

2021年12月期 決算説明会(2022年2月22日開催)

質疑応答 書き起こし

東洋インキ SC ホールディングス株式会社

証券コード 4634

回答者:東洋インキ SC ホールディングス株式会社 代表取締役社長 高島悟

常務取締役 濱田弘之

執行役員 グループ財務部長 有村健志

トーヨーカラー株式会社 代表取締役社長 岡市秀樹

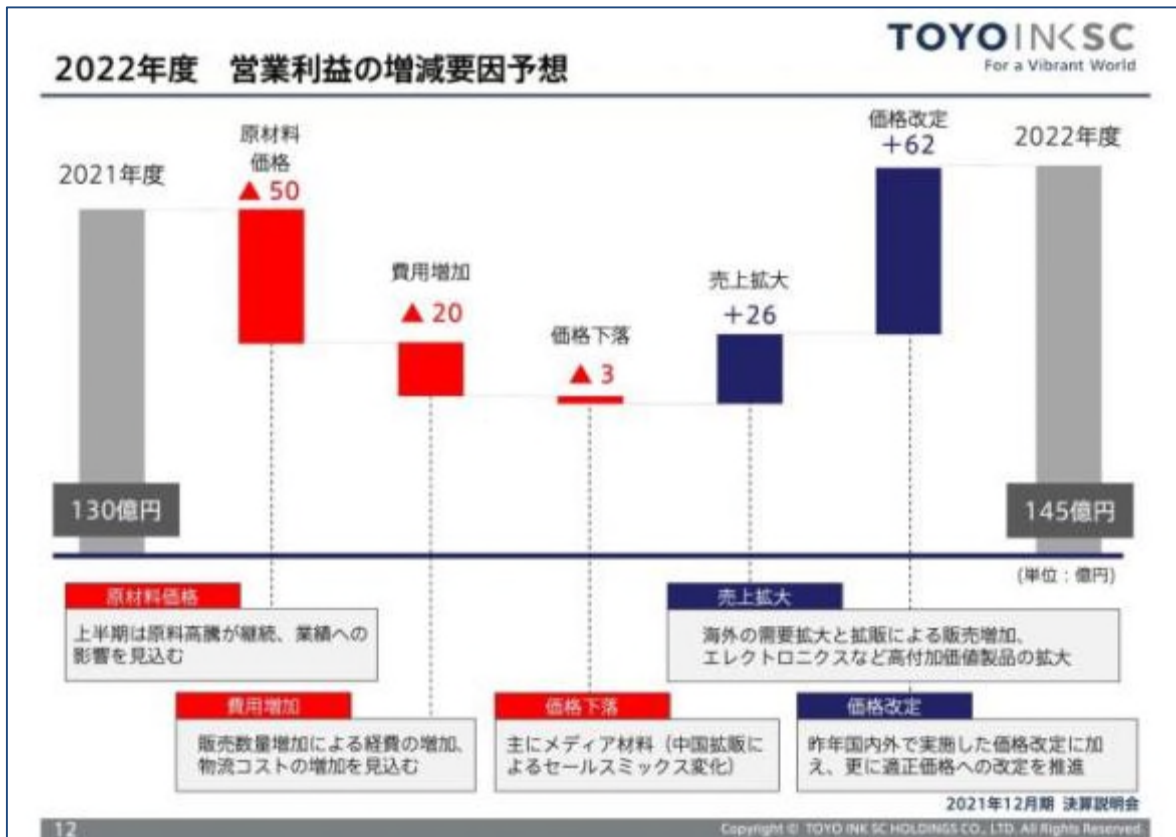
東洋インキ株式会社 代表取締役社長 柳正人

資料:https://schd.toyoinkgroup.com/ja/ir/archives/pdflib/2021/frp_fy2021_q4_ja.pdf

◆質問 1: 2022年の業績計画に関する質問です。価格改定効果として62億円という計画を挙げていらっしゃいますが、この62億円のうち、すでに妥結している価格改定による金額はどのくらいでしょうか？

◆回答(高島):

