

2020年12月期第2四半期決算説明会 (2020年8月18日実施)

質疑応答：投資計画の見直し

**TOYO INK SC**  
For a Vibrant World

### With/Afterコロナにおける方針

- Withコロナ：新たな社会ニーズに向けた新製品開発を推進
 

<b>抗菌・抗ウイルス性 製品のニーズ拡大</b>	色材・機能材	マスターバッチ	用途例：食品包装材など
	ポリマー・塗加工	ハードコート	用途例：フェイスシールドなど
	パッケージ	印刷・情報	UV硬化型ニス
- Afterコロナ：『生活文化創造企業』としてニューノーマルに向けた製品・サービスを提供していく。具体的な注力領域や事業方針は次期中計にて発表。

#### 投資方針

- 需要変動予測に合わせ、フレキシブルに一部計画は見直し・延期
- Afterコロナを見据えた重点領域や新事業への投資は引き続き推進

20年度投資計画※ (期初)	主要計画の進捗		
185億円	パッケージ	トルコ	新工場着工、グラビアインキ・ラミネート接着剤の生産設備増強
▼	ポリマー・塗加工	米国・中国	溶剤系・水系粘着剤の生産設備増強・新設
20年度投資計画※ (修正後)	色材・機能材	米国・欧州	車載用リチウムイオン電池用材料の生産設備新設
177億円	印刷・情報	フランス	インクジェットインキの生産設備増強
※発注ベース	2020年12月期 上半期 決算説明会 Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.		

(資料1:決算説明会資料から)

質問者1：投資に関してですが、基本的には計画どおり進めていくが、一部に関しては見直し、延期するものもあると説明されていました。これについて、どのような点を見直したのか、可能であれば教えていただきたいと思ひます。よろしくお願ひします。

高島：ここ(参照：資料1)に期初計画185億円、修正後177億円と記載しましたが、コロナ禍によって需要が減退してひて、計画の策定時に私たちが想定してひた需要の上昇カーブが後ろ倒しになっていくと思われれる分野・市場については、その需要変動に合わせて設備投資も単純に遅らせたほうが良いということひです。

具体的に先送りしたものひですが、中国のグラビア用樹脂や、ヨーロッパの顔料の生産設備の一部増強といった投資になります。一方でわれわれとして今後、Afterコロナに向けて戦略的に大きく伸ばしてひこうという事業に関する投資については、できるだけ遅らせないようにしよう、そんな考え方であります。

質問者1：今お話しされた案件への投資は中止ではなく、あくまで延期というような理解でよろしいでしょうか。

高島：そうですね。延期、もしかするとやめるかもしれませんが。それはケース・バイ・ケースで考えていきます。

質問者1：ありがとうございました。

## 質疑応答：メディア材料について

各セグメントの概況（色材・機能材）		TOYOINK<SC For a Vibrant World			
(単位：億円)					
概況	2019年度上半期 実績	2020年度上半期 実績	増減率(%)	2020年度計画 (期初)	2020年度計画 (修正後)
売上	346	288	▲16.9	725	610
営業利益	19	13	▲33.8	38	26
重点製品の売上目標	2019年度上半期 実績	2020年度上半期 実績	増減率(%)	2020年度計画	
メディア材料	93	83	▲11.0	194	

  

2020年度上半期の概況	
顔料	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内外で拡販は進んだが、印刷市場の縮小、コロナ禍による需要減少の影響を受けた</li> <li>インクジェットインキ市場で新規実績化</li> </ul>
メディア材料	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内：コロナ禍により車載用、産業機械用の需要減少、TV向けも稼働調整により伸び悩む</li> <li>海外：中国市場では単価下落が続くも高稼働を維持し堅調</li> </ul>
着色剤	<ul style="list-style-type: none"> <li>インバウンド需要、外出・行楽需要が激減、自動車・建材関連はユーザーの稼働停滞</li> <li>除菌・抗菌の容器関連、食品包装関連は好調</li> </ul>
機能性分散体	<ul style="list-style-type: none"> <li>車載用リチウムイオン電池材料は海外拠点での生産計画が進展</li> </ul>

