

2023年12月期上半期 決算説明会(2023年8月22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/2023/frp_fy2023_q2_ja.pdf

動画 <https://schd.toyoinkgroup.com/ja/news/2023/23082201.html>

本日のポイント

TOYOINKSC
For a Vibrant World

2023年度上半期業績の総括

- グループの収益力、営業利益率は22年度Q3をボトムに改善が続く。
原材料高騰影響に対し価格改定と各種コストダウン施策で収益力を改善しつつある。
液晶パネル市況、エレクトロニクス市況や中国市場の停滞による数量の伸び悩みはあったものの、利益水準は概ね想定通りに推移。

2023年度下半期の見通し

- 下半期からは海外市場を中心に数量が回復、収益力の改善に伴って利益を伸ばす。
高付加価値の液晶パネル、エレクトロニクス関連材料も下期から回復見込み。
- 通期業績：2023年2月発表時の業績見通しから修正なし。

当社が注力すること

- 成長事業の投資・育成を継続して進める。
ーLiB用CNT分散体は拡大続く、新たに3社採用、売上目標・投資額を上方修正。
- 停滞から脱して変わる覚悟⇒社名を変更、新中期経営計画に基づいて変革を推進。
- 新中期経営計画は次回決算説明会（2024年2月予定）にて発表。

2023年12月期上半期 決算説明会

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

高島：私から最初のページの本日のポイントについてお話ししたいと思います。

ちょうど半年前の決算説明会、ここにおいて、今年相対する経営課題は二つあると捉えていると申し上げました。一つは、落ち込んだ営業利益をもう1回改善することがとにかく急務であるという、どちらかという短期的なやり遂げなければいけない課題。もう一つは中長期的な課題といえるかもしれませんが、成長に向けて事業、あるいは経営、その両面における構造変革、改革、その具体的なアクション

を今年から起こしていくと、この二つを申し上げました。

その取り組みをやってきた中で、今年前半6カ月の業績の総括は資料に記載のとおりです。営業利益率に関しては昨年の3Qをボトムとして上昇に転じており、今年後半にかけてもこの上向き基調は変わらないと見込んでおります。

その理由、背景についてですが、一つは原料高騰に対する施策、特に価格改定が海外のみならず、日本においても追い付いてきていること。また、昨年は特に当社の収益源の一つであるディスプレイ用の材料が昨年前半非常に好調で後半急失速したのですが、そのディスプレイ市場が戻ってきていること。後半もそこについては期待できること。このようなことが大きな要因です。

次に、本年度下半期の見通しです。全体としては先ほど申し上げましたとおり、営業利益率は改善傾向が継続していきます。そして海外全般に拡販活動が進んでいき、またディスプレイやエレクトロニクス関連事業がさらに良くなっていくという見通しを持っています。したがって、通期業績見通しについては修正しておりません。

次に当社が注力すること、私が申し上げた二つ目の今年の経営課題である、成長に向けての経営と事業両面での構造変革についてです。

事業については、今後柱になっていく成長事業の一つであるリチウムイオンバッテリー向け分散体事業が順調に拡大していく見通しです。この後に事業説明会もありますが、この事業の売上目標を上方修正しています。

また、これ以外の新しいアイテム、本日の説明の中にはありませんが、リチウムイオンバッテリー以外においても環境関連テーマでの接着剤、ラミネート接着剤、また半導体関連や自動車放熱ニーズに応えるような各種ポリマー材料、こういった新規テーマも、着実に一つずつ開発が進んでおります。

持続的成長に向けた経営変革については、来年1月にスタートする次期中期経営計画で詳細を発表いたしますが、今回社名を変更するという大きな決断をし、来年1月1日からスタートしますが、この社名変革を当社にとっては大きなチャンスと捉え、事業ポートフォリオ変革を中心に収益拡大を目指していきます。

具体的な指標としてはROE、その結果としてのPBRの改善を結果として出していきたいと強く考えております。これについては具体的に、後ほど申し上げたいと思います。

以上が本日の説明会のポイントですが、まず上半期の連結業績の詳細について、濱田専務より説明いたします。

2023年度上半期 連結業績

(単位：億円)

