

2023年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

開催日 : 2022年11月25日(金)10:00~11:00

説明者 : 代表取締役社長 朝倉 研二
代表取締役 池本 眞也

説明内容: 2023年3月期第2四半期決算概況および通期業績見通しについて
中期経営計画 ACE 2.0 について
Prinova グループについて ~事業概要と成長戦略~

【質問1】

半導体ビジネスが好調とのことですが、足元、半導体業界の成長が鈍化しているかと思えます。御社の半導体関連ビジネスへの今後の影響はいかがでしょうか。

(朝倉)

半導体に関するご質問でございますが、まず中長期的に見て、半導体産業は間違いなく成長していくものと私どもも確信をしております。

足元で、半導体が使われますいくつかの分野において鈍化があり、いくつかの半導体メーカーで生産調整等の報告もございますが、来年以降、今後も車関連、通信関連等々、まだまだ伸びる分野が数多くあり、私どもとしては引き続き注力をしてまいる市場と考えております。

私どもは、半導体につきましては、ウエハー関連から後工程と呼ばれる工程まで広くサプライチェーン全体をカバーしております。皆様ご承知の通り、半導体というものは超最先端から少しこなれた技術で信頼性を担保にするような半導体等々、各種各様でございます。

例えば中国におきましては、最先端半導体を作る技術はまだ持ち合わせていないようですが、私どもは、おかげさまで、今申し上げたサプライチェーン全体をカバーすることで年々大きく業容を展開しております。

また、最先端半導体生産工場でございますが、私どものエポキシをはじめ、そちらに向けましても、いくつかの商材を持って、対応しているところでございます。

加えまして、少し触れましたが、私どもの電子・エネルギーセグメントではなく機能素材セグメントにおきましては、半導体各工程で使われます素材の上流に位置する材料を数多く取り扱っております。

これは、日本が世界の半導体に対して一番シェアを有する分野と認識しております。これにつきましては、もちろん自社品もトライいたしますけれども、各サプライヤーさんと一緒になってグローバル戦略を今後作ってまいりたいと思っております。

質問へのお答えとしましては、鈍化と言われるかもしれませんが、私どもとしてはまだまだ強気に考

えたいと思っております。

またもう一つ、半導体に関するご質問がございましたので、私自身も長く半導体に携わったこともあって、一つご報告申し上げますが、今般 Rapidus 株式会社という半導体製造企業の発表が経済産業省よりございました。10 年間のインターバルを経て、最先端半導体を日本で製造するという大変頼もしいプロジェクトでございますけれども、弊社の執行役員が当社を退職して、このプロジェクトのある役割を果たすべく移籍するという予定になってございます。私どもとしては、この大きなプロジェクトを会社としてサポートしていきたいと思っております。

【質問2】

資料の中で受託製品例がありました。Prinova が受託している製品はプレ、イントラ、ポスト、どの区分が多いのでしょうか。また、ボリュームゾーンはどこになるのでしょうか、教えてください。

(池本)※プレ・ワークアウト製品、ポスト・ワークアウト製品の実物を見せながら回答

資料中にも写真を掲載させていただきましたが、両方とも Prinova グループが得意とする分野でございます。イントラ・ワークアウトというのは、エナジードリンク系の製品でございますが、私どもはエナジードリンクそのものを生産しておりませんが、そこに配合いたします素材を Solutions 事業として提供いたしております。

お見せしておりますプレ・ワークアウト製品、ポスト・ワークアウト製品ですが、この 2 つの製品は大きさが違いますが値段は同じです。金額にすると、プレ・ワークアウト製品が1グラム 20 円程度、ポスト・ワークアウト製品が 7~8 円程度です。量が多いのはポスト・ワークアウト製品のひとつであるプロテインですが、プレ・ワークアウト製品には、たくさんの素材が入っており、高い配合技術が要求されます。よって、量で稼ぐポスト・ワークアウト製品、そして、技術で稼ぐプレ・ワークアウト製品、そういったような考えになっており、Prinova グループはバランスよく両方のビジネスを伸ばしていくという戦略をとっております。

【質問3】

加工材料の上期業績低調の主因は、OA、ゲーム市場停滞、カラーフォーマー低調とのご説明でしたが、減益要因を価格、数量、コスト面で補足いただけますでしょうか。また、加工材料の業績反転時期はいつぐらいと見ていらっしゃいますか。

(朝倉)

加工材料セグメントは前年同期比で非常に低調な推移となっております。価格、数量等々の詳細についてのご質問でございますけれども、価格につきましては当社取り扱いの樹脂は大変多く、状況は樹脂の種類によってまちまちではございますが、一定のボリュームゾーンであるポリカーボネートと呼ばれる樹脂等は、大きく価格が低下してございます。

一方で、エンジニアリングプラスチックと呼ばれます、私どもが特に力を入れていると申し上げ

げていいと思いますが、その分野の樹脂につきましては、昨年値上げ基調でございましたが、その値上げの天井よりも若干低いところ、すなわちある程度高いところで未だに推移をしているという状況でございます。

