

## 質疑応答

### 2022 年度第 2 四半期決算および経営計画進捗説明会

日時：2022年10月27日

#### 高機能プラスチックカンパニーについて

**Q：エレクトロニクス分野について、スマホや半導体等の市況は厳しい状況が続くとの見方もある中、3Q以降に回復の見通しとしている背景、要因は何か？**

A：（清水）2Qは想定した以上に落ち込んだが、10月末にかけて少しずつ回復の兆しは見えてきている。3Q以降の見通しは為替効果による売上増を含んで策定しており、市況を楽観視したものではない。市況と比較してアドバンテージとなるのは、非液晶向けの放熱材料やテープなどの製品が新規に採用を獲得していることによる。

**Q：自動車生産は3Qがほぼ前年並み、4Qは前年対比で伸長の想定としている中で、自動車用中間膜の数量はどの様に推移する見通しか？**

A：（清水）自動車用中間膜は1Qはかなり苦戦したが、2Q以降は回復してきており、3Q以降は全体で前年を上回る伸長を見込んでいる。高機能膜については3Q113%、4Q109%。ヘッドアップディスプレイ用の膜は通期で115%超として計画を組んでいる。

**Q：LNG高騰については、高機能プラスチックの欧州で影響が出るのか？ヘッドアップディスプレイ用の中間膜の採算にも影響するか？**

A：（清水）高機能プラスチックの、主に欧州の中間膜で、コストが上がる影響となる。顧客に対しては価格の修正を行い、その効果は主に4Qで出てくると見ている。

**Q：航空機関連の事業について、米国航空機メーカーが一部供給の見通しを下げていることによる、高機能プラスチック AEROSPACE 社、環境・ライフライン KYDEX 社への影響はどうか？**

A：（加藤）AEROSPACE 社では、もともと航空機メーカーの生産レートをかなり厳しく見ていたところから、下期は少し回復しつつある。KYDEX 社は特定の飛行機に限定しないシートの交換という点で、COVID-19からの回復もあり需要は少しずつ戻ってきている。下期からは両社とも高機能プラスチックの管轄として、米国の航空機分野としての一体運営でシナジーを出し、改善のスピードをさらに上げていこうと考えている。

**Q：住インフラ材について、インドにおける塩素化塩ビの現状の需要環境はどうか？**

A：（清水）塩素化塩ビのインドでの需要は、大きな流れとして見ると概ね堅調であると考えている。

#### 住宅カンパニーについて

**Q：2Qの新築住宅受注が計画を下回った理由をどう見ているか？**

A：（神吉）上期の新築住宅受注について、1Qは前年並みであったが、2QはCOVID-19急拡大により前年対比90%と

なり、上期では95%だった。要因として、集客が落ち込み、また、お客様および当社においても感染が拡大したことにより受注活動が停滞した。景況不安によるマインド低下、様子見の姿勢も強まっていると見ている。

**Q：下期の新築住宅受注の回復をどう見ているか？**

A：（神吉）21年11月まではローン減税制度によって建売の受注が強かったが、年末からはその反動や、COVID-19感染拡大、自然災害等のマイナスの影響があった。前年対比で考えれば、特に年末以降のバーは低いと考えている。

**Q：栃木セキスイハイムの連結子会社化について、今期の業績への影響はどうか？また、営業利益率は住宅事業全体と比較して低いが、どういったシナジーをもって改善していくか？**

A：（神吉）12月からの子会社化により、今期の売上高で48億円増の効果を見込み、今回の修正計画に反映している。営業利益については今期はほぼ影響がない見通し。受注計画は、持分法適用会社についてもカンパニー全体の計画にもともと含んでいる。来期は年間100億円程度の増収、4億円程度の増益効果が出ると見ている。今後はカンパニー全体としてリソースを積極的に投入し、利益率をさらに高めていく。

**Q：他の持分法適用会社の販売会社は、今後、連結子会社化の対象となるか？**

A：（神吉）現時点で、あらたな新規連結の予定はない。

## 環境・ライフラインカンパニーについて

**Q：売値と原料のスプレッドが実績で改善しているのは、どういった製品によるものか？また、下期も同じ製品によるものか？**

A：（平居）主に建築関係に使われるパイプ類、継手類の売値改善が寄与している。下期も同様の傾向である。

**Q：原料については高止まりのシナリオで、数字を作っている理解で良いか。**

A：（平居）その前提で計画を組んでいる。

## 株主還元について・その他

**Q：株主還元について、為替差益など一過性とも言える影響で経常利益が増えているものの、営業利益など実質的な利益水準は変わらない中で、増配に踏み切ったのは、どういった背景や想いによるものか？**

A：（加藤）長期ビジョンの1回目となる現中期計画において、配当性向を35%以上とステークホルダーと約束しており、業績が一過性の影響によるものであったとしても、その約束通り増配を実施する。

**Q：自己株式取得についてはどうか？**

A：（加藤）自己株式の取得は、最近では年間で概ね500～800万株ずつ実施してきたが、株数を決めていたものではなく、キャッシュポジション、株価水準を見て機動的かつ積極的に行うという方針のもとで進めてきた。今回も現在のキャッシュポジション、株価水準に鑑み700万株の追加取得枠を決めた。これは当社の、積極的な株主還元、企業価値向上に対する本気度を示すものである。

**Q：現状の為替感応度はどうなっているか？**

A：（西田）為替の感応度は、ドル、ユーロ 1 円の円安で年間約 6 億円、営業利益を押し上げる増益効果となる。そのうちほとんどがドルによるものである。