

2022年12月期 決算説明会(2023年2月21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\\_q4\\_ja.pdf](https://schd.toyoinkgroup.com/ja/ir/archives/pdflib/2022/frp_fy2022_q4_ja.pdf)

動画 <https://schd.toyoinkgroup.com/ja/news/2023/23022101.html>

TOYOINKSC  
For a Vibrant World

東洋インキSCホールディングス株式会社

## 2022年12月期 (2022年度) 決算説明会

### 内容

- ◆ 22年度 連結業績サマリー
- ◆ 22年度 事業セグメント別実績概況
- ◆ 中期経営計画SIC- II の進捗
- ◆ 23年度 計画
- ◆ 設備投資・商号の変更について
  
- (参考) 株主還元
  - BS概況・PL概況
  - 事業別・地域別セグメント業績
  - 主な製品・用途

決算説明会 開催日: 2023年2月21日

決算説明会資料 公開日: 2023年2月17日

本資料中の計画、予想は2023年2月17日現在の認識・前提にたっており、これからの国際情勢、経済状況、事業環境に著しい変化があった場合には、実際の業績が記載と大きく異なる可能性があります。また、表記の金額は億円未満について四捨五入しております。

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

本日の議題内容については、こちらのとおりです。

最初に 2022 年度、当社の連結業績の決算内容を大まかに説明した後、来年度に向けた計画について、という流れでお話ししてまいりたいと思います。

2022年度連結業績と2023年度計画

(単位：億円)

科目	21年度実績	22年度実績	増減率(%)	22年度通期計画 (修正後)	23年度通期計画
売上高	2,880	3,159	9.7	3,150	3,300
営業利益	130	69	▲47.2	70	110
経常利益	154	79	▲48.8	85	95
親会社株主に帰属する 当期純利益	95	93	▲1.9	90	60
営業利益率	4.5%	2.2%	▲2.3points	2.2%	3.3%
海外売上高比率	49.9%	52.8%	2.9points		

計画の前提となる指標と実績

		21年度 平均	22年度 平均	23年度 前提				
為替	1 USD	¥110.4	¥132.1	¥130.0	21年度 平均	22年度 上半期	22年度 下半期	23年度 前提
	1 EUR	¥130.3	¥138.5	¥140.0	¥50,170	¥75,350	¥76,950	¥65,000
	1 RMB	¥17.1	¥19.5	¥19.5	原料	ナフサ(/KL)		

2022年12月期 決算説明会

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

1

それでは、はじめに 2022 年度連結業績と、2023 年度の計画です。

こちらに示しましたとおり、2022 年度の売上高は 3,159 億円と、前年に比べ 9.7%の増収でした。この中に為替変動の影響が 122 億 9,100 万円、それからトルコのハイパーインフレ会計の調整額が 17 億 8,900 万円含まれております。したがって合計で 140 億 8,000 万円が為替関連の影響とお考えください。

営業利益は 69 億円と、前年に比べ 47.2%の減益です。国内と海外を見ますと、特に国内の連結営業利益は前年に比べマイナス 43 億 2,900 万円と、全体の減益を比べますと国内の減益幅が大きかった結果です。これは後ほど原因についてはご説明しますが、大きく原材料価格の高騰に対する価格改定の対応が、海外の方が大きく進んだことがいえるかと思えます。

経常利益は 79 億円と、前年に比べ 48.8%の減益。当期純利益は 93 億円と、前年に比べ 1.9%の減益となりました。この当期純利益に関しましては、政策保有株式を売却した益が 56 億 4,800 万円反映された結果です。

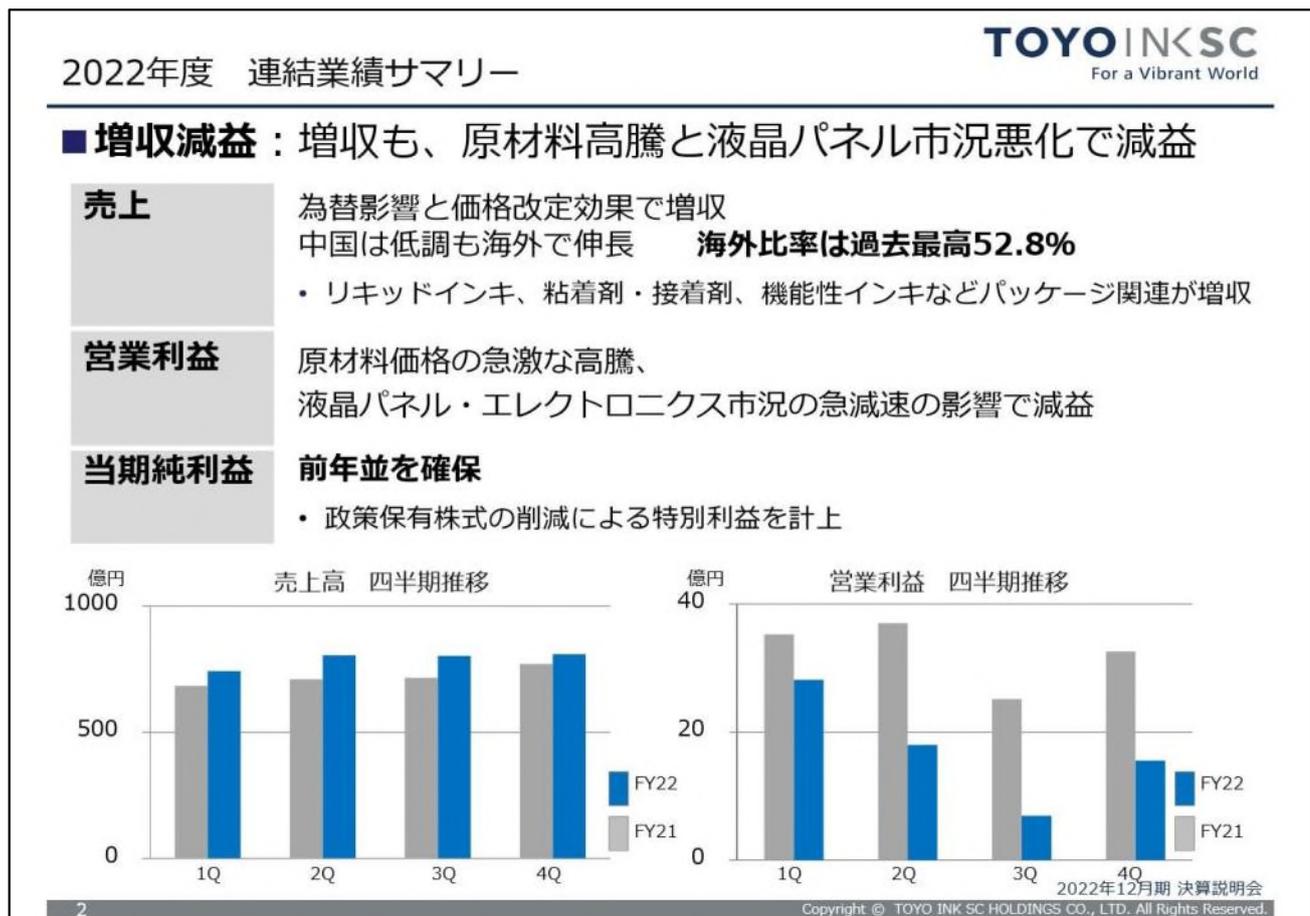
計画については、この右にありますとおり、23 年度の経営計画、売上高は 3,300 億円、営業利益 110