数量面におきましては、分野毎で状況が違いますが、私どもから見まして OA、ゲーム市場は、この上期におきまして、特にロックダウンの影響も大きい分野でございまして、数量面でも数割減っていると見てよいかと思っております。

まず加工材料セグメント、特に樹脂の仕事につきまして申し上げますと、昨年、樹脂の高騰が続きまして、昨年の樹脂関連の業績は私どもとしては想定外で、あまりにも良い方向に推移したものと考えてございます。

2018 年、2019 年、2020 年、そして昨年と中期で見ると確実に市場シェア、また数量におきましても伸びている状況であると判断しております。

しかし、残念ながら、前年同期比では計数面において、低調な数字をご報告することになっております。私どもとしては今この基調の中でいかにシェアを伸ばすかというところに一番の力を注いでいるところでございます。

下期においては、大きくこの市場が転換するとは見込んでございません。

私どもとしてはこの来年の春以降、春前後から先において、少しずつ市場が持ち直すものと考えているところであります。

カラーフォーマーにつきましては、中国品との競合が非常に激化しておりまして、安値攻勢にさらされている状況となっております。

加えて、この市場におきましても、このコロナの影響というのは、引き続きある程度ネガティブな方向に影響しておりまして、いろいろなチケット類等のニーズは世界規模でまだまだ 2018 年、2019 年のレベルまでは戻っておらず、市場と競合の両方で苦労しているというのが現状でございます。

【質問4】

モビリティの第 2 四半期営業利益の好調の主因を教えてください。また、自動車製造台数が、今後回復が見込まれる中での御社のモビリティの収益見通しを教えてください。

(朝倉)

第 2 四半期も当社のモビリティセグメントは好調に推移するものと予想しております。自動車関連ビジネスの一つの中心となっております樹脂、特にモビリティのセグメントにおきましては、機能性の高いエンジニアリングプラスチックの取り扱いが多くございます。

これは単価的にもいまだに高値で推移しておりまして、下期も継続するものと見ております。加えて、あまり詳細を説明することはできませんが、EV に用いられます部品、そして素材、これらにつきましては、台数面におきましても間違いなく伸びていくと見込んでおります。

おかげさまで、トップランナーと言われるようなお取引先とも直接のお取引をさせていただいております。これはますます伸ばしていきたいと考えております。

先ほどの報告の中でも申し上げましたが、ここ数年、単に樹脂、原料を販売するだけではなく、

付加価値を高めた部品等々の取り扱いに力を入れておりました、そういった機能性の部品が今後、より伸びることを期待しているところであります。

より付加価値の高い製品の取り扱いを広げて、自動車業界の変革にうまく対応したかたちで、私どもの仕事も伸ばしていくつもりでございます。

【質問5】

Prinova グループの強みを詳しくご説明いただきありがとうございました。2023年3月期の上期においても既に20億円の大幅増益となっております。特にIngredientsの2023年3月期、営業利益計画は既に中計の2025年度目標を大きく上回る見通しです。この中計を上回る好調の背景と今後の見通しを教えてください。

(池本)

第1四半期におけますPrinovaグループのIngredients事業の数字の伸びでございますが、大きく分けまして二つございます。

一つは、販売単価の高騰です。単価そのものが昨年来高騰しておりますものがピークに達したのが第1四半期でございます。この第1四半期と申しますのは、日本におけます4月～6月ではなく、1月から3月の数字を反映いたしております。Prinovaグループは1月～12月決算であるためです。

そしてもう一つはシェアの拡大です。われわれは、主にアジアから入ってきます素材のサプライチェーンを維持するために大変努力をしてきました。それは在庫であったり、調達スピードであったり、もしくは市場の読みであったり、いろいろなことを行っておりますが、そういったことに対する信頼をお客様からいただきまして、シェアを伸ばしたということもございます。また第1四半期、第2四半期とまた数字が変わっていきませんが、少し先取りしている要素もございまして、こういった背景をもとに、今後の見通しについては慎重かつまた大胆に検討していきたいと考えております。

【質問6】

Prinova が取り扱うフレーバーやスポーツニュートリションは、食品の中でも嗜好品としての性格が強いイメージもありますが、実際のところ Prinova が扱っている商品はリセッションに対して抵抗力があるのか、あるいは景気変動の影響を受けやすいのかを教えてください。

(池本)

景気変動の影響をどう受けるかという、そういうご懸念、ご心配のご指摘かと思っておりますが、短期的にはある程度の景気変動の影響は受けるものと考えております。ただし、このスポーツニュートリション市場そのものが米国、およびヨーロッパでは大変な成長の勢いを持っておりまして、中期的、数年単位の中におきましては確実に成長していくというのは先ほどもご説明申し上げた通りでございます。

そしてまた製品に関しましても、プレ、イントラ、ポストと大きく三つに分かれておりますが、さ

さまざまなニーズがそれぞれの市場で広がっております。

スポーツをする人だけがこういったスポーツニュートリションを接種する時代、これは 2000 年代の一時の頃でございますが、その時代と比較して今は市場が大きく広がっております。これは老若男女と言いましたが、スポーツを軽くする人、そしてまた健康増進のための高齢者、もしくはいくらか身体にハンディキャップのある方を含めまして、いろいろな市場が広がっているためです。

