

## 2024年3月期第2四半期業績説明会 主な質疑応答

### 【2023年度業績見通し】

#### 事業環境（全体）

Q1：会社計画の上期・下期の営業利益差異についてセグメント別に伺いたい。機能化学品セグメントの営業利益は、上期100億円、下期118億円と18億円増益を見込んでいるが、これは何が改善すると見込んでいるのか。一方、医薬・医療・健康セグメントの営業利益は、上期105億円、下期93億円と減益で見込んでいるが何故か。

A1：機能化学品セグメントは「2024年3月期（2023年度）第2四半期（累計）決算」P.6でもご説明した通り、上期は出荷が落ち込み、非常に厳しい事業環境にあった。一方、下期に向けては徐々にではあるが、回復が見込まれるため、上期対比で増益を見込んでいる。医薬・医療・健康セグメントについては、DDS事業において、若干上期に出荷が集中したことに加え、戦略投資による固定費増を折り込み、上期対比では下期、減益を見込んでいる。

#### 事業環境（機能化学品セグメント）

Q2：機能化学品セグメントで下期、何が回復すると見込んでいるのか具体的に教えて欲しい。

A2：一般工業品は、全業種にわたって回復が鈍い状況だが、自動車生産は回復してきている。上期は、業種によっては流通在庫が溜まっており、当社の出荷ベースでも影響を受けたが、下期は徐々に解消すると見ている。また、依然としてトイレタリー関連（石鹼、洗剤等）の需要は低迷しているが、化粧品（スキンケア・ヘアケア）関連は上期に引続き下期も堅調に推移すると見ている。

Q3：中国の買い控えの影響で化粧品メーカー各社の決算は厳しいが、日油としてはそういった影響は特にないということか。

A3：化粧品関連は、下期に向けて買い控えの影響は出てきている。ただ、当社の場合、ODM事業も含め、国内を中心に堅調に推移しているのが現状である。

Q4：機構改正で旧油化事業部と旧化成事業部を統合して約半年が経過したが、これによって新市場の開拓、新製品の開発で何か成果があれば教えて欲しい。

A4：4月に機構改正を行い、旧油化事業部と旧化成事業部を統合し、機能材料事業部という形で新たにスタートした。旧油化事業部は広範な顧客に対して様々な製品を提供し、顧客の幅が広いことが特徴であった。また、旧化成事業部は差別化製品を得意としており、特定の顧客に深く入り込むことが特徴であった。これら違う特徴を持つ事業部門の統合により、お互いのシナジーがかなり見られるようになってきている。この上期の成果の一例としては、非フッ素系の撥水剤関連製品を上市することができた。引き続きシナジーを発揮して収益拡大を目指していきたい。

## 事業環境（医薬・医療・健康セグメント）

Q 5：DDS 事業は第 2 四半期もかなり好調だったと認識している。上期は、コロナワクチン向け等の一過性の影響を除いても堅調に推移していると思われるが、そういった理解で正しいか。具体的には何が伸びているのか。上市品が大きく伸びているということなのか、それとも R&D、臨床試験向けで伸びているのか教えて欲しい。

A 5：出荷ベースでは、概ね計画通りである。去年まではコロナワクチン向けの影響もあり、非常に出荷が好調だったが、本年度はその影響は落ち着いた状況である。但し、その代わりに PEG 修飾剤が堅調に推移していることに加え、為替影響（円安）もあり、本年度も堅調に推移する見込みである。現状、DDS 事業全体としては、上市品は約 8 割、R&D や臨床試験向けは約 2 割の構成となっている。今後も徐々に上市品が伸びると見込んでいる。

Q 6：5 月の説明会で今年度の DDS 事業の売上高は、前年同期比横ばい、もしくは微増との説明があったが、バイオ医薬品市場の年率 10%程度成長という見方は変えていないのか。また、今回為替前提をドルとユーロともに 10%強、円安想定に修正しているが、輸出比率の高いこの事業にはプラスに寄与すると思う。今回の業績予想修正の中で、通期の DDS 事業の売上高の見方は前回から大きく変えているのか。

