

2021年12月期 上半期 決算説明会(2021年8月17日開催)

質疑応答 書き起こし

東洋インキ SC ホールディングス株式会社

証券コード 4634

回答者:東洋インキ SC ホールディングス株式会社 代表取締役社長 高島悟
トヨーケム株式会社 代表取締役社長 町田敏則
トヨーカラー株式会社 代表取締役社長 岡市秀樹
東洋インキ株式会社 代表取締役社長 柳正人

資料: https://schr.toyoinkgroup.com/ja/ir/archives/pdflib/2021/frp_fy2021_q2_ja.pdf

質問 1: 通期計画を見直されましたが、その背景を教えてください。

回答(高島): 上方修正させていただいたのですが、売上高と利益に関して、その状況と背景が若干異なりますので、先ほどご説明した内容と少し重なる部分もありますが、まず売上高についてから説明します。特に海外での期初計画策定時の想定を上回るスピードで市況回復が進んだことにより、上半期はどのセグメントも出荷数量が前年を上回ることができました。この傾向はこの下半期も継続すると考えており、売上高を修正するところに至っております。

一方、営業利益ですけれども、上方修正としておりますが、事業セグメントによって状況が異なります。これは先ほどご説明した通りなのですが、下期に大幅な原材料価格高騰の影響を受ける「ポリマー・塗加工関連」、これは期初計画では、実は 65 億の計画としていました。これを 42 億に修正しています。これは、昨年実績の 59 億から見ても減益という予想になります。また、「パッケージ関連」については同様の理由で、期初計画では 40 億円、昨年度の実績は 39 億円でしたが、これを 27 億に下方修正しております。その一方で、良いほうですけれども、「色材・機能材関連」、こちらは付加価値の比較的高いメディア材料が期初想定よりも上振れていること、着色剤での拡販効果や、先ほど申し上げましたプロダクトミックスの変化に伴ったこと、あるいは不採算拠点の統廃合に伴う効果、こういったものが業績を押し上げることで、計画を修正しています。それから「印刷・情報関連」については、構造改革の効果、あるいは UV インキの数量回復で、増益の修正にしております。

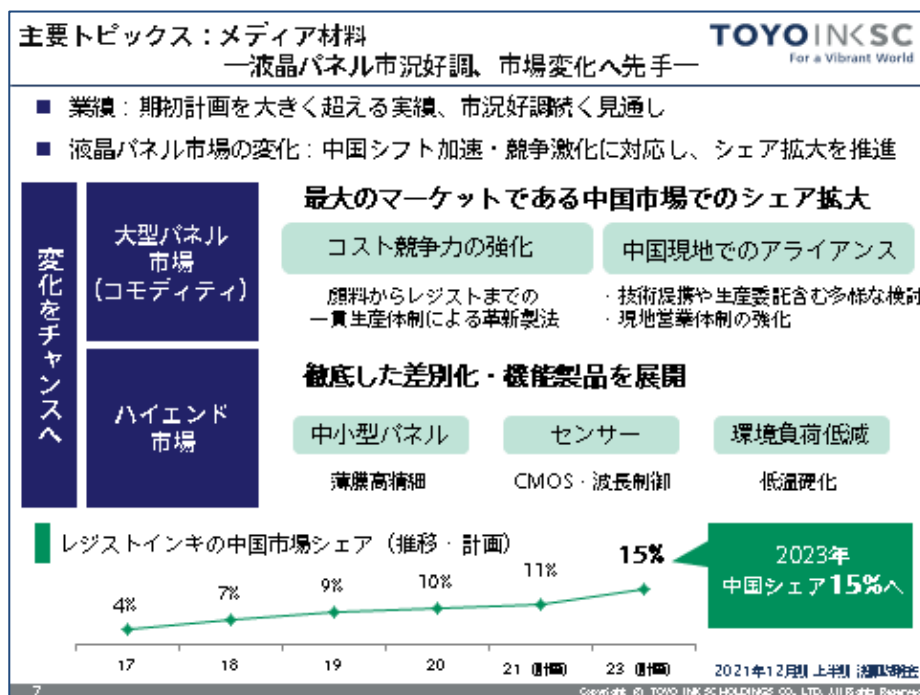
その結果、営業利益については、「ポリマー・塗加工と関連」と「パッケージ関連」では厳しいものとなっておりますが、「色材・機能材関連」と「印刷・情報関連」に関しては期初計画を上回ること、こちら数字を申し上げませんでしたが、色材・機能材に関しては 60 億円、印刷・情報に関しては 20 億に修正しております。

質問 2: 印刷・情報セグメントについてお伺いいたします。このセグメントは主に紙に印刷するインキが中心となっており、市場の成長が期待しにくいセグメントだという認識ですが、この第 2 四半期までの業績を見ると大きく改善しているように見えます。その理由と、この先を見据えたとき、このような傾向が続くとお考えでしょうか？

