

2024年度 第1四半期決算説明会 質疑応答要旨

開催日 : 2024年8月8日(木)10:00~11:00

説明者及び質疑対応者 : 代表取締役 専務執行役員 池本 真也
取締役 常務執行役員 鎌田 昌利
取締役 執行役員 磯部 保

説明内容: 2024年度第1四半期決算概況および通期業績見通しについて

【質問1】

第1四半期の営業利益は通期目標の29%まで進捗している。①第1四半期の一過性のプラス要因の有無、②四半期ごとの業績の季節性、③第2四半期以降に想定されるリスク要因の3点を踏まえて、通期業績の上振れの可能性について教えて欲しい。

(池本)

第1四半期の一過性のプラス要因は機能素材セグメントの海外取引において単発の利益を計上した案件。詳細は非開示だが、営業利益で1桁中盤億円ぐらいの影響があった。

季節性については事業によって差があるが、例えば加工材料の樹脂事業は第1四半期から第3四半期まで販売量は概ね堅調に推移するが、第4四半期は中国の旧正月の影響もあってスローダウンする。生活関連の製造業のナガセヴィータおよび商社業における化粧品関連事業は、夏場の仕込みが始まる第1四半期がピークだが、今期は少しスローなスタートだったのでこの辺りは少し苦勞すると考えている。経費の執行については、概ね第4四半期に向けて執行率が上がっていくので、第1四半期は少なく、利益が残りやすくなっている。特に製造業関係の営繕、修繕といった経費の執行は第4四半期が多いので全体的に第4四半期の利益は低くなる傾向がある。

リスク要因については、全体的に事業が好調であるが、第1四半期苦勞しているナガセヴィータ、Prinovaグループの事業の挽回のための施策がどこまで効果が出るかという点であると考えている。Prinovaグループは説明した改善施策の効果が徐々に始めているので、来年度に向けて確実な成長エンジンとなるように進めている。その他、海外における利益が全体の50%を超えている中、今後の円高がどこまで進むかによって影響を受けるので状況を注視して適切に対応していく。一方、ポジティブな要素として、半導体関連の事業において、ナガセケムテックスの素材が、後工程の素材としてデファクトとされるようなレベルにあると認識している。液状封止材に加えて、ユニークな技術のシート状の封止材を最先端半導体向けに提案しており、注目されている。こうした取組みと半導体業界の回復によって第2四半期以降から来期に向けて大きく売上総利益を牽引していくと見ている。

【質問2】

機能素材セグメントの増益幅が大きい。資料 P8 の①自動車業界向け塗料原料販売、②電子業界向け原料販売、③カラーフォーマーの損失削減の 3 つのプラス要因について、影響の大きい順に教えて欲しい。また、この利益水準が第2四半期以降も維持可能かも教えて欲しい。

(磯部)

昨年度の第1四半期においては、物流の混乱に加えて半導体や自動車産業のサプライチェーンの混乱が起こっており、各顧客の中間在庫も大きく積み上がっていた。それに伴い我々の販売そのものが非常に落ちており、顧客の方で在庫消費を進めていたという状況だった。特に我々の事業の中では塗料業界に対する原料販売、半導体を含む電子産業向け原料販売が大きく影響を受けたが、昨年末より徐々に改善が見られ、足元では在庫も削減傾向にある。

影響の大きい順位に関しては、1番目は塗料原料、2番目は電子業界向けの原料販売、カラーフォーマー事業の改善影響が3番目である。もう少し補足すると、一過性の利益は電子産業向けの原料販売に関連している。第2四半期以降、この水準が継続するかという点について、この部分が無くなるので多少下がっていくと見ている。ただし、産業全体の改善及び足元の状況から見て、単純に4倍ということにはならないが、高い水準で今後も推移していくと考えている。

【質問3】

ナガセケムテックスの LMC(Liquid Molding Compound)製造ライン増設による売上総利益への影響を教えて欲しい。

(池本)

液状封止材である LMC は大変好評で、今後も需要の増加を見込んでいる。売上総利益に対する影響の数字は非開示としているが、半導体関連事業の利益の牽引役になっているとご理解頂きたい。LMC の次の世代の新しい技術に関しても、ご説明した a-SMC(Advanced Sheet Molding Compound)シート材料等に関する取組みを進めており、引続き大きな牽引力になる事業である。

