

2022年12月期上半期 決算説明会(2022年8月19日開催)

プレゼンテーション 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


説明者: 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

資料: https://schd.toyoinkgroup.com/ja/ir/archives/pdflib/2022/frp_fy2022_q2_ja.pdf

高島: 改めまして、おはようございます。東洋インキ SC ホールディングス、社長の高島でございます。本日は、当社決算説明会にオンラインでご参加いただき、誠にありがとうございます。

私から簡単に、説明を前半申し上げたいと思います。既にウェブサイトにおいて当社のこのスライドを公開していますが、冒頭、そのスライドにない話をいくつか簡単に、全体観について私からお話したいと思います。

まず環境認識、そしてその後、この間の東洋インキグループとしての振り返り、あるいは新たに見えてきた課題について、簡単にお話したいと思います。



はじめに

1. 環境認識

2. 東洋インキグループとしての振り返りと課題
(中期経営計画SIC-IIの進捗と課題)
 - (1) 基本方針① 事業の収益力強化
 - (2) 基本方針② 重点開発領域の創出と拡大
 - (3) 基本方針③ 持続的成長に向けた経営資源の価値向上

2022年12月期 上半期 決算説明会
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

まず環境認識。特に昨年から今年上半期を終え、そして今年後半から来年を見通す際に、三つの観点から考えたいと思います。

まず一つ目の世界経済ですが、世界経済はコロナ禍後の需要回復から、インフレによる金利上昇も踏まえた景気後退が、大きく懸念されている状況かと思えます。二つ目は日本経済です。日本経済は、円安が非常に進み、円安と原料高、これらによるコストプッシュインフレで物価が少しずつ上がってきています。GDPも、直近のところではまあまあプラスとなっていますが、前年どころか、そもそもここ2年半が悪かったことによるものなので、経済環境としてはそこそこ良い程度という状況かと捉えています。3つ目が経済以外の政治等全体、地政学リスク等の観点からの捉えた考え方です。これについては、地政学リスクが日々変化している、あるいはテクノロジーの変化のスピードが、ますます増している状況かと思えます。

そういった環境が、当社に関してどう影響を与えてきているか。まず今年前半6カ月間に関してですが、まず海外を中心に、世界経済回復の恩恵は確かにあったといえるかと思えます。連結売上高に関しましては11.1%増え、特に海外を中心に好調で、海外売上高比率も50%を若干超えるまでに至ってきています。一方で、原材料およびエネルギーコストの高騰は非常に大きく、この前半の6カ月間だけで原材料においては116億円、エネルギーコストに関しては9億円、トータル125億円の収益圧迫の影響を受けました。それから、先ほどテクノロジーの変化という面を申し上げましたが、特にこのデジタル化による事業環境の変化は非常に大きかった、いろいろな生活面に対しても大きな変化を与えたと思えます。なかでもネガティブな面の変化ですが、やはり紙を媒体とした商業印刷、あるいは出版印刷では大きく影響を受け、時計の針が速く回ったといえるかと思えます。一方で、ポジティブに捉えますと、いろいろな機会・チャンスが生まれ、これから新しい産業、新しい機会が出てくる、出てきていると捉えています。

そういったことで、後半で具体的な案については述べますが、やるべきことははっきりしているのではないかと、われわれ経営陣は捉えています。まず短期的な施策としては、この影響を受けた原材料の高騰の影響を跳ね返すべく、コストダウン、あるいは新製品の開発、そして価格改定に注力していくことに尽きるかと考えています。また中長期的な施策についても、この環境変化の中でこれまで当社が進めてきた施策は間違っていないと考えています。これまで通りこういう変化する世界に必要とされる製品、サービスを提供していく。もっと突っ込んでいうと、従来の製品や事業ポートフォリオをもう1回見直し、あるいは見直して変えていくという踏み込んだ対応が必要かと考えています。

次に、当社としての振り返りと課題をお話します。

まず中期経営計画「Scientific Innovation Chain SIC-II」というかたちで、2021年度からスタートし、今年は2年目のちょうど中間が過ぎたところです。ここでは方針を三つ掲げています。

一つ目が事業の収益力強化。要は利益を上げていきましょう、という方針です。3年間の方針は変えず、年度方針についてもこれをそのまま毎年踏襲しています。大きく二つの方向性で、ここに関しては注力してきて、手を打ってきています。まず一つ目は利益の上がないもの、負の部分に対して手を打っていかうと、既に過去の決算説明会でも説明しましたとおり、一つは国内の印刷インキ事業を中心とした事業構造改革、これは継続していき、いよいよ最後の仕上げに入るときかと考えています。また色材・機能材関連事業をますます強いものにするため、ますます収益を上

げていくために効率化を進めようと、国内の生産拠点の統廃合を進めました。海外におきましては、フランスやフィリピンを中心とした事業の清算や撤退などを行いました。それから、収益を上げるもう一つの方策として、収益を上げる品種の品種別のプロフィットマネジメントを強化していくことを掲げました。2020年度、われわれにはいくつかの品種があるのですが、オフセットインキやカラーフィルター品種など、こういった品種ごとで10億円以上の営業利益が上がっている品種が、2020年には四つあったわけですが、これを最終年度の2023年には八つまで増やしていこうと、昨年2021年に関しては五つまで増えてきました。2022年に関しては、目標値としては六つまで増やしていこうとやってきているわけですが、直近でいくと五つ、もしくはまた四つに逆戻りしてしまいそうな状況です。ただ、なんとかこれは来年度、八つまで増やしていこうと力を入れてまいります。特にこういった既存の品種に関して、重要視する戦略的な品種を中心に、このやり方については品種によってそれぞれ収益拡大の手段は異なりますので、開発に力を入れるとか、面として広げるために拠点を拡大していくとか、あるいは用途を拡大していくとか、それぞれの品種で手を打っています。

方針2は、重点開発領域の創出と拡大。これは世の中に必要とされるもの、こういったものの領域を絞り込んだ上で製品開発のスピードを上げ、実績化していくということです。特に領域として、環境、デジタル、そして健康医療という三つの分野に絞った提案活動を続けていきます。

