

2022 年 12 月期上半期決算説明会(2022 年 8 月 19 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

トーヨーケム株式会社 代表取締役社長 町田敏則

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/2022/frp_fy2022_q2_ja.pdf

◆質問 1:色材・機能材事業について、資料 6 ページ目についての質問です。

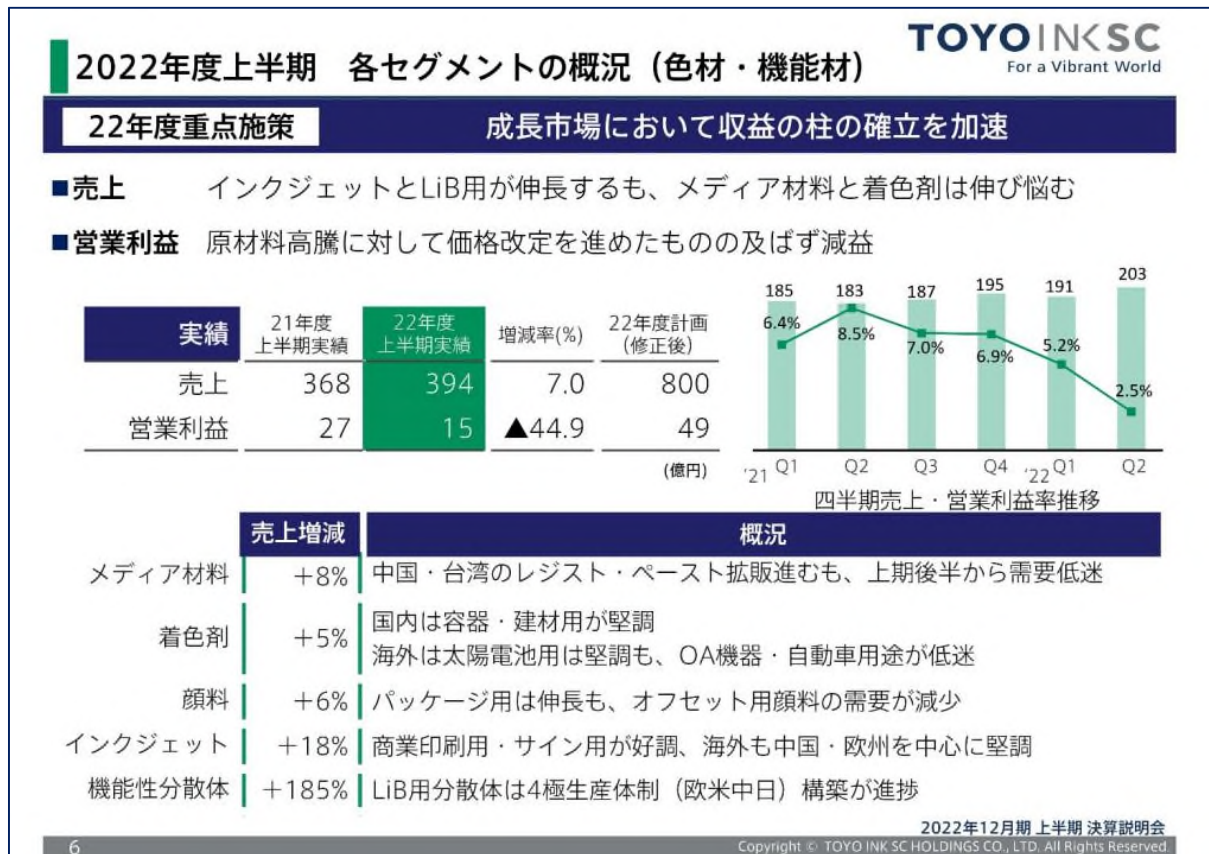
メディア材料は液晶パネル減産の影響も受けているかと存じますが、御社の戦略であるシェアアップの進捗具合はいかがでしょうか。また、LiB 用分散体については、日中での増強と欧米拠点の 2 期工事のその後について、伺いたく存じます。

◆回答(岡市):