A 6：バイオ医薬品市場の成長は、年率 10%程度の見込みで、見方は変えていない。5 月時点での販売見通しに関しても変わっていない。但し、欧米への外貨建て販売が多いことから、円安が売上高、営業利益のプラス要因となっている。

Q 7：経済産業省が次世代 DDS 技術の支援プロジェクトを打ち出したが、日油の DDS 事業は関与しているのか。

A 7：経済産業省の支援に関しては、国レベルでの新規ワクチンの開発や新規素材のプロジェクトがかなり立ち上がっている。その中で、脂質ナノ粒子関係のプロジェクトがあり、そこに当社としては参画している。

Q 8：脂質ナノ粒子のプロジェクトに参画とのことだが、それ以外の例えば修飾技術、リガンドといった、ある程度トータルで貢献していくということで良いか。

A 8：基本的にはその理解で正しい。ただ、プロジェクトとしては脂質ナノ粒子のところでは参画しているという状況である。

Q 9：「サステナビリティ課題への取り組み」資料 P. 6 の価値提供で、医薬品原料として単分散 PEG をあえて今回、冒頭に持ってきている意図は何か。

A 9：単分散 PEG は、次世代医薬品のカテゴリーの一つである抗体医薬関係で応用できる可能性が高い。核酸医薬用の脂質ナノ粒子と平行して単分散 PEG の開発・拡販を行っている。そういう意味でここに記載している。

Q 10：抗体医薬関係でいうと、単分散 PEG は抗体薬物複合体のリンカー部分に使用されると認識しているが、その関係で日油としても今後価値を提供できる、期待できるということか。

A 10：その通りである。

## 事業環境（化薬セグメント）

Q11：化薬セグメントにおいて「2024年3月期（2023年度）第2四半期（累計）決算」資料P.19に、今回の事故が業績に与える影響は軽微にとどまるという記載があるが、来年度以降のリスクはないのか。過去の事故においては、周辺被害への補償という形で特別損失を計上したこともあったかと思う。人的被害や近隣への被害などはなかったのか。

A11：9月14日に発生させた事故に関して、大変ご心配をお掛けして申し訳ない。事故の原因究明については最終報告書をまとめているところである。有識者の見解を得ながら対応しており、今年度末を目処に設備を復旧できる見込みである。また、説明資料中にも示した通り、業績への影響は軽微である。事故の影響範囲も非常に限られたエリアであり、来年度以降の損益に影響がないように取り組んでいく。

## 固定費

Q12：「2024年3月期（2023年度）第2四半期（累計）決算」資料P.18にある医薬・医療・健康セグメントの対前年固定費マイナス23億円の内訳として上期マイナス8億円、下期マイナス15億円を見込んでいる。但し、過去の傾向を見ると例年、上期・下期同程度である。今年度、下期にウェートを置いている要因は何か。

A12：上期・下期差異の一番大きな要因は戦略投資である。今年度は、上期よりも下期に費用発生するものが多くなっている。その影響で若干の変化が起きているということである。加えて、固定費自体は営業活動、生産活動の活発化による営業経費、運搬・保管費、修繕費等のコスト上昇も見込んでいる。

Q13：昨年度までは戦略投資関係の固定費は発生しておらず上期・下期の差はあまりなかったが、来年度以降も上期・下期で固定費は違ってくるという認識をしておいたほうがよいのか。

A13：5月の説明会でもお話ししたように、今中期経営計画期間中に戦略投資を継続的に実施していく。約700億円の戦略投資については、従来の投資による固定費増に比べると、この3年間はその時点での設備の立ち上げ状況によって変わる。来年度以降も上期・下期で固定費の発生の仕方は変わってくる。

Q14：「2024年3月期（2023年度）第2四半期（累計）決算」資料P.19にある化薬セグメントの固定費について、5月の説明会でマイナス15億円としていたところを、今回マイナス11億円と4億円下げたとはいえ、過去、1億円前後の固定費増減だったので、11億円は多いという印象だが、この背景を教えてください。

A14：化薬セグメントにおいても、今中期経営計画の中で戦略投資が入っている。人的投資、研究開発投資を中心に実施する。

以上