科目	22年度上半期 実績	23年度上半期 実績	増減率(%)	23年度通期計画
売上高	1,548	1,537	▲0.7	3,300
営業利益	46	48	3.0	110
経常利益	67	54	▲20.2	95
親会社株主に帰属する 当期純利益	84	38	▲54.3	60
営業利益率	3.0%	3.1%	0.1 points	3.3%
海外売上高比率	52.5%	52.8%	0.3 points	

計画の前提となる指標と実績

		23年度 前提	23年度 上半期平均	前年同期			23年度 通期前提	23年度 上半期平均	前年同期
為替	1 USD	¥130.0	¥136.5	¥124.5	原料	ナフサ(/KL)	¥65,000	¥67,000	¥75,350
	1 EUR	¥140.0	¥147.9	¥135.2					
	1 RMB	¥19.5	¥19.6	¥19.1					

2023年12月期上半期 決算説明会

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

2

濱田：それでは IR を担当しております濱田より、2023 年度上半期の業績の報告をさせていただきます。

資料のとおり、売上高については前期比で若干の減収となりました。背景は後ほど説明します。

営業利益については増益となりました。通期見込み 110 億円に対して、進捗率は 43%です。経常利益については、円安の進行による為替差益が経常利益を押し上げる結果となって、前期比では減益ながら、当期通期見込みの 95 億円に対して進捗率 56.5%です。

海外の売上高比率については、52.8%と前期よりやや増加していますが、これは為替の円安進行の影響による円換算での売上が主因となっています。

為替については期初 130 円想定としていましたが、上半期平均は 136.5 円と円安でした。円安は、当社にとっては全体としては利益増要因になります。これは海外の利益の円換算、および輸出の採算によるものです。ただ、逆に原料については値上がり要因となります。

2023年度上半期 連結業績サマリー

■ 減収増益：エレクトロニクス市況・中国景気の停滞で減収、価格改定進み増益

売上

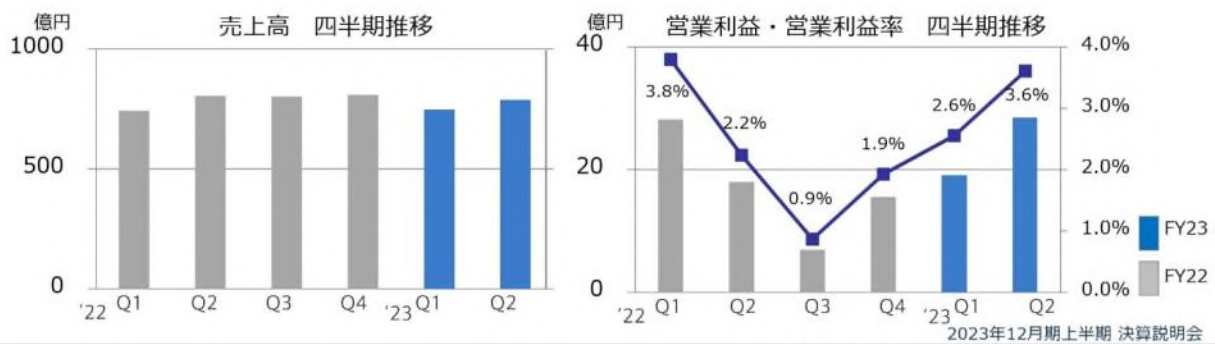
為替影響と価格改定効果はあったものの、エレクトロニクス市況と中国景気が低調であったため減収 海外比率は52.8%
 ・ リキッドインキ、機能性インキなどパッケージ関連やLiB用分散体は増収

営業利益

リキッドインキ、接着剤などパッケージ関連が価格改定寄与し増益
 液晶パネル・エレクトロニクス市況の回復は鈍い

当期純利益

為替差益、投資有価証券売却益の減少により減益



3

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

もう少し補足させていただきます。

売上高は、為替影響による海外売上高の円換算増と価格改定効果があったものの、全般的な市況低迷による物量減、特に中国市場の低迷やエレクトロニクス市況の不況などが減収要因となりました。リキッドや機能性インキなどのパッケージ関連や、機能性分散体リチウムイオンバッテリー用の材料は増収でした。