一つ目の液晶パネル産業についてのご質問ですが、皆様ご存じのとおり中国のロックダウンによる需要減少や、またパネル価格が昨年から下落してきている中で、今年の弊社の第 2 から第 3 四半期において各パネルメーカーで在庫調整が行われています。約 25%から 30%ぐらいの減産が続いていると認識していますが、この減産により、先ほども社長の高島から説明がありましたとおり、当社品への切替えのためのお客様の生産ラインにおける評価の時間ができたと捉え、積極的に新規採用獲得のための量産テスト促進を目指しています。特に弊社はもともとレッドでは非常に高いシェアをいただいています。次のグリーンやブルーをさらに評価していただくことで、第 4 四半期以降のシェアアップにつながるのではないかと活動を進めております。

二つ目のご質問のリチウムイオンバッテリー関連ですが、トーヨーカラーの中でも特に傾注して日中欧米体制の整備を進めています。ご質問の投資状況、工事の状況についてご報告します。日本では設備の増強がほぼ終了し、23 年後半に量産を開始する予定です。お客様の承認がかなり長くかかるビジネスであるため、このようなタイムスケジュールになっています。また、その後の設備増強も検討しています。また、中国では 24 年の量産を目指して、同様に設備増強を計画中です。米国につきましては昨年からの投資を続けており、今年の 9 月末までには二期工事が終了し、順次量産していく予定です。欧

州では量産を開始し、出荷が始まっております。



(説明会資料 6 ページ)

◆**質問 2:**色材・機能材セグメントの顔料のサーチャージ制について、資料の 12 ページ目についてです。
今月分からサーチャージ制が導入されましたが、グローバル統一での運用になるのでしょうか。また、現在はエネルギーが対象ですが、他社では輸送費も対象にする場合があります。御社で今後、適用対象を拡大する可能性があれば伺いたたく存じます。

◆**回答(岡市):**

サーチャージにつきましては、顔料の価格改定のお願いを 1 次、2 次と進めてまいりました。これまではサーチャージを入れていませんでしたが、第 3 次価格改定において導入を発表いたしました。これに関しては国内外を問わず、グローバルにお願いしていくことになります。

また輸送費に関しましては、それぞれエリア、距離、また輸送形態など、さまざまな異なる点が各拠点でございます。それぞれ適切に判断しながら、お客様と個別協議してまいります。

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） <ul style="list-style-type: none"> ■ 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
-------------	---

価格改定を推進

重点施策

<p>デジタル メディア材料</p> <p>中国・台湾におけるシェアの拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<p>EV市場 LiB用CNT分散体</p> <p>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</p>
--	---

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

■ 売上実績・目標

21年	22年 上半期	22年 (目標)	23年 (目標)	26年 (目標)
11.5 億円	9.9 億円	35 億円	75 億円	200 億円超

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

（説明会資料 12 ページ）

◆質問 3: パッケージ事業について、資料 8 ページ目についての質問です。

海外での環境調和型製品について、主にリキッドインキのことで伺います。水性化はともかく、バイオマスインキを求めるニーズが海外では従来あまりありませんでしたが、この点変化は見られないのでしょうか。

◆回答(柳):

ご質問にありましたように、海外でのバイオマスインキのニーズがあまり盛り上がっていないという状況は、現在も変化はございません。当社の海外環境対応製品といたしましては溶剤規制の観点からノントルエン、ならびにノン MEK という製品展開を現在進めている状況であります。

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

(億円)

四半期売上・営業利益率推移

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

(説明会資料 8 ページ)

◆質問 4: ポリマー・塗加工事業、資料 13 ページ目の下半期施策についてのご質問です。


ページの右下に、「SIC-Ⅱ」増強済みの海外生産設備はフルキャパ、「SIC-Ⅲ」では設備投資、アライアンスを検討とあります。これは増強したばかりの粘着剤の各拠点のことでしょうか。以前、グローバル拡大のための箱は整ったので、当面設備投資は落ち着くと伺ったように思いますので、状況に変化がありそうな場合はご教示ください。また半導体関連材料の開発で、何か進展があれば伺いたく存じます。

◆回答(町田):

今中計の SIC-Ⅱ で設備投資した拠点は、資料にありますようにインド、アメリカ、中国、韓国ですが、今回示しましたこの SIC-Ⅲ で増強を検討するのはインド、アメリカ、中国です。これらの拠点は拡販が順調に進んでおり、次期中計の中ではキャパオーバーが確実視されている拠点です。そのため、SIC-Ⅲ 期間中に設備投資するのか、他社とのアライアンスを進めるのか、または外注化するのか、まだ決定はしていませんが、いずれにしろ生産供給能力の増強は検討してまいります。

