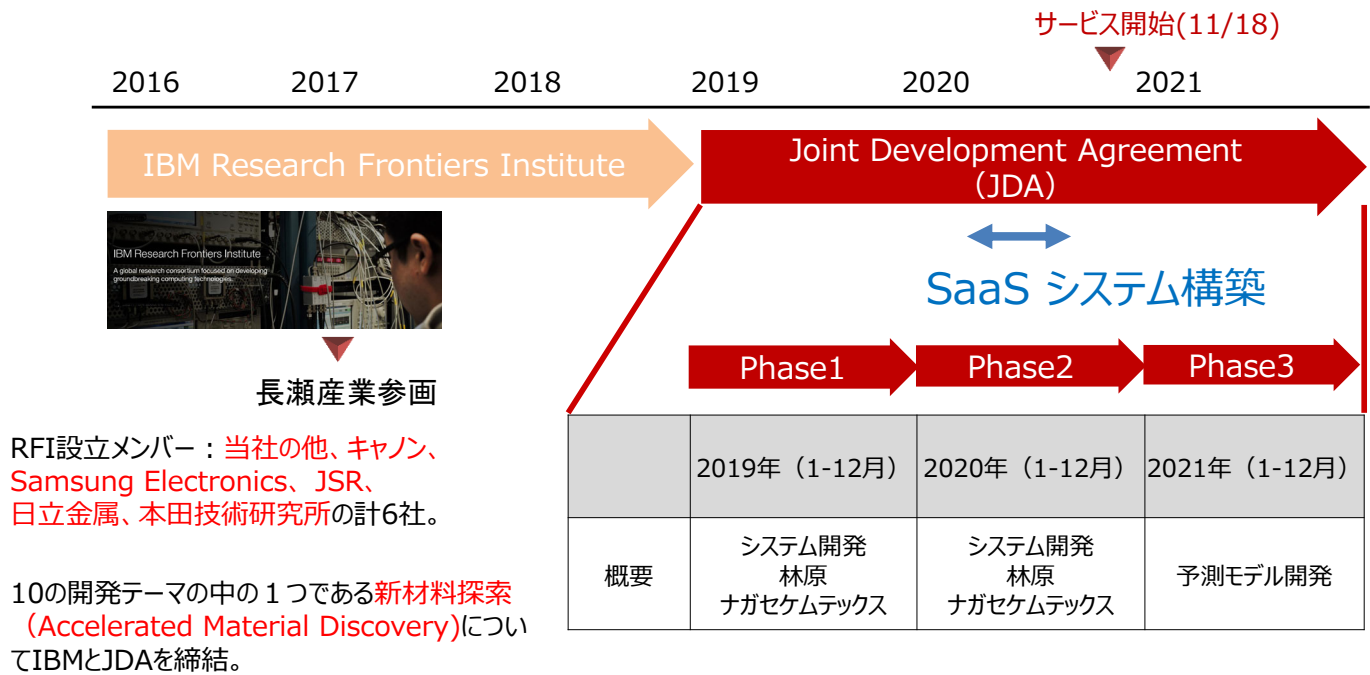
しかし、はたして人類がまだ発見していない材料はどれくらいあるのでしょうか?

みなさま、想像できますか?

スライドでお見せしているとおり「10の62乗」個もあるのです。

これを人間ではなく、AIが見つけていきます。

このようなことに我々はチャレンジしていきたいと思っています。



NAGASEのマテリアルズ・インフォマティクスの開発経緯です。

当社は、2016年から3年間、IBMの「Research Frontiers Institute」というコンソーシアムに参画していました。

この中に10個の開発テーマがあり、その1つに、新材料探索ということで、「Accelerated Material Discovery」というプロジェクトがありました。

