

田岡化学工業株式会社
2024年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2023年11月15日13時～13時40分

当社説明者： 取締役社長 佐々木 康彰
取締役副社長事業支援室長 岩崎 明

[説明内容]

11月15日に開示した全30ページのPDFに沿った説明。

https://www.taoka-chem.co.jp/ir/note/202403_2_briefing.pdf

[質疑応答内容]

<樹脂原料について>

質問1 顧客の決算発表によると回復基調にあり、御社の予想と異なるように見えるのはなぜか。

回答 末端での顧客からの出荷は回復傾向にあるものの、当社のモノマーと顧客の抱えているモノマーおよび製品在庫はまだかなりの水準にある。当社からの販売にはややタイムラグが生じている。

質問2 スマートフォン用レンズの構成は過去から大きく変わらず、基本的にはスマートフォンの出荷台数が影響すると推測しているが、在庫がはけて出荷が戻るのはいつ頃か。

回答 レンズの構成について顧客から大きく変化したとは聞いておらず、本年度の在庫の消化を経て来年度以降の回復を期待している状況である。

質問3 上期・下期の出荷数量はそれぞれの程度か。

回答 それぞれの数値は差し控えるが、顧客からは下期の方が当社の販売数量は少なくなると聞いている。

質問4 合弁会社の新工場の稼働時期は今下期か。

回答 現在試製造を行っている。この調整に時間を要すること及び足元の需要想定も勘案し、生産時期を協議しているが、現状本格稼働は来年度になる見込みである。

質問5 今の実需と出荷数量にどの程度差があるのか。

回答 実需は、当社の生産能力と合弁会社の新工場の能力をあわせた程度の数量と考え

ている。それと比較すると出荷数量はまだ低く、今後回復することを期待している。

質問 6 実需に戻ると、フル稼働が必要になるのか。

回答 そのイメージである。さらに顧客からは数量は未定であるものの新しい分野の開発にも着手していると聞いており、将来的には業績の伸長に貢献できる事業だと考えている。

質問 7 売上の現状は過去のピーク時の半分程度と推察する。例えば来年度以降に在庫調整が終わり実需に戻ると、売上は現状のレベルから数倍に伸びるのか。

回答 詳細な数値は差し控えるが、現状の売上からの数倍の伸長は難しい。過去需要が旺盛であった販売のピーク時は他社へかなりの量の生産を委託してようやく需要量を賄うことができていた。現在他社への生産委託はない。

質問 8 生産能力に関して、来期、再来期にフル稼働になる可能性はあるのか。

回答 顧客の在庫水準にもよるが、可能性はあると考えている。

質問 9 播磨の新工場を稼働させた時の償却費や人件費の増加はどの程度か。

回答 公表している投資額が数十億円である。償却費は、これに見合いの年間4、5億円程度の増加となる。人件費は、投資当時は需要が旺盛な時期であり先行して雇用したため、若干名の積み増し程度でそれほど大きな増加にはならない。

質問 10 播磨の新工場について、初期はフル稼働にならずコストが先行するのか。

回答 基本的にはご理解の通りであるが、多目的工場であるため、他の製品も償却費を負担することになる。

<住友化学との関係性について>

質問 1 住友化学の業績の悪化により関係性に変化はあるのか。

回答 現状変化はなく、当社は上場会社として独自の経営をやっていく。住友化学がかなりの在庫削減に取り組むことにより、当社からの販売数量に影響が出る可能性はある。