(鎌田)

LMC は我々独自で製造しており、技術を持っているので当然、付加価値の高いビジネスである。生成 AI は今後更に伸びていくと認識しているので我々の材料販売も拡大していくとみている。

【質問4】

Prinova グループの人件費を中心とした販売費及び一般管理費の増加の背景を教えて欲しい。

(池本)

昨年度から今年度の第1四半期、現在に至るまで製造業における人員の増加にかなり苦労した。これは自動化ライン設置の遅れが要因だったが、ようやくラインとしては整った状況となった。説明でも触れた個袋包装に対する需要が旺盛であり、自動化ラインで対応していることで人員の削減が進展し

ているのがテネシー工場の状況である。ただし、ユタ工場は我々の想定以上に顧客の変化が激しく、多品種小ロット生産でビジネスミックスと製造ラインが上手くマッチしない状況が続いてきた。改善のための手立は講じているので今後は多品種小ロット生産からの脱却、案件のパイプラインも含む収益性の高いビジネス獲得の動きを加速している。そうした中、アメリカの人件費が年間で2桁近く伸びており、また為替の影響も受けて増加し、苦労しているのが現状である。人件費の削減については今後も緩めず、継続していく。

【質問5】

電子・エネルギーについて、営業利益の年間計画 86 億円に対して 1Q 実績が 27 億円と好調である。半導体向け材料販売の拡大、ナガセケムテックスの LMC 等の製品販売の拡大等、どの事業が計画より好調に推移しているかについて教えて欲しい。また、これらの今後の見通しについても教えて欲しい。

(池本)

特にナガセケムテックスの LMC のビジネスが伸びている状況だが、半導体業界の中で期待していた伸び以上の水準が今年、来年と続いていくと予想しており、引続き好調な状況が続くと考えている。我々の LMC の今後の製品戦略については、特にハイエンドサーバー、生成 AI 周辺に使われる半導体も含めて、デファクトに近い状態を確保できている。少し言い過ぎな部分もあるかもしれないが、少なくともこの液状封止という技術において、我々は業界のリーダーシップをとっていると理解しており、自社製品なので高い利益率を確保している。今後、この製品、そしてまたその先の技術に関しても、非常に期待しており、半導体業界の伸びや生成 AI 関連のビジネスの伸びが我々の数字をさらに伸ばしてくれると考えている。

【質問6】

シート型封止材 a-SMC は、最近の半導体後工程の方向性を考えるととても魅力的に感じるが、注目されている背景をもう少し詳細に教えて欲しい。

(池本)

従来、粉体および液状は技術として存在していたが、資料の中で写真を掲載した黒いロールのようなものが液状でも粉でもなく、シート状に加工したものである。昨今の半導体の技術は大変複雑になっている。10 ナノ、7 ナノ、5 ナノ、2 ナノと、どんどん微細化を進める動きがあるが、半導体そのものの構造がどんどん複雑化しており、三次元化、もしくは大型化という動きもある。そういったニーズに対して従来の技術では応えられない分野で、我々のシート状の封止材が利用されていくと考えている。また、LMC のラインの増設を進めており更にシート状封止材の量産ラインもすでにできている。あとはお客様との開発をいかに進めるかという段階であり、実績化に向けて引続き取り組んでいく。

(鎌田)

a-SMC というのは、半導体の技術の進歩である三次元化やチップレット化、PLP 等、複雑化及び大型化に対する一つの大きな解であり、生産性を大きく改善させると考えている。実際、大手のお客様と話をしている中で手ごたえを感じており、どんどん推進していきたいと考えている。

【質問 7】

モビリティ事業に関して、中国での日系自動車メーカーの生産・販売が低迷しているが、これに伴う対策は何かあるか。また、OEM 向け事業での価格転嫁の状況はどうなっているか。

(鎌田)

NAGASE グループは中国に自動車専門の事業部を設け、日系 3 社向けの販売を中心に過去何年か拡大を続けていたが、現状としては非常に苦戦を強いられている。今後については、グローバルに事業展開しているのでアメリカ、メキシコ、他のポテンシャル地域への人材アロケーションを進める。また、中国半導体において中国のローカルにいかに食い込むかという戦略を長年進め、少しずつ成果も出てきている。こうした成長地域への資源のアロケーション、海外のローカル顧客の獲得も進めていることもご報告申し上げます。なお、OEM 向けの価格転嫁についてはしっかりと話を進めているのでご安心頂きたい。