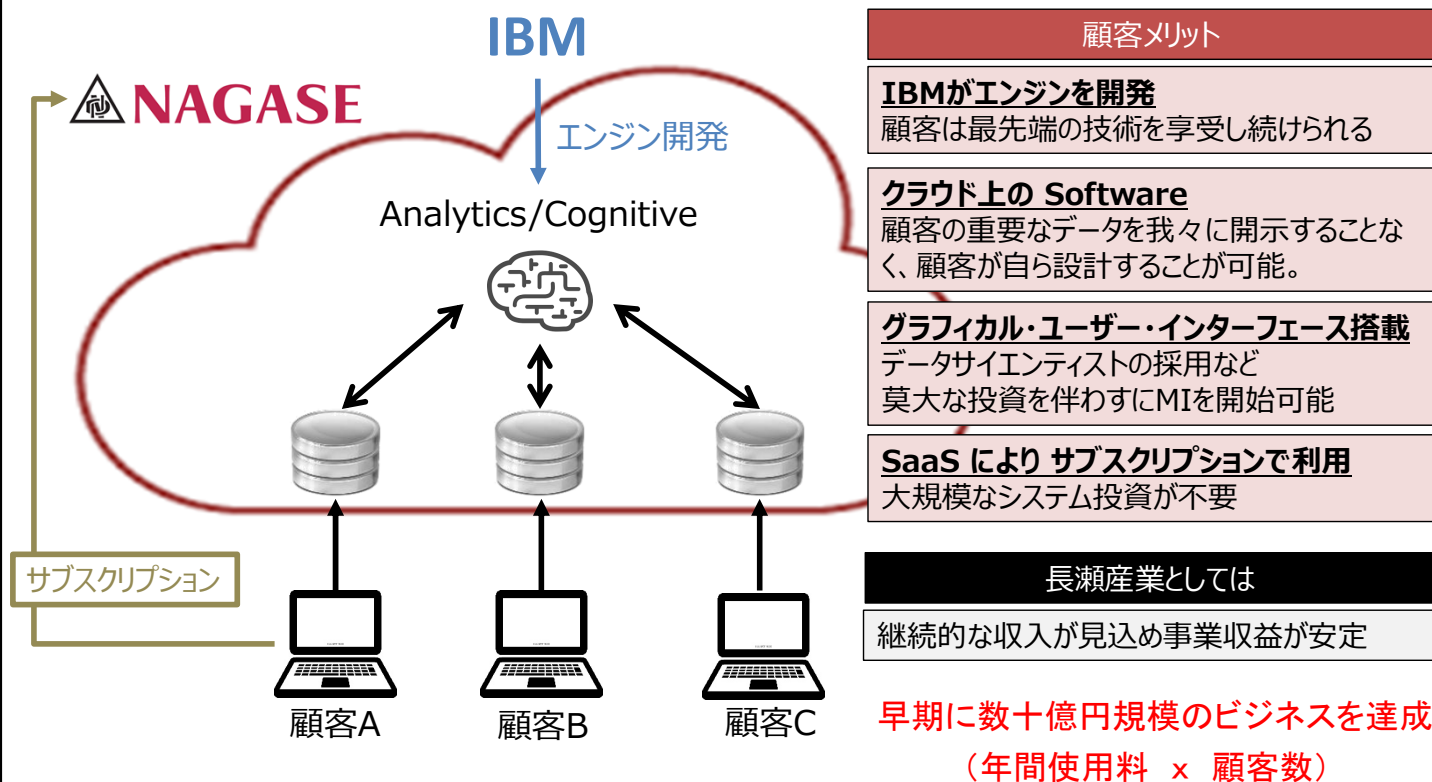
このプロジェクトにおいて、IBMの研究所にNAGASEの研究員を送り込み、「これはすごいものだ」ということを認識しました。

このコンソーシアムが2018年に終わり、その後2019年1月には、長瀬産業とIBMの共同研究開発「Joint Development Agreement」という3年間の契約を締結しました。

昨年から取り組んできましたPhase1、Phase2は、我々のグループ会社である林原、ナガセケムテックスの2社とIBMが一緒になり、新しいマテリアルズ・インフォマティクスのエンジンを開発してきました。

11月18日にこのサービスを上市するということで、プレスリリースしています。来年Phase3が残っていますが、IBMと一緒にさらに新しいアルゴリズムでエンジンを開発していきたいと思っています。

SaaSというビジネス形態は、事業者側が高水準なサービスを提供し続けられれば、顧客・事業者側双方向にとってメリットが生まれるビジネスモデルになりえる。



これをどのようなビジネスモデルで展開していくのか、ということですが、このプラットフォームをSaaS (Software as a Service) というビジネスモデルで展開したいと考えています。

IBMのクラウドの上に、我々が共同で開発したマテリアルズ・インフォマティクスのAIのエンジンを載せ、そのエンジンをお客さまにインターネットを通じて使っていただくことで、お客さまが新しい材料を発見します。

このようなビジネスを行っていきたいと思っています。

年間使用料というかたちでお客さまから料金をいただき、それをサブスクリプションモデルとして収益にすることを考えています。

また、このSaaSのビジネスモデルは、顧客側と事業者側の両方にメリットがあるとされています。

顧客側のメリットとしては、例えばIBMがエンジンを開発しているため、常に最先端の技術を楽しみ続けられることです。

もう1つは、グラフィカル・ユーザー・インターフェースを搭載しているため、データサイエンティストがまったくない会社の方たちにもこのシステムを使っていただけることです。このようなものが顧客側のメリットとして挙げられるのではないのでしょうか。

長瀬産業としては、サブスクリプションモデルを使っているため、継続的な収入を見込むことができ、事業収益が安定すると考えています。

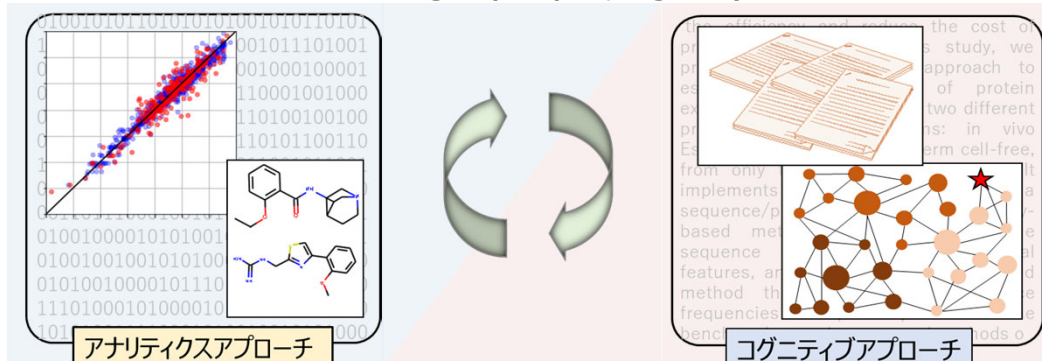
早期に数十億円規模のビジネスが達成できると見込んでいます。



“ NAGASE MI Platform ”

