



堺化学工業株式会社

堺化学工業株式会社

2023年3月期 本決算説明会

2023年5月23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 本決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 5 月 23 日		
[ページ数]	36		
[時間]	17:15 – 18:11 (合計：56 分、登壇：45 分、質疑応答：11 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	41 名		
[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 2023 年 3 月期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、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、最初に同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、専務取締役、中西敦也様です。本日は、ただ今ご紹介申し上げましたお二方からご説明いただきます。ご説明いただいた後、会場からの質疑応答の時間といたします。その後に今回オンラインで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、どうぞよろしくお願いいたします。

目 次

1. 当初業績見込みとの乖離について
2. トピックス
 - > IAパートナーズ株式会社との業務提携について
 - > 堺商事株式会社株式のTOBに関して
3. 2023年3月期本決算概要・セグメント別結果
4. 2024年3月期業績予想
5. 株主還元（配当予想）



矢倉：社長の矢倉でございます。今回、2回目の登壇となります。どうぞよろしくお願ひいたします。本日は遅い時間の開催にもかかわらず参加いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは2023年3月期、本決算説明会を始めます。本日はスライドにお示しした1から5の流れにそって説明いたします。

昨日リリースしましたIAパートナーズとの提携、そして12日にリリースしました堺商事の完全子会社化に向けたTOBについても、最後に私から説明いたします。したがって、私からは目次の一つ目と二つ目、そして3、4、5については要点を絞ってIR担当の中西より説明いたします。よろしくお願ひいたします。

まずは、2023年3月期の当初業績見込みと実績との乖離について説明いたします。一緒にスライドを見てまいりましょう。

2023年3月期本決算業績概要（対当初見込比）

	①	②	③			(百万円)	
	2022.3 実績	2023.3 当初見込	2023.3 実績	前年同期比 (③-①)		当初見込-実績対比 (③-②)	
売上高	80,135	85,000	83,861	3,725	4.6%	▲ 1,139	▲1.3%
営業利益	7,494	7,000	4,407	▲ 3,086	▲41.2%	▲ 2,593	▲37.0%

➤ **売上高**については、**概ね見込み通り**の結果となった。

➤ **営業利益**については、**当初見込みを大きく下回った**。



こちらがスライドでございます。まず左から①が2022年3月期の実績の売上高と営業利益でございます。その隣、②が2023年3月期の当初の見込みの売上高と営業利益でございます。そして③番、2023年3月期の実績の売上高と営業利益を示しております。

表の右側の赤枠で示したところをご覧ください。当初の見込み比で申し上げますと、売上高は1.3%減となり、おおむね見込みどおりの売上高となりました。しかし、営業利益につきましては残念ながら37%減となり、大きな乖離が生じております。

営業利益増減要因（対前年同期比）



販売単価への影響 : あり(+)	販売数量への影響 : あり(-)	操業度差 : あり(-)
連結ベースでは、原燃料の高騰は、価格改定努力により概ね相殺できた。 ※陥没価格の是正を含む	下期からの販売数量の落ち込みが、営業利益を大きく押し下げた。	市況の低下を受け、棚卸資産圧縮に向けた生産調整を実施。下期以降、必要に応じて工場の稼働率を落としたため、その分利益を押し下げた。



では、なぜ営業利益がここまで落ち込んだのか。こちらの営業利益増減の要因をご覧ください。数字は連結ベースでの営業利益でございます、単位は100万円で並べております。

左端の前年度の営業利益が74億9,400万円、そこから始まり、どのような利益の増減要因で最終営業利益の実績である44億円になったのかを示しております。

まず左から二つ目、119億円にも上る値上げの効果によって、一つ飛んで4列目の原燃料価格の高騰による115億円のコストアップを打ち消しております。ただし、この値上げには原燃料価格分ではなく、単価の低かった陥没価格の是正も相当含まれますので、全てが値上げに反映できたわけではありません。

次に、左から三つ目の販売数量差、つまり販売数量が減ったことによって約14億円。左から5列目の操業度差、つまり減産による操業中止によってもたらされたコストの増加により、約13億円。それぞれ営業利益がマイナスとなった結果、44億円の最終営業利益となりました。

つまり、製品が売れなかったことで、大きく営業利益を落としたことがご理解いただけるかなと思います。

サブセグメント別営業利益増減（対当初見込み比）



成長事業の電子材料・効率化検討事業の酸化チタン・亜鉛製品/樹脂添加剤で、大きく減益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

6

次に、事業別、サブセグメント別ではどうだったのかについてご説明いたします。上下で二つのフロー図を示しております。

まず、上の事業別のフロー図をご覧ください。赤い点線で囲った成長事業で約10億円、効率化検討事業で11億円、それぞれ営業利益を落としていることが分かります。

さらに分解したのが下のフロー図になります。成長事業で利益を落としているのは、ほぼ電子材料と分かります。また、効率化検討事業では、樹脂添加剤と酸化チタン・亜鉛製品で利益を落としているのも分かります。

では、なぜそうなったのか。次のスライド以降で、この利益を落とした三つの事業を中心に説明してまいります。

【電子材料】 販売数量は、国内生産コンデンサ個数と密接な関係にある

成長事業



【出所】 国内生産コンデンサ個数：JEITA
 (一般社団法人電子情報産業協会) 統計
 【市況データ年度：1月～12月】
 【当社販売数量データ年度：4月～3月】

	2018	2019	2020	2021	2022
市況 (億個)	10,608	9,280	12,579	14,260	11,404
当社販売数量指数 (*)	198.1	176.3	198.1	265.7	193.1
市況増減 (対前年同期比)				+13%	▲20%
当社増減 (対前年同期比) (指数対比)				+34%	▲27%

▶ サプライチェーンの混乱もあり、一時的に不規則な荷動きとなった。

【(*) 誘電体+誘電体材料の販売数量指数 (2013年度=100)】



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

7

まず、電子材料についてでございます。これはタイトルにありますとおり、販売数量は国内生産コンデンサ個数と密接な関係がございます。

青い棒グラフが国内で生産するコンデンサの個数となります。単位は億個で、左側に示しております。

一方、2本の折れ線グラフは、当社の電子材料の販売数量指数の動きを示しております。2013年度を100とした場合、パーセンテージで表現してありまして、右軸にそのパーセンテージの割合を示しております。緑色の折れ線が誘電体材料の販売数量指数、黄色の折れ線が誘電体の販売数量指数を示しております。

ご覧のとおり、青色の棒グラフと二つの折れ線グラフは、おおむね動きとして一致しているのが分かっていただけたと思います。これは中長期的な上昇トレンドの中で、当社も販売数量を伸ばしてきてありまして、両者には密接な関係があることが分かると思います。

しかしながら右下の表の赤枠、2021年度は市況以上に当社の販売数量が伸びました。市況が13%伸びに対し、堺化学の製品については34%の伸びがございました。

ところが、2022年度はそれが一変し、市況は20%減少なのにもかかわらず、当社の製品についてはマイナス27%で、大きく市況よりも落ち込んだこととなります。これはサプライチェーンの混乱もあって、一時的な不規則なものの動きになったと見ております。