億円、経常利益 95 億円、当期純利益 60 億円の計画となっています。

この計画の前提となる為替、それからナフサの前提をご説明します。一番下の左側にありますとおり、為替については US ドル、昨年の平均為替レートがありますが、本年度の前提を US ドルは 130 円、ユーロは 140 円、人民元は 19.5 円と置いております。

また、原料に影響を与えるナフサに関しましては、昨年度上半期、下半期が表のような実績平均だったものに対して、今年度は 6 万 5,000 円という前提を置いております。

この計画値について、どう達成するかはこの後ご説明してまいります。経営課題については大きく二つだと捉えております。短期については収益の立て直し、長期については持続成長に向けた経営改革です。その具体的な内容はこの後説明してまいります。



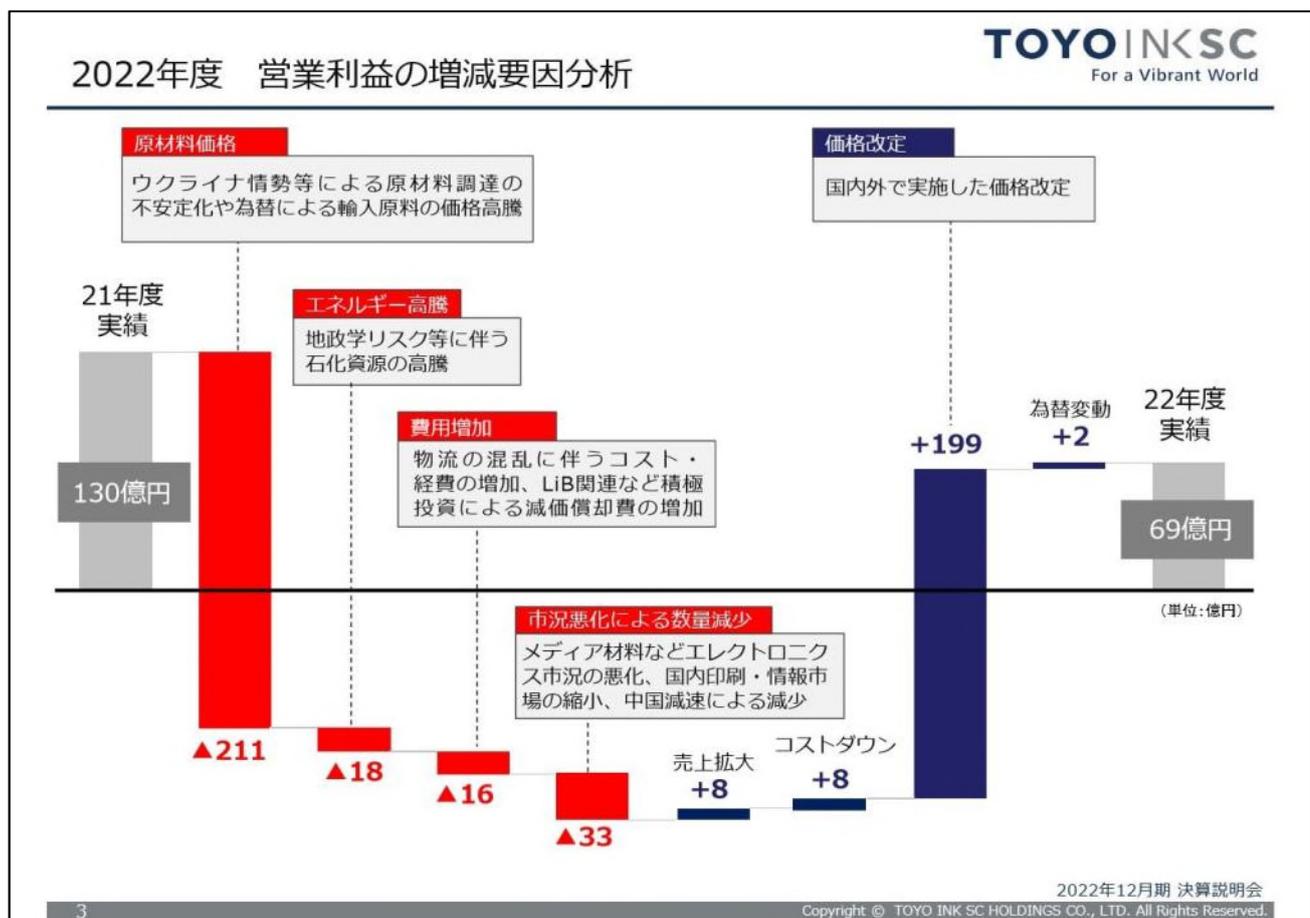
売上高に関しましては増収となりました。海外においては中国が比較的低調だったのですが、海外全体としては伸ばしまして、海外売上高比率はこれまでで一番高く 52.8%となっております。

特に品種として売上が好調であったものは、グラビアインキを中心としたリキッドインキ、粘着剤・接着剤、機能性インキでした。機能性インキは金属インキ、シルクスクリーンインキ、このようなものが入ってまいります。

また、営業利益については、原材料価格の急激な高騰の影響を受けたことが一つの要因です。またもう一つは、品種で見ますと液晶パネルやエレクトロニクス市況、これらスマートフォンも含む市況の急減速の影響で減益となりました。

当期純利益は先ほど申し上げた要因もあり、前年並みは確保いたしました。

下の右側の営業利益のチャートをご覧くださいますとおり、第3クォーターにかけて営業利益が大きく落ち、第4クォーターは少し持ち直しております。これは全体として原材料価格の影響を受けたところが第3クォーターまでで、第4クォーターに入り液晶パネルの在庫調整が少し終了してきて少し上向いてきたことに加え、国内中心に価格改定の効果が少しずつ表れてきていると捉えていただいでよろしいかと思ます。



