

# 2022年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

開催日 : 2021年11月22日(月) 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 : 2022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  
Prinova グループの成長戦略について

## 【質問1】

政策株式の売却を実施しているが、当期さらなる売却は予定しているのでしょうか。

(朝倉)

政策保有株式については、中期経営計画において1年間で60億円、5年間で300億円の縮減を謳わせていただいております。基本的にはこの数字、この規模の縮減を一つの年次におけます基準と考えております。そうした中で、この上期、昨年の上期よりは少ない数字でございますが、政策保有株式の売却を進めております。この下期におきましても、まだ最終的な規模感は決まっておられませんけれども、今申し上げましたような基準に沿ったかたちで進めていく予定であります。

## 【質問2】

経常利益、上期実績204億円に対して、通期計画310億円は保守的に見えますが、その理由の一つに中国とのご説明がありました。特にどのようなセグメントや、どのような商品取引で影響が出始めているか、今後のリスクに関してもう少し詳しく教えてください。

(朝倉)

経常利益に対するご質問でございましたけれども、段階利益全てにおいて、割と堅めの数字を見通しとさせていただいております。その中の中国、また他の分野につきましても、その理由をご説明申し上げます。

まず中国につきまして、実を言いますと私どもの関連会社も含めまして、昨今、中国政府の強制的な指示により電力が止められ、稼働を停止せざるを得ない事例が頻発しております。これは当社より規模の大きい会社様においても、そのような経験をお持ちと聞いており、私どもそれぞれのオペレーション、粒が小さいわけですが、大きな打撃を受けている状況がございます。この後、中国も火力発電再開など様々な情報がございます。冬を迎え、間違いなくPM2.5が今後増える中で、また北京オリンピックと先ほど触れたのは、北京オリ

ンピックに向けて空気をきれいにしなければならない理由から、政府の決断で化学セクターの様々な工場が生産活動の縮小、もしくはストップを余儀なくされる可能性が高いのではないかと見ております。

数的に、だからいくらというのは非常に難しいんですけども、そこを今一つの大きな懸念点と見ております。

中国におきまして半導体は、2025年に向けて自国製品を伸ばそうと、一生懸命やっておられます。よって私どもは半導体においては、さほど大きな影響はないのではないかと見ております。もう一つ、これはご説明申し上げましたが、この上期、プラスチックの樹脂原料のビジネスが非常に好調に推移しました。これは、需要そのものが旺盛であったこと、もう一つは単価が過去にないレベルで値上げ基調となったことが起因しています。

サプライチェーン全体を俯瞰いたしますと、巣ごもり需要の踊り場など、様々な言い方をされますが、それぞれの分野におきまして少しずつ好況感が薄れていると、肌で感じております。これは中国に限らずアジア圏、日本において一本調子の好調さは続かないことが、第1四半期で公表させていただいた数字の据え置きとさせていただいている理由となっております。

### 【質問3】

御社は2023年3月期も増益になりそうな経営環境ですか？ 御社の自助努力としての具体的な増益要因は、どのようなものがあるのでしょうか？

(朝倉)

2023年3月期については、まだ細かな分析は済んでいません。おかげさまで今期は良い数字を残す予定で、私どもとしては、来期もぜひ続けて同様の数字を納めたいと思っています。市況要因で良い数値であっても、なかなか私どもとしては満足すべきではないと考えています。そうした中で、やはり様々なポートフォリオを充実させていくことが重要ということで、その第1は先ほど池本から説明がありました、食品関連、これについてまだまだ世界規模で伸ばすことができると考えています。さらに、こちらも先ほど触れましたが、樹脂中心であった私どもの車関連ビジネスですが、ここに素材、そして電池関連の様々な部品等々、エネルギー対応車、主としてEVになります。そのような分野における新しい商材の仕事が増えつつあります。車の場合、1つの製品が数字になるには時間を要しますが、幾分か既に読める部分も出てきており、2022年度のドライビングフォースになるのではないかと期待しているところです。

#### 【質問4】

Prinova グループの営業利益に関してです。2021年度の70億円から2025年の106億円への増益計画について、その途中もリニアに増益する予定ですか？ 2022年の米国ユタ州での新工場稼働開始や、The Ingredient House 買収による増益効果をどのように見ればよいのでしょうか？

(朝倉)

2025年の営業利益100億円を超える数字について、70億円からリニアに進むのかというご質問ですが、必ずしもリニアな成長だけで達成できるものではないと考えています。ユタ州の増産、The Ingredient House 買収の効果については、2022年度から間違いなく数字に寄与するものと考えています。