【電子材料】 販売数量の増減が、営業利益を左右する。

成長事業



※ 2018年度～2020年度の営業利益が大きく低下した要因は、2021年度に払拭済み。
(2023年3月期 中間決算説明会資料をご参照ください。)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

8

では、この販売数量と肝心の営業利益がどう関連しているのか。次のスライドをご覧ください。

青い棒グラフが営業利益を示しておりまして、単位は100万円で左軸に示しております。

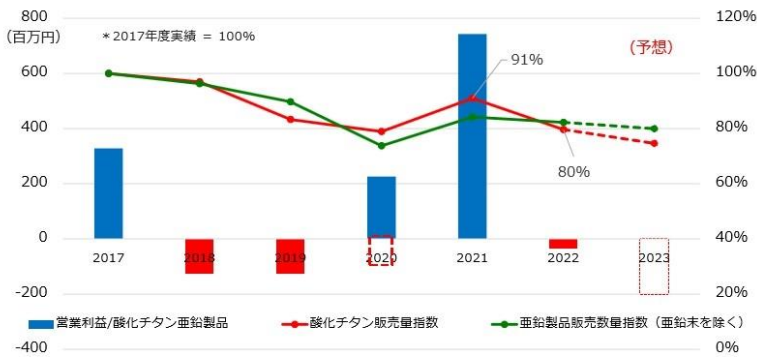
2本の折れ線グラフは先ほどと同様、緑色が誘電体材料の販売数量指数、黄色が誘電体の販売数量指数を示しております。単位も、先ほどと同じ2013年度を100としたパーセンテージで示しております。

2018年から2020年、大きく利益を落としております。この不振については昨年11月29日の中間決算発表会でご説明したので、今回は割愛させていただきますが、この表をご覧くださいご理解いただけたと思いますが、当たり前のことかもしれませんが、販売数量の増減がやはり営業利益を大きく左右していることが分かると思います。

2022年についてはご覧のとおり、販売数量を大きく落とし、ここで営業利益も大きく落ち込んだこととなります。

気になさる今期については、上期は販売量が依然低調なまの見込みであり、下期以降それが回復していくものと見ておりますが、不透明感は今もなお強いままでございます。しかしながら、EV化などでコンデンサ個数は確実に伸びてまいりますので、今は我慢のときかと考えております。

(化粧品材料を除く)



(*2020年度は、コロナ禍による工場休止費用333百万円を営業外費用で計上。よって正味の営業利益は赤字である)

➤ 現状は、市況の増減による販売数量への影響が大きく、営業利益が増減しやすい。

グレードの統廃合を検討しながら、効率化を進めていく。



では、次です。酸化チタン・亜鉛製品について説明いたします。このセグメントでは、販売数量と販売単価の二つの側面から説明したいと思います。

まず、販売数量について、こちらのグラフをご覧ください。棒グラフが営業利益の推移で、単位は100万円。左軸に示しております。

2本の折れ線グラフは、2017年度を100とした場合の販売数量指数を右軸にパーセンテージで示しております。赤色は酸化チタン、緑色が亜鉛製品。この亜鉛製品には、2021年度に事業撤退した亜鉛末製品は除いております。どちらもこの製品の多くが消費財にたくさん使用されますので、市況の影響を大きく受けます。したがって、この昨年からの市況が大きくこの事業に影を落としたことになるかと思えます。

一方で、採算性の悪いグレードについては廃盤する努力を続けており、販売数量は増減を少し繰り返しながらも、少しずつ減らしていております。

2022年度については、特に酸化チタンで市況の影響を受け、指数も91%から80%で販売数量が大きく落ち込み、収益を落としました。

酸化チタンについては、加えてヨーロッパの大手の酸化チタンメーカーが先日、チャプター11を申請いたしました。世界的な景気悪化が大きな世界的な混乱を招いております。この影響が日本にどのような結果をもたらすのか、依然不透明な状態が続いております。事業方針として、今後も販売数量は追わず、価格の是正、そしてグレードの統廃合なども検討しながら、販売数量を適切に減らしていきながら効率化してまいり所存でございます。

(化粧品材料を除く)



(*2020年度は、コロナ禍による工場休止費用333百万円を営業外費用で計上。よって正味の営業利益は赤字である)

➤ 減産によるコストアップ・想定以上の原燃料価格の高騰により、収益が悪化。

継続的な価格是正を実施していく。



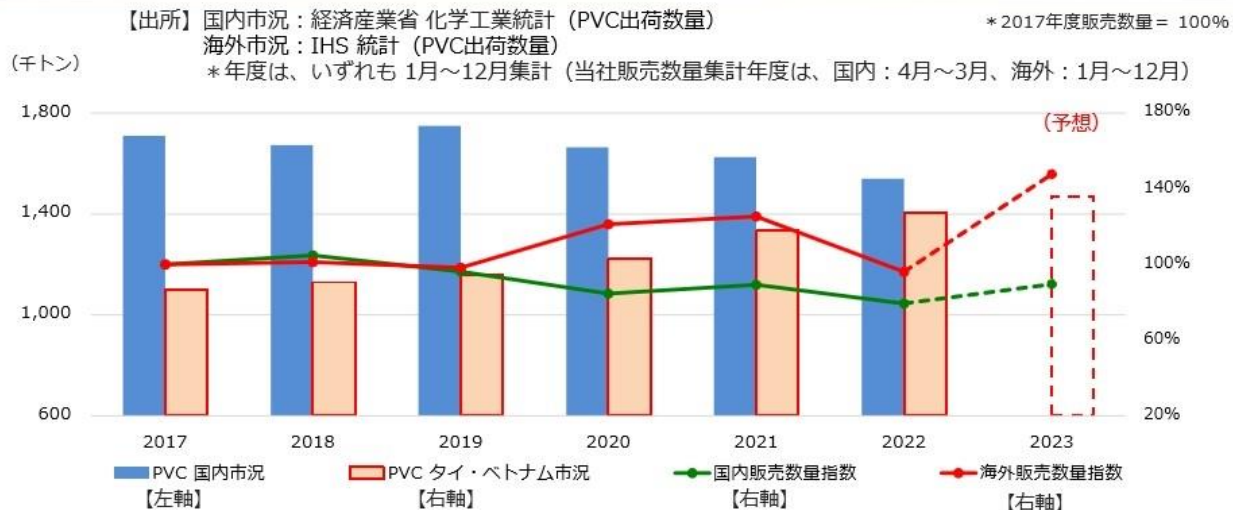
次に、販売単価についてになります。こちらの表をご覧ください。

販売単価指数と営業利益の推移を示しております。先ほどと同様、棒グラフが営業利益を示し、単位は100万円で左軸に示しております。

2017年度を100としたときの販売単価指数を右軸に示しております。赤色は酸化チタン、緑色は亜鉛製品になります。

先ほどご説明しました販売数量とは違って、販売単価は右肩上がりになっているのが分かっていただけたと思います。販売単価については原燃料価格の是正に加え、採算が悪いものを中心に価格是正を続けてまいりました。しかしながら販売量が減少し、減産によるコストアップ、昨今の想定以上の原料価格の高騰も重なり、2021年度から2022年度にかけては指数ベースでは114%から139%と、25%の価格改定を実施いたしました。

