

2022 年度 決算説明会 主な質疑応答
(2023 年 5 月 11 日開催)

<電子・先端プロダクツ>

Q1：(スライド 16) 2023 年度業績予想について、前年比でコスト差が△71 億円とあるがその内容は？

A1：成長戦略に基づいた戦略投資を実施しており、減価償却費が増加。それに伴い、増産体制構築のための労務費など費用も増加している。加えて、今年度の需要回復を勘案し、2022 年度末の在庫を戦略的に多めに設定したことから、在庫の増減影響によるコスト増加が見込まれる。

Q2：アセチレンブラックの LiB 導電助剤用途について、カーボンナノチューブとの競合状況は？

A2：自動車・バッテリーの種類によって使い分けがあるという認識。EV 市場が大きく拡大していく中で、アセチレンブラックで一定のシェアは維持できる。

<ライフイノベーション>

Q3：(スライド 18) 2023 年度業績予想について、前年比でコスト差が△30 億円とあるがその内容は？

A3：戦略的に研究費をかけていく計画であり、コスト増加の大部分を占める。

Q4：新型コロナウイルス抗原迅速診断キットの販売見通しが下振れる可能性は？

A4：年間 2 回ほどの流行の波を前提に数字を作っているが、流行がどうなるかは分からない。

一方で、抗原検査キットの有用性が医療機関でも相当認知されたことに加え、感染症法上の分類が 5 類に変更されることで感染者を受け入れる医療機関を増やすという医療方針が厚生労働省から出ていることから、当社が販売に強みを持つ医療機関向けの検査需要は増える可能性。

また、昨年度はインフルエンザの流行がコロナ前の水準には至らないまでも、感染者数は相当増え、現在でも一部地域で流行は続いており、インフルエンザとの同時検査が可能なコンボキットの需要増加の可能性も考えられる。

よって、販売動向は流行状況に左右されるも、それなりの出荷が期待できると考える。

<エラストマー・インフラソリューション>

Q5：クロロプレンゴムの販売価格を維持する想定とあるが可能か？

A5：昨年度、相当早いペースで値上げを実施してきており、今年度はこれをある程度維持しながら販売する方針で考えている。

<ポリマーソリューション>

Q6：2022 年度のポリマーソリューションについて、2 月には通期で 10 億円の黒字と予想していたが、実績で▲12 億円の赤字となってしまう。わずか 1-2 か月間の何が想定と違ったのか？

A6：千葉工場で製造している各種樹脂製品は、旧正月明けの 3 月に需要回復の見通しを織り込んでいたが、需要の回復が想定よりも遅れていることに加え、昨年度末に原料価格が想定より上昇し、販売価格への反映が今期にずれ込んだことから予想を下回る結果となった。

<セグメント別 ROIC>

Q7: (スライド 21) セグメント別 ROIC について、2030 年までに ROIC10%以上を目指す中で、電子・先端プロダクツとライフイノベーションは比較的高く、ポリマーソリューションとエラストマー・インフラソリューションは平均を下回っている状況をどのように見ているか？

A7: 重点分野である電子・先端プロダクツとライフイノベーションは利益を上げ、高い水準を維持できた。一方、ポリマーソリューションとエラストマー・インフラソリューションは、前経営計画である Denka Value-Up 期間でのスペシャリティー化が遅れた。現経営計画 Mission2030 では、ROIC の低い事業について、改善の道筋が描けないものは大胆にポートフォリオを入れ替える。

以上