本年度価格改定62億円の中身については、昨年価格改定させていただいた部分で今期まだカウントされていない部分も含まれます。大体約半分がすでに妥結している部分で、今年効果が見込めそうな部分と捉えていただいているかと思えます。ただ一方、昨年後半からいろいろな分野、UVインキや顔料、粘着剤、接着剤、グラビアインキ、こういった価格改定を粘り強く進めて、お客様にご説明してきておりますが、今後とも、まだ妥結に至っていない部分もあり、粘り強くご説明を続け適正価格への復帰を進めていきたいと考えています。



(説明会資料 12 ページ)

◆質問 2: 色材・機能材セグメントに関する質問です。

色材・機能材セグメントは、付加価値の高いメディア材料の売上高が昨年度比 19%増と増収となったことが、大幅な増益につながったと思います。増収につながった要因について少し詳しくご説明ください。

◆回答(岡市):

色材・機能材セグメントの業績に関するご質問ですが、色材・機能材セグメントは大きく分けて、決算説明会資料 6 ページの下段にありますように、メディア材料、着色剤、顔料、インクジェット、機能性分散体という五つのくくりで事業をマネジメントしており、いずれも増収増益という結果になりました。

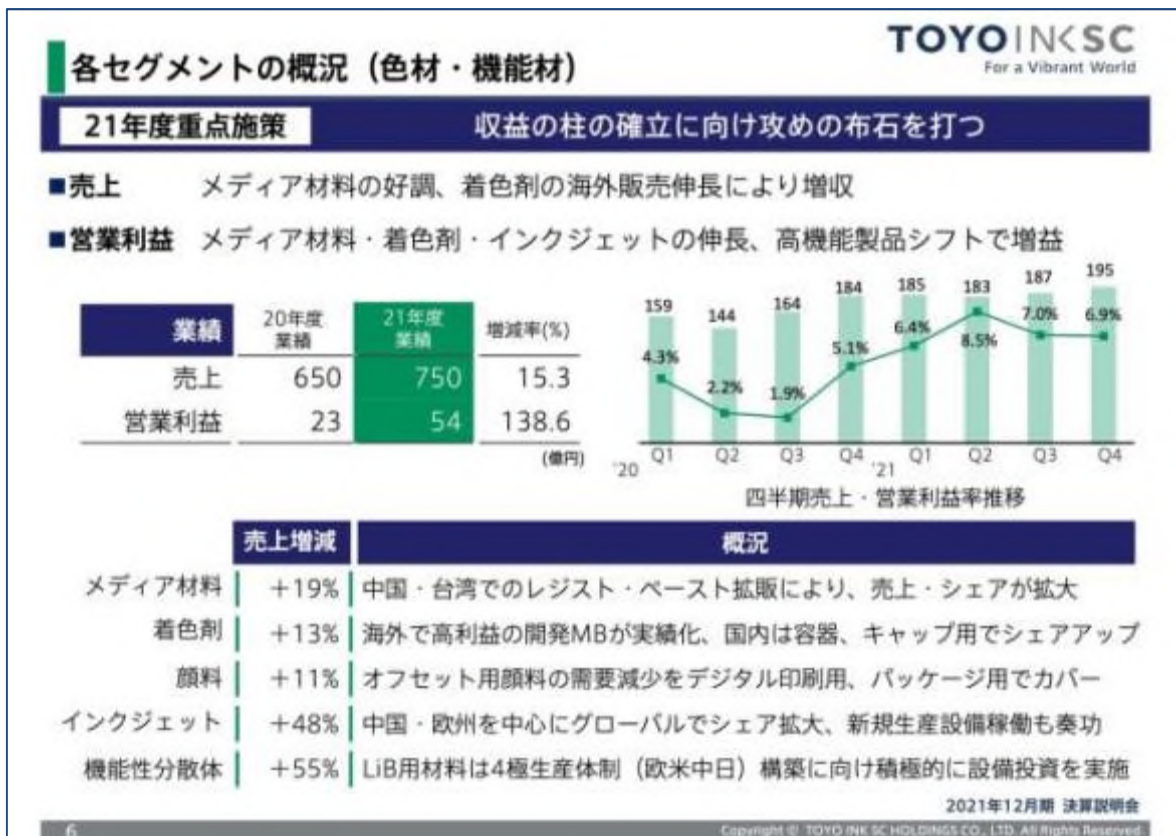
何が特に大きかったかという点、やはり一番はメディア材料の部分です。冒頭にも高島社長からご説明がありましたとおり、台湾、中国の市場の拡大、この背景には昨年の第 3 四半期までパネル価格が高値で安定したことも、一つ大きな背景としてありますし、巣ごもり需要でのパソコンやモバイル、タブレット用途パネルの売上の増加、それにテレビ需要という関係になります。