それでも、価格是正はまだ追いついておりません。残念ながら、今期も上半期を中心に回復の動きは見えませんが、苦しい状況が続いております。継続的に粘り強く価格是正やコストダウンを実行してまいりたいと考えております。



- タイ・ベトナムを中心に、東南アジアでの灌漑用設備・インフラ整備需要の増加により、PVCの需要は中期的に拡大していく。
- 増減はあるが、中期的には、成長市場である海外での販売比率のさらなる引き上げを目指す。

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
* 海外比率	32.6%	31.8%	33.1%	40.9%	40.4%	36.9%	44.4%

* タイ・ベトナム両現地子会社での、現地販売数量を元に試算

【予想】



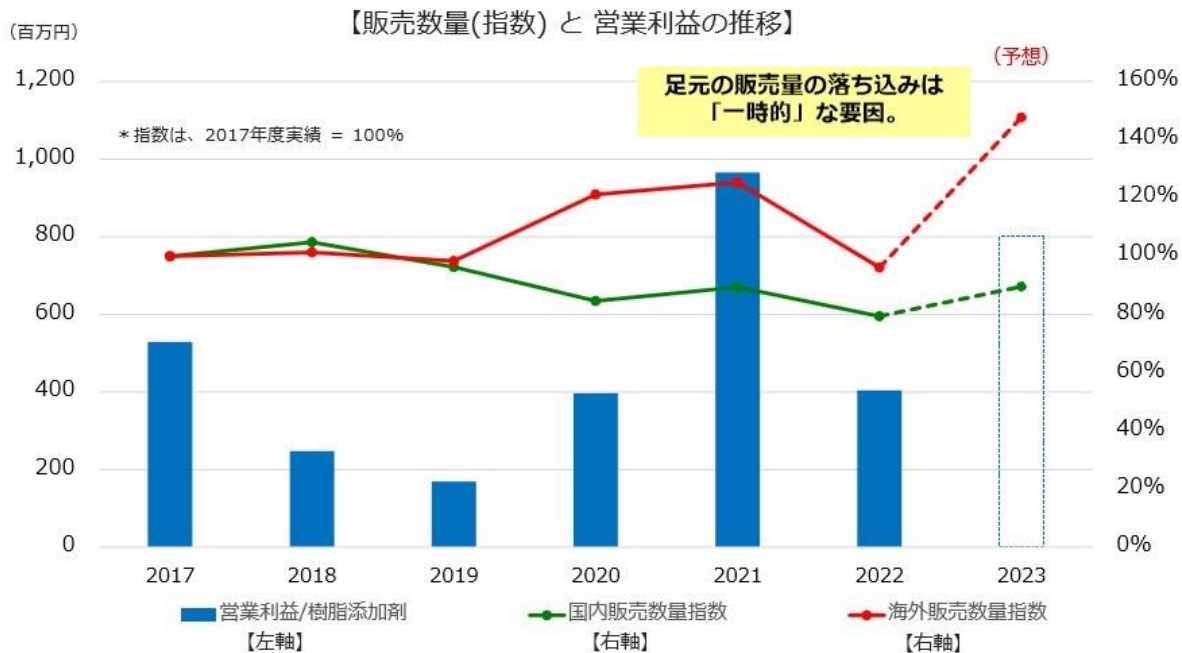
最後に、樹脂添加剤でございます。こちらのグラフをご覧ください。

青い棒グラフが国内 PVC の市況、赤枠で囲ったピンク、グラフがタイ・ベトナムの PVC 市況の推移でございます、単位はいずれも千トンで、左軸で示しております。

そして、2本の折れ線グラフは当社の樹脂添加剤の販売数量を示しております、2017年を100とした場合の販売数量指数でありまして、右軸にパーセンテージで表示しております。赤色がベトナム・タイの現地子会社による海外市場での販売数量の推移、緑色が当社グループの日本国内における販売数量の推移を示しております。

青の国内市況は既に飽和状態にあり、安定もしくは右肩下がりである一方、赤色のタイ・ベトナムの市況は灌漑用設備、インフラ整備需要など増加が著しく、グラフのとおり今後も需要が増えてまいります。

短期的な増減はありますものの、赤い折れ線グラフが示すとおり、当社は海外現地での販売数量を増加させ、下の表に数値で示しておりますとおり、当事業全体の販売に占める海外現地での販売比率も併せて向上させてまいります。



- 短期的な増減はあるが、国内販売をなるべく維持し、海外での販売数量を伸ばすことで、営業利益も増加。



では、その販売戦略で、肝心の営業利益の推移はどうだったのか。次のスライドをご覧ください。

結論から申し上げますと、タイトルにありますとおり、拡大市場である海外での販売数量の増加が営業利益の鍵を握ると考えております。

グラフをご覧ください。先ほどのページと同様に、2種類の折れ線グラフは、赤色は海外子会社の現地での販売数量、緑色は国内の販売数量の指数推移を示しております。そこに、青いグラフで営業利益を重ねたのがこちらのグラフでございます。

ご覧のとおり、赤の海外販売数量指数の折れ線と青の樹脂添加剤の営業利益の推移が、おおむね同じであることが分かると思います。2022年度は、残念ながら一時的な要因で海外での販売が落ち込み、営業利益も落としました。しかしながら今期は回復し、対前期比で約4億円の増益を見込んでおります。

以上が当期見込みと実績の乖離についての解説となります。

そして最後に、IA パートナーズ株式会社との業務提携と、堺商事株式会社の TOB について説明いたします。

【現状からの脱却】と【今後の更なる成長】に向けて

- 2024年3月期が、現・中期経営計画の最終年度（5年目）
- 足元の経営課題（事業ポートフォリオの見直し）に取り組んでいく。

成長事業	経営資源を集中して、積極的な開発拡販
安定事業	安定した収益の稼得の継続
効率化検討事業	工場の集約・生産規模の縮小・大幅な採算是正

- **次期中期経営計画では、適宜M&Aも活用し、事業ポートフォリオの見直しを加速。**
- **2027年3月期に営業利益110億円、2030年にはROE12%を目指す。**

ex) 成長事業への積極投資

- ・電子材料：EV/6Gと市場拡大していく半導体・コンデンサ市場での新規材料の拡販
- ・化粧品材料：日焼け止め材料以外への展開
- ・有機化学品：安定事業から「成長事業」へ飛躍
- ・触媒：カーボンニュートラルに資する触媒材料の開発（中長期的な取り組み） etc



