

2024 年度 個人投資家説明会 質疑応答要旨

開催日 : 2024 年 9 月 27 日(金)16:00~17:00

説明者及び質疑対応者 : 執行役員 経営管理本部長 半羽一裕

説明内容: 長瀬産業とは?

成長戦略「中期経営計画 ACE 2.0」(2021-2025 年度)

株主還元

【質問 1】

中国事業のリスク管理について教えてほしい。

中国は政治的な問題など、いろいろな課題があるが、最近では、プリンターなどの OA 機器や家電などを製造する顧客の生産工場が、中国から東南アジアやインド、メキシコ等にシフトしている。このシフトに乗り遅れないように、これを逆にビジネスチャンスと捉えて、これまで以上に事業拡大をしていく。

【質問 2】

M&A を含む成長戦略について教えてほしい。

M&A は、常に検討している状況であり、潜在的な投資額として約 800 億円を考えている。この金額は、状況によって増減するが、大きな投資も含めて常に検討をしている。今後拡大が大きく見込めるフード、半導体、ライフサイエンスの事業といった注力領域を中心にリソースをシフトしていく。先日旭化成ファーマの診断薬事業の買収についてリリースした。診断薬事業獲得による利益拡大に加え、彼らの持っている酵素の知見や高い研究開発能力を活用できると考え、この買収を進めた。NAGASE グループはナガセヴィータというバイオ・酵素を扱っている会社があるため、ナガセヴィータと協議をしながら、より良いものを生み出して市場に展開していく。

【質問 3】

為替や物価変動の影響について教えてほしい。

NAGASE の事業の約半分は海外で行われている。グループ会社についても約半数が海外にあり、25 の国と地域に展開している。そのため、為替の影響が非常に大きい。営業利益への影響として、米ドルが 1 円円安になると、約 1 億円増加する。また、人民元が 1 円円安になると、約 4 億円増加すると試算している。続いて物価については、最近物価の上昇が国内外で激しくなっており、特に原材料の仕入価格や、ユーティリティコストに非常に影響を受けている。コスト上昇分については、お客様への販売価格に反映し、業績を維持するような体制をとっている。もちろんタイムラグがあるため、タイミングによっては多少の増減があるが、このような活動により利益を確保している。

【質問 4】

競合と比較した際の強みを教えてほしい。

まず、NAGASE の強みは商社ではありながら、製造機能と研究開発機能を有している点である。製造業の割合が営業利益で 3~4 割程度となっており利益率も高い。また、製造業の場合、仕入れ先からの仕入価格の値上げや販売停止のリスクを自社でコントロールしやすいためビジネスを安定的に維持できるという点も商社業と比較したメリットである。また説明資料P15 の地域別海外売上高の円グラフで示したとおり、従来は中国とアセアンの比率が高かったが、現在は欧米の比率が大きく増え、バランスが良くなっている。このように、広い地域に事業を展開している点も大きな強みになっている。さらに、NAGASE は化学品の商社だが、従業員の半分ほどが理系出身者であるため、ケミカルに関する相談を受けた際専門的なところまで踏み込んでソリューションを提案できる。

【質問 5】

株主還元方針を総還元性向 100%にした理由を詳しく教えてほしい。

総還元性向 100%を掲げたことについては非常に反響が大きく問い合わせも多く受けている。理由の1つは ROE8%を中期経営計画の目標として掲げていること。ROE は、分母が資本、分子が利益になるので、資本が大きいと、利益が増加しても ROE が向上にしにくい状況になる。NAGASE もこのような状況にある。説明資料にあるように、成長戦略を打ち出し、投資も進めており、成長に向けた活動は行っているが、中期経営計画の期間中に ROE8%を達成するには、分母である資本の増加を少し抑える必要がある。そのため、この 2 年間限定の措置として、利益を 100%還元することで資本の増加を抑えるとともに、利益を成長させ、ROE8%を達成するという戦略をとっている。

【質問 6】

総還元性向 100%は 2025 年度までとなっているが、それ以降の還元策はどのように考えているのか？

具体的にはまだお答えできないが、資本の効率性を非常に重要と認識しているため、還元策を軽視することは考えていない。中期経営計画最終年度のROE8%の達成状況や、株価の状況、成長戦略に対する資金需要をもとに検討するが、次期中期経営計画の策定時には新たな還元策を明確に打ち出したい。

【質問 7】

半導体事業の今後の戦略について、もう少し詳しく教えて欲しい。

1つは地政学的な要因で日本とアメリカが今後の半導体製造の中心になると考えている。その中で、ナガセケムテックスの液状封止材は、半導体の封止に高い割合で使われているが、その需要が今後広がっていくと考えているため、生産設備の増強を進めて、ビジネスの獲得を目指す。また、今後、半導体の製造工程が変わっていくことも予測される。今は半導体の封止は円盤状で行われるが、今後、チップの大型化に伴い円盤状では無駄な余白が出てくる。四角状の封止にすると、余白部分を削減できるため、業界では製法が変わることが予想されている。ナガセケムテックスのシート状の封止材がスマホの電子部品等に採用されており、この技術を活用し、半導体を四角いシートでムラなく封止できる材料を開発した。これを次のデファクトにしていきたい。さらに、NAGASE では北海道の Rapidus 社の半導体製造に必要な主要材料輸送の取纏め業者にも指定されているため、その立場から得られる情報を活かしながら、事業の展開を進めていきたい。

【質問 8】

今の株価をどのように考えているか？具体的な目標等あれば教えてほしい。

まずは、PBR1倍の達成が今の目標である。そのために中期経営計画で掲げている ROE8%の達成を第一歩と捉えている。また、ROE8%で留まるのではなく、成長戦略をベースに 2 ケタの ROE 達成も意識している。できるだけ早いタイミングで PBR1倍を達成していきたい。

【質問 9】

様々な事業があるが、今後特に力を入れていく事業について教えてほしい。

4 象限の中で、半導体、フード、ライフサイエンスの注力領域を中心に力を入れる。半導体については、ナガセケムテックスのエポキシ液状封止材のスペックイン活動、新たに開発したシート状のエポキシ封止材と、Sachem 社との半導体用現像液の回収・再生事業に力を入れていく。フードについては、事業領域の拡大として、Prinova でさらなる M&A 等を進めていく。地域拡大の戦略として、グローバルサウスであるブラジルでも事業を買収した。ライフサイエンスにおいては、バイオ由来の生分解性高吸水性ポリマーや、希少アミノ酸の一種であるエルゴチオネイン等の事業を展開していき、量産化を進め市場に投入していく。また、買収した旭化成ファーマの診断薬事業においても、獲得した酵素の知見や高い研究開発能力を活用し、ナガセヴィータとのシナジー効果により、新製品の開発を進める。

以上