



**堺化学工業株式会社**

**堺化学工業株式会社**

2023 年 3 月期中間決算説明会

2022 年 11 月 29 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]	2023 年 3 月期中間決算説明会		
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期		
[日程]	2022 年 11 月 29 日		
[ページ数]	40		
[時間]	17:15 – 18:16 (合計：61 分、登壇：54 分、質疑応答：7 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>		
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長 執行役員	矢倉 敏行 (以下、矢倉)	
	専務取締役 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、矢倉敏行様です。専務取締役、中西敦也様です。

本日は、社長の矢倉様から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。

それでは矢倉様、よろしくお願いいたします。

**矢倉**：社長の矢倉でございます。今回が初めての登壇でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

6月に就任してから、早5カ月が経過いたしました。この間に、現状、抱えている多くの課題に向き合い、取り組みを加速しているところでございます。

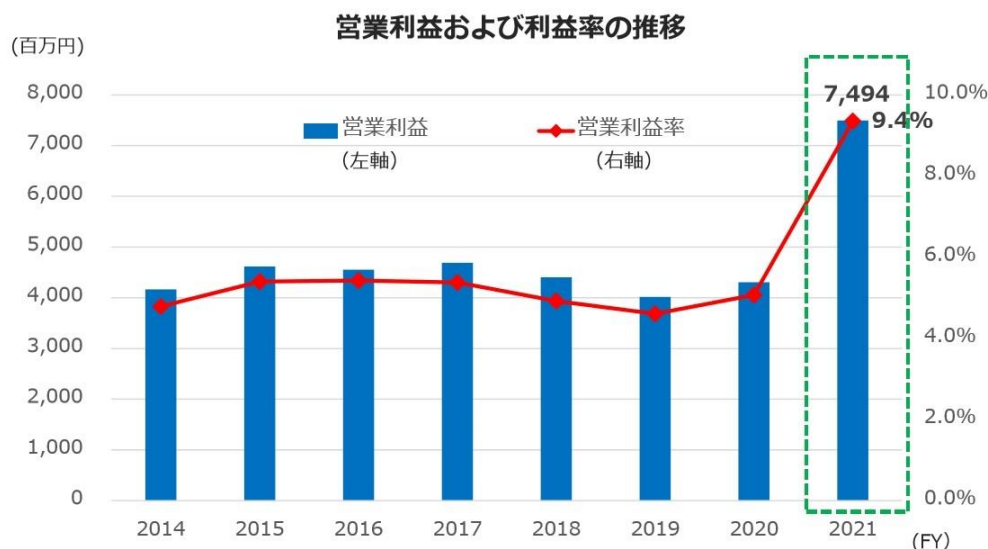
今年度上半期は、既に発表しましたとおり、芳しくありません。その詳細につきましてはこの後、IR担当の中西から説明いたします。

本日の内容については、ご覧のとおりでございます。私がこのトピックスを担当し、2から5については中西が説明いたします。

では早速、始めてまいります。私からは業績の振り返りと課題についてと題して、当社の事業内容を改めて紹介いたします。

ここでは、当社の事業は今どのような状況にあるのか、これまでの取り組みがどのように実を結びつつあるのか、そして何が良くなって何が課題か、お話しいたします。

## 2021年度の営業利益は40億円台の壁を超えた



営業利益額 40億円台 ⇒ 70億円台

営業利益率 5%前後 ⇒ 9%台 へと飛躍



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

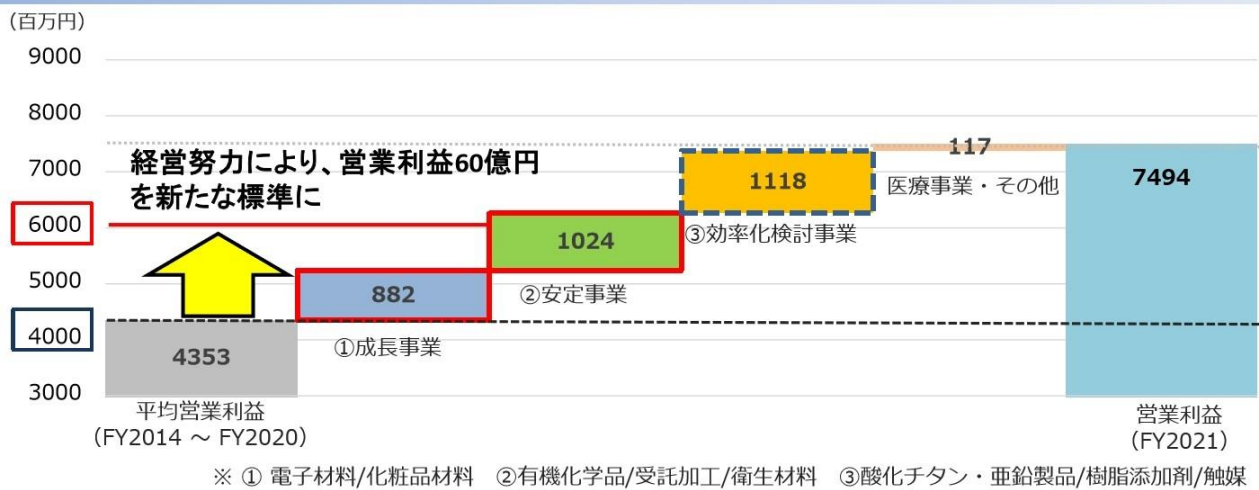
4

それでは、スライドをご覧ください。2021年度の営業利益は40億円台の壁を越えました。こちらは、それを示すグラフでございます。

青い棒グラフが年度ごとの営業利益でございます。2014年度から2020年度まで、青いグラフがほぼ横ばいの状態になっております。

しかし、点線で囲んでいる2021年度をご覧ください。営業利益はおおよそ75億円を達成、赤の折れ線グラフで示している営業利益率も9%を超えました。では、なぜこうなったのか、これから説明してまいります。

## 2021年度の営業利益伸長の内訳



### ①成長事業の軌道化+②安定事業の底上げで 約20億円の増益を確保

#### 【さらなる成長に向けて】

- ・ 市況の影響を受けやすい③効率化検討事業で、安定して収益を上げられるよう、見直しを進める
- ・ 成長事業をさらに拡大させる



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

5

こちらは、2021年度の営業利益が伸びた内訳を示しております。

まず左端、グレーの43億円。これは2014年度から2020年度の、7年間の平均の営業利益でございます。ここを発射台として、成長事業、安定事業、効率化検討事業の伸びがあり、75億円を達成しております。

その内訳を見てまいりましょう。まず青い部分の8億8,000万円は、成長事業の増加額でございます。内容は米印の1にありますように、電子材料/化粧品材料がこれにあたります。

その右隣の緑色の部分、10億2,000万円が安定事業の増加額でございます。こちらは有機化学品/受託加工/衛生材料が該当いたします。

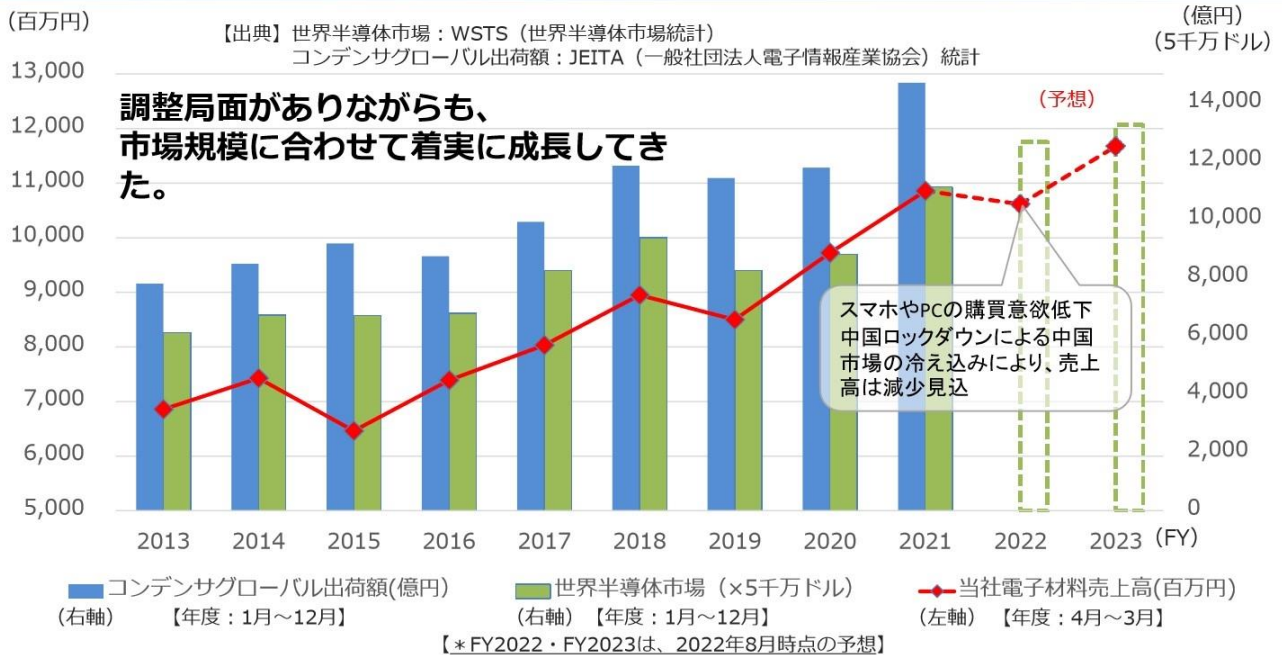
この青と緑を足した20億円の増額は、今後大きく下振れする可能性は小さいと考えております。