その前に、今期が今走っている現中期経営計画の最終年度となります。現在、次の中期経営計画に向けて取り組んでいることについて、先に触れておきたいと思います。

11月の中間決算の発表会では、成長事業と安定事業と効率化検討事業と三つに分けた事業ポートフォリオをご紹介します、その見直しを進めるべく、昨年より各取り組みを開始いたしました。

成長事業では経営資源を集中させて積極的な開発、拡販を。安定事業では安定した収益の稼得の継続を進め、効率化検討事業においては工場の集約、生産規模の縮小、大幅な価格是正などを積極的に進めてまいりました。

残念ながら、2022年度は景気の波に飲まれ、大きく減益となり、思うような成果を上げることができませんでしたが、足元のこの取り組みについては、方向性としては間違っていないものと思っております。今後も引き続き進めてまいりたいと思います。

一方で、当社のオーガニックな事業の成長には、さらなるスピード感が必要であると課題認識しております。加えて、営業利益の今以上の拡大、そしてROEの向上には、今の現事業だけではなく、新しい事業の創生や拡大、必須と考えております。

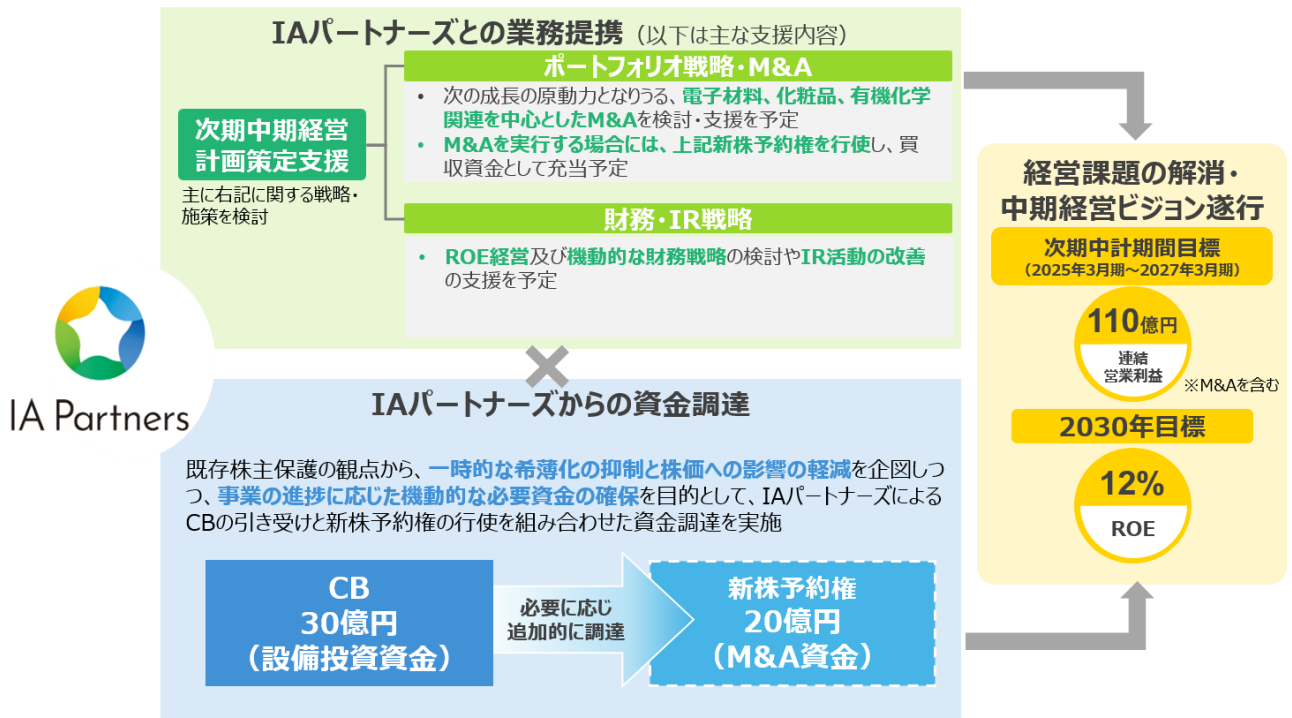
来年度から始まる次期中期経営計画では、適宜事業拡大のための戦略的な業務提携や M&A を実行し、新規事業での新領域拡大に努めるとともに、足元で進めている事業ポートフォリオの見直しをさらに加速させてまいりたいと考えております。

そうすることで、次期中期経営計画では 2027 年 3 月期には営業利益 110 億円、2030 年には ROE として 12%を目指していく計画であります。

新規の取り組みとして、例として挙げておりますが、EV や 6G によってまだまだ市場拡大していく半導体・コンデンサ市場での当社電子材料の新規材料の拡販。化粧品材料では、日焼け止め以外の化粧品分野での当社化粧品材料の展開。利益率の高い有機化学品を、今安定事業にありますが、成長事業へ飛躍させる。そして中長期の取り組みとして、カーボンニュートラルに資する触媒材料の開発にも取り組んでまいり所存でございます。

IAパートナーズ株式会社との業務提携について

IAパートナーズと業務提携を締結の上、新株予約権付社債(CB)と新株予約権の組合せによる資金調達を実施



*IAパートナーズは、2021年3月に設立されたプライベートエクイティファンドの管理・運営会社です

そこで、当社は先ほどの計画を実行していく戦略的なパートナーとして、IAパートナーズ株式会社との業務提携を締結し、経営課題の解消と中期経営ビジョンの遂行を実行していくことにいたしました。

同社より、経営課題である事業ポートフォリオ戦略のスピードを加速させるため、必要なM&Aの検討、アドバイスを受け、また財務戦略、IR戦略の支援を受けることで、より能動的に資金を動かし、オーガニックと非連続の両面からさらなる成長を目指してまいります。

また、皆様をはじめ、市場との対話に関しましても、より充実させていきたいと考えております。

そして今回、IAパートナーズからの資金調達については、スライドに書いていますとおりCBとして30億円、ワラントで20億円を実行していく計画であります。

CBについては既に関示しておりますが、成長事業である化粧品材料で約24億円、安定事業から成長事業で飛躍を目指す有機化学品である、医薬品の原薬・中間体の製造能力アップに約6億円、それぞれ投じていくつもりでございます。

ワラントの 20 億円については主に M&A 向けの資金と考えておりました、今後その案件については検討を重ねていく予定でございます。

堺商事株式会社株式のTOBに関して

- ▶ 堺商事株式会社株式の非公開化に向けて、5月12日にリリースを実施した通り、TOBを実行中。
- ▶ 以下、堺商事の強みを存分に活用し、更なる成長に向けてシナジー効果を発揮していく。

堺商事の強み	期待されるシナジー効果
海外での豊富な販売チャネル	アジアを中心とした海外販売網のネットワーク強化
電子材料事業の原料調達と製品販売	成長事業である電子材料の原料調達から販売サービスまでのサプライチェーンの更なる強化
新規事業創発のためのフットワーク	新規顧客獲得や新規分野への参入。 より実効性のある堺化学グループ製品の販売体制の構築。