それから、われわれは顔料からレジストインキまで一貫して生産している唯一の会社ですので、そのトータルコストダウンが大きく寄与した部分があります。

また、先ほども話題になっていましたように、着色剤に関しましても拠点の整理統合、海外の OA

のコンパウンドビジネスの増大、そして、太陽電池に代表される環境対応の材料、この辺りが大きく伸長したことが寄与いたしました。

そして、インクジェットが寄与しました。インクジェットのビジネスにはいろいろなビジネスがあります。その中でも、われわれは特に四つの市場にフォーカスして、昨年から舵を切りました。それがワイドフォーマットの UV、ラベル用の UV IJ、商業印刷の水性、それから、軟包材の水性、この四つのビジネスにフォーカスしたわけです。これは東洋インキ時代から培った、インキのビジネスの技術を活用できるということで、欧米、中、日、インド各拠点でこの辺りが非常に市場に評価されたことが色材・機能材の増収増益の原因でございます。



(説明会資料 6 ページ)

◆質問 3:印刷・情報セグメントに関する質問です。印刷・情報セグメントの利益は、まだ利益率は低いですが、21年度は大幅に改善されました。その理由、要因を教えてください。

◆回答(柳):

印刷・情報セグメントは、20年度の売上 622 億円から 21 年度売上 667 億円へと 7.2%伸びまして、特に、利益面では 20 年度 6 億から 21 年度 17 億と伸びています。ご質問は、この要因は何かということだと思います。