最後に、オレンジ色の約11億円、効率化検討事業でございます。こちらは酸化チタン・酸化亜鉛/樹脂添加剤などが該当いたします。この事業の特徴は、幅広い産業に深く浸透していることにあります。そのため、成長の仕方も国内景気と連動いたします。一方で、景気に左右されず独自に成長

することが見込めないという弱点もございます。したがって、利益確保が課題であり、効率化検討事業と位置づけております。

## 電子材料の売上高は半導体・コンデンサ市場の伸びとともに成長

成長事業



### 【今後も電子材料の成長が期待できる背景】

電気自動車の普及、自動運転技術の進化、通信速度の高速化、メタバースやDXの進展により半導体及びコンデンサ市場が拡大していく見込みだから。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

6

では、次からは、主要な事業別にご紹介いたします。

まず、電子材料事業です。成長事業の一つであり、積層セラミックコンデンサの誘電体と誘電体材料を中心に構成されております。当社の電子材料の売上高は、半導体とコンデンサ市場の伸びとともに成長してまいりました。

グラフで詳しく見ていきましょう。青い棒グラフは左側、コンデンサのグローバル出荷額になります。その右側、緑色の棒グラフは、世界の半導体市場の規模を表しています。赤い折れ線グラフは、当社の電子材料の売上高になります。

青と緑の棒グラフとを比べてみてください。ほぼ同じ動きをしております。当社の電子材料は市場規模に合わせて、おおむね着実に成長していることが分かります。ですが、この2022年度は伸び悩む見通しを立てております。

今回は、特に民生用途において顕著になっております。インフレや経済見通しの不透明さから、スマホやパソコンの購買意欲が低下。また中国のロックダウンによって、中国市場が冷え込んでいるためです。これらによって、コンデンサの受注が鈍化しているのが、その理由です。

しかし、今後の成長は期待できると見ています。なぜなら、今後は電気自動車の普及、自動運転技術の進化、通信速度の高速化に伴うメタバースやDXの進展など、コンデンサが多く使用されることにより、市場はさらに伸びていくと見込まれるからです。

## 電子材料の不振要素は2021年度に払拭

成長事業



FY2018：誘電体は、かつてのハイエンド品が陳腐化し、新製品の開発遅れにより競争力が低下

FY2019：誘電体材料が、需要増を見込んだ先行投資により償却負担が増加し、利益率が低下

FY2020：テレワークの普及によって汎用品の出荷割合が増え、製品構成が悪化(利益率が悪化)

FY2021：①設備増強した誘電体材料の工場稼働率が向上

②利益率の高い製品の販売量が伸びるとともに、価格是正も実り、製品構成が改善

③誘電体ハイエンド品の量産販売を開始

FY2022以降：需要減によりは一時的に落ち込むが、中長期的には成長する見通し



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

7

こちらのスライドは、電子材料の営業利益を時系列で示しております。このグラフは、電子材料の不安要素は21年度に払拭したと示すものです。

青い棒グラフが営業利益額、赤い折れ線グラフが営業利益率でございます。先ほどのスライドが示した売上高は、おおむね順調に推移したことをお伝えしましたが、こちらの営業利益は、動きが明らかにおかしいんです。では、なぜこうなったのかご説明します。

グラフの左から順番にご覧ください。2014 年度から 2017 年度まで、右肩上がりで比較的順調に進んでおります。しかし、緑の点線で囲んだ 2018 年から 2020 年の 3 年間、大きく下降しているのが分かります。それはなぜか。その要因は年度ごとに理由が異なります。

まず 2018 年、誘電体ハイエンド品の開発の遅れがございました。性能追求に伴う入れ替わりが激しい中で、新たな製品を生み出せず、採算が悪化いたしました。

次に 2019 年度でございます。誘電体材料を成長させるために行った設備投資の償却が始まりました。それがさらに利益率を悪化させました。ただし、これは当初から織り込み済みでした。

2020 年度、さらに悪くなっています。コロナ禍においてテレワークが浸透いたしました。皆さんのお勤め先でも同様だったのではないのでしょうか。そのため、一般家庭用のパソコン、WiFi 機器の販売数量が急増し、当社の自製材料も売上は伸びたんです。ところが、利益率の低い汎用グレード品を中心に出荷が増えたため、利益率は逆に悪化いたしました。

このように、この 3 年間、利益率の低いグレード品の販売が増えるばかりで、高収益品が育たなかったこと。設備投資に伴う償却が増えたこと。そういったことが重なって、利益率が大きく低下したんです。

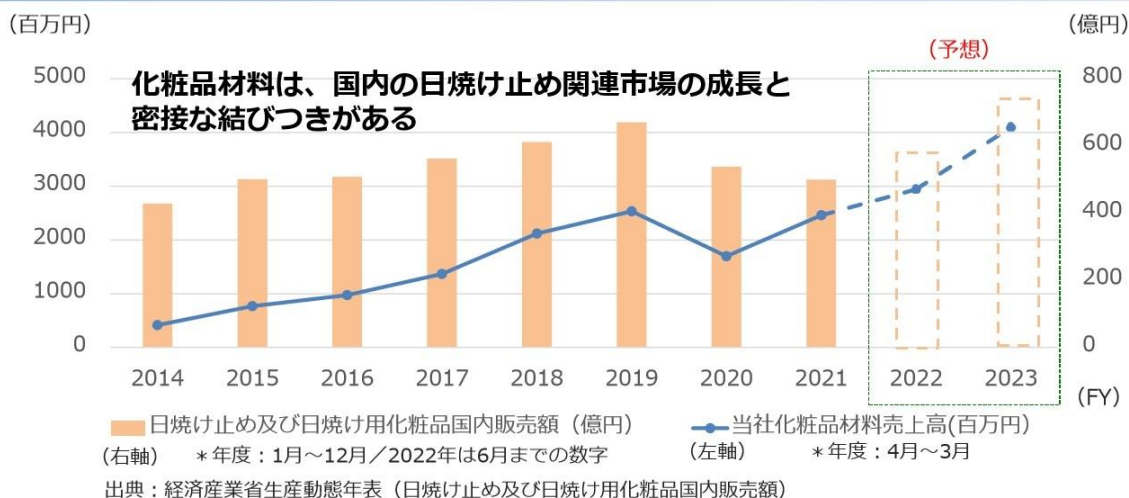
しかし、2021 年度をご覧ください。黄色の矢印が示すように、営業利益が大きく改善され、一気に解消されています。その理由は三つあり、こちらに 1、2、3 と書いている、世界経済の回復で需要が伸び、誘電体材料の工場稼働率が向上したこと。利益率の高い製品の販売が伸びるとともに価格是正も実り、製品構成が改善したこと。そして、ハイエンド新製品の量産販売も始まったこと。以上の三つでございます。

では、今後はどうなるのか。赤の点線で囲んだ今期 2022 年度の見通しでございます。売上高の推移でも説明しましたとおり、今期は調整局面で落ち込む見通しですが、中長期的には関連市場は成長していくと見ています。当社は、苦しい中で行った必要な設備投資を既に済ませており、増産余力がございます。売上、利益とも、これから大きく伸びると考えております。



# 化粧品材料の売上高は国内日焼け止め市場とともに成長

成長事業



- ・インバウンド需要を追い風に、順調に売上を伸ばしていた  
⇒ 新型コロナによるインバウンド需要消失により、成長に大幅な遅れ

## 【さらなる成長に向けて】

**FY2022以降は、以下の動きを業績拡大の好機と捉え、事業展開に取り組む**

- ① 外出規制のさらなる緩和
- ② インバウンド需要の回復
- ③ 有機系から無機系サンスクリーン剤への置換の拡大 (環境意識の高まり)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

8

次に、化粧品材料でございます。こちらのスライドは、化粧品材料の売上高は国内日焼け止め市場とともに成長してきたことを表すものでございます。

まずオレンジ色の棒グラフ、国内市場における日焼け止め化粧品全体の販売額でございます。青色の折れ線グラフは、当社製品の売上高でございます。棒グラフと折れ線グラフが同じような動きをしているのが分かります。このように、当社製品の売上は、日焼け止め化粧品の国内市況と密接に結びついて、売上を伸ばしてきています。