そして、次は堺商事株式会社の TOB についてでございます。次期中計でのさらなる成長をはじめ、その事業改革を推し進める上で同社を重要なパートナーと考え、彼らが持つ強みを取り込むことといたしました。

特にこちらのスライドに書いておりますとおり、海外での豊富な販売チャネル、電子材料事業の原料調達と製品販売、そして新規事業創出のためのフットワーク。これらを同社の強みとして重要視しておりました、それらを取り込むことで、海外展開のさらなる加速と事業成長である電子材料のサプライチェーンの全体を通じたさらなる強化、そしてさらなる成長に向けた新規顧客や新規分野への参入を期待しております。

以上で、私からの説明を終了いたします。それでは後半部分を中西に譲ります。ありがとうございました。

2023年3月期中間決算業績概要（対前年同期）

（百万円）

	2022.03		2023.03		増 減	
		売上高比		売上高比		
売上高	80,135	—	83,861	—	3,725	4.6%
営業利益	7,494	9.4%	4,407	5.3%	▲ 3,086	▲41.2%
経常利益	8,840	11.0%	4,854	5.8%	▲ 3,985	▲45.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,747	8.4%	2,344	2.8%	▲ 4,402	▲65.2%

◆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

特に下期以降、電子材料事業の急ブレーキや、酸化チタン・樹脂添加剤事業の不振によって販売数量が落ち込み、生産調整による製造コストの上昇が影響した。

原燃料・原材料価格の高騰は値上げでカバーした。

◆補足

繰延税金資産の取り崩し（1,049百万円）を実施したため、当期純利益は大きく減少した。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

18

中西：IR担当の中西でございます。それでは私から、23年3月期業績に関してのご説明、それから各サブセグメントごとのご説明、ならびに今期業績見込みのご説明、それから最後に株主様への還元に関する方針についてご説明いたします。

まず、前期業績の概要のご説明ですけれども、営業利益までは先ほど矢倉社長からご説明いたしましたので、割愛させていただきます。私は営業利益以下の経常利益、それから親会社株主に帰属する当期純利益について少しご説明をいたします。

こちらの表にございますとおり、経常利益は22年3月期比、約40億円のマイナスとなっております。これは22年3月期に計上いたしました補助金収入、約7億7,000万円が23年3月期にはなかったことが主な要因でございまして、営業利益の前年同期比較でのマイナス幅が残念ながら30億から39億、約40億円へ拡大いたしました。

親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、23年3月期、繰延税金資産の取崩しが約10億5,000万円ございました。これを実施したことから前年同期比、約44億円、率にして65.2%、さらに大きな減益幅となっております。

事業別売上高・営業利益（対前年同期比）

		2022.03	2023.03	増 減	
化学事業	売上高	72,243	75,992	3,749	5.2%
	営業利益	9,190	6,372	▲ 2,818	▲30.7%
医療事業	売上高	7,892	7,868	▲ 24	▲0.3%
	営業利益	418	272	▲ 146	▲34.9%
全社費用	売上高	—	—	—	—
	本社部門費	▲ 2,114	▲ 2,236	▲122	—
合計	売上高	80,135	83,861	3,725	4.6%
	営業利益	7,494	4,407	▲ 3,086	▲41.2%

(百万円)

◆化学事業:増収減益

値上げにより、原燃料・原材料価格の高騰の影響はカバーしたものの、電子材料や酸化チタン、樹脂添加剤での販売数量が大きく減少した影響で減益となった。

◆医療事業:減収減益

コロナ以降、健診需要が低迷しており主力バリウム造影剤事業が依然低迷し、薬価切り下げ影響もあり、減収減益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

19

次に、セグメントごとのご説明でございます。大きく私ども、化学事業、医療事業と二つのセグメントで開示してございます。

化学事業はご覧のとおり、増収減益。増収部分は先ほどの説明のとおり、製品の値上げがある程度浸透したことが主要因でございます。医療事業の売上はほぼ横ばい、利益は減益でございました。

全社ベースの減益インパクトは、大半が化学事業でございます。

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	2023.3	増減
流動資産	65,496	72,101	6,605
現預金	10,800	12,409	1,609
棚卸資産	23,110	30,125	7,015
固定資産	58,423	55,920	▲ 2,503
有形固定資産	48,134	46,761	▲ 1,373
無形固定資産	1,519	1,368	▲ 151
投資その他の資産	8,769	7,791	▲ 978
資産合計	123,919	128,021	4,102
流動負債	26,771	29,237	2,466
固定負債	14,439	14,066	▲ 373
負債合計	41,211	43,304	2,093
純資産	82,708	84,717	2,009
負債・純資産	123,919	128,021	4,102
自己資本比率(%)	63.6	62.9	▲ 0.7
有利子負債(合計)	16,959	21,642	4,683

▶ 大部分が単価アップによる影響
 ▶ 単価影響を除くと、主に原材料在庫数量が増加した影響が大きい。
 (約1,400百万円)

→ サプライチェーンの混乱を避け、安定した生産活動への対策として原材料を購入した結果による。

▶ 運転資金を賄うために、借入れを実行



次に、貸借対照表の説明に移ります。

前年同期比較ではご覧のとおり、棚卸資産の増加が顕著でございました。約70億円の増加、このうち大部分、約80%部分が単価要因でございます。数量要因の主なものは原材料ですが、サプライチェーンの混乱を回避するために、輸入原料を中心に厚めに確保したことが主要因でございます。

固定資産の減少、こちらですが設備投資を控えたために、減価償却費が増加の追加の投資部分を上回ったこと、それから保有有価証券の価格低下が主要因となっております。

自己資本比率はやや低下いたしました。ただし、まだ高い水準を保っております。

棚卸資産の増加をまかなうために、短期資金を中心に借入金を増加させました。ただし、依然として安定したバランスシートは維持しておると考えております。

キャッシュフロー：営業CFが大きく減少した

	2022.3	2023.3	増減
期首現金残高	11,153	10,549	▲ 604
税前利益	9,223	4,977	▲ 4,246
減価償却	4,333	4,417	84
棚卸資産	▲ 2,168	▲ 6,833	▲ 4,665
その他	▲ 4,821	▲ 1,788	3,033
営業CF	6,567	773	▲ 5,794
設備投資	▲ 5,064	▲ 2,658	2,406
株式売却	3,591	193	▲ 3,398
その他	▲ 181	▲ 155	26
投資CF	▲ 1,654	▲ 2,620	▲ 966
FCF	4,913	▲ 1,847	▲ 6,760
財務CF	▲ 5,654	3,284	8,938
期末現金残高	10,549	12,188	1,639

(FCF = 営業CF + 投資CF)