回答(柳): ご指摘のとおり、上期の「印刷・情報関連事業セグメント」の業績は、期初計画を上回る業績となっておりますが、これは縮小していく紙への印刷市場に合わせて、固定費の削減と人員削減の見直しをここ近年、徹底的に進めてきたこと。それからもう一つは、中国をはじめとする一部の海外でコロナ禍から回復が進んだという、この二つが主な理由と分析しております。これまで原料高騰によって機能性インキの業績が悪化してまいりましたが、過年度からプロジェクト化した内容で、処方の見直し、ならびに原料代替等のコスト削減の効果が表れている結果と考えております。

それからもう一つのご質問で、これから先についての考え方というところですが、商業印刷はデジタル化に拍車がかかって、紙媒体の縮小は加速していくことは変わりないとわれわれも考えております。当社もオフセット輪転、枚葉インキ、新聞インキといわれる一般インキ、一般オフセットインキですね。ここについては縮小していくものと考えております。

当社といたしましては、「印刷・情報関連事業」の中でも UV インキ、金属インキといった機能性インキについては、一般のオフセットインキとは異なり、市場は成長していくと考えていますので、資源をこの分野に集中して注力してまいりたいと考えております。



(説明会資料7ページ)


質問 3: 説明会資料の7ページ目、メディア材料についてです。中国現地でのアライアンスという記載がありますが、それについてご説明を可能な範囲でお願いいたしますという質問と、またそれに関しまして、中国現地での生産の可能性についてお聞かせください。

回答(岡市)： ご質問いただきまして、ありがとうございます。質問の内容を確認します。中国現地でのアライアンスに関する事、それから中国現地での生産に関してどのように検討しているのかということと理解いたしました。ご存じのとおり、液晶パネルの生産は 2014 年以降、急激に中国シフトが加速されまして、14 年には世界の 20%前後だったものが、21 年には約 60%に迫ろうとしています。当社にとりましても、いかにこの最大市場で事業を拡大していくかが、大きなテーマです。顔料から CF ペースト、そしてカラーレジストを一貫生産している世界で唯一のメーカーとして、そのサプライチェーンをマネジメントしながら社内外の資源をいかに活用するかを、日々模索しているわけであります。

品質とコストのバランスの最適化を図る目的で、アライアンスという言葉を選択肢の一つとして記載させていただきました。実際に、門戸を広くかまえてあらゆる可能性を追求して、この市場で勝ち抜くための戦略を模索しております。実際には現地生産、他企業とのアライアンス、そして技術サービス体制の強化を検討、推進するために、本年よりマーケットを上海地区に駐在として配置して、将来像を描いております。カラーレジストは日本の滋賀県守山市、それから台湾で現在生産しており、中国向けは台湾から供給しているわけですが、ご質問のように最大市場である中国の現地生産、あるいはアライアンス等を慎重に検討して、多様な選択肢がある中でこの中期経営計画期間中に方向を決めていきたいと思っております。ありがとうございました。

2021年度上半期：主な新製品トピックス

- アサヒビール株式会社「生ジョッキ缶」
を共同開発
～塗料の技術で製品差別化に寄与～
- ミリ波電波吸収コンパウンドで
ミリ波レーダーの精度向上に寄与
～自動車の安全運転支援に貢献～



アサヒビール(株)提供

2021年12月11日 上半期 決算発表

Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

(説明会資料 9 ページ)

質問 4: 資料 9 ページのアサヒビール、生ジョッキ缶の塗料ですが、ここに使われている塗料の実績について教えてください。また、今後の業績への貢献度を教えていただけましたらお願いします。

回答(町田)： トーヨーケム、町田です。この質問については、私からご回答申し上げます。まずはご質問ありがとうございます。

アサヒビール様の生ジョッキ缶に採用されている塗料は私どもの塗料で、非常に特徴のある塗料にな

ります。これはアサヒビール様の販売計画にのっとり、順調に今、数字、実績を伸ばさせていただいています。ただ、ご質問いただいたような業績とか、その先の今後の業績計画に対しては、これは生ジョッキ缶の販売計画に直結してしまいますので、詳細なところはご回答申し上げることはできない状態で、ご了解いただきたいと思います。

少し補足ですけれども、先ほど高島から生ジョッキ缶の塗料は失敗技術を応用したという話がありましたが、これを少し補足いたしますと、われわれは多くのテクノロジープラットフォームを持っていて、そのアサヒさんとの共同開発の中で、これはアサヒビール様のホームページに出ていますけれども、クレーター状の塗料をつくることによってこういう泡が出ることを、われわれの失敗から発見しました。失敗から経験したこと、技術を活用することができたものです。