まず環境の分野。われわれはサステナブルサイエンスと呼んでいます。特にリチウムイオン材料については、今後とも世界的に増えていくということで、積極的に投資を進めています。日本、アメリカ、ハンガリー、そして中国。この4拠点体制について投資を進めてきています。リチウムイオン材料については、正直まだ収益を上げるところまで至っておりません。来年後半ぐらいからは収益に寄与するように持っていきたいと思っています。2024年以降には、当社の大きな柱となるように育てていきたいです。それから、もう一つは、環境調和型製品の提案や拡大。これは環境に関してのニーズや規制は、エリアや国によってそれぞれ異なります。そういったことに対して水性化、あるいは高バイオマス、生分解、あるいは無溶剤といったいろいろな提案をそろえまして、国内、海外を含めて進めています。それからプラスチックフィルムに関する新たなリサイクルモデルのためのパイロットを、今年後半にはスタートさせたいと考えています。

二つ目の分野、デジタルですが、われわれはコミュニケーションサイエンスと呼んでいます。ここではトヨカラー、トヨケムを中心に、特に今後も成長が期待される半導体部材、後工程の分野も含めて開発を強化しています。また技術開発への注力だけではなく、マーケティング機能の強化のため、中国深圳にテクニカルセンターを設置しました。このデジタルの分野では、引き続きアメリカと中国がテクノロジーをリードしていくという認識の下、これまでのサンノゼに加えて深圳への拠点を充実化させ、既にフォルダブルのOCAなど、実績化がスタートしています。

三つ目の健康医療の分野。われわれはライフサイエンスといっていますけれども、この分野に入れているインクジェットに関しましては、新たな用途ということでフィルム包装用、軟包装用の水性インクジェットインキの実績化が進んでおります。来期以降、特にアメリカでの本格採用に向けてスタートを切っている状況です。また、これまでの商業印刷の分野、ラベル印刷の分野では、中国拠点での生産を天津で開始しております。華東、華南地域での拡販が進みつ

つあります。このライフサイエンスに関しましては、将来のバイオ医薬品を見据えて、いろいろな化学メーカーがここに参入しているわけですが、われわれなりのエントリーの仕方ということで基盤強化を図っています。他社とのアライアンス、業務提携を結んだことも既に発表したとおりですが、今後アメリカも含めたベンチャー投資も視野に入れて、積極的に投資していきたいと考えています。

方針3が、先ほど言った、収益を上げる、そして新しい重点領域での提案をしていくことを支える基盤となる、経営基盤、経営資源、これの価値を向上させていこうという方針です。

こちらもいくつかありまして、まず ESG 関連に関しましては、「TSV 東洋インキグループサステナビリティビジョン 2050/2030」を公表しました。この直近の先月7月には統合報告書におきまして、TCFDに関する情報を開示しております。そのほか多様性を尊重する観点で、事実婚、および同性パートナーシップ制度を導入したり、ALLY(アライ)の輪を広げる活動や、女性活躍宣言を私自らすることで進めています。

株主ガバナンスを強化する観点におきましては、今年3月の株主総会でご承認いただきましたが、監査等委員会設置会社への移行を済ませており、社外取締役の比率を向上させる等のガバナンス対応をしております。

そのほか政策保有株式の削減、この目的はより効率的に資本を活用していくことで、株主還元も含めて、総合的な成長に向けた投資に向けていきたいということを最優先に考えております。

それから、モノの関連におきまして、設備投資に関して振り返りますと、2021年からの3年間で約400億円の投資を計画しました。M&A、アライアンスについては別枠で考えていました。2021年、コロナ禍ではありましたが、積極的に200億円に近い197億円の投資を行いました。国内においては川越での技術やパイロット棟への投資、あるいは守山の医薬品工場。海外におきましては新工場建設ということで、トルコ、それから中国の南部、またグラビアインキ、ラミネート接着剤、粘着剤といったものについての増設で、アメリカや上海、あるいはインドに積極的な投資を行いました。今年2022年度の計画では106億円を見込んでおり、守山のレジスト、あるいはリチウムイオン電池、これは昨年の2021年からスタートしていますが、4極拠点での投資を進めております。コロナ禍において積極的に投資してきており、ポイントとしてはこれをいかにこのコロナ禍後、今年後半から来年以降、リターンに結びつけていくかです。その体制は整えたと考えています。

技術に関しましては、今年1月に東京工業大学との共同開発拠点を始動させました。8個から10個ぐらいの研究室と、先ほど申し上げた環境やデジタルやライフサイエンスの三つの分野を中心に、新しい研究活動が既にスタートしております。特にリチウムイオンに関しましても今後、新たな技術革新が、半固体や全固体が見据えられているわけですが、そういったことについてもこういった研究拠点で手を打っております。また昨年から研究開発体制を再編しました。ホールディングス傘下におけるR&Dについては、むしろ少人数で10年後、20年後の将来を見据えた研究に注力していく一方で、その技術人員を、事業セグメント別の研究センターをそれぞれ三つ設けまして、そこで実績化を早めるテーマ活動を進めております。

それでは、スライドに沿って、それぞれ簡単に補足していきます。

まず、今年上半期の連結業績です。

2022年度上半期 連結業績				TOYOINKSC For a Vibrant World	
(単位：億円)					
科目	21年度上半期 実績	22年度上半期 実績	増減率(%)	通期計画 (期初)	通期計画 (修正後)
売上高	1,394	1,548	11.1	2,950	3,100
営業利益	72	46	▲36.2	145	130
経常利益	87	67	▲22.3	150	140
親会社株主に帰属する 当期純利益	63	84	33.1	100	125
営業利益率	5.2%	3.0%	▲2.2points	4.9%	4.2%
海外売上高比率	49.3%	52.5%	3.2points		

計画の前提となる指標と実績				
	22年度 前提	22年度 上半期平均	前年同期	
為替	1 USD	¥115.0	¥124.5	¥108.5
	1 EUR	¥130.0	¥135.2	¥130.5
	1 RMB	¥18.0	¥19.1	¥16.8

	22年度 通期前提	22年度 上半期平均	前年同期	
原料	ナフサ(/KL)	¥60,000	¥75,350	¥43,250

2022年12月期 上半期 決算説明会
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

売上高につきましては、1,548 億円で、154 億円の増収でした。この中で為替レートによる、円安による影響は 46 億円と踏んでいます。

営業利益は 46 億円、36.2%の減益。経常利益は 67 億円、22.3%の減益。この経常利益につきましては、為替差益が特に前年同期に比べると、12 億 6,500 万円のプラス方向に働いています。