もう一つのご質問の半導体関連材料ですが、これはお客様との秘密保持契約があるため詳細はなかなかお話しできませんが、半導体がこれから 3D 実装やより高速化になるという中でやはりチャンスがあり、その中のノイズ対策や低誘電化、応力緩和というわれわれの得意なポリマーのキーワー

ドを使って、このニーズに対応した新しいポリマーやシートの開発を今現在進めております。



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

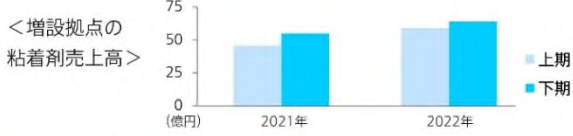
売上拡大→高付加価値シフト

- 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>



年	上期	下期
2021年	45	55
2022年	55	65

■ **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)

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

13

（説明会資料 13 ページ）

◆質問 5: 印刷・情報セグメント、資料 15 ページ目の下半期施策についてのご質問です。

国内の構造改革プロジェクトに触れられていますが、海外でのオフセットインキ生産拠点の集約といった動向も伺いたく存じます。

◆回答(柳):


先ほど高島より説明がありましたように、国内の印刷・情報関連市場は、商業印刷が 9 割方を占めています。一方で海外は商業印刷が占めているのは約半分であり、その他パッケージ用も多く様相が国内と異なります。また海外では売上、営業利益とも増加しておりまして、国内の状況とは全く状況が違います。

今、国内で進めています構造改革プロジェクト、これは国内に限った話でございまして、ご質問にありました海外拠点の集約という方針はなく増強整備という方向で現在検討を進めている状況でございます。

TOYOINKGROUP

For a Vibrant World

5



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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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～）

