



堺化学工業株式会社

堺化学工業株式会社

2020年3月期 中間決算説明会

2019年11月27日

イベント概要

[企業名]	堺化学工業株式会社
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2020年3月期 中間決算説明会
[決算期]	2019年度 第2四半期
[日程]	2019年11月27日
[ページ数]	33
[時間]	17:15 - 18:10 (合計：55分、登壇：29分、質疑応答：26分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル3階 第3セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	47名
[登壇者]	2名 代表取締役社長 矢部 正昭 (以下、矢部) 取締役 (IR担当) 佐野 俊明 (以下、佐野)

登壇

司会：それでは定刻でございますので、ただ今から堺化学工業株式会社様の 2020 年 3 月期中間決算説明会を開催いたします。

最初に会社様からお迎えしてございます、2 名様をご紹介申し上げます。まず代表取締役社長、矢部正昭様でございます。

矢部：矢部でございます。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして IR 担当取締役、佐野俊明様でございます。

佐野：佐野です。よろしくお願いいたします。

司会：本日はただ今ご紹介申し上げましたお二方様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは最初に佐野取締役様からどうぞよろしくお願いいたします。

佐野：それでは早速、私のほうからご説明させていただきます。

2020年3月期中間業績概要（対前年同期）

金額単位：百万円

摘 要	前中間期 (2018.9)		当中間期 (2019.9)		増 減	
		対売上高比率		対売上高比率		
売上高	43,747	100.0%	43,995	100.0%	247	0.6%
営業利益	2,328	5.3%	1,848	4.2%	▲ 480	▲20.6%
経常利益	2,412	5.5%	1,905	4.3%	▲ 507	▲21.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,528	3.5%	1,110	2.5%	▲ 417	▲27.3%

◆ 売上高

電子材料をはじめとする主軸製品の販売が振るわなかったが、有機化学品および化粧品材料が堅調に推移し、減少分をカバーした。

◆ 営業利益

米中貿易摩擦や中国景気減速の影響を受け、電子材料、酸化チタン、樹脂添加剤が低調に推移したことにより、製造原価が上昇し利益を圧迫した。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

4

2020年3月期中間決算ですけれども、まず全体のところからご説明させていただきます。売上高は439億9,500万円ということで、前年同期に比べまして2億4,700万円、0.6%の微増ということになりました。

売上に関しましては、今まで業績を牽引してきました電子材料とする主力製品については販売が大きく伸びると見ておりましたけれども、ここが足踏み状態になり売上高を伸ばすことができなかったということ、それ以外にもこの電子材料関連では樹脂添加剤なども影響を受けたことにより売上を減らしております。

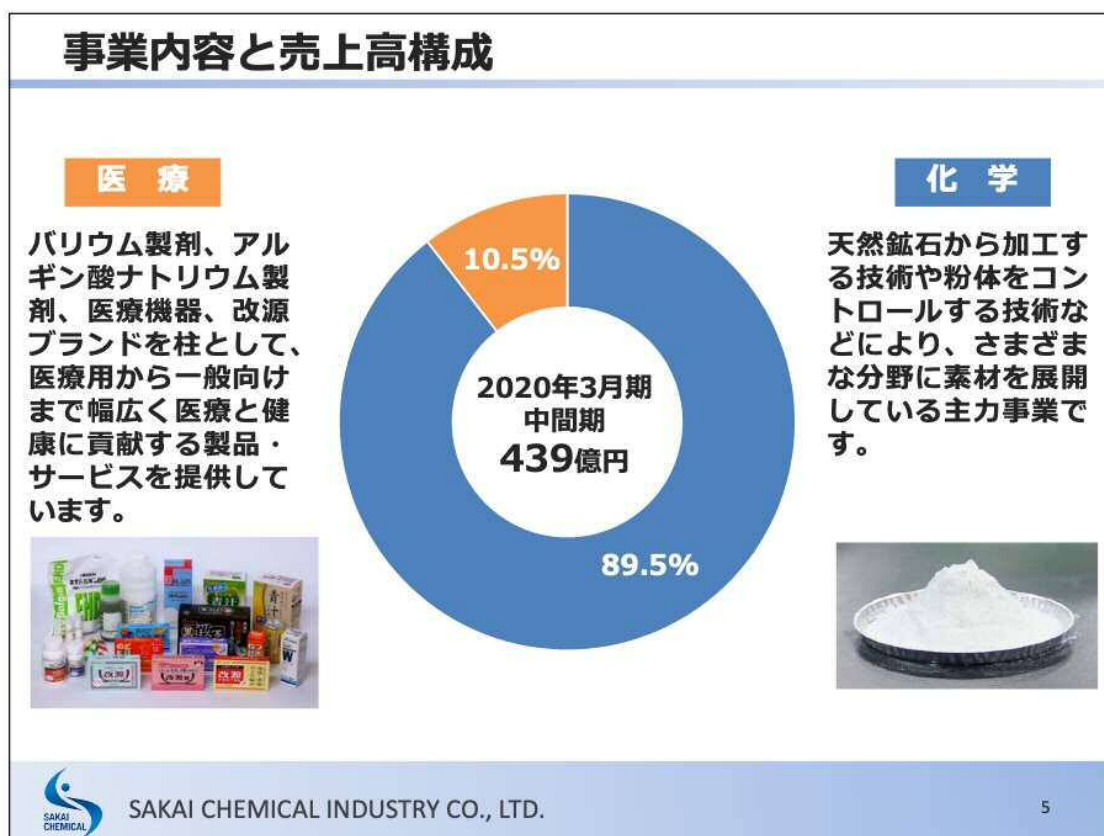
ただし、もう一つ業績を牽引してきました化粧品材料につきましては計画どおり順調に販売を伸ばしておりますので、この部分が減少部分をカバーしたというところで売上高が微増になりました。

これに対して、営業利益は18億4,800万円と前年同期に比べまして4億8,000万円、20.6%の大幅な減益となってしまいました。

電子材料に関しましては先ほどご説明させていただいたとおり、今後も大きく伸びると見ており積極的に設備投資をしてきたこともありまして、販売は伸びないけれども償却が増えたこともあって利益を落としていることが大きく影響を受けております。

またその他の製品の酸化チタン、樹脂添加剤につきましても、特に酸化チタンはフル生産状態から販売量が落ちたことによって固定費が増えまして、稼働率等の影響も受けて製造原価が上昇して利益を圧迫したという結果です。

この営業利益の影響を受けて経常利益も 19 億 500 万円と前年同期に比べまして 5 億 700 万円、21%の減、親会社株主に帰属する四半期純利益に関しましては 11 億 1,000 万円と前年同期に比べまして 4 億 1,700 万円、27.3%の減という結果となっております。



いつもご説明しております売上高の構成ですけれども、約9割の売上高を占める化学事業、これがずっと大きく伸ばしてきたんですけれども、この中間期に関しましては医療事業がある程度伸びてきましたので、化学89.5%、医療10.5%という結果となっております。

事業別売上高・営業利益

金額単位：百万円

概要		当中間期 (2018.9)	当中間期 (2019.9)	増 減 (率)	
化学事業	売上高	39,302	39,393	91	0.2%
	営業利益	3,128	2,461	▲ 667	▲21.3%
医療事業	売上高	4,445	4,602	156	3.5%
	営業利益	384	464	80	20.9%
全社費用	売上高	—	—	—	—
	営業利益	▲ 1,183	▲ 1,077	—	—
合計	売上高	43,747	43,995	247	0.6%
	営業利益	2,328	1,848	▲ 480	▲20.6%