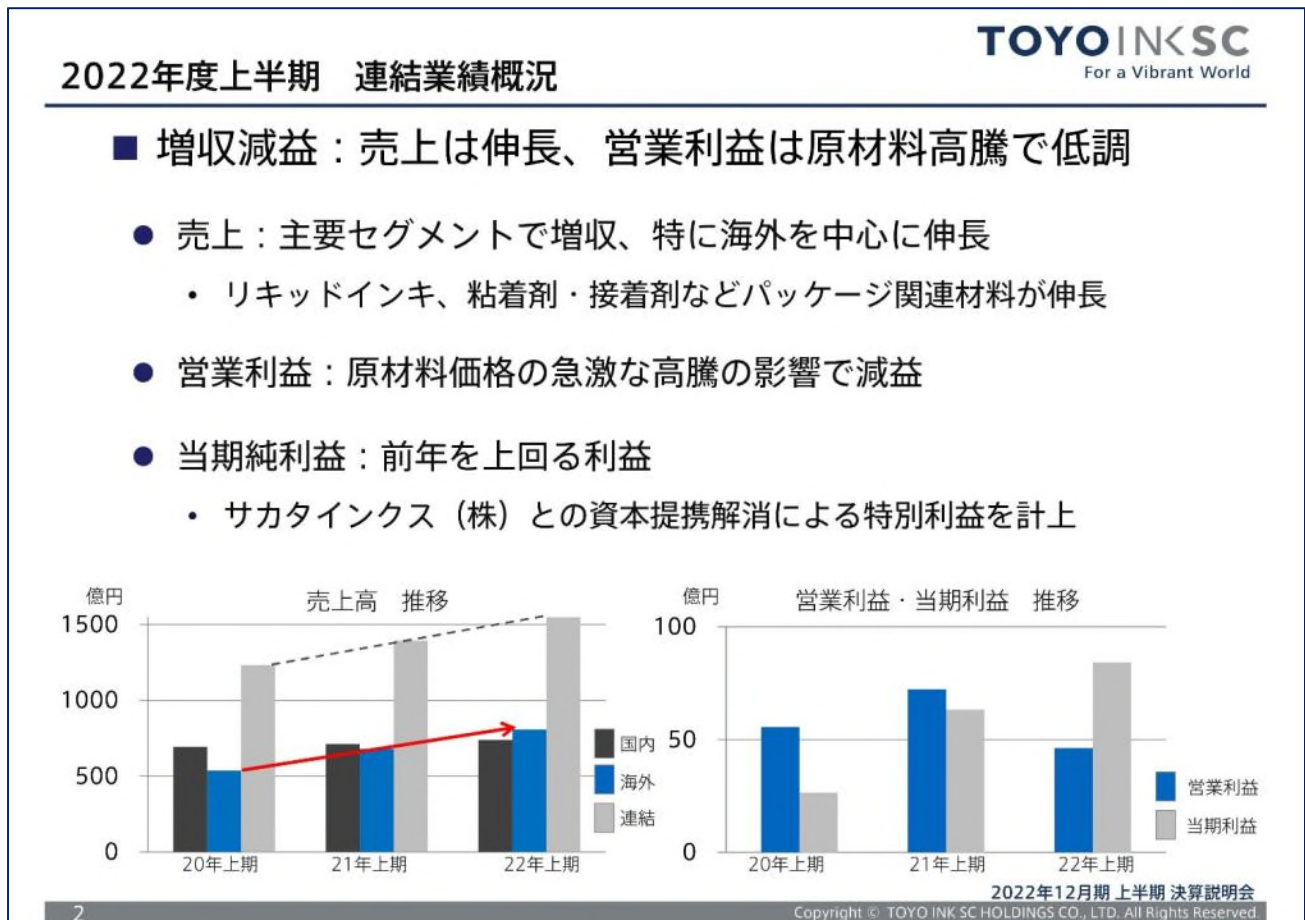
そのほか投資有価証券の売却益、54 億 2,400 万円が入っております。

また、インフレ関係を反映した部分があります。トルコに関して、われわれは事業拠点を持っているのですが、この超インフレ状態が続いておりまして、3 年間のインフレ率が 100%を超過することに至り、超インフレ会計が適用されることになりました。具体的には特に経常利益に関してマイナス 5 億 5,400 万円、純利益に関してマイナス 6 億 7,100 万円の、インフレ会計による影響が反映されております。

ナフサについては資料記載のとおりですが、第 2 四半期については既に 8 万 6,100 円まで上昇している状況で、しばらく厳しい状況です。若干原油が下がっていますが、厳しめに見ております。

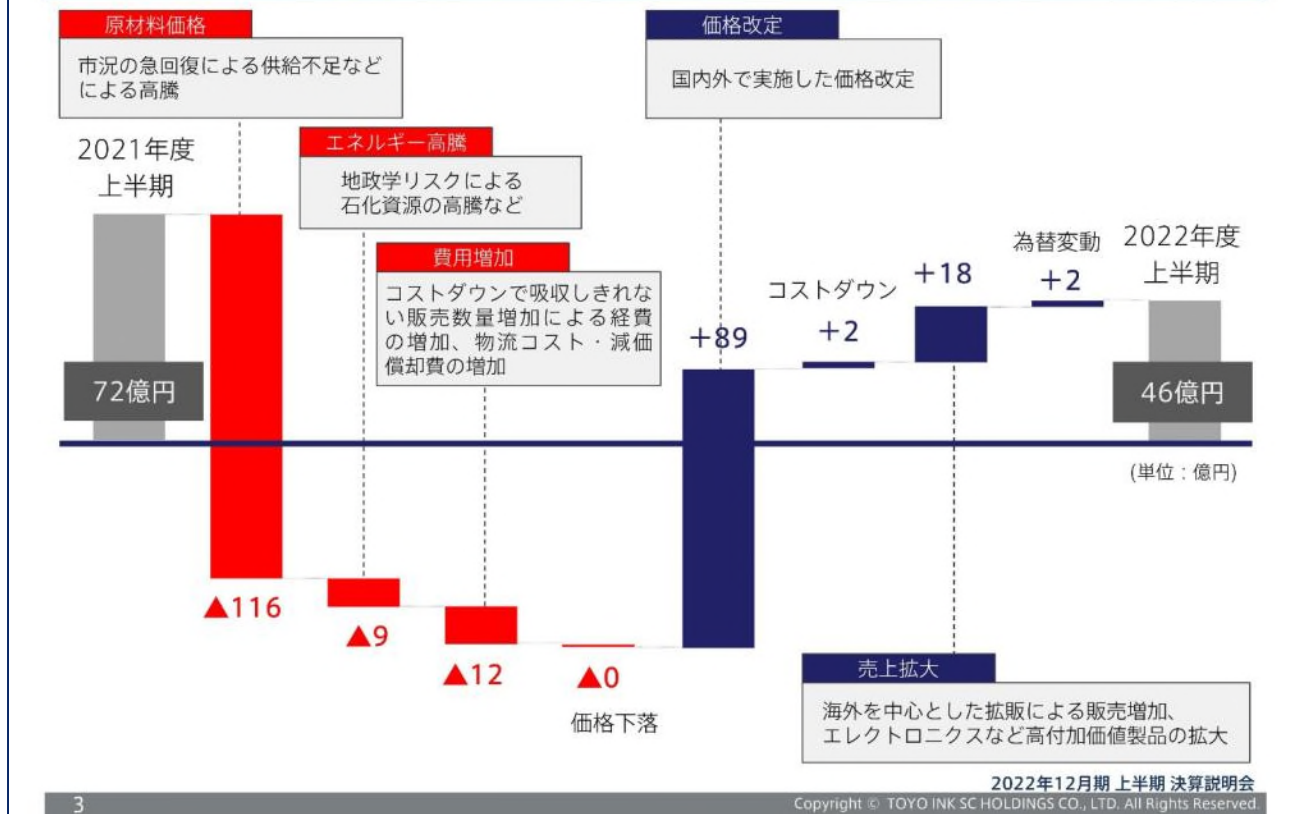
ご覧のとおり上期業績は、売上については比較的海外を中心に好調だったわけですが、利益については原料の影響をまかない切れなかったということです。