営業利益につきましては、リキッドインキ、接着剤などのパッケージ関連において、原料高騰分の価格改定分が国内外ともにある程度進み、利益率が改善したことから増益となりました。

ただ、前年 Q2 辺りから始まった液晶パネル、エレクトロニクス市況の在庫調整等による低調は、まだ本格回復には至りませんでした。ただ、その点については以前より申し上げており、回復は本年 Q3 からと見ており、上半期はある程度厳しいという見方をしていたので、ある意味想定どおりです。下期に向けては回復の基調になってきております。

昨年との比較ですが、これは表にあるとおり昨年は Q1 が CF 関連材料が好調だったのが、Q2 辺りから CF 材料も下降となり、それに加えて原料の高騰が利益を大きく減らしていきました。Q1 が 28 億円の営業利益、Q2 が 18 億円の営業利益です。それが Q3 になって 6.9 億円の営業利益、Q4 が 16 億円です。

それに比して、当期は Q1 が 19 億円、Q2 が 28 億円と上昇基調ですので、利益は同水準、若干の増益ですが、見通しとしては良好と見ております。高島の話にもあったとおり、営業利益率も価格改定効果とコストダウン効果で改善してきており、下のグラフを見ていただくとお分かりいただけるのではないかと思います。

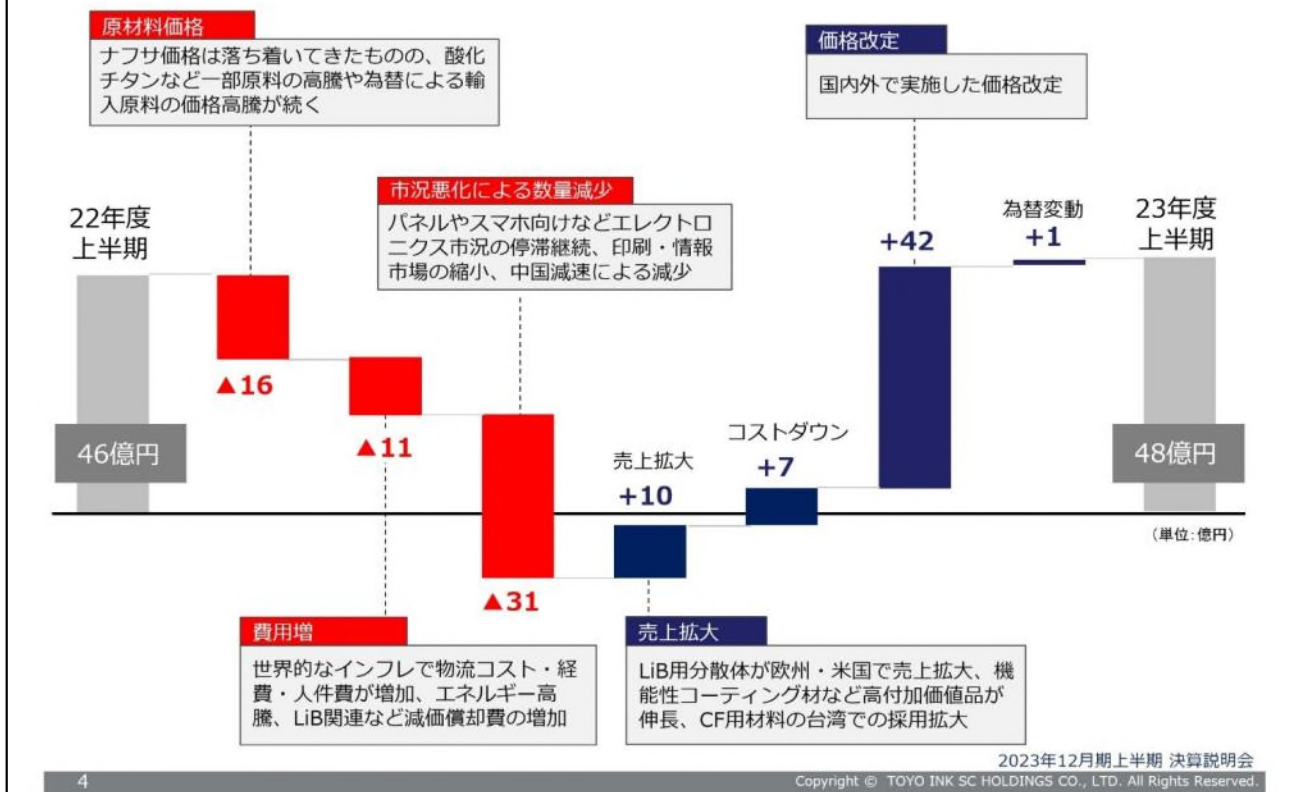
経常利益については、当期では前期に引き続いて円安が進んだものの、為替差益については前期の変動幅より少なく、差益の額が減少しました。前期為替差益が 21 億円に対して、今期は 9 億 4,200 万円で、前期比では 11 億 6,000 万円の利益減少となります。

