



堺化学工業株式会社

堺化学工業株式会社

2022 年 3 月期本決算説明会

2022 年 5 月 24 日

イベント概要

[企業名]	堺化学工業株式会社		
[企業 ID]	4078		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 3 月期本決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 5 月 24 日		
[ページ数]	44		
[時間]	15:30 – 16:33 (合計：63 分、登壇：40 分、質疑応答：23 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]	会場：25 名 WEB 参加：33 名		
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長 執行役員	矢部 正昭	(以下、矢部)
	常務取締役 執行役員	中西 敦也	(以下、中西)

登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今から、堺化学工業株式会社様の決算説明会を開催いたします。

今回の説明会は、会場での開催に加えまして、ライブ配信形式のオンラインと併せたハイブリッドの形式で開催させていただきます。

まず最初に、会社からお迎えしております2名の方をご紹介します。代表取締役社長、矢部正昭様です。

矢部：矢部でございます。よろしくお願いいたします。

司会：常務取締役、中西敦也様です。

中西：中西でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日は、社長の矢部様より、湯本工場の事故報告と、現中計の進捗をご説明させていただいた後、常務の中西様より、2022年3月期業績と今期見通し、ならびにサステナビリティ活動などに関しましてご説明いただくことになっております。

ご説明後、会場からの質疑応答のお時間といたします。その後に、時間の許す限り、今回オンラインでご参加されている方からもご質問をお受けする予定です。

それでは、矢部様、よろしくお願いいたします。

湯本工場爆発火災事故の最終報告と今後の対応

【事故概要】

1. 発生日時／場所：2021年5月11日 / 湯本工場 亜鉛末製造工場
2. 人的被害：協力会社従業員 重傷者1名、軽傷者3名（全員退院済み）
3. 事故原因：分級ファンの羽根に付着していた亜鉛末の塊（堆積物）が、ファン起動時に偶発的に剥離したことでファンの回転軸がずれて偏芯し、シャフトとモーターカバーが接触して発熱し、火花が発生。それが着火源となり、工程配管内の亜鉛末に引火して粉じん爆発を起こした。

（詳細は2022年1月7日に公表した事故調査委員会による調査報告をご参照）

【当社事業への影響】

1. 亜鉛末事業から撤退（ご参考：2021年3月期の亜鉛末年間売上高は約13億円）
2. 2022年3月期は、当事故関連費用294百万円を特別損失として計上

【再発防止策】

同様の粉じん爆発の可能性のある物質を徹底的に調査したほか、外部有識者による工場視察により、粉じん爆発をはじめとするリスクの洗い出しを行っています。また、毎年5月11日に全社員へ安全を誓う社長メッセージを届け、外部有識者による安全講習会を開催することとしています。今後は伝えるだけでなく、トップが行動で示すことにより、安全操業の実現に取り組んでまいります。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

4

矢部：あらためまして、矢部でございます。日頃は大変お世話になっております。本日は、お忙しい中ご出席いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、私から、まず湯本工場爆発事故、最終報告と今後の対応につきまして、簡単にご説明申し上げます。

昨年の5月11日に発生しました湯本の亜鉛末製造工場爆発事故については、皆様に大変ご心配をおかけしましたことを、あらためましておわび申し上げます。

事故の概要、原因、対策等については、お手元の資料にあるとおりでございますが、詳細は1月7日に公表いたしました事故調査委員会の調査報告書をご参照いただきたいと思います。この事故により、当社は亜鉛末事業からは撤退し、事故処理関連費用約2億9,400万円は3月期に特別損失として計上しております。

まずは、再発防止に向け、当社の全工場で扱う原料、製品において、粉じん爆発の可能性のある物質を洗い出し、リスクのある工場については、外部有識者に現場を視察していただき、現在、具体的な対応を進めております。

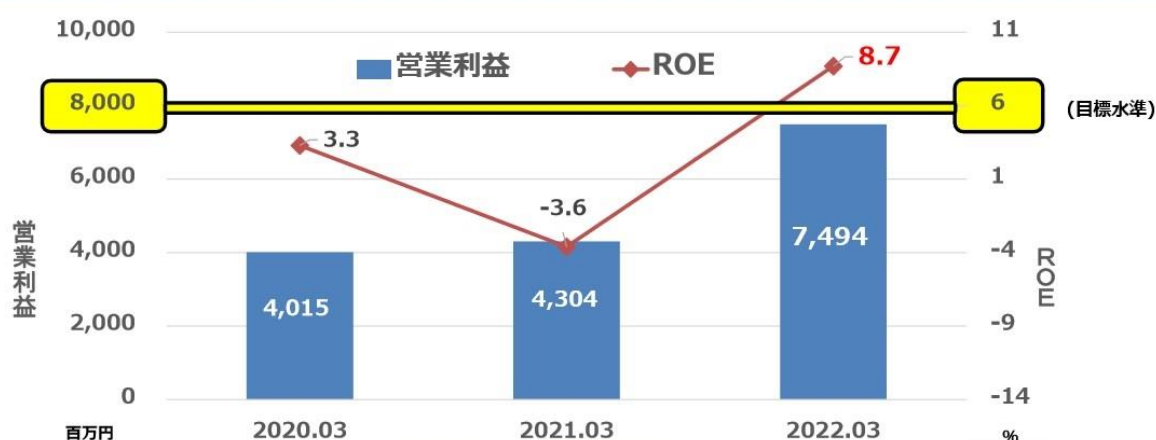
また、当社では5月11日の爆発事故を風化させないために、同日を安全の日と制定し、安全メッセージを全社員に発信し、安全を再確認する日といたしました。

また、今年度は外部有識者を招聘し、安全全般についての講演会を実施いたしました。全社にわたり、より安全な操業に努めてまいる次第ですので、ご理解のほど、よろしくお願い申し上げます。

中期経営計画「SAKAINNOVATION 2023」の進捗

当社の5ヵ年計画「SAKAINNOVATION2023」は、2022年3月期で折り返しの3年目を迎えた。

主な進捗・外部環境など	
2020年3月期 (1年目)	米中貿易摩擦の影響により、注力事業である電子材料の収益が悪化した。
2021年3月期 (2年目)	新型コロナウイルスの蔓延により、注力事業である化粧品材料事業が落ち込んだ。当期末には、電子材料・化粧品材料向けに実施した戦略投資のうち約70億円を減損した。
2022年3月期 (3年目)	経済の回復とともに、特に電子材料を中心に好調に推移し、化粧品材料についても下期から海外市場を中心に回復を見せ、業績は全体的に好調だった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

6

次に、中期経営計画の進捗についてでございます。

まず、2019年4月からスタートいたしました中期経営計画、SAKAINNOVATION 2023は、本業での稼ぐ力の向上を目指すを主眼とし、最終年度2024年3月期の業績目標を営業利益80億円、ROEを6%以上と設定しておりますが、終了いたしましたこの3年間についての進捗などをご報告いたします。

1年目は、ご存じのとおり米中貿易摩擦の影響で電子材料の収益が悪化し、2年目はコロナ禍の中、成長戦略投資を行った電子材料、化粧品の販売が計画に対しての乖離が大きくなり、期末には約70億円の減損処理を行い、最終利益が赤字という厳しい業績となりました。

しかし、終わりました3年目は、景気の回復により、医薬品を除く全セグメントで好調な販売となりまして、特に電子材料、また、年度の後半からは、化粧品材料の出荷も急激に回復を見せ、ご存じのとおり、原燃料の値上がりや物流を含むサプライチェーンの混乱などの影響も受けましたが、V字回復の1年となりました。ここにございますように、営業利益が74億9,400万円、ROEは8.7%となりました。

中期経営計画「SAKAI INNOVATION 2023」の進捗

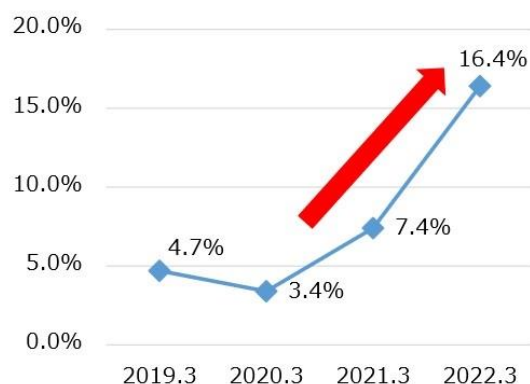
1. 電子材料事業

- ・1年目は期待していたMLCC市場が米中貿易摩擦のため伸び悩んだが、2年目後半から自動車産業を中心とした景気の回復によりMLCC市場が拡大した。3年目からは誘電体ハイエンド品の量産出荷も始まり、売上・利益を順調に伸ばした。
- ・増設した誘電体材料は現有生産能力の約30%の余力がある。