- ✓ 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

- 環境調和型製品の伸長加速

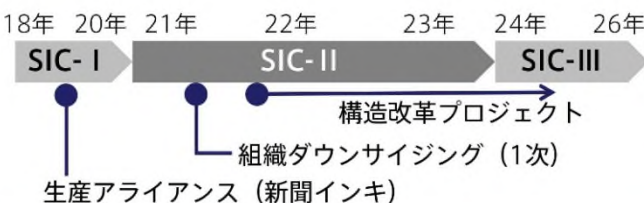
パッケージ向け機能性インキを拡大

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



18年 20年 21年 22年 23年 24年 26年

SIC-I SIC-II SIC-III

生産アライアンス（新聞インキ） 組織ダウンサイジング（1次） 構造改革プロジェクト

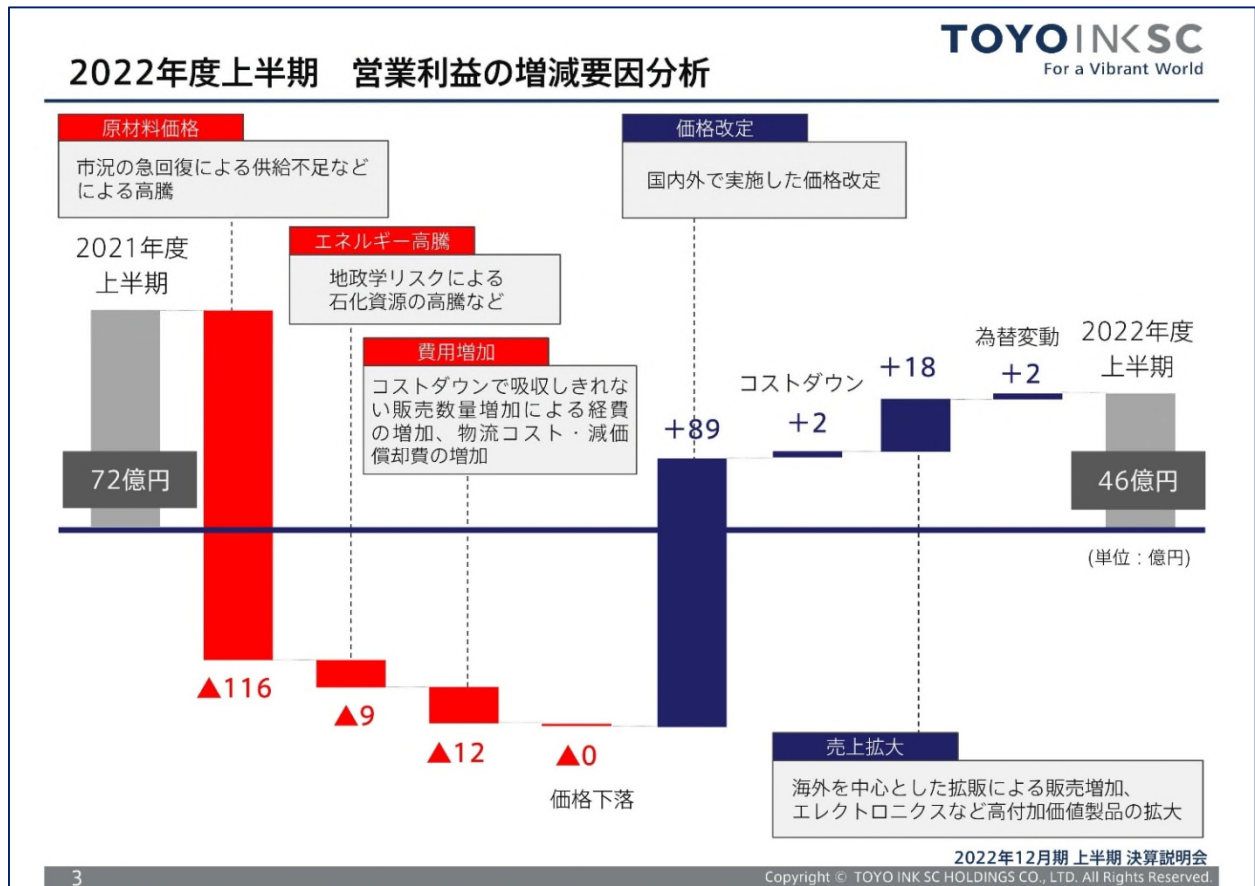
15
2022年12月期 上半期 決算説明会
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

（説明会資料 15 ページ）

◆質問 6: 上期時点の各セグメントにおける価格改定効果と、原材料高騰影響の上期分について各セグメントで教えていただけないでしょうか？

◆回答(有村):

全体で89億円というのはスライドの中にもあったと思いますが、セグメント別に申し上げますと色材・機能材関連が9億円程度、ポリマー・塗加工関連が35億円、パッケージ関連が25億円、印刷・情報関連で20億円となっています。これは国内外の合計です。原材料はかなり共通原料などもあるため、この辺はざっくりというところでご認識いただければと思うのですが、色材・機能材関連が18億円ほど影響を受けております。ポリマー・塗加工関連が41億円、パッケージ関連が32億円、印刷・情報関連が25億円程度、全て合わせて116億円と解析しております。



(説明会資料 3 ページ)

◆質問 7:資料の 12 ページ目、色材・機能材関連についてです。今回この価格改定推進ということで、下期目標と原材料高騰影響について、このセグメントだけ原材料がカバーできていないのですが、この辺りの背景を教えてください。この取りこぼした分に関しては、来年の上期などに貢献してくるということでしょうか？また、高付加価値な製品ほど価格改定が難しいという話を聞くのですが、実際にそういうことはございますか？高付加価値なもの、絶対的に必要なものであれば価格改定は通ると思うのですが、ある程度それがなくてもいいよね、というものであれば値上げするのだったら要らないよという話も聞くのですが、そういう動きはないという認識でよろしいですか。

◆回答(岡市):

交渉の中で、今の原材料価格がいつからのベースで上昇しているかについてその都度議論されるのですが、われわれはどうしても価格改定は遅れ遅れになる傾向がございます。原材料価格が上昇するタイミングと、お客様から価格改定を認めていただけるタイミングにタイムラグが発生しているとご理解いただければと思います。遅れた分につきましては、もちろん交渉させていただくつもりであります。「高付加価値な製品ほど価格改定が難しい」ということにつきましては、トーヨーカラーだけでお答えしていいのか分かりませんが、そういう認識は私はあまり感じておりません。もちろん

