

田岡化学工業株式会社
2022 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2022 年 5 月 25 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]

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/202203_briefing.pdf

[質疑応答内容]

<業績予想について>

質問 1 21 年度に生産した製品の流れ込みによる固定費影響は 5 億円との理解で良いか。

回答 在庫の質問についてはご理解の通りである。21 年度に製品在庫を積み増したため、そのインパクトが今年に持ち越している。在庫増の背景としては、樹脂原料は一時的に販売が減少しているものの、中長期的には需要の方が当社の供給能力より大きいいため、当期の生産と販売のバランスを改めて精査し、昨年在庫を積み増した。また、昨今海外からの原料調達、物流等リスクがあるため、前広に原料調達を実施している面もある。22 年度については、樹脂原料の在庫は徐々に正常化していく見込みである。

質問 2 原料高の影響について、22 年度でさらにマイナスを織り込んでいるが、売価に転嫁できないのか。

回答 可塑剤はナフサ価格に連動して原料価格が上昇し、顧客と交渉を行って負担してもらっているが、当社の努力以上に原料価格が上昇し追いつかない部分がある。また、他社との競合上、そのまま原料価格を転嫁することが難しい製品もある。

質問 3 予想前提はどのようなになっているのか。

回答 為替 110 円/ドル、ナフサ 5 万円と足元と乖離が大きくなっている。
製品売価はナフサ 5 万円前提で織り込んでいる。原料については全て足元のナフサ価格織り込んでいるわけではないが、ナフサに顕著に連動する原料については実勢価格を織り込んでいる。

質問 4 価格転嫁が難しいのはどの分野か。

回答 自動車関係のゴム分野、樹脂原料の顧客販売先が電機業界であり、川下に向かって

価格転嫁するのは一般論として難しい。

質問 5 原料の変動によって損益が変動するが、基本的にフォーミュラがあるとの理解で良いか。

回答 製品によって状況が異なる。可塑剤は比較的ナフサに連動しており、原料価格が上昇し、それに合わせて売価も改定をお願いしている。現状のような原料価格の高騰が続いても収益を確保できるよう、今後海外事業を拡大する、安価原料を引き続き探索する等の努力で対応したい。半分以上が原料価格に連動して製品価格の交渉が行われる。

質問 6 為替について、1 円の円安変動でどの程度影響があるのか。

回答 利益で約 5 千万円のマイナス影響である。

<樹脂原料について>

質問 1 22 年度予想の売上は前年比でどの程度か。

回答 数量ベースでみた場合、21 年度は 20 年度年比 9 割程度、22 年度は 20 年度比 7 割強である。

質問 2 出荷減の要因は在庫調整だけか、顧客のさらに先の範囲も含めて教えてほしい。

回答 出荷減の大きな要因は在庫調整だが、顧客が販売する業界での在庫調整は 21 年でほぼ完了したと聞いている。一方で、顧客での在庫調整は 22 年度も影響が残る。顧客が在庫をかかえていること、半導体不足によりスマートフォンの生産量が思うように伸びていないことが影響している。なお、中長期的には出荷は伸びていくとみており、23 年・24 年では、相当程度回復できる見込みである。

質問 3 22 年春から稼働開始予定であった播磨工場の新プラントはどのような状況か。

回答 樹脂原料だけを生産する工場ではないが、需要を総合的に勘案し、23 年から稼働することで計画している。

質問 4 22 年第 1 四半期、第 2 四半期は昨年よりさらに出荷が減少するのか。

回答 21 年度前半は高水準の出荷が続いていたが、後半にかけて出荷が減少した。21 年後半と比較すると、横ばいもしくは微増になる。

<ワニスについて>

質問 1 22 年度でどの程度伸びをみているか。

回答 機能樹脂部門の売上増はほとんどがワニスと理解いただいて良い。

質問 2 注力事業にあがっているが、マージンがとれるという理解で良いか。

回答 末端の顧客が自動車業界であり厳しい状況にあるとご理解いただきたい。

質問 3 売上増について、売価要因もあるかと思うが、数量要因はどの程度か。

回答 数量についてもかなりの伸びを織り込んでいる。

<グラフェンナノリボンについて>

質問 1 事業化を期待されているが、相当先の話しになるのか、量産化の話もあったが直近 1、2 年で動きが出てくるのか。

回答 量産化については、時間を要するわけではない。一方で新規の材料であるため、どのような用途で顧客に実装していくかは技術的に大きなハードルがあると考えており、上市がいつというのは現時点では申し上げにくい。

質問 2 御社と名古屋大学で検討を進めていくのか。

回答 技術的課題があれば、他社やアカデミアを含め色々な知恵を集めて事業化する。

質問 3 他社やアカデミアについて、まだ具体的は話をしている段階ではないのか。

回答 量産化に関しては、当社だけでは技術的に実現できない分野があるため、他社と協力して行っていく。

質問 4 ステップとしてはまず量産化、次に具体的な用途に検討が進むとの理解で良いか。

回答 ご理解の通りである。

以上