【誘電体材料の推移】



【誘電体売上高に占めるハイエンド品の割合】



*販売数量・生産能力は、2019年3月期を基準とした指数で表現しております。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

7

次に、主なセグメントの概要を説明いたします。年度別の業績の数字等については、後ほど中西からご説明させていただきます。

まず、電子材料事業でございます。

ご承知のとおりかと思いますが、MLCCの需要のトレンドとしましては、コロナ禍の巣ごもり、テレワークなどの普及による通信情報インフラの需要が拡大しました。2年目、21年3月期の後半からは、自動車生産の回復を背景に需要が伸長し、その原料となります当社の誘電体材料、誘電体ともに、昨年度は業績の回復が顕著となり、大幅に増収増益となりました。

業界でトップシェアの誘電体材料、これは高純度炭酸バリウムのことですが、さらなる拡大も見込まれる中、左にございます折れ線グラフがその稼働率でございますが、3月末時点では前年度の販売実績に対してまだ67%の稼働率ですので、約33%の生産余力がございます。しばらくは、供給には余裕があると思いますが、現在、各顧客、市場の動向を探りながら、次の一手についても検討を開始いたしました。

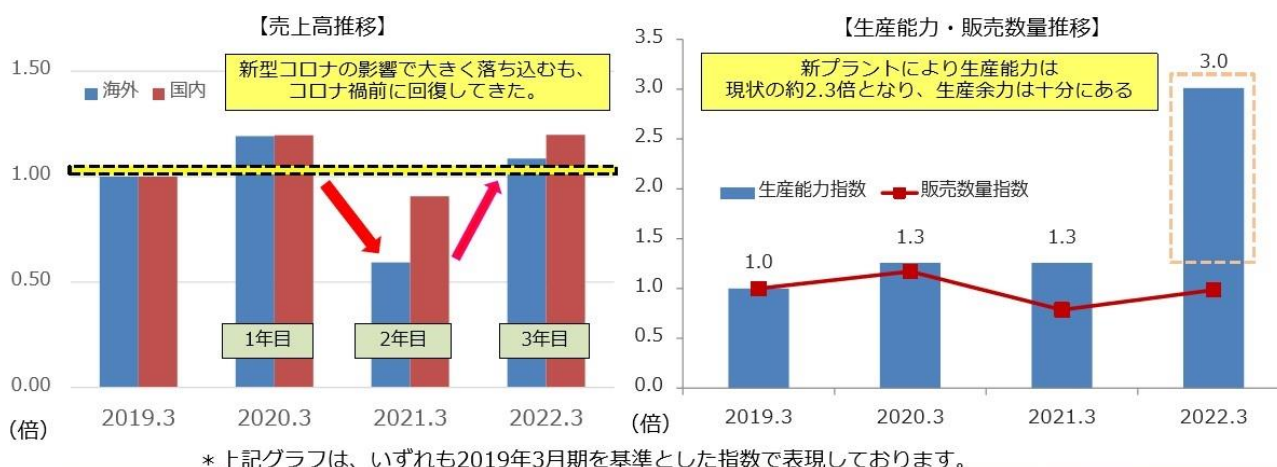
右側にあります誘電体についてです。当社独自の製法、技術でつくります、微細で高結晶品が薄膜用ハイエンド品に採用されました。当社の中で今、16.4%程の比率となっております。さらに、顧客での採用拡大に向けまして、現在取り組んでいるところです。

また、資料にはございませんが、ここで得た技術をもとに、ハイエンドに近いミドルエンド品の開発にも目処がつかしまして、現在顧客での評価を進めております。

中期経営計画「SAKAI INNOVATION 2023」の進捗

2. 化粧品材料（超微粒子酸化亜鉛、超微粒子酸化チタン）

- ・1年目はインバウンド需要の増加のため好調に推移したが、2年目は新型コロナウイルスの蔓延に伴う移動制限により、需要が大幅に落ち込んだ。
- ・3年目は年度後半から海外を中心に需要が回復した。国内市場においても、化粧品メーカーの海外向けE-コマースの好調や、当社拡販が実り、売上が回復した。
- ・今後のコロナ収束に伴う経済活動の回復や、有機系サンスクリーン剤からの置換需要の増加が見込まれ、新ラインの稼働率向上が期待される。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

8

次に、化粧品材料でございます。

この左側の資料のとおり、2年目はコロナ禍で、国内、海外とも大きく需要が落ち込みましたが、3年目の下期より、欧米から急激に需要が回復いたしました。

国内需要回復はやや遅れましたが、好調なE-コマースや、当社品の新規拡販が実ったことなど、売上高はコロナ禍以前のレベルまで回復いたしました。

右側のグラフにつきましては、当社のサンスクリーン向け、すなわち微粒子酸化チタン、微粒子酸化亜鉛の生産能力指数です。この右端の3月末時点では、増設前の3倍の能力を保持しており、現在顧客承認を取りながら実生産を進めております。

今後も、世界的にスキンケア需要の拡大は見込まれ、さらに、現在有機系のUV吸収剤から、環境負荷の少ないチタンや亜鉛など、無機系材料へのシフトという傾向がございまして、配合量増が期待され、設備投資時の販売計画をキャッチアップできるように取り組んでおります。

資料にございませんが、化粧品材料については、ESGおよび他社との差別化の観点から、現在、海洋汚染で問題になっておりますマイクロプラスチックビーズの代替可能な無機系の球状品や、特

殊な機能性顔料などの品揃えを増やし、業界の中での材料メーカーとしての存在価値向上に注力してまいります。

中期経営計画「SAKAI INNOVATION 2023」の進捗

3. 樹脂添加剤

【国内】1年目2年目は米中貿易摩擦や新型コロナの影響で売上を落としたが、3年目の2022年3月期からは半導体用設備向け工業板などを中心に需要が回復。採算是正にも取り組み、営業利益率が改善した。

【海外】ワイヤーハーネスや灌漑設備整備に必要なパイプ・継手需要、環境負荷低減に向けた非鉛安定剤需要の取り込みに注力し、着実に売上が伸長した。



【営業利益率推移】

期	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3
営業利益率	1.9%	1.4%	3.4%	7.3%

営業利益率は新収益認識基準適用前の値です。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

9

次に、樹脂添加剤でございます。

マーケットの概要についてですが、国内需要は飽和状態、事業拡大の活路を海外、中国、ASEAN市場に求め、国内、ベトナム、タイの3拠点で事業活動を推進してきました。

資料にはございませんが、国内においては生産のアウトソーシング化でコストの削減と、販売においては原料の値上がり分などを、価格改定を徹底して実施。海外は、右側のグラフにありますように、非鉛化の需要を取り込み、販売拡大に努めてまいりました。

その結果として、左のグラフの売上高の推移にありますとおり、2年目はコロナ禍の影響で売上高は減少いたしました。努力が実り、3年目は景気の回復を追い風に、ワイヤーハーネス向けや半導体工場で使用される工業板向けなどの販売が大きく伸びたこともあり、増収増益となりました。

中期経営計画「SAKAI INNOVATION 2023」の進捗

4. 触媒（ニッケル触媒、脱硝触媒、PET重合触媒、銅触媒）

① ニッケル触媒

一部主要顧客で設備トラブルが相次ぎ、立ち上がりが遅れているが、2023年3月期にはトラブルが解消され売上・利益ともに伸ばして行く予定。

② 環境対応触媒（脱硝触媒、PET重合触媒、銅触媒）

- 1) 脱硝触媒：国内市場は飽和状態であり、海外での案件獲得に注力中。
- 2) PET重合触媒：業界では脱アンチモンが浸透しておらず、苦戦中。
⇒ 重合速度や色味の改良など性能の改善対応を継続していく。
- 3) 銅触媒：新型コロナの影響で海外のターゲット顧客の評価が遅れている。
⇒ 今期には提出済みの試作品の評価結果が判明する見込み。

5. 高屈折材料

- ・電子材料機器向け屈折率調整材が米中貿易摩擦の影響により量産が遅れた。
- ・その後、期待していた主要な量産案件が頓挫し、計画を見直した。
⇒ 品位の優位性が取れるターゲットを模索し、サンプルワーク中。



次に、触媒についてです。

ニッケル触媒の3年目は、主要顧客向けの拡販を大いに期待しておりましたが、残念ながら顧客の新規設備の立ち上げが設備トラブルで大きく遅延いたしました。今年度は本格的な稼働が始まる予定であり、またもう1社の主力顧客向けは引き続き堅調で推移しておりますので、今年度は売上・利益ともに伸ばしていく予定でございます。

次に、環境対応型の触媒についてご説明いたします。まず脱硝触媒です。これはゴミ焼却場等で使われるもので、国内の需要は飽和しておりまして、海外、特に中国や韓国の案件獲得に注力しています。昨年度は中国向けの大型案件の出荷が寄与し、利益回復に貢献いたしました。今後も引き続き、海外案件獲得に尽力してまいりたいと考えております。