その他営業外では、金利上昇、それから海外高金利地域による借入増等で、支払利息も 8 億 6,900 万円となり、前期に比して 4 億 2,900 万円ほど増加しました。為替差損益については計画上ゼロと見ておりますので、経常利益の進捗率は公表値 95 億円に対して、先ほど申し上げたとおり 56.5%となっており、営業利益に比して高くなっています。

当期純利益は、顔料関連の事業構造改善費用として 3 億円の特別損失を計上いたしました。これは中国の天津工場で製造していた顔料につきまして、環境規制が非常に厳しく、生産の継続性が厳しいと判断しまして、富士製造所に生産を移管しました。天津工場の減損等で 3 億円を計上いたしました。

また前期については、投資有価証券の売却益でサカティンクス株式などの大口の政策保有株の売却がありその利益が 54 億 2,400 万円でしたが、当期も政策保有株式の売却は進めたものの売却益は 8 億 7,900 万円にとどまり、当期純利益の減益に影響しております。ただ、公表の 60 億円に対しては 64%の進捗率となっております。

2023年度上半期 営業利益の増減要因分析



次に、営業利益の増減要因分析について説明させていただきます。

原材料の高騰につきましては、昨年比で落ち着いてきているものの、メーカーによる燃料費高騰や物価高によるコスト増分の採算是正値上げや、酸化チタンなどの値上がりでコストアップとしては16億円が利益減に影響しました。この点については、2月の決算説明会の通期35億円の利益減を見込んでいたことに対して、ほぼ想定に近いですが、下半期については予断を許さないと考えています。

エネルギーコストについては1億円のコストアップ、それからLiB関連成長投資による減価償却、経費や物流コスト増などで、11億円のコストアップとなりました。これは大体想定どおりです。