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

6

それぞれこのセグメント別の業績でいいますと、化学事業に関しましては、売上高は 393 億 9,300 万円と前年同期に比べまして 9,100 万円、0.2%増となっておりますけれども、営業利益は 24 億 6,100 万円と前年同期に比べて 6 億 6,700 万円、21.3%の減という結果となりました。内容は先ほどご説明したとおりです。

一方、医療事業に関しましては、売上高は 46 億 200 万円ということで 1 億 5,600 万円、3.5%の増という結果になりました。また営業利益は 4 億 6,400 万円と前年同期に比べまして 8,000 万円、20.9%の増ということで、医療事業は計画どおり順調に伸びてきております。

全社費用に関しましては、11 億 8,300 万円から 10 億 7,700 万円と 1 億円あまり減っておりますけれども、これは前期に 100 周年の記念事業がありまして、その分の経費が減った部分が影響しております。

この結果、先ほどご説明したトータルの売上高・営業利益ということになっております。

化学事業の売上高・営業利益率



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

7

まず化学事業ですけれども、先ほどもご説明しましたとおり前期まで伸びてきましたこの売上高 813 億円に対して営業利益率 7.8%というところだったんですけれども、稼働率が下がったことと設備投資による償却増ということもありまして、今中間期は営業利益率が 6.2%まで減少しております。



次は個別の製品別にご説明させていただきます。

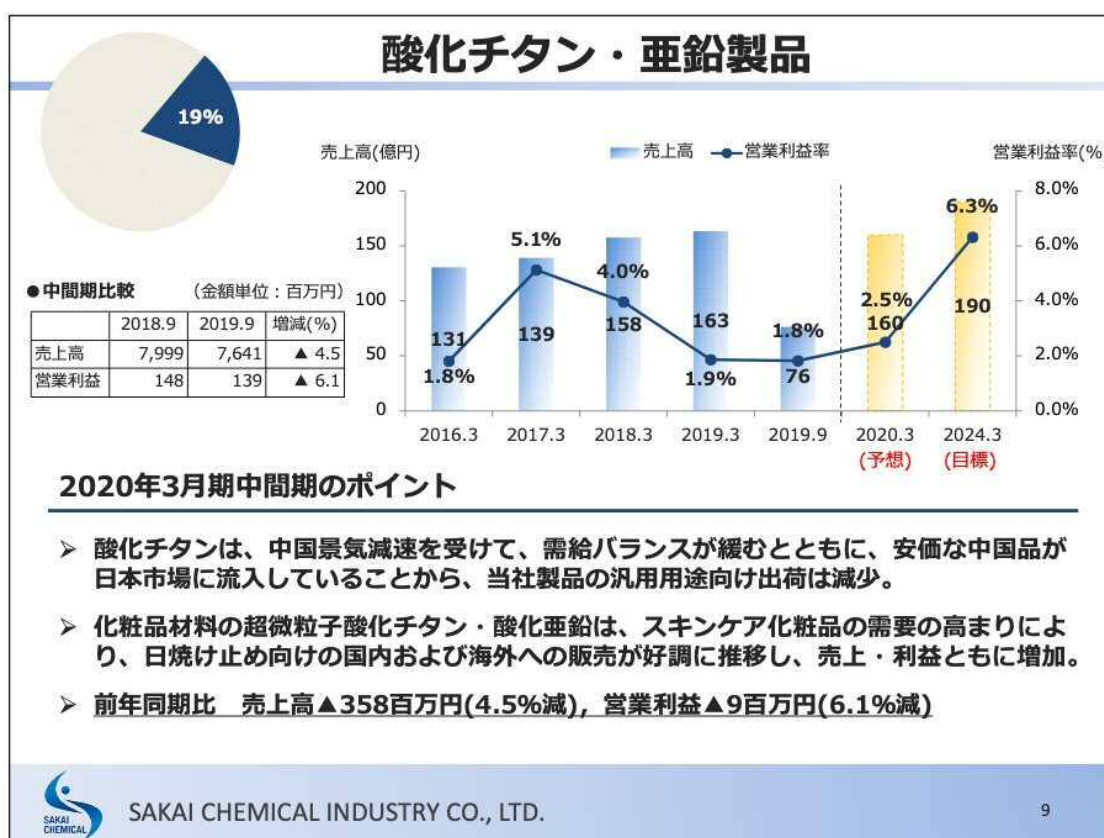
まず電子材料ですけれども、売上高は43億9,800万円と前年同期に比べまして1億4,100万円、3.1%の減となりました。売上以上に大きく影響を受けたのが営業利益で、1億8,500万円と前年同期に比べまして1億8,100万円、49.5%と半減したことになりまして、ここが大幅な減少という結果となっております。

当初5カ年計画を立てたときにはずっと増加していくと見ておりましたので、2019年3月期には89億円の売上高に対して7.3%の営業利益率が、5年後には170億円の9.4%というところまで上がっていくと考えておりましたけれども、この中間期に関しましては4.2%まで下がってしまいました。

内容としましては誘電体および誘電体材料がこのセグメントの内訳なんですけれども、米中貿易摩擦であったり中国の景気減速の影響を大きく受けまして、スマートフォンや自動車で使用される積層セラミックコンデンサ向けの販売数量が、顧客の在庫調整により大幅に減少したところが主な要因となっております。

ユーザー様である積層セラミックコンデンサメーカーは、今後自動車向けに特に伸びるということで増産されておりましたけれども、ここにきて足踏み状態となり在庫調整をされているということがありまして、この上半期の結果となりました。

当社におきましては、下期以降に回復するだろうということで上半期についてはそれほど生産量を減らさずにやってきておりましたので、当社においても在庫調整の必要が出てきたということで、この下半期につきましては大幅に在庫を減らして生産量を落とすという計画を立てております。その結果、上半期の結果に比べて下半期のほうが利益率が下がる予想を立てております。



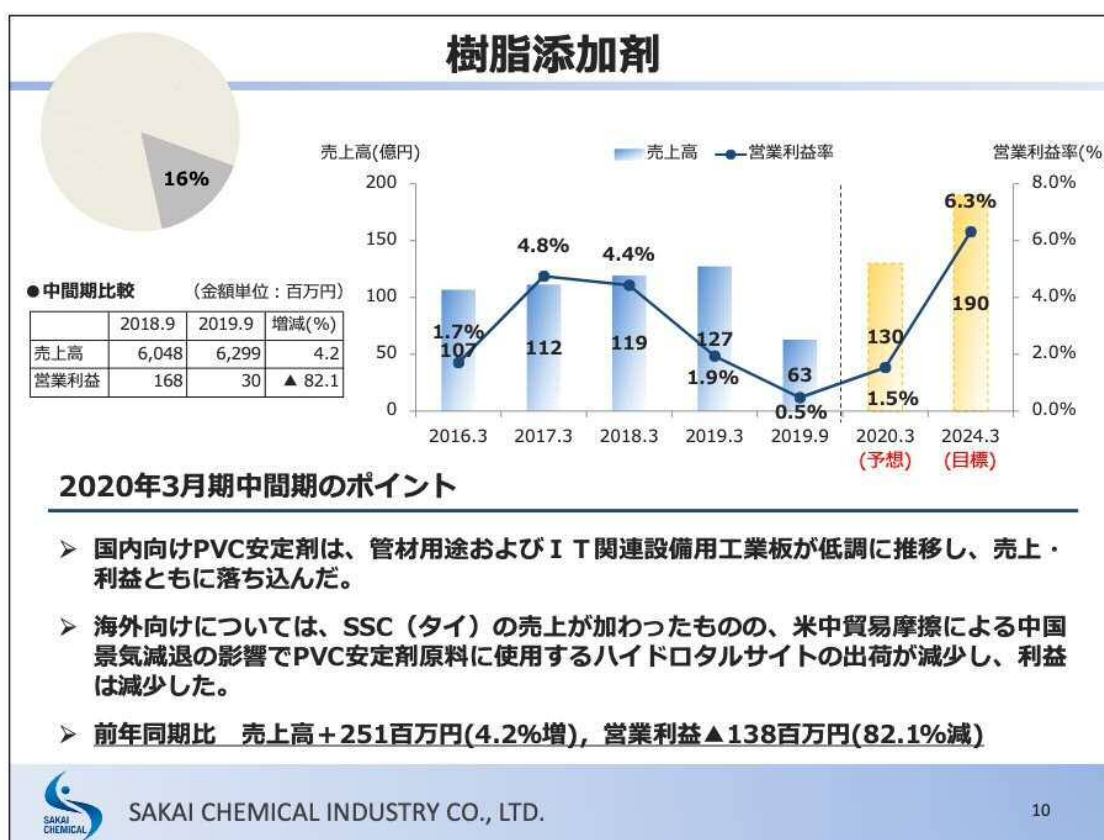
続いて酸化チタン・亜鉛製品ですけれども、売上高は76億4,100万円と前年同期に比べまして3億5,800万円、4.5%の減となっております。また営業利益に関しましては1億3,900万円、900万円、6.1%の減と全体としては微減となっておりますけれども、この中身の製品構成については大きく変わってきております。