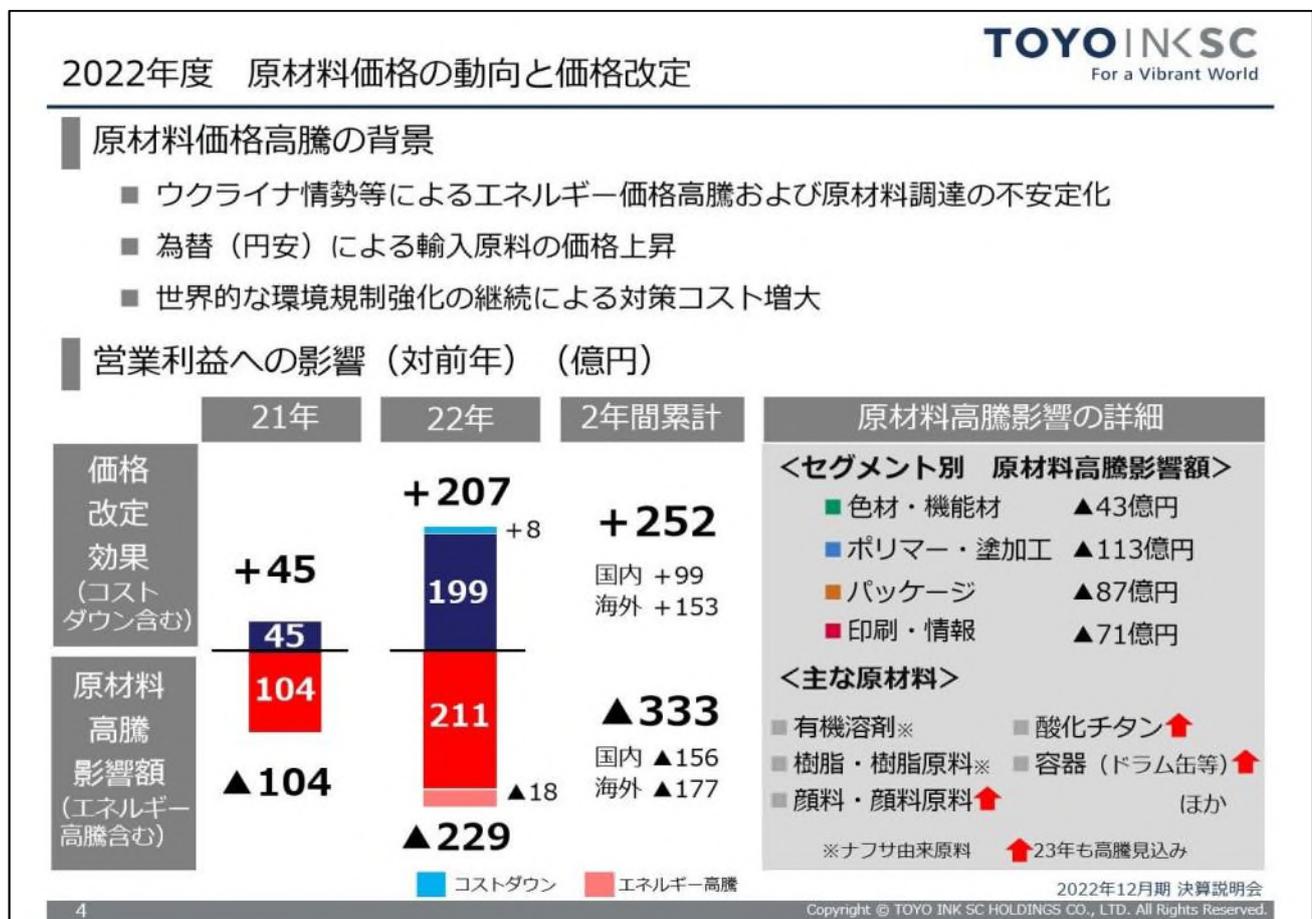
次のスライドは、営業利益が大きく減益となった要因分析を、その要因ごとに説明したものです。一番左が2021年度の営業利益130億円、一番右が昨年度2022年度の実績です。

一番大きく赤字で影響を受けたものは、原材料価格高騰分の211億円です。そしてエネルギー価格の高騰は、特に石化資源の高騰によるものでして、電気代、ガス代が大きく上がっております。

また費用の増加ですが、物流混乱に伴うコストの増加、それから新たに投資したものの減価償却費も含まれております。

もう一つ大きなマイナス要因は、先ほど申し上げましたとおり品種でいうメディア関連の材料や液晶パネル・スマートフォン関連の材料で、これらの減少による減益幅が33億円となりました。

これに対し、価格改定を199億円行いましたが、コストダウンや売上拡大といったことを差し置いても、大きく減益となりました。



次のスライドで、2021年度からの原料高騰と価格改定の状況を振り返ってみたいと思います。ひとつ前のスライドで、211億円の原料高騰に対して199億円の価格改定の実績を示しましたので、概ね価格の改定ができていようにも見えますが、この状況は2021年から続いております。その状況をここで説明しております。

原材料高騰の背景は皆様もご存じのとおり、この3点かと捉えています。

2021年の営業利益への影響ですが、104億円の影響がエネルギーの高騰も含めありました。それに対して、価格改定とコストダウンが45億円だったため、ここで60億円ビハインド分がありました。

2022年に入り、さらなる原材料の高騰とエネルギーコストの高騰により合わせて229億円の影響があり、207億円の改善をしたものの、この2年の累計では333億円のマイナス影響に対して252億円のプラスで、差し引き81億円という減益要因がこの2年で発生しております。

セグメント別でどの分野が影響を受けたかについては、この表の右にあるとおり、大きかったのがポリマー・塗加工の113億円です。具体的には粘着剤・接着剤、塗料などが大きく影響を受けました。それからパッケージの分野については、グラビアインキなどが大きく影響を受け、マイナス87億円でした。

高騰した原材料は有機溶剤をはじめこのような原材料で、23年度に入ってもまだ高騰の見込みとなっているものもあります。

2022年度 事業セグメント別実績概況

- **色材・機能材**：メディア材料がパネル市況悪化で減益、インクジェットは新工場のコスト増で減益、着色剤は自動車・OA市場低迷と原料高騰で減益、LiB用分散体は売上拡大
- **ポリマー・塗加工**：エレクトロニクス用は後半よりパネルやスマートフォンの調整を受け減速、工業材や包装用は粘着剤の設備増強効果もあり海外で伸長
- **パッケージ**：食品包装用は需要堅調もトルコのインフレ対応、江門新工場のコスト増加、中国ロックダウン影響で海外事業の収益悪化、環境調和型製品は各地で進捗
- **印刷・情報**：国内市場は縮小加速で収益悪化、海外は前年並を確保、機能性コーティング材が伸長

	2021年度実績 (億円)		2022年度実績 (億円)		増減率 (%)	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
色材・機能材	750	54	794	18	5.8	▲65.7
ポリマー・塗加工	707	36	762	25	7.8	▲29.7
パッケージ	736	18	835	10	13.3	▲46.9
印刷・情報	667	17	752	7	12.7	▲62.2
その他・調整	19	5	17	9	-	-
連結	2,880	130	3,159	69	9.7	▲47.2

2022年12月期 決算説明会

5

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

次のスライドはセグメント別の実績の概況です。個々に補足説明を加えながらお話ししたいと思います。

まず色材・機能材ですが、第1クォーター、第2クォーターの中頃までは比較的順調でした。5月頃からパネルの減産や在庫調整の影響を受け始め、第3クォーターが底となり、第4クォーターに入ってもまだその調整は続いてはありますが、若干良くなってきているところです。

またインクジェットインキについては、フランスの新工場の建設によるコストが発生したことが減益要因となっています。

着色剤については、昨年の半導体やICチップの不足等による、自動車業界やOA機器業界の低迷の影響をわれわれもグローバルで受けました。その影響と原材料の高騰の影響があります。

LiB用分散体につきましては、投資を進め売上を拡大しておりますが、これについては後ほど説明いたします。

ポリマー・塗加工については、同様にエレクトロニクス用の製品が後半から失速し、パネル用に使われている偏光板固定用の粘着剤、あるいはスマートフォンを中心とした機能性フィルムなどが在庫調整の影響を受け、大きく減速しました。

