

2020年11月 経営概況説明会 質疑応答要旨

日時	2020年11月26日 15:00~16:30
場所	オンライン配信
説明者・応対者	代表取締役 社長執行役員 (CEO) 橋本 修 代表取締役 副社長執行役員 (CTO) 松尾 英喜 常務執行役員 (CFO) 中島 一
説明資料	2020年11月26日掲載 経営概況説明会 資料

Q&A

■モビリティセグメント

Q1. アペルについて需要が伸びている中で、供給体制について説明して欲しい。

A1. デボトル等を実施しながら、需要に応じています。新プラント完工までも、デボトルを実施した既存のプラントをフルに活用し顧客の需要に応じていきたいと考えています。

Q2. ソリューション事業の位置づけについて説明して欲しい。

A2. ソリューション事業は金型の共和工業、デザイン・設計を行うアークの株式を取得いたしました。また、社内には自動車に特化したソリューションを提供する研究開発組織のモビリティデベロップメントセンターを立ち上げました。従来の材料を提供するビジネスモデルからデザイン・設計を通じ顧客のニーズに合わせたソリューションを提供しお客様の期待に応じていきたいと考えています。今後は EV 化や軽量化等の市場の大きな転換が見込まれており、原材料の供給からソリューション提案の機能まで含めたトータルパッケージにより、市場の成長機会を確実に獲得することに繋げていきます。

■ヘルスケアセグメント

Q3. ビジョンケア材料について北米での PC からの代替によって市場シェアはどう変化するのか。また、今回の新型コロナウイルスの影響で視力の低下等によりアイケアの需要が増えているなど構造的な変化が期待できるのか、今後の見通しについて教えて欲しい。

A3. ビジョンケアの大きな市場である北米についてはポリカーボネートが強い市場でしたが、強度や様々な改良を行い、ポリカーボネートに対しても競争力のある製品を開発することができました。さらに、北米の大手リテーラーとの取り組みを開始し当社製品を市場へ展開していきます。また製品付加価値を上げるためにコーティング材の強化もすすめており、これにより今後は北米や中国への更なる展開による拡販、継続的な成長を目指していきます。足元では新型コロナウイルスによりハイエンドの製品需要が増えており、当社製品の需要も増えてきている部分もあると認識しています。

■フード&パッケージングセグメント

Q4. ジノテフラン、テネベナールはどの程度収益拡大に寄与していくのか。

A4. ジノテフランはブラジルへの登録取得、テネベナールも登録国が拡大しており、海外展開加速の体制が整ってきています。今後徐々に増益に寄与していくと考えています。

■基盤素材セグメント

Q5. 基盤素材の利益水準の考え方について説明して欲しい。

A5. 以前示していた利益水準に戻すのは難しいと考えますが、新型コロナウイルスの影響を除けば少なくとも3ケタ億円以上の利益水準をベースとして考えていきます。

Q6. 基盤素材は全社の投下資本の1/3程度使っており5,000億円程度なので、WACCを考えると少なくとも250億円程度の利益は必要であると考えますが、基盤素材のROICの考え方も含め説明して欲しい。

A6. 当社は事業評価を行う際に ROIC を評価軸に加えています。投下資本に対するリターンを考えたときに、改善策実行後の基盤素材の ROIC は WACC + α%まで改善していきたいと考えており、収益性の改善についても目指していきます。

Q7. 基盤素材の改善に向けたコンティンジェンシープランは事業撤退も考えられるのか。

A7. 基盤素材の収益改善に向け、ボラティリティの低減、利益水準の向上を積極的に実施していきます。今後は改善に向けた具体策を順次実行していきますが、それでも厳しい事業については、その事業の収益性だけで判断するのではなく、成長事業領域までつながっているクラッカーチェーン全体のバランスや拠点戦略を踏まえたところで、事業の見極めを行い、事業縮小、出資比率の見直し、撤退も検討する可能性はあると考えています。

■ 全社

Q8. 21年度の業績の考え方について説明して欲しい。また、どの領域が伸びてくると考えるのか。

A8. 新型コロナウイルスの影響が縮小する前提をおけば、21年度は19年度並み若しくはそれ以上の業績を期待できます。成長事業については、新型コロナウイルスの影響における予断は許さないものの、増益は期待できると考えます。モビリティは、21年度に営業運転開始となる新規及び能力増強プラントの確実な回収を行ってまいります。ヘルスケアは、ビジョンケアでの新規市場での販売及びM&Aによる事業領域の拡大を図ってまいります。不織布についても新型コロナウイルスの一過性による影響はなくなりますが、需要は堅調に推移すると見込んでいます。フード&パッケージングは、農薬が引き続き堅調な需要が期待できます。基盤素材については、20年度下期黒字を見込んでおり、今後も改善に向け具体策を立案し実行に移していきますので、徐々に効果が出てくると考えています。

Q9. 化学産業は過去から社会全体のGHG削減に貢献してきたと考える。今後、化学産業の取り組みだけではエネルギー消費量は簡単に減らないと考えるが、カーボンニュートラルを今回打ち出した背景及び「当社主体の取組」の方向性について説明して欲しい。

A9. カーボンニュートラルを目指すことはハードルが高いということを認識しています。先々を見たときに化学企業として社会に貢献し続けるためにはこの課題から目を逸らすことはできないと考えており、宣言を打ち出しました。基準年からゼロに持っていくことへのハードルは高いですが、会社としてカーボンニュートラルに本格的に取り組むという会社の意志を示していきます。2005年から考えると25%程度のGHG削減を達成してきており今後も続けていかなければならないと考えております。しかしながら、今までのエネルギー削減努力だけではなく、原料・燃料転換やバイオ系のポリオレフィンの製造、再生可能エネルギーの利用、省エネルギー化も含めた新たな技術を開発しないと実現は難しいと考えております。また、エネルギー削減だけでは難しいのでCCU含め産官学との共同開発等を行い、これらの技術を組み合わせることで最適なエネルギーを実現し、カーボンニュートラルを目指していきます。

Q10. カーボンニュートラルの取り組みの60%に該当する「当社主体の取組」を実行する為には投資が必要になると考えるが、それによりコストが増加することについてはどの様に考えるのか。

A10. 経済、環境は両立していかないといけないと考えており、収益を無視して取り組むことはございません。スコープ3も含め地球レベルの課題に対応していく必要があると考えております。Blue Valueの拡大を記載している通り、当社の製品の中でGHGの削減に貢献していく部分を増やしていきたいと考えておりますので、ESGも新たな事業のターゲットになっていきます。

Q11. 本州化学のTOB後の持ち分比率についての考え方について説明して欲しい。

A11. 本州化学とのシナジーを最大限追求した時に、当社からは技術や人、三井物産からは原料調達及びグローバルな販路など、それぞれの強みを生かし、本州化学のユニークな製品とコラボレーションすることでより良い事業展開を期待できると考え、この様な資本構成でTOBをかけるという判断をいたしました。

以上