酸化チタン・亜鉛製品の中で一番大きな売上高を占める酸化チタンにつきましては、中国景気減速を受けまして需給バランスが緩んだことで、今までは中国品が日本に入ってくる余裕がなく日本製品だけで需要が供給を上回る状況が続いておりましたけれども、中国で非常に余ってきたというこ

とで日本市場に流入おり、当社製品の汎用用途向け出荷が減少したということが起こっております。

これによって酸化チタンにつきましては販売量を減らしまして、稼働率が下がったこともあって大幅に売上と利益を落とした結果となりました。

一方、化粧品材料の超微粒子酸化チタンと酸化亜鉛に関しましては、スキンケア化粧品の需要の高まりによりまして日焼け止め向けの国内および海外の販売が好調に推移したということで、販売をずっと伸ばしてきております。これに伴って利益も増加しまして、この酸化チタン・亜鉛製品の中に占めるこの化粧品材料の割合は増加しております。

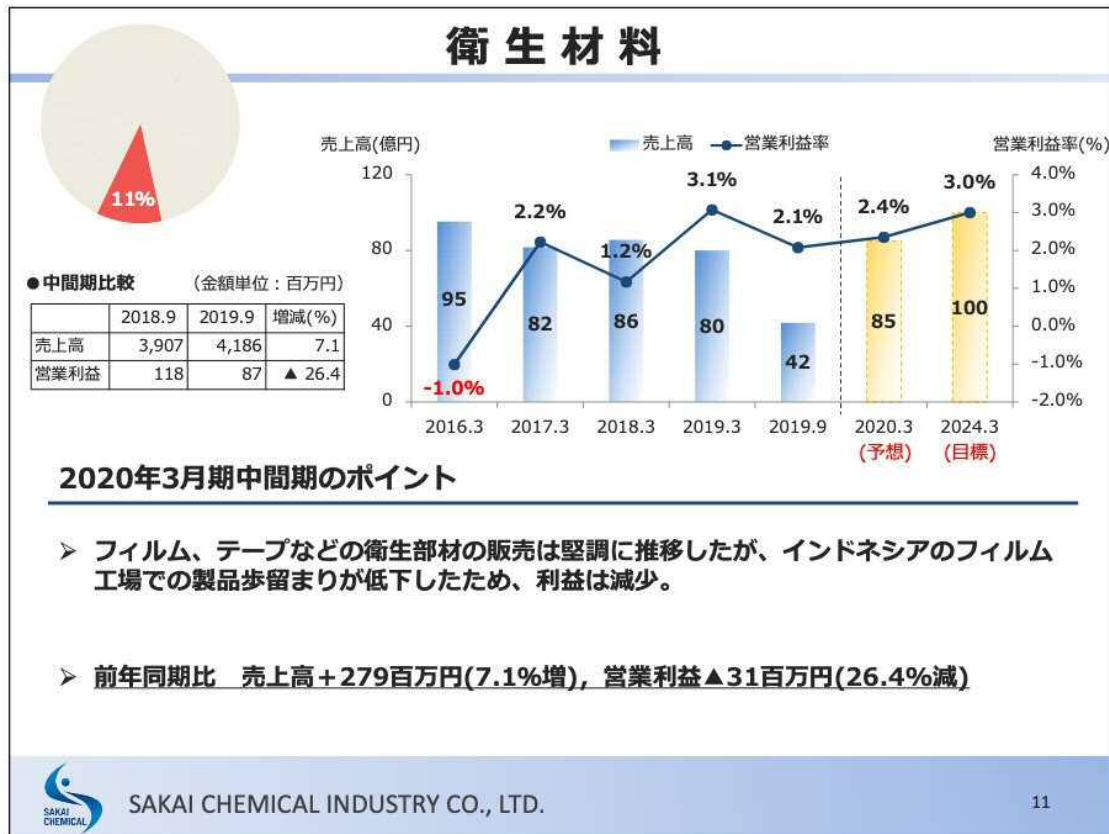


樹脂添加剤です。売上高は62億9,900万円と前年同期に比べまして2億5,100万円、4.2%の増となりました。これに対して営業利益は3,000万円と前年同期に比べまして1億3,800万円、82.1%と大幅な減となっております。

昨年度の終わりのほうから国内向けPVC安定剤は管材用途およびIT関連設備用工業板が低調に推移しまして売上・利益ともに落ち込んでおります。海外につきましても中国向け等でPVC安定剤原料に使用するハイドロタルサイトが好調に推移してはいたけれども、この出荷が減少して利益

が減少し、今までこの樹脂添加剤の中で利益を牽引してきたこれらの製品が減速したことで、利益を大きく落としております。

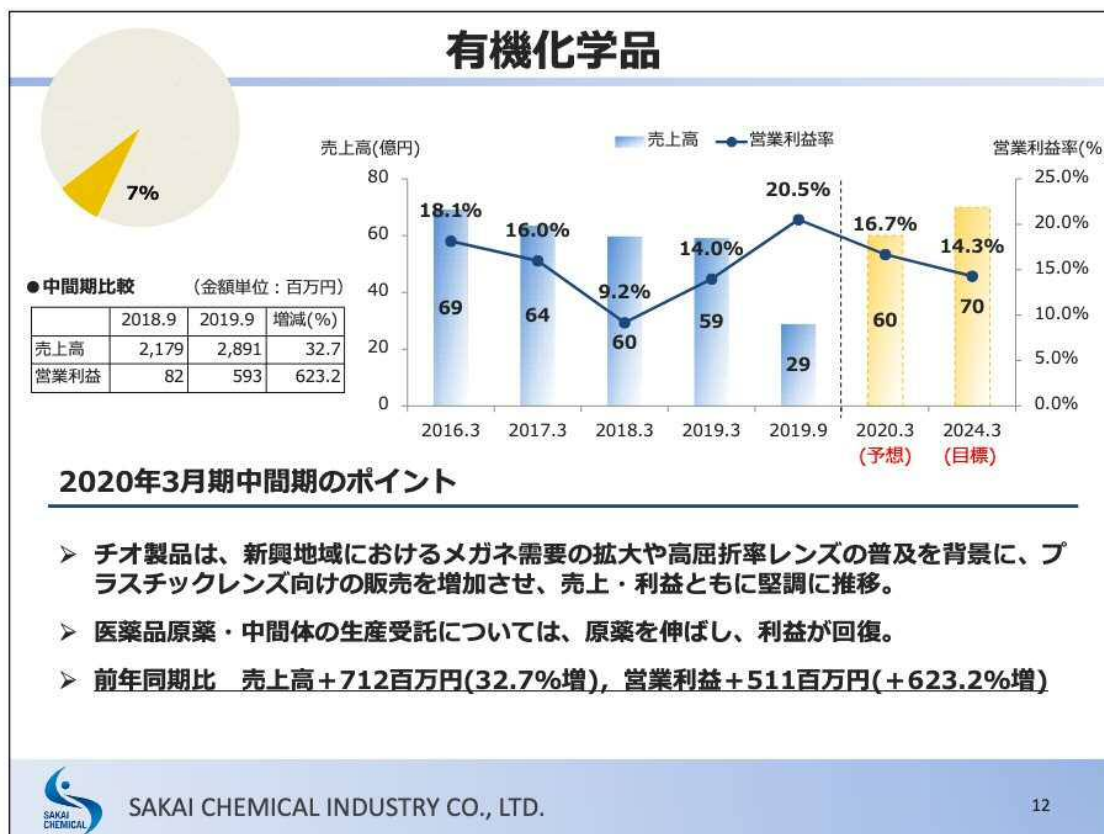
ただし売上に関しましては、SSC（タイの新しい会社）についてこの4月から9月までは丸々売上が足されておりますので、この部分で売上高は結果的に増加したということになりました。



