

大倉工業株式会社 2022年12月期決算説明会 質疑応答

Q1. 光学フィルムについて、足元の状況や今後の見通しを教えてください。(資料 P12)

A. 光学フィルムについては、2022年の中盤あたりから在庫調整による急激な需要減少に見舞われておりました。しかしながら、足元では顧客である一部の中国偏光板メーカーの広幅化ライン増設により、大型向けは受注が増えつつあり、6月以降には全体に緩やかに回復すると見込んでおります。今後は、2500mmの広幅が中心になると考えております。また、中小型向けの需要回復は依然不透明ですが、一部の顧客でハイエンドモデルを対象とした需要が5~6月頃にあると伺っておりますので、ある程度の回復が見込めると考えております。

Q2. 偏光板メーカーの需要が2500mm幅中心となった場合、既存ラインの稼働に問題はないか教えてください。(資料 P12)

A. 2500mm幅が中心になっても、それ以下の幅の需要が無くなるわけではなく、既存製造ラインを保有する顧客では引き続き稼働させる計画と伺っておりますので、ある程度の需要は見込めると考えております。

Q3. マテリアルリサイクルにおいて重要な純度の高い廃プラスチックの回収について、およびANAホールディングスとの取り組みも含めたコスト回収について教えてください。(資料 P37)

A. マテリアルリサイクルの原料としては、不純物を取り除く必要があるため、廃プラスチックの回収と同時に洗浄・選別を行います。現在は出元の明確なものに限っているため、そのコストが低く抑えられております。その結果、お客様にもご納得頂ける価格設定を実現しております。ANAホールディングス様との取り組みでも、同様に洗浄・選別を担う回収業者と提携したスキームにしております。今後、洗浄・選別のコストが高くなった場合は、例えば自治体のゴミ袋など他用途への還元も視野に入れております。また、薄膜化によるリデュースでのコストダウンにも取り組んでおります。農業用マルチについては、農家の方が100円/kg近い廃棄料を負担することもあるため、それも含めたトータルのコストでは、経済性を損なわない価格設定ができております。

Q4. インキ脱墨の要素技術は他の取り組みへ応用できるものなのか、また、どのようなインキでも可能なものなのか教えてください。(資料 P37)

A. インキメーカーと共同での取り組みとして、組成上脱墨しやすいインキの使用に注力しております。また、インキ脱墨のみならず、光学フィルムなどオーバーコートしているフィルムについて、ロール to ロールでコート剤を剥離してリサイクルできないかの検討も進めております。これらを活かして、市場回収したフィルムのみならず、社内廃棄しているものも対象としたりサイクルを進めて参ります。ただし、こちらはその製品に合った剥離剤が必須であり、まだ開発段階でございます。

Q5. 中計 2 年目における損益改善に向けた具体策について教えてください。

A. 新規材料事業は光学フィルムの本年中盤からの回復を見込んでおります。また、現在建設中の新工場が来年から本格稼働しますので、そのフル稼働を目指します。合成樹脂事業はプロセス機能材料、環境貢献製品の拡販を推し進めるとともに、製品価格へのコスト転嫁による利益確保に努めます。本年導入の 7 種 7 層製造装置やアグリマテリアル生産設備での能力アップも来期より本格的に損益改善に寄与すると考えております。

Q6. 自動車モーター用接着剤の新会社設立など EV 関連は現在どのような状況で、3~5 年後の規模感ほどの程度と見込んでいるか教えてください。また、今後事業の柱になり得ると考えているかも聞かせて欲しい。

A. 申し訳ございませんが、前者についてはまだ公表できる段階ではございませんので、回答は控えさせていただきます。後者につきましては、数量がそれほど多くないため事業の大きな柱になるとは考えておりませんが、付加価値の特に高い製品でございますので、20 億円規模の投資を計画しており、今後利益に大きく寄与すると考えております。

Q7. ベトナムの新会社は、まずは自動車モーター用接着剤事業を軌道に乗せて利益を出し、その上で他事業に拡大していくイメージでしょうか。(資料 P26)

A. まず、接着剤事業を軌道に乗せ、その後、合成樹脂事業を含めた事業拡大を目指します。

Q8. シングルユースバッグの状況について改めて確認させてほしい。また、次世代太陽電池材料とはペロブスカイト太陽電池等のことでしょうか。加えて、車載ディスプレイ用精密塗工製品についても状況を聞かせて欲しい。(資料 P28)

A. シングルユースバッグは当初コロナワクチン需要での伸長を期待しておりましたが、現在では主にバイオ医薬品向けの小型品について開発を進めており、国内の製薬メーカー様向けに一部試験販売を開始しました。中長期では、国内のみならず海外での採用も目指して開発を進めて参ります。次世代太陽電池材料につきましては、現在様々なプロジェクトチーム等にも参画させて頂き、開発を進めているところであります。また、車載ディスプレイ用精密塗工は、精密塗工によって様々な機能を付与し、中国・台湾の顧客向けに取り組みを進めております。

Q9. 精密塗工技術を活かした新たな事業は検討されていますか。

A. 精密塗工については設備の増設も含めた能力増強も検討しておりますが、まずは車載ディスプレイ用での拡販を進めて参ります。

Q10. 設備投資の規模感ほどの程度でしょうか。

A. 中長期の計画に基づいて取り組んでおり、9 年間で 650 億円規模の投資を計画しております。特に戦略

投資の比率を高め利益拡大を図り、付加価値の高い製品への投資を進めていきたいと考えております。例えば、建材事業では国産材に関連した事業の拡大で成長を目指しております。

Q11. 中長期の業績では、営業利益は2017年に50億円を超えたときがピークで、そこから大きく抜け出せていません。外部環境による影響も大きいとは思いますが、将来を見据えたときに営業利益50～60億円の規模から抜け出す見通しはありますか。可能な範囲で考えを聞かせてほしい。

A. 先ほど申し上げた付加価値の高い製品への戦略投資に加え、現在は実現しておりませんが、M&Aの推進などによりシナジーを生み出すことで達成を目指したいと考えております。

Q12. PBRが0.4と低くなっております。例えば自己株取得など資本政策についての柔軟な考えがありますか。可能な範囲で考えを聞かせてほしい。

A. PBRの低さは認識しております。しかしながら、本業の業績を高めることが王道であると考えますので、それによって配当性向を高め、投資家の方に当社への理解を深めて頂く方針でございます。また、昨年度は資産売却益の影響もありましたが、今後は本業でのROE8%を目指して参ります。

Q13. 人材育成はこれまでどのように進めていて、今後どのように進めていくのかももう少し詳しく教えてください(資料 P40)。

A. 選抜したメンバーを対象に、外部の人材育成コンサルティングの活用も含めた、人材育成プログラムに基づく教育を定期的を実施します。なお、当社Gの人材育成プログラムは昨年策定しましたので、昨年からのスタートとなっております。

以上