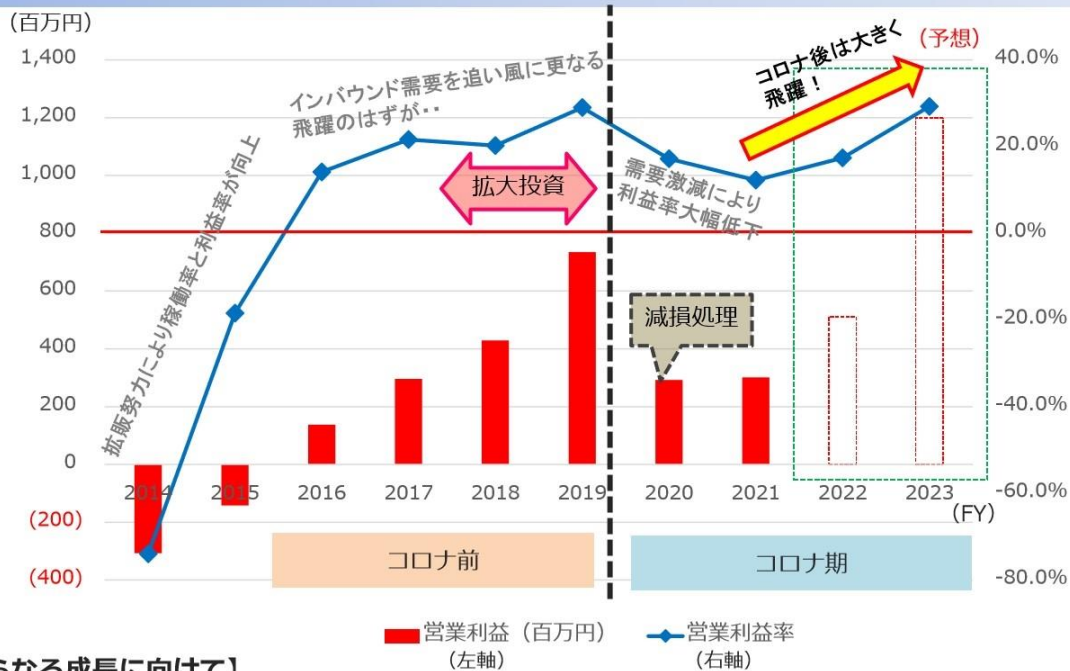
今後は次の三つを背景に、コロナ後に大きく伸ばしていく計画です。こちらに書いてあるとおりです。一つ目は外出規制の緩和、二つ目はインバウンド需要の回復、三つ目は有機系から無機系サンスクリーン剤への置換え拡大でございます。一つ目と二つ目は納得いただけると思いますが、三つ目が分かりにくいと思いますので、少し解説いたします。

実はサンスクリーン剤には、有機系と無機系の2種類がございます。現在は価格が安いからと、透明性、扱いやすさの観点で、有機系が圧倒的に使用されております。ところが有機系の日焼け止めは、環境面を考えたとき、ある弱点がございます。

それは、有機系の日焼け止めを塗って海に入ると、当然ですが、日焼け止めはある程度海水に溶け出します。すると、その溶け出した成分が、サンゴ礁を白色化させる原因になる学説が出ました。そのため、アメリカ、ハワイ州では2021年1月から、一部の有機物質を含むサンスクリーン剤の販売が禁止となっております。この動きは、無機系の日焼け止めを手がける当社にとって追い風になります。今後の有機系から無機系への置換え需要の拡大に期待しております。

## 化粧品材料の営業利益は、コロナで落ち込んだが回復傾向

成長事業



### 【さらなる成長に向けて】

増産体制は整備済み

期待されるコロナ後の需要回復などの機会を活かし、中長期的な視点で市場開拓と拡販に努める



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

9

では、この化粧品材料の利益はどうだったのでしょうか。こちらのグラフにあるように、化粧品材料の営業利益はコロナ禍で落ち込みはしましたが、今後は回復傾向にございます。

こちら、赤い棒グラフが営業利益額になります。青い折れ線グラフが営業利益率になります。画面左側、2014年度、2015年度、赤字でした。しかしその後、拡販努力を重ねた結果、稼働率が上がり、2016年度から黒字化しております。その後も2017年度から2019年度は、インバウンド需要を追い風に利益を伸ばしました。

さらなる事業拡大を見据えて、拡大投資を実行いたしました。そして、さらに大きく飛躍を遂げようと思った矢先、コロナに見舞われました。インバウンド需要が激減しました。2020年度、2021

年度の赤い棒グラフをご覧ください。大幅に業績が悪化いたしました。せっかく投資した設備は、償却も始まらないのに、減損処理をせざるを得なかったのです。

一方、右側の緑の囲みをご覧ください。今期を含めた今後の見通しです。規制緩和ムードとともに人出も増えております。日焼け止め需要が回復して、業績は大きく伸びると見ております。

## 事業の紹介 <有機化学品・受託加工・衛生材料>

安定事業

### 有機化学品

用途：プラスチックレンズ、コンクリート、潤滑油、医薬品

- ・有機イオウ化合物 … メガネレンズの屈折率向上、  
コンクリート混和剤としても
- ・有機リン化合物 … 潤滑油添加剤に
- ・医薬品原薬・中間体

用途例



有機イオウ化合物BMPAを国内で唯一製造しています。

### 受託加工事業

無機・有機化学工業製品の受託製造

…顔料、着色剤、機能性インキ、触媒、樹脂添加剤など



さまざまな機械を取り揃え、幅広い分野に対応しています。

### 衛生材料

用途：おむつ、生理用品

- ・通気性フィルム … 水分を留めて空気だけを通す

用途例



海外で需要が増加している中、インドネシア子会社では通気性フィルムを製造しています。

10

次に、安定事業と位置づけている、有機化学品・受託加工・衛生材料を紹介いたします。

まず、事業内容を簡単にご説明します。スライドの一番上、有機化学品でございます。こちらの用途はイラストにあるように、大きく二つございます。まず、メガネのプラスチックレンズ用添加剤。薄型レンズの屈折率を上げる機能を持ち、一方で、コンクリートを混ぜ合わせてつくるときに使用する混和剤にも使用されます。当社はこの分野で国内唯一のメーカーでございます。世界的に見ても、高品位の製品を提供できる会社は数社しかございません。

もう一つは医薬の原薬・中間体でございます。少し補足になりますが、医薬品に含まれる有効成分のことを原薬、その有効成分になる前の状態のものを中間体といいます。これら有機化学品は、いずれもコロナや景気の影響を受けにくい事業でございます。

そして、スライドの真ん中にある受託加工事業でございます。こちらは当社が持つ焼成や混合など、特殊な生産技術と設備を活用するものでございます。守秘義務があるため細かくは申し上げられませんが、確実に稼げる事業に成長しております。

そして最後、スライドその下、衛生材料でございます。こちらは、おむつや生理用品など、通気性フィルムの製造や不織布の販売でございます。高齢化や新興国経済の進展とともに、安定した需要がございます。

以上、三つの事業を、安定した売上と利益が確保できる事業として位置づけております。

## 有機化学品・受託加工・衛生材料の営業利益は安定領域へ

安定事業



- ・ 医薬品原薬・中間体は、利益率が高く、数年先まで受注が確定
- ・ プラスチックレンズ添加剤の歩留まり向上で利益率が改善

### 【さらなる成長に向けて】

- ・ 医薬品原薬・中間体事業のCDMO（製造開発受託）への進出
- ・ プラスチックレンズ添加剤の生産能力増強の検討



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

11

では、この三つの事業の営業利益を見てまいりましょう。これら三つの事業の利益は、安定した領域へと入ってきておるのが分かると思います。

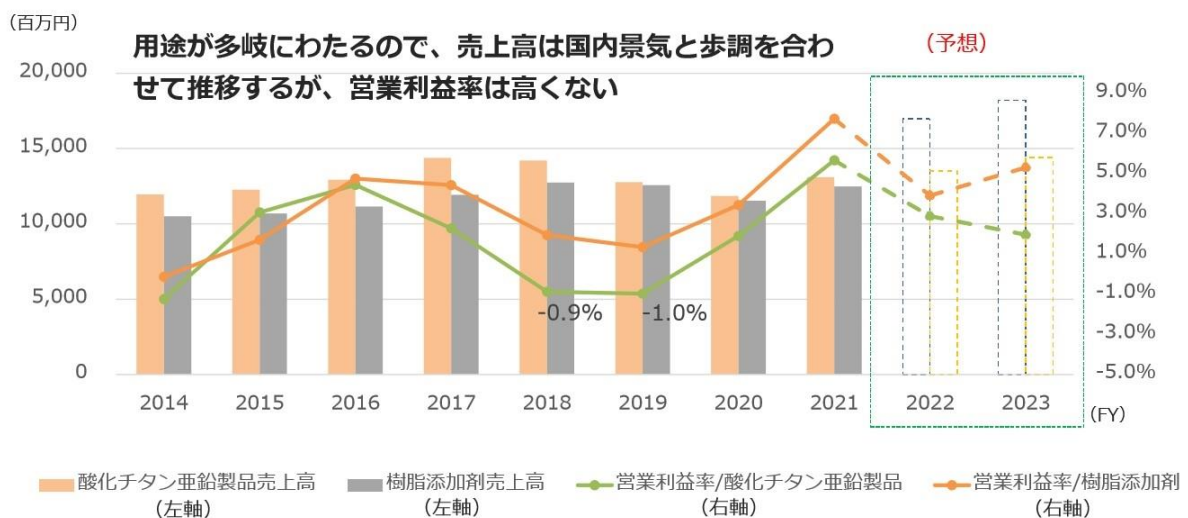
3色の棒グラフは、各事業の営業利益額を表しております。赤色が有機化学品の営業利益、青色は受託加工の営業利益、緑色が衛生材料の営業利益を示しております。青い折れ線グラフが3事業の営業利益率になります。