2020年12月期 上半期 決算説明会  
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

(資料2：決算説明会資料から)

質問者2：メディア材料のところ(参照：資料2)で質問です。前半期、売上高83億円で、対前年で11.0%下がったと記載されています。また通期計画は194億円で、多分これは期初の予想をそのまま据え置いていると思いますが、このメディア材料について前半期から後半期にかけて、どのような形で今動いているのかということと、可能であれば第1クォーターと第2クォーターで、もし状況として何か変わっているようなことがあれば、教えていただけないでしょうか。

大井：ご質問いただきましたメディア材料市場についてもコロナ禍の影響で、テレビの需要は若干減速したと考えています。一方で生産は比較的堅調に推移していますので、パネル在庫が過剰になっている傾向にあるのは間違いはないと思います。ただ一方で年末年始商戦や、オリンピックは不

明確な部分がありますけれども、今後のオリンピック需要もありますし、スポーツのイベント等の需要を見込みますと、今年度後半は回復していく可能性はあるのではないかと見ております。

販売価格に関しましては、現在年率5%から7%の下落傾向にはありますけれども、徐々に落ち着くとは考えていますが22年から23年ぐらいまでは続くとみています。私たちとしては内部的なコストダウンを進めて、コスト競争力を確保して、収益性を上げていく施策を強力に進めてまいります。

**質問者 2:**前半期の状況だけを見ていくと、第1クォーターの1-3月がある程度ボトムであって、第2クォーター辺りからはもう回復してきている。例えば中国とかでも、1-3月よりは4-6月のほうが回復傾向にある。それが後半期も続くというイメージでよろしいですか？

**大井:** はい、そうです。

**高島:** 補足します。色材・機能材セグメント全体としましては前半期13億円の利益に対して、後半期も13億円と見ています。前半期の業績がよくなかった着色剤等もここに含めての13億円です。どちらかというところ、少しコンサバに見えるような見方をしております。レジスト、表示材料といったメディア材料についても、そんなに楽観視はしていないということがあります。

## 質疑応答：ポリマー・塗加工セグメントについて

---

**質問者 2:**ポリマー・塗加工のところの前半期から後半期の見方についてです。今回、通期計画は減額されていますが、それでも前半期から後半期にかけては増益という形で見えていらっしゃいます。この辺り、後半期にかけて増えていくものというところを教えてくださいませんか。

**高島:** いろいろな高付加価値製品の展開を進めていまして、一部5G用でも実績が出てきています。町田さんから説明していただいたほうがいいのかもかもしれません。

**町田:** 後半期の重点施策（参照：資料3）として掲げている5G関連製品の市場環境は、前半期から一貫して良いと思います。確かに汎用のスマホ系製品は少し落ちていますが、しかし後半期は拡大傾向にある5G系やタブレット系に対して製品を供給していくことや、一部新聞にも掲載していただきましたが、環境調和ポリマー、環境調和粘着剤といった製品をハイソリッド、バイオマスや生分解といったテーマに対してどんどん提案していくことで汎用スマホ系の落ち込みを補い、さらには伸ばせると考えています。またポリマー・塗加工セグメントとしてもリチウムイオン電池用の材料がありますので、そこはやはり今後伸びていく材料として考えております。

**質問者 2:**逆に前半期から後半期にかけて、このセグメントで足を引っ張るような感じのものは、今のところあまり考えられないということでしょうか。

**TOYO INK SC**  
For a Vibrant World

### 各セグメントの下半期施策 (ポリマー・塗加工)

**2020年度下半期の主要施策**

パッケージ・工業材料	● ブランドオーナーへのアプローチを中心とした環境調和型製品群のグローバル展開 ● リチウムイオン電池セパレーター用樹脂などの高付加価値製品の拡大
エレクトロニクス	● 5G・IoT市場 (高速通信端末・基地局) への展開 ● リモート用機器 (タブレットなど) 向けの需要取り込み
メディカル・ヘルスケア	● 貼付薬の新ハイブリッドの拡充 ● 米国・中国ヘルスケア市場への粘着剤の拡大 ● 抗菌・抗ウイルス製品の拡大