次のスライドに関しては、このことについてざっくりと申し上げております。



売上については、主要セグメントで主に増収、特に海外で伸長しました。営業利益については原材料価格の高騰を受けました。純利益については、先ほど申し上げました、資本提携解消による特別利益、投資有価証券の売却益を反映させているところが、ここに効いてきています。

2022年度上半期 営業利益の増減要因分析



次に、収益が大きく影響を受けた部分、この増減要因分析の表になります。

一番左の昨年 2021 年度の上半期 72 億円の利益に対して、一番右端が今回の 46 億円という中身なのですが、市況の急回復による供給不足などによる高騰、原材料の価格で 116 億円、それから原油を中心としたエネルギーの高騰が 9 億円で、125 億円の影響を受けたところが、やっぱり一番大きかったです。

これに対して、価格改定でなんとか取り戻したいと国内外で進めてきておりまして、今年上半期、昨年と比べてプラス 89 億円の価格改定効果を上げました。これが上半期営業利益についての増減要因分析です。

2022年度上半期 原材料価格の動向と価格改定

原材料価格高騰の背景と見通し

➤ 22年度下半期も原材料価格は厳しい状況が続く見通し

- 経済活動の回復で各種原材料が需要増加
- ウクライナ情勢等によりエネルギー価格高騰および原材料の供給不足
- コロナ禍・地政学リスクによる物流の乱れで輸送費が高騰
- 為替（円安）による輸入原料の価格上昇
- 世界的な環境規制強化の継続による対策コスト増大

営業利益への影響（22年度上半期 対前年）

原材料価格・エネルギー高騰の影響		価格改定の実績	
▲125億円		89億円	
<ul style="list-style-type: none"> ■ ナフサ由来原料 ■ 有機溶剤 ■ 樹脂・樹脂原料 ■ 顔料・顔料原料 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 酸化チタン ■ 容器（ドラム缶） 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<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	

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

原材料価格の動向です。

中身は先ほど申し上げましたとおり、下半期もしばらく厳しい状況が続くと見ております。

その理由については、経済活動の回復、今後景気後退と申し上げましたが、需要が増加したままということです。それから、地政学のリスク等がいくつか起きています。円安が今かなり定着しつつある、あるいはもっと円安にいくかもしれない状況で、営業利益への影響を今年上半期、対前年として125億円、価格改定の実績89億円と見ました。

特にわれわれ購買政策については、お客様への製品の供給責任を最優先にしようと申し合わせており、特にわれわれが持続可能、サステナブルなお客様との関係を今後も継続させていくことを重視しております。

次に事業セグメント別の概況ですが、こちらはそれぞれのセグメントごとに説明してまいります。

2022年度上半期 各セグメントの概況 (色材・機能材)

22年度重点施策

成長市場において収益の柱の確立を加速

- 売上 インクジェットとLiB用が伸長するも、メディア材料と着色剤は伸び悩む
- 営業利益 原材料高騰に対して価格改定を進めたものの及ばず減益

実績	21年度 上半期実績	22年度 上半期実績	増減率(%)	22年度計画 (修正後)
売上	368	394	7.0	800
営業利益	27	15	▲44.9	49

(億円)



	売上増減	概況
メディア材料	+8%	中国・台湾のレジスト・ペースト拡販進むも、上期後半から需要低迷
着色剤	+5%	国内は容器・建材用が堅調 海外は太陽電池用は堅調も、OA機器・自動車用途が低迷
顔料	+6%	パッケージ用は伸長も、オフセット用顔料の需要が減少
インクジェット	+18%	商業印刷用・サイン用が好調、海外も中国・欧州を中心に堅調
機能性分散体	+185%	LiB用分散体は4極生産体制 (欧米中日) 構築が進捗

2022年12月期 上半期 決算説明会

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

まずは色材・機能材関連事業です。

売上高は 393 億 7,300 万円と、前年同期に比べ 7.0%の増収でしたが、営業利益は 15 億 100 万円で、44.9%の減益でした。

液晶ディスプレイ、カラーフィルター用材料は、中国や台湾での拡販は進みました。ただ 5 月ぐらいからのパネルの減産という動きにつられ、全体としては伸び悩みました。

プラスチック用着色剤については、容器用、食品容器を中心に堅調だったわけですが、半導体等の影響も受けた自動車用や事務機器用が伸び悩みました。

インクジェットについては、商業印刷やサイン用が堅調に推移しました。

それから車載用のリチウムイオン電池ですが、先ほど申しあげましたとおり、アメリカやヨーロッパでの供給をスタートさせております。事業拡大に向けた拠点整備が進みました。

2022年度上半期 各セグメントの概況 (ポリマー・塗加工)

22年度重点施策

グローバルNO.1 製品群の拡充と収益構造の変革

- 売上 機能性フィルムなどエレクトロニクス用を中心に全般的に伸長
- 営業利益 5G用など高付加価値品は伸長も、パッケージ・工業材用が原材料高騰で減益

実績	21年度 上半期実績	22年度 上半期実績	増減率(%)	22年度計画 (修正後)
売上	336	381	13.5	780
営業利益	20	15	▲24.7	43