中央よりやや右の 2021 年度をご覧ください。営業利益率が 15%を超えております。医薬品原薬・中間体は利益率が高い上に、数年後までの受注が確定しております。このほか、プラスチックレンズの添加剤は歩留りを向上させて、利益率を引き上げることに成功しております。

その結果、コロナ禍でも比較的、高利益水準を維持できるようになり、強固な事業に育っております。今後はさらなる成長に向けて、特に有機化学品の拡大に注力しております。具体的には、医薬品原薬・中間体は受託のみの CMO から、開発代行も手がける CDMO への進化を目指します。またプラスチックレンズ添加剤も、生産能力の増強の検討を進めてまいります。

## 酸化チタン・亜鉛製品・樹脂添加剤はコスト削減と効率生産がカギ

効率化検討  
事業



### 【今後について】

- ・ 足元の原燃料高は、価格是正で凌ぐ。
- ・ 高付加価値品の割合を増やし、収益性の低い製品を整理することにより、国内景気の後退局面でも営業利益の下振れを抑え、利益の安定性を高めていく



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

12

次に、効率化検討事業の説明に移ります。酸化チタン・亜鉛製品・樹脂添加剤はコスト削減と効率生産が鍵と考えております。

酸化チタンは塗料やインキ、合成樹脂、繊維、幅広い用途で使われる白色顔料でございます。亜鉛製品はゴムを固めるために使われる酸化亜鉛で、自動車タイヤ向けが大半でございます。樹脂添加剤は塩化ビニール樹脂の成型加工に用いられる添加剤で、パイプや建材などに使用されております。

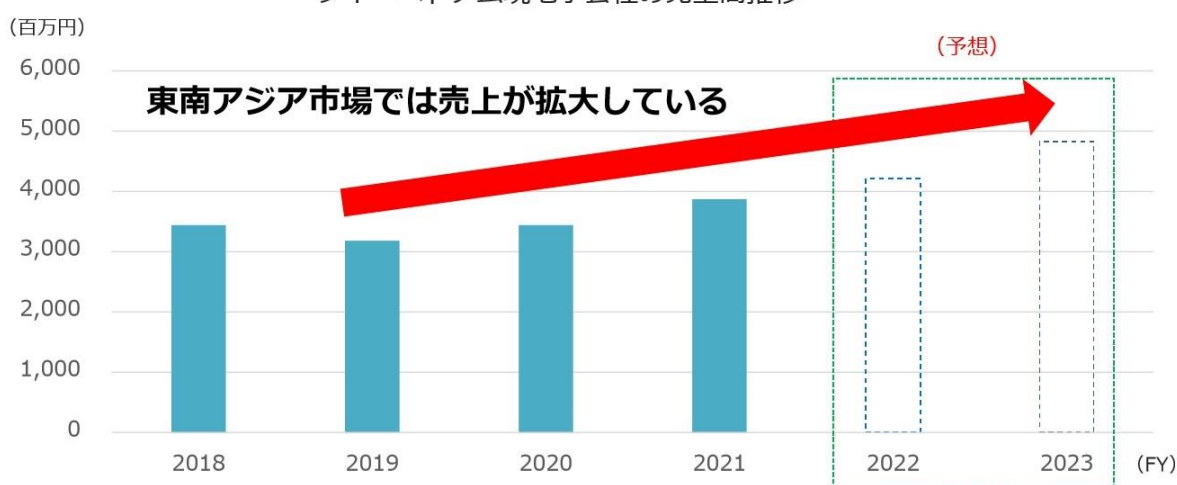
これらの製品は国内市場が中心でして、非常に多岐にわたる分野で使用されております。そのため、売上高は国内景気と同じ歩調で推移してまいりました。このグラフで示すとおり、営業利益率はそれほど高いものではないので、コスト削減と効率的な生産が鍵を握ると考えております。

では、今後どうするのか。足元は、いずれの事業も円安を背景に原燃料が高騰しておりまして、今現状は価格是正でしのいでおります。今後も高付加価値品の割合を拡大させること、それと低収益製品の整理を進めてまいります。そうすることで、国内景気の後退局面でも営業利益の下振れを抑え、安定して稼げる体質にしてまいります。

## 樹脂添加剤は東南アジアをターゲット市場として拡販

効率化検討  
事業

タイ・ベトナム現地子会社の売上高推移



- ・ 東南アジア市場は中長期的な経済成長が期待され、インフラ関連（建材・管材等）の需要が堅調に推移すると見込まれる
- ・ タイの法制化（水道水への鉛溶出規制）は、非鉛安定剤を扱う当社にとって追い風となる



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

13

その一例をお示ししましょう。まず、これが樹脂添加剤でございます。特に樹脂添加剤は東南アジアをターゲット市場として、拡販に注力しております。

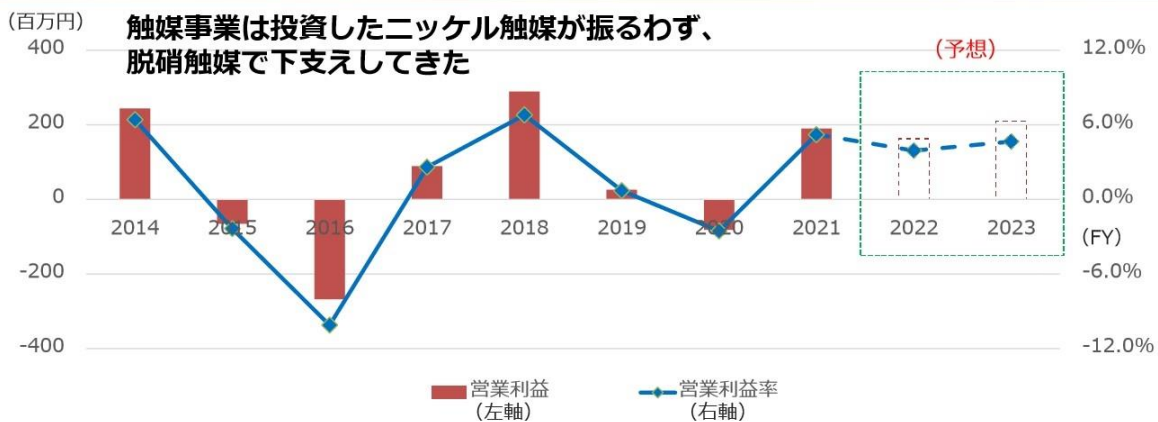
このグラフはタイ、ベトナムにある両子会社の合計売上高の推移でございます。少しずつですが、着実に成長していただいているのがご覧いただけると思います。そして、今後もこの伸びは続くと思っています。

この東南アジアのエリアは、上下水道の敷設や灌漑施設、大型建物の建築など、インフラの整備が着々と進んでいっております。そのため、塩ビ配管などの需要が伸びることが見込まれるからです。

また、タイでは安全、環境への配慮から、日本と同じように、上水道に使用する塩ビ配管は鉛を含まないように法改正がなされ、この動きはベトナムにも広がりつつあるのは、事業展開している上で確信しております。これは非鉛系安定剤に強みを持つ当社にとって、大きな追い風となります。この機を逃さぬよう、販売に力を入れてまいります。

## 触媒事業は利益創出力の立て直しが急務

効率化検討  
事業



- ・水素添加樹脂用ニッケル触媒は稼働率が上がらず、利益を生み出さない
- ・脱硝触媒は、完全受注事業ゆえ需要がばらつき、操業が安定しない

### 【今後について】

- ①低収益製品の撤退、生産体制のスリム化を検討し、効率化を図っていく  
⇒食品用ニッケル触媒からの撤退（今期中に完了予定）  
⇒水素添加樹脂用ニッケル触媒生産拠点の集約検討
- ②カーボンリサイクルに貢献する触媒材料に注力し、新たな成長の柱にする



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

14

二つ目が触媒事業でございます。こちらは利益創出力の立て直しが急務となっております。

触媒事業の主要製品は二つ、ニッケル触媒と脱硝触媒でございます。ニッケル触媒はホットボンドや透明フィルム樹脂の製造で、水素添加を目的として使用される触媒でございます。脱硝触媒は火力発電所、ごみ焼却所に設置され、燃烧物から発生する窒素酸化物を除去する目的で使用される、環境触媒でございます。

では、グラフをご覧ください。こちらのグラフは、これらを合わせた触媒事業の営業利益の推移になります。赤い棒グラフが営業利益、青い折れ線グラフは営業利益率でございます。ご覧のとおり年度ごとの増減が激しく、今までのグラフになかったものだと思います。非常に不安定なんです。

その理由は二つあります。一つは、ニッケル触媒が設備投資をしたものの、計画どおりの出荷がなく、低稼働が続いて低迷しているためでございます。もう一つは脱硝触媒です。完全な受注事業でございまして、需要がばらつくため、操業が安定しません。直近の2021年度、営業利益はしっかりと出ておりましたが、これは脱硝触媒が好調でした。利益を確保できております。