周辺サービスを含む開発Platformを提供し、お客様の価値創造に貢献します。

Core Engine (Analytics, Cognitive)



Analytics (アナリティクス)	Approach	Cognitive (コグニティブ)
低分子構造と物性値	Input	論文、技術資料などの文章
数理計算、機械学習	Method	言語処理、データ構造化
化学構造式	Output	新しい知識

NAGASEのマテリアルズ・インフォマティクスには、2つのAIのエンジンを搭載しています。

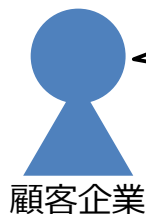
1つは「Analytics(アナリティクス)」というエンジンで、低分子構造と物性値をたくさん読み込ませ、そこに要求される物性値を与えると、数理計算・機械学習によって、推測される化学構造式をシステムが出力してくれます。

もう1つの「Cognitive(コグニティブ)」というエンジンは、ありとあらゆるドキュメントをAIに読み込ませると、AIの中にその知識が形成されます。

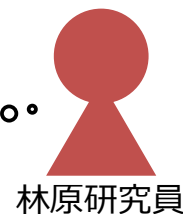
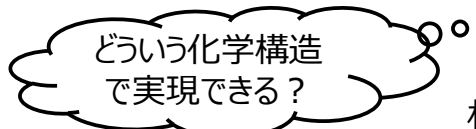
そこに質問を投げかけると、専門家並みあるいは専門家以上の答えが返ってくるようになっていきます。

この2つのエンジンを我々のマテリアルズ・インフォマティクスの上に搭載しています。

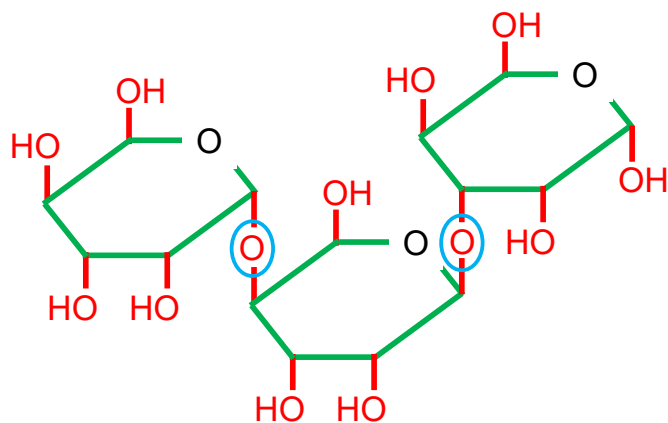
日常のシーン：林原の課題



〇〇な性質を持った糖質が欲しい



糖質は構造のバリエーションが多い(理論値で100億通り以上)ため、特定の物性値を有する糖質をピンポイントで探してくることは非常に難しい。



糖質の構造例 (三糖)

糖質の構造の種類

- OH基の上下の向き
 $2^5 \times 2^5 \times 2^5 = 2^{15}$
- 骨格の種類
1つの環につき最低8種類
3つの環では、 8^3
- 環同士の結合位置
OH基5箇所 \times 5箇所 \times 5箇所 = 5^3

構造のバリエーション： $2^{15} \times 8^3 \times 5^3 = 100$ 億通り以上

ここでアナリティクスの活用例として、グループ会社の林原を例にご説明します。

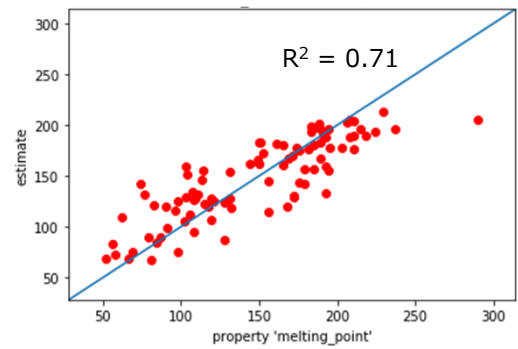
例えば、林原のお客さまの「〇〇な性質を持った糖質が欲しい」という要求に対して、林原の研究員は「どうい化学構造で実現できる？」と考えます。

ところが、スライドに書かれているように、糖質はものすごい構造のバリエーションがあり、理論的には100億通りあると言われてています。

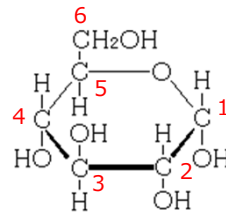
そこからお客さまの要求するものを探すには膨大な時間がかかることが容易に想像できると思います。