次に、本格的な上市前の開発段階の製品について、少しご紹介しておきます。有害なアンチモンを含む触媒からの代替品として、アンチモンフリーのPET重合触媒を提案してまいりました。顧客の限定した生産ラインで、試験的にロングランテストを実施していますが、まだ認知度が低く全面的な切り替えには至っておらず、現在顧客の実生産ラインでの使用実績を積み重ねながら品質のチューニングに注力しております。

また、有害なクロム系の触媒から銅系への触媒の切り替えについては、有望なターゲット顧客である海外メーカーの評価が、コロナ禍で現在遅延中です。今年度中には結果の是非の判断が出る見込みでございます。

触媒につきましては、後ほど少し触れますが、脱炭素社会に貢献できる製品開発も実施しており、将来性については非常に期待しております。引き続き、既存のビジネスにおいても収益性の改善に向けて取り組んでまいります。

次に、高屈折材料です。これは具体的にはナノサイズのジルコニアや酸化チタンのゾル製品で、ディスプレイの液晶フィルム、光学フィルムやメガネレンズなどに使用されるものです。残念ながら、この計画が始まったときには二桁トン単位の需要が期待されていた用途が、コスト面で頓挫してしまいました。現在は品位の優位性が評価される顧客用途を新たなターゲットに、本格的な採用に取り組んでいるところでございます。

中期経営計画「SAKAI INNOVATION 2023」の進捗

6. 医療事業

【既存事業】新型コロナウイルス蔓延により厳しい状況にある。

摘要	厳しい外部要因	対策
①バリウム造影剤	コロナによる集団検診数の減少	検診機関へのニーズ対応や韓国・台湾への拡販による事業規模の維持
②アルロイドG	薬価切り下げ	堅調な需要による売上の維持
③医療機器	コロナによる医療機関への営業活動制限	キャンペーンによる新規契約数維持向上とメンテナンス商材の拡販
④一般用医薬品	コロナによる風邪の罹患者の減少	販売ルートや商品ラインナップの整理を進め、収益改善に繋げる

【新規事業】以下の取組みにより挽回を図る。

摘要	注力状況
①新規医療機器	内視鏡手術用の粘膜下注入材、注入材用穿刺針の新規拡販。粘膜下注入材についてはタイでも承認を取得し販売開始。
②美容医療機関向け製品	紫外線対策用サプリメント「ソルプロ」や体臭予防サプリ「アプローラ」を市場に投入。
③スタートアップ企業との協業	血液や唾液による各種がんスクリーニング、胸部X線や消化器内視鏡の医用画像の診断支援AIの開発 etc



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

11

次に、医療事業でございます。

まずは、上段でございます既存の事業です。主力のバリウム造影剤は、コロナ禍で集団検診が減少し、その補填として海外への販売で売上減を食い止めております。

アルロイドGは、ジェネリック撤退により販売は好調ですが、薬価切り下げの影響を受けて、収益は微減となっております。

内視鏡の洗浄機など、医療機器については、診療機関への訪問が制限される状況でしたが、目標販売台数は確保できました。今後も拡大を目指してまいります。

風邪薬、改源などのOTCは、罹患者数減少で苦戦を強いられていますが、販売ルートや商品ラインナップの整理で収益改善に努めております。

既存事業につきましては、厳しい環境ですが、コストセーブと攻めの諸施策のミックスにより、事業維持に努めている、取り組んでおります。

次に、新規事業でございますが、3点ご説明いたします。新規医療機器としまして、内視鏡手術用の粘膜下注入材や、その注入材用の穿刺針、これは約2年前から上市いたしましたけれども、現在、国内シェアの拡大と、海外への展開を図っております。

二つ目としましては、美容医療機関向けの商材です。改源という医薬メーカーが提供するサプリとして、美容医療機関や、その顧客に受け入れられ、販売は着実に伸びております。

現在、日焼け止めサプリのリニューアルや、体臭予防サプリなどの新製品を投入し、ニッチなマーケットでございますが、さらに成長できるように取り組んでおります。

三つ目としましては、バリウム造影剤のビジネスで培ってきましたノウハウや、大学、医療機関との人脈を活用し、さらに新規技術を持つスタートアップとの協業で、血液や唾液によるがんスクリーニング、医療画像の診断支援AIの開発などを進めております。

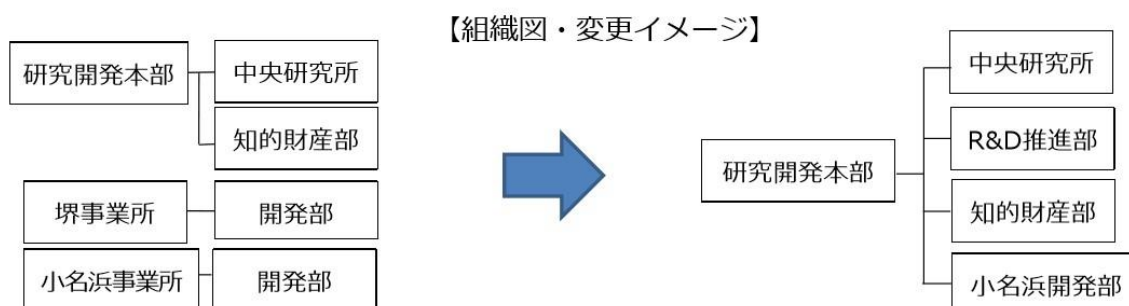
バリウム造影剤の需要が減少していく中、事業の補填および将来の後継事業として期待し、取り組んでおります。

以上、ご説明した三つの新規事業を柱に、医療事業全体についての成長路線に反転できるよう目指しているところでございます。

中期経営計画「SAKAI INNOVATION 2023」の進捗

7. 研究開発体制の見直し

中央研究所と各事業所の各工場に分散していた開発部門を、研究開発本部として一つの組織に集約し、各開発製品・改良製品の上市に必要な時期に必要なリソースを振り分けられるようにした。これにより、**開発スピードを高め、新製品の立ち上げにより注力する**。また、持続可能な開発目標（SDGs）における、7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」9「産業と技術革新の基盤をつくろう」を重視し、それに沿った研究テーマ(※)にも継続して取り組む。



※特に脱炭素社会の実現に貢献するものとして、以下の材料開発に注力中

- ①メタネーションやアンモニア合成を目的とした新触媒
- ②二次電池用材料



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

12

最後に、研究開発体制の見直しについて簡単にご説明いたします。

当社の将来の成長には、社会ニーズに対して特徴のある新製品開発や、既存事業からの改良品などでタイムリーに responding していくことが鍵となります。

そのために、昨年9月に開発人材、生産技術、ノウハウなど、有形無形のリソースを全社最適でタイムリーに活用し、成果を早く出せるように、資料にございますように、研究開発本部を全社の開発を統括する組織に変更いたしました。

特に将来期待する分野としては、SDGs との関係で、重要な社会課題であります脱炭素社会の実現に貢献できる、メタネーションやアンモニア合成を目的とした新触媒、二次電池用の材料の開発に注力しております。

また、資料にはございませんが、人工光合成関連の触媒については、中長期のテーマとして引き続き外部機関との協議にて進めております。

簡単ですが、私の説明は以上で、中西にバトンタッチいたしますので、引き続きよろしくお願いいたします。

2022年3月期決算業績概要（対前年同期）

金額単位：百万円

	2021.3		2022.3		増 減	
		利益率		利益率		
売上高	84,918	—	80,135	—	▲ 4,782	-5.6%
営業利益	4,304	5.1%	7,494	9.4%	3,190	74.1%
経常利益	4,012	4.7%	8,840	11.0%	4,827	120.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 2,803	-3.3%	6,747	8.4%	9,550	—

- ◆**売上高**: 新収益認識基準適用により減収となったが、電子材料を中心に各事業が好調に推移した。
(参考：新収益認識基準適用前の当期売上高：96,451 百万円)
- ◆**営業利益**: 販売の好調に加え、電子材料や樹脂添加剤での汎用品の採算是正も寄与し増益。
- ◆**純利益**: 湯本工場爆発火災事故で249百万円の特別損失を計上したが、政策保有株式の売却益1,533百万円の計上等により、前期の減損による赤字から大きく好転。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

14

中西：IR 担当をしております、中西でございます。よろしくお願いいたします。

まず、2022年3月期の決算概要を少し詳細にご説明いたします。

まず、前年同期比の業績です。

新収益基準適用により減収増益となっておりますが、実質は大幅な増収増益。いわゆる旧基準では13.6%の増収、営業利益は74.1%の増益、当期純利益につきましても、湯本工場爆発火災事故の特別損失2億9,400万円を計上いたしましたが、政策保有株式売却の売却益15億3300万円等もございまして、前期の減損による赤字から大きく回復いたしました。