では、さらなる効率化に向けてどうするか。低収益品からの撤退を考えております。実際にそれに向けて動き出しました。マーガリンやチョコレートなどの樹脂加工に使用される、食品用ニッケル触媒製品などからは、もう今期中に撤退の予定でございます。また、水素添加樹脂用のニッケル触媒については、資本効率の向上を図るため、生産拠点の集約化を検討しております。

一方で、新たな柱も育てます。具体的には、カーボンリサイクルに貢献する触媒。既存の脱硝触媒と同様に、地球環境の保全を大きなテーマとして取り組んでおります。

## 医療事業は、継続的な薬価引き下げとコロナが大きく影響



### 【コロナ前】 (FY2015～FY2019)

- ・薬価引き下げに加え、潰瘍用剤アルロイドGがジェネリックの普及で大きくシェアを失った。
- ・その後、競合のジェネリック撤退し、内視鏡洗浄機や検査事業などの台頭もあり、利益が回復。

### コロナ期 (FY2020～FY2021)

- ・薬価引き下げの継続
- ・定期健診延期によるX線造影剤の減、
- ・医療機関への営業活動自粛による医療機器販売減
- ・風邪予防が徹底され家庭薬の不振

### 今後は、薬価切り下げやジェネリックの影響を受けにくい新規事業に注力

- ①サプリメント事業
- ②医療機器の適用領域の拡大 (耳鼻科領域へ進出)
- ③新規医療機器システム構築





最後に、医療事業でございます。この事業は継続的な薬価引下げと、コロナの影響を大きく受けております。

赤い棒グラフが営業利益額、緑の折れ線グラフが営業利益率でございます。点線で区切ったコロナ前とコロナ以後で、大きな変化がございました。

まず、グラフ左側のコロナ前をご覧ください。この事業の大きな柱は、従来、バリウム造影剤と消化器の潰瘍用剤の二つでございました。コロナ前は薬価引下げとジェネリックの普及により、非常に厳しい状況が続いておりました。2014年度から2016年度までの営業利益が、ずっと下がり続けました。

しかし、競合するジェネリックが撤退したこと、内視鏡洗浄機器や検査事業など、新しい事業が成長したこともあり、2017年度から2019年度にかけて利益が回復しました。

続いて、グラフ右側、コロナ以降をご覧ください。コロナ期に入ると利益は再び悪化します。継続される薬価引下げに加え、定期検診の延期によるバリウム造影剤の売上が減少。医療機関へ営業活動が自粛されたことで、医療機器の販売が減少し、そして何よりもマスク着用、手洗い、うがいによる風邪予防で家庭薬の不振、改源ですね。依然としてこの状況は芳しくありません。

今後はそういった状況を打開するべく、薬価切下げやジェネリックの影響を受けにくい、新規事業に注力してまいります。具体的には、サプリメント事業や内視鏡洗浄器の耳鼻科等への適用領域の拡大、新規医療機器システムの構築などです。

以上で業績の振り返りと、今後についての説明を終わります。

# 投資家の皆様から多く寄せられる課題

## ① 事業ポートフォリオの見直しに向けて

## ② 医療事業の位置づけ



そして最後に、投資家の皆様から多く寄せられている課題について2点、私からお話ししたいと思います。

まず一つ目は、事業ポートフォリオの見直しに向けて。こういう質問がやはり多く寄せられております。より高い収益の製品構成の実現に向けて、事業ポートフォリオの見直しに着手しております。今まで既存事業でいろんなこととお話ししましたが、要所要所でそういうところに触れていたと思います。

具体的には、価格是正や現製品の統合、廃止によって、低収益製品のテコ入れを精力的に行っております。シェアを失うリスクは伴いますが、しっかりとやってまいります。

次に、医療事業の位置づけでございます。これまで、当社グループにおける医療事業の存在意義について、投資家の皆様から問われることが多々ございました。当社は子会社のカイゲンファーマにバリウム造影剤の原薬を供給しており、サプライチェーンとして深いつながりがございます。

医薬品には、安定供給という非常に重い社会的責務があり、簡単には関係を断ち切ることはできません。そしてカイゲンファーマは、当社グループで唯一、BtoCの製品をそろえております。BtoB

の素材を中心に事業展開している当社グループにとって、川下へ事業を拡大していく上で貴重な存在でもございます。

そして最後に、グループに厳しい管理基準が求められる医薬品製造工場を持つ意義でございます。今後、化学品はさらに厳しい品質管理が求められ、それを順守できる事業が伸びてまいります。当社が成長事業と位置づけている電子材料、化粧品材料という事業は、今後より繊細な先端素材を扱っていくことになり、その手本にもなり得ると考えております。

以上のことから、医療事業は貴重な資産として保有し、高付加価値事業のブラッシュアップに活用するとともに、事業拡大にもつなげていきたいと考えております。

私からの説明は以上でございます。ありがとうございました。

続いて、足元の業績については、中西から説明いたします。

## 本業績説明のポイント

### 1, 2023年3月期中間業績について

#### 【化学事業】

- ① 価格改定の浸透に加え、前期からの在庫の恩恵もあり、最近の原燃料高に対応。
- ② 電子材料は、中国ロックダウンの影響を受け出荷数量が減少し、減益。
- ③ 化粧品材料は、前年同期の底からは脱出し、増益。
- ④ 有機化学品は、上半期に受注が集中した前年に比べて大きく減益。

#### 【医療事業】

- ① 半導体不足の影響を受け、主力医療機器（内視鏡洗浄消毒器）の製造・販売が低調。
- ② サプリメント事業は堅調。

### 2, 2023年3月期下期業績見通し

更なる原燃料価格の高騰と、円安による輸入原料のコストアップ、半導体市況の回復の遅れも見込まれ、業績を下方修正する。



中西：IR担当の中西でございます。よろしくお願いいたします。

まず今業績、第2四半期のポイントは、こちらに示させていただいております。この中間期および今期の通期決算、通期業績は、前期に比べまして非常に厳しいものとなっております。

## 2023年3月期中間決算業績概要（対前年同期）

(百万円)

	2021.9		2022.9		増減	
		売上高比		売上高比		
売上高	39,905	—	42,694	—	2,788	7.0%
営業利益	4,356	10.9%	3,267	7.7%	▲ 1,089	▲25.0%
経常利益	4,599	11.5%	3,830	9.0%	▲ 769	▲16.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,180	8.0%	2,871	6.7%	▲ 309	▲9.7%

### ◆増収要因

価格改定の浸透により、増収。（酸化チタンや樹脂添加剤製品が中心）

### ◆減益要因

次ページで詳細を説明。

### ◆補足

ドル建て海外投資での為替差益（497百万円）を計上

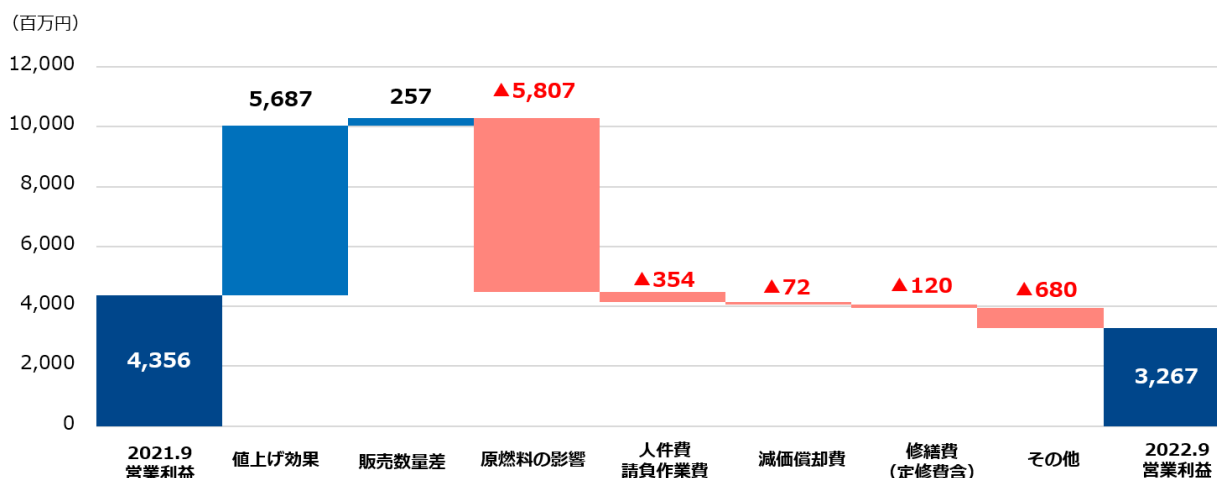


SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

20

まず売上高ですが、当中間期の売上高は前年同期と比べ7%の増収ですけれども、営業利益はご覧のとおりマイナスの10億8,900万円、25.0%の減益と、大幅な減益となりました。経常利益は16.7%の減益、親会社株主に帰属する当期純利益は28億7,100万円と、前年同期比で3億900万円の減益でございます。営業利益以下では、為替差益等でやや挽回しましたが、9.7%の減益となりました。

