

2022年3月期決算説明会 質疑応答

日 時：2022年5月19日(木) 15:00～15:45

登壇者：代表取締役 社長執行役員 海老原 健治

執行役員 財務統括部担当 サステナブル推進部担当 経営企画部長 酒井 信禎

財務統括部長 森 要輔

経営企画部 広報・IRグループ長 川口 修司

Q1. 中国におけるロックダウンの影響はありますか。また、どのような影響が懸念されるのでしょうか。

A1. **(酒井)** 弊社の大きな中国拠点は、上海、南京、広東です。4月・5月はどうしても影響を受けてしまうと考えています。南京と広東はロックダウンの影響は受けているものの、一部、工場に寝泊まりするなどしながら操業を開始できています。一番影響があるのは上海です。建装建材セグメントのウйлソナート社の工場があり、可能な限りリモートで営業活動し、一部の出荷は許可をいただいておりますが、残念ながら操業がほぼできておりません。

一方、先日のニュースで政府が6月初旬にロックダウンを解除すると発表しており、再開への準備をしております。中国は、2年前のコロナ禍・ロックダウンの解除後には大きな反動・回復が見られました。今回も通年でカバーできると考えております。

(海老原) 中国は昆山にも接着剤の工場があります。4月は操業できなかったものの、バックオーダーを抱えている状況です。6月に解除され次第、順調に商品が流れていく見通しです。

Q2. AAPの今期計画(8%増)には値上げ効果も含まれているかと思われませんが、販売量はどの程度を見込んでいますか。また、どの分野が伸びると見込んでいますか。

A2. **(酒井)** ご指摘の通り、値上げ分も加味した計画値です。販売量に関する資料は今すぐお答えできませんが、最も売上・利益の増加に期待しているのは、竹材用フェノール樹脂です。

(海老原) 竹材用フェノール樹脂は中国政府も後押ししている環境商品であり、生産フル稼働で対応しております。これは、中国3大プロジェクトの生産設備投資により生産キャパシティを向上させる予定ですので、ここをしっかりと伸ばしてまいります。また、前期に新規連結化したアドテック社のホットメルト製品も非常に好調であり、グループネットワークの活用により、さらなる販売増加を見込んでおります。

Q3. 国内化成品の価格転嫁について(説明会資料 P.13)、ホームページで価格改定の案内もされていますが、4億4,700万円の価格転嫁はどの程度浸透しているのでしょうか。また、今期計画(説明会資

料 P.25)については、上振れの余地もあるのでしょうか。

A3. **(酒井)** 前期は原材料高騰の影響で 8 億円程度のマイナスを想定していましたが、下半期だけで 15 億円ほどのマイナスがあり、通期では 20 億円のマイナス影響がありました。そのうち、化成品分が 16 億円でした。原材料高騰の影響を価格転嫁ですべて打ち返せばよかったのですが、価格転嫁は 4 億 4,700 万円ですので、中間材メーカーとして、タイムリーな価格転嫁が十分できなかったというのが正直なところです。今期は、反省のもと、原材料価格高騰の価格への転嫁をタイムリーにしていけるよう、注力してまいります。

(海老原) 前期は、値上げで非常に苦労しましたが、前期の後半に打ち出した 2 次値上げあたりから世の中に値上げを受け入れていただける土壌ができています。今期は、既に 3 次値上げも打ち出しております。今期は、価格転嫁をタイムリーに実施し、昨年のようなギャップは無いように計画しております。

Q4. AS 商品の今期計画について、どの分野が伸びる見込みなのか、少し保守的な印象もありますがいかがでしょうか。

A4. **(酒井)** 前期は約 170 億円の実績を積みあげ、前年より約 10%の伸びで着地いたしました。今期目標の 180 億円という数字は物足りなさも否めませんが、毎年 AS 商品の中身の洗い替えも実施しており、確実に 180 億円を達成していきたいと考えております。

また、AS 商品は戦略商品という位置づけですが、AS 商品の定義が分かりづらいというご意見も時々いただいております。今期は AS 商品と SDGs の紐づけや、LCA の算出など、分かりやすく数値でお見せできるような仕掛けもしていきたいと考えております。

以 上