世の中に必要かどうかという話は大前提であり、お客様にとっての高付加価値なのか、われわれ東洋インキグループにとっての高付加価値なのかでまた話が変わってくると思いますが、われわれが高付加価値と認識している製品につきましては、それを使っていただくことで社会に貢献していると考えておりますので、価格改定に関して躊躇することなく進めていきたいと思っております。

2022年度下半期 各セグメントの施策 (色材・機能材)

成長市場において収益の柱の確立を加速

短期施策
価格改定を
推進

(下期目標) 13億円 (原材料高騰影響: 下期▲16億円・通期▲34億円)

- 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

11.5 億円	9.9 億円	35 億円	75 億円	200 億円超
21年	22年 上半期	22年 (目標)	23年 (目標)	26年 (目標)

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

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

(説明会資料 12 ページ)

◆質問 8: 色材・機能材関連事業の LiB 用分散体についてです。今年上期の売上が 9.9 億円で、目標数字に関しては期初の数字から変えられていないのですが、この上期の 9.9 億円は基本的に予定どおりで進んでいるのか、また EV なのであまり影響はないと思うのですが、自動車の減産影響は出ていないのかを確認させていただきます。収益化というところをいくと、今期はまだ基本的には水面下で、収益貢献してくるのは 23 年ぐらいからですか。また、その理由は償却負担が重いからですか。

◆回答(岡市): まず上期に関しては、計画通り進んでいるという回答になります。計画どおりではありますが、半導体不足による世界的な自動車減産の影響はやはり受けています。ただ、年間の目標としては、各自動車メーカーも下期は挽回する前提で大きく変更しておりませんので、われわれの年間トータルの売上 35 億円という計画は変えていません。

収益貢献については 23 年の下期からと考えています。主な理由は二点あります。一点目は償却負

担、二点目はスタートアップ時における人員の投入、具体的には日本からの海外拠点に対するフォローや、スタートにおける必要な人件費がかかっていることによります。見込んだ量の生産、出荷が可能となる来年の下期には、利益貢献ができると踏んでおります。


◆質問 9: 色材・機能材セグメントの下期についてです。メディア材料について現地パートナーを活用して営業体制を強化と、先ほど社長のご説明で現地生産も視野にと伺いましたが、これは日系の他のカラーレジストメーカーさんも合弁を組んだりしていると思うのですが、御社としてはどういう形態で今お考えなのでしょうか。今の段階ではパートナーとはどういった関係というか、どういった段階にあるといたらよろしいのでしょうか。

◆回答(岡市):

パートナーとの契約もあり細かいところまではお話しできませんが、われわれの材料を使って現地で生産し、お客様に供給する体制を取りたいという意味です。

その方法はさまざまな形態があると思っており、ご指摘のように、われわれの競合には自己資本で現地に出ているケースもあれば、合弁を組んでいる会社もあると思います。ただ当社は競合と異なり、顔料から中間体、そして完成品までの3階建てビジネスという形態であるため、どの段階から現地生産化という体制に持っていくかを模索している段階です。メディア材料については、メイド・イン・チャイナが重要になってくる時代がすぐそこにきていると認識しています。そういう意味で、メイド・イン・チャイナと呼べるかたちでのレジストインキの供給を見込んで活動しております。

2022年度下半期 各セグメントの施策 (色材・機能材)



For a Vibrant World

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)

- 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

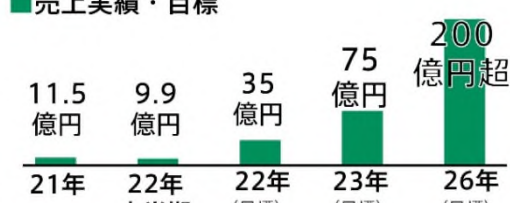
- ・ 現地パートナーを活用し営業体制を強化
- ・ 顧客における量産テストを推進
- ・ ペーストでの新規顧客を獲得
- ・ 低温硬化など環境負荷低減品を展開

■ 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



21年	22年 上半期	22年 (目標)	23年 (目標)	26年 (目標)
11.5 億円	9.9 億円	35 億円	75 億円	200 億円超

■ 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

12
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

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。