先ほど説明がございましたとおり、ROEも中計目標である6%を大きく上回り、8.7%を達成してございます。

事業別売上高・営業利益

金額単位：百万円

		2021.3	2022.3	増 減	
化学事業	売上高	76,821	72,243	▲ 4,578	-6.0%
	営業利益	5,731	9,190	3,459	60.4%
医療事業	売上高	8,096	7,892	▲ 204	-2.5%
	営業利益	452	418	▲ 34	-7.5%
全社費用	売上高	—	—	—	—
	本社部門費	▲ 1,880	▲ 2,114	—	—
合計	売上高	84,918	80,135	▲ 4,783	-5.6%
	営業利益	4,304	7,494	3,190	74.1%

◆**化学事業**:新収益認識基準適用により減収となったが、電子材料を中心に各事業が好調に推移した。

(参考：新収益認識基準適用前の当期売上高：88,497百万円)

◆**医療事業**:新型コロナや薬価切り下げなどの影響で、減収減益

(参考：新収益認識基準適用前の当期売上高：7,954百万円)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

15

次に、セグメント別です。

化学事業が電子材料を中心に大きく伸長、売上高は旧基準では15.2%の増収、営業利益は60.4%の増益、ただし医療事業は新型コロナおよび薬価引き下げの影響が大きく低迷が続いており、残念ながら減収減益でございます。本社部門の経費については、人件費を中心にやや増加しております。

貸借対照表の推移について

	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3
流動資産	61,787	61,318	58,760	60,260	65,496
現預金	14,091	11,195	9,110	11,093	10,800
①棚卸資産	17,702	20,740	23,110	20,833	23,110
固定資産	56,166	58,763	62,888	62,746	58,423
有形固定資産	39,807	44,048	49,446	48,621	48,134
無形固定資産	2,205	2,075	1,901	1,706	1,519
②投資その他の資産	14,154	12,640	11,541	12,418	8,769
資産合計	117,954	120,082	121,648	123,007	123,919
流動負債	27,978	23,994	25,438	26,178	26,771
固定負債	9,212	15,796	14,717	17,564	14,439
負債合計	37,190	39,790	40,156	43,742	41,211
純資産	80,763	80,291	81,492	79,264	82,708
負債・純資産	117,954	120,082	121,648	123,007	123,919
自己資本比率(%)	66.1	64.3	64.4	61.6	63.6
③有利子負債(合計)	14,576	17,528	18,156	20,438	16,958

- ① 2021年3月期は売上高の減少に合わせ適正在庫まで圧縮に努めたが、2022年3月期は売上の回復に伴う積み増しに併せ、原料の高騰もあり大幅増となった。
- ② 政策保有株式の縮減は継続して進めていく。
- ③ 業績の回復に加え、大型の戦略投資がひと段落したため、2022年3月期は借入金の返済が進んだ。



次に、バランスシートの推移について少しご説明いたします。

まず、流動資産については、棚卸資産が原料サプライチェーンの混乱に備えるために在庫を積み増したことで、また、原料および製品在庫の単価がアップしたことが重なりまして、22億7,700万円増加しております。

固定資産につきましては、戦略分野への設備投資が一巡し、有形固定資産は減価償却により減少いたしました。加えまして、政策保有株式の縮減と市況悪化による保有証券の価値低下が重なり、投資その他資産が36億4,900万円減少しております。結果、資産合計は9億1,200万円の増加にとどまりました。

負債につきましては、長期借入金の返済が進んだことで、固定負債が約31億円減少、純資産は利益剰余金が60億円積み上がったことで、34億4,300万円増加いたしました。結果、自己資本比率は63.6%と2.0%上昇、より安定的なレベルになってございます。

キャッシュフローについて

	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3
期首現金残高	14,598	13,848	11,175	9,148	11,153
税引前利益	3,578	5,239	3,999	▲ 2,037	9,223
減価償却	3,005	3,189	3,686	4,243	4,333
その他	▲ 2,642	▲ 5,673	▲ 1,231	5,620	▲ 6,989
営業CF	3,941	2,755	6,454	7,826	6,567
①設備投資	▲ 3,771	▲ 6,891	▲ 8,403	▲ 9,567	▲ 5,064
②株式売却	2,101	681	411	2,412	3,591
その他	1,183	752	▲ 432	▲ 267	359
投資CF	▲ 487	▲ 5,458	▲ 8,424	▲ 7,422	▲ 1,654
FCF ③	3,454	▲ 2,703	▲ 1,970	404	4,913
財務CF	▲ 4,209	64	▲ 68	1,667	▲ 5,654
期末現金残高	13,848	11,175	9,148	11,153	10,549

(* FCF = 営業CF + 投資CF)

- ① 成長に向けた戦略投資は概ね完了した。
- ② 政策保有株式は今後も縮減を進めていく。
- ③ 業績の回復と大型投資の完了により、FCFが大幅に改善した。



次に、キャッシュフローでございます。

営業キャッシュフローは、税引前利益が前期比大幅に増加いたしました。その他項目に含まれます売上増による営業債権の増加、棚卸資産の増加により、前期比マイナス。

投資キャッシュフローについては、設備投資のピークアウト、政策保有株式の売却により、キャッシュアウトの大幅な減少となっております。結果的にフリーキャッシュフローは大幅なプラス、財務キャッシュフローは長期を中心に借入返済を進めたことで、大幅なマイナスでございます。

結果的に、期末現預金残高は減少したものの、必要な運転資金としては十分なレベルを保持しております。

加えまして、コミットメントラインの空き枠も100億円ございまして、資金繰りには盤石な状況を持しております。



2022年3月期のポイント

* 新収益認識基準適用により ▲2,199百万円 売上減

- 積層セラミックスコンデンサ向け誘電体（チタン酸バリウム）および誘電体材料（高純度炭酸バリウム）ともに、車載向けや5G基地局向け、通信機器向けなど全般に好調に推移し、売上・営業利益ともに増加した。
- 誘電体では、今期よりハイエンド品の量産出荷が始まった。
- 誘電体材料では、汎用品の採算是正を実施した。
- **前年同期比 売上高 +1,134百万円(+11.7%)、営業利益 +1,677百万円(73.9倍)**



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

18

次に、サブセグメントへの説明へ移らせていただきます。

まず、電子材料でございます。

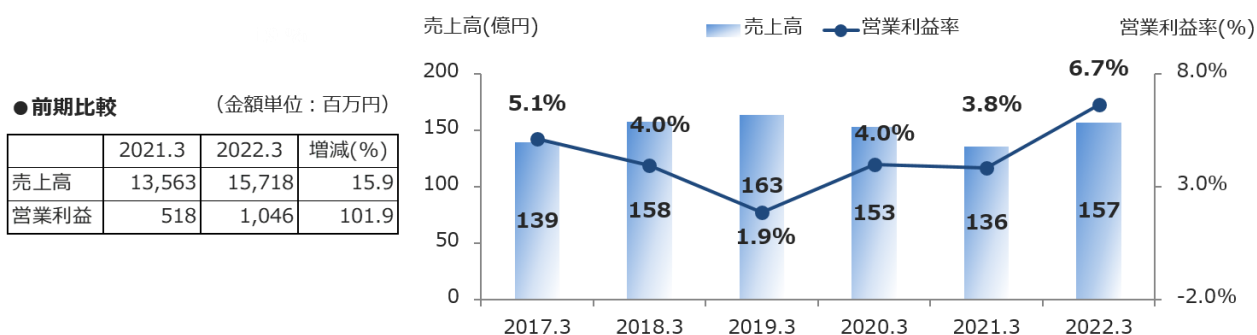
サブセグメントの中でも、今期一番の伸びを示したのが、この電子材料でございます。売上においては、旧基準ベースで実質 34.3%の増収、営業利益はほぼプラスマイナスゼロから 17 億円まで伸ばいたしました。営業利益率も 10%台半ばに上昇しております。

誘電体、誘電体材料ともに、車載、5G 基地向け、または通信機器向け等、全用途での販売が順調に推移いたしました。

先ほど説明しましたとおり、誘電体では高付加価値のハイエンド品の出荷が始まったことで、単価アップによる採算改善が図れたこと、誘電体材料では、汎用品の採算是正を行ったこと、既存設備の稼働が上がり、製造コストの低減が図れたことが大きな要因でございます。

MLCC の先行きにつきましてはポジティブな予想が強く、先ほど説明がございましたとおり、誘電体材料は、新工場稼働により、生産キャパにも十分な余裕があることで、さらなる増産にも十分対応が可能な状況でございます。