衛生材料に関しましては、売上高は41億8,600万円と前年同期に比べまして2億7,900万円、7.1%の増となりましたが、営業利益は8,700万円と前年同期に比べて3,100万円、26.4%減となっております。

フィルム、テープなどの衛生材料の販売は堅調に推移しているんですけれども、製造子会社であるインドネシアのフィルム工場での歩留まりが一時的に低下したことがありまして、原価を押し上げて利益が減少した結果となっております。

ただし、歩留まりの低下につきましては現在では解消しておりますので、下半期の利益率が上がるということで2020年3月期トータルで見ますと売上高・利益ともに上半期の2倍以上になると見込んでおります。



有機化学品ですけれども、売上高は 28 億 9,100 万円と前年同期に比べまして 7 億 1,200 万円、32.7%増となりました。営業利益も 5 億 9,300 万円と前年同期に比べまして 5 億 1,100 万円、623.2%と大幅に増となっております。

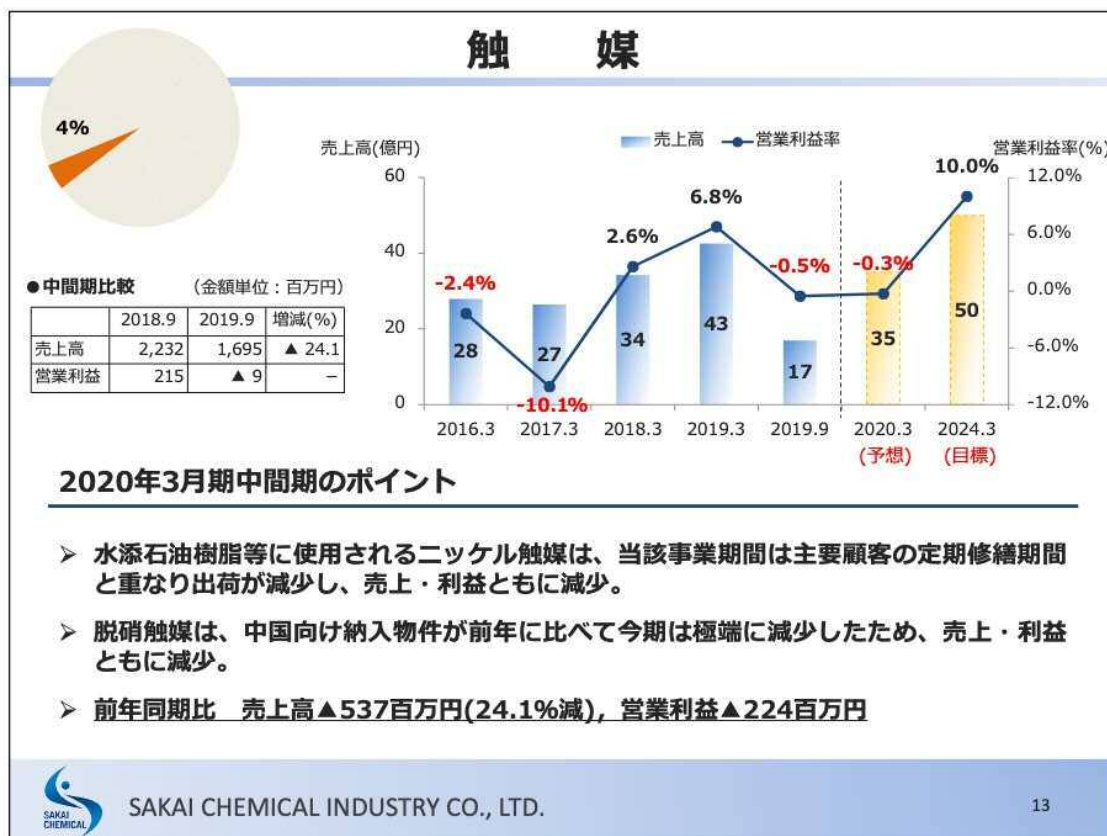
この有機化学品には二つありまして、医薬品原薬・中間体を製造受託する子会社とチオケミカルを生産する子会社があります。

まずチオ製品につきましては、新興地域における眼鏡需要の拡大ということや高屈折率レンズの普及を背景にプラスチックレンズモノマー向けの販売が増加しまして、売上・利益ともに堅調に推移しております。チオ製品に占めるレンズ向けの販売割合が増えたことで売上・利益率ともに伸ばしました。

また医薬品原薬・中間体の製造受託につきましては、前期については上半期にはほとんど売上がなく下半期に集中した現象が起こったんですけれども、この上半期につきましてはコンスタントに出荷したことで売上・利益が大幅に伸び、特に利益が大幅に回復しました。

下半期につきましては、医薬品原薬・中間体はこの上半期同様の出荷を計画しておりますので、上下ほぼ同様の売上・利益を見込んでおります。

通期の利益率が下がってきておりますのは、プラスチックレンズモノマー向けの大口ユーザー様の定期修理がこの11月にあり販売が非常に落ち込むことで、利益率の低い輸出向けの販売比率が増えるためです。よって、2020年3月には売上高60億円の16.7%の利益率ということを見込んでおります。



触媒に関しましては、売上高16億9,500万円と前年同期に比べまして5億3,700万円、24.1%と大幅に減少しました。営業利益も残念ながらマイナス900万円と前年同期に比べまして2億2,400万円の減となっております。

一番大きな原因としましては脱硝触媒でして、前期にまとまって販売が出ました中国向け納入物件が極端に減少したことで売上・利益ともに減少しました。

また水添石油樹脂等に使用されるニッケル触媒につきましては、今後も増加するという事で工場の増強をしてきておりましたけれども、当該事業期間につきましては主要顧客の定期修繕期間と重なりまして出荷が減少し、売上・利益ともに減少したということになっております。

ほぼ横ばいで進み、下半期にもこの脱硝触媒の売上が今のところは見込んでいないということもありますので、ほぼ2019年9月期中間期の倍の計画となっております。



受託加工に関しましては、売上高 34 億 8,400 万円と前年同期に比べまして 700 万円、0.2%増ということではほぼ横ばいという結果です。営業利益は 4 億 5,200 万円と前年同期に比べまして 7,000 万円、13.4%の減となりました。