このように、色々なテクノロジープラットフォームを色々な面で、アサヒビール様以外のところも含めて、今後活躍させていただきたいと思います。

質問 5: リチウムイオン電池用の CNT 分散体の今後の計画ですが、現在取引しているお客様の拡大分で 2023 年目標 100 億円のうち、どの程度見えているでしょうか。また、23 年までの投入額はどの程度になりますでしょうか。既存の素材と比較して、どのような点が評価されているのでしょうか。単価はどの程度下げていく必要がありますでしょうか？

回答(岡市): まず一つ目にご質問いただきました、売上についてご説明します。今、画面に出ています(説明会資料スライド 7)右下の 23 年 100 億円という目標に対して、既存の顧客の拡大でどの程度見えているかというご質問ですけれども、表題にありますとおり、主要顧客に採用が決まっています、この数字はこの 100 億円の中の 6 割から 7 割の数字を占めています。残りの部分は既に今、開発を共同で並行して行っていますので、その辺りを目論んでいるとご理解いただけますでしょうか。

次に投資額ですが、やはり説明会資料左下に 26 年までに 100 億円という記載がありますが、この 100 億円に対して 23 年まではどの程度かというご質問かと思うのですが、今申し上げた売上の進み具合と並行しながら、これは検討していくべきかと思っていますので、売上と連動しての数字になっていくと考えています。

それから、弊社の材料がどのようなところで評価されているかということですが、説明会の冒頭、高島からも説明がありましたが、従来、電池の正極材の導電助剤としてカーボンブラックが使われてきたのですが、やはり自動車の航続距離の延長だとか、安全性を考えて、CNT が今大きくクローズアップされています。そして CNT の分散は従来カーボンブラックに比べて数十段高いレベルを必要とされるのですが、当社が永年顔料や印刷インキで培ってきた高度な分散技術や生産技術を非常に高評価いただいております。それによって、導電助剤の添加量が非常に減り、それによって、高容量化につながり、さらに航続距離が延びる。そういった安全・コストダウン・高性能化といったところに寄与していることなどが評価されていると認識しています。

それと、左下にありますとおり、自動車の世界の 4 大生産拠点である日中欧米で、同じものが供給できる拠点体制であること。この辺りも、お客様には非常に評価されていると認識しております。

単価に関しましてのご質問ですが、これはお客様とのいろんな契約もございますので、ここでは差し控えたいと思います。

質問 6: 海外での環境調和型製品の拡販状況について、特にバイオマスインキなどの需要が出てきているのであればお伺いしたい。

回答(柳): ご質問ありがとうございました。国内では、ラミネート用のバイオマスインキ、これは LP バイオで展開していきまして、これは昨年度比、ほぼ倍増していますが、ご質問にありました海外への展開で言いますと、現状ではこれから市場が立ち上がっていくところで、ブランドオーナー・グローバル企業さんを含めて、PR に努めている状況です。

海外の環境調和型製品の実績については、水性グラビアをはじめとして、東アジアのところで実績化が始まった段階です。来年、再来年にはバイオマスタイプも伸ばしていきたいと考えます。またパッケージの環境対応では、水性化、紙化、モノマテリアル化とありますが、こういったところを海外に展開、倍増に向けて、目下マーケティング活動をしている状況です。

2021年度上半期 連結業績					TOYOINKSC For a Vibrant World	
(単位: 億円)						
科目	19年度上半期 実績	20年度上半期 実績	21年度上半期 実績	増減率(%)	当期 期前累計	当期計画 (修正後)
売上高	1,394	1,233	1,394	13.0	2,700	2,800
営業利益	61	55	72	30.3	140	145
経常利益	63	49	87	75.6	140	150
親会社株主に帰属する 当期純利益	28	26	63	138.8	75	85
営業利益率	4.4%	4.5%	5.2%	0.7point	5.2%	5.2%
海外売上高比率	46.0%	44.3%	49.3%	5.0point	47.0%	

計画の前提となる指標と実績									
		21年度 前提	21年度 上半期	前年同 期					
為替	1 USD	¥105	¥108.5	¥108.2	原料	ナフサ(KL)	¥40,000	¥43,100	¥35,000
	1 EUR	¥125	¥130.5	¥119.4		ロジン(t)	\$1,800	\$2,727	\$1,454
	1 RMB	¥15	¥16.8	¥15.3					

2021年12月期 上半期 決算発表
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

(説明会資料 2 ページ)


質問 7: 原材料の値上げの影響は、現状から判断すると会社計画より大きくなりそうですか。また、どのような素材の値上げが止まらない、または急落しているかなど、その傾向をご説明願います。