データセット

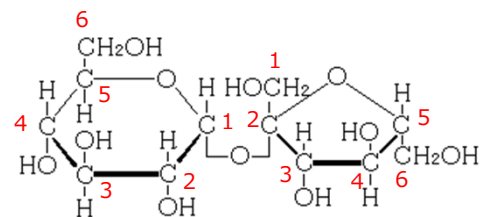
- 153データ (単糖、2糖、3糖)
- 物性値：融点



糖質の基本骨格



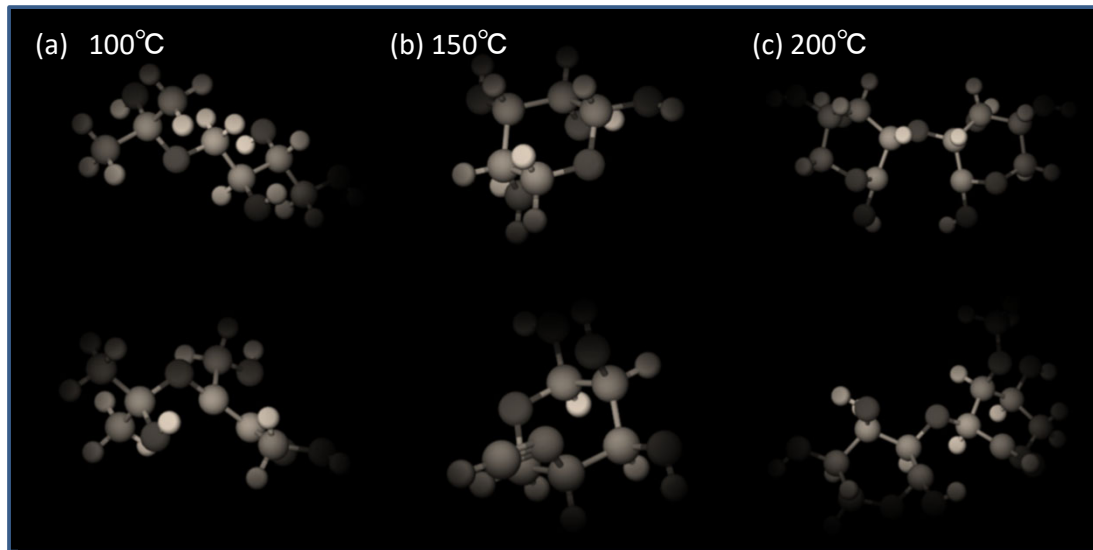
グルコース



スクロース

それを、我々が開発したアナリティクスのエンジンで行うと、たった153個のデータをAIに学習させることによって、融点である100度、150度、200度といった物性値に対して化学構造式を出力してくれます。

アナリティクスの出力

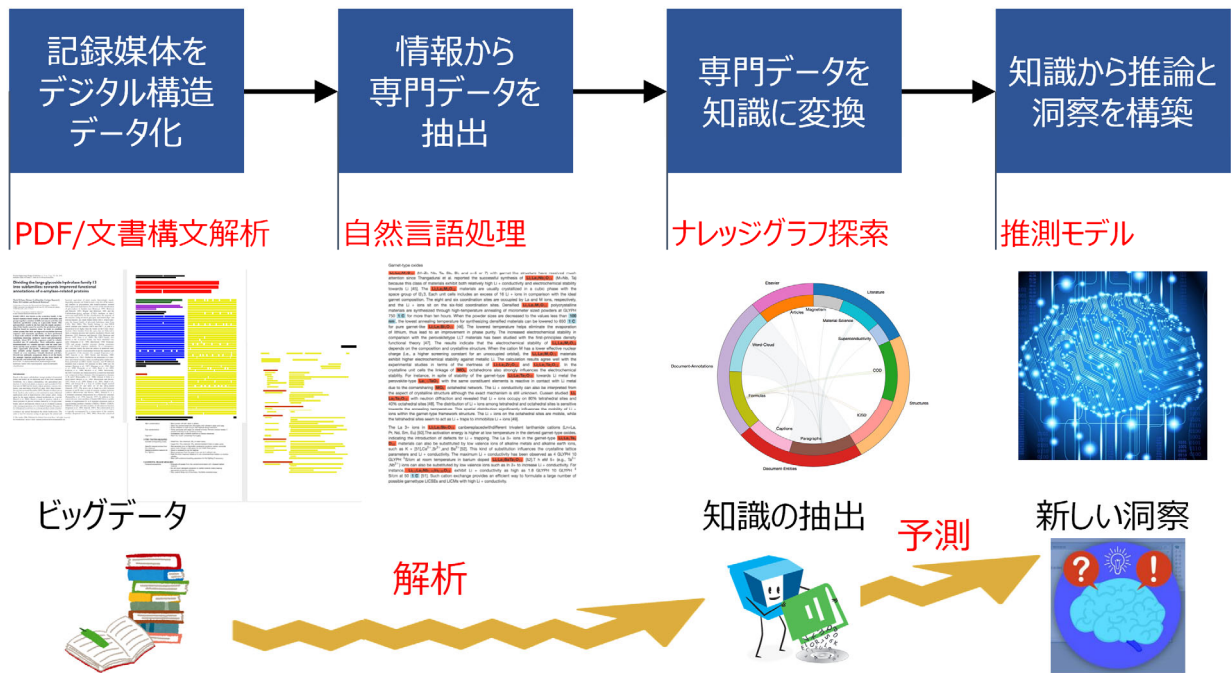


アナリティクスで発見できる糖質の構造 10個/日（優秀な研究員の30倍のスピード）

ご覧のスライドが実際に出力された例です。

100度、150度、200度でケミカルの構造式が自動的に生成されて出力されています。この中には、林原の研究員たちが「え、こんな化学構造式は見たことがない」というようなものも出力されてくるわけです。

