

2022年3月期 決算説明会 質疑応答

開催日 : 2022年5月27日(金) 10:00~11:00

説明者 : 代表取締役社長 朝倉 研二
執行役員 サステナビリティ推進本部長 狭川 浩一

説明内容 : 2022年3月期決算概況および2023年3月期業績見通しについて
中期経営計画 ACE 2.0 の進捗について
NAGASE グループのサステナビリティについて

【質問1】

政策保有株式の売却を実施していますが、当期さらなる売却は予定していらっしゃいますか。

(朝倉)

私どもは中期経営計画で300億円の政策保有株式の縮減を謳っております。2021年度も進めておりますが、2022年度もこの方針に沿った形で縮減を進める予定です。幾分かについては、この業績見通しにも含めております。

【質問2】

中期経営計画のKGIである営業利益350億円に到達し、2022年度もそれを上回る利益水準の見通しですが、中期経営計画全体およびKGIの見直しは行わないのでしょうか。

(朝倉)

おかげさまで2021年度、好業績を収めることができました。今、詳細の分析を行っておりますが、追い風分という言葉がいいのか分かりませんが、為替、また値上げ等々、私の40数年の営業経験から見ても、非常にイレギュラーなことが多く生じた1年でした。私どもの今の時点の算定では、この追い風分利益が、40億円から50億円近くあったのではないかと考えております。

今年度、2021年度以上の業績を見込み、目標としておりますが、私どもとしては、まずこの2021年度レベルの数字を確実に常態化し、中期経営計画の一番の目標である「質の追求」、すなわちこれは財務面の効率アップ等も含むわけですが、これを常態化するということが第一義に考え、今活動をしております。

ご質問に対する答えとしては、今年度、中期経営計画のKGIの見直しを対外的にご報告申し上げる予定はないということです。

【質問3】

足元の原材料、原燃料を中心とするインフレーションは御社の業績にとってポジティブでしょうか、ネガティブでしょうか、セグメントごとに教えてください。

(朝倉)

足元のこのインフレーションが当社業績にポジティブかネガティブかというご質問ですが、基本的にはポジティブと理解しております。セグメント別、それぞれいろんな状況がありますが、まず素材を中心に扱っているセグメント、機能素材、また加工材料、こちらの川上に位置するセグメントにおいては、確実にインフレーションはプラスに作用するものと考えております。

川下に向かいましてだんだん取扱い製品がマーケットに近いものになり、若干、事業によりましてはネガティブによるところもあるかと思いますが、エレクトロニクス関連は、部品市場そのものがまだまだ好況が続く見込みでして、こちらもプラスと考えております。

モビリティにつきまして私どもが先ほどご報告いたしましたとおり、事業部内の業容の転換、高収益製品・部品に転換しはじめております。車の生産台数については、現在半導体の生産量の影響によって増えたり減ったりという報告がよくありますが、若干の影響は受けます。ただし、私どもの今の事業運営がこのまま進めば、やはりこのインフレもプラスに向かうものと考えております。

一番懸念を持つのは生活関連のセグメントかと思っております。自社製品につきましては実を言いますと、今、原料高等々もありまして、昨年から値上げ活動もさせていただいております。おかげさまでこれは今、現時点ではお取引様から前向きに受け止めていただきまして、どうか値上げをご了承いただいております。けれども、このインフレーションがさらに続いた場合、例えば化粧品業界、食品業界の市場が、少し停滞しはじめたときには若干マイナスの影響が出る可能性があるセグメントと見ております。

【質問4】

Prinova の実力値はどのようにお考えでしょうか。現在の利益に一過性のものは含まれていないでしょうか、教えてください。

(朝倉)

Prinova の利益につきまして、基本的には実力値どおりの数字と考えております。

2021 年度、Prinova は、販売費が大幅に大きくなっております。これは海外から原料を米国に運び、洋上在庫と言いますが、太平洋上にもたくさんの在庫を持ちつつ運営をしております。その販売費等が膨らんでいますが、そういう中でも、先ほどこれもお示ししましたが、買収時に計画いたしました利益を3年前倒しできると見込んでおります。

特にスポーツニュートリション分野は、欧米を中心に、また今後アジア圏も間違いなく伸びると思っております。既に私どもは、お取引先様に多くのビックネーム、ブランドホルダー

を有しております。お取引先へのきちんとしたサービス、新しい製品の提供等ができれば業容拡大できるものと思っております。

加えて昨年、アメリカにおいて甘味料関連のディストリビューターを買収しております。そして先ほどこれもご説明しましたが、この7月、夏には、主としてスポーツニュートリション分野向けですが、米国ユタ州に新しい工場を立ち上げる予定です。これらは間違いなく今年度の、日本で言います下期に寄与するものと考えておりますし、来年度以降は確実に通年の業容拡大に貢献するものと考えております。