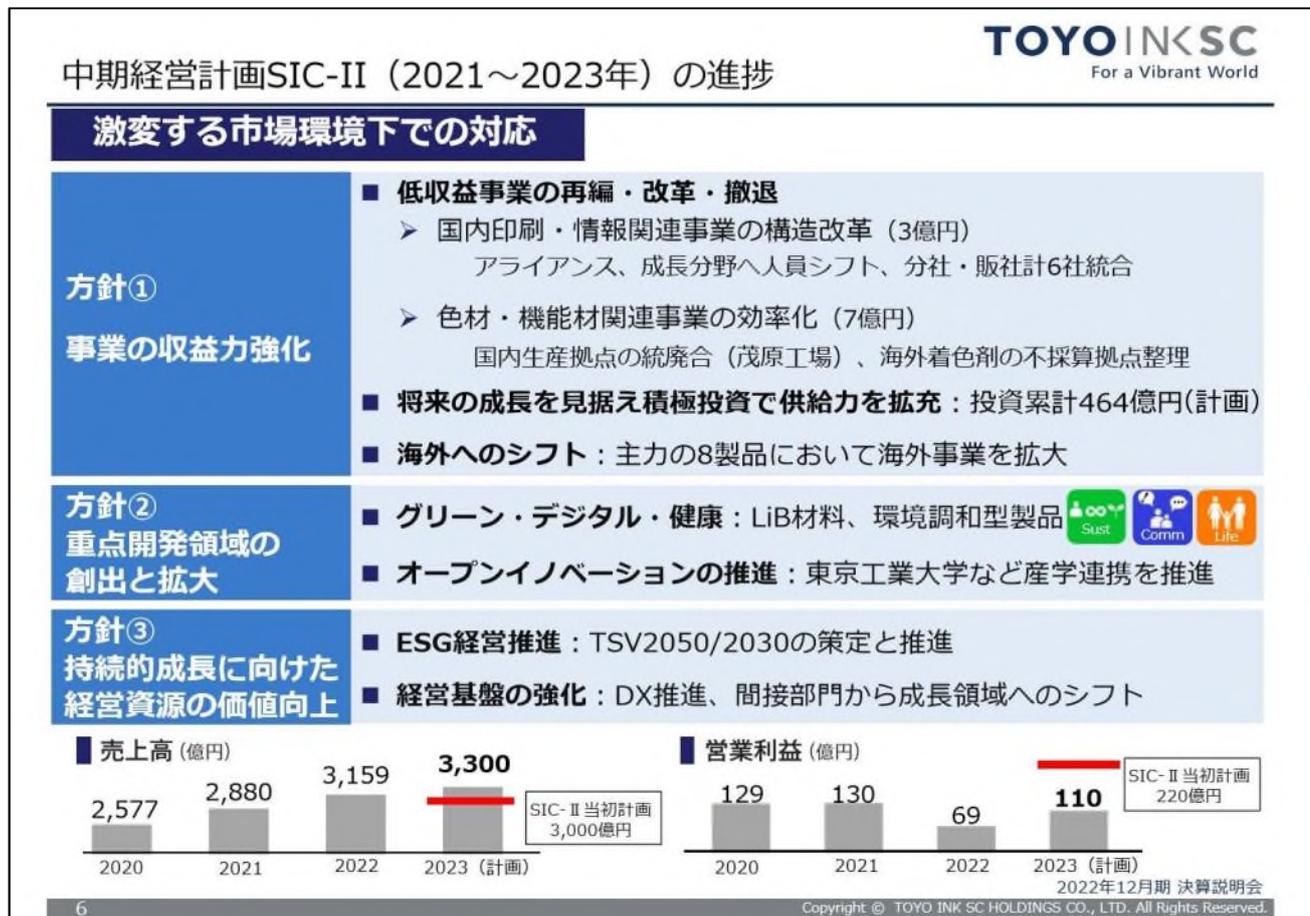
工業材や包装用の粘着剤、接着剤につきましては、比較的海外で好調でして、売上としては好調でしたが、原材料高騰の影響を受け減益となりました。

パッケージ用材料につきましては、包装用については国内、海外で比較的堅調です。トルコにおいてはインフレ対応の費用等がかさみました。

また中国、華南地区においては、江門で新工場を建設してスタートしたところですが、そのコストの増加が始まったことも、連結の業績にも影響しました。

印刷・情報については、国内は紙関連の印刷需要の縮小の影響を受けましたが、海外においては中国、アメリカ、南米は、利益的にも順調に推移しております。

また、機能性コーティング材、あるいは機能性インキも、先ほど申し上げた部分が好調に推移していることで、このような結果となっております。



中期経営計画 SIC-II は、2021 年度から本年度までの 3 年間で、今年が最終年度になります。まさにコロナ禍の真っ最中でこの中計を迎え、そして終わるわけですが、それに対して翻弄されたわけではなく、われわれとしては打つべき手は打ってきていると考えております。

具体的な施策としては、中計の方針①事業の収益力強化があります。これは二つの視点があり、一つ目は低収益、マイナスのものについてはできるだけ早急に手を打って、大胆な撤退を含めた改革をしようということ。また二つ目は、儲かるものについては積極的に投資しようということで、この収益力の強化を図ってまいりました。

まず低収益事業の再編については、国内の印刷市場の縮小に伴い構造改革を進めてきております。グループの中での資源配分を成長分野にシフトし、また、分社および販売会社 6 社を 1 社への統合を今年 1 月 1 日からスタートしております。

色材・機能材関連事業の効率化という面におきましては、国内において茂原工場の統廃合を行っております。また海外の着色剤の拠点、フランス、フィリピンについても、統廃合あるいは売却を進めてきております。

また、将来の成長を見据えた積極投資ということで、この 3 年間、今年の投資計画も含めると 464 億円の投資をしていく予定でおります。当初の中計の計画では 400 億円という計画でした。

方針①の三つ目は海外へのシフトです。成長市場である海外でも積極的にいこうということで、われわれはこの事業の収益力強化の一つの目玉として、品種軸のプロフィットマネジメントを強化しております。われわれのグループは企業経営において、それぞれの個社の経営者がその利益の最大化を図っているわけですが、もう一つ縦軸として連結ベースでの品種のプロフィットを上げていくべく、それぞれの会社の品種責任者の下、最大化を図ってきております。これについては後ほど、今年の計画にも入っておりますのでご説明いたします。

方針②については、重点開発領域を定め、そこでの新事業をつくり拡大していこうという成長戦略です。その戦略市場は三つあります。グリーンという環境分野、デジタルというコミュニケーションの分野、そして健康医療というメディカルを中心としたライフサイエンスの分野です。この分野での開発製品を着々と作ってきており、その結果 3 分野の製品の売上高は増えてきております。

ただ一つ課題と考えていることは、既存製品の置換えにとどまっていることで、本当の意味で新製品をこれから生み出していく必要があると捉えています。

既に昨年オープンイノベーションの推進のため、東京工業大学との共同開発拠点を設けました。またライフサイエンスの分野ではノーベルファーマ社との事業提携を進めています、また今年 1 月 1 日からは、インキュベーションセンターというグループ全体の新事業を作る組織を、私社長自身の直下に設立し、