**重点施策**

■ 粘着剤：環境調和型製品群の拡充

The diagram shows a central '環境調和' (Environment-friendly) box. To its left is '水性' (Water-based) with '約40%' and '99%以上' in boxes. Below '水性' is 'ハイソリッド' (High solid) with '従来品 (樹脂タイプ)' and '99%ソリッド'. To the right of '環境調和' is '無溶剤' (Solvent-free) with an image of a bee. Below '環境調和' is '生分解' (Biodegradable) with '自然界分解' and '生分解性'. To the left of '環境調和' is 'バイオマス' (Biomass) with 'カーボンニュートラル' and '安心・安全'. Below 'バイオマス' is '特定化学物質対応' (Specific chemical substance response) and 'バイオマス80%再剥離' (80% biomass delamination). The central box also has '溶剤排出削減' (Solvent emission reduction) above it.

■ 5G・IoT関連製品群の展開加速

The diagram shows a blue circular graphic with arrows pointing outwards. Text boxes include: 'コロナ禍による在宅勤務・リモート学習・遠隔医療の急速な普及' (Rapid spread of remote work, learning, and medical care due to the COVID-19 pandemic), '超高速・超低遅延・多数同時接続のニーズ拡大' (Expansion of needs for ultra-high speed, ultra-low latency, and many simultaneous connections), 'ミリ波5G前倒し、スモールセル設置加速' (Accelerated deployment of millimeter wave 5G and small cell installation), and 'リモート用機器向け製品群の拡販 高速端末用シールド材、低誘電部材の展開 基地局用基板、半導体関連部材の開発' (Expansion of product groups for remote devices, high-speed terminal shield materials, low dielectric materials, base station substrates, and semiconductor related components development).

2020年12月期 上半期 決算説明会  
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

(資料3: 決算説明会資料から)

町田：そうですね。汎用のスマホ系の材料については、スマホメーカーさんの計画が少しネガティブですので、出荷量は伸びないと考えていますが、その分、5G用関連製品で上乗せできると思っています。

質問者2: ちなみに、すみません、前半期時点での、もし数字があれば教えていただきたいのですが、5G関係での売上規模はどれぐらいありましたか。

町田：手元にデータを持っていませんので、後で事務局よりお答えしたいと思います。

質問者2: 分かりました。



## 質疑応答：印刷・情報セグメントについて

質問者2: オフセットインキの見方ですね、考え方を教えていただきたいと思います。主要業界の見通しのところ（参照：資料4）ですが、アナログ印刷についてはWithコロナで既に厳しい環境がAfterコロナではさらに厳しい事業環境になると予想されています。傘がもう役に立たないような状態にまで悪化していると予想されている状況下で、これからのオフセットインキに対しての見方、この事業そのものをどうしていくのかについてコメントをいただけないでしょうか。

主要業界の見通しと当社セグメントへの影響			TOYOINKSC For a Vibrant World				
業界	見通し (推定)		市況・概況	色材・機能材	ポリマー・塗加工	パッケージ	印刷・情報
	With コロナ	After コロナ					
ディスプレイ			<ul style="list-style-type: none"> <li>- スマホ落ち込み</li> <li>+ 在宅増でTV・モニター需要増</li> <li>長期でデジタル化加速</li> </ul>				
エレクトロニクス			<ul style="list-style-type: none"> <li>- スマホ落ち込み</li> <li>+ 半導体中心に需要増、</li> <li>長期でデジタル化加速、5G本格化</li> </ul>				
自動車			<ul style="list-style-type: none"> <li>- 個人消費低迷</li> <li>+ 自動運転・電動化の進展</li> </ul>				
建材・工業			<ul style="list-style-type: none"> <li>- 景気悪化、公共工事の停滞</li> <li>+ 長期的な景気回復</li> </ul>				
包装・食品			<ul style="list-style-type: none"> <li>- インバウンド激減、環境ニーズの高まり</li> <li>+ 巣ごもり、内食・中食の増加</li> </ul>				
アナログ印刷			<ul style="list-style-type: none"> <li>- 印刷市場の縮小に拍車</li> </ul>				
デジタル印刷			<ul style="list-style-type: none"> <li>- 印刷市場の縮小</li> <li>+ デジタル化が多用途で加速</li> </ul>				
ヘルスケア			<ul style="list-style-type: none"> <li>+ 高齢化、健康意識の高まり</li> </ul>				

