



2023年6月7日

2023年9月期上半期 証券アナリスト向け決算説明会 質疑応答要旨

質問1：粉体関連事業の受注に関して、化学分野が好調だったとのことだが、これをどうみているか？

回答1：6ページの分類に関して補足するが、弊社の分類では、医薬・食品・電子材料・鉱物・リサイクル・プラスチック樹脂に分類できなかったものを全て化学に入れている。考え方は様々であるが、化学分野は、世界の物流量の傾向と相関していると弊社は想定している。したがって、当該分野が増加しているということは、世界経済全体が回復基調にあると捉えている。

一方で、化学分野以外の分類に関しては、世界経済全体とは関係が薄いともみている。例えば医薬分野が活況なケースは、疫病などに関係した特需やカントリーリスクへの回避策など、個別の要因が背景にあることが多い。

質問2：粉体関連事業の下半期の受注はどうみているか？

回答2：ご説明した通り、化学分野がベンチマークとなって下半期の受注状況は一層良くなるようになる想定することもできる。一方で、長納期を見据えて早めに発注した顧客など、上半期が良すぎた一面もあると見ている。

しかしながら、1年間というタームで考えると、過去最高の受注高を狙えるとは見ている。

質問3：化学分野は裾野が広いとのことだが、環境対応関連の受注状況は多いのか？

回答3：実は、化学分野よりも、大手企業の顧客が存在する食品や電池、といった分野の方が環境対応関連の案件が多いのが現状である。したがって、化学分野の好調は、昨今世間で言われる環境関連の伸びと必ずしも相関があるとは言えない。



質問4：上半期好調かつ通期予想据置きという状況から察するに、下半期は下火になってくるような予想となっている。一方で、原材料費などのコストが上がり、それを受けて価格転嫁していくという時系列からすると、その効果が一層発現してくるのではないかと見ている。下半期に関してもう少しお話を聞きたい。

回答4：20 ページの上半期と通期予想との差額で示す通り、下半期では上半期に比べ減収となる見込みであるが、注残の水準と納期の水準が足元では変わっていないことからすると、こちらよりも上振れ可能性がある。利益面に関しては、おっしゃる通りで、売上が上がってくれば効いてくると考えている。

質問5：プラスチック薄膜関連事業が苦戦しているようで、今回の説明でもドラスティブな改革が必要、とのことだった。当該事業は中期的にどう改善していく予定なのか。

回答5：プラスチック薄膜関連事業は、そもそも、弊社において最も納期が長い事業である。したがって、コストが上昇した局面では利益率が低下しやすい。さらに、価格転嫁の必要性が浮上した際に、最も注残が多かったのも当該事業である。価格転嫁を実際に行ったが、その効果が現れてくるのは最も遅くなる。

原材料高騰に伴う価格転嫁に、顧客が付いて来ることができるかどうかを現在見極めるフェーズにいると考えている。価格転嫁に顧客が付いて来ることができず、売上の規模を確保できない場合は、あらゆる改革を行い、収益性を向上させる方針であり、当事業の規模を縮小してでも収益性が高いクリーンな組織へ変貌させるつもりである。万一、そういった手段を講じても改善が見られない場合は、事業売却という選択肢もゼロではない。

以上