## 営業利益増減要因



- ・ 原燃料の高騰は、前期からの在庫の恩恵もあり、価格改定努力により相殺できた。
- ・ 人件費/請負作業費が増加  
⇒ 従業員賃上げと役員賞与支給のため。
- ・ 「その他」のうち、有機化学品で▲352百万円。  
⇒ 特に医薬原薬中間体は、上半期に受注が集中した前年に比べて大きく減益となった。

21

続きまして、前年同期と比べました営業利益の増減要因をご説明いたします。

まず前期の43億5,600万円を発射台として、残念ながら32億6,700万円と低下しております。ご覧のとおり、まず値上げ効果で56億円強の増益を達成いたしました。ところが原燃料のアップの影響で58億円と、この増益効果を打ち消すマイナス効果になっております。これはやはり原燃料の価格の高騰、それから輸入原料が大半を占めますので、円安のインパクトによるものが大きいものでございます。

その他の減益要因の大きなものとしては、人件費、請負作業費の増加部分がございます。従業員の賃上げ、および前期好調であった関係会社の賞与アップ、役員賞与の影響が大きいものでございます。

その他の6億8,000万円の内訳として、3億5,200万円は医薬原薬・中間体受託子会社の要因でございます。受注が上期に極端に集中した前期と比べまして、大きく減益となっております。

## 事業別売上高・営業利益（対前年同期比）

		2021.9	2022.9	増 減	
化学事業	売上高	35,809	38,572	2,763	7.7%
	営業利益	5,101	4,163	▲ 938	▲18.4
医療事業	売上高	4,096	4,122	25	0.6%
	営業利益	233	240	7	3.3%
全社費用	売上高	—	—	—	—
	本社部門費	▲ 977	▲ 1,136	▲158	—
合計	売上高	39,905	42,694	2,788	7.0%
	営業利益	4,356	3,267	▲ 1,089	▲25.0%

(百万円)

### ◆化学事業:増収減益

価格改定の浸透で増収も、有機化学品(医薬原薬中間体)の前期実績からの反動や、前期業績を牽引した電子材料の減速もあり、減益。

### ◆医療事業:増収増益

既存事業は苦戦中。

しかし、サプリメント事業の好調や医療機器の一部前倒し出荷があり、増収増益。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

22

次に、セグメント別の売上高・営業利益の推移をご説明いたします。

化学事業の売上高は7.7%の増収、残念ながら営業利益は18.4%の減益となっております。全社の増収減益の結果は、ほぼこの化学事業の要因でございます。

医療事業の売上高はほぼ横ばいですが、わずかにプラスの0.6%の増収、利益に関しましても3.3%の増益という結果になりました。

本社の経費ですが、11億3,600万円と、1億5,800万円の経費。やや増加しております。先ほど申し上げました人件費、それから旅費交通費を中心とした経費の増がございました。

## 貸借対照表：棚卸資産が大幅に増加した

連結貸借対照表	2022.3	2022.9	増減
<b>流動資産</b>	65,496	70,520	5,023
現預金	10,800	11,893	1,093
<b>棚卸資産</b>	23,110	28,218	5,106
<b>固定資産</b>	58,423	57,842	▲ 580
有形固定資産	48,134	47,648	▲ 485
無形固定資産	1,519	1,406	▲ 112
投資その他の資産	8,769	8,787	17
<b>資産合計</b>	123,919	128,362	4,443
<b>流動負債</b>	26,771	29,130	2,358
<b>固定負債</b>	14,439	13,429	▲ 1,010
<b>負債合計</b>	41,211	42,559	1,347
<b>純資産</b>	82,708	85,803	3,095
<b>負債・純資産</b>	123,919	128,362	4,443
自己資本比率(%)	63.6	63.6	—
有利子負債(合計)	16,958	18,620	1,662

- 背景：① 景気の鈍化による製品在庫量の増加  
 ② 電子材料向けなどの重要な原料を前倒しで購入（サプライチェーン混乱リスクの回避）  
 ③ 製品・原料の単価上昇



次に、貸借対照表でございます。

貸借対照表で一番大きな要因は、こちらにお示ししているとおり、棚卸資産の51億円の増加でございます。価格の高騰と円安による、製品原料の単価アップが主な要因でございます。それに輸入原料を中心に、サプライチェーンの混乱リスク回避のための意図的な在庫積み増し、それから足元の景気落ち込みによる、急激な売上減が影響いたしました。それに対応すべく、買掛金、短期借入金という流動負債も一部増加しております。

ただし自己資本比率は63.6%、前期と同様のレベルを維持しております。

## キャッシュフロー：営業CFが大きく減少した

	2021.9	2022.9	増減
期首現金残高	11,153	10,549	▲ 603
税前利益	4,537	4,218	▲ 318
減価償却	2,107	2,191	83
棚卸資産	▲ 509	▲ 4,860	▲ 4,351
その他	▲ 752	▲ 427	325
<b>営業CF</b>	5,383	1,122	▲ 4,261
設備投資	▲ 3,837	▲ 1,319	2,518
株式売却	128	181	52
その他	▲ 109	▲ 147	▲ 38
<b>投資CF</b>	▲ 3,818	▲ 1,285	2,533
<b>FCF</b>	1,565	▲ 163	▲ 1,728
<b>財務CF</b>	▲ 1,025	1,006	2,032
期末現金残高	11,774	11,667	▲ 107

(FCF = 営業CF + 投資CF)

棚卸資産の増加により、営業CFが大きく減少し、FCFもマイナスに転じた。



次に、キャッシュフローでございます。

ただ今ご説明しましたとおり、棚卸資産の増加により、大幅な営業キャッシュフローの減少がございました。結果的に前年同期と比べて、42億円以上の営業キャッシュフローのマイナスとなっております。

次に設備投資ですが、大型設備投資を抑えたことから、投資キャッシュフローは大きく減少いたしました。結果的にフリーキャッシュフローは、こちらの棚卸資産の大幅増を背景に、前年同期と比べて大きく17億円以上減少し、残念ながら本中間期においては、フリーキャッシュフローはマイナスとなっております。



# 電子材料

化学



## 2023年3月期第2四半期のポイント

- 出荷数量が減少した。(▲16.0%)  
中国ロックダウンや、パソコン・携帯電話などの民生用機器の市場の鈍化などにより出荷量が減少。誘電体（チタン酸バリウム）・誘電体材料（高純度炭酸バリウム）ともに、低迷した。
- 誘電体ハイエンド品は、概ね堅調に推移した。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

25

次に、サブセグメント別のご説明に入ります。

まず、電子材料です。

第1四半期までの好調から第2四半期に入り、一転売上が急減いたしました。中国のロックダウンにより、スマホ、民生用途に大きな影響が出ております。車載用途と思われるグレードは堅調でございます。結果的にこのセグメントとしては、こちらにございますとおり、大きく減収減益となってしまいました。

ただし、営業利益率は15.2%とやや低下いたしました。まだ高水準を保っております。

## 酸化チタン・亜鉛製品

化学



	2021.9	2022.9	増減	
売上高	7,491	8,945	1,454	19.4%
営業利益	461	565	104	22.5%

### 2023年3月期第2四半期のポイント

- 化粧品材料：国内外ともに需要の回復がみられ、増収増益となった。  
特に営業利益は、前年同期比+107.1%となった。
- 酸化チタン：価格改定の浸透で増収も、更なる原燃料のコスト増により、減益となった。
- 亜鉛製品：亜鉛建値の高騰（前年同期比+44.9%）と、堅調な需要により、増収増益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

26

次に、酸化チタン・亜鉛製品でございます。

先ほどの矢倉の説明のとおり、当サブセグメントには化粧品材料が含まれております。化粧品材料は、この中間期ではコロナの影響から脱しつつあり、増収増益でございました。特に営業利益は、前年同期比107%以上のプラスになっております。

酸化チタンですが、価格改定の浸透で増収になりましたが、原燃料の高騰によるコストアップで減益。亜鉛製品は亜鉛建値の上昇が続いており、需要も堅調なことから、増収増益でございます。

サブセグメントとしては増益。化粧品材料がこのセグメントをけん引しております。

# 樹脂添加剤

化学



## 2023年3月期第2四半期のポイント

	2021.9	2022.9	増減	
売上高	6,209	6,712	503	8.1%
営業利益	562	312	▲250	▲44.5%

- 国内向けは、半導体用設備向け工業板を除く、住宅や自動車関連向けが低調に推移した。また価格改定が浸透したが、更なる原燃料のコスト増により、増収減益となった。
- 海外向けは、自動車の減産によるワイヤーハーネス向けハイドロタルサイトが低調に推移した。灌漑用設備向け予算の縮減による公共工事の減少により、非鉛安定剤が低調に推移した。価格改定は国内同様に浸透したが、更なる原燃料のコスト増により、増収減益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

27

次に、樹脂添加剤でございます。

樹脂添加剤は、国内需要がIT関連設備向け工業板の塩ビ安定剤で、引き続き好調でございましたが、残念ながら住宅、自動車向けが低調に推移しております。価格改定が浸透し、大幅に売上は伸ばしましたが、残念ながらそれを上回る原燃料コストの高騰により、大幅な減益に陥っております。