アナリティクスでできる糖質の構造は1日10個見つかると言われていますが、これは優秀な研究員の30倍ものスピードです。



次にコグニティブ・アプローチです。

ありとあらゆるドキュメントをAIに読み込ませ、そのドキュメントの情報から専門データを抽出します。

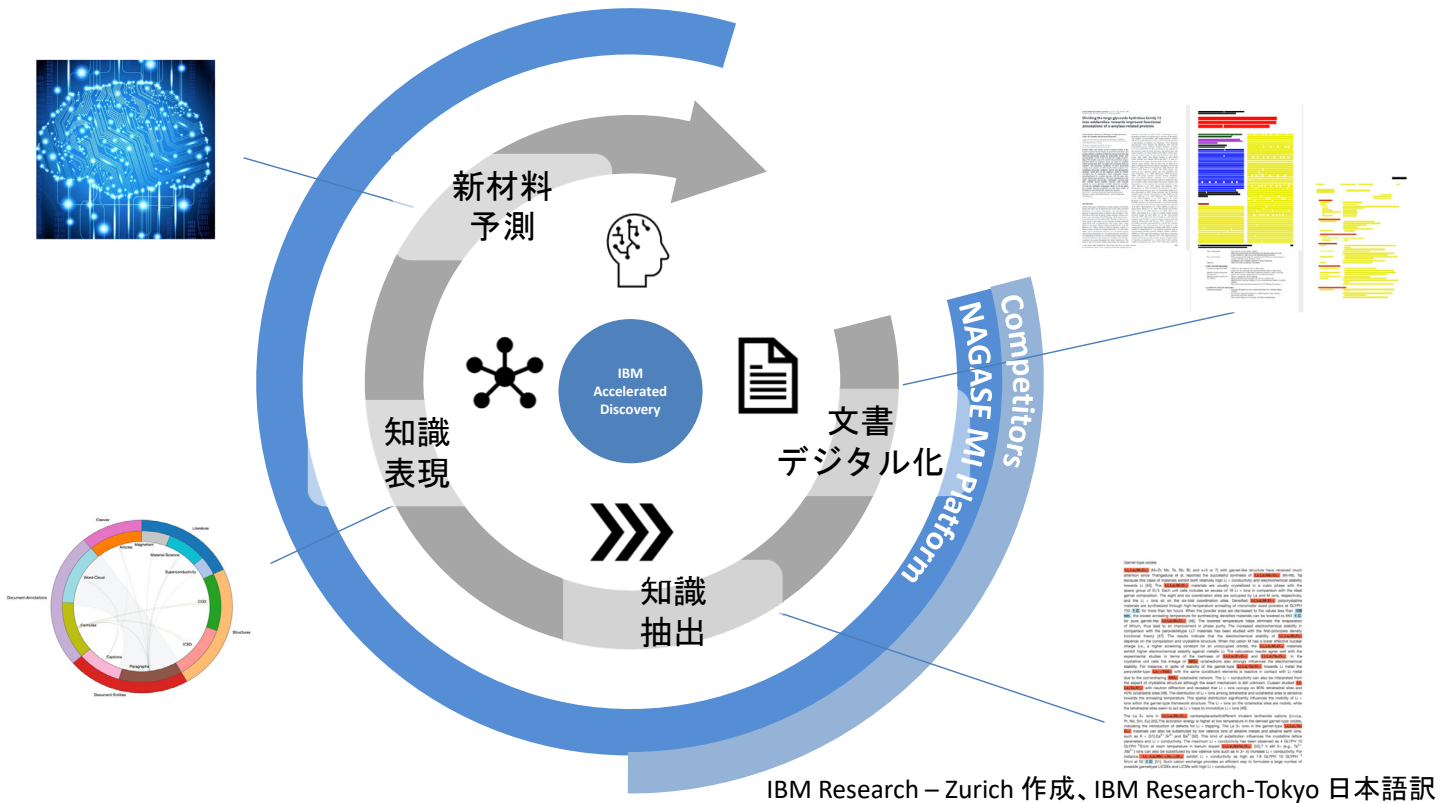
専門データが抽出されたら、そこから知識に変換します。

ここには、IBMが長年培ってきた「自然言語処理」と「ナレッジグラフ」という超強力なAIのエンジンが使われています。

一度AIに知識が形成されると、質問を投げかけると答えが返ってくるようになります。

人間も知識ができれば、その知識に基づいていろいろな予測や洞察ができますが、その部分については、来年、「推測モデル」としてIBMと一緒に開発を進めていくことを予定しています。

