

ネットコンファレンスの日時、説明者他：

日時	2024年8月6日 16:00～17:00
説明者	代表取締役専務執行役員 CFO 中島 一
説明資料	2024年度第1四半期決算の概要及び2024年度上期業績予想の概要

Q&A

■ ライフ&ヘルスケア・ソリューションセグメント

Q1. ビジョンケアについて、顧客のシステム障害による影響の有無について説明して欲しい。

A1. 需要は堅調であるため、他の顧客でカバーできていることもあり、全体として影響は軽微であると認識しています。

Q2. 農薬について、他社では除草剤での在庫調整の影響がまだあるようだが、殺虫剤のテネベナール、ジノテフランの出荷状況を説明して欲しい。また、コンテナ船の不足によるシェア低下リスクの有無と出荷に関する地域別の強弱の有無についても説明して欲しい。

A2. 当社の製品の販売は堅調に推移していると認識しています。テネベナールは、コンテナ船手配の遅れで一部期ズレがありますが、1Qの販売は対前年同期比で堅調に推移しました。また、ジノテフランは一部地域で在庫調整の影響はありますが、販売は堅調に推移しています。

なお、コンテナ船の問題については、顧客においても在庫は確保しており、シェアが落ちるという状況にはないと認識しています。また、地域別の出荷状況については、総じて堅調に推移していると認識しています。

Q3. オーラルケアについては、6月の事業戦略説明会で新製品の拡販や製造工程の合理化等が寄与してくると話が合ったが、その進捗について説明して欲しい。

A3. オーラルケアは合理化に務めているものの、1Qにおいては、まだその効果は限定的です。

■ モビリティソリューションセグメント

Q4. PPコンパウンドの販売数量について、1Q（4-6月）対前年同期比の状況及び2Q（7-9月）の見通しを説明して欲しい。

A4. 生産台数の影響を受け日本やASEANにおける販売数量の減少はありますが、主力市場である北米が堅調に推移しており、1Qはグローバルには対前年同期比でほぼフラットです。2Qにかけても、引き続き北米を中心に堅調に推移するものと見込んでいます。

Q5. タフマーの販売数量及び交易条件の状況について説明して欲しい。また、他社増強による影響についても合わせて説明して欲しい。

A5. タフマーについては、2024年度は、競合の増強による需給の緩和と交易条件の悪化を当初の計画でも織り込んでおり、想定通りの状況となっています。足下では、それに加え、中国での太陽光パネルの在庫調整が想定よりも早く顕在化したため、販売数量は対前年同期比で堅調に伸びているが、当初の計画程には伸びていない状況です。しかし、需給の緩和、パネルの在庫調整いずれも2025年度に向かっては解消していくと見えています。

Q6. タフマーは、需給環境の悪化を受け、1Q（4-6月）及び2Q（7-9月）の稼働状況について説明して欲しい。また、シンガポールで建設中の新プラントの稼働時期の後ろ倒し等も考えているかどうか説明して欲しい。

A6. 5月から6月にかけて定修を行っていたため、1Qの稼働率は落ちています。また、2Qにおいては、稼働を少々下げた状態で生産しています。シンガポールの新プラントの稼働時期については、調整がまだ可能であるため、需給環境も踏まえ、タイミングを計りたいと考えています。

■ ICT ソリューションセグメント

Q7. 1Q（4-6月）及び2Q（7-9月）における主要製品の状況について説明して欲しい。また、EUVペリクルは2023年度から5割程度の増収を計画しているとのことだが、その進捗と透過率改善の状況について説明して欲しい。

A7. イクロスは、いわゆるレガシー領域から最先端領域まで幅広く採用されており、300mm/200mm ウエハのいずれの用途にも出荷していますが、1Qは200mmウエハを中心としたレガシー領域の需要が想定していたほど伸びていない状況です。一方、2Qは2023年度と比べても数量を伸ばす計画となっています。アベルは、少しずつではありますが、中国製スマホのカメラレンズ向けを中心に出荷が増えて来ています。EUVペリクルの販売は、1Q、2Qともに堅調に推移しています。また、透過率を改善したCNTペリクル設備の建設にも既に着手しており、計画どおり進捗しています。

Q8. 期初計画に対して半導体市場の回復が緩やかとの説明であるが、具体的にはどの製品に影響が出ているか説明して欲しい。

A8. 数量的な観点からは、イクロスに関する半導体市場において主にレガシー領域での需要回復が想定より遅れていると認識しています。

Q9. 1Q（4-6月）は、前年同期対比で固定費他が19億円増えているが、その内容について説明して欲しい。

A9. EUVペリクルにおけるCNT品の開発もあり全般的に開発費が増加している状況です。

■ ベーシック&グリーン・マテリアルズセグメント

Q10. 2023年度4Q（1-3月）から2024年度1Q（4-6月）にかけてコア営業利益が100億円程度改善している要因を説明して欲しい。また、1Q（4-6月）から2Q（7-9月）の動きは、大阪のトラブルの影響のため見直していないものの、定性的にはどのような見通しか、値上げ効果の状況も含め説明して欲しい。

A10. 2023年度4Qは会計上、賦課金が40億円程度発生するため、その分が2024年度の1Qには無く、プラスサイドに出ています。また、ポリオレフィン中心に進めている価格改善の効果が、1Qから徐々に出ていることに加え、ナフサ価格上昇による在庫評価益も20億円程出ています。1Qから2Qにかけては、1Qの在庫評価益が無くなることに加え、大阪工場のトラブルに関するコストが通常定修コストへの上乗せとして出て来ます。なお、値上げの効果は10億円程度と見ており、更には、事業構造改善による固定費の低減効果も10億円程度見込んでおります。

Q11. 1Q（4-6月）及び2Q（7-9月）における在庫及び期ズレの影響をどの程度見込んでいるのか説明して欲しい。

A11. 1Qは20億円強の在庫評価益がありましたが、2Qは見込んでいません。

■ 全般

Q12. 大阪のトラブルの影響について説明して欲しい。また、トラブルの内容についても合わせて説明して欲しい。

A12. 定修作業が終了し、プラントの立ち上げを進める中で、蒸気系の不具合が見つかりました。復旧については、材料手配、部品据え付け等の所要時間を踏まえ、2、3ヶ月程かかると見ており、遅延することのないよう取り組んでいきます。詳細は精査中ですが、影響額を最小限にとどめるため、玉融通や市原工場のプラントのフル稼働による原料の代替生産にも務めています。

Q13. 当該トラブルは短期的な事象であり、西日本地区における3社連携への影響は無いと考えて良いか。

A13. 当該トラブルによる3社連携への影響はなく、鋭意検討を進めています。

以上