(池本)

自動車業界は大変広い業界である。塗料原料、樹脂、部品の中でも樹脂部品、電機電子部品、半導体に関しても自動化、その他新しい機能用途等、我々のモビリティ事業も大変広い範囲で展開している。中国、アメリカ、ヨーロッパ、日本及びアセアン、色々な地域で事業の成長余地はまだまだあると考えている。いろんな形で伸びるもの、入れ替わっていくものが出てくると思うが、全体として、大いに期待している事業なので引き続きしっかりと先端技術を含め、対応していきたい。

【質問 8】

Prinova グループに関して以下の2点を教えてほしい。1つ目は、資料 P15のグラフで販売数量が商社業・製造業とも大幅増となって、さらには為替が円安になっているにもかかわらず第1四半期の売上高が前年割れになった理由、2つ目は第1四半期に前年同期比大幅増となった販管費の第2四半期以降の見通しについて教えて欲しい。

(池本)

売上高について、昨年一昨年と続いている食品素材価格の低下がシリアスな影響を与えている。物によるがかなり多くの材料で半値以下、具体的には kg あたり7ドル、8ドルであったものが2ドルを割る等の状況である。我々、Prinova グループにとっても過去数十年で最大の下げ幅の時期がここ 2 年ぐらい続いていた。この背景として、中国の影響がある。中国の生産シェアは非常に高く、物によっては 70~80%のシェアを占めているものがある中で、中国メーカーが増設を続けていた。そんな中で新規参入者もいた状況であった。中国国内で売れているのであれば良かったが、不景気とともに海外

に出てきたので市況が下落した。我々のアメリカ、ヨーロッパの事業でもこの影響は大きく、数量で10%、20%増やしたとしても金額換算で打消されるという状況が続いていた。現在は第1四半期、第2四半期と推移を見ているが、いくつかの大手メーカーが生産停止、撤退を始めており、結果として市況が戻り始めているものが増えてきている。正常化をどのラインとするのか判断が難しいが、今は底を打ち、今年の下期から来年度にかけて市況は回復してくると見ている。我々の分析に加えて、専門家の見立てにおいても限界利益を下回る販売はこれ以上持続できないという見方がされている。価格が戻ってくれば、販売量に応じて売上が上がってくる状態になる。加えて、製造業で多品種小ロット生産となった背景でもあるが、単価は高いが数量の出ないものをこれまで優先していた。今後は単価が高くても利益貢献がそれほど見込めないものは入れ替えていく。若干単価が下がったとしてもボリュームで稼ぐものが今後出てくると考えて欲しい。

販管費の第2四半期以降の見通しについて、先ほど説明したように労務費の比率は着実に下がっている。特にシカゴとテネシーの工場でかなりドラスティックに人員入替、製造ラインのスリム化を行い、自動化ラインの効果も出始めている。ユタ工場においても、現在進めている施策の進展を通じて労務費の割合は下がっていくと考えている。アメリカの人件費の高騰が今後どこまで続くかについては、現在のところは昨年一昨年ほどの上昇率になっていないので今後落ち着いていくと考えている。一方、物流コストは確実に上昇している。コロナの時ほどの水準ではないが状況は同じである。特に運河の閉鎖が影響している。船で中国・日本からヨーロッパ向けに輸出する際は喜望峰回りの航路になるが、日数で、例えば以前は20～30日だったものが現在は、40～50日かかり、コンテナが返ってこないという問題が起きている。アメリカにおいてもパナマ運河の水不足の影響で、現在は西海岸で荷揚げしてトラックで運んでいる。大型船が通れないので東側に持って行った貨物が全部西海岸で降りているが、港の混雑、停滞が増加している。陸上で列車やトラックで運ぶのでコンテナが返ってこないために不足するという状況下で物流費が上昇している。これらに関して、少しタイミングがずれるが、お客様の理解を得ながら販売単価に転嫁をしている。第1四半期以降の販管費については引続き削減努力、効率化を推進することで収益基盤を確保していく。

以上