酸化チタン・亜鉛製品



2022年3月期のポイント

* 新収益認識基準適用により ▲179百万円 売上減

- 酸化チタンは、各用途全般で堅調に推移し、価格改定も浸透したため、増収増益となった。
- 亜鉛製品は、タイヤ向け酸化亜鉛が堅調に推移し、亜鉛建値の上昇もあり増益となった。亜鉛末事業撤退による減収は限定的であった。
- 化粧品材料の超微粒子酸化チタン・酸化亜鉛は、年度後半より海外市場を中心に回復し、増収増益となった。
- **前年同期比 売上高 +2,155百万円(+15.9%)、営業利益 +528百万円(+101.9%)**

* 亜鉛末製造工場爆発事故に関する費用として294百万円を特別損失に計上済み

19

次に、酸化チタン・亜鉛製品でございます。

サブセグメントとしても大幅な増収増益でございました。酸化チタンは全用途で堅調かつ価格改定が浸透したことから、増収増益となっております。

酸化亜鉛はタイヤ向けが堅調であったこと、亜鉛建値の上昇が好調の主たる要因でございます。湯本工場の事故による亜鉛末事業撤退による減収は限定的でございました。

化粧品材料の超微粒子酸化チタン・酸化亜鉛は、年度後半より海外向けを中心に回復、増収増益となっております。化粧品につきましては、新工場の稼働、生産開始が視野に入ってきており、こちらも十分な生産キャパを有しつつ、本格的な市況回復を待っている状況でございます。

樹脂添加剤

化学



2022年3月期のポイント

* 新収益認識基準適用により、▲735百万円 売上減

- 国内向けは、住宅や自動車向け、半導体用設備向け工業板など全般的に好調に推移し、価格改定も浸透して増収増益となった。
- 海外向けは、ワイヤーハーネスや農業用シート向けハイドロタルサイトが好調に推移し、非鉛系安定剤の需要取り込みもあり、増収増益となった。
- **前年同期比 売上高 +946百万円(+8.2%)、営業利益 +569百万円(+143.3%)**



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

20

次に、樹脂添加剤でございます。

国内、海外ともに堅調で、大幅な増収増益を達成しております。

国内は、ほぼ全用途で出荷が伸びたこと、価格改定が浸透したことが主要因でございます。

海外につきましては、塩ビ安定剤につきましては、ワイヤーハーネス向け、ハイドロタルサイトでは農業用シート向けが好調ございました。



● 前期比較 (金額単位：百万円)

	2021.3	2022.3	増減率(%)
売上高	9,254	5,388	▲ 41.8
営業利益	440	331	▲ 24.8

2022年3月期のポイント

***新収益認識基準適用により、▲4,361百万円 売上減**

- 売上は、新収益認識基準の適用により大きく減少した。
- 利益は、インドネシア現地法人での製造販売業が堅調だったが、前年同期にあった不織布関連のコロナ特需が当期はなかったため、減少した。
- **前年同期比 売上高▲3,866百万円(▲41.8%) 営業利益▲109百万円(▲24.8%)**



次に、衛生材料でございます。

旧売上基準では、実質 5.3%の増収でございました。

ただし、前期に不織布のコロナ特需があったインドネシア現法での特需喪失もあり、今期は、利益につきましては減益となっております。

有機化学品

化学



2022年3月期のポイント

* 新収益認識基準適用により、▲93百万円 売上減

- チオ製品は、プラスチックレンズ向けが好調で、自動車および各種部品製造に使用される潤滑油添加剤向けのリン製品も堅調に推移した結果、売上・利益ともに増加した。
- 医薬品原薬・中間体の生産受託については、主力中間体の出荷数量が増加したが、年度後半は高コストの開発品の出荷が中心となったため、増収減益となった。
- **前年同期比 売上高+439百万円(+6.4%)、営業利益+163百万円(+11.0%)**



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

22

次に、有機化学品でございます。

プラスチックレンズ向けチオ製品、自動車潤滑油添加剤向けリン製品の好調により増収増益。

医薬品原薬・中間体の製造受託は、主力中間体の出荷が堅調でありましたが、年度後半に高コストの開発品出荷が増加したため増収減益となっております。

ただし、サブセグメントとしては増収増益を維持、かつ非常に高い営業利益率をっております。



2022年3月期のポイント

* 新収益認識基準適用により、▲365百万円 売上減

- 樹脂の水素添加工程などで使用されるニッケル触媒は、ユーザーの量産体制の立上げ遅れの影響を受けたが、原料ニッケルの価格が高騰したため、売上は増加した。
- 火力発電所やごみ焼却施設で使用される脱硝触媒は、海外向け大型物件の出荷により、売上・利益ともに増加した。
- **前年同期比 売上高 +434百万円(+13.5%)、営業利益 +272百万円**



次に、触媒でございます。

触媒は、旧基準では実質 24.9%の増収。

ニッケル触媒は既存ユーザーの新工場立ち上げが遅れましたが、原料ニッケルの価格高騰もあり売上は増加。

脱硝触媒は期を通し、大型の海外案件が売上・利益に大きく寄与、前期と比べまして黒字転換の原動力となっております。

受託加工

化学



● 前期比較 (金額単位：百万円)

	2021.3	2022.3	増減(%)
売上高	6,550	6,947	6.1
営業利益	632	1,029	62.8

2022年3月期のポイント

* 新収益認識基準適用により、▲510百万円 売上減

- 加工顔料は、自動車や日用雑貨用品向けが好調に推移し、売上・利益ともに増加した。
- 焼成、混合、乾燥等の工程受託は、収益性の高い受託品が増加したため、売上・利益ともに増加した。
- 前年同期比 売上高 +397百万円(+6.1%)、営業利益 +397百万円(+ 62.8%)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

24

次に、受託加工でございます。

加工顔料が自動車向け用途を中心に復調、工程受託は高収益の受託品が増加したことで増収増益を達成しております。

医療事業

医療



2022年3月期のポイント

*新収益認識基準適用により、▲38百万円 売上減

- バリウム造影剤は、昨年から続くコロナ禍の健診減の影響を受けつつも、韓国を中心に輸出向けが伸びたため、売上は増加した。
- 「アルロイドG」は、堅調な需要により販売数量は維持したが、薬価引き下げの影響が大きく、売上・利益ともに減少した。
- 医療機器は、販売促進活動が実り販売台数が回復し、好調に推移した。
- かぜ薬「改源」など一般用医薬品は、コロナ感染予防の徹底により風邪が流行せず低調に推移したため、売上・利益ともに減少した。
- **前年同期比 売上高 ▲204百万円(▲2.5%)、営業利益 ▲34百万円(▲7.5%)**



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

25

次に、医療事業でございます。

医療事業につきましては、先ほど詳しくご説明をいたしましたので、この場では説明を割愛させていただきます。引き続き、コロナ禍におきまして苦戦を強いられております。

2023年3月期業績予想

金額単位：百万円

	2022.3		2023.3			
	通期実績		上期予想		通期予想	
		対前期比		対前年同期比		対前期比
売上高	80,135	-5.6%	42,500	6.5%	85,000	6.1%
営業利益	7,494	74.1%	3,700	-15.1%	7,000	-6.6%
経常利益	8,840	120.3%	3,700	-19.5%	7,100	-19.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,747	—	2,600	-18.2%	5,000	-25.9%

価格改定を実施していくが、原燃料高の影響は避けられず、増収減益となる見込み。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

27

続きまして、23年3月期、今期の業績予想に移らせていただきます。

2023年3月期の業績予想は、ご覧のとおりでございます。増収減益を予想しております。後述いたしますが、堅調なトップラインに対し原燃料の大幅アップが大きく影響、値上げが後追いとなることが主たる要因でございます。

親会社株主に帰属する当期純利益減少の要因は、営業利益の減少に加えまして、今期計上いたしました設備投資に対する助成金での営業外収益、政策保有株式売却に起因する特別利益が来期につきましては減少することが大きな要因でございます。

営業利益増減要因（見込み）

【施策】 原燃料価格の高騰には、以下の施策により利益確保に努める。

- ① **【販売面】 必要に応じた価格是正の実施による収益の確保**
販売単価値上げ効果：約3,242百万円／年
- ② **【操業面】 注力分野である電子材料や化粧品材料の増産メリット**
期待収益効果：約350百万円／年



- 【更なるリスク】
- ① ウクライナ情勢悪化に伴う原材料高・燃料高による調達費用の更なる高騰
 - ② 中国上海のロックダウンの長期化による中国経済の大きな減速による電子材料はじめ、景気全般の冷え込み



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

28

次に、営業利益の増減要因を図示いたしました。

まず、営業利益の増減要因でございますが、左端の今期営業利益の74億9,400万円を出発点といたしまして、値上げ効果で32億4,200万円の増益、販売数量差はプラスであるものの、原燃料の高騰で、41億7,200万円の減益が大きく、結果的に70億円の営業利益予想となっております。