一部の製品で中国景気減速の影響を受けましたけれども売上高は前年同期並みとなっております。子会社の一つ、レジノカラー工業が工場の集約のために新工場を建設いたしまして、そちらのほうに工場移転を行いましたので移転費用や移設期間の操業停止によって製造原価上昇の影響を受けて利益が減少しました。

これはほぼ一時的なこととなるので、今後利益は増加すると見ておるんですけども、この上半期に好調であった受託の一部につきましては下半期に見込めないということから、全体としては利益率が下がる予想となっております。

医療事業の売上高・営業利益



● 中間期比較 (金額単位: 百万円)

	2018.9	2019.9	増減(%)
売上高	4,445	4,602	3.5
営業利益	384	464	20.9

2020年3月期中間期のポイント

- バリウム造影剤は、韓国を中心に輸出拡大に取り組んだことから、国内向け販売の落ち込みを補い、前年同期並み。
- 「アルロイドG」は、後発品メーカーの撤退により、売上高・利益ともに回復。
- 医療機器は、増税前の駆け込み需要もあり機器本体の販売を伸ばすとともに、メンテナンス契約獲得や消耗品販売も堅調に推移。
- かぜ薬「改源」など一般医薬品は前年同期並み。
- 美容医療機関向け事業の拡大に注力し、日焼け対策サプリ「ソルプロ」シリーズは好調に推移。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

15

続いて医療事業ですけれども、売上高・営業利益に関しましては、2017年3月期を底にして徐々に利益率を回復していく方向で進んでおります。

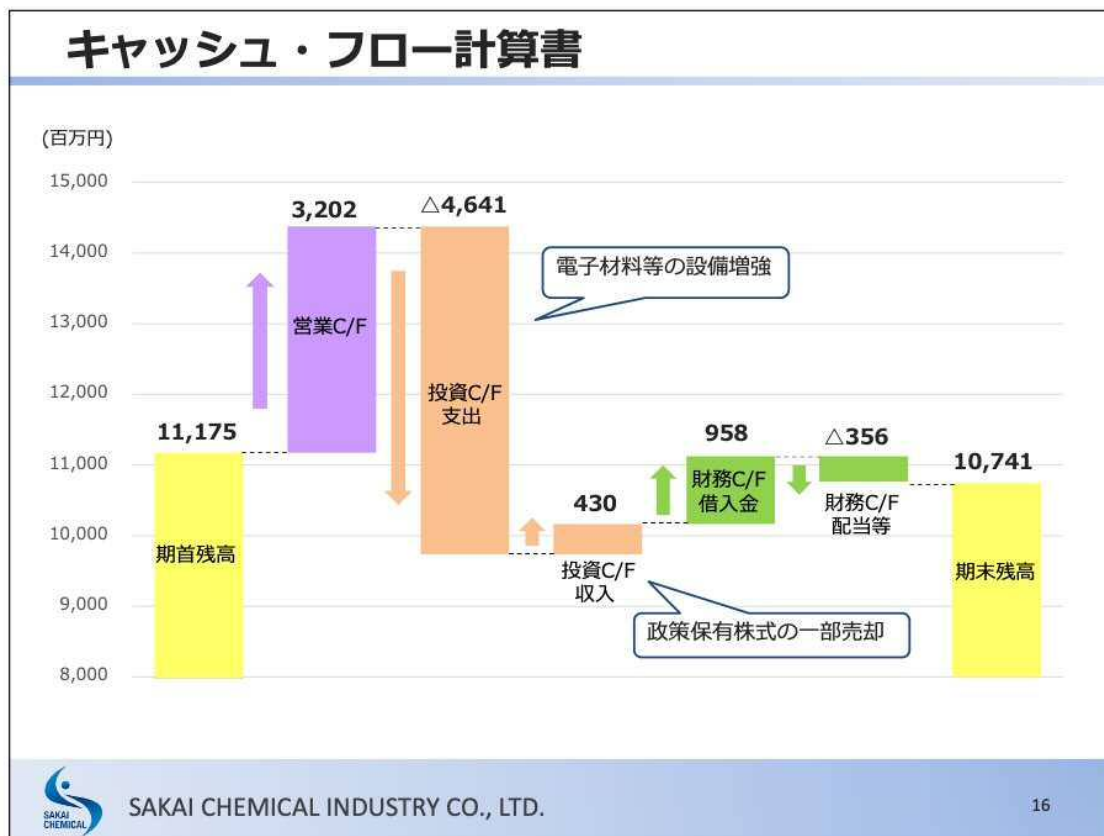
まずバリウム造影剤につきましては、これは検診用の造影剤ですので薬価改定の影響を受けて徐々に売上・利益ともに減少してきたんですけれども、韓国を中心に輸出拡大に取り組んでおりまして、これによって国内販売の落ち込みを補って前年同期並みという結果となっています。

また「アルロイドG」に関しましては、特許切れ以降、ジェネリック製品の影響を受けてこれも売上・利益ともに悪化してきたんですけれども、原料の高騰もあって後発品メーカーが撤退し、後発品メーカーの売上部分が当社に戻ってきたこともあって売上高・利益ともに回復してきております。

また医療機器は、増税前の駆け込み需要もあって機器本体の販売を伸ばすとともにメンテナンス契約獲得や消耗品販売も堅調に推移しております。

かぜ薬「改源」を含む一般医薬品については、前年同期並みというところで今後もほぼ現状維持で推移していくと考えております。

新製品としましては美容医療機関の事業の拡大に注力しておりまして、日焼け対策サプリ「ソルプロ」シリーズとかそれ以外にもいろんな医科向け製品をやっておりまして、これが徐々に増えていくということで今後さらに伸びていくと計画しております。



キャッシュ・フローです。この上半期のキャッシュ・フローはこのような状態ですけれども、特に電子材料関連と化粧品関連に大幅に設備増強をしております、投資キャッシュ・フローの支出は46億4,100万円にのぼっております。

営業キャッシュ・フローで足りないということもあって、一部政策保有株式を売却して現金を充当していくこと、および借入金や財務キャッシュ・フローで一部補うことを行っておりますが、現金全体としましては若干減っております。

以上で私のほうの説明を終わらせていただきます。

司会：ご説明ありがとうございました。それでは続きまして矢部社長様、よろしくどうぞお願いいたします。

2020年3月期業績予想：全体



※11月8日に業績予想を下方修正しました。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

18

矢部：それでは続きまして2020年3月期の通期予想につきましてご説明いたします。

佐野のほうかセグメント別にご説明しましたので、その総括的な話になります。

2020年3月期の業績予想につきましては11月4日に残念ながら下方修正いたしまして、2019年3月期に比べまして売上はほぼ横ばいの900億円、営業利益につきましては44億円に対しまして35億円ということで前年に比べまして9億円マイナスになるということで修正させていただいております。5カ年計画の数値目標については今のところ変えておりません。

2020年3月期業績予想：化学



注：2024年3月期の業績目標（営業利益率）は、過去の実績値と同様、全社費用（約20億円）控除前の数値を用いて修正しました。

- ◆ 電子材料は顧客側の在庫消化に時間を要するものとみられ、当社の受注回復は遅れる見込み。工業用酸化チタンでは、中国景気の回復が見通せないことから、今後も当社にとって厳しい市場環境が継続。
- ◆ 化粧品材料は好調維持、値上げ効果(1月～)。有機化学品も好調維持。
- ◆ 安定操業に努め、効率的な生産にてコスト低減を図る。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