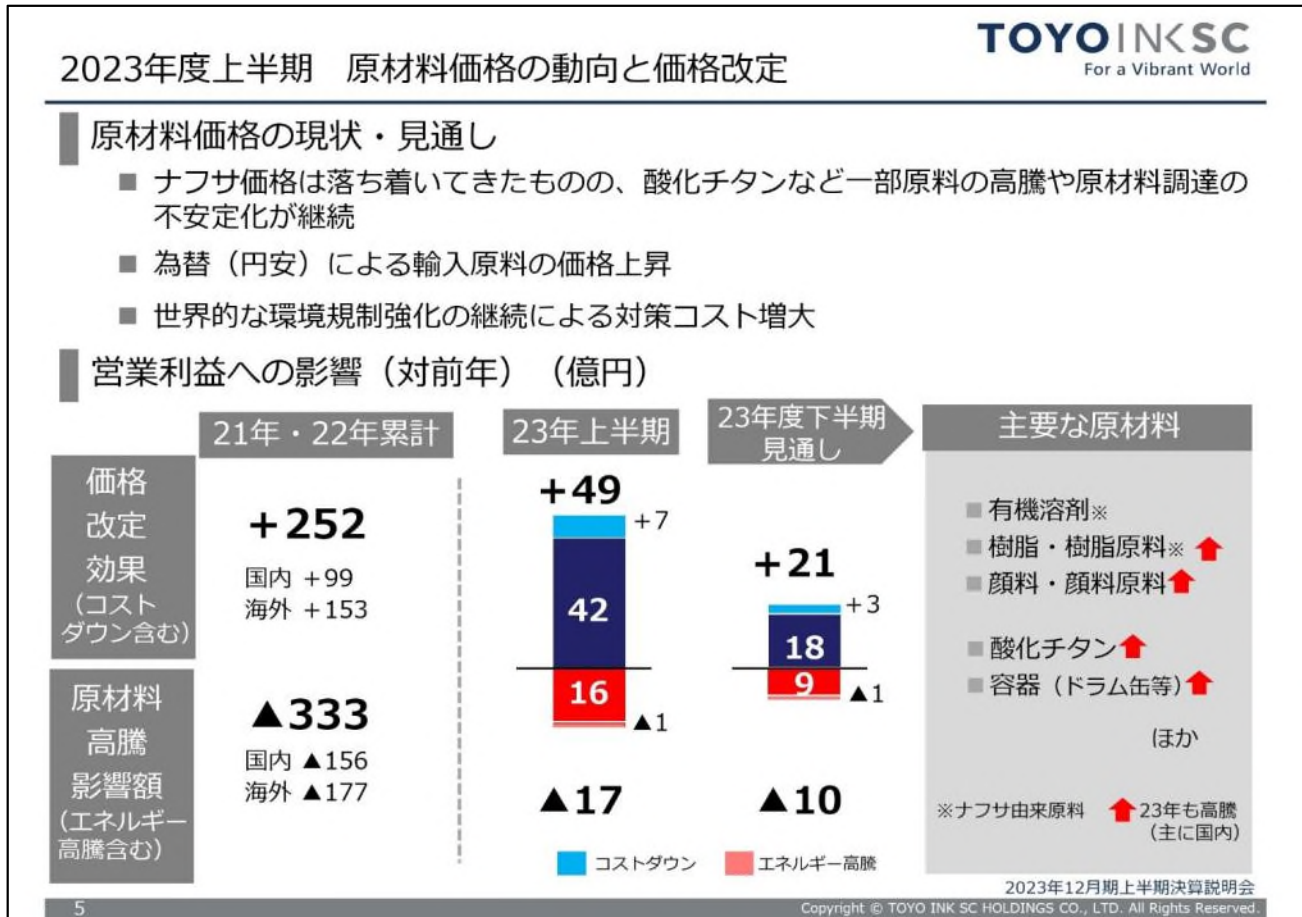
次に市況悪化による数量減少で31億円のマイナスと記載していますが、これは全般的な国内外の需要減、加えてエレクトロニクス市況の低迷、国内印刷市場の想定以上の縮小、また中国の景気減速などが響いています。

期初の見通しでは、市況の回復と海外事業の拡大によって物量増による利益増を見込んでいましたが、市場の需要減少で利益減少要因となってしまいました。ただ、この点については下期の市況については回復していくと見ておきまして、通期では縮小していくものと見ております。

売上拡大による利益増については、LiB用の分散体の売上増、機能性コーティング材、そしてカラーフ

フィルター材料の台湾における採用増などで、利益アップ効果が10億円ありました。

価格改定については、前期実施分が当期期初から効いたことが大きく、グラビアインキや接着剤などの利益改善につながり、ほぼ想定どおりの成果を上げました。一部には当期より実施できたものも含まれています。




それでは、ここ2~3年の利益に対する影響の大きい、原料価格の動向と価格改定について説明させていただきます。

原料高騰が始まった21年から22年までのエネルギー高騰を含むコスト増は、国内外で333億円になります。価格改定はどうしても原料が上がった後になり遅れますので、その実施額はコストダウンを含めて252億円となり、キャッチアップできていない額は81億円です。特に国内がキャッチアップできていない額が57億円と、遅れが目立ちます。

当期上半期の価格改定効果については、前期に修正させていただいた部分が多いですが、42億円の利益増です。一方で原料高騰はいくらか落ち着いてきたとはいえ、エネルギー含め17億円のコスト増になっています。下期については先ほど申し上げたとおり、海外はかなり落ち着いてきているのですが、国内は一部原料で値上がりが見込まれています。

原料価格につきましては、円安動向やウクライナ情勢、環境規制コストなどもあり、原料メーカーの収益改善意識はかなり高く、不安定で楽観はできないと思っており、過去2年の積み残しを含めて、一部製品ではさらなる価格改定をお願いしていく必要があると思っています。