※濃色：影響大 ↔ 影響小：淡色

13 2020年12月期 上半期 決算説明会  
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

(資料4: 決算説明会資料から)

高島：わかりました。最初に私から申し上げ、その後、山岡からお話しします。

東洋インキグループは120年以上、印刷インキを生業としてやってきております。極端な話ですが私自身は、今の時点で印刷インキから撤退するとか、そういうことは一切考えておりません。私たちとしては、さらに印刷インキ事業を強くしていこうと思っています。

ただし、事業環境としては、紙用のインキについては、やはり減っていくことについては否めない状況ですので、これについては徹底した構造改革と同時に、先ほどちょっと申し上げましたが、他社とのいろいろなアライアンスとか、そういったものも含めてあらゆる手を使っていきます。会社全体では印刷インキ事業はやめないと申し上げましたが、例えば海外などで、あまり今後とも業績

回復・貢献が見込めない拠点については、場合によっては集約とか再編をしていく等はあり得ると考えています。

逆に、先ほど申し上げた攻めの部分であるデジタル系のインキ、あるいは今、付加価値が取れているインキ、金属インキについても世界的にも需要が伸びておりますし、そういった部分については今後とも力を入れていく。全体感としては、そういうことです。

山岡さん、補足をお願いします。

**山岡**：コンベンショナルなオフセットのインキというか、印刷業界につきましては、もう縮小していくというのはお察しのとおりでございます。私たちも、年間で5%程度は縮小するだろうという予測のもと、着実にその策を打ってきておりました。ところが、ここに来てコロナの影響で、これから数年の減少分がこの前半期辺りで一気に来たと捉えております。少し需要の減少が想定より早まりましたが、その減少した需要を補うために慌てて物量拡大施策をとるような販売活動は考えていません。われわれは、その需要に合わせた事業の再構築をやっていこうと考えております。

また確かに傘の向きとしては逆向きになっているような、そういう状況ではあるのですが、アナログ印刷の全てが全てでそういう状況だとは考えておりません。中にはこの状況下におきましても、新しい需要を出しているところもありますので、こういった新しい需要に対する新製品開発を今は進めています。

例えば、コンベンショナルなオフセットの中でもUVインキ、UV印刷ですが、こちらへのシフトはまだ続いています。UVインキについては、一部中国の環境規制を受けて難しい部分もあったのですが、できるだけ安定的な供給が可能な材料を使っています。そういった市場価格を考慮した材料開発を通して、新しい需要に対応できるようにしていきたいと考えております。

それから、デジタルへ移行する部分も、これは確実にあるわけです。こちらはインクジェットタイプのインキを中心に、あらゆる用途に対して備えられるようにと考えております。具体的には紙に対する用途だけではなくて、これから非吸収系基材用のインクジェットインキとか、例えば金属用のインキもあると思います。こういった用途は伸びていきますので、需要を確実に取り込めるような開発を続けていきたいと思っております。

**質問者 2**: 差し支えなければ、機能性インキ 137 億円のうちインクジェットインキの前半期実績を、もし難しいようでしたら前年比でどれぐらい伸びたのかを、教えていただけないでしょうか。

**山岡**：中長期的には伸びていくと考えているインクジェットですが、今年の前半期はコロナの影響で前年比較では大幅に減少してしまっていて、売上は約 15 億円となっております。

**質問者 2**: 分かりました。ありがとうございました。

以上