

2024年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答

日 時 : 2023年11月24日(金) 15:00~16:00

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 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. 国内の接着剤事業は、資料 P.21 で「選択と集中による利益率の向上を進める」とあります。国内の化成品事業は、収益性の部分に少し課題があったように思いますが、中計のなかでも「収益性の改善」は良い進捗となっており、どのように改善したのか具体的に教えてください。この部分の今後の継続性は進捗の推移を見る上でも重要であると思っています。

A1. **(海老原)** 接着剤事業は原材料費の占める割合が高く、どうしてもナフサや原料 UP の影響を受けてしまうため、お客様に対して価格改定をお願いしていますが、それでも収益が基準に満たない商品については、失注やむなしで取り組んでいます。例えば樹脂別では、酢酸ビニル樹脂系接着剤は生産量が多く、薄利多売の商品であったため、付加価値のある用途や製品群にシフトすることで、限界利益率を高めました。また、その他の樹脂においても価格改定の交渉を行い、難しいようであれば、取引を撤退していくということを地道に進めました。製品ラインナップが多く、少量生産が過去から多かったため、製品統合して生産効率を上げるということを昨年から取り組んだため、前期の後半から今期 1Q にかけて利益率が格段に向上しています。

Q2. 具体的に生産設備の縮小ということにも着手したのでしょうか。

A2. **(海老原)** 例えば、生産能力が 5t の釜があるとして、5t をフル生産で作ると収益性が確保できる商品において、小ロット多品種の場合で、2-3t で作るとなると、労務費や加工費が高くなります。このような商品は統合することで、生産性を上げることに取り組みました。また、人の配置についても適正に取り組みながら生産性の改善を進めてきました。生産設備を縮小するというより、そのような取り組みを進めています。

Q3. 中国の不動産市場減速リスクについてお伺いします。御社の上半期業績について、中国事業はコロナ禍からの回復ということでプラスに働いていると思います。一方で、今回の資料の通期計画 (P.14-15) では、不確定要素として化成品▲600 百万円、建装建材▲650 百万円と出ています。ここに中国の影響がどれくらい含まれているのか教えてください。資料を見る限りでは、上半期への影響はなかったようですが、今後への影響を教えてください。

A3. **(海老原)** 通期の営業利益計画には不確定要素を盛り込んでいます。資料では「不確定要素」の左の項目（「海外グループ」）までが実際の計画を積み上げたものですが、期初の計画を据え置いたことから、この不確定要素を盛り込んでいます。この不確定要素の一因が海外のリスクであり、この下半期に向けて中国の減速感を感じています。例えば、中国の統計を見ると、住宅市場は前年比で10%以上ダウンしています。また、公共物件をはじめとした非住宅市場は前年レベルとなっていますが、自動車、化学品部門は3Qからマイナス影響が出始めており、不確定要素として織り込んでいます。

Q4. 中国で進めている設備増強（新工場建設）やアイカチャイナの統合において、すでに影響は出始めていますか。

A4. **(海老原)** 建装建材部門であるアイカチャイナの統合は順調に進んでいます。中国事業では公共物件をはじめとした非住宅市場向けが主要品目になっていますので、他の市場に比べると健闘しています。また、統合したことで、業務改善が進んでいますので、収益面では改善傾向にあります。さらに、中国ではまだ普及が進んでいない不燃材料などの差別化商品をしっかりと伸ばしていけます。

化成品市場については、全体的に物の動きが良くないと感じています。しかし、先般発表した広東工場新設はフェノール樹脂の生産が元々フルキャパであったため、生産能力を2倍にすることで、販売を拡大できると考えています。福建工場は竹材用フェノール樹脂の生産工場であり、不動産不況の影響は若干受けておりますが、政府が環境製品として後押ししており、シェアを伸ばしていけると考えています。