昨年度、特に海外はコロナ禍から経済回復で出荷が増加いたしまして、これが大きく売上を伸ば

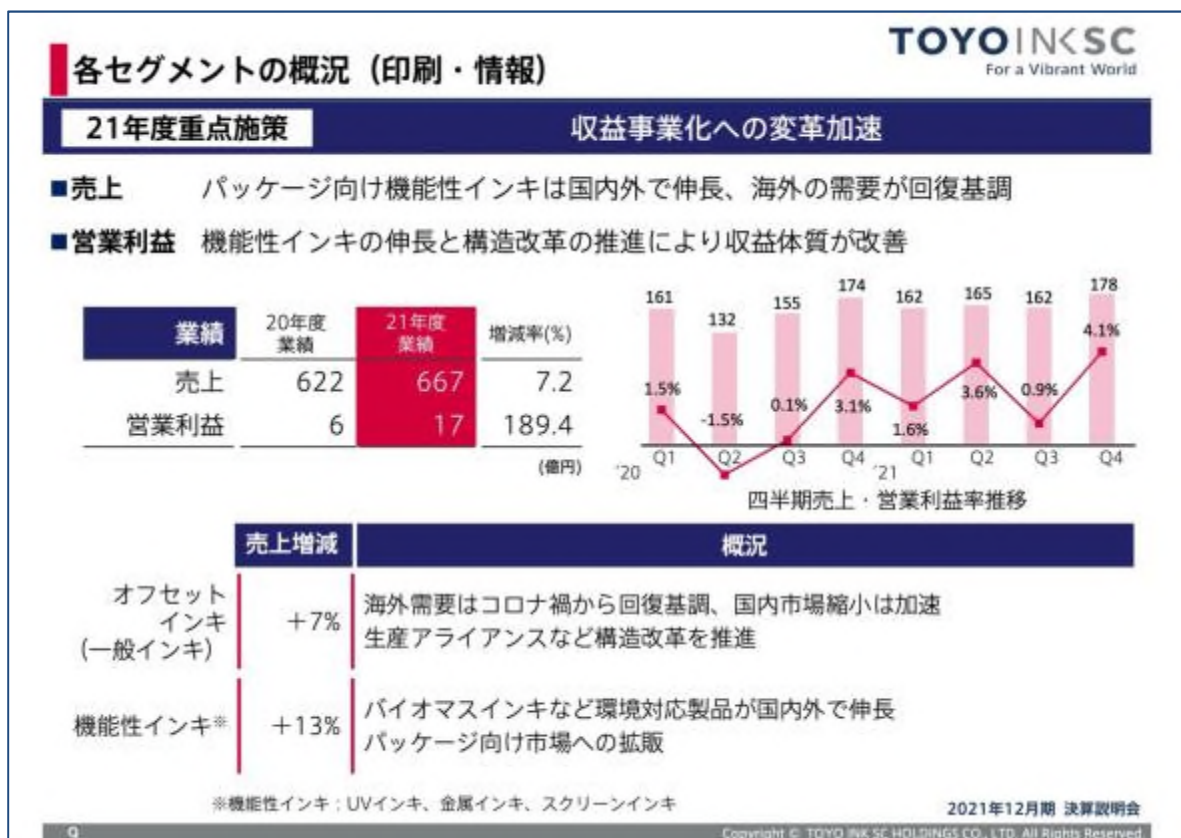
した状況で、22年度につきましてもこの傾向は継続すると考えております。一方、日本国内は、21年度は商業印刷市場、紙媒体の市場は縮小がコロナ禍で一層加速して海外とは逆に出荷は減少が継続しました。今後も国内につきましてはこのオフセット輪転、枚葉インキ、新聞インキといった、われわれが一般オフセットインキ市場と呼んでいます市場は、縮小していくものと考えています。

これは過年度から進めております構造改革、資源の再配置で、コスト体質を強化していく施策を進めていきますし、昨年度もその過程でスリムな体質になっているのが収益拡大の一つです。

最も収益が拡大いたしました要因は、機能性インキです。これが国内外ともに好調に推移して、特に機能性インキの中のUVインキが当初計画を上回る業績となって、全体の業績を牽引いたしました。

UVの業績が向上した要因は、技術陣による組成の処方最適化を実施したことと、営業陣による拡販です。これが功を奏してUVインキが大きく伸びたところが、昨年度業績拡大に寄与しました。

今後もこの市場は成長していくと考えておりますので、この分野に集中するとともに、一般オフセットインキの構造改革を進めることで利益率の拡大を進めていきたいと思っております。




(説明会資料 9 ページ)

◆質問 4: 価格改定、原料高騰の状況に関するご質問です。2021年、2022年の原材料価格上昇のセグメント別の内訳を教えてください。また、セグメント別で値上げの状況が異なる理由をもう少し詳しくお願いできます

か？

◆回答(有村)：

先ほど社長の高島からも説明させていただいたとおり、年間で約 104 億円の影響を受けた中でも、特にポリマー、パッケージというセグメントで大きく受けました。この二つのセグメントで、104 億円のうち大体 7 割から 8 割ぐらい影響を受けた結果になります。この二つのセグメントは、特にナフサ連動で価格が動く溶剤類と樹脂類を多く使っておりますので、この二つでほぼほぼ 7 から 8 割ぐらい影響を受けたとご理解いただければと思います。



原材料価格の動向と購買政策

原材料価格高騰の背景と見通し

- 経済活動の回復による各種原材料の需要急増
- 物流の乱れによる輸送費の高騰
- 原材料製造元の事故等による供給制限（広範囲の原料に影響が波及）
- 世界的な環境規制強化の継続による対策コスト増大
 - 22年度も原材料価格の高止まり、厳しい状況が続く見通し

