

2022 年 9 月期 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答

開催日時:2022 年5月 25 日(水)16:00-17:00

登壇者 :代表取締役社長 新谷 正伸

問 1)営業利益・経常利益は減益に関わらず、当期利益は増益となっている理由を教えてください。

答) 第 2 四半期の当期利益については、2 月にスクラム社を買収したことで、負ののれん発生益 3 億円強を特別利益に計上したためです。もっとも、取得価額はアーンアウト方式を採用しており、株式譲渡契約に定める一定の条件が満たされた場合、買収後 3 年の間で、追加取得代金が発生することとなっています。そのため、追加取得代金が発生した場合は、負ののれん発生益は修正されることになります。

問 2)質問:化成品セグメントでは市況高騰の影響も大きかったと思いますが、売上・利益それぞれの程度の影響があったのか定量的に教えて下さい。

答) 当社取扱いの商品は非常に多岐にわたるため、個別に市況高騰の影響を定量的に示すのは難しいです。外部的には物流コストの状況、円安の輸入の場合の状況、仕入れ価格の状況、そして販売価格の状況に合わせて値段を上げるかどうかについては、それぞれのビジネスによってタイムラグがありますので、商材によってはロスもあったかと思います。しかしながら、原材料の需要は現在も活発に続いており、価格交渉の実施などにより、商売によってはプラスの影響もあったと認識しています。

問 3)ロシア・ウクライナ情勢などサプライチェーンの混乱に対してどのような対応をされていますか。

答) 当社は 2020 年 10 月に戦略物流室を立ち上げました。ウクライナなどのような状況が起きるとは全く想定していませんでしたが、物流は当社にとって非常に重要であるため立ち上げた次第です。現在、物流会社 5 社と戦略パートナーとして関係を構築して、物流に対して迅速な対応を取れる体制にしています。

問 4)新規事業についてもう少し教えてください。特にどんな分野を狙っているのでしょうか。

また特許戦略とのことですが、その内容を具体的に教えてください。

答) 新規事業については現在、数多くの事業を並行して進めております。分野は 4 分野あります。モビリティ、ファインケミカル、サステナビリティ、ライフサイエンスです。特にコアであるモビリティが自動車分野で 100 年に一度の変換期となっている中で、重要な新しいニーズが出てきております。当社は自動車内装部品を中心に国内の自動車メーカーに供給しておりますが、色々なニーズが現在出てきております。それに対して現在既存の仕入先、新しい仕入先、特にヨーロッパの仕入先を発掘して、自動車メーカーに対する販売、販売促進、開発を積極的に進めております。

特許戦略に関しては、新しい商材を扱う上で、その特許の状況を把握しておくことは非常に重要になってきています。具体的にはメーカーとの共同特許取得や、他には現在の取扱商品における特許問題がないかを確認する守りの特許戦略もございます。今後進めたいのは、当社が特別な商品を扱う場合に当社のネーミング商品を扱っていきたいと考えています。その場合、商標が絡んでくるのですが、開発段階から知的所有権を考慮しながら、また、特許事務所とも連携しながら現在各事業部がそれぞれに見合う案件をピックアップして積極的に特許戦略を進めています。

問5)木質バイオマス発電のビジネスについて、木質ペレットガス化熱電併給装置(独ブルクハルト社製)の納入台数の実績について伺います。

新谷社長から冒頭、合計 38 台の実績とお伺いしましたが、これまでの御社の発表から手元で個人的に資料をまとめております。合計 39 台かと思うのですが、確認させて頂きたいです。今回の内子町が重複しております。

なお冒頭に仰った「38 台」は完成済みを指しての数字であれば、申し訳ありません。

答) 簡単に申し上げますと 38 台は完成済みの数字を指しています。内子町 2 基は今後、今年の秋に開始となりますので、これが実現すると全部で 40 基になります。私としては、まだ物足りない数字と考えていますので、いかにお客様に貢献できるのかを考えながら積極的に推進したいと考えています。

問6)TCFD に関連して当社ではどのような対応をしていますか。

答) 当社はコーポレートガバナンス・コードに従い、プライム市場として求められる対応を現在着実に進めております。具体的にはサステナビリティ委員会を 4 月に立ち上げました。この委員会をベースに当社としてどのように具体的に対応していくか、既に議論を始めています。この取組みを更に具体化して当社として進めていきたいと考えています。

以 上