19

化学事業につきましては、説明ございましたように下期につきましても電子材料関係につきましても顧客側の在庫調整等ございまして、厳しい状況が続くものと考えております。

工業用酸化チタンにつきましても、中国景気の回復が今のところ見通せないところから、今後も当社にとりまして販売量の完全復活は厳しいと見ており、操業度の関係もありまして利益が圧迫された状態が続くと考えております。

一方、日焼け止めの化粧品材料につきましては順調に推移しておりまして、少しですけれども1月からは値上げ効果も表れる予定です。有機化学品につきましては好調を維持しております。

メーカーですので当然のことですけれども、安定操業に努めまして効率的な生産を行い、コストをできるだけ削減することで何とか下振れを抑えたいと考えております。

2020年3月期業績予想：医療（カイゲンファーマ）



- ◆ 「アルロイドG」のジェネリック品撤退による需要を確実に取り込む。
- ◆ 6月発売の粘膜下注入材「リフタルK」は、基幹病院等での採用拡大と販売に注力する。
- ◆ 発毛剤「LABOMO ヘアグロウ ミノキシ5」の製造販売承認を取得し、(株)アートネイチャーを発売元として12/2から販売を開始。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

20

医療事業、カイゲンファーマでございます。先ほどもご説明がありましたように「アルロイドG」という、これは消化性潰瘍の治療薬でございますけれども、ジェネリック2社がございました。これがともに撤退したということで、下期もその需要を確実に取り込んでいきたいと考えております。

それから6月に新製品としまして粘膜下注入材、「リフタルK」といいますけれども、これを発売開始しました。これは内視鏡手術のときに使う薬剤でございます、現在基幹病院等での採用拡大に向け販売努力しております、徐々に成果が表れているというところでございます。

それから一番下の発毛剤、カイゲンファーマで製造販売承認を取得しまして、以前から取引のございますアートネイチャーのほうで12月2日から販売することが決定しております。

医療につきましては通常下期は落ち込むんですけれども、こういう3点で今年度については下期の販売、営業利益の低下を極力抑えることで進めております。

設備投資、減価償却、研究開発費等

金額単位：百万円

摘 要	2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2019.9	通期予想 2020.3
設備投資額	7,988	3,939	4,013	6,891	4,284	10,000
減価償却費	2,169	2,877	3,005	3,189	1,783	4,000
研究開発費	2,773	2,909	3,217	2,951	1,541	3,000
借入金	15,900	16,602	14,576	17,528	18,473	20,000
従業員数	1,796	1,870	1,875	1,964	2,004	1,980



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

21

次に設備投資、減価償却、研究開発費用等でございますが、このうち設備投資額につきましては中計で成長戦略と謳っている電子材料分野、それから化粧品材料分野ということで2019年の9月上旬で約43億円、通期では約100億円程度になる見込みでございます。

したがって、減価償却費は2019年3月が約32億円でしたが、今年度は約40億円程度になる見込みでございます。

研究開発費についてはほぼ横ばいの30億円、借入金につきましては約200億円になる見込みでございます。従業員数についてはほぼ横ばいでございます。

誘電体材料の設備増強

今期は、米中貿易摩擦や中国景気減速の影響を受けて顧客側の在庫消化に時間を要するものとみられ、当社の受注回復は遅れる見込み。しかし、将来的には、5GやIoTの普及により、MLCCの需要は伸長する見通し。

【誘電体材料の販売数量計画】



本年5月、小名浜事業所では増設ラインが稼働し始め、堺事業所においても増強工事を進行中。ユーザーからの増量要請もあり、さらなる設備増強を計画。2020年12月完工予定（生産能力は現行約2割増）。

次世代通信社会の到来に向けて準備を進める。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

22

次に誘電体材料、私どもは高純度炭酸バリウムという誘電体に使う材料の販売をしております。先ほど申しましたように、もともとの計画に比べまして販売につきましては下振れして厳しい状況です。

ただこれはスキームが変わったわけではなくて、現在は調整局面ですけれども、5GやIoT、自動車の電装化等によりコンデンサの個数が増えると見ております。それからスマホにつきましても、5Gで1台当たりに搭載される量が増えるということで今後とも間違いなく増えていくであろうということで設備の増強を行っております。

スライドの数字は直近で見直したものですけれども、2016年3月期の販売数量を100としますと、2023年3月期には約314、3.14倍になる見込みです。もともと中計の見込みでは、2023年3月期は375ぐらいでしたので、約2割程度当初の計画よりは落ちることになります。

本来はリニアに伸びていく予定でしたけれども、今期の落ち込みが5カ年計画の最終年度にも影響が出るのではないかと考えています。ただし、設備投資につきましては、需要が増えてからやるのではもう間に合いませんので、着々と準備を進めているところでございます。

化粧品材料の設備増強

ハワイ州が珊瑚を枯らす物質として有機吸収剤のBenzophenon-3とOctinoxate入り日焼け止めの販売を2021年1月から規制。パラオや米国キーウエストが追随。

FDA（米国食品医薬品局）が今年吸収剤についての安全性と効果に関するカテゴリー分け案を発表。酸化チタンと酸化亜鉛は安全で効果が認められるカテゴリーに。

【化粧品材料の販売数量計画】



規制地域の広がりにより、有機吸収剤から微粒子酸化チタン・酸化亜鉛への置換え需要が見込めるため、新プラントの建設を決定。2021年1月完成予定（生産能力は現行比約6割増）。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

23

次に化粧品材料ですが、これにつきましては新聞等にも出ておりますけれども、無機系の私どものやっているような微粒子の酸化チタン・酸化亜鉛のほかに、有機の吸収剤というものも使われております。

ハワイ州が珊瑚を枯らす物質として特定の有機の吸収剤が使用された日焼け止めの販売を禁止するというのが決まりました。また米国食品医薬品局、FDAが吸収剤について無機系の酸化チタンと酸化亜鉛は安全であるという宣伝をし、有機系のものにつきましてはこれからどういう発表をするかという状況です。

今のところ無機系の酸化チタン・酸化亜鉛のほうに追い風がきておりまして、現状の処方ではいいますと有機の吸収剤のほうがたくさん使われております。それが無機系に切り替わってきますと当然、無機系の酸化チタン・酸化亜鉛の使用量が増えます。

スキンケアの需要が世界的に増えてきていることを追い風にしまして、2016年3月期を100としますと、指数的には2023年3月期には約6.7倍まで増える見通しです。中計のもともとの計画では5倍ぐらいと見ておりましたけれども、化粧品材料については上振れをする見込みでございます。

したがいまして、現在新たなプラントを建設中でございます。ただこのグラフのとおりに移すと、生産能力が足りなくなりますので、次の増設も現在思案中というところでございます。

簡単ですけれども以上で説明については終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

質疑応答

司会：ご説明ありがとうございました。それではこの後は質疑応答の時間となります。質問のある方は挙手をしてご発言をいただきたいと思います。発言に際しましてはマイクをお持ちしますので、マイクでのご発言をどうぞよろしくお願いいたします。

なおこの決算説明会は質疑応答部分も含めまして全文を書き起こしまして公開の予定でございます。したがって質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開となりますのでよろしくお願いいたします。もし匿名を希望される場合は質問の際に名前を名乗らないようによろしくお願いいたします。

質問者 1：3点お願いしたいんですけれども。

まず一つ目が22ページ目のスライドの誘電体材料の販売数量を直近見直されたということなんですけれども、来期以降かなりハイペースで伸びていくかたちで、来期もこれは3割ぐらい伸びるかたちだと思うんです。お客様のほうからどういった話がきているか、この来期以降かなりこれは強気な見方だと思うんですけれども、その背景をまず教えていただけないでしょうか。

