

2024 年 3 月期決算説明会 質疑応答

日 時 : 2024 年 5 月 22 日(水) 15:00~16:00

登壇者 : 代表取締役 社長執行役員 海老原 健治

上席執行役員 財務統括部担当 経営企画部長 サステナビリティ推進部長 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. 建装建材セグメントの海外事業について、資料 16 ページにはタイ、インドネシア、シンガポールが好調とありますが、注力エリアとしてインドに関する記載もあります。大きく変化しているエリアとその内容について教えてください。

A1. **(海老原)** 前期はタイ、インドネシア、シンガポールが好調でした。また、注力エリアとして中国とインドがありますが、中国はご存知の通り不動産市場が低迷しており、やや厳しい環境です。一方で、将来における成長が大きい市場でもあります。当社の主要品目は、一般的な住宅市場に比べ落ち込みの少ない病院・学校といった公共物件などの非住宅物件向けとなります。この市場において不燃板など特長のある商品によって健闘しています。当社のシェアは徐々に拡大しつつあり、市場の伸びに沿った成長を期待しております。

インドは、前期の売上はほぼ横ばいの結果となりました。インド市場は高い成長を示しており、化粧板市場も伸びています。それゆえ、アフターコロナ以降、競合企業の参入・復活が相次ぎ、価格競争に巻き込まれ、一般グレード品で苦戦しました。ただ、当社が得意とする高品質グレードの販売は堅調で、利益を伸ばすことができました。今期以降は、市場の伸びに沿って、全体でも伸びる計画です。

タイ、インドネシア、シンガポールについては今期も伸びていくと予想しております。ベトナムにおいて生産能力を大きくしており、各生産拠点を最適化しながら活用することで、周辺国である東南アジアの売上を伸ばしてまいります。

Q2. 資料 36 ページについて、化成品国内の収益性・成長性が改善しています。取り組みとして樹脂別採算管理の徹底などをあげられておりますが、もう少し詳しく教えてください。国内の従業員が減っていますが、これとの関連性があるのでしょうか。また、収益性改善の今後についても教えてください。

A2. **(海老原)** 中期経営計画 1 年目は収益性の改善に注力し、その効果が出ました。その要因のひとつが樹脂別の採算管理です。酢ビ、ゴム系など樹脂ごとにひとつひとつ分析し、採算性チェックを行い、収益性が低いものは品番統合や廃番など、最適化してきました。最適化により減った生産量に対し、余剰が生まれた化成品の生産人員を、建装建材事業に移管するなど人員の最適化も行いました。そういった守りの活動とともに、攻めの活動として、塗り壁材・塗り床材といった建設樹脂や機能材料など付加価値の高い

商品を伸ばしました。今期も、高付加価値商品の拡大に注力してまいります。

Q3. 化成品国内についてはトップラインの成長が期待できますか。

A3. **(海老原)** 国内では引き続き利益を追求しており、数量を伸ばすことでトップラインも伸ばしながら、収益力をさらに向上させてまいります。

Q4. 今期は AAP の利益があまり伸びない計画となっています(資料 25 ページ)。原材料価格高騰の影響が予想されますが、AAP は原材料価格への対応をタイムリーに行うイメージであり、利益を減らす要因にはならないと認識しています。相違はないでしょうか。また、減価償却費の増加分がどの程度かを教えてください。

A4. **(海老原)** ご指摘の通り、原材料価格が上がれば売価転嫁をしやすい環境にはなります。今期の計画は数量増で見込んでいることもあり、トップラインは伸びる計画です。一方、インパクトが大きいのは設備投資の減価償却費が今期の利益へ与える影響です。アイカ広東社で稼働させた新工場の減価償却が今期から始まるとともに、アイカ福建社の新工場も今期中に稼働する予定です。稼働当初は、生産量の伸びが減価償却に追いつかないため、利益増加分が相殺されると見込んでいます。

