

2021年3月期 業績説明会 主な質疑応答

【2022中期経営計画】

全般

Q1：2022中期経営計画、初年度としての評価はどうか。

A1：売上高についてはコロナ禍で苦戦したが、新製品開発等については計画通り進捗しているという評価をしている。

収益基盤強化

Q2：「経営の現況について」の9ページに基盤強化に向けた進捗とあるが、成長分野への積極投資や低採算事業の収益基盤強化について、どのような分野への投資であるか、また、低採算事業再構築の具体的な取り組み内容をもう少し詳しく解説して欲しい。

A2：設備投資については、2022中期経営計画で大きな成長を期待している機能化学品セグメントとライフサイエンスセグメントでの生産能力増強が主である。機能化学品セグメントでは、尼崎工場での界面活性剤製造設備、ライフサイエンスセグメントでは、DDS医薬用製剤原料製造設備等に投資していく。

低採算事業の収益基盤強化は、付加価値が低く、市場競争力も弱いことに加え、価格も正も困難という製品について、新たな技術を取り入れることで高機能・高付加価値製品への転換に取り組んでいる。また、品種（グレード）、入れ目等が多様化している製品群については、統廃合を顧客と協議しながら進めるなどして採算性の向上を図っている。

研究開発

Q3：川崎のICONMでGMP対応の少量生産設備を導入するとのことだが、具体的な成果が表れてきたということか、その目的と完成時期について聞かせて欲しい。

A3：製品製造設備ではなく、サンプル作成用である。サンプルワークの段階でもGMP対応を求められるケースが多くなってきたため、その対応を実施する。完成時期については今年度中を予定している。

Q4：サンプルはどのような製品か具体的に開示できれば教えて欲しい。

A4：詳細は開示できないが、再生医療に関わる分野である。

【2021年度業績見通し】

事業環境

Q5:「経営の現況について」の11ページ、機能化学品セグメントの今期予測でコロナ影響の緩和、需要の回復継続と記載がある。防錆剤、防曇剤などの自動車関連と冷凍機用潤滑基材、化粧品原料の4つの製品群の今期の売上の伸びについて、どのように見込んでいるのか、状況を聞かせて欲しい。

A5:自動車分野は、各国でばらつきがあるものの、2020年度後半から需要は回復傾向にある。2021年度の自動車生産台数は、2020年度に比べると回復するものの2019年度の水準までは戻らないという見込みをしている。但し、そのような状況下でも防錆剤、防曇剤については、需要回復を追い風に着実に販売を伸ばしていきたいと考えている。

冷凍機用潤滑基材は、中国市場でエアコン需要が回復すると考えており、2021年度、売上増加を見込んでいる。具体的な数値は差し控えたいが、需要は堅調に推移しており、2021年度は2019年度の売上を超えると見込んでいる。

化粧品原料は、2020年度、コロナ禍で対面販売によるカウンセリング化粧品市場が縮小し、インバウンド需要が消失した。年度後半には店頭販売のセルフ化粧品やEコマース販売の需要回復があり、2021年度もこの傾向は続くものと見込んでいる。海外市場では、欧州はコロナ禍が継続すると見込んでいるが、中国をはじめとするアジアや北米では需要は回復傾向にある。また、化粧品メーカー各社は商品のさらなる訴求力向上のため、機能性を重視した素材にシフトする傾向が強まっている。脂肪酸や界面活性剤、ポリマーなど各種素材を提供でき、また、機能性に優れた特徴あるオリジナル原料を開発・提供できる当社の強みを生かし、売上の拡大を図っていききたい。

Q6:2020年度後半からmRNAワクチンなど、新型の医薬品上市が相次いでいる。これらについては、DDS技術が必須になってきていると考えているが、このトレンド変化により日油のDDS事業は好影響を受けているのか、また、こうした医薬品開発の加速が、日油のDDS事業の成長を加速するのか。

A6:DDS製品については、ワクチンを含めて様々な医薬品開発の素材として使用されている。現状、コロナ禍にあって、様々な感染症対策のワクチン開発が活発になっているという状況もあり、以前に比べ当社素材への需要も強くなっている。