	売上増減	概況
パッケージ・工業材料	+13%	食品包装やラベル用の粘着剤・接着剤は堅調も、原材料高騰の影響大
エレクトロニクス	+14%	機能性フィルムや韓国のパネル向け粘着剤が伸長
メディカル・ヘルスケア	+13%	貼付薬が伸長したものの、中国のヘルスケア用粘着剤は上海ロックダウン影響で伸び悩む

ポリマー・塗加工関連事業です。こちらの下に、ポリマー・塗加工がねらっている市場セグメントごとの概況が記載されていますが、製品別で申し上げます。

まず塗工材料は、導電性接着シートや電磁波シールドフィルムが、新モデルの需要もあり堅調でした。接着剤は国内での包装用が堅調に推移し、粘着剤はラベルやディスプレイ用が伸び悩みました。

海外では、アメリカ、インドでの設備投資がスタートしておりまして、粘着剤の拡販は進みました。それからラミネート接着剤についても、食品や医薬品用で包装用が伸長しました。

製缶塗料は、国内では飲料缶用が堅調に推移し、またわれわれの機能性を付与した新製品の拡販も生ジョッキ缶を中心に進みました。

ということで、売上高は 381 億 4,400 万円と、前年に比べ 13.5%の増収、営業利益は一方で原材料の影響を受け 14 億 9,700 万円と、24.7%の減益という状況でした。

2022年度上半期 各セグメントの概況 (パッケージ)

22年度重点施策

環境対応をリード、海外各エリア市場の成長投資を加速

- 売上 食品包装用は海外需要が安定的に伸長、国内は環境調和型製品の採用進み増収
- 営業利益 原材料高騰に対して価格改定を進めたものの及ばず減益

実績	21年度 上半期実績	22年度 上半期実績	増減率(%)	22年度計画 (修正後)
売上	354	400	12.9	800
営業利益	13	5	▲63.0	21

(億円)



	売上増減	概況
国内リキッドインキ	+8%	食品軟包装用や詰め替えパウチ用などが堅調、バイオマスインキなど環境調和型製品が伸長
海外リキッドインキ	+21%	インド・韓国・台湾で軟包装用水性インキなど環境調和型製品が伸長、設備投資が寄与し東南アジア・インドでミドルグレード品の拡販進んだものの、原材料高騰の影響大

2022年12月期 上半期 決算説明会

パッケージ関連事業についての上半期です。

売上高は 399 億 8,800 万円と、12.9%の増収、営業利益は 4 億 7,000 万円と、63%の非常に大きな減益、原材料価格の影響を受けました。

特にリキッドインキの関係については、国内では食品向け需要が非常に堅調に推移しました。現在も堅調に推移しております。ということで、包装用は好調に推移している状況です。

一方で、海外においては中国がロックダウンの影響や、中国南部での新工場の立上げがちょっとスムーズにいかない面が出まして、そこが少し不調でした。ただし、ほかの地域、インド、韓国、台湾、東南アジアでは拡販も進み、堅調に推移しております。

2022年度上半期 各セグメントの概況 (印刷・情報)

22年度重点施策

市場環境に適合した収益事業へ改革推進

- 売上 パッケージ向け機能性インキが海外中心に拡販進み増収
- 営業利益 構造改革と価格改定を進めたものの、原材料高騰の影響に及ばず減益

実績	21年度 上半期実績	22年度 上半期実績	増減率(%)	22年度計画 (修正後)
売上	326	363	11.3	700
営業利益	9	6	▲31.5	14

(億円)



	売上増減	概況
オフセット インキ (一般インキ)	+13%	長期的な商業印刷市場縮小が継続も海外は回復、国内販社・分社の統合など構造改革によるコストダウン・人的リソースシフトを推進
機能性インキ※	+13%	パッケージ向けバイオマスUVインキなど環境調和型製品が伸長、金属インキは海外市場開拓、スクリーンインキは用途開拓を推進