そういったことから、ご質問のお答えとしましては、一過性のものというのは非常に少なく、今後も伸びるものと考えているところです。

【質問5】

製造事業の目標営業利益率をご教示ください。

(朝倉)

各セグメントでの数字につきましてはお示しできますが、製造部門全体での利益率につきましては、これまでもお示ししておりません。

と言いますのは、ご存じのとおり、林原のようなバイオ関連事業、ナガセケムテックスのように有機合成関連の事業、加えましていくつかの樹脂、これはコンパウンディングを行う事業等、製造業と言いましても大変多方面の業容を持っております。一概に製造業全体として利益率で管理するというにつきましては、会社の中でも行っておりませんので、お示しすることはできません。ご了承いただければと思います。

【質問6】

政策保有株式は300億円売却してもまだ巨額の株式が残ります。売却を加速し、ゼロにするお考えはないのでしょうか。

(朝倉)

この政策保有株式につきまして、この縮減につきましては数年前から粛々と進めております。最終的にゼロにするしないという議論は残念ながら今行っておりませんが、あるレベルまで下げようというところで、この中期経営計画におきましては300億円の縮減を目標としております。

おっしゃるとおり、まだ幾分か政策保有株式が残ることは十分承知しております。それぞれの意味も確認しつつ、今後もこの縮減を進める予定ですが、今の時点でこれをゼロまで短期に進めようという考えは持っておりません。

【質問7】

ロシア、ウクライナとの直接取引はごくわずかで、業績に与える影響も軽微とのことですが、取引しているものは具体的にどのようなものになりますか、教えてください。

(朝倉)

本当に少ない数字ですが、2種類が今、私の念頭に浮かびます。一つは食品関連素材です。これも非常に少ない数量ですが、過去、林原製品などもロシア、ウクライナ方面に出荷された実績があります。加えて、代理店業として、まさに商社活動として、私どもはドイツに拠点を持っております。ここを経由し、有機化学製品をロシアに向けて出荷をしたという実績があります。現時点、紛争が始まって以来は出荷をストップしている状況です。

【質問8】

サステナビリティについて質問です。自然資本への取り組みについて教えてください。調達先、販売先のサステナビリティをどのようにチェックしていらっしゃいますか。

(狭川)

自然資本については、RSPO に加盟しており、パーム油のサステナビリティの調達を合意しております。

【質問9】

御社は商社としてさまざまな企業と取引があると思います。これらの企業の公正性や社会性などをどのようにチェックするのでしょうか。また、既に御社はパーム油についてRSPOを取得していますが、他に参加、取得を検討している外部認証はありますか。

(朝倉)

私から最初のご質問についてお答え申し上げます。私どもは現在、取引先様全てをきちんと専門の部署において、分析をさせていただいております。特に、新たに仕事を始めるお取引先については、慎重にさまざまな観点からチェックをしております。

(狭川)

2番目の質問ですが、CDPのウォーター、フォレストに加盟しております。今のところその他の外部認証の検討は進めておりません。

【質問10】

カーボンニュートラルの外部認証である SBT、Science Based Targets を取得する可能性はありますか。御社の詳細な情報開示と今後の取り組みを考えれば、取得可能とっております。SBT に対する検討状況を教えてください。

(狭川)

SBT 申請に向けて今準備を進めておりますが、まだ申請に及んでいないのが現状です。理由は、当社の GHG の排出量のバウンダリを今精査しているところで、削減施策についても現在検討しているためです。一方で SBT 側の状況としても申請企業がかなり多く、対応に時間がかかっていると聞いております。

【質問11】

今期の営業利益の増益 27 億円のうち、市況による影響と自助努力の部分に分けて教えてください。

(朝倉)

見通しにつきましては、自助努力によるものがほとんどとっております。と申しますのは、当然プラスマイナスもありますが、販売費は増加傾向にあります。幾分かは計画にはめ込んでおりますが、完全には掌握できていない部分もあり、まだ増加していく可能性もあります。これはネガティブな方の要因で申し上げているわけですが、そういったことも全部加味して、今回 27 億円の増益を見込んでおります。特に追い風分につきましては、この見通しには、ほとんど含んでおりません。これには先ほどお話申し上げた、私どもが今シェア拡大している部分、また高収益の部分がこの後も伸びることからの増益を見込んでおります。

以上