さらなるリスクといたしましては、下端に書いてございますとおり、ウクライナ情勢の長期化による原燃料のさらなるアップ、またはサプライチェーンの混乱。中国上海ロックダウンの影響による世界景気の悪化等は考えられますが、これらは本見込みの計画には織り込んでおりません。

事業別業績推移・予想

化学



* 営業利益及び営業利益率は、全社費用控除前の値です

電子材料や、海外を中心に回復してきた化粧品事業をはじめ各事業とも堅調に推移する見通し。価格改定効果により増収となるが、燃料高・原材料高の影響は避けられず、減益を見込んでいる。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

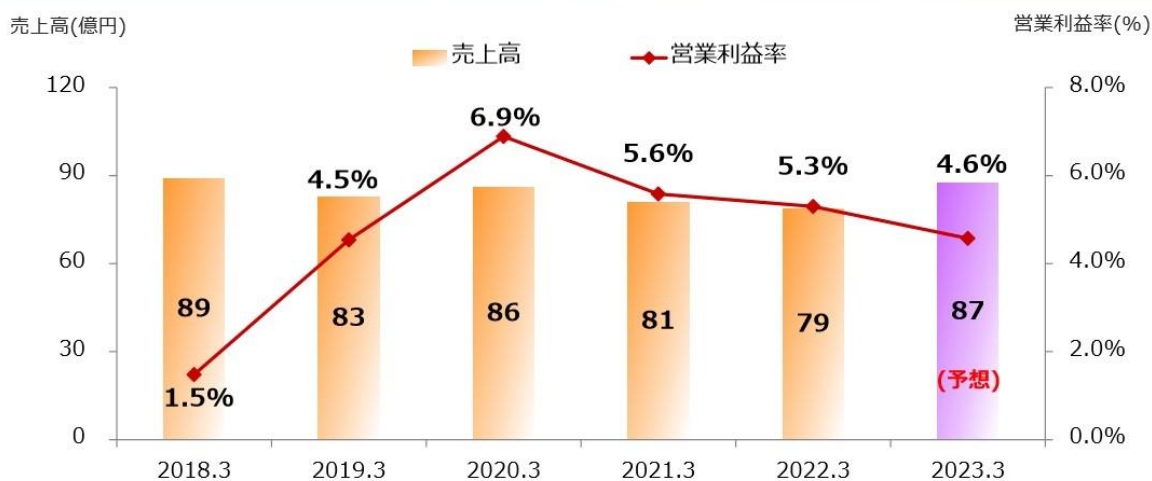
29

次に、事業別の業績推移でございます。

化学セグメントは増収減益。連結ベースでの減益要因は、大半が化学セグメント。やはり原燃料の高騰が化学セグメントに一番大きく影響を及ぼしております。全社経費は、何とか横ばいから、やや減少させるように押さえ込む計画でおります。

事業別業績推移・予想

医療



薬価切り下げの影響を受けない医療機器事業など、有望な新規事業に注力しているが時間を要しており、今期も厳しい状況が続く見通し。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

30

次に、医療セグメントでございますが、残念ながら、医療セグメントも増収、ただし、利益はほぼ横ばいを計画しております。

設備投資・減価償却・研究開発費推移・予想

金額単位：百万円

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
設備投資	4,636	3,771	6,891	8,403	9,567	5,967	4,000
減価償却費	2,877	3,005	3,189	3,686	4,243	4,331	4,500
研究開発費	2,909	3,217	2,951	2,898	2,487	2,376	2,500

・設備投資

2019年度・2020年度は、電子材料&化粧品材料分野を中心に戦略投資を実施し大きく増加。今期よりその回収期に入るため、現在のところ2023年3月期中に大きな投資の予定はない。

・減価償却費

上記の通り戦略投資をしてきたが、2020年度末に7,041百万円の減損損失を計上したため、減価償却負担は、増加しない見込み。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

31

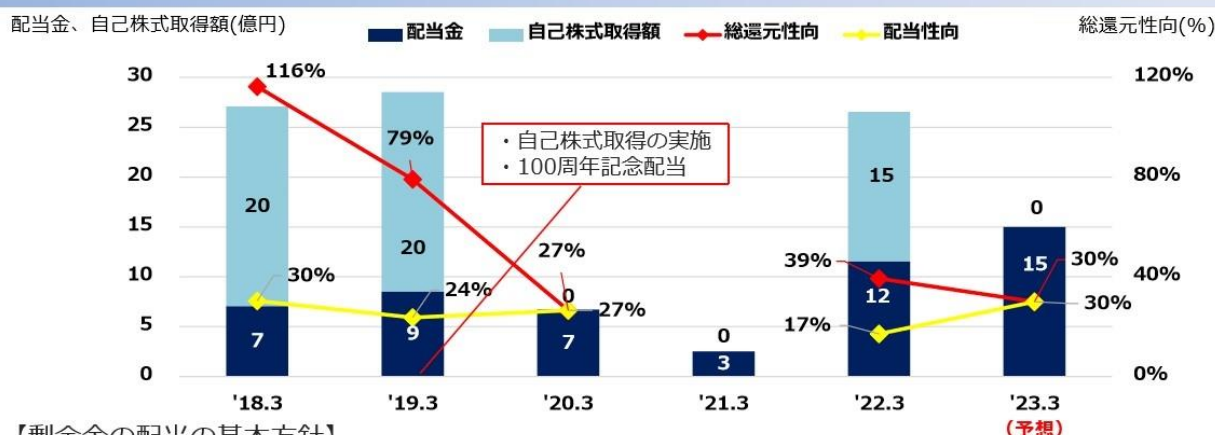
次に、設備投資・減価償却・研究開発費の推移に関しましてご説明いたします。

まず、設備投資ですが、大型の設備投資がピークアウトしております。従いまして、2023年3月期は抑えた設備投資計画としております。

減価償却は、2020年度末の70億円の減損もあり微増にとどまっております。

研究開発費は、やや増加させる計画でございます。

株主還元



【剰余金の配当の基本方針】

株主の皆様への安定した利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置づけ、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保の充実を図り、また利益動向や経営環境を勘案し、年2回の配当を実施する。

【2022年3月期実績】

業績の回復を勘案し1株当たり中間35円、期末35円の配当を実施。

自己株式682千株（取得価額総額1,499百万円）を取得したため、**総還元性向は39%**となった。

【2023年3月期以降】

総還元性向改め、**配当性向30%以上を目安**に配当を実施する。

今期は業績予想に基づき、**1株当たり中間45円、期末45円**の配当を予定している。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

33

次に、株主還元についてご説明いたします。

2022年3月期は、中間、期末とも35円の年間70円配当を実施予定でございます。配当性向は17%、15億円の自社株買いを含めた総還元性向は39%と、現行方針の30%以上を達成しております。

2023年3月期につきましては、配当方針を配当性向30%以上に変更する予定でございます。配当に重きを置く、かつ弊社過去実績と比較いたしましても、株主還元を強化した方針とすることいたしました。

業績予想に基づき、中間、期末45円の年間90円配当、配当性向30%を予定してございます。

- 2021年度に続き、2年連続でゴールド評価を獲得
対象：当社 堺事業所 & 小名浜事業所

・EcoVadis社とは？

企業の環境・社会的慣行の改善を目的に、

「環境」「労働と人権」「倫理」「持続可能な資材調達」の

4つの側面から調査・評価し、世界各地で90,000社以上の評価を実施中。



メダルの基準は毎年見直されており、評価区分は

プラチナ（上位 1%以内）、ゴールド（上位 5%以内）、シルバー（上位 25%以内）、
ブロンズ（上位 50%以内）」とされる。

近年はESGの観点から、EcoVadis社の評価をサプライヤー選定基準の一つとする動きが広がっている。今後もサステナビリティ活動を強化してEcoVadis社の高評価を維持し、「顧客から選ばれる企業」であり続けるべく努めていく。



次に、弊社のサステナビリティ活動についてご説明いたします。

EcoVadis 社の評価で、堺・小名浜両事業所とも、2年連続ゴールドを獲得しております。これは、EcoVadis 社が評価する世界の9万社の中で上位5%の会社に与えられるもので、そういう意味では高い評価を得ております。