※機能性インキ：UVインキ、金属インキ、スクリーンインキ

2022年12月期 上半期 決算説明会

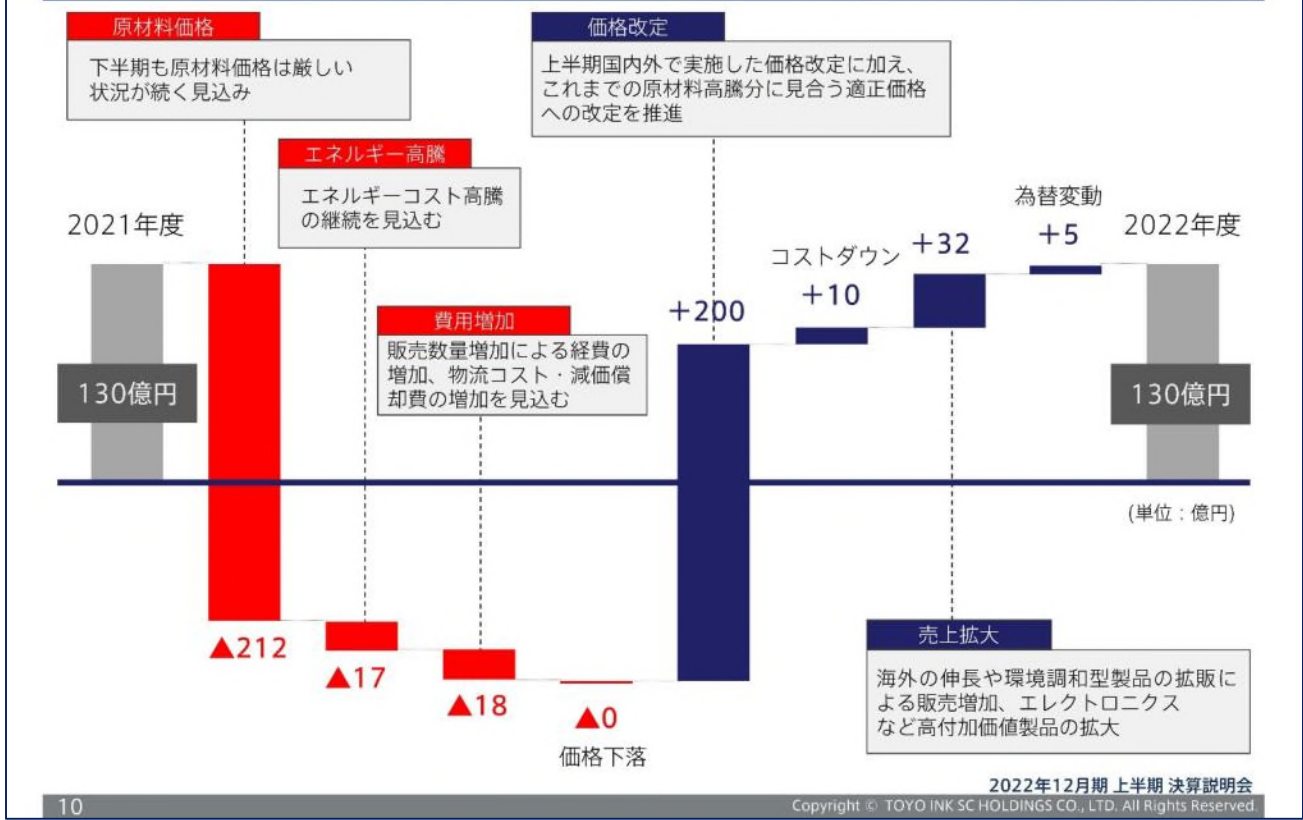
印刷・情報関連事業です。

売上高は 363 億 3,200 万円と、11.3%の増収。それから営業利益は 5 億 8,800 万円と、31.5%の減益でした。

情報系印刷については、先ほど冒頭でも少し触れましたが、構造的な縮小が続き、広告や出版向けは低調でしたが、金属インキの分野においては堅調に国内外で推移しております。また、同業他社との協業や構造改革によるコストダウンは進めております。

海外においては、ヨーロッパ等ではコロナウイルスやウクライナ情勢の影響が少しありましたが、特に海外、ブラジル、アメリカを含めて堅調に推移しております。

2022年度通期 営業利益の増減要因見通し



次に、営業利益の2022年、下半期も反映させた通期を見たときの見通しです。

今年全体としては、原材料高騰、それからエネルギーコスト高騰を合わせると229億円、230億円近い影響を受けると見ています。一方で、価格改定は前半後半も第3次、第4次というかたちで進めておりまして、200億円でここをカバーしていこうと、見通しを掲げています。

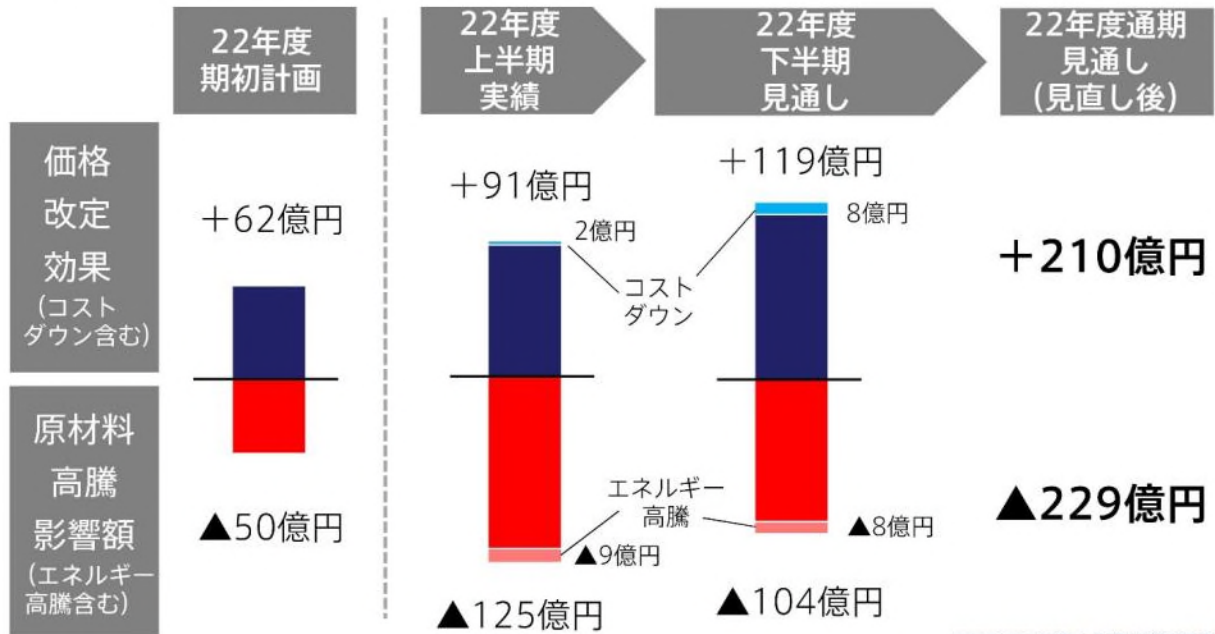
具体的には、その次のページの下半期の施策で、原材料高騰への対策を掲げています。

2022年度下半期施策 原材料高騰への対策

原材料高騰は全セグメントで影響甚大

価格改定、コストダウンを推進

営業利益への影響（対前年）



2022年12月期 上半期 決算説明会

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

11

ちなみに、資料 P.11 の左側にありますとおり、今年 2 月の決算説明会で原材料高騰の影響は 50 億円と私は申し上げましたが、状況はこの半年で大きく変化し、今は 229 億円の影響を受けると見えています。

2022年度下半期 各セグメントの施策（色材・機能材）

22年度重点施策

成長市場において収益の柱の確立を加速

短期施策

（下期目標）13億円 （原材料高騰影響：下期▲16億円・通期▲34億円）

価格改定を
推進

- 顔料：3次改定、新たにサーチャージ制導入（22年7月）
- プラスチック着色剤：追加価格改定を推進
- インクジェットインキ：価格改定を推進

重点施策

デジタル

メディア材料

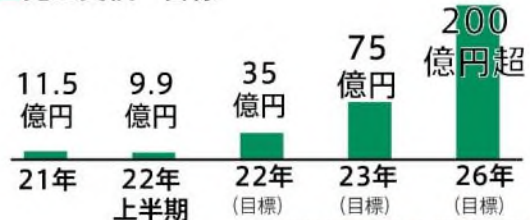
- 中国・台湾におけるシェアの拡大
- ・ 現地パートナーを活用し営業体制を強化
 - ・ 顧客における量産テストを推進
 - ・ ペーストでの新規顧客を獲得
 - ・ 低温硬化など環境負荷低減品を展開

EV市場

LiB用CNT分散体

ハンガリーが本格稼働、
4地域・4生産拠点で営業・開発活動を強化

売上実績・目標



環境・リサイクル

プラスチック着色剤

- ・ 太陽電池向けを中国・インドで拡大
- ・ 生分解、リサイクル対応品を展開

2022年12月期 上半期 決算説明会

12

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


それぞれのセグメントごとに、この半年から来年に向けてやるべきことを整理しました。

まず色材・機能材関連事業については、これは全てのセグメントにこの後出てきますが、まず価格改定をきっちりやっています。下期の目標値として13億円を掲げ、既にウェブで発表したとおり、顔料でのサーチャージ制をスタートしているなど、あるいは追加価格改定を進めております。