➤ 販売の不振と棚卸資産の増加で、営業CFが大きく減少。

➤ 長期借入金：2,000百万円
短期借入金：5,669百万円
の実行により、大きく増加。



次に、キャッシュフローでございます。

キャッシュフローは業績不振による税引前利益で、大きく営業キャッシュフローを落としてございます。それに加えまして、先ほどの棚卸資産の増加、この赤枠で囲ったところでございますが、こちらの大幅な増加により、営業キャッシュフローの大幅なマイナスを招いております。

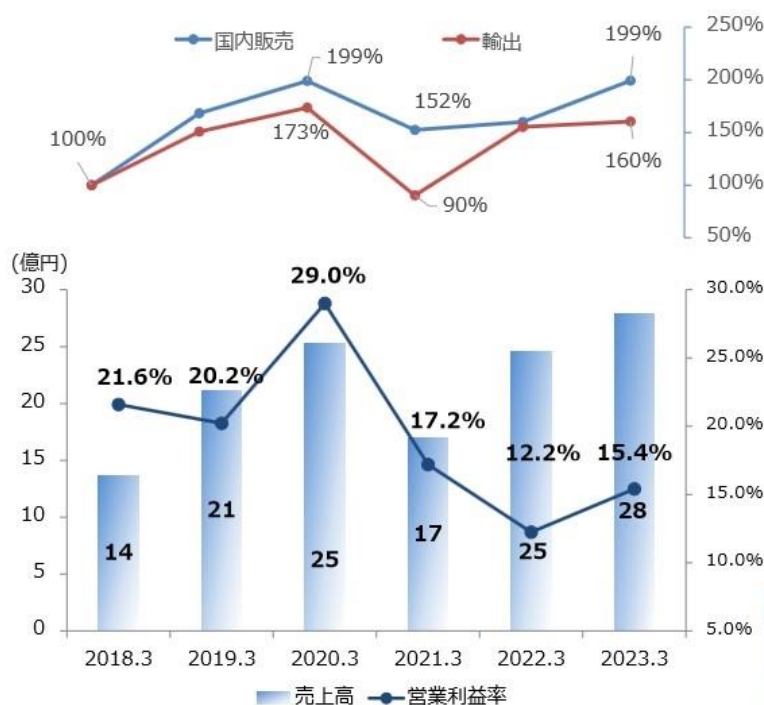
投資キャッシュフローにつきましては、前期と比べまして設備投資は抑制的に行いましたのでプラスとなっておりますが、22年3月期に集中的に実施しました政策保有株式の売却がかなり進みましたので、23年3月期はほとんどこちらがございませんでした。この部分で投資キャッシュフローの大きなマイナスが生まれております。

結果的に、フリーキャッシュフローは22年3月期から一転し、大幅なマイナスになってしまいました。フリーキャッシュフローのマイナスは長期借入金を増やすことでまかないまして、財務キャッシュフローは90億円のプラス。結果的に、期末現金残高は16億3,900万円のプラスでございます。

今期は税前利益の増強はもちろんですが、棚卸資産の増加を抑え、フリーキャッシュフローの黒字化を目指したいと考えております。

次に、サブセグメントのご説明でございます。電子材料、樹脂添加剤、酸化チタン・亜鉛製品は、先ほど矢倉社長から説明がありましたので割愛いたします。

(* 2018.3期の出荷数量を100とした、国内外の販売数量推移)



2023年3月期本決算のポイント

- 国内中心に、外出頻度も増加したことで需要の回復が見られ、増収増益となった。
- 販売数量としては、対前年同期比で、+14.9%。

● 前年同期比較 (百万円)

	2022.3	2023.3	増減	
売上高	2,460	2,790	330	13.4%
営業利益	301	430	129	42.9%



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

23

まず、化粧品材料でございます。化粧品の販売量はコロナ禍の収束を背景に、国内販売、輸出とも増加いたしました。

こちらの指数ですけれども、ブルーの線が国内販売、赤い折れ線グラフが輸出でございます。

売上は前年同期比、約13.4%の増加になっており、増収でございます。営業利益は42.9%の増益でございました。営業利益率ですがこちらにありますとおり15.4%と、まだ道半ばではありますが、なんとか15%を回復しております。今期は新工場の本格稼働により、営業利益率のさらなるアップをねらっていきます。

衛生材料

安定事業



●前年同期比較 (百万円)

	2022.3	2023.3	増減	
売上高	5,388	5,496	108	2.0%
営業利益	331	327	▲4	▲1.2%

2023年3月期本決算のポイント

- 販売面は、市場が堅調に推移し増収となった。
- 上期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ていたが、下期以降は解消され、概ね去年並みの営業利益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

26

次に、衛生材料です。衛生材料は売上高、利益ともにほぼ横ばいでした。

期の前半の輸出運賃高騰により、一時採算が悪化しましたが、後半の回復によりほぼ前期並みの業績を残すことができました。

今期につきましては、前期に実施しましたインドネシア現地法人での設備の増強が寄与する予定ですので、引き続き伸長、利益、売上とも増加することを考えております。

有機化学品

安定事業



●前年同期比較 (百万円)

	2022.3	2023.3	増減	
売上高	7,321	8,014	693	9.5%
営業利益	1,639	1,600	▲39	▲2.4%

2023年3月期本決算のポイント

- 医薬品原薬中間体は、医薬品中間体の出荷数量が増加したため、増収増益となった。
- チオ製品は、プラスチックレンズ向けが好調に推移し、価格改定も実施したため増収となった。しかし、原燃料高の影響はさけられず、減益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

27

次は、有機化学品でございます。

有機化学品はこちらにございますとおり、増収減益となっております。残念ながら、原燃料高が収益に影響しております。

営業利益率はやや低下いたしましたでしたが、20%とまだまだ高い水準を維持しております。

医薬品中間体の製造受託ですけれども、主力中間体の出荷が好調でございました。主要製品につきましては、価格改定により増収を果たしましたが、残念ながら先ほど申し上げましたとおり、原燃料高の影響でやや減益となっております。

触 媒

効率化検討事業



	2022.3	2023.3	増 減	
売上高	3,644	4,139	549	15.1%
営業利益	190	179	▲11	▲5.8%

2023年3月期本決算のポイント

- 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、前期通期で業績に貢献した海外向け大型物件の出荷が当期は上期だけの業績寄与となり、減収減益となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

28

次に、触媒事業でございます。

触媒事業は、ニッケル触媒がニッケル価格の高騰と価格改定により増収となりましたが、脱硝触媒は22年3月期、通期で寄与した海外向けの大型案件が23年3月期は上半期のみの貢献となり、減収減益となっております。

受託加工

安定事業



●前年同期比較 (百万円)

	2022.3	2023.3	増減	
売上高	6,947	6,244	▲ 703	▲ 10.1%
営業利益	1,029	587	▲ 442	▲ 43.0%

2023年3月期本決算のポイント

- 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.