(森) AAP グループの減価償却費は、今期 4 億円程度の増加を見込んでいます。

(酒井) 減価償却が利益を減らす要因のひとつにはなりますが、AAP 全体の調子が悪いわけではなく、中国以外のアジアでは足下で利益を出しています(減価償却費を加味しても)。中国の景気がさらに悪化した場合に備えて、やや保守的な計画としています。

Q5. 現在の中期経営計画から累進配当を導入されており、配当性向についての明確な方針を掲げていないと理解しています。それでも配当性向 50%の水準を意識しているのか、拘らないのか、イメージを教えてください。

A5. **(海老原)** 累進配当を前提としながら、配当性向 50%の水準も意識しております。その時々設備投資、M&A などの事業投資の状況も踏まえた上で、50%の水準を念頭に置きながら配当を行ってまいります。

Q6. AAP 販売数量の減少が資料 11 ページに記載されていますが、減少の要因を教えてください。また、今期(25/3 期)は販売数量が増えそうですが、何が要因で増えるのかも教えてください。

A6. **(海老原)** 減収の主な原因は売価低下ですが、数量減の大きな要因は繊維板用樹脂の減少が挙げられます。特に東南アジアの繊維板メーカーから欧米への輸出が落ち込んだことが大きな要因となりました。

今期はすでに回復基調にあり、数量がある程度回復する見通しを立てています。原材料価格も売価も上昇基調にあるため、今期は繊維板用樹脂がある程度回復すると思われます。また、インドネシアのリテール製品である接着剤やホットメルトといった利益率が高い商品も伸びる計画としています。

Q7. EMC が 24/3 期は減収増益となっていますが、今期(25/3 期)の見方を教えてください。

A7. (海老原) EMC の商品はウレタンや UV 硬化型モノマーなど川上に近い原料であり、価格の影響を大きく受けます。前期は収益改善の努力もありましたが、原材料価格の低下もあり、数量が下がっても利益は回復しました。今期については売上も伸ばす上、付加価値の高い商品にシフトし、収益性をさらに改善させる計画です。例えば、反応性ホットメルトや UV 硬化型コーティング剤などを伸ばす計画としています。これにはグループ全体で支援していきます。

Q8. 24/3 期は市況の変動が大きい中、素晴らしい結果を出されました。一方、株価が軟調に推移していることに対する考え、および問題意識や今後の取り組みなどについて教えてください。

A8. (海老原) 決算発表後に好転することを期待していましたが、残念ながら今は軟調に推移している状況です。株価は経営陣としても注視しており、何が影響するのかを日々考えています。株価を上げていくためにも配当や自社株買いなど、タイミングをみながら検討していきたいと考えています。同時に中計の売上・利益目標を達成するためには、ある程度の事業投資や設備投資も念頭に置いています。会社の成長を皆様に説明していきながら、どのように還元していくかを常々考えています。現在の株価は納得できる水準ではなく、引き続きご支援を賜りたいと思います。

Q9. 中国など海外では、一般グレード品での価格競争が起きていると認識しましたが、御社は高品質のセグメントを狙っているということで、御社と同じ品質レベルにあるものはなく、価格競争には巻き込まれないため、市場が回復すればメリットを享受できると考えて良いでしょうか。

A9. (海老原) 化成品と建装建材のいずれにも言えますが、特に化成品事業は同業他社に比べて、高品質や環境に対応した製品群が多く、顧客から高い評価が得られています。特に中国では研究開発を重要視しており、R&D センターでは大学との共同研究を行うなど先進的な提案ができていることを評価いただいています。多くの企業が乱立する中で、市場が低迷しても、当社の商品は落ち込みにくい状況になっており、市場が戻り次第、しっかりと伸びていくと考えています。

同様に建装建材でも中国市場が回復すれば売上は伸びると思っています。当社商品は高グレード品が中心であり、さらにブランド価値の育成も考えています。コロナ禍においては抗ウイルス商品を病院向けにいち早く納入するなど、公共物件におけるネームバリューが上がっていると感じています。品質とデザインの両面で、他社の低グレード品に比べて価値があることを丁寧に説明しながら、他国と同様に伸ばしていきたいと考えています。

以上