サステナビリティ活動

マテリアリティ・各KPI

ミッション/組織ビジョン/社会課題に基づき特定したマテリアリティに対して、KPI目標達成に努めます。

マテリアリティ		KPI
テーマ：人々を幸せにする		
1	人材を育成し、成長を実感できる風土を醸成する	ストレスチェック実施結果 キャリアへの配慮項目偏差値 化学工業平均以上
2	働きやすい環境をつくる	度数率及び強度率（労働災害） 化学工業平均以下 働き方を楽にするDX推進
3	地域社会に貢献する	レスポンス・ケアなどによる地域対話 協賛加盟団体での社会貢献活動への参画
テーマ：地球環境を守る		
4	化学物質を適切に管理し、環境負荷の低減と製品品質安全性の向上を実現する	CO2排出量削減率 2030年度30%削減（2013年度比） 重大な環境事故発生件数 0件
5	産業廃棄物の排出量を削減する	産業廃棄物削減率 2025年度25%削減（2021年度比）
6	生物多様性に配慮する	産業廃棄物処分場工事に合わせた生態系調査実施
テーマ：モノづくりで社会の課題を解決する		
7	環境や社会の課題解決につながる製品やサービスを創造する	「Smart Material®認定製品」開発 2030年度までに5件上市
8	責任ある調達を推進する	取引先への顧客満足度調査 依頼率100%
テーマ：透明で強固な経営体制を築く		
9	取締役会の実効性を高める	実効性アンケート結果からの課題抽出と改善の実施
10	リスクを把握し対策を講じる	重大なコンプライアンス違反件数 0件 全社的リスク管理体制の維持
11	適時・適切に情報を開示する	2022年度分より、統合報告書またはそれに準じた内容の提供



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

36

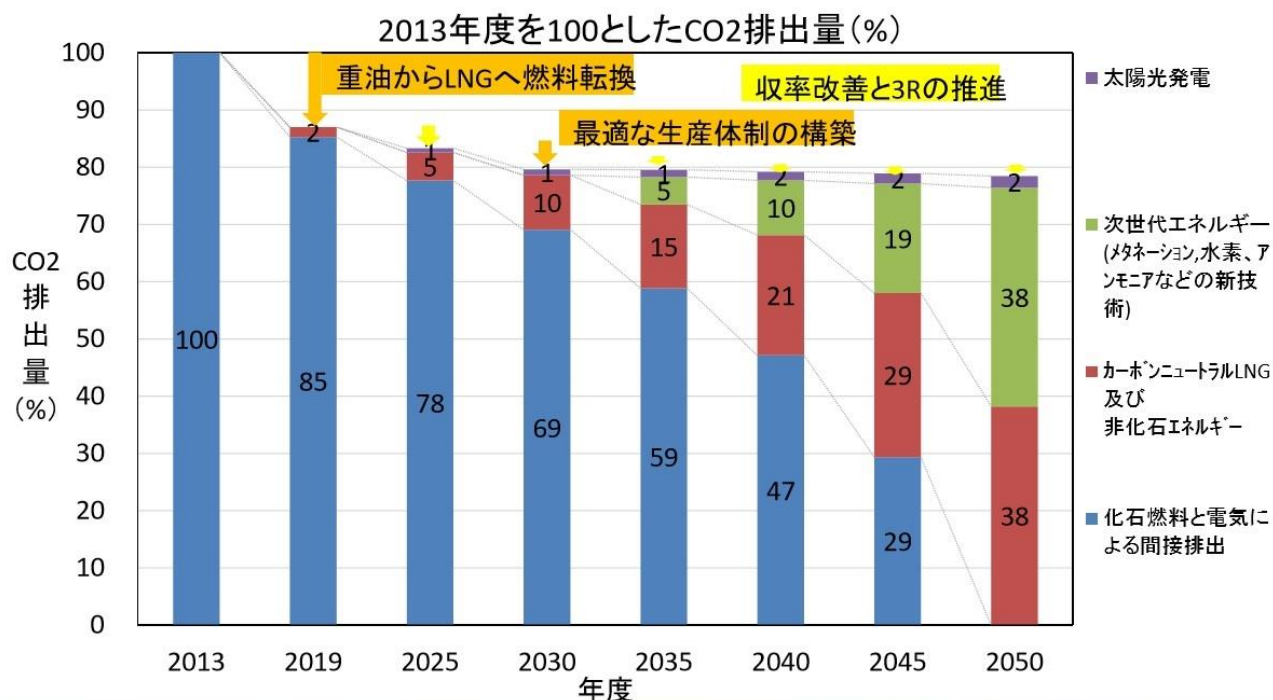
続きまして、マテリアリティでございます。

当社のミッションおよび組織ビジョンに基づき、社会課題解決と企業価値向上の両立に向け、四つのテーマに分けて、優先的に取り組むべき11の重要課題、いわゆるマテリアリティを2021年7月に制定いたしました。その後、マテリアリティを社内報に掲載するなどいたしまして、従業員への周知や啓発活動を行ってまいりました。

また、マテリアリティごとに具体的目標を策定してKPIを設定、今年度より目標達成に向けて取り組みを開始したところでございます。

このマテリアリティおよびKPIにつきましては、6月以降に当社ホームページ、コーポレートガバナンス報告書、環境社会報告書で開示をする予定でございます。

脱炭素化をイノベーションの実現に応じて進め、2050年度のカーボンニュートラル化にチャレンジしていきます。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

37

次に、CO2削減ロードマップを策定いたしました。

2013年度の当社グループのCO2排出量を100とした場合、2030年度で30%の削減、2050年度でカーボンニュートラルという目標でございます。

重油からLNGへの燃料転換は既の実施済みでございます。加えまして、カーボンニュートラルLNGの使用も開始しております。今後は、最適な生産体制の構築、収率改善と3R、いわゆるReduce、Reuse、Recycleの推進、太陽光発電の導入、メタネーション、水素、アンモニアなどの新技術の活用、これは触媒です。また、カーボンニュートラルLNGおよび非化石エネルギー使用増などにより、さらにCO2排出量を削減、カーボンニュートラル化を進めていく所存でございます。

以上をもちまして、私の説明とさせていただきます。

司会：ご説明ありがとうございました。

質疑応答

質問者 1：3点ぐらいお伺いしたいです。

まず一つ目は、電材のところですか。誘電体材料と誘電体に分けて、数量の伸び、昨年度と今期、どう見ておられるのか。資料によると、多分誘電体材料は昨年 50%ぐらい増えた感じに見えますが、誘電体に関しても教えてください。あとは今年の見通しです。

それまでがほぼフラットだったのが、なんでこんなに去年伸びたのか。今年もさらに伸びるのであれば、今までのレベルとかなり違うレベルのところに来ていると思いますが、その辺の急に伸びている背景を教えてください。

矢部：今のご質問の確認ですが、昨年度伸びた理由でございませうか。

質問者 1：まず、昨年度の数字を教えてくださいたいのと、もし今年も伸びるのであれば、多分この資料の 7 ページの、これは誘電体材料ですが、2021 年までは、これで言うと、指数で 1.0 というところで、ほぼ横ばいだったのが、去年は 1.5 まで販売数量が来ています。

もしさらに今年伸びるのであれば、要は今まで 1.0 という世界でも全く違う世界になっていて、ただ、実際に MLCC の生産がここまでこの 1~2 年増えたかと言うと、そこまで増えていないと思います。ですので、その違いです。なんでこんなに増えているのか。これは皆さんも一番そこに興味があると思うので、それをお願いいたします。

矢部：具体的には、一つは、顧客から伸びるということで投資しました。2 年目については、コロナで思ったとおり伸びなかったです。3 年目については、計画に比べたらまだ低いレベルかも知れませんが、誘電体材料については新規に採用されたというのがあります。シェアが増えたということもあるかと思えます。具体的な数字はこれからお話しします。実際の数字は持ち合わせていません。

質問者 1：ただ、誘電体材料はここに載せていただいているので、このレベル感で全然構わないですけれども、誘電体、あと今年の見通しですね。22 年度はどうなるのか。一過性で増えただけなのか、それともさらに今年もうちょっと増えていくことになるのか。

矢部：去年の伸びほどは伸びないとは思っていますが、今年もまだ伸びると考えております。

質問者 1：それは、誘電体材料はどの辺まで行くと思われませうか。この赤い棒グラフは。

矢部：数量として10%ぐらいです。

質問者1：今年は10%ぐらい。

矢部：はい。

質問者1：じゃあ、去年よりはかなりマイルドな伸びですけども、プラスはプラスだと、そういうことですね。

矢部：はい。

質問者1：これは誘電体材料で。誘電体のほうはどれぐらいですか。去年の伸びと今年の見通しです。

矢部：10%ぐらいの伸びです。

質問者1：去年は。

矢部：去年はかなり伸びました。30%ぐらいに伸びています。

質問者1：もし可能であれば、例えばのどの顧客も同じように伸びていますか。顧客別の状況とか、あとすみません、先ほど誘電体に関してはハイエンド品という話もありましたが、ハイエンド品とかミドル品がありましたが、こういった用途がハイエンドで、こういった用途がミドルなのか、そこもご説明いただけますか。