2023年度上半期 事業セグメント別実績概況



- **色材・機能材**：CF用材料は大型パネルは回復基調も中小型は鈍い、インクジェットは世界的に市場回復へ、着色剤は海外OA機器が低調、LiB用分散体は売上拡大
- **ポリマー・塗加工**：パネルやスマートフォン向けは昨年来の在庫調整が続き苦戦、工業材や包装用は物価上昇に伴う買い控えの影響を受け伸び悩む
- **パッケージ**：食品包装用は国内・海外で堅調、トルコのインフレ対応、江門新工場のコスト増加、中国市況回復鈍いものの価格改定の効果で収益回復、環境調和型製品は各地で進捗
- **印刷・情報**：国内市場の想定以上の縮小と価格改定遅れで収益悪化、海外は中国及び欧米低調、機能性コーティング材が伸長

(単位：億円)	22年度上半期 実績		23年度上半期 実績		増減率(%)		2023年度計画	
	売上高	営業利益	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	394	15	394	15	▲0.0	▲2.4	870	36
ポリマー・塗加工	381	15	363	19	▲4.7	28.1	780	45
パッケージ	400	5	404	14	0.9	201.2	880	25
印刷・情報	363	6	363	▲0	0.0	▲107.1	750	12
その他・調整	9	6	13	▲0	-	-	20	▲8
連結	1,548	46	1,537	48	▲0.7	3.0	3,300	110

2023年12月期上半期 決算説明会
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

次に最後になりますが、事業セグメント別の概況について説明させていただきます。

まず色材・機能材セグメントです。液晶 CF 材料は先ほど申し上げたとおり、昨年 Q3 を底に大型パネル向けがメインに回復してはいるのですが、PC や携帯用といった中小型の回復はまだ鈍いです。中国市場の大型パネルの回復や拡販で、増収ではありました。

インクジェットにつきましては、主要市場の海外で回復に向かっております。着色剤は OA 機器用などが低調も、米国の自動車向けが非常に好調です。

LiB は概ね計画どおりに売上が拡大しております。汎用顔料は日本のオフセット向けの減少、中国市場の冷え込みにより減収となりましたが、価格改定、コストダウン効果で利益は確保いたしました。色材・機能材セグメントは売上、営業利益ともに、ほぼ前年並みです。


ポリマー・塗加工については、パネルやスマートフォン向けが昨年来より低調で、また工業用、包装用は物価上昇による需要減の影響で、物量は伸び悩んでおります。原料高騰分の価格改定が進んできたた

め、特に海外で利益率は改善してきております。価格改定とコストダウン効果で、前期比では減収増益です。売上減は特に海外のラミネート接着剤以外の粘着剤の物量減、これはエレクトロニクス用の減少が大きいのですが、加えて携帯部材等の減少が響いております。

次にパッケージセグメントですが、食品包装用が国内外で比較的堅調で、トルコのインフレ会計対応は大体営業利益で1億円、当期利益で2億円の利益減の影響があります。江門東洋の新工場のコスト増は減価償却費です。また、中国市況の低迷はあるものの、拡販と価格改定効果で収益は回復傾向です。環境調和型製品は各地で進捗いたしました。計画進捗率も、営業利益で56.7%、対前年でも増収増益となっております。

印刷・情報セグメントにつきましては、国内市場の想定以上の縮小と価格改定遅れで、構造改革によるコスト減や、機能性コーティング材などの新製品での利益増はあったものの、全体としては改善に至らず、海外も中国欧米市場も低調で、対前年では売上はほぼ前年並みも、利益では若干の損失計上となりました。

以上が上期の概況でございます。それでは下期の見通し、施策については社長の高島に代わります。



2023年度下期の見通しと主要施策

見通し

- 下半期からは海外市場を中心に数量が回復、収益力の改善に伴って利益を伸ばす。
高付加価値の液晶パネル、エレクトロニクス関連材料も下期から回復見込み。
- 通期業績：2023年2月発表時の業績見通しから修正なし