29

次に、受託加工でございます。

受託加工は、加工顔料は中国のロックダウン、自動車関連用途での低迷の影響を受けて減収減益。工程受託も高採算案件が低調となり、全体として減収減益となっております。特に利益率が14.8%から9.4%へ、大幅な低下となっております。

医療事業

医療



	2022.3	2023.3	増減	
売上高	7,892	7,868	▲24	▲0.3%
営業利益	418	272	▲146	▲34.9%

2023年3月期本決算のポイント

- バリウム造影剤は、コロナ禍以降健診需要がもどらず、減収減益となった。
- 「アルロイドG」は、薬価引き下げの影響と販売数量の減少で、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実施により、増収となった。
- かぜ薬「改源」など一般用医薬品は、外国人による大量購入の影響もあり増収となった。
- 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.

30

最後に、医療事業でございます。

全体としまして売上は横ばい、営業利益は残念ながら 34.9%の減益となりました。

バリウム造影剤のコロナ後の回復遅延、薬価の引下げ、半導体不足による内視鏡洗浄消毒器の販売台数減がございましたが、風邪薬の改源の外国人向け販売、美容医療機関向け製品が好調でございました。ただし全体としては、残念ながら減益という結果になってございます。

2024年3月期業績予想

金額単位：百万円

	2023.3		2024.3					
	通期実績		上期予想		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	83,861	—	43,000	—	48,000	—	91,000	8.5%
営業利益	4,407	5.3%	1,200	2.8%	3,300	6.9%	4,500	2.1%
経常利益	4,854	5.8%	1,200	2.8%	3,300	6.9%	4,500	▲7.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,344	2.8%	400	0.9%	3,200	6.7%	3,600	53.6%

【補足】

金額単位：百万円

2022.3期		2023.3期		2024.3期	
上	下	上	下	上	下
4,356	3,138	3,267	1,140	1,200	3,300
約7,500		約4,500		4,500	
Total : 12,000 = 6,000 × 2年度				(予想)	

- ▶ 2022.3期に、電子材料を中心に在庫過剰となったため、2023.3期はその反動で、調整期間となった。
- ▶ 6,000百万円/年の営業利益水準は維持できている



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

32

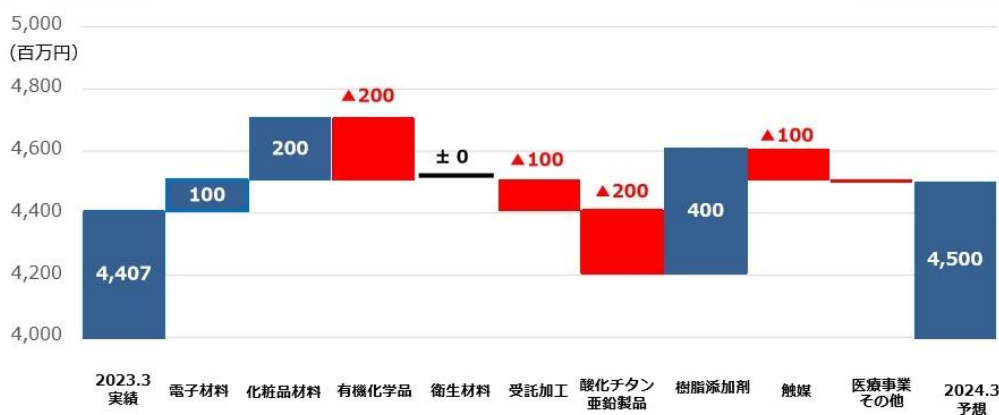
次に、今期の業績予想です。

今期は増収を計画していますが、経常利益までの利益計画は不調であった23年3月期とほぼ横ばい。これは電子材料を中心とした市況悪化が、当面続くと予想した結果でございます。

ただし、ご覧のとおり上下でいいますと、特に営業利益のところをご覧いただきたいのですが、45億円のうち上期は残念ながら12億円、下期に33億円ということで、特に電子材料、それからもともと下期型でございました化粧品材料を中心に、下期にV字回復する計画を立ててございます。

残念ながら私ども、その期その期の業績の振れ幅が、やはり電子材料の割合が増えることで大きくなっておりませんが、やや言い訳めいたお話にはなりますが、この2期を足しまして割りますと約60億円、これは営業利益の数字でございますが、足元はほぼこれぐらいの数字が実力ベースかなという認識でございます。

サブセグメント別営業利益増減見通し（概算値）



プラス要素

- ▶ 電子材料の需要の回復は、下期以降の見込み。
- ▶ 化粧品材料は、順調に販売数量を伸ばす見通し。
- ▶ 樹脂添加剤は、海外での販売が回復する見込み。

マイナス要素

- ▶ 酸化チタン・亜鉛製品は、販売価格の向上に努めるも、販売数量の低迷が響く。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

33

次に、サブセグメントごとの今期の業績予想をご説明いたします。

この44億700万円が今期の実績、それから今期の営業利益の予想の45億円。これは23年3月期の各サブセグメントの利益からの、今期予想の増減を表した図でございます。

プラスは電子材料。残念ながら回復が後半になりますので、逆にこれは前期は上期が非常に良くて下期に落ち込んだのですが、そのプラスマイナスをしても少し前期を上回るのであると思っております。

化粧品材料は2億円のプラス、残念ながら有機化学品は少しやはり今期も原燃料の高騰の影響、それから医薬中間体、原薬は少し出荷の狭間がございます、2億円の減益を予想しております。

あと、大きいところでは酸化チタン・亜鉛製品はやはり足元の市況は悪化が当面続く予想をしておりまして、2億円の減益。

樹脂添加剤につきましては、主に東南アジア、特に私どもが拠点を持っておりますベトナム・タイでのPVC需要の復活、増加を受けて、大幅な増益を計画しております。

こちらのほうが今期業績、それから前期の業績、営業利益、来期の営業利益計画の中での各サブセグメントごとの増減をご説明いたしました。

設備投資・減価償却・研究開発費推移・予想

金額単位：百万円

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3
設備投資	6,891	8,403	9,567	5,967	2,658	3,500
減価償却費	3,189	3,686	4,243	4,331	4,417	4,500
研究開発費	2,951	2,898	2,487	2,376	2,674	3,000

(予想)

・設備投資

現中計前半で実施したほどの大型投資はないが、必要な成長投資を実行していく予定。

・研究開発費

パイロットスケール品の早期製造移管や、医薬原薬中間体のCDMO化に向けた取り組みを加速させるため、スタッフの補充や教育に資金を投じていく。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