また、それ以外の重点施策として、まず液晶ディスプレイ市場は今、生産調整に入っているところです。これは逆にいうと、今まで忙しくて取り上げてもらえなかった、ラインでの量産テストを実施してもらええる環境に入ってきております。この液晶ディスプレイ市場のわれわれの見方は、今後においても中国を中心に、面積の面においては成長していくと見ています。そこで勝っていくためには二つ。一つはコスト、もう一つは中国での地産地消も含めたサービスの充実。これを活かしていくための具体的な打ち手としては、われわれの強みである顔料からの一貫製法を生かした生産プロセス改革、これは既に富士での新しい製法をスタートしていますが、それによって生産された製品を各社の生産ラインでテストを行っていくということです。また中国での現地生産を見据えて、アライアンスパートナーとの協業を進めております。既にサービスフォロー体制という意味におきましては、営業と技術サービスの人員を増強し、配置済みでいます。環境面においては、現在半導体の影響もあって在庫調整等もあるのですが、特にプラスチック用着色剤が中国、インドで太陽電池用として成長しており、今後も拡大させていきます。そのほかリサイクル対応や生分解の市場に対して、われわれの材料も含めた強みを活かしたプラスチック用着色剤の展開を進めています。

リチウムイオン電池用材料については、この場で何度かご説明しておりますとおり、既にハンガリーが本格稼働しております。4地域・4生産拠点での営業・開発活動を強化しており、引合いは相変わらず非常に活発にきており、今後い

かに供給をスムーズにしていくか、およびコストマネジメントをしっかりとっていくことが大きな課題になっています。



2022年度下半期 各セグメントの施策 (ポリマー・塗加工)

22年度重点施策 **グローバルNO.1 製品群の拡充と収益構造の変革**

短期施策	(下期目標) 33億円 (原材料高騰影響: 下期▲31億円・通期▲72億円)
価格改定を推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ 粘着剤: 4次改定 (22年6月) ■ ラミネート接着剤: 3次改定 (22年6月) ■ 塗料、樹脂、ホットメルト等: 追加改定を推進 <p style="text-align: right; margin-top: 10px;">▶ 第3四半期中の妥結目指す</p> <p>✓ 品目ごとに原材料・費用をリアルタイムに把握し、適宜、価格改定に反映</p>


重点施策

売上拡大→高付加価値シフト

- 機能性製品や環境調和型製品に資源集中、短期集中的に開発テーマを実績化
 - ・ 中国向け機能性フィルム
 - ・ Foldableデバイス用塗工材料・HC剤
 - ・ 光学用ウレタン粘着剤
 - ・ 紙用耐油コーティング剤
 - ・ 機能性製缶塗料 など
- **グローバルNO.1 製品群の開発**
Beyond-5G用機能性フィルム、半導体関連部材、構造用接着剤 など

グローバル拡張

- 中国、インド、米国、韓国の増設生産設備の稼働率向上による投資回収早期化



<増設拠点の粘着剤売上高>

- **次期拡張計画の策定**
SIC-II 増強済の海外生産設備はフルキャパの見通し
▶ SIC-IIIの設備投資・アライアンスを検討 (重点エリア: インド、米国、中国)

13
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved

ポリマー・塗加工関連事業です。

こちらは、下半期、まずは価格対応、単価対応ということで、33億円の価格改定を第3次、第4次というかたちで今進めています。あるいは営業担当者一人一人が直近の原材料費用を反映させた、実際の標準原価みたいなものを持った上で、価格改定を行ってきています。

重点施策としては特に高付加価値品の開発活動に、マーケティングを含めて注力しています。先ほど申し上げました深圳の拠点をベースにした機能性フィルムの拡大、フォルダブルデバイス用の塗工材料やハードコート、そのほか機能性の材料です。またグローバル NO.1 製品群の開発としていますが、先ほど設備投資で少し申し上げました、川越におきまして、新しい樹脂を作る生産技術を確立するためのパイロットプラントを今期後半稼働させます。われわれにとっては待望の次の新たな樹脂をここで作ることで、新たな用途展開をしていこうと、既に開発はしているのですが、いよいよ生産技術の確立、サンプル出荷もスタートさせていくことで進行しております。

グローバル拡張においては多少遅れているところが実はありまして、トルコ、それから中国の南部は既にスタートしたのですが、遅れました。トルコについては正直2年ぐらい遅れておりまして、ただコロナ禍においても積極投資をこの分野はしてきています。接着剤、粘着剤、コーティングも含めて、これも原材料の安定化、あるいは価格改定によってもう一度収益のトレンドに乗せていくことが見えていると、われわれとしては考えています。

2022年度下半期 各セグメントの施策（パッケージ）

22年度重点施策

環境対応をリード、海外各エリア市場の成長投資を加速

短期施策

（下期目標）39億円 （原材料高騰影響：下期▲26億円・通期▲58億円）

価格改定を
推進

- 国内：3次価格改定を推進中
1次（21年5月）⇒ 2次（21年12月）⇒ 3次（22年6月）
- 海外：コスト増を反映した価格改定を着実に進める

重点施策

環境調和型製品

CO2削減やプラスチック削減に貢献
する製品の開発・拡販を推進

- 水性インキ、バイオマス
 - 紙パッケージ対応
- 100%バイオマス由来
生分解樹脂のヒートシール剤
（味の素（株）に採用）



海外展開を加速

設備投資と新製品開発を加速

- 中国（江門）新工場、インド増設ラインが稼働
- 東南アジア、インドで環境対応の新開発品、ハイエンド品、ミドルグレード品を積極展開
現地で樹脂合成可能な強みを活かし
顧客ニーズにスピーディーに対応
- トルコ新工場から欧米市場へ展開

パッケージ関連事業です。

これについては、価格改定効果が国内外で39億円を見込んでいます。

また、重点施策としては二つ。一つは、新製品、特に環境調和型製品が非常に順調に拡販につながっており、これは日本国内だけではなく、東南アジアを中心に進んでいます。これをさらに進化させていきます。それから、こちらも先ほど積極投資してきた海外展開、中国の南あるいはインドの増設ラインを本格的なリターンに結びつけていく、あるいは東南アジアやインドでの開拓につなげていくこととなります。