ワールドクラスのAI：最先端技術によるナレッジから推論まで



このコグニティブのエンジンが業界の中でどれくらいの位置付けにあるかをご説明します。

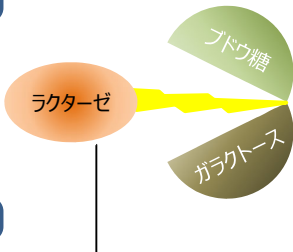
知識を作る上では、「文書デジタル化」「知識抽出」「知識表現」「新材料を見つけるインファレンスモデル」の4つのフェーズがあるとされています。

この4つのうち、「知識抽出」までは競合他社もできるとされていますが、我々はその先の「知識表現」から「新材料予測」までできるため、業界の中でも非常に強いAIを持ってビジネスを推進できると考えています。

A I 上に作成された酵素の知識から、ラクトースに作用する酵素の探索できるか。

「ラクトース（乳糖）」は、牛乳や乳製品に広く含まれている二糖類です。

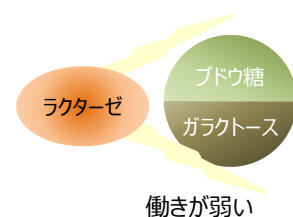
ゴロゴロしない人



ゴロゴロする人

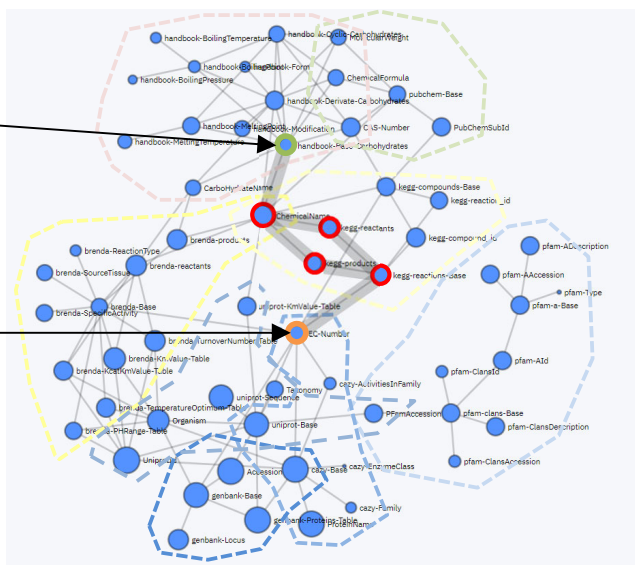


お腹ゴロゴロの原因



働きが弱い

酵素のナレッジグラフ



1冊の書籍、7つの公共DBのデータが格納されています。
11,000,000 件以上のデータが格納されています。

コグニティブの活用例に関して、また林原を例にご説明します。

スライドの右に書かれているのはナレッジグラフで、1,100万件もの酵素の情報を林原がAIに入力して作った知識です。
この知識に対して質問を投げかけた時に、きちんとした答えが返ってくるかというバリデーションをしています。

質問は、「ラクトースに作用する酵素を見つけきなさい」という内容です。
ラクトース、これはいわゆる牛乳です。

赤ちゃんの時は牛乳がエネルギー源のため、牛乳をブドウ糖とガラクトースに分解するラクターゼという酵素を我々は体内に持っています。

ところが、大人になるにつれてラクターゼの酵素の威力は弱くなっていきます。

そうすると、牛乳を飲むことでお腹が痛くなります。

これは病気ではなく、特にアジア系の人たちに多いと言われています。

ですが、牛乳を飲む時に牛乳の中にあらかじめ牛乳を分解する酵素を入れておくことで、おいしく飲むことが可能です。

この牛乳を分解する酵素を見つけることは非常に大事なタスクになります。

ラクトースに作用する酵素を探索

		酵素
<input checked="" type="radio"/> ←	新しい知識の発見	ラクトースの還元末端をケトン化する酵素 (1.1.99.13)
<input type="radio"/>		ラクトースを合成する酵素 (2.4.1.22)
<input type="radio"/>		ラクトースをリン酸化する酵素 (2.7.1.207)
<input checked="" type="radio"/> ←	新しい知識の発見	ラクトースを分解する酵素 (3.2.1.23)
<input type="radio"/>		ラクトースを分解する酵素 (3.2.1.108) ラクターゼ
<input checked="" type="radio"/> ←	新しい知識の発見	オリゴ糖の非還元末端を加水分解する酵素 (3.2.1.140)

こちらが結果です。

「Expasy」というのが、酵素を検索するために通常使われるデータベースです。このデータベースにより、牛乳を分解する酵素は3つ見つかっています。

我々が作ったナレッジグラフに「Expasy」のデータベースが入ってこの3つが見つかるのは当たり前なのですが、このナレッジグラフには「Expasy」のデータベースを入れていません。

入れずにこの3つが見つかっているのです。

さらに、通常の酵素のデータベースでは見つからない3つも見つかりました。

これが新しい知識の発見になります。

こういったことが、これからどんどん起こってくると思います。



2020年11月18日
長瀬産業株式会社

新材料探索プラットフォーム「TABRASA (タブラサ)」のSaaS サービス提供を開始
～IBM と共同開発したマテリアルズ・インフォマティクス (MI)
知識を体系化しデータを価値に 研究開発のDXを通じたイノベーションを加速～

