

2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会(2023.12.6 開催) 主な Q&A

Q1.ファインケミカル分野の上期業績の説明で、クニピアの出荷が減少したという話があった。これは一過性のものか、下期も出荷減少が続く見込みか。また価格改定は、どの程度の確度で効果を期待できるのか。

A1.クニピアの出荷減少は、一部需要家の海外向け出荷減少と在庫の調整が主要因との情報が入ってきており、一時的な落ち込みと考えている。価格改定の確度は、上期にお客様への交渉を行っており、詳細は控えるがかなりの割合で進んでいる。効果は、段階的に下期・来期の頭から反映してくると見込んでいる。
クニピアは高付加価値品であるため、数量減少に伴う利益への感応度が高い。需要の変動が起きても、適正な利益が確保できるような価格戦略を進めていく。

Q2.アグリビジネスの受注案件が減っているという話があったが、どのような背景なのか。下期に影響はあるのか。

A2.受注量の減少は最終製品の販売状況、在庫調整、顧客事情など様々な要素があり、一概に言うことは出来ない。下期以降は例年並みの受注を予想しており、種子コーティング案件を含め、売上利益ともに前年より改善すると見込んでいる。今後、脱農薬というトレンドでの受注量減少も考えられる。それを補い、これまで以上の成長を目指すため、種子コーティング案件の様な新しいビジネスに挑戦している。

Q3.ベントナイト事業は、昨年からの値上げによる販売数量に影響は出なかったか。また、鋳物用途での国内シェアが上がっているが、これは競合の中小企業が撤退して、結果的に寡占化が進んでいるのか、さらにシェアアップは考えられるのか。

A3.価格改定を行ったことによる販売数量への影響はほぼなかった。
今後は、自動車・商用車の EV 化による鋳物需要への影響を注視していかなければいけないと考えている。シェアについては、競合他社が淘汰され集約されてきている側面もあるが、新たな価値提案やトータルサービスという当社の強みを活かして拡大して来た。まだ当社が入り込めていないお客様についても、真摯に営業活動が続けていくことでシェアの拡大を図っていきたい。

Q4.EV 化の注視は、内燃機関が減少することで今の需要が構造的に減っていくことを示唆しているのだと思うが、それを前提に考えた時に御社の販売先で影響を受ける先はどれぐらいあるのか。その割合を教えて欲しい。

A4.素形材分野でも、納入するお客様の生産品目は多岐にわたるため正確な数値は出せない。EV 化により、エンジンプロックのような内燃機関に直結するようなところに使われている材料は、間違いなく減っていく傾向にあると思われる。ただ、足回りやシャフト関係に使われているものは、EV 化になろうが残るので、需要がゼロになることはないと考えている。乗用車関連だけではなく、建機や大型トラック等の製造に関係する納品先も多くあるので、そういった分野の EV 化のトレンドも注視している。

以上