

2018年6月20日

2018年3月期 決算説明会における質疑応答の要旨

日 時： 2018年6月4日（月）13:00～14:00

場 所： 野村証券日本橋本社 6F

説明者： 代表取締役 社長執行役員 上田 雄介

顧問 小川 育三

取締役 執行役員 村越 傑

【吸水性樹脂事業について】

Q 生産、販売の状況と今後の見通しを教えてください。

A 顧客からの引き合いが強く、各工場で操業度を上げて対応している。今年度、韓国で増設中の第2プラントが生産を開始するが、販売が好調に推移すれば早期にフル生産になるため、現在、次の増設についても検討している。

Q ナフサ、苛性ソーダ等の原料価格が大幅に上昇しているなか、価格転嫁の状況と今後の見通しを教えてください。

A 前期の営業利益率は第3四半期まで10%あたりを維持していたが、第4四半期（1-3月期）に下落した。これは、昨年12頃からナフサ、苛性ソーダとも価格が上昇したが、販売価格については3ヶ月もしくは6ヶ月単位での取り決めをしている顧客が多く、1-3月については、価格転嫁しきれていない部分があったためである。原料価格の上昇を製品価格に反映するため、現在、顧客と価格交渉をしている。

Q 韓国での増設に伴う、原材料となるアクリル酸の調達に対する考え方を教えてください。

A アクリル酸の調達については多数のメーカーと取引関係を構築してきており、今回の増設分についても供給に支障が出ないように対応している。

【化学品事業について】

Q アクアチャージで開発に進展があるとのことであるが、状況を教えてください。

A 一部顧客で、幾つかある競合素材からアクアチャージへの切替採用が決定した。但し、新規材料なので少量の出荷からスタートする予定であり今期の数量は大きな数字にはならないが、顧客からは将来に期待を持てる需要予測を得ている。

Q 中長期計画では2025年までに新製品比率を50%まで引き上げるとのことであるが、化学品の取り組みについて教えてほしい。

A 新製品に関しては、研究開発への投資を積極的に行っており、その甲斐もあり、アクアチャージ、ポリカーボネートを含め将来に期待が持てる新テーマが複数でている状況である。これらの新製品が、2025年の売上高に占める新製品比率50%の計画のうち、相当な部分をカバーすると考えている。

【ガス・エンジニアリング事業について】

Q 業績は好調であったが、どのようなアプリケーション向けの需要が伸びたことによるものなのか。また、今後の見通しについても教えて欲しい。

A 半導体向けの需要が伸びている。半導体は、AIの開発やIoTの発展に対応し、3D NAND、積層化、微細化が進展しているが、当社の持つ高純度化技術、分析技術、継続的な供給能力がマーケットに受け入れられている。この傾向は2020年位までは続くと考えているが、一方で将来のイノベーションにより3D NAND等と異なる技術が確立する可能性もある。今後も技術革新の進展を注視して、適切に対応していく必要があると考えている。

Q 設備能力において増設の必要はないのか。

A 当事業では、これまではボトルネックを解消する等の比較的小規模の投資を手がけてきた。今後も、数億円程度の投資を計画している。将来的に大規模な投資が必要になると考えられるが、直近では具体的な予定はない。

【その他】

Q 中期経営計画では、2021年3月期に全社で営業利益130億円にする計画となっているが、そのための牽引役は吸水性樹脂と考えて間違いはないか。

A 業績への貢献度については、比率としてはどうしてもそうなる。但し、今後は化学品事業の売上高、利益をいかに上げていくかが課題であると考えている。

Q 財務体質について、住友精化は実質的には無借金経営に近い状態となっているが、中期計画の折り返しに向けての望ましい財務体質について教えて欲しい。

A 現在の当社の財務体質は健全であると捉えており、手元にある現金で事業運営はまかなえる状況となっているが、全くの無借金状態になるつもりはない。自己資本比率についても健全な状態であると認識している。

Q 今期の設備投資、研究開発費の見込みはどうなっているか教えて欲しい。

A 韓国で建設中の吸水性樹脂第2プラント以外は、小規模の設備投資計画である。研究開発費については、昨期よりも売上高に対する比率、金額ともに増加する計画である。

以上