Q7:DDS事業は、2020年度比10%成長を見込んでいるとのことだが、2020年度実績は10%程度の成長だったのか、それとも大幅に上回ったのか、2019年度比の成長率を教えてください。また、今期の10%増というのは、バイオ医薬品市場の成長を想定したもので、それ以外の要因は含まれていないと考えて良いか。

A7:2020年度は2019年度比で10%を上回る実績となった。10%というのはバイオ医薬品市場の成長見込みであり、2021年度については、従来通り、市場成長に合わせた10%程度の成長を見込んでいる。

固定費

Q8：固定費増加40億円が利益のマイナス要因となっているが、その内訳を教えてください。

A8：減価償却費と研究開発費の約10億円の増加に加え、コロナ禍で営業活動が制限された結果、費用が抑えられた。2021年度は営業活動などの正常化を想定し、2020年度比で固定費増加を見込んでいる。

Q9：固定費については、例えば2020年度は当初予想では固定費増加により対前年マイナス3億円の悪化を見込んでいたが、実績では対前年改善のプラス11億円、2019年度はマイナス17億円の悪化と見込んでいたところ、実績は対前年改善のプラス4億円となっており、固定費はマイナス要因となっていない。今回、減価償却費と研究開発費で10億円使うということは理解できたが、営業活動再開に伴う費用増はどの程度の金額になるのか教えてください。

A9：2020年度はコロナ禍で顧客訪問できず、WEB面談などで営業活動をせざるを得なかった。2021年度は営業活動が正常化することによる費用増を織り込んだため固定費増加となる。具体的な金額についてはこの場では差し控えたい。

Q10：現在、非常事態宣言中だが、平時のような営業活動は行っていないという理解で良いか。

A10：平時のような営業活動は再開できていない。2021年度の計画段階では、営業活動再開が徐々に始まることを想定した見積りとなっている。現状、コロナに関する影響は変動要因も多いため、引き続き状況を注視した中で対応していきたい。

原燃料

Q11：「経営の現況について」の14ページに連結営業利益差異内訳の中で、コストアップとして24億円のマイナス要因を見込んでいる。原燃料価格の上昇を織り込んでいると思われるが、製品価格への転嫁状況はどうか。

A11：18ページにセグメント別の内訳を示している。機能化学品セグメントで18億円、ライフサイエンスセグメントで6億円のマイナスを見込んでいる。

機能化学品についてはフォーミュラで価格転嫁が進む製品もあるが、そうではない製品については個別に顧客にご負担をお願いすることとなり、その一部がコストアップとして残ると見込んでいる。

ライフサイエンスについては食用油のコストアップが価格是正を上回ると見込んでいる。

Q12：フォーミュラで価格転嫁される製品以外の割合はどの程度あるのか、また、足元の需要は強いと考えているが、需要が強い中でも原燃料価格の上昇を価格に転嫁していくことは難しいという認識で良いのか。

A12：比率についてのご回答はご容赦頂きたい。

確かに機能化学品セグメントの製品需要は足元、回復傾向にある。原燃料価格上昇分については、フォーミュラ契約のある製品・顧客を中心に価格是正を進める。それ以外は、顧客と十分に協議し、理解を得ながら取り組んでいかなければならない。引き続き適正価格に向けた交渉を行っていく。

バランスシート

Q13：3月末のバランスシートで金融資産が膨らんでいる。現状、総資産が2,700億円ある中で、現預金が800億円弱に膨らんでおり、投資有価証券を含めると半分弱を金融資産が占めている。バランスシートの効率性に支障をきたす水準になってきているが、資本の過不足感を含めて、会社の考えを聞かせて欲しい。

A13：ご指摘のとおり、総資産の中に占める現預金の割合は29%となっているが、2021年3月期は投資有価証券の売却益が例年と比べると多く、現預金の増加が大きかった。

なお、開示時期である3月期末は、キャッシュが潤沢に見える傾向にあるが、税金、賞与などを支払うと現預金も大きく減少し、期中の資金需要を踏まえると外から見えるほど余裕があるわけではない。急なM&Aなどを考えると許容範囲と考えている。

また、キャッシュマネジメントシステムを使えない海外子会社などは一定の現預金を保有しておく必要がある。

但し、株主還元の観点から2021年3月期は配当金を2円増配し、現在、自己株買いも継続中である。今後も設備投資計画と現預金水準の状況を見ながら自己株買いを機動的に実施していく。

以上