主要施策

方針① 事業の収益力強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コストダウン：生産効率化、原料見直し、国内印刷・情報関連事業の構造改革を継続推進 ✓ 価格改定：引き続き改定を推進
方針② 重点開発領域の創出と拡大	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上拡大：海外市場を中心とした拡販活動 <ul style="list-style-type: none"> ・ 環境調和型製品と設備増強による海外事業への注力 ・ CF用材料は特に中国市場での事業推進 ・ LiB用分散体は更なる採用獲得を目指す

2023年12月期上半期 決算説明会
 Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

高島：ここからは私から後半について説明します。

この下期の見通しについてですが、下半期からは海外市場を中心に数量も回復してきており、収益力の改善に伴って、売上、利益ともに順調に伸びていくと見えています。

製品でいきますと高付加価値製品である液晶パネル、エレクトロニクス、スマホ関連材料といったものが、先ほど濱田も申し上げましたが、今年前半はある程度まだ立ち上がりは遅くなるだろうと見ており、ほぼ想定どおりだったのですが、直近足元、またこの下期にかけて在庫調整も終わって回復基調にあり、これが寄与していくものと考えています。

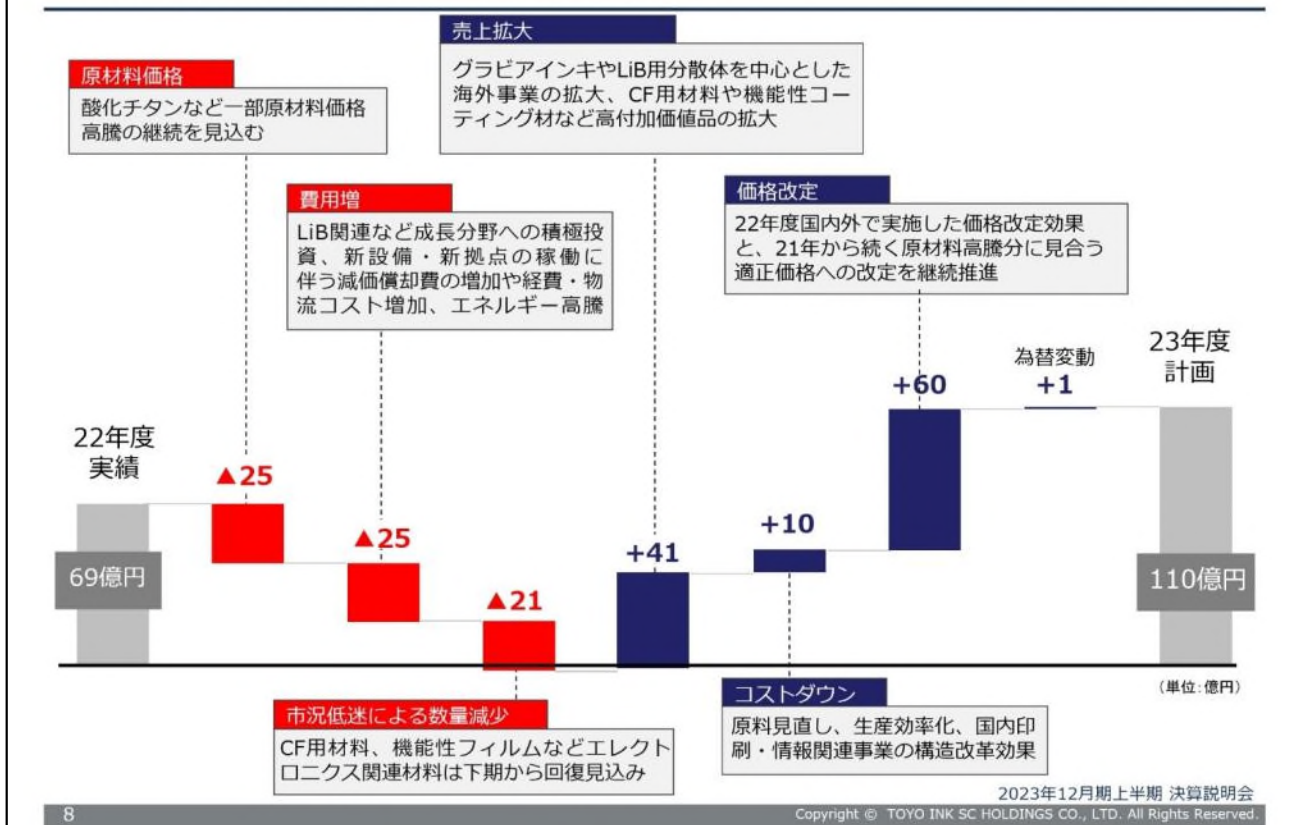
主要施策に関しての方針②にある、売上拡大といった先ほど申し上げた今年に対する課題である新しい事業の拡大、成長を進めていく部分について、若干説明します。