# 衛生材料

化学



	2021.9	2022.9	増減	
売上高	2,507	2,652	145	5.8%
営業利益	152	136	▲16	▲10.5%

## 2023年3月期第2四半期のポイント

- 販売面は、市場が堅調に推移し増収となった。
- 一方利益面は、原燃料高とインドネシア現地法人の輸出運賃の高騰により、営業利益率が低下し、減益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

28

次に、衛生材料です。

衛生材料の売上は堅調でございますが、原燃料の高騰に加え、衛生材料を生産しておりますインドネシアの現地法人からの輸出運賃の高騰により、採算が大幅に悪化いたしました。前年同期比では、残念ながら増収減益となっております。

# 有機化学品

化学



● 前年同期比較 (百万円)

	2021.9	2022.9	増減	
売上高	4,422	4,383	▲ 39	▲ 0.9%
営業利益	1,291	939	▲ 352	▲ 27.3%

## 2023年3月期第2四半期のポイント

- 医薬品中間体の出荷数量が増加したが、前期好調だった原薬出荷がなかったため、減収減益となり、これが響いて本セグメント全体が減収減益となった。
- なお、チオ製品は、プラスチックレンズ向けが好調なうえ、価格改定も奏功し、増収増益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

29

次に、有機化学品です。

医薬の原薬・中間体受託は、主力の中間体が好調でありましたが、前期上期にごさいました高採算の原薬の出荷がこの上期にはなかったため、前年同期比では減収減益。ただし、通期では回復予定でございませう。

プラスチックレンズ向けを主体としたチオ製品は、好調に推移いたしました。原燃料高に見舞われましたが、価格改定により増収増益を達成しております。

サブセグメントとしましては減収減益という結果になってございませうが、先ほど申し上げました前年同期比での特殊要因でございませう。通期では回復予定でございませう。営業利益率はこちらにございませうとおり、やや低下いたしましたが、依然として21.4%という高水準を維持しております。

# 触 媒

化 学



## 2023年3月期第2四半期のポイント

- 樹脂の水素添加工程などで使用されるニッケル触媒は、原料ニッケル価格の高騰と価格改定により、増収となった。
- 火力発電所やごみ焼却施設で使用される脱硝触媒は、前期から続く海外向け大型物件の出荷が当期も寄与し、増収増益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

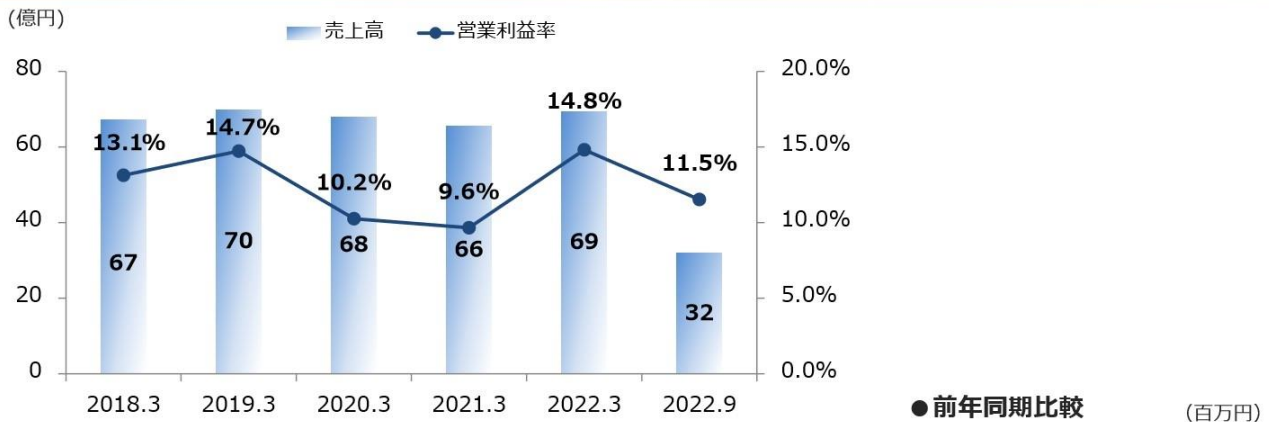
30

次に、触媒です。

ニッケル触媒は、ニッケル相場の高騰と価格改定により販売単価が上昇し、増収増益となっております。脱硝触媒は中国向けの大型案件が当期も寄与し、増収増益。結果、サブセグメントとしては増収増益となりました。利益率はほぼ横ばいでございます。

# 受託加工

化学



	2021.9	2022.9	増減	
売上高	3,589	3,129	▲ 397	▲ 11.1%
営業利益	615	368	▲ 247	▲ 40.2%

## 2023年3月期第2四半期のポイント

- 加工顔料は、中国ロックダウンの影響や、前期に比べ自動車関連を中心に低調に推移し、減収減益となった。
- 焼成、混合、乾燥等の工程受託は、収益性の高い受託品が今期は低調となり営業利益率も低下し、減収減益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

31

次に、受託加工です。

加工顔料は中国ロックダウンの影響を受け、自動車用途を中心に停滞いたしました。工程受託は、過去業績をけん引していた高収益案件が一服したため、結果サブセグメントとしては残念ながら減収、大幅な減益という結果になっております。

# 医療事業

医療



	2021.9	2022.9	増減	
売上高	4,097	4,122	25	0.6%
営業利益	233	240	7	3.0%

## 2023年3月期第2四半期のポイント

- バリウム造影剤は、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、増収となった。
- 「アルロイドG」は、薬価引き下げの影響を受け、減収減益となった。
- 医療機器は、内視鏡洗浄消毒器が半導体不足の影響で販売台数が減少したが、電解促進剤などの機器関連製品の価格改定前の先取り需要もあり、増収となった。
- かぜ薬「改源」など一般用医薬品は、コロナ禍以降続く罹患対策により、減収減益となった。
- 新規事業として注力中の美容医療機関向け製品（紫外線サプリメント）が好調に推移し、増収増益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

32

最後に、医療事業でございます。

薬価の引下げ、改源等の OTC 製品は不調でしたが、バリウム造影剤の輸出、医療機器関連製品、飲む日焼け止め等の美容医療機関向けの製品の好調さが上回り、増収増益を達成しております。



# 2023年3月期業績予想

金額単位：百万円

	2022.3		2023.3					
	通期実績		上期実績		下期予想		通期予想	
		売上高比		売上高比		売上高比		対前期比
売上高	80,135	—	42,694	—	42,306	—	85,000	6.1%
営業利益	7,494	9.4%	3,267	7.7%	2,233	5.3%	5,500	▲26.6%
経常利益	8,840	11.0%	3,830	9.0%	1,970	4.7%	5,800	▲34.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,747	8.9%	2,871	6.7%	1,329	3.1%	4,200	▲37.8%

下半期は、上半期に引き続きさらなる値上げを実施していく予定であるが、以下理由により、各利益は上期実績より鈍化する見通し。

## 【営業利益】

- ① 原燃料価格の更なる高騰
- ② 半導体市況の減速で、前期好調であった電子材料の販売減。
- ③ 内外景気の低迷により、想定していた販売量の低下

## 【経常利益】

営業外収益として、為替差益の減（今上期は、497百万円計上）

## 【当期純利益】

特別利益として、受取保険金の減（今上期は、379百万円計上）



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

34

次に、本年度通期の業績予想でございます。

11月9日の決算発表で開示いたしましたとおり、今期業績予想の売上高は850億円、前回予想を据え置きましたが、残念ながら、営業利益は70億円の当初予想から55億円と、15億円下方修正いたしました。

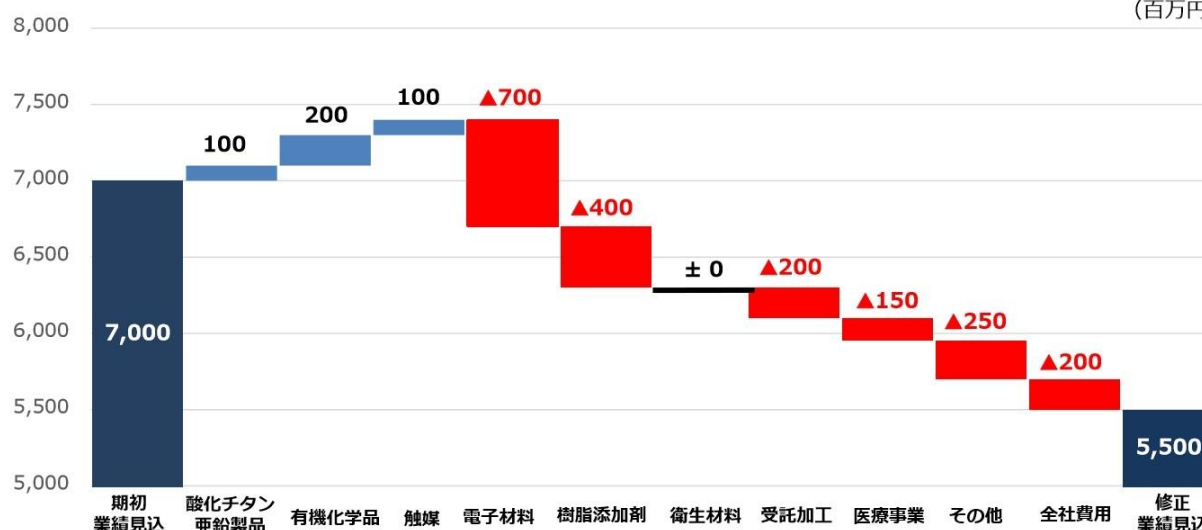
以下、経常利益は71億円から58億円に、当期純利益はそれぞれ42億円と下方修正しております。