34

それでは、次に設備投資、それから研究開発費についてご説明します。

設備投資はこの赤括弧の中でございますが、23年3月期はかなり抑制的に運用いたしております。減価償却費はほぼ横ばい。

24年3月期につきましても、設備投資はやや抑制的に運用いたします。ただし着工ベースでは、おそらくここはかなり増えるとは思いますが。

研究開発費につきましても、将来の研究開発増強を考えまして、増加させる予定でおります。

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）

【2024年3月期について】

1株当たり年間70円（中間35円、期末35円）の配当を実施（見込）



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

36

それでは、最後に株主様への還元についてご説明いたします。

こちらが従来からの株主還元の額、それから赤い折れ線が配当性向でございますが、従来の基本方針でございます配当性向 30%以上を維持する計画でございます。

結果、今期業績予想から年間配当は 70 円とさせていただきたく、今開示しております。

私の説明は以上でございます。

質疑応答

質問者 [Q]：3点お願いしたいんですけども。

一つ目が、27年3月期の新中期経営計画を今回頭出ししていただきました。けれども、営業利益110億円の中身を今のイメージ感でいいので事業別に、どの辺りで、どれぐらいで110億円になっているのかを教えてください。直近22年3月期、75億円という営業利益が出ておりますけれども、そのときと例えば比べて、どの辺をどう伸ばすのか。

あと今回、M&Aなんかも活用されていくということなんですけれども、そういう非連続な効果をどれぐらい見込まれているのか。ただ正直、20億円のM&A資金でどれぐらいのインパクトが出るかってちょっと微妙かなと思うので、基本的にはオーガニックなグロースが中心になるのかというところです。この辺を教えてください。

あと、110億円出た場合のROEのイメージです。大体自己資本のイメージはつきますけれども、特にエクイティのほうはどうこの辺を抑えていかれるかというか、その辺も教えてください。これが1点目です。

矢倉 [A]：ご質問ありがとうございます。新中計なのですが、今最終的に確定はしていませんが、営業利益としてまず110億円は必要だろうということで、その110億円の中で成長事業では大体70%ぐらいの営業利益を考えております。

単純にオーガニックな成長でおおよそ90億円ぐらいを考えておまして、やはり非連続な、M&Aだけではなくて戦略的な業務提携だとか、例えば生産を委託したり、販売の提携先を新たに結ぶだとか、そういったことでプラス20億円を考えておるということです。

新株予約権の20億円でそれがまかなえるとは思っていません。だから相当程度、借入を増やさない限り、M&Aは成就できないと思っておりますので、20億円でその営業利益を確保できるとは当然ながら思っておりません。

110億円をROEに換算するといくらぐらいかというご質問なのですが、おおよそ大体8%、ROEは達成できる数字と置いた数字が110億円と見ております。

質問者 [Q]：それは、自己資本のところはもう自然に増えていくかたちで考えていると、そういうことでよろしいのですか。

矢倉 [A]：はい、そうなります。

質問者 [Q]：そこに対して、そこを自社株買いとかいうお考えはどんな感じですか。

矢倉 [A]：まず今喫緊の課題として、先ほど中西が説明しましたが、まずやはり営業キャッシュフローを増やすことが、当社にとっては最大の課題と考えております。

まず営業キャッシュフローを増やすことで新たな設備投資もできますし、自社株買いもその範囲の中で積極的にできますので、まず営業キャッシュフローを増やして、やはり 110 億円という数字が達成できれば、それなりのお金でもって自社株買いは検討できる事項かと考えております。

質問者 [Q]：分かりました。2 点目が、スライド 7 ページの電子材料のところなんですけれども、緑の誘電体材料と黄色の誘電体、二つグラフを示していただいています、誘電体材料は、これは多分固相法のほうだと思いますけれども、非常に伸びてきているイメージですが、誘電体のほうは正直伸びがかなり低いところで。

他社さんを見ても、御社は水熱合成法だと思いますけれども、稼酸塩法の会社もあまり伸びていない感じもあるんですよ。ちょっとこの辺の違いですね。御社も結構設備投資はされてきたと思うのですが、あまり伸びてこない。これの背景と、あと今後 5 年が特に誘電体がどうなっていくのか。ここに関して教えてください。

矢倉 [A]：ご指摘のとおり、2020 年度で数量を落としたのは誘電体材料のほう、やっぱり落ち幅が激しいですね。ですので 2020 年度から 2021 年度にかけて、かなり固相法を使う内製化の動きが結構活発になったと見ております。そこが今回ダメージを受けて、誘電体材料の落ち込みにつながっていると私どもは見ております。

一方で、誘電体に関しては私ども、水熱合成法という製法をとっておりますので、特にハイエンドの部分については数量の減少はございません。ですのでその特徴を生かせば、その部分ではまだまだ攻めていけると考えております。

質問者 [Q]：例えば、イメージで EV とかそういったところが増えてくると、水熱合成法とかが増えてくるのかなというイメージもあるんですけれども、ちょっとそうならないなというかたちなんですけれども、それは。

矢倉 [A]：その部分はかなり私どものお客様と色々な話はするのですが、なかなか見方によってこの製品は EV に使う、使わないというのは、やはり客先サイドの設計の段階で決まってしまうので、水熱だから EV に使う、使わないということではないようです。

ですので、使っていただくお客様の戦略によって、増えたり減ったりする感覚を持ってまして。直接良い答えを申し上げられないのですが、そういう状況だと認識しています。

質問者[Q]：分かりました。最後に3点目で、化粧品原料が今期2億円増益で、これは償却費を吸収して2億円という認識でよろしいのでしょうかということ、どれぐらい今年販売数量が伸びるのでしょうか。もともとハワイなんかでの規制強化もあって、オキシベンゾンなどのほうからのシフトみたいなのが出てきているとか、そういった動きは出てきているのか。これを最後に教えてください。

中西 [A]：化粧品に関しましては、これはご存じのとおり21年3月期に大きな減損をしております。そういう意味で、ややその工場の部分に関しては、償却費は抑えられたのですが、それに付随する償却費はやはりまだまだ増えておりますので、ある程度増加してきている償却費をまかなった上での増益ということでご理解いただければと思います。

それと先ほどご質問のありました、もともと有機から無機へと、特にサンゴ礁の白化の原因に一部の有機の紫外線吸収剤が原因だといわれているのですが、残念ながらそれが何か大きな波となつてわれわれの持っている無機の素材に大きくシフトしているのは、まだ残念ながらございません。

ただし、先ほど申し上げましたが、亜鉛の製品が少しずつ認知されてきたとか、そういう意味で私どもが持っている化粧品のバリエーションの製品が、少しずつ私どものお客様に認知され始めました。それから、もちろん有機から無機へという波は今後も穏やかなかたちで続くだろうと考えておりますので、私どもが考えているマーケットは成長していく、拡大していくと考えております。

質問者[M]：分かりました。どうもありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問、どうぞ。よろしいですか。ないようですので、それではオンラインでご参加の方からのご質問に移らせていただきます。ご質問につきましてはIRご担当の方がまとめておりますので、この後の進行はよろしくお願いいたします。入っておりますでしょうか。オンラインのほうからの質問はないようでございます。

説明会終了後、ご質問があればIRの担当者様宛にメールでご連絡いただきますよう、お願いいたします。会社様から回答していただきます。

会社様から、もし何か追加事項ございましたらいかがでしょうか。

矢倉 [M]：大丈夫でございます。ありがとうございました。

司会 [M]：それでは以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。皆様、どうも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。