

田岡化学工業株式会社
2022 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2021 年 11 月 12 日 13 時～14 時

当社説明者： 取締役社長 佐々木 康彰
専務取締役事業支援室長 田岡 信夫

[説明内容]

11 月 12 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/202203_2_briefing.pdf

[質疑応答内容]

＜樹脂原料について＞

質問 1 上期から下期でどの程度売上の減少を見込んでいるか。

回答 上期は顧客への在庫回復的な販売もあったが、下期は約 10%~20%程度減少する見込みである。

質問 2 通期業績予想の減収要因について、在庫調整及び半導体不足は一過性の要因と思われるが、他に構造的な問題はないか。

回答 構造变化的な問題はないと認識しており、在庫調整・半導体不足の一過性の影響が大きい。

質問 3 スマートフォンの多眼化、高機能化、新しいレンズに使用されることが来期以降の出荷増に結びつくのか。

回答 それらにより需要の伸長は継続するものの、これまでよりゆるやかに伸長するとみている。

質問 4 来年・再来年と新規に稼働する 2 つの工場は順調に稼働があがっていく認識で良いか。また三菱ガス化学との合併会社について御社の利益はあるとの理解で良いか。

回答 ご理解の通りである。樹脂原料の需要は生産能力を超えており、過剰な設備ではない。

質問 5 精密化学品部門の売上高について、第 1 四半期から第 2 四半期にかけて約 10 億円の減収となっているが、ほとんどが樹脂原料によるものとの理解で良いのか。

回答 樹脂原料以外の増減はそう大きくはなく、ほぼ樹脂原料との見方で問題ない。

質問 6 御社での在庫調整の影響はいつ終わるのか。

回答 在庫調整は今年度で終え、来年度から出荷が上向く見込みである。

質問 7 第 2 四半期、第 3 四半期、第 4 四半期の出荷はほぼ横ばいの理解で良いか。

回答 第 2 四半期レベルの出荷が続くものの下期は約 10%~20%下がるイメージである。

質問 8 実需を考える際に、いつをベースとすべきか。

回答 今年度の見通しがベースになる。昨年度は、過剰生産があったため、需要としては少し過剰であったとみている。

<ワニスについて>

質問 来期の売上の伸びはどの程度か。

回答 来期については現在計画を作成中である。中国子会社の販売については、会社設立の事業目標が約 30 億円であり、早期にこの事業規模程度になることを期待している。中国では住友精化の揚州工場に生産を委託し、10 月から生産を開始している。

<営業利益について>

質問 第 1 四半期から第 2 四半期で増益になっている。精密化学品部門が減収となっても全体で増益となった理由は何か。

回答 稼働日数が第 2 四半期の方が多く、また夏季連休で一部品目について生産を行ったなどコスト面で有利であった。

<業績予想について>

質問 1 数量減、原料高及び値上げについて、下期にどの程度織り込んでいるのか。

回答 売上高については、樹脂原料の減収とワニス等の増収が打ち消しあっている。数量差の影響は小さく、7 億円の減益のかかなりの部分は、原料高の影響と考えて良い。可塑剤は値上げを打ち出しているが、顧客との合意時期によっては交易条件ではマイナスになる場合もある。

質問 2 来年度値上げができれば、今年度の原料高によるマイナスは取り返せるのか。

回答 取り返せる部分もあるが、原料価格が売価に反映しづらい製品もあり、来期以降も原料高の影響は続くものとみている。

<新社長就任にあたっての意気込みについて>

質問 佐々木社長の就任にあたり、今後の意気込みを聞きたい。

回答 当社の主力事業である（樹脂原料に代表される）機能化学品分野の今後の事業環境については、例えば当社のワニスの用途である EV 車・ハイブリッド車をはじめ、電子材料、環境関係等市場の拡大が見込まれ、ビジネスチャンスは増えている。現在、新中期計画の議論中であるが、こうしたビジネスチャンスに対し、当社の強みをいかして勝負できる分野において果敢に事業拡大に挑戦し、成長を実現していきたい。

以上