2022年度下半期 各セグメントの施策（印刷・情報）

22年度重点施策

市場環境に適合した収益事業へ改革推進

短期施策

（下期目標）26億円 （原材料高騰影響：下期▲23億円・通期▲48億円）

価格改定を
推進

- 国内：2次価格改定を推進中
1次（21年8月）⇒ 2次（22年2月）
- 海外：コスト増を反映した価格改定を着実に進める

重点施策

- 構造改革：分社・販社計6社統合（23年1月～）
- 環境調和型製品の伸長加速

- ✓ 統合・集約により販売体制を最適化
- ✓ 成長分野へ人的リソースをシフト



パッケージ向け機能性インキを拡大

UVインキ

- ・ 環境調和型製品へのシフト
独自樹脂によるバイオマス化
LED-UV対応製品による省エネ

- ・ 日本、欧州のパッケージ市場での
拡販を推進

金属インキ

- ・ 国内シェアNO.1の実績を活かし、
海外展開を加速

2022年12月期 上半期 決算説明会

15

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

次に印刷・情報関連事業です。

既にホームページ上で発表しましたが、国内の印刷インキ事業をさらに踏み込んだ改革をしようと、具体的には来年1月から東洋インキ株式会社の子会社である6社、これまで地域によって販売会社を分けていましたが、これを業務の簡素化、あるいは成長分野へ人員をシフトすることで経営の効率化を図っていきます。

生産面においては、既にやってきている生産アライアンスをさらに進めていくことで、固定費削減を進め、変動するこのデジタル化の需要変化に対応し、人力的にも100名を超えるスリム化を進めていきます。

成長戦略については、われわれが機能性インキと呼んでいるUVインキや金属インキ、スクリーンインキに注力することで、ここは売上よりも収益にこだわった事業運営をしていきます。UVインキについてはヨーロッパを中心に既に、買収したところも含めて海外展開を進めており、新たなLED対応インキもフレキシ分野まで拡販を広げて進めています。

金属インキについても、国内の成功モデルをアジアで進めていくことで、技術人員を中心に派遣し、今後対応していくことにしています。

ESGトピックス

E

■ **サステナビリティ経営を推進**

- 2050年カーボンニュートラル達成、2030年SDGs達成への貢献を目的としたサステナビリティビジョン「TSV2050/2030」を策定

1

CO2排出量

2030年までに
35%削減

2

サステナビリティ
貢献製品売上高比率

2030年までに
80%以上

- TCFDへの賛同を表明（2020年11月）
リスク/機会の特定と情報開示を進める

▶ 2022年7月
統合レポートに開示

- 1.5℃シナリオと4℃シナリオを参照して分析を実施
- 炭素税による影響額を算出

S

- **挑戦する風土を醸成** ビジネスアイデアコンテストを継続開催
- **ダイバーシティを推進** 事実婚および同性パートナーシップ制度導入
ALLY(アライ)の輪を広げる活動
女性活躍の推進

16
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved

次は、冒頭で中計の経営課題として申し上げましたが、経営資源、いわゆる経営基盤を強化していくいくつかの分野で、ESG の関連でサステナビリティ経営を推進しています。

こちらについては、「TSV2050/2030」を先ほど申し上げましたとおり、既に打ち上げ、TCFD への対応も進めています。また、先ほど説明しなかったところでいきますと、新たな製品や新たな事業ポートフォリオに改革していくための文化風土をつくる意味で、挑戦する風土。ビジネスアイデアコンテスト、あるいはこの後半で外部のスタートアップというモデルを取り込むことも考えており、この辺の文化風土を変えていこうと考えています。

ESGトピックス

G

■ ガバナンス体制を強化

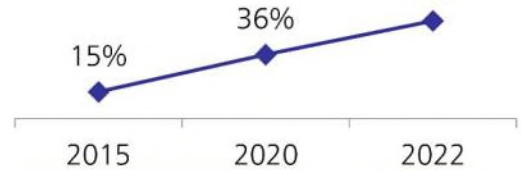
監査等委員会設置会社への移行
社外取締役比率の向上

- 取締役会の監督機能を強化
- 意思決定と業務執行の迅速化
- 体制のスリム化

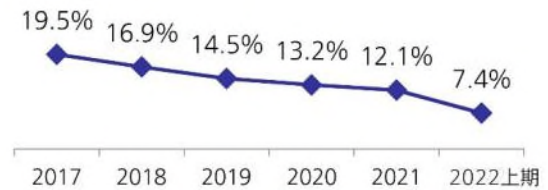
取締役・監査役総員

18人 16人 11人

社外取締役比率



政策保有株式保有額の純資産比率



2022年12月期 上半期 決算説明会

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

17

ガバナンス体制については、先ほど申し上げましたとおり、監査等委員会と政策保有株式の削減をこのように進めてきています。

(ご参考) 株主還元 安定した配当政策

株主還元に関する基本方針 (要約)

- 長期的な視点ですべてのステークホルダーの満足度を向上し続けることで、持続的な成長を実現していくことを目指す
- 長期にわたり安定的な経営基盤の確保に努めつつ、安定的な配当を継続
- 当中期経営計画期間（2021年～2023年）においては現状の配当金額（年90円）を下限とするが、業績によっては見直しを検討
- 安定配当を基本としながら、キャッシュ・フローや内部留保の状況等を総合的に勘案しつつ、自己株式の取得を機動的に行うなど株主還元を努める
- 内部留保については、基盤事業や成長が見込まれる事業分野への設備投資と、将来の利益向上に寄与できる研究開発に充てる

年間配当額※ 推移/予想

2021年度	2022年度 (予想)
90円/株	90円/株



※グラフにおける年間配当額は2018年7月1日 株式併合実施換算後の数値

19

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

以上が今年上半期のご説明でしたが、株主還元に関する基本方針については前回申し上げましたとおりです。われわれは企業ですので、あくまでもキャッシュフローについては、未来への成長投資や研究開発を最優先にしているわけですが、同時に株主様に対する安定的な配当は、配当というかたちだけではなく、この2年ぐらい進めております自己株買いも含めて、安定した還元を努めてまいりたいと考えております。

以上ご説明申し上げましたが、冒頭で申し上げましたとおり、われわれはすべきことは見えていると考えており、短期の課題、中長期の課題に向けて、引き続き邁進してまいりたいと思いますので、ご支援のほどどうぞよろしくお願いいたします。

今日はどうもありがとうございました。

以上

注意：決算説明会のプレゼンテーション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。