Q5. セグメント別の通期営業利益計画について、上半期の実績に比べ、売価・原材料影響等が減少しています。これは価格転嫁を保守的に見ているのでしょうか。

A5. **(海老原)** 上半期における価格改定は、両セグメントともに原材料の値上げ状況を鑑みつつ進めてきました。海外はナフサに連動して原材料価格が変動していますが、国内の原材料価格はさほど下がっていません。なぜなら、特に国内の原料メーカーが不採算事業の再編により製品供給を停止したり、製品値上げをしているところもあるからです。そのため、原材料価格の低下はないと鑑み、保守的に通期営業利益計画を据え置いております。建装建材も、今月からセラーの価格改定を実施するなど、原材料価格上昇分については価格改定と生産効率改善やコストダウンで解消できると見込んでおり、保守的に通期営業利益計画を据え置いております。

Q6. 建装建材海外について、ウィルソナート・タイや ASEAN、インドなどの拠点が全的に伸びたということだと理解しましたが、ASEAN の景気減速の影響やリスクを考えておいた方が良いのか、足元の状況も含めて教えてください。

A6. **(海老原)** ASEAN の景気につきまして、ベトナムは上半期から北米への輸出やベトナム国内の景気が悪いということで、足踏み状態が続いています。当社の建装建材のベトナム拠点は日本向け製品の比率が高いのでカバーできています。化成品のベトナム拠点は足踏み状態でしたが、回復傾向にあります。インドネシアは、化成品も建装建材も好調で来年も伸びると予想しておりますが、大統領選がありますので景気への影響があることをリスクとして捉えております。タイについても、底堅い需要があり、ASEAN は全般的に好調に推移する予想です。インドにつきましては堅調に推移しており、中東にも事業展開いたしました。イスラエル・パレスチナ情勢の影響がどれだけあるかはわかりませんが、インド国内だけでも GDP 並みの伸長を予想しております。

Q7. 国内の価格転嫁は、来期以降も引き続き実施できるのでしょうか。

A7. **(海老原)** お客様によっては受入れ素地がありますが、住宅市場など、厳しい市場もあります。市場別に価格改定と維持を見極めて実施していく予定です。

Q8. 化成品海外において、原材料価格低下に伴う売価低下により売上が減少したとのことでしたが、売価と原材料が同じように変動するので、利益には影響ないと考えていいのでしょうか。

A8. **(海老原)** 化成品は原材料比率が高く、特に AAPH グループについては、主な原材料価格がオープンになっているため、原材料価格と売価価格はほぼ比例関係にあります。上がり基調の時に素早く価格転嫁するなどの努力をしておりますので、売上が減少しても数量を維持できれば、利益額は確保できます。

Q9. 建装建材の下半期業績見通しについて、中国不動産市況の影響も含めて、教えてください。

A9. **(海老原)** 下半期の建装建材国内の見通しは、資料の P.11 にある通り、統計上は非住宅が落ち込むと出ております。リスクとして織り込んではいませんが、我々の実感としては、店舗も工場も再開発案件も順調に推移していますので、ここまで落ち込まず上半期並みに推移するのではないかと見込んでおります。当社の建装建材中国事業は経営統合したことによって利益面が改善できています。下半期についても、利益面で計画通りに推移すると期待しております。

Q10. 為替の営業利益における感応度を改めて教えてください。

A10. **(海老原)** 売上においては、上半期は円安が1円進むと、2.2億円押し上げられるという感応度でした。利益については、グループ会社の業績を連結会計に取り込む際に円安で膨らむという一面がありますが、建装建材事業においては海外拠点からの仕入れによる為替損もあり相殺されるため、為替の影響はほとんど受けていません。売上については、通期で1円当たり4.5-5億円程度のプラスの影響を受けると見て

います。ただし、こちらは全て US ドルに比例すると仮定した場合の話であり、我々は多くの子会社決算で現地通貨を使用していますので、一概にこの通りというわけではありません。

以 上