

田岡化学工業株式会社
2021 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2021 年 5 月 25 日 13 時～14 時

当社説明者： 取締役社長 佐藤 良
専務取締役事業支援室長 田岡 信夫

説明内容

5 月 25 日に開示した全 32 ページの PDF に沿い説明。

https://www.taoka-chem.co.jp/ir/note/202103_briefing.pdf

[質疑応答内容]

<樹脂原料(特殊ビスフェノール)について>

質問 1 2020 年度の樹脂原料は結果としてどのような出荷の動きであったか。

回答 四半期毎に安定的で、精密化学品全体の売上とほぼ同様の動き。

質問 2 2021 年度について顧客は慎重な見立てをしているが、御社はどのような予想か。

回答 樹脂原料の占める割合の多い精密化学品は、2020 年度と比較して伸長が少ないとはいえず、引き続き拡大をしている。伸びが減少しているのは供給能力の拡大の程度を少なく見込んでいるためである。

質問 3 2021 年度上期について半導体材料の不足や顧客の在庫積増の影響は出ているか。

回答 まだ出ていない。半導体不足等の影響は、潜在的な下振れ要因として認識している。

質問 4 中期的な見通し、成長性・生産性の改善、トップラインの見通し・収益性の改善について見方に変化はないか。

回答 中期的には変わっていない。今年度よりも来年度以降、新プラントの完成等で供給能力も拡大するため 2022 年、2023 年にさらなる増収を期待している。半導体不足などは、産業構造の不均衡がもたらしめている問題で先行きが見通しにくいですが、いずれは解決される問題であり、これらが解決すれば 2022 年、2023 年の成長性は変わらないと思っている。

質問 5 超広角レンズ、ToF、LiDAR スキャナー、ペリスコープレンズが出てきている。こういった変化は御社の製品のアップグレードにつながり、この傾向は今年も続く

思うが御社の見解は。

回答 レンズの開発は需要家が行っている。そのモノマーの動向の詳細については顧客の情報であり、一般的な情報を超える説明をすることは難しい。

質問 6 昨年度に大きく出荷数量が増えた理由と今年の出荷増の見通しは。

回答 昨年度については顧客の需要増加に対応すべく種々検討し、計画に織り込んでいなかった新規の調達ルートの採用があった。今年度についても継続的に短期的な供給量の増加対策の検討を実施しているが、昨年度のような計画外の増分については何とも言えない。

質問 7 顧客の三菱ガス化学の光学樹脂の売上と御社の売上とで連動性が崩れていることについてどのように考えたらよいか。

回答 当社が同社の需要量の 100%を供給しているわけではないので連動していないのではないかとと思われる。また製品グレード別の需要量の変動や在庫増減の影響もあると考える。

質問 8 2019 年第 4 四半期の販売と 2020 年第 4 四半期の販売を比べた増え方は、協力会社を含めた生産能力の増え方と同じようであると考えてよいか。協力している会社は安定的にキャパシティを空けてくれているのか。

回答 自社も協力会社も基本的に多品目を生産する設備で生産品目を切り替えながら生産しているため、樹脂原料の供給量には四半期ごと同量ということではなく跛行性がある。

<ワニスについて>

質問 中国販社を作り、ワニスを扱うメリットは何か。

回答 絶縁被覆材料は機能商品であり、使用されるところで製品に対する要求を知り必要なものを円滑に供給するために、現地販売拠点が重要な役割を担っている。

<業績予想（数量効果）について>

質問 増収額に比べて+2～3億円の効果はかなり低い。説明してほしい。

回答 製品の利益貢献度は同じではなく、製品ごとの売上の増減も前年度と同様でなく、製品構成の影響がある。

<東証の新市場区分について>

質問 プライム市場に入るための条件を教えてください。

回答 外形的な数値要件で満たされていないのは流通株式数である。改定前のコーポレートガバナンスコードでは英文の株主総会招集通知の作成、議決権行使の電子化ができていない。改定後のコーポレートガバナンスコードは外形的なところより実質的な対応、また一段と高い要求を上場会社に求めており、特にプライム市場会社や親子上場会社にはより高度な対応が必要な要件がいくつかある。こういった点を精査して慎重な検討が必要であると認識している。尚、二部上場会社のプライム市場移行は、新規上場扱いとなり、2022年4月以降、随時、申請・受審が可能となる。

以 上