NAGASE グループでは Prinova グループを1つの核として、東南アジアにおける食品素材関連など、今はまだほとんど数字として計上できていない地域について、2025年に向けてジャンプアップすることを目指しています。そのための施策をまだ今日も発表申し上げていませんが、色々打っていく必要があると考えています。そのような意味では、ミックスの要因において、営業利益100億円を超える数字を到達できるのではと思っています。

(池本)

概ね、社長から回答した内容のとおりです。ここでリニアかという点に関しましては、今期、食品素材分野も実は市況の影響をある程度受けています。サプライチェーンの混乱等も影響しているのですが、いわゆるディストリビューション事業に関して、今年ある程度追い風だったと見ています。このような追い風、また逆風もあり得るわけですが、これらに左右されることなく、より付加価値の高い事業を推進するという意味で、製造業である Armada、Solutions 事業を推進しています。スライドのグラフをご覧くださいと、凡その成長のイメージと数字についてご確認いただければと思いますが、倍増以上の規模での成長を見込んでいます。このような計画を軸に、地域としてはまず欧米を伸ばし、先ほど社長がお伝えしたとおり、さらにアジアでの拡大を図っていきます。

#### 【質問5】

最近、米国の飲料缶市場では飲料の需要増加に伴い920億缶から、2024年までに少なくとも1,220億缶以上の空き缶の生産が拡大されるとのニュースが出ています。これに伴い、M&Aを行った The Ingredient House や Prinova グループに対するプラス効果はどの程度見込まれるのでしょうか？

(池本)

非常によいポイントをご質問いただきました。米国の飲料缶市場は、まさに我々が注目している市場です。市場では「Ready to Drink」と呼んでおり、「RTD」という略称がよく使われますが、この市場は急速に伸びています。プラスチックボトル、缶ボトルの両方が伸びて

いますが、我々が狙っているニュートリション市場やスポーツニュートリション市場も、缶やプラスチックボトルで供給する形態が増えています。液状でどのような製品を販売するのかといった戦略を持っているのが Solutions 事業です。完成品まで持っていけると、最終的にはボトリングというプロセスがありますが、将来のテーマとしてはそのようなところまで視野に入れた開発も必要ではないかと考えています。

現状はスポーツニュートリション市場においてパウダーを中心に販売していく方向で進めており、ユタ州の工場は市場が非常に活況である西海岸に近い場所でもあるため、すでに様々なお客さまと供給形態についての話し合いに入っています。

#### 【質問6】

自己株式取得については今後も積極的に進めていく予定ですか？

(朝倉)

現在、2月に発表した自己株式の取得オペレーションを継続中で、まだオペレーションが終了していない状況です。そのため、今後については残念ながらまだ何も決めていません。今回、株主還元の一策として自己株式の取得を初めて大規模に行っていますが、私どもは常に検討していきたいと考えています。

#### 【質問7】

ナガセケムテックスおよび林原に加え、Prinova グループなどの子会社化による食品分野への注力が見られます。化学品の専門商社である御社が食品分野に本格参入することになった背景をお聞かせください。

また NAGASE グループでは今後、食品分野の売上を全体の何割まで引き上げていく考えでしょうか？

(朝倉)

食品素材をスタートした背景ですが、私どもは昔からバイオに関わる仕事をしています。私どもがバイオと言う時は、多くの場合「酵素」を指しています。様々なタイプの酵素がありますが、酵素を用いる1つの出口である市場が食品素材市場です。例えば、牛乳に使う酵素を国内外で販売していますが、大きく伸びるまでにはなかなか至っていませんでした。この酵素事業の出口を模索している中で、まず2012年に林原を買収し、林原が持つ酵素技術を当社が持っているものと合わせることで、市場を幾分か獲得できました。しかし、林原の買収後も海外に打って出るには難しい状況でした。人口分布を見ても海外が圧倒的に大きいため、海外に出ないことには仕方がないのですが、海外展開が少し遅れたということがあります。その中で、2年前に幸いにも Prinova グループと出会うことができました。Prinova グループの買収は、私どもにとって非常に大きな経験と勉強となりました。この市場規模を考えたときに、私どもとしては Prinova をただ伸ばすだけではなく、当社がもともと持つバイオ関連の様々な知見を事業に生かすことができると確信を持ち、今、私どもとしてはこ

の食品関連に力を入れているところです。また、SDGsでも謳われていますが、人類にとって食の確保は間違いなく重要なものと考えています。「食の確保について、なんらかのかたちで世界規模で役に立ち続けたい」という意向もあり、食品に力を入れることを決めています。

売上については、全体で何割ということは謳っていませんが、以前この場でもお話ししたかと思いますが、食品関連の売上規模、2,000億円程度（単純合算値）を1つの目標としています。これを2025年までには達成したいというのが、私どもの今持っている数字的な目標です。

以上