

2012 年度決算説明会サマリー（2013 年 5 月 9 日開催）

(1) 2012 年度 決算概要

①売上高	3,416 億円	前年同期比	▲ 231 億円 → 数量減▲264 億円・販売価格差+34 億円
②営業利益	188 億円	前年同期比	▲ 19 億円
<要因別内訳>		数量影響	▲ 25 → 検査試薬等増加 < 他高付加価値製品減少
		交易条件悪化	▲ 7 → 製品価格+34 < 原燃料価格上昇▲41
		コスト負担減	+ 13 → 償却費・請負金負担減+25・在庫影響等▲12

③ポイント

景気サイクルや原燃料価格上昇で減益となった製品がある一方、「健康」「インフラ」関連製品は収益を伸ばすなど、今後の当社ポートフォリオのあるべき姿に向けた一つの「踏み台」となった一年。

(2) 2013 年度 業績予想

①売上高	3,900 億円	前年同期比	+ 484 億円 → 数量増+228 億円・販売価格差+256 億円
②営業利益	250 億円	前年同期比	+ 62 億円
<要因別内訳>		数量増加	+ 57 → 電材・CR 等の販売増
		交易条件改善	+ 53 → 円安効果+36・価格転嫁+17
		コスト差等	▲ 48 → 電力料金アップ▲17・在庫影響▲19・その他▲12

③ポイント

円安効果に加え世界景気の回復、新規拡販が寄与し、当社業績も上昇気流に乗ることを見込む。

(3) 「DENKA100」の戦略見直し

○ 数値目標（2017 年度）

連結営業利益 600 億円以上	営業利益率 10%以上	海外売上高比率 50%以上
-----------------	-------------	---------------

景気や市況など外部環境に左右されない体質を目指したが、それがまだ徹底されておらず、加えて需要構造やユーザーニーズの変化についていけなかったことがトータルの業績で足踏みしている要因と認識。このため目標数値は当社のあるべき姿として下さず、戦略を見直し最終年度を 2017 年度として、達成に向け再スタートを切った。

○ 新成長戦略

① 生産体制の最適化

海外市場向け製品は極力現地生産とし、国内工場は内需製品やハイエンド品、高機能品に特化。さらに汎用品などで収益が厳しい製品は他社との連携や協業による事業再構築を加速。

② 徹底したコストの総点検

国際競争に耐えるか否かを基準に、生き残りをかけて、あらゆるコスト項目について総点検を行う。コストダウン目標は総額 100 億円。

③ 成長ドライバーへの経営資源の集中と次世代製品の開発

当社が持つ強みや経営資源を「環境」「エネルギー」「インフラ」「健康」などの外的要因に左右されにくい成長分野に集中。さらに、目標達成に不可欠な次世代事業創出のため、戦略パートナーや外部研究機関との取り組み強化や、素材から部材・製品・ソリューションビジネスへの展開などを行い、「イノベーション」と「チャレンジ」をキーワードに、「守り」から「攻め」のデンカへの転換を図る。

(5)質疑応答

1 2012 年度のエラストマー・機能樹脂の営業利益が前年比で減益となった内訳

CR は微減だが、ABS の数量減が大きく、原燃料高騰分も転嫁しきれなかった。

2 CR の足元の市況

全地域・全用途で需要が戻りつつあり、出荷増が見込まれる。他社原料のブタジエン市況下落に伴い、CR のドル建て価格も下がるなど、当社にとって不利な動きもあるが、それでも円安効果でおつりがくる。

3 「DENKA100」の見直しにおける AB の販売計画

リチウムイオン電池とケーブル用途で伸長する。千葉での増設計画は 7 月頃決定予定。

4 半導体関連材料と電鉄関連部材の足元の状況と今後の見通し

半導体関連製品のシリカは、昨期は PC 販売不振の影響を受け出荷減だった。足元ではシンガポールから中国への出荷は大分戻ってきており、まだ本格的回復していない国内の動向が今後のポイントとなる。ANP・アルシクは中国鉄道事故の影響が残っているが、下期には回復が期待できる。

5 テンプロックの事業環境とターゲット市場

現在はスマートフォンのカバーガラス一体型タッチパネルの生産工程で仮固定剤として使用されている。今後は接着剤だけでなく、加工装置なども加えたソリューションビジネスとして、2～3 年後の売上高 100 億円を目指す。

6 「DENKA100」の戦略見直しにおける電子・先端プロダクツの位置付け

電子・先端プロダクツと生活・環境プロダクツで伸ばすという考えは不変。ただし小さくても確実な市場があり、シリカと異なり景気に左右されない、ニッチな製品を数多く手掛けていきたい。

7 細胞培養法によるインフルエンザワクチンに対する考え方と今後

当社は大規模なリソースを必要とする細胞培養法での製造は行わず、社会的な責任を果たす意味において、鶏卵法での製造を継続する。希望的観測としては、2020 年頃までは季節性インフルエンザワクチンの主流は鶏卵法だろうとみている。仮にそれが細胞培養法に変わったとしても、検査試薬で補っていく。

8 2017 年度に向けた投資計画と M&A の基準

自前のプラント建設で石化大型製品を伸長させるのではなく、強みのある高機能品で伸ばすことから今後 5 年間の投資額は平均して年間 250 億円程度で、これに M&A 投資が加わる。電子・先端プロダクツや生活・環境プロダクツに重点を置き、素材に加え、部材やソリューションビジネスに注力する。

以上