会社として新事業を興していく取り組みをスタートしております。

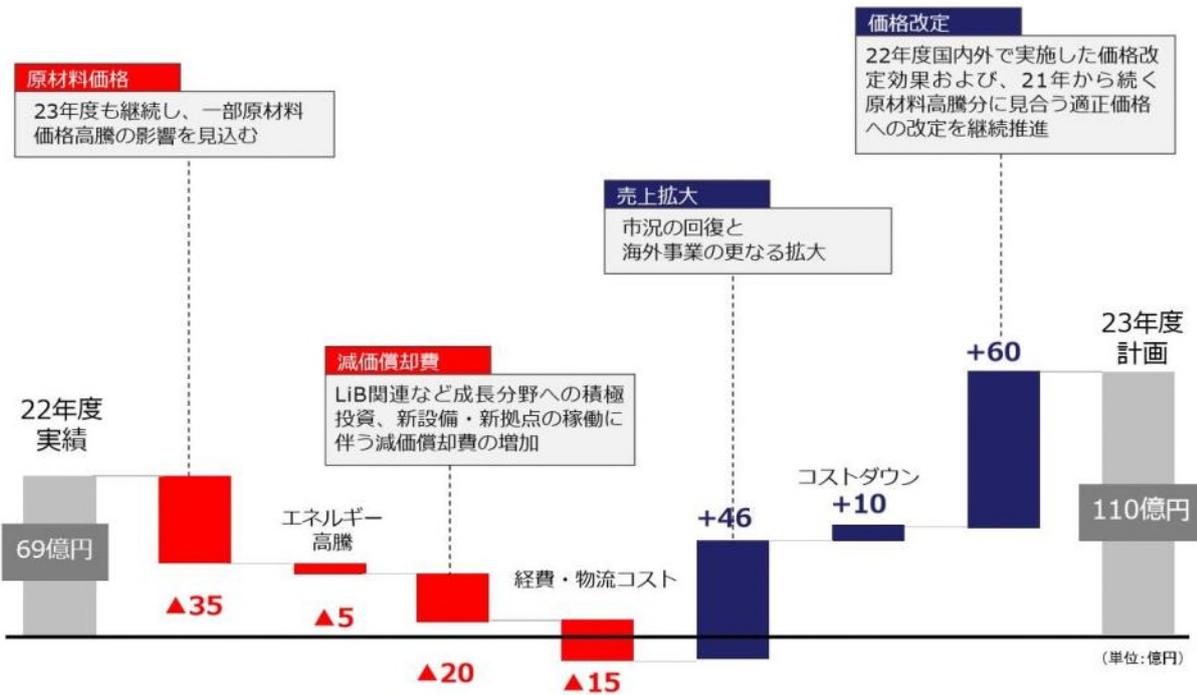
そのほか、昨年の後半から Phoenixi というインキュベーションプログラムに会社として参画し、スタートアップ、社内ベンチャーを興したいという社員を送り、こういったプログラムへも積極的にスタートしました。

方針③は、この方針①・②を支えるといっても良い経営資源について、持続的成長に向けて価値を向上させていこうという目標で、ESG に関連した経営推進を行っております。既にホームページ上でも地球温暖化ガスゼロに向けた 2050 年への取り組み、2030 年のマイルストーン、それに向けた直近での TCFD 対応などを推進部会を設けながら進めております。

また DX 推進においては、全ての企業活動で進めております。製品開発におけるマテリアルインフォマティクスはじめ、工場での生産プロセス、物流、販売部門でのデータマーケティングといった分野で積極的に取り入れ、DX 推進室を設け、全体の横串を通しながら推進しております。

ただ結果としては、下にあります棒グラフのとおり、売上高は当初計画通り 3,000 億円を上回ることはできたのですが、営業利益については中計の計画である 220 億円に対して大きく下回る状態となりますので、本年の計画値は最低限達成したいと考えております。

2023年度通期 営業利益の増減要因見通し



2022年12月期 決算説明会

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

本年度の計画については、まず収益の立て直しが重要となるのですが、このスライドと次のスライドでご説明してまいります。

本年度の実績は一番左にある 69 億円に対して、一番右にある 110 億円を計画値に置いております。

今年受けるマイナスの影響が左の赤の部分で、まだまだ原材料の高騰がいくつかあり、その影響が 35 億円、そして電気はじめエネルギーの高騰部分が 5 億円です。そのほか、これはプラスのためのマイナスと捉えていただいてもいいかと思うのですが、積極投資をしたため発生した減価償却費が新たに増え、20 億円。そのほか売上増に伴う経費・物流コスト、変動費部分もありますが、これが 15 億円となります。

それに対して売上を拡大することで 46 億円、コストダウンで 10 億円、価格改定で 60 億円となります。この三つの点については、次のスライドでご説明します。

## 2023年度 収益改善施策について

1

## 市況回復・海外事業拡大による営業利益改善

+46億円

- ✓ 環境調和型製品による海外事業の拡大（+28億円）  
（主に着色剤、製缶塗料、グラビアインキ、UVインキ）
- ✓ 設備増強による海外事業の拡大（+16億円）  
（主に機能性分散体、粘着剤、ラミネート接着剤）
- ✓ メディア材料の市況回復（+2億円）

2

## コストダウンによる営業利益改善

+10億円

- ✓ 生産効率化（+3億円）、原料見直し（+3億円）、  
国内印刷・情報関連事業の構造改革効果（+4億円）など

3

## 価格改定による営業利益改善

+60億円

- ✓ 22年度実施分の効果継続と妥結済分（+42億円）
- ✓ 23年度に新たに実施する価格改定の見込み（+18億円）

8

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

2023年の短期課題である収益改善策の、まず1つ目について説明します。

今年の市況については、昨年アメリカの減速、あるいは日本もまだまだ今年も厳しい状況はありますが、海外を中心に当社の拠点からは比較的強気な計画が出てきております。これまで投資をしてきた分が徐々に稼働しはじめており、市況回復や、このような海外事業の拡大による営業利益の改善を見込んでおります。これはトータルで46億円となる見込みです。

具体的には環境調和型製品による海外事業の拡大ですが、この着色剤は昨年苦労した部分があるのですが、今年はその周辺部材であるICチップ等も少しずつ動きが戻りつつあり、荷動きも良くなってきております。また、着色剤については、環境に関連する新製品を投入しております。一つの例としては、PET to PETのリサイクルを促進するマスターバッチがあります。また製缶塗料については、これも後ほど述べますが、アメリカで環境調和型製品を投入し、新規ビジネスの獲得に入っております。

加えて、設備増強による海外事業の拡大です。機能性分散体については後ほど述べます。粘着剤、ラミネート接着剤についても中国、インド、韓国、アメリカで投資をしてきており、その稼働が順調にスタートしております。

メディア材料については、昨年の第4クォーターからパネルの在庫調整は終わってきていて、これにつ

いても後ほど述べますが、今年後半からの増収増益を見込んでいます。

二つ目が、コストダウンによる営業利益改善策による 10 億円です。生産効率化と原料見直しと書いていますが、最大のテーマは国内印刷市場の縮小に伴う情報関連事業の構造改革について一段とアクセルを踏んでいこうと計画しており、連結ベースでは 4 億円ですが、東洋インキ（株）の個社ベースでは 10 億円近い改善を上げていこうと進めております。これは聖域をもうけず、生産だけではなく販売、物流含めて改善していく計画です。

三つ目は、価格改定による営業利益改善を 60 億円見込んでいます。今年追加で値上げを実施する部分は 18 億円ありますが、既に昨年値上げが確定しているもののうち今年実施予定となっている部分が 42 億円ありまして、これを合わせて 60 億円という計画です。