営業利益への影響（通期 対前年）

原材料価格高騰の影響	価格改定の実績
▲104億円（上期20億円、下期84億円）	45億円（上期7億円、下期38億円）
<ul style="list-style-type: none"> ■ ナフサ由来原料 ■ 有機溶剤 ■ 樹脂原料 ■ 顔料原料 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 酸化チタン ■ 容器（ドラム缶） ■ 粘着剤 ■ ラミネート接着剤 ■ 塗料・樹脂 ■ UVインキ ■ グラビアインキ
ほか	<ul style="list-style-type: none"> ■ フレキシインキ ■ オフセットインキ ■ スクリーンインキ ■ 顔料 ■ 着色剤
ほか	ほか

➤➤ 22年度：適正価格への改定を進める

購買政策

製品の供給責任を優先した上で、SCM改善、原材料見直しを実施

2021年12月期 決算説明会

5
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved

（説明会資料 5 ページ）

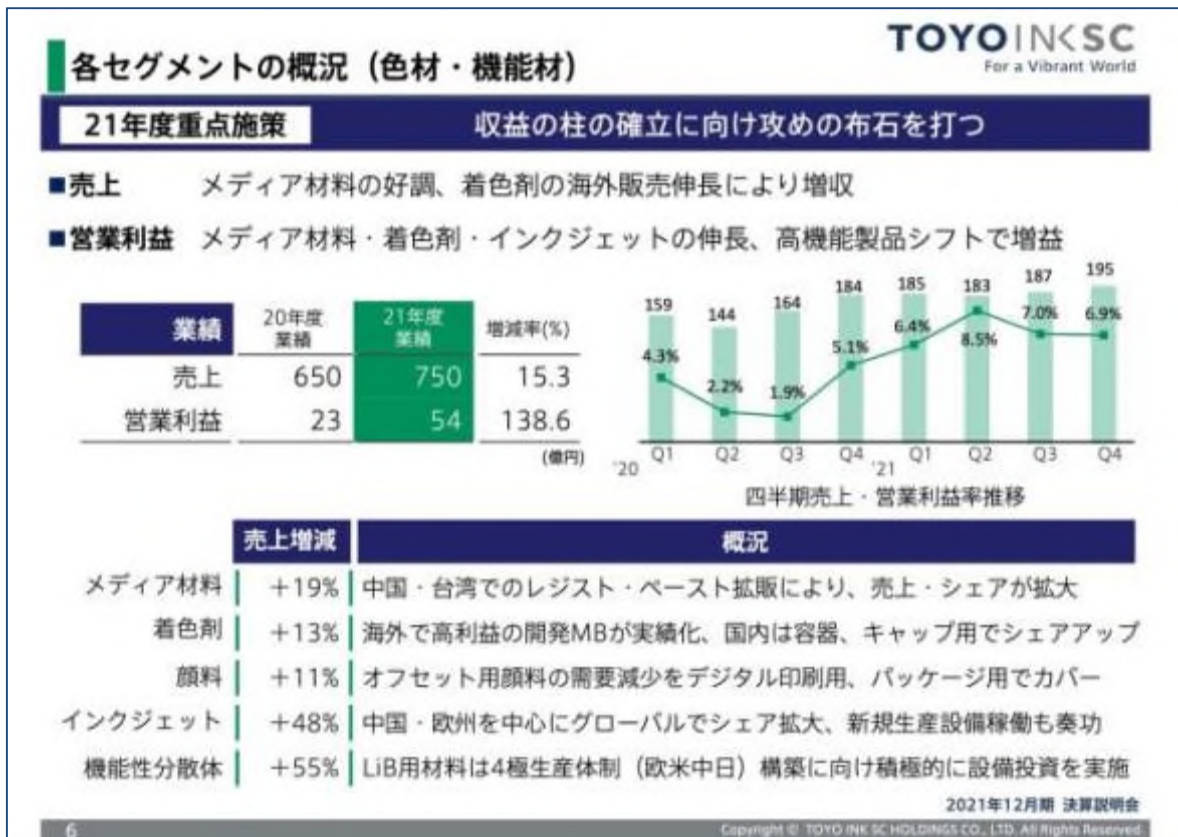
◆質問 5: インクジェットインキは欧州での包材への適用などが進んでいます。一部稼働が始まった新規設備を含めて、グローバルで見て今のキャパシティをどうお考えでしょうか？また、ディスプレイ分野など、注力する 4 市場以外で技術応用のお考えがあればお聞かせください。