矢部：基本は最近、顧客からどうなるかという話を聞いた上でこの数字を組み立てております。現状、お客様の受注ベースでいいますと、今年の春ぐらいには底を打ったと聞いております。ですが、在庫等もございますので、現在調整局面であると私どもは理解しております。

来年からは5Gのスマホや基地局等の需要も出てきますし、自動車も多少回復するのではないかなということで、こういうユーザーから聞いた数字のヒアリングをもとに、出てこないところは私どもで予測して入れております。

質問者 1：これは時期的にはいつ頃から盛り上がってくるかたちなのですか。こういったかたちの近いようなフォーキャストみたいなものがきていると、われわれとしては理解してよろしいですか。

矢部：現在のところ顧客側から確とした見込みは言ってもらえていないんですけれども、これぐらいではないかという予測に基づいて入れております。

質問者 1：これは誘電体材料なんですけれども、誘電体とニッケルに関しては来期どういう見方ができるのか。

場合によっては誘電体材料と誘電体の入り繰りみたいところで誘電体材料のほうに寄っているような可能性があるのかなとも思うんです。いやそうでもないということであれば、それでご説明いただきたいんですけども。誘電体とニッケルに関しても、これは来期3割増のような感じの伸びが見込めるのかどうか、そこもお願いします。

矢部：これは先ほどの22ページですか。誘電体材料だけですのでここに入り繰りというのはありません。

質問者1：誘電体とかに関しては販売数量は来期どういう見方をできますか。

矢部：誘電体材料と誘電体を売っているお客様は被っているところと全然被っていないところがございますので、その戻り方についてはなかなか判断しづらいんですけども、基本は同じように回復するのではないかと考えています。

ただし、お客様同士でシェアの取り合いとかをしていた場合、私どもの誘電体を販売しているところが負けたとすると、そのところは戻らない可能性があると思います。

私どもが誘電体材料を売っているところは国内の比較的競争力のある会社様向けが大半です。一方、誘電体のほうは海外のメーカー様にもそれなりに販売しておりますので、そのところが例えば国内メーカーにシェアを取られることになる、その戻りが当然弱くなるであろうと考えております。

質問者1：分かりました。

矢部：あとニッケル触媒ですか。

質問者1：ニッケルもお願いします。

矢部：ニッケル触媒につきましては、上期はお客様の定修がございましたのでその分少なくなっており、これは年単位で見ただけかといけないものであって、年単位では確実に増えていくと考えております。

質問者1：分かりました。2点目なんですけれども、上期と下期の利益のところを教えてくださいなんですけれども。スライド9の酸化チタン・亜鉛のところは上期と比べて下期が多分これは増収増益になると思うんですけども、マーケットの環境からするとなかなか今はそれほど上向いている感じではないと思うので、ここのところが少し楽観的に見えます。

先ほど微粒子のところは値上げという話もありましたがそれも1月からということなので、その辺の上期と比べての下期の増益の要因を教えてください。

もう一つ、全社ベースで償却費が4億円増えるかたちなんですけれども、それを吸収してこれは全社ベースでの増益がいけるという、そういう見方でよろしいですか。

矢部：酸化チタン・亜鉛製品の中には酸化チタンの工業用と亜鉛製品、それから化粧品の微粒子の酸化チタン・酸化亜鉛が含まれております。

化粧品用は下期のほうが需要期になります。それと私どもの設備の手直し等もしていますので、下期はその分の販売が増えるの見込んでおります。

それと工業用の酸化チタンでございますけれども、これは昨年設備トラブル等があり原価が高いものが随分残っていたことがございまして、それが上期かなり引きずっております。

下期については中国勢の攻勢があって以前の販売数量までの回復は厳しいんじゃないかと考えているんですけれども、製造原価アップの部分については下期のほうが抑えられるであろうと考えております。工業用の酸化チタンについても下期のほうが利益は良くなるかと考えております。

償却の4億円というのは。

質問者 1：スライド 21 ですか、上期 17 億 8,000 万円ぐらいだと思いますので、通期 40 億円だとすると上から下にかけて、上期と比べて下期に 4 億円増える計算ですけれども、そこは何が増えるのかと。それを吸収して今の利益計画はいけるという、そういう理解でよろしいですか。

矢部：この 21 ページのことを言われているんですよね。

質問者 1：はい。2019 年 9 月期で 17 億 8,000 万円で、通期 40 億円ですから差引くと下期 22 億 2,000 万円だと思いますので、約 4 億円ちょっと増えると。これがどこの分野で増えるのかと、あと今の利益計画はこの 4 億円の増加を織り込んでも増益できるという、そういう見方でよろしいでしょうか。

矢部：そうですね、はい。そのご理解で。

質問者 1：償却費が増えるのはどの分野ですか。

矢部：電子材料と化粧品材料の関係も一部ありますけれども。

質問者 1：電子材料と化粧品材料で増えるということですね。

矢部：あと子会社もあるんですけれども。

質問者 1：分かりました、以上です。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでございましょうか。

質問者 2：電子材料なのですが、上期は誘電体、誘電体材料ともに数量減、利益は半減。かなり厳しい状況なのですが、同業というかライバルの日本化学工業株式会社をしてみると、同じものを行っていると思うんですけども、積層セラミックコンデンサ向けが非常に堅調であり、利益もこんなに引っ張ってくれていますよというご説明だったんですけども。

日本化学工業株式会社と比べてどうして違いが出てきているのかという辺りを少しご説明いただけますでしょうか。

矢部：これは売り先とその用途の差ではないかと思っています。日本化学工業株式会社さんの売り先は全般的なことではなくて割と自動車関係に強いところに販売されているということだと思います。私どもも詳しくは知り得ませんが、私どもも多少はそのメーカーさんにも販売しておりますけれども、確かにうちはほかのメーカーさんに比べますと少ないと思います。

質問者 2：先ほど誘電体は海外メーカーにも出していらっしゃる。材料のほうは国内の有力メーカーにとご説明いただきました。日本化学工業株式会社も堺化学工業さんも両方とも国内の有力メーカーには出していらっしゃると思うのですが、なおかつそれでそういう違いが出てくるという辺りはお客様のニーズと堺化学工業さんの製品の齟齬みたいなものがひょっとしてあるのかなのか、あるいは製法上の違いが影響しているのかという辺りはどういうふうに考えればよろしいでしょうか。

矢部：製法で言うと、私どもは水熱合成法という非常に微粒子で均一なものがつくりやすい製法を生産しております。日本化学さんとか富士チタンさんなんかはシュウ酸法というそれに近いかたちの製法をやられているのは間違いないと思います。

誘電体のほうは、販売先のすみ分けができていまして、そこでの差があるんじゃないかと思えます。このユーザーにはこの会社の誘電体を使うとか、あとはお客様で内製もされているのでその兼ね合いはなかなか分かりにくいところがございます。

質問者 2：あともう一つ、誘電体関連で。誘電体の新製品をお出しになるんだということですが、これはいつ頃出てくる、いつ頃収益に寄与してくると考えればよろしいでしょうか。

矢部：1月ぐらいから本格的な出荷が始まる予定です。

質問者 2：20年の1月からということですか。

矢部：はい。本当はこの10月から実際の生産に寄与するような販売をする予定でございましたけれども、やはり景気が悪いこともありまして。開発品ですので少し後ろにずれたということで聞いております。

質問者 2：年明けからは。

矢部：年明けからはそれなりの量が出荷されると聞いております。

質問者 2：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでございましょうか。

質問者 3：有機化学品のところの利益が非常に伸びているんですけども、貢献度合いでいくとチオ製品と医薬ではどちらのほうが大きいか、どんな様子でしょうか。

矢部：当然、利益率で言うと医薬関係のほうが高いです。

佐野：6割ぐらいが医薬中間体で4割ぐらいがチオケミカルですね。

質問者 3：この上期の状況が下期も続くという感じなのか。先ほどご説明の中で、医薬品原薬・中間体の受託については去年上期は少なくて下期に集中したので下期の利益貢献という意味ではチオ製品のほうが引き続き貢献するという、そんな見方がいいのですか。