これら三つの大きな軸で短期課題を達成することで、短期の経営課題である収益の改善、立て直しを図っていきたくと考えています。

		2022年度実績 (億円)		2023年度計画 (億円)		増減率(%)	
		売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
■ 色材・機能材	LiB用分散体を欧米中日市場へ供給拡充、液晶パネル中国市場での拡販、着色剤の環境調和型製品の展開、インクジェットは水性軟包装用を拡大	794	18	870	36	9.6	95.0
■ ポリマー・塗加工	国内の価格改定や不採算品見直しと海外の拡大による収益力改善、成長領域（環境、半導体、メディカル）への製品展開による中期的な収益構造変革	762	25	780	45	2.3	79.7
■ パッケージ	環境調和型製品を軸とした製品展開、国内外で価格改定を推進、海外市場でのシェア向上と収益改善	835	10	880	25	5.4	159.6
■ 印刷・情報	国内構造改革の継続によるコストダウンと価格改定の推進、機能性インキ※を中心とした海外事業の拡大	752	7	750	12	▲ 0.2	83.5
その他・調整		17	9	20	▲8	-	-
連結		3,159	69	3,300	110	4.5	60.2

※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 決算説明会

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

次が事業セグメントごとの計画です。

色材・機能材についてです。LiB 用分散体に関しては後ほど述べます。また液晶パネルについても後ほど説明します。着色剤については先ほど述べましたとおり、PET to PET のリサイクルを促進するよう

なマスターバッチの展開、それ以外の環境調和型製品、太陽電池用のマスターバッチといったものも含まれます。インクジェットインキについては水性軟包装用、およびラベル用の二つを戦略領域とし、その拡大を図っていきます。

ポリマー・塗加工については不採算品目の見直し、あるいは海外の拡大で収益力を改善してまいります。ICチップ入手の遅れもあり、少し遅れはありましたが、今年4月にパイロットプラントが川越でいよいよスタートします。そこで第4の新しい樹脂を作り、それを用いた新しい製品をマーケットに投入していきます。既にマーケティング分野では営業部隊が動いており、特に半導体関連および環境関連のテーマについてサンプルワーク等の活動に入っています。

そのほか塗料においては、アジアでの食缶塗料を中心とした進出、アメリカで先ほど申し上げた環境調和型塗料の拡販を進めます。メディカルの分野においては、貼付剤の新工場が守山でスタートします。国内での新製品のみならず中国展開も既に進めており、これの早期実績化を実現させていきたいと考えています。

パッケージ分野においては、これまで進めてきた環境調和型製品、および海外市場の二つの成長戦略を強く進めてまいります。

印刷・情報については、マイナス部分の改善をさらに加速してまいります。プラスの部分については、UV、金属インキ、シルクスクリーンが非常に好調に推移しており、これらの利益拡大を図っていきます。さらに、順調に進んでいる海外での拡販を推し進めることで収益を上げていこうというのが、セグメント別の今年の計画です。

中期経営計画SIC- II 方針①：事業の収益力強化  
主力の8製品において成長続く海外市場で事業を拡大

環境調和型製品を軸に拡大

メディア材料	・ 中国市場で売上拡大、中小型やセンサー市場など 取り組み強化
着色剤	・ 環境対応製品（リサイクル、太陽電池）
機能性分散体	・ LiB用分散体を欧米中日市場へ供給拡充
粘着剤	・ 中国、インド、米国、韓国の新規設備で売上拡大
ラミネート接着剤	・ マレーシア能力増強で東南アジア強化
製缶塗料	・ 欧米環境規制対応の水性塗料を米国、中国へ
グラビアインキ	・ 東南アジア、インドでPVCフリー・水性・ミドル グレード品拡大
UVインキ	・ 紙器パッケージ市場向けヘシフト



10

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

次のスライドが、先ほど申し上げた8品種、特に収益力を上げていくべくプロフィットマネジメントを行っている戦略品種です。

緑の色材・機能材関連については、先ほども申し上げており、この後説明するスライドにもありますので省きます。

ポリマー・塗加工関連は、中国でエマルジョンの投資を行った設備が稼働を開始します。インドにおいては粘着剤の投資と接着剤の投資を行っており、それも既にフルキャパシティになることが見えてきておりまして、次の投資計画の策定に入っています。アメリカについてはテキサスで投資した設備が順調に動いており、今年はそれをフル稼働に持っていきます。韓国についても同様です。

ラミネート接着剤については、ポリエステル系接着剤の投資をマレーシアで行っております。これはマレーシア市場というよりも、東南アジア中心とした市場に向けた供給拡大がねらいです。

製缶塗料については先ほど申し上げましたとおり、環境調和型塗料をブランドオーナーに向けて展開しております。

グラビアインキとUVインキについても先ほど説明しましたが、UVインキについてはこれまで高感度UVインキが特に商業印刷分野で順調に拡大してきていますが、今後、紙器パッケージの分野にも大き

く拡大しようということで、開発あるいは営業に注力していく予定です。欧州においては、UV フレキシソインキを新製品として拡販してまいります。

中期経営計画SIC-Ⅱ 方針①：事業の収益力強化  
メディア材料 —液晶パネル市場の変化へ柔軟に対応—

**TOYOINKSC**  
For a Vibrant World

---

- 液晶パネル市場はFY22上期後半から低迷も、在庫調整一服しFY23下期以降回復へ
- 中国シフトは加速・競争激化が更に進展、顧客採用に向け量産テストを継続

**世界最大の中国市場で売上拡大**

大型パネル市場  
(コモディティ)

コスト競争力強化

顔料からレジストまでの  
一貫生産体制による革新製法

中国現地営業体制の強化

レジストインキ：現地パートナーの活用  
ペースト：商社連携で顧客拡大

ハイエンド市場  
(中小型など)

徹底した差別化・機能製品を展開、シェア拡大

環境負荷低減

中小型パネル

薄膜高精細

センサー

CMOS・波長制御

環境負荷低減

分散レス顔料・低温硬化

**LCDパネル（TV用）市況の見通し（21年を100とした場合）**

<パネル生産稼働率>

<パネル需要(面積)>

**レジストインキの世界市場シェア（推移・計画）**

2023年世界市場  
シェア15%へ

11

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

次のスライドが先ほど申し上げました、メディア材料関連です。

まずわれわれがこの市場自体をどう見ているかについてですが、パネルそのものについてのグローバルの市場は、しばらくの間成長していくと予測し、その中心は中国だと想定しています。

その中でわれわれの戦略目標は、いかに中国を中心としたマーケットの市場シェアを取っていくかです。そのためにはコストリーダーになるべく、コストを削減していく、あるいは顔料を持つ強みを生かした一貫製法でやっていくことを進めています。既にこの分野では撤退を表明している、あるいは既に撤退している競合メーカーもあるのですが、そこを積極的に取っていくという戦略目標の下で動いております。

実際にこの大型パネル市場である中国においては、現地の代理店、またわれわれが持っているこれまでの事業拠点を生かし、台湾と日本からの積極的なマーケティングを進めております。

今回のコロナ禍について在庫調整をプラスとして捉えているという話を前回申し上げましたが、今まで忙し過ぎて評価してもらえなかった顧客のラインで、新しい製品の評価が次々に進んでいます。そうい

ったものの採用が今年いくつかスタートする予定でありまして、市場シェアは確実に増えていくと予測しております。

コスト競争については以前も申し上げましたが、原料である顔料を持っている強みを生かし、顔料からコンク品までの一貫製法を確立しております。その製品を投入することによって、最終コスト競争力を上げていきます。

ハイエンド市場については、これまで取り組んできている CMOS センサー分野に加え、既に市場投入されているフォルダブルなスマートフォンに採用されるべく、現在進めております。