次に、今期の上期下期の比較でございます。上期と下期の比較では、売上高は微減、営業利益は31.7%の減益を予想しております。親会社株主に帰属する当期純利益は53.7%の減益でございます。

営業利益の減少に比へまして経常利益以下の減少幅が大きい理由は、上期に計上いたしました為替差益、保険収入が下期に見込めないことが原因でございます。為替要因を加味した原燃料の高騰が在庫単価に浸透してきたこと、電子材料をはじめとする需要の低迷が販売量の減少を招いていること。それによって価格是正の鈍化が大きな要因でございます。

## サブセグメント別営業利益増減見通し（概算値）

(百万円)



### 【プラス面】

- ・化粧品材料：需要期に入る
- ・有機化学品：堅調な需要に支えられる。

### 【マイナス面】

- ・電子材料：民生向けを中心とした半導体市況の鈍化
- ・前期末在庫による恩恵の消失
- ・原燃料価格の更なる高騰
- ・医療：半導体不足による内視鏡洗浄機器販売の不振



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

35

サブセグメントごとの期初予想からの営業利益の増減を、こちらに示しております。

酸化チタン・亜鉛製品の中では化粧品材料が需要期に入り堅調なこと、それから有機化学品でも堅調な需要に支えられ、当初見込みよりプラスに転じる見込みでございます。

しかしながら、電子材料においては、第2四半期からの販売不振が下期を通じて継続する見込みとなったこと、その他セグメントにおいても、景気減速により価格改定のスピードダウンが予想されること、原材料の在庫の入れ替わりにより、それぞれ単価アップ、円安の影響がより強まってくるのが主要因でございます。

また、医療製品においては、これまで業績をけん引してきました内視鏡洗浄機器販売に半導体不足の影響がございまして、ブレーキがかかることを見込まれております。電子材料市況の回復は、当初は第4四半期からとの観測もありましたが、足元では来期以降という見立てになっております。

## 設備投資・減価償却・研究開発費推移・予想

金額単位：百万円

	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2022.9	2023.3
設備投資	3,771	6,891	8,403	9,567	5,967	1,319	3,000
減価償却費	3,005	3,189	3,686	4,243	4,331	2,193	4,500
研究開発費	3,217	2,951	2,898	2,487	2,376	1,366	2,500

(予想)

### ・設備投資

2019年度・2020年度は、電子材料と化粧品材料分野を中心に戦略投資を実施し大きく増加。現在のところ、今期以降の大型投資の予定はない。  
 なお、維持・更新にかかる投資が当初の予定よりも少なくなる見込みの為、期初予定より1,000百万円減額の、3,000百万円となる見通し。

### ・減価償却費

上記戦略投資に関する減損損失7,041百万円を2020年度末に計上したため、減価償却費は増加しない。

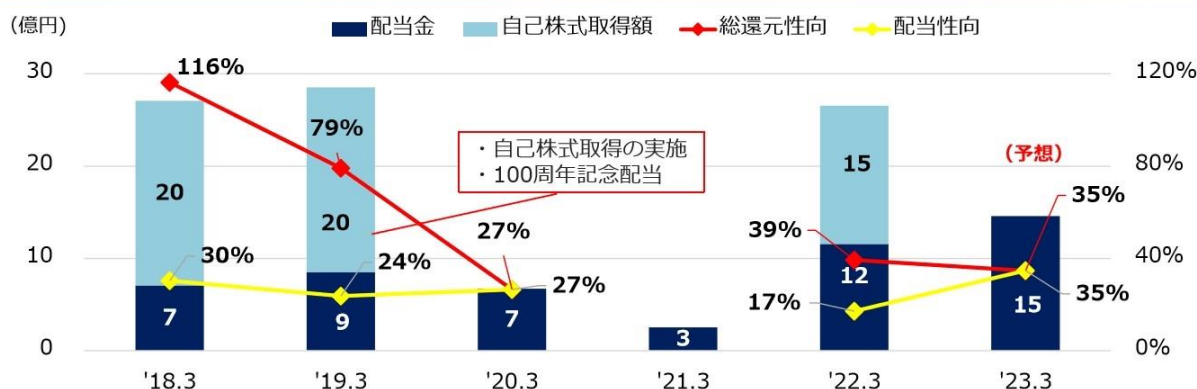


SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

36

設備投資でございます。設備投資は一服しまして、経常的な更新投資も下振れしております。減価償却費は20年の減損処理の結果、当面ほぼ横ばい。過去の大型投資の回収に努めてまいります。研究開発費はほぼ横ばいでございます。

# 株主還元



## 【剰余金の配当の基本方針】

配当性向30%以上を目安に利益還元を実施（2回／年）

## 【2023年3月期について】

1株当たり年間90円（中間45円、期末45円）の配当を実施（見込）

**（\*年間配当を、前年度比20円の増配）**



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

38

最後に、株主還元でございます。

中間期 45 円、期末も 45 円を計画しております。配当性向は、現在の業績予想からは約 35%になる見込みでございます。これは 30%以上という現在の配当方針を維持することになります。

現時点では業績の下方修正の予想はしたものの、株主の皆様への還元については、期初計画したとおりの配当額を維持する方針でございます。

私の説明は以上でございます。ありがとうございました。

司会：ご説明、ありがとうございました。

## 質疑応答

---

**質問者 [Q]**：ご丁寧なご説明、ありがとうございます。来年以降の事業環境に関して、見方を教えていただければと思います。

半年前とか1年前とかと比べると、かなり変わっているんじゃないかなとお見受けしますので、どう変わって、今、来年以降を見ているというところ、ぜひお話しいただければと思います。

あと、差し支えない範囲で結構なんですけれども、この売上、利益に関して、特に売上の部分で来年はどれぐらいの営業利益の規模感のイメージなのか。巡航速度が70億円を超える利益を出す会社さんになったなという印象があったんですけれども、今期はそうではないところなので、来年以降の自然体の利益の水準がどれぐらいなのかを教えていただければと思います。よろしく申し上げます。

**矢倉 [A]**：ご質問ありがとうございます。来年以降の事業環境でございますね。これについては特に弊社は今回、最後にセグメント別営業利益の増減の見通しでお示したように、電子材料の動きで、かなり営業利益については左右されると見ています。

ここ足元、お客様からの情報をいろいろ聞くと、今年度中はまず復活は難しいようないい方をされております。それが正直な実情でして、じゃあ来年度から、4月から確実に復活するのかというと、これはまだ現時点では見通せていません。やっぱり1月辺り、またお客様等も訪問しながら確認していくしか道はないかなと思っております。

通常、今までだとIT不況は半年で回復していたのですが、どうやら今回は半年では済まない見方をしているのが一般的でして、どうやら4月以降どうなるのかは、今現状不透明でして、現状ではどういう状況かは申し上げることはできません。

**質問者 [Q]**：これは半年前に比べて、より見通しが弱くなったというイメージで理解しておけばよろしいですか。

**中西 [A]**：中西でございます。われわれの特にMLCCの材料に、ほぼ電子材料は集中しておりますが、世の中の半導体の動きと少し後ずれになっていきます。実際、今回の売上に影響が出てきたのは第2クォーター。世の中では、半導体に関してはもう少しはじめから影響が出ていたと思うのですが、われわれのところは第2クォーターから、やはり急激に影響が出てまいりました。

ですので、一つは社長も申しあげましたとおり、電子材料の業界、業況が、全体の市況がいつ回復してくるかが一つ、大きなキーになってまいります。ただし、先ほどご説明しましたとおり、MLCC 自体の伸び率は十分安定的に伸びる業界予想もございますし、その用途も広がっていると。それから、われわれの製造に関しても十分キャパを有しておることがございますので、ここの反転と同時にわれわれの業績も、そこは伸びていくと見ております。

それから、化粧品に関しましては今のところ順調に伸びておりまして、このウィズコロナが全世界的に浸透してくるとともに、ここも十分な製造キャパを有しておりますので、回復は速いと考えております。

**質問者 [Q]**：来年の後半ぐらいに底入りするかなみたいな、そんなイメージなのですか。ざくっとした聞き方をして恐縮なんですけれども。

**矢倉 [A]**：正直、私どもは電子材料の誘電体、誘電体材料を生産して販売している会社で、需要を引き起こせないジレンマがございます。やっぱり半導体の事業の動きだとか、コンデンサメーカーの設備投資の強気の状況を見ますと、来年度のどこかで多分回復してくるものと思っているのですが、それがいつからだとは、まだ現時点では不透明な状態でございます。

それでは、ご質問も出尽くしたということでございますので、これをもちまして決算説明会を終了させていただければと思います。矢倉様、中西様、ご説明ありがとうございました。またアナリストの皆様、本日はお忙しい中ご参加いただきまして、ありがとうございました。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

## 免責事項

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。