◆回答(岡市)：

まず、ご指摘のとおり、環境対応やエネルギーの消費を抑える意味で、印刷のインクジェット化は非常に進んでいます。特に環境に対してセンシティブな欧州では、パッケージ、包装材料に適用が進んでいます。われわれはフランスに拠点を構えまして、今ご指摘のとおり、新規設備ということ

で昨年の後半から稼働が始まった新しいラインがあります。そういう意味では、一番大きな包材のインクジェットの市場はヨーロッパですので、ここへの対応は今やっている流れでいいかと思います。また不足であれば、次の投資は検討してまいります。

次のご質問はディスプレイ分野へのIJの応用ということによろしいでしょうか。当然、カラーフィルター市場において、われわれはマーケットを持っていますので、そこにIJの技術をどう投入していくかは、ご指摘のとおり、検討している段階であります。



(説明会資料 6 ページ)

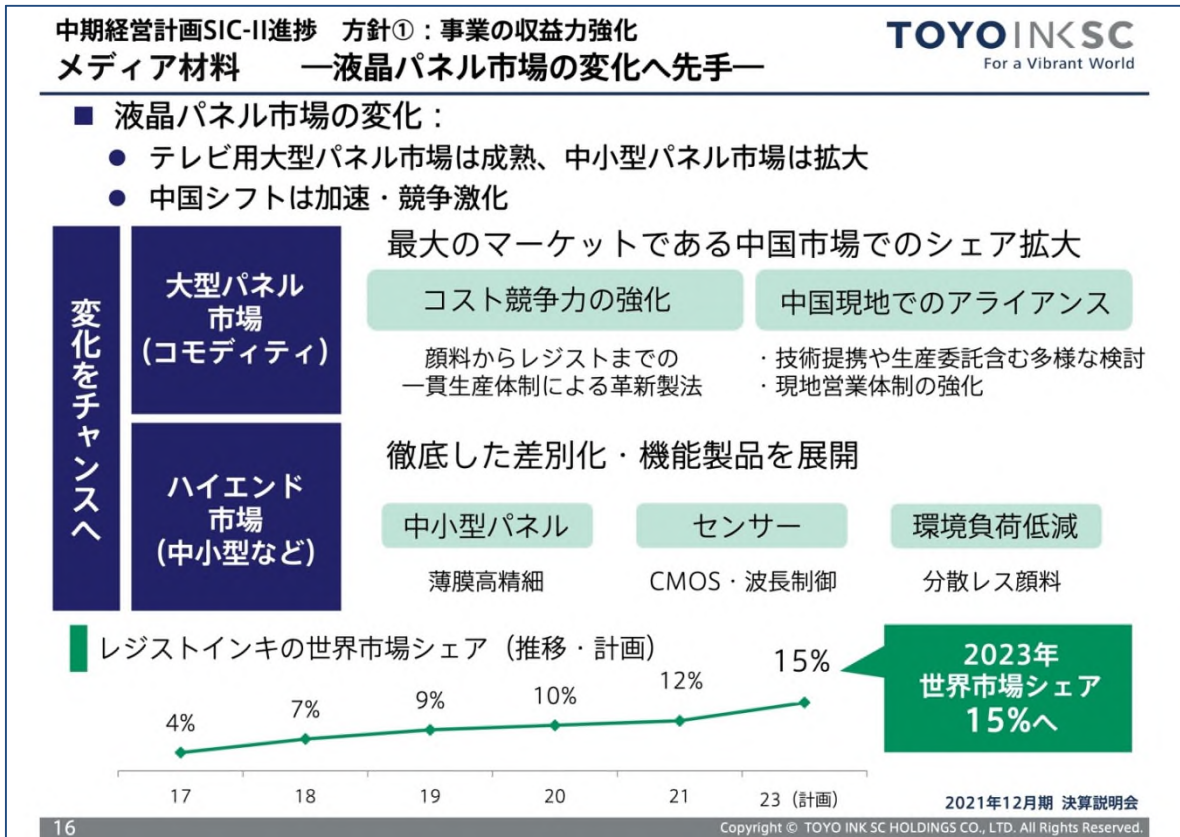
◆質問 6: メディア材料に関するご質問です。液晶パネルに注力する方針について、他社がコスト競争の激化により中国市場から撤退する中、東洋インキがシェア拡大を見込める理由を教えてください。また、液晶パネル関連の製品群の売上高は会社全体の何割を占めているのでしょうか？