回答(高島): ご質問ありがとうございます。まず会社計画より大きいかどうかについては、2 ページ目のスライドの連結業績全体の下に、われわれが原料の想定、予算を作成するときの想定した価格があります。

21 年度通期の前提としましては、ナフサ 4 万円/キロリットル。ロジンについては 1,800 ドルという前提でおりました。ところが、上期が今、4 万 3,100 円、ロジンについても 2,727 ドルとなっています。しかし足元ではナフサについてはもう 5 万 2,000 円ぐらいになっていて、後半期 5 万 5,000 円という話も出てきております。したがって会社計画よりも相当大きく上昇している状況です。

当社への影響ですが、資料スライド 4 に記載の通り、有機溶剤、樹脂の原料、アクリル酸エステル関係、それから顔料の原料、こういったものが、ナフサやロジン価格の上昇以外にも、先ほどご説明しました原材料メーカー様の事故ですとか、操業停止とか定期修繕とか、そういったいろんな複合要因で上がってきています。この右側(資料スライド4)にあります、粘着剤、顔料、塗料樹脂といった製品がこの原料高騰の影響を大きく受ける製品となっています。

今後の業績の見通しですが、世界的な景気回復。これは今、新しいコロナの変異種の拡大というマイナス要因はあるものの、全体の世界景気の状態は良いと言われているかと思えます。したがって、需給状況は引き続きタイトに推移すると考えています。それから原材料についても、今のところ特に下がる要因もなく、むしろ厳しいと見ています。またその前提で経営課題に対応していくことが重要かと捉えています。



原材料価格の見通しと購買政策

原材料価格高騰の背景と見通し

- 経済活動の回復による各種原材料の需要急増
- 原材料製造元の事故等による操業停止及び供給制限
- 世界的な環境規制強化の継続による対策コスト増大
 - 価格高騰による影響は下期よりさらに拡大の見通し

営業利益への影響 (通期 対前年)

原材料価格高騰の影響	価格改定の見通し
▲68億円	39億円
<ul style="list-style-type: none"> ■ ナフサ由来原料 ■ 有機溶剤 ■ 樹脂原料 ■ 顔料原料 ほか	<ul style="list-style-type: none"> ■ 粘接着剤 ■ 塗料・樹脂 ■ UVインキ ■ グラビアインキ ■ フレキシソインキ ほか

購買政策

必要量の確保を前提とし、SCM改善、原材料見直しを実施

2021年12月 上半 決算発表
 Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

(説明会資料 4 ページ)

質問 8: ミリ波レーダー用コンパウンドの現在と、23 年の市場規模はどの程度になりますか。23 年頃の市場シェアはどの程度の計画ですか。御社の売上規模の目標はどの程度になりますでしょうか？

回答(岡市): ご質問ありがとうございます。ご存じのとおり、ミリ波レーダーはより遠くまで、そして精度高くミリ波を発出して自動運転になくてはならない、非常に重要な技術の一つであります。しかし、この部品はそんなに大きいものでもなく、車 1 台に 100 グラムから 200 グラム程度の材料になるわけですが、現在の市場規模は約 30 から 40 億円と認識しています。そして、23 年にはこれが約 100 億円、そして 30 年には 200 億円規模の市場になるとわれわれは推定して、開発を進めています。

当社の目標としては、23 年はまだまだ小さいですけども、1 億から 2 億円程度かと思えます。そして 30 年には、それを 30 億から 50 億まで持っていきたいと考えて、開発を進めています。各顧客とのそれぞれの個別の開発状況では、非常に良い感触をいただいております。

質問 9: 「色材・機能材関連事業」の営業利益は、30 億から 60 億へ大きく上方修正されましたが、要因としてはメディア材料の数量増が主因でしょうか。増益要因と下期への見通しを、もう少し詳しくお願いできると幸いです。

回答(岡市): ご質問ありがとうございます。ご質問に書いていただいているとおり、やはりメディア材料は「色材・機能材関連事業」の中でも利益面で非常に大きな部分を占めているのは確かです。

それに加えて、利益を押し上げるのが着色剤とインクジェット事業となります。着色剤については 90 年代後半から 2000 年にかけて一気に海外展開を進めましたが、なかなか投資に回収が追いついていなかった部分もございます。そういう意味で、冒頭、高島社長からご説明ありましたとおり、拠点の統廃合ですとか整理をこの 1 年、2 年かけてやってまいりました。その辺りのところの効果が出始め、成果を享受できる体制になったことと色材のみならず機能性のマスターバッチや環境対応製品が国内外ともに成果となってきています。インクジェットでは中国と欧州の需要回復がさらに進んでいくことに期待してこの予想を掲げております。

以上

注意: 決算説明会の質疑応答を書き起こしていますが、一部当社によって編集されています。