そのほか台湾における市場シェアの拡大策としまして、台湾が国として今掲げている環境対応、地球温暖化ガスゼロに向けた取り組みを台湾メーカーも非常に重要視しております。そこに対し、われわれは低温硬化する材料という提案をしておりまして、順調に評価が進んでおり、採用間近という状況です。

以上の通り、スライド下部にあるように確実に世界でのレジストのシェア、最終製品とコンク品も合わせたシェアが上がっていくだろうと考えています。

中期経営計画SIC-II 方針②：重点開発領域の創出と拡大  
**LiB用分散体① – 中国でCATLに採用、北米で新会社を設立 –**

■ 当社LiB正極材用導電カーボンナノチューブ（CNT）分散体の需要が中国・北米で拡大、順次量産を開始

**TOYO INK SC**  
For a Vibrant World

---

中国

世界最大手の車載電池メーカーCATLに採用

- 航続距離が長いハイエンドEV用 次世代高容量LiBに採用
- 当社の中国珠海拠点の設備を増設し、生産能力を強化
- 24年量産モデルのLiBより搭載予定



珠海東洋色材有限公司 外観

北米

米国車載電池市場が急拡大、北米第2拠点の新会社・新工場を設立

- 北米EV市場および車載用電池の需要急拡大に伴い生産能力が不足することから、従来のジョージア州工場（ライオケム（株））に加え、北米第2拠点となるライオケム・イー・マテリアルズ（新会社）を新設
- 25年より量産開始予定



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

次が LiB 用の分散体です。これは既に新聞でも記事となっており、あるいはわれわれのウェブサイト上でも発表されていますが、中国最大手のメーカーに採用され、それも次世代高容量の LiB に採用された

TOYO INK GROUP

For a Vibrant World

17

ということを受けまして、珠海にあるわれわれの既存の工場に対し設備投資を行います。

北米については、これまでアトランタ郊外のライオケムという会社から供給しておりましたが、引合いの数量が非常に多く、第2拠点が必要だろうと見込んでおり、ケンタッキーのフランクリンに新拠点をつくります。

これはわれわれの持つ強みであるライオケムの事業インフラ、あるいは一番重要な人材、これらを生かして新拠点を作り、そこから即納入できるようにしようと、既に土地等を手配しております。

LiBについては間違いなくこの時代がくることははっきりしており、われわれとしてはとにかく分散体としての確固たる市場のポジションを先行して取り、それがわれわれにとっての参入障壁を築いていくことになると捉えておりまして、そのための動きをスピーディーに進めております。

**TOYOINKSC**  
For a Vibrant World

中期経営計画SIC- II 方針②：重点開発領域の創出と拡大  
LiB用分散体② –グローバル供給体制の拡充と独自技術で事業拡大

■ 4極生産体制と独自技術を持つ唯一のCNT分散体メーカーとして事業拡大

- 4極生産体制：EV4市場（欧米中日）でCNT分散体の現地安定供給体制を構築
- 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（正極材用）、負極材用など関連材料も開発推進

ユーザー・市場	当社工場	当社進捗
SK ON	米国ジョージア・ハンガリー	計画通りに進捗、米国・欧州で供給開始
北米需要拡大	米国ケンタッキー	北米拡大に向け生産能力強化のため新会社・新工場を設立
CATL	中国珠海	新規採用、珠海の設備を増強し生産能力を強化
その他各社	4極生産体制で対応検討	車載用大容量LiBメーカー各社から引き合い急増

**当社の4極生産体制**

北米：ジョージア2期量産開始、ケンタッキー新会社設立

欧州：ハンガリー2期23年1Q量産開始、3期着工

中国：広東省珠海設備増強

日本：静岡県富士市設備増強中

2026年までに**200億円超**投入  
※円の大きさは売上規模イメージ

**売上実績・目標 (SIC27)**

SIC- II		SIC- III		
21年 (実績)	22年 (実績)	23年 (目標)	24年 (目標)	26年 (目標)
11.5 億円	32 億円	75 億円	110 億円	350 億円超

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

次のスライドが世界全体を踏まえた、今後の事業拡大のプランです。われわれの強みは三つあります。

一つは生産拠点をグローバルで四つ持っていることです。すなわち、われわれの顧客もグローバル顧客であり、その先の自動車メーカーもグローバルなメーカーですが、安定した製品をグローバルで供給していくための強み（グローバル生産拠点）をわれわれは既に持っており、そこに対して投資しています。

二つ目に、CNT を高性能な分野で使える製品に仕上げていることは、現時点ではわれわれのみと捉えて

おり、今のうちにこの分野の強みを生かしていこうとしております。

三つ目は、静岡県富士市にわれわれの顔料工場があって、ここにおいても長年ハイブリッド車向けの分散体をやってきたという実績と信用があることです。

順調な引合いの下に積極投資を進めていくわけですが、こちらに掲げた投資計画、そして売上目標をもって進めてまいります。

**TOYOINKSC**  
For a Vibrant World

中期経営計画SIC-II 方針③：持続的成長に向けた経営資源の価値向上  
ESG経営の推進

E

- サステナビリティ経営を推進：  
TSV2050/2030の推進、海外拠点含む具体策の本格化

S

- 新事業を担う人材の育成：インキュベーションプログラムへ参画
- ダイバーシティ&インクルージョン：専任組織を発足

G

- ガバナンス強化： 監査等委員会による監査の強化、SAP推進
- 政策保有株式の削減： 21年度 276億円 ▶ 22年度 185億円へ削減

**政策保有株式保有額の純資産比率**

年	比率
2017	19.5%
2018	16.9%
2019	14.5%
2020	13.2%
2021	12.1%
2022	8.1%

事業基盤の強化

DX推進による基盤強化

- 新事業創出に向けた専任組織を設置
- リスキリング・リカレント教育の導入
- 間接部門の人員を成長領域へシフト

- 営業・技術開発・生産・管理でDXを推進

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

ESG 関連の推進ということで、エンバイロメント（環境、E）の分野ではサステナビリティ経営を推進しており、これは昨年発表したとおり TSV2050/2030 を宣言し、具体的な推進を行っています。