◆回答(岡市):

まず、なぜ弊社グループがシェア拡大を見込めると考えているかというご質問についてです。特に、競合が撤退する中でということですが、先ほども申し上げましたとおり、われわれはやはり顔料から中間体、そして、レジストインキという一貫した製法を持っていることでの競争力あるいは技術力の進化が他社に比べて優れていると自負しています。

次に、液晶パネル関連の2021年度の売上高は220億円弱ですので、パーセントでいうとグルー

売上高約 2,800 億円のうちの 220 億円ですので、7~8%になりますでしょうか。



(説明会資料 16 ページ)

◆質問 7: リチウムイオン電池用材料に関するご質問です。リチウムイオン電池材料の販売は、計画と比較して早まっているのでしょうか？SK 向けがほとんどでしょうか？新規顧客への広がりはどうでしょうか？

◆回答(岡市): まず、計画と比較して早まっているかどうかというご質問に関しては、ほぼオンタイムで進んでいると認識しています。

次のご質問の SK 向けがほとんどかということは、今の時点では、もともとわれわれは国内で別のお客様に販売していたのですが、いわゆる EV というレベルでの話でいくと、リチウムイオン材料は、今は SK さんにまず販売が始まっています。それはオンタイムであります。ハンガリーとアメリカになります。

次に、新規顧客の広がり、われわれもずっとターゲットとして開発してきていまして、世界 4 極体制、そして、われわれの高度な CNT の分散技術で、今は正極のみならず負極も含め、世界の EV の高容量 LiB ができる大手 7 社に対して全てワークしていまして、ほぼよい反応をいただいていますので、これからますます投資を推進していきたいと思っています。

中期経営計画SIC-II進捗 方針②：重点開発領域の創出と拡大
LiB用材料 —グローバル供給体制の拡充と独自技術で事業拡大— For a Vibrant World

■ 日中韓の車載用大容量LiBメーカーの拡大に世界4極体制で対応

- 4極生産体制：EV4大市場（欧米中日）でCNT分散体の現地安定供給に目途
- 独自技術：技術革新により性能と安全性を両立させた高性能CNT分散体

フォルクスワーゲン・フォード用に供給開始 ・韓国SK ON向けは計画通りに進捗、米国・欧州で供給開始

その他各社 ・EV市場の急拡大に伴い車載用大容量LiBトップメーカー各社からの新規引き合い急増
 次世代バッテリーへの採用に向け開発進捗中

EV世界4大市場と当社の4極生産体制

北米：米国・ジョージア州 量産開始 2期工事着工
 欧州：ハンガリー・ブダペスト周辺 量産試作中 2期工事着工
 中国：広東省珠海 設備増強計画中
 日本：静岡県富士市 設備増強中

売上目標 (SIC27)

年次	21年 (実績)	22年	23年	26年
売上目標	11.5 億円	35 億円	75 億円	200 億円超

2026年までに**100億円**投入 ※円の大きさは売上規模イメージ

2021年12月期 決算説明会
 Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved

(説明会資料 20 ページ)

以上

注意：決算説明会の質疑応答を書き起こしていますが、一部当社によって編集されています。