- 化学系専門商社の長瀬産業と IBM が共同で、クラウド型 (SaaS) のマテリアルズ・インフォマティクス (MI) を開発。
- MI の主流であるアナリティクスのみならず、コグニティブを搭載した業界初の2つの異なるアプローチで新素材をより効率的に探索するのが特徴。
- NAGASE グループの顧客ネットワークを活用し、幅広い業界に展開。

TABRASA は、AI に機械学習させた物質の分子構造や物性値データから新素材の化学構造式を導く「アナリティクス・アプローチ」に加え、「コグニティブ・アプローチ」の2つの異なるエンジンで素材探索できるのが強み (※1) であり、いずれのアプローチも IBM リサーチのマテリアルズ・デザイン技術によるエンジンが使われています。「コグニティブ・アプローチ」は、ユーザーの基礎技術や特許技術、研究成果や論文データを、体系化した知識として蓄積します。一般的に論文やビジネス文書は、情報に規則性がない非構造化データとよばれ、このままではデータとして処理・分析することができません。TABRASA のコグニティブ・アプローチは、データを構造化し内容を的確に理解する自然言語処理の精度に強みがあり、蓄積された膨大な知識に基づく固定観念や先入観にとらわれない合成方法等の提案が期待されます。カスタマイズ性が高いため、知識をユーザーの分野や目的に応じて体系化でき、また入力データを増やすことが提案の質の向上につながることから、使い次第で研究現場を強力にサポートするソリューションとして育てることが可能です。

こちらが、11月18日にプレスリリースした内容です。

新材料探索プラットフォーム「TABRASA(タブラサ)」という名前を付け、
ソフトウェアサービスの提供を開始しています。
IBMと共同開発したマテリアルズ・インフォマティクスというかたちで発表しました。



TABRASA



Tabula rasaとはラテン語で「何も刻まれていない石板」という意です。

何も刻まれていない石板に文字を刻むように、お客様の豊富な知識を構造化し、蓄積し、活用することで新たな価値を生み出すお手伝いをしたいという思いからTABRASAと名付けました。

「TABRASA」を聞いたことがある人はほとんどいないかと思うのですが、これは「Tabula rasa」、ラテン語で「何も刻まれていない石版」という意味です。

何も刻まれていない石版に文字を刻むようにお客さまの豊富な知識を構造化し、蓄積し、活用することで新たな価値を生み出すお手伝いをしたいという思いから「TABRASA」という名前を付けました。

下記URLをクリックください。

https://www.youtube.com/watch?v=i_jlfMO_ipw

ここで、「TABRASA」のプロモーションビデオをご覧ください。

長瀬産業は、常に未来の声を聴き、
TABRASAの提供を通じて、
お客様のビジネスの成功や
イノベーションに貢献して参ります。

Customer Success !!

Powered by



今年のNAGASEグループの企業広告で「未来の声を聴け」がスローガンになって
いますが、長瀬産業は常に未来の声を聴いて「TABRASA」の提供を通じ、
お客さまのビジネスの成功やイノベーションに貢献していきたいと考えています。

「Customer Success!! Powered by TABRASA」というかたちで、
これから「TABRASA」を業界に広めていきたいという想いがあります。

TABRASA に関してのお問合せは、こちらのサイトから
 お願い致します。

<https://tabrasa.jp/>



「TABRASA」に関してのお問い合わせについては、サイトが立ち上がっていますので、
 こちらからお願いします。

本日はご清聴をどうも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)

	20/03期		21/03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	807	1,577	655	81%	1,379	87%
	海外	288	558	238	83%	473	85%
	連結調整	▲223	▲442	▲191	-	▲427	-
	合計	872	1,693	702	80%	1,425	84%
営業利益	国内	20	40	16	80%	33	83%
	海外	8	14	5	59%	10	73%
	連結調整	▲0	▲1	▲1	-	▲1	-
	合計	28	53	20	72%	42	78%

※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)

2021年3月期 第2四半期実績

売上高

702億円(80%)

- ◆機能化学品事業は、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、事業全体として減収
- ◆スペシャリティケミカル事業は、TV/モニター需要の高まり等によりフィルタービジネスは好調に推移したものの、自動車生産台数の減少等により、加工油剤原料や樹脂原料の売上が減少し、事業全体として減収

営業利益

20億円(72%)

- ◆減収により、減益

2021年3月期 通期見通し

- ◇下期、自動車生産台数の回復等により、塗料・ウレタン原料や加工油剤原料等の売上が増加し、上期比増収見通し
- ◇通期では新型コロナウイルス感染症の影響が大きく、減収減益見通し

<所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	20/03期		21/03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	891	1,749	717	80%	1,485	85%
	海外	863	1,653	819	95%	1,571	95%
	連結調整	▲378	▲731	▲293	-	▲646	-
	合計	1,377	2,670	1,243	90%	2,410	90%
営業利益	国内	28	54	17	63%	27	50%
	海外	17	30	18	105%	31	103%
	連結調整	▲1	1	▲1	-	▲4	-
	合計	44	85	34	78%	54	63%