佐野：下下を比較すると医薬中間体は去年下期が非常に利益貢献しましたので、その分は減っていると見えますけれども、上期下期を比べると、中間体は上下ほぼ同額の利益を出すだろうと見ています。

前年同期の上期は医薬中間体は大きく赤字になっておりましたので、ここが大きな今回の中間の差になっているというところです。

質問者 3：チオ製品のほうは引き続きいわゆるスマホの複眼化みたいなものがあったりとかそういうことですか。

佐野：そうですね。ずっとフル生産状態が続いておまして、私どもの販売はレンズモノマー向けが一番利益率が高く、そこに販売できない部分については中国向けのコンクリート混和剤用途に販売するかたちをとらして。

このレンズモノマーの比率がこの上半期も非常に良かったので、中国向けが減ってレンズモノマー向けが増えたということで、利益率が非常に高くなっている結果です。これは下期も続くであろうと見ていますけれども、先ほど説明させていただいたとおりレンズモノマーを扱っておられる大口ユーザーさんが定期修理に入るので、上期に比べると少し減るだろうと見ております。

矢部：約1カ月定修で止まりますから、6分の1分ぐらいは減る可能性があります。それでほかでカバーできる可能性もあるんですけども。

質問者 3：2点目は樹脂添加剤のところが多分思惑と違うかたちになっていると思うんですけども。他社さんでもあまり調子良くないっていう話があったのですが、塩ビの需要自体がそんなに落

ち込んでいるふうには見えないんですけども、ここまで樹脂添加剤のビジネスがあまり調子良くないのはどういう背景になっているのかをもう少しご説明いただければと思うのですが。

矢部：鉛を使う製品があり採算是正はやっていますが、上期中にやろうと思っていたのが遅れてしまっております。原料のほうは少し上がって逆ザヤではないんですけども、営業利益段階までいくと赤字が増えてしまっております。

それと海外で生産しております原料のハイドロタルサイトという材料ですけども、これは中国市場に結構販売しているんです。米中貿易摩擦等で中国の景気が悪くて、そこへの出荷が滞っております。また生産が減りますと原価も高くなりますので、収益が非常に悪くなってしまったという状況です。

ただ下期については、国内もそうなんですけれども多少需要期ってあるんですね。それと災害等もあって、シートだとかミニ復興みたいな需要等も考えられます。それから半導体関係の塩ビ、工業板というのがございます。これが上期はほとんど出なかったです。半導体のほうは下期に少し動き出してきているということで需要も出てきておりますので、下期については良くなると見ております。

質問者 3：ハイドロタルサイトは例えば前年と比べたら2割とか3割とか結構急に落ちたというイメージですか。

矢部：そうですね。かなり落ちましたね、上期は。

質問者 3：先ほど下期回復しますよというコメントがなかったので上期と同じような状況が続くとご覧になっているのですか。

矢部：いや、下期は回復します。

質問者 3：ハイドロタルサイトも含めて。

矢部：はい。ハイドロタルサイトは塩ビ以外の用途もありましてね。これがある特定のお客様と契約しているんですけども、これがかなり増やしたいという話も出てきているので、それを入れると回復できると見ています。

質問者 3：そうしますと下期、比較的強めの予想かなと思ったんですけども、一応目途はついてあるということですか。

矢部：そのとおりにいけば、予想数値ぐらいには。希望も入れて見ております。

質問者 3：どうもありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでございましょうか。

質問者 4：設備投資ですけれども今期 100 億円で、来期以降の長い見通しをお願いします。

矢部：戦略投資を 5 年で 190 億円と予定しています。今年の 100 億円というのはほぼ戦略投資のところですので、さらに設備をする必要が出てくればまた別になりますけれども、あと 5 年間ぐらいで 90 億円ぐらいは考えております。

ただし、あとそれ以外の設備更新、これについては必ず必要なものですから要りますけれども、事業所の再構築で 90 億円ぐらいを計画しています。再構築については本当はやりたいんですけれども、今ちょっと景気が下振れしている状況ですので、キャッシュの状況を見ながら先延ばしする可能性も検討中であります。

質問者 4：来期、工場というか能増を二つやるというお話があって、誘電体材料のところと化粧品のところ。これはその 90 億円に入っているという感じ。

矢部：それは戦略投資のほうになるのでどちらも。

質問者 4：分かりました、結構です。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでございましょうか。

質問者 5：化粧品材料の設備増強で、細かいんですけれどもいくつかお聞かせいただければ。

まず 2021 年 1 月に現行からは約 6 割増で、微粒子製品だと思うんですけど、この設備投資にかかる総投資額とどこの事業場で建てるのかというのと着工時期を教えてください。

矢部：2021 年 1 月完成で、約 6 割増というコメントをしておりますけれども。それがグラフで言いますと 2022 年 3 月期からこの棒グラフのキャパが増えているところ、それがその分です。具体的な投資額は申せませんが、それなりの投資額になります。

質問者 5：先ほどの今期にかけての 100 億円の中に入っているということですか。

矢部：入ってはいないです。一部というか、既にやっている部分は入りますけれどもこれからになります。

質問者 5：場所としては小名浜ですか。

矢部：はい。現行の同じ工場の横の敷地に。

質問者 5：新しい建屋を設けるのですか。

矢部：はい。新しい建屋になります。

質問者 5：分かりました。ここからさらに市場次第ですけれども、新たな設備投資も検討されていると。

矢部：そうですね。このグラフでいくと 2023 年の 3 月期にはキャパと販売見込み数量が一致しますから、それよりもさらに増えるのであれば、もう少し早い段階で次のことを考える必要があるなと考えています。

質問者 5：あともう 1 点お聞かせいただきたいです。今、セグメントで酸化チタン・亜鉛製品とまとめていらっしゃると思うんです。ここを多分今後、微粒子のほうの比率が伸びていくのかなと思うんですけれども、例えば今期の工業用の汎用酸化チタンといわゆる化粧品向けの微粒子の比率をざっくり教えていただけたら嬉しいです。160 億円で今期着地予想されているんですけれども、その比率は。

矢部：金額的に言ったら、どうでしょう。1 対 3 ぐらい。

佐野：2018 年 3 月期で酸化チタン・亜鉛の中の化粧品材料の売上高の比率自体は 1 割弱ぐらいだったんですけれども、この 2020 年 3 月期の見込みとしましては 2 割弱ぐらいまで上がってくると見えています。

質問者 5：例えば 2024 年の 3 月期でどれぐらいの目標とかって想定されていたら。おっしゃられる範囲で教えていただけたらと思うんですけれども。

佐野：3 割ぐらいですね。

質問者 5：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、よろしいでしょうか。

それでは質問がないようでございますので、以上をもちまして本日の決算説明会は終了でございます。どうもお疲れ様でございました。ありがとうございました。

[了]

免責事項

本資料は、情報の提供を目的とし、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料（業績計画を含む）は、現時点で入手可能な情報に基づいて当社が作成したものであり、リスクや不確実性を含んでいるため、実際の業績はこれと異なる結果となる可能性があります。

また、化学事業のサブセグメントの数値は任意で公表しているものであり、監査を受けておりませんので、参考値とご承知おきください。

ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。本資料に記載されている見通しや目標数値等に依存して投資判断されることにより生じうるいかなる損失に関して、当社は責任を負いません。