

## 質疑応答

### 中期経営計画説明会 2023年5月23日開催

#### (株主還元について)

**Q：配当性向を35%から40%に引き上げた理由は何か。**

A：（加藤）ステークホルダーへの還元をこれまで以上に強化したいという考え方によるものである。

**Q：総還元性向50%以上について、適宜追加還元実施とあるのは何か。どういった考え方によるものか。**

A：（加藤）昨年度は結果として、1,500万株の自社株買いを実施した。今中期においても、キャッシュポジションや株価などの状況、またM&Aなどの投資の進捗を見ながら、適宜機動的に実施していこうと考えており、それを表現したものである。

#### (ROIC経営について)

**Q：前中期計画で示された、経営のリスクを下げるという点を振り返ってどうか。今中期ではどういった取り組みを考えられているか。**

A：（加藤）前中期から経営のKPIにROICを取り入れた。当社ではROICそのものを高めることに加えて、重大な不祥事等のインシデントの発生を抑えることによって資本コストを抑制し、そのスプレッドを拡大することを意識して取り組んでいる。各部門の業績評価にも組み入れており、前中期の3年間で改善してきた。今中期においてもリスクを下げる取り組みを継続して、更にこのスプレッドを拡大していく。

#### (全社横断的な投資等について)

**Q：4セグメント以外の全社費用が増加する計画となっている。どういった内容か。**

A：（上脇）研究開発、特にBRや、ペロブスカイトといった大型のテーマや、またDX、ESGの基盤に対する投資を計画している。さらに、為替の今後の変動リスクについてもセグメント以外の全社費用の中で想定をしている。

**Q：DXへの投資の効果は、いつ頃から発現するか。**

A：（上脇）DXへの投資については前中期から仕込みが進んでおり、今中期から徐々に効果が発現してくるものと考えている。

**Q：人的資本への投資とは何か。いつ頃から、どのような効果を期待しているか。**

A：（村上）キャリアの拡大、処遇や労働条件の改善等に、3年間で120億円を見込んでいる。効果を把握する指標の一つとして、挑戦行動の発現度を定量的に把握していく。1人1人が目標に対してどういった挑戦をして、どれだけの成果を上げたかを確認する仕組みであり、具体的な中期のターゲットも設定している。それによって組織の生産性が上がり、業績にもつながるものと考えている。

## （高機能プラスチックカンパニーについて）

**Q：営業利益が大きく伸長する計画になっている。主にどういったものが伸びるのか。**

A：（清水）50%以上はモビリティ分野、約30%をエレクトロニクス分野で伸ばしていく計画としている。製品では高機能中間膜、放熱材料、そしてAerospace社の改善が大きい。エレクトロニクス分野では非液晶向けの製品群、MLCC用のバインダー樹脂や、バイオ製品などが拡大していく。

**Q：放熱材料はどういった分野で拡大していくか。EV向けが拡大する予想か。**

A：（清水）約70%をモビリティ分野で計画しており、EV向けが増えていく。エレクトロニクス分野で約30%を想定しており、半導体関係が多い。

**Q：ビルドアップフィルムの拡大についてはどうか。**

A：（清水）まだ少し時間はかかるが、高耐久性や高伝送性などの当社製品の強みを活かして、事業化までしっかり注力していきたいと考えている。

## （住宅カンパニーについて）

**Q：今中期における受注棟数の伸長について、分譲・建売の比率をどの様に計画しているか。どういった考え方によるものか。**

A：（神吉）今中期での受注棟数の増分は、すべてを分譲・建売で計画している。堅調に推移するファーストバイヤー向けに、土地戦略、分譲戦略を展開していこうとするものであり、このための土地仕入れ強化、高付加価値訴求、また、まちづくりの活用等に取り組んでいく。

**Q：全般的にマーケットが縮小する中で、ハイエンド層の顧客についても厳しい状況が想定される。価値を訴求して単価を上げていく、ZEHやソーラーの比率を高めていくといった観点から、影響をどの様に見ているか。**

A：（神吉）建替を中心にハイエンド層が減少してきている中、当社はボリュームゾーンとなるファーストバイヤー層に対して、工業化住宅のコストパフォーマンスや、その性能をしっかりと訴求して、シェアを維持、拡大していこうと考えている。スマート系に対する顧客の意識は高くZEHの比率は年々伸長しており、分譲・戸建においても蓄電池までを含めて販売していく方針としている。

**Q：固定費が増える計画になっている理由は何か。**

A：（神吉）コロナ禍において抑制していた販促費、活動費を計画している。また、処遇改善による労務費増、体制強化や、成長への投資についても折り込んでいる。

## （メディカル事業について）

**Q：営業利益が大きく伸長する計画になっている。主にどういったものが伸びるのか。**

A：（上脇）海外での検査事業の伸長を期待している。血液凝固を中心とした中国での拡大と、POCという簡易検査の技術などによって主に米国で、拡大していく。また、前中期で投資をした岩手の工場では原薬の製造委託が順調に増えており、これも成長を支える要因となるものと考えている。

以上