矢部：一番伸びましたのは、恐らく自動車向けのものが増えました。私どもは結構海外のお客様が以前から強くて、そこが一つ伸びました。

それから、ハイエンドのものにつきましては、長らく時間がかかりましたが、ようやく実際に上市、2社に採用されたということで。まだまだ数量的にはそんなに多くないですが、単価はそれなりにいいものですから、金額的には比率で言ったら全体の売上の15%ぐらいになりました。

質問者1：ハイエンド品は何に使われていると思われますか。

矢部：ハイエンド品は薄膜ですので、多分スマホだと思います。それと、私どもがやっているものでも信頼性の高いものに使われる用途もございますので、そこについては、まだまだもう少し時間がかかるようなことも聞いております。

質問者1：分かりました。すみません、もう1点だけお願いします。酸化チタンです。汎用酸化チタンは、恐らく数量的には、もうそんなにキャパシティ的にも伸ばす余地は数量的にはないと思いますので、原料高がどれぐらい今期響いてしまうかですね。他の会社さんの説明だと、スポットの

イルメナイトの市況が450ドルで、前年比で2倍のスポットも出てきているという話なので、その辺のところをどう考えておけばいいのか。

もう一つは、化粧品の微粒子の酸化チタン・亜鉛ですが、売上は昨年かなり戻って、今年さらに伸びるのかどうか。先ほど、顧客の承認取得中というものがあるという話ですが、承認取得みたいな案件はすごく増えているのかどうか、この辺に関しても教えてください。

矢部：酸化チタンの含量関係ですが、これにつきましては確かにイルメナイトとか、それからチタンラグも上がっていますし、あとはLNGの価格もやはり上がっているということで、原燃料ともに上がっています。

今までは、先行してもうものが入らない可能性もあったので、値上げをのんでもらわないと出せないみたいな感じの話当社もしまして、前広に価格是正ができました。これからも景気のダウンがなければそういうような交渉ができるのではないかなと考えています。今、第3次の値上げも発表していますので。ただし、景気がちょっと落ち込んでくると、やはりなかなか交渉も厳しくなるかなと私は見えています。

それから、化粧品につきましては、確かに心配事と言ったら、やはり上海のロックダウンだとか、中国の景気がよくないということで、そこらの需要については、やはりリスクに書いていますように心配しています。

ただし、ヨーロッパ、アメリカ、スキンケアは世界中で広がっているという状況と、先ほども説明しましたように、有機のものはやはり嫌われる傾向にきています。従って、無機系のものの配合量が増えていく可能性も含まれているので、今後も増えていくと私は見えています。

ただし、先ほど承認を取るというのが、新しいものがどんどん増えているという意味ではなくて、既存の設備でつくっていたものを新たな設備のラインの承認を取っているということで、そこが増えた場合に新しいラインで増産が可能だという意味で捉えていただきたいと思います。

質問者1：すみません。有機品からのシフトって、目に見えて進んでいるところはありますか。

矢部：例えばヨーロッパ、アメリカですね。アメリカは、例えばサンゴの問題で、流出するのを嫌がっているということで、できるだけ有機のものについて、特にどっちだったかな、紫外線のUVAのほうだったかな、Aは代替するものが酸化亜鉛しかなかったのかな、そういうことなので、顕著にと言われると私も目に見えているわけではないので、そう聞いております。

質問者1：分かりました。どうもありがとうございます。以上です。

司会：ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。せっかくの機会ですので。ありがとうございます。お願いいたします。

質問者 2：2点お伺いさせていただきます。

1点目が、23年3月の業績予想ですが、こちらで値上げが後追いになる傾向があるということです。原料高の影響ということで、例えばナフサを原料とされるようなブルーシートのメーカー様ですと、その値上げがタイムラグがあって3カ月とか、長ければ6カ月近く出ることもあると伺ったことがあります。御社の原料、上がっていくものに関して、製品への転嫁の価格の浸透はどれぐらいのタイムラグがあるのでしょうか。

それに併せての質問ですが、23年3月期ですと営業利益70億円、上期で37億円で、下期がむしろ増収なのに減益の見通しとなっています。そうしますと、値上げの浸透が、もうこれ以上難しいと見られているのか、取引先が、例えばもうこれ以上は値上げは今期は受け付けられないなど、かなり強硬に抵抗されているのか、その辺りもお聞かせください。

そして二つ目ですが、総還元性向、あらためて配当性向30%以上を目安と変更されておりますが、この理由は何かというところが気になりまして。というのも、御社の場合ですと、今、株価純資産倍率は0.38倍で、どちらかと言うと自社株買いを行うほうが、同じキャッシュアウトに対して還元率が高くなってくるのではないかなと感じていまして。

浮動株もそれほど低くはなく、自己株買いをすることのデメリットが何かあるのかというところでお考えをお聞かせください。よろしくお願いします。

矢部：前半部分は私が答えて、後半の株主還元のところは中西からご説明させていただきたいと思っております。

値上がりと値上げのタイムラグについてです。私どもも常に在庫を持って原料については運転しておりますので、例えば、酸化チタンで言えば3カ月分ぐらいの在庫は常に持っています。

ですから、それは3カ月前につくったものですから、原燃料もそれだけ安いことのタイムラグは、私どものメリットでもあるわけです。ですから、その期間中に価格転嫁できれば、そこについてはマイナスにはならないということです。

ただ、下期少し弱めに見ているのは、一つは関係会社の有機の中間体です。こちらはどうしても上期型で、下期は少し収益が落ちることもございます。

それと、おっしゃるとおり、そこまで深読みされているのはびっくりしますが、私たちも景気の状態が分からないので、この値上げについても実際やってみないと分かりませんが、どこまで

できるのかということで、下期は若干やはり値上げが十分できないこともあるのではないかなという見込みで、少し弱めに数字を出しているというご理解でお願いしたいと思います。よろしいでしょうか。

中西：過去のわれわれの資料にもございますとおり、自社株買いに関しましても、かなり大きな金額の自社株買いをしてまいりました。一つは、今の純資産が会社の規模からするとかなり大きいということで、なかなか現時点で、これはもちろんキャッシュアウトが伴うことでございますので、大きな自社株買いをする、ないしは定期的に自社株買いをするというような、今のところ計画はございません。

むしろ、いろいろな機関投資家の皆様にお話を伺いまして、どちらかという、やはり配当で還元を明確にするほうが分かりやすいと。自社株買いにつきましては、やはりタイミングですとか規模感ですとか、その場その場で変わってきますので、自社株買いをするかどうかは現時点ではコメントは差し控えさせていただきますが、少なくとも配当ということで、そこは明確に株主還元を明確にしていきたいなということでの方針転換でございます。

そういう意味では、過去の総還元性向の30%と、今の配当30%以上につきましては、少なくとも株主還元を強化させていただいたという認識であります。

司会：ありがとうございました。他にご質問はございませんか。お願いいたします。

質問者3：MLCCの車載向けのハイエンド品についてお伺いしたいです。現在、車載のハイエンドは稼酸法でつくられているものがあるかと思えます。

御社の水熱合成法が採用されるタイミングであったり、お客さんはこういったところを想定されているのかということと、技術的な優位性がそもそもどういうふうにあるのかとか、例えば今、車載向けの誘電体材料が不足しているから採用されていくのかという、その背景について解説していただけないでしょうか。

矢部：車載向けが必ずしもハイエンドということではなくて、ハイエンドというのも、これは定義が難しいですが、車載用は、要は信頼性を重視するもので、昔から使われているコンデンサも車載用には信頼性の高いものは使われます。

それともう一つは、あまり小さくなくてもいいということで、チタン酸バリウムもそんなに細かいものが必ずしも使われるというわけではないです。ただし、お客さんの戦略として、小さいものにしていくことはあるようです。

私どもの自動車向けは、これはわりと古くから使われているもので、それについてはなかなかもうお客さんも変えないというような分野が今は中心です。だんだん、だんだんやはり小さいものに、これはお客さんの戦略として小さくしていくというものはあるので、そういうものについてどうなっているのかというのは、詳しいことは私どもでもよく分かりません。

もう一つの、私どものハイエンド向けは、非常に微粒子で粒子径のそろった高結晶なもので、これは本当に薄いです。MLCCは膜厚、1層当たりの膜がどんどん、どんどん薄くなって、それを積み重ねています。

そういう薄膜でつくるMLCCにも使えるチタン酸バリウムはどういうものかということで、私どもがつくっているものはそういうものには向いているはずだということで、今回採用が始まったという理解です。

ですから、それが必ずしも自動車向けに使われると言われると、それはそうではないというようにご理解いただければと思います。よろしいでしょうか。

それでは、お時間はちょうどございまして、これをもちまして決算説明会を終了させていただきます。

今回はご説明いただきまして、ありがとうございます。また、アナリストの皆様、お忙しい中ご参加いただきまして、ありがとうございます。これをもちまして終了とさせていただきます。

矢部：どうも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。