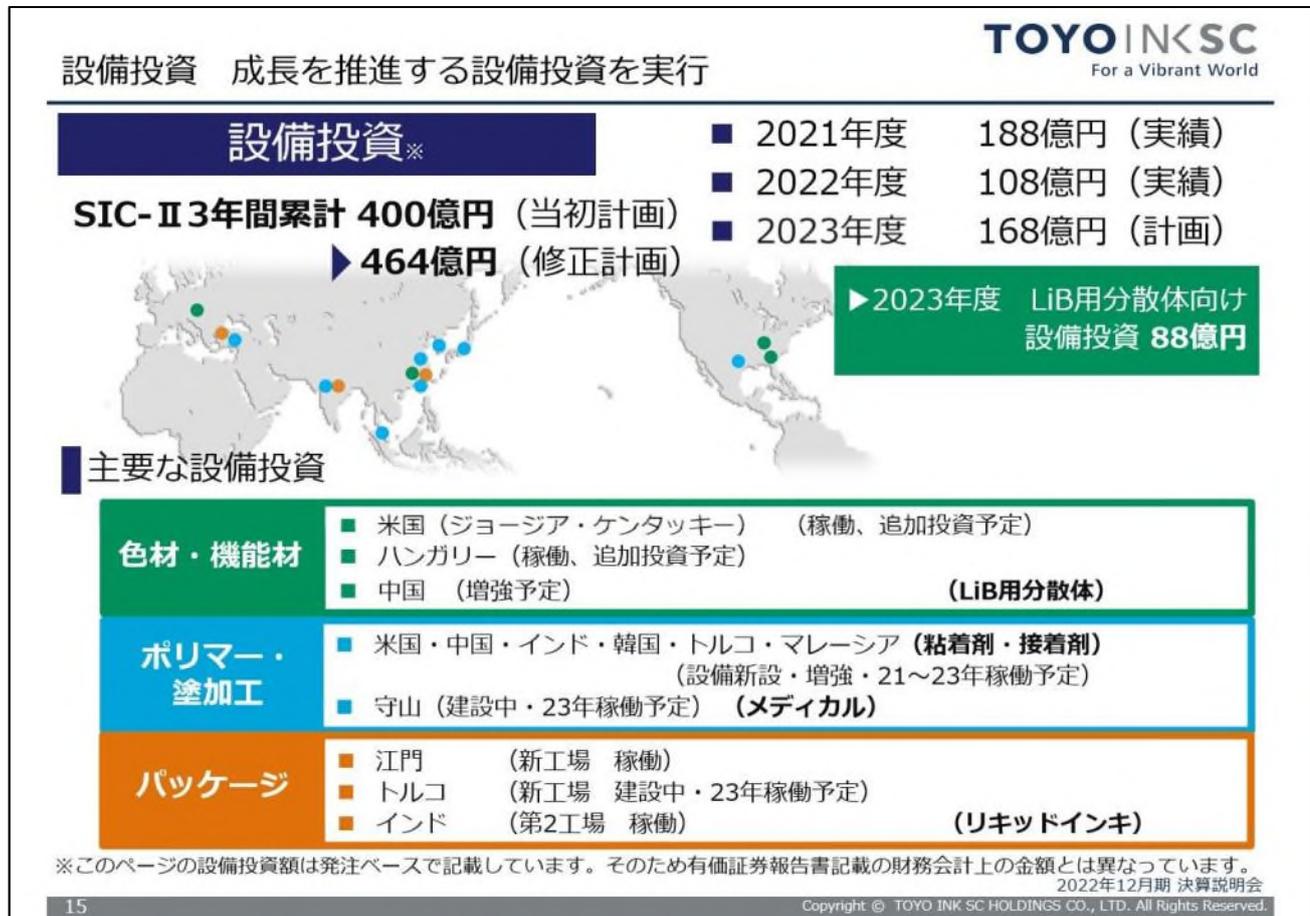
ソサエティ（社会、S）の分野においては、人材の育成、インキュベーションプログラムなどです。京都の Phoenixi という、先ほども申し上げましたが新しいインキュベーションプログラムに参加しています。

またダイバーシティ&インクルージョンについては、専任組織を人事部の中に選任し、担当役員も設け、組織的、会社全体として真剣に取り組んでいきます。また、それを外部へ開示していくことを進めてまいります。

ガバナンス（G）強化については、既に監査等委員会はスタートしております。SAP の導入についても、

海外はほぼ一段落しつつあり、いよいよ国内への導入を控えております。

また政策保有株式の削減は順調に進んでおり、こちらにあるとおりの進捗状況となっております。



今年の設備投資です。3年間の累計で、先ほど申しあげましたとおり当初計画 400 億円に対し、このコロナ禍ではありましたが、今年のみも含めると 464 億円という投資計画を進めております。

2023 年度は 168 億円の計画を組んでいます。そのうち LiB 用分散体が 88 億円を占めています。

具体的な設備投資としては、色材・機能材については先ほど申しあげました。それからポリマー・塗加工については米国、中国、インド、韓国、トルコ、マレーシアにおける粘着剤、あるいは接着剤への設備増強を予定しています。それから守山については、今年稼働が開始するメディカル棟があります。

パッケージ分野については江門、トルコ、インドにおいてかなり積極的な投資をしてきております。

トルコにおいては、直近、地震という大災害に見舞われていますが、ハイパーインフレの中でも売上、利益といったわれわれの事業については、順調に推移していることは申し上げたいと思います。

また、トルコについては既にホームページで申しあげましたが、われわれグループでも支援したいという思いで 1,000 万円を寄付することを決め、実施してまいります。

商号の変更について

新たな社名

artience

artience株式会社 (アーティエンス)

- ▶ 東洋インキSCホールディングスの社名を変更（グループ関連会社の名称は変更なし）
- ▶ 株主総会での決議後に確定
- ▶ 社名変更は2024年1月1日付を予定



artience (アーティエンス) は、「art」と「science」を融合した言葉です。artは色彩をはじめとした五感や心への刺激に加えリベラルアーツの観点、scienceは技術や素材、合理性を表現しています。当社の強みであるartとscienceを融合し磨き上げることによって生まれる、人の心を動かす「感性に響く価値」を世界に提供していくことで心豊かな未来の実現に貢献していくという思いを表しています。

2022年12月期 決算説明会

16

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

最後に、商号の変更についてご説明します。

既に発表しましたとおり、来年の1月1日をもって、artience株式会社へ社名を変更することを決めました。最終的には、3月23日に予定されております定期株主総会で決議していただいた後、これに伴う事項を決めてまいります。

われわれは1896年の創業から今年128年目を迎えます。文字どおり社名にインキを含む、印刷インキを生業としてスタートした会社です。その後、これまでポリマー系の缶用の塗料、あるいは粘着剤や接着剤、そして色材・機能材系の液晶カラーフィルター用材料といったものを収益の柱として、これまで発展してまいりました。

一方で、テクノロジーの発展や環境の変化によって製品ライフサイクルはますます早まっており、これからの課題として考えているのは、やはり成長の柱を次から次へと作っていき、そういう企業へ変革していくことが求められているのではないかと考えています。

今回のコロナ禍は大変な出来事でしたが、ある意味では前を向くチャンスだったと捉え、今こそ生まれ変わっていく、企業変革を行っていくチャンスであると思わせてくれました。

今回の社名変更のねらいは、一言でいうと私は覚悟を示すことだと捉えています。当社グループの社員、

これはグローバルも含めた社員もですが、そして社外のさまざまなステークホルダーに対して、われわれの思いを示すことだと思っています。

冒頭述べましたとおり、本年度短期の課題としては、落ち込んだ収益を一刻も早く立て直すことです。そして長期に関しては、持続的成長に向けた経営改革、その中身、人、財務、事業ポートフォリオ、ガバナンス体制をいかに変えていくかです。看板だけ変えて終わりではなく、この中身をいかに変えていくかが問われていると捉え、総会以降、こういったものについては具体的なかたちを皆様に示していきたいと思っています。

本年 2023 年度は、その変革に向けた道筋を示すことはもちろんのこと、もっと大切なことは、その具体的なアクションを一刻も早くスタートしていく年であることと捉えています。

お客様や取引先の皆様はもちろんのこと、今日ご視聴いただいている投資家の方、あるいはアナリストの方、ジャーナリストの方、皆様にもその都度、様々なご意見をいただければ非常にありがたいと思います。

以上が私からの発表になります。今日はどうもありがとうございます。この後、質問等、あるいはコメント、感想でも結構です。どうぞよろしくお願ひします。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。