※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)

2021年3月期 第2四半期実績

売上高 1,243億円(90%)

- ◆カラー&プロセッシング事業は、国内での顔料・添加剤、情報印刷関連材料、工業用・包装材料用の合成樹脂および導電材料の売上が減少したこと等により、事業全体として減収
- ◆ポリマーグローバルアカウント事業は、グレーターチャイナにおける合成樹脂の販売は微減だったものの、国内およびアセアンにおける売上が減少し、事業全体として減収

営業利益 34億円(78%)

- ◆減収に加え、情報印刷関連材料ビジネスの市況下落による収益性悪化の影響等もあり、減益

2021年3月期 通期見通し

- ◇下期、顔料および合成樹脂の売上は徐々に回復する見通しであるものの、新型コロナウイルスの影響による情報印刷関連材料が需要減少等の影響により、売上が減少し、上期比減収見通し。
- ◇通期で、減収減益見通し

<所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	20/03期		21/03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	583	1,174	557	96%	1,126	96%
	海外	325	661	338	104%	615	93%
	連結調整	▲336	▲684	▲351	-	▲716	-
合計	573	1,151	544	95%	1,025	89%	
営業利益	国内	20	39	22	110%	42	107%
	海外	9	17	14	147%	23	133%
	連結調整	+0	▲3	▲1	-	▲3	-
合計	31	53	35	113%	62	115%	

※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)

2021年3月期 第2四半期実績

売上高 544億円(95%)

◆半導体中間工程用研磨関連やノートブック等向け部材の販売が好調に推移したものの、フォトソ材料、変性エポキシ樹脂および装置関連の売上が減少し、事業全体として減収

営業利益 35億円(113%)

◆減収となるものの、一部製造子会社の収益性の改善等により、増益

2021年3月期 通期見通し

- ◇下期、変性エポキシ樹脂は車載向けが回復し、モバイル機器電子部品向けが引き続き堅調に推移し上期比増収見込み。一方、ノートブック向け等のビジネスは、ディスプレイ関連市場の先行き不透明な状況に鑑み、上期比減収を見込み、全体で上期比減収見通し。
- ◇通期で、減収となるものの、一部製造子会社における損益改善の影響等により、増益となる見通し

<所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	20/03期		21/03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	387	764	251	65%	611	80%
	海外	384	723	291	76%	627	87%
	連結調整	▲116	▲227	▲82	-	▲218	-
合計	656	1,260	460	70%	1,020	81%	
営業利益	国内	5	10	▲1	-	3	37%
	海外	5	8	2	46%	8	102%
	連結調整	+0	+0	+0	-	+0	-
合計	11	18	1	10%	11	58%	

※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)

2021年3月期 第2四半期実績

売上高

460億円(70%)

◆モビリティソリューションズ事業は、グレーターチャイナを除く全ての地域における自動車生産台数の減少等により、グレーターチャイナを除く全ての地域の樹脂ビジネスが減少し、減収

営業利益

1億円(10%)

◆減収により、減益

2021年3月期 通期見通し

◇下期、自動車生産台数が回復し、国内外における樹脂販売が上期比増収となり、またカーエレクトロニクス関連の素材・部品等の販売が新規事業立ち上げ等もあり好調に推移し、上期比増収見通し

◇通期では、新型コロナウイルス感染症の影響が大きく、減収減益見通し

<所在地別売上高・営業利益>

(億円)

	20/03期		21/03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	508	1,044	495	97%	1,002	96%
	海外	73	468	512	695%	986	210%
	連結調整	▲145	▲298	▲148	-	▲333	-
	合計	437	1,215	859	196%	1,655	136%
営業利益	国内	32	67	30	95%	58	86%
	海外	3	19	28	721%	53	271%
	連結調整	▲16	▲47	▲29	-	▲55	-
	合計	19	39	30	152%	56	141%

※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)

2021年3月期 第2四半期実績

売上高 859億円(196%)

◆トレハ®等の食品素材(Prinovaグループ除く)やAA2G®等の香料品関連素材の売上は減少したものの、医薬品原料・中間体・医用材料および衛生商品関連の売上が増加し、更にPrinovaグループの売上が加わったこと等により、増収

営業利益 30億円(152%)

◆増収により、増益

2021年3月期 通期見通し

◇下期、Prinovaは引き続き堅調に推移し、上期同等の売上となり、また医薬品原料・中間体・医用材料の売上が堅調に推移する見込み。一方、新型コロナウイルス感染症の影響が継続し、インバウンド需要が回復しないと想定しており、トレハ®・AA2G®等の林原製品の売上が上期比減収となり、全体として上期比減収見通し
◇通期では、Prinova連結の影響が大きく、増収増益見通し

本日の説明ならびに本資料の内容につき、ご質問等がございましたら、下記までお問合せください。

お問い合わせ先：

経営企画本部 企画管理室 商事法務・IRチーム

電話番号：03-3665-3028

お問い合わせフォーム：<https://www.nagase.co.jp/contact/>

※上記URLをクリックいただき、「IR(投資家情報)」から必要事項記載の上、ご連絡ください。



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

当プレゼンテーション資料には、2020年11月26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。