そういったことを含めまして、一時的な影響はあるかもしれませんが、全般としては安定的に成長する市場と見ており、そこに対する供給をコミットするわれわれ Prinova グループといたしましては、そういったところで成長を確保していきたいと考えております。

【質問7】

資料の 22 ページについて質問です。KGI・KPI の見直しということですが、2025 年度の営業利益、ROE 目標は増額する方向で見直すのでしょうか。

(朝倉)

今のところはっきりとした数字をご報告することはできないわけでございますが、営業利益の数字につきましては増額を考えております。

ROE につきましては、現在、もろもろの精査をしているところでございます。私どもの生業からしまして、なかなか大きな数字を申し上げるのは非常に難しい中、いかに 8% を常態化させるかというのが第一義の目標でございますが、ここにつきましても見直しを図りたいと思っております。

【質問8】

資料の 12 ページについて質問です。生活関連の四半期ごとの営業利益は、第 1 四半期から第 2 四半期にかけて大きく減益となっております。Prinova が主因と思われそうですが、その背景を教えてください。

(朝倉)

Prinova グループにつきましては、後ほど池本から簡単にご報告いたします。

このセグメント、例えば医薬品の原料等の仕事につきましては、毎月、毎日、物が流れるというタイプの仕事ではございません。ある程度まとまったスポット販売の繰り返しでございます。おかげさまで上期にそれなりの出荷がございました。下期ももちろんある程度の数量を見込んでおりますが、下期につきましてはこのスポット販売量が少し減るものと見込みを立てており、これが一つの要因です。

もう一つは、林原も含めまして製造業等で、特にこの生活関連におきましては経費の執行が下期型となってございます。ここも下期が抑えた数字となっている要因となっております。

(池本)

Prinova グループに関しまして補足させていただきます。

先ほど申し上げました通り、第1四半期と申しますのは Prinova グループの1月から3月。第2四半期が Prinova グループの4月から6月でございますが、今年の前半、米国でのサプライチェーンが大変乱れました。

アジアからの船便の数が不足していることを含めまして、西海岸でのストライキ、そしてまたトラックのストライキもございましたが、ドライバーの不足によるトラック輸送の滞り、こういったことを背景に、普通であれば2カ月前後でわれわれが調達できます材料が6カ月かかるものもございました。そういったことをお客様も十分ご承知でいらっしゃると思います、今年の1月から3月においては、ある程度こういったサプライチェーンの混乱を見越した先取りの需要があったものと理解いたしております。

あとは先ほど申し上げました若干の単価の差がございまして、ある程度の利益を確保したというのが第1四半期でございます。

第2四半期、第3四半期におきましては、そういった状況が落ち着きを見せておりますので、徐々に標準化され、そしてまた通常の状態に戻るものだという見込みを立てておりますので、こういった見通しになっております。

【質問9】

資料の30ページについての質問です。Solutions や Armada の増益の背景を教えてください。両者ともに生産能力増強により増収、増益を計画していると理解しております。今後の需給、競争環境はどのように想定されていきますか。競争により価格が低下することはないでしょうか。

(池本)

Armada 事業、Solutions 事業ともに成長を見込んでおりますが、ご指摘の通り、生産拠点として今回竣工いたしましたユタ工場は従来の工場よりも増設いたしております。

こういった Prinova グループのキャパに対しまして、お客様からの引き合いは、大変強いものをいただいております、新たにお客様の販売計画、また投資計画に合わせて応えられる数少ないパートナーであるというようなコメントもいただいております。

そしてまた Solutions 事業におきましては、先ほどご説明申し上げました通り、新たな技術、より精緻な技術を充実させることで市場を広げ、そしてまた用途を広げるという対応をいたしております。こういった製造、もしくは技術の拡大、充実を合わせまして、今後の事業を伸ばしていけると確信いたしております。

【質問10】

2030年に向けて大幅な需要拡大が見込まれる半導体用各種材料において、川上の原料調達にリスク、課題などはございませんか。現状および対策などを教えてください。

(朝倉)

現時点におきまして、私どもが関連する分野におきましては、大きなリスクが顕在しているかという、あまりないものと理解しております。ただ、これはもう皆さんご承知の通り、地政学リスクに、米中のさまざまな問題の動向というのは常にリスクになると考えてございます。いくつかの素材につきましては、中国原産のものもございます。

そういったことで、ここにつきましては、どうしても私どもでどうにかできるところではございませんが、注視していくべきと考えております。加えて、同じく、この地政学的なリスクの流れで、日本、そしてアメリカにおきます半導体の生産活動がこの後ますます旺盛になります。私どもといたしましては、このサプライチェーン、今現在は日本、中国・台湾、韓国での活動が中心でございますが、このあとアメリカにございます、私どもの現地法人等々を強化しまして、そちらの分野でのサプライチェーンをきちんと立ち上げていくのが急務と考えております。

以上