環境調和型製品としている物はいくつかありますが、例えば太陽電池用の封止材用マスターバッチ、これは一昨年非常に伸びて、昨年少し落ち込んだのですが、それが今また最大のメーカーがいる中国を中心に拡販が進んでいるほか、インドでの拡販も進めている状況です。

また環境関連テーマのポリマー材料としては、リチウムイオンバッテリー用の外装用のラミネート接着剤がこれまでの日本、韓国に続いて中国においても本格採用が7月からスタートしており、これは増設を今マレーシアで行ったばかりですが、グループ全体で需給がタイトになるぐらい引合いが多くきております。

このようにグローバルベースでこれまで進めてきた生産能力の拡大が、下期寄与していくと考えています。CF用材料とリチウムイオン電池用材料については、後ほど詳しく説明したいと思います。

2023年度通期 営業利益の増減要因見通し



次に通期の営業利益の増益要因の見通しです。

先ほど濱田の説明にあったように、上半期とそれぞれの項目を見比べていただくと分かりやすいかと思うのですが、マイナス要因の一つ目の原材料価格についてはマイナス 25 億円、前半マイナス 16 億円に対してさらにプレッシャー要因となります。これは例えば、酸化チタン等での価格高騰の影響、それ以外が継続する見通しです。

また二つ目のマイナス要因の費用増については、マイナス 25 億円と見込んでおまして、前半のマイナス 11 億円から拡大する予定です。これは積極的なリチウムイオンバッテリー用材料等でのアメリカ、中国、欧州での積極投資に入っており、そういった新設備、新拠点の稼働に伴う費用増や物流コスト、エネルギーコストの高騰によるものを見込んでいます。


もう一つのマイナス要因である市況低迷による数量減少はマイナス 21 億円としており、前半期のマイナス 31 億円より改善する見通しです。これは先ほど申し上げましたとおり、前半不調だったカラーフィルター用の材料、あるいはスマホ用の機能性フィルムといった市況全体が戻ってきていることが、プラスに働くと見えています。

次にプラスの要因で、一つは売上拡大としているプラス 41 億円。これは前半の 10 億円に対してさらに

拡大する見通しなのですが、これは先ほどの市況低迷による数量減少とどう違うかという、先ほどは一般の市況による部分で、これは新たに新規に拡大している部分を主に捉えておりまして、海外でのグラビアインキやリチウムイオンバッテリー向けの分散体、あるいはCF用材料についてもこの後説明しますとおり、台湾と中国において新たにシェアを拡大しています。

これらがマーケットの回復とともに寄与していくと見ている部分です。加えて、スマートフォンも決してかつてのように良くはないのですが、在庫調整が終わって足元戻ってきており、また機能性コーティング材などの高付加価値品の拡大も進んでいきます。

もう一つプラス要因として大きいのが価格改定で、前半期 42 億円からさらに印刷・情報関連が7月から新規改定等が既にスタートしており、こういった部分の改定効果を見込んでプラス 60 億円と見ており、結果として今年の 110 億円の見通しについては達成できると考えています。



2023年度下半期 事業セグメント別施策

- **色材・機能材**：LiB用分散体は欧米中日市場へ供給拡充、CF用材料は中国市場での生産検討、着色剤の環境調和型製品の展開、インクジェットはパッケージ用途に注力
- **ポリマー・塗加工**：粘着剤・接着剤は海外拡大と、エネルギーコストなどの上昇に伴う価格改定、成長領域（環境、半導体、メディカル）への製品展開による収益構造変革
- **パッケージ**：環境調和型製品を軸とした製品展開、価格改定を推進、海外市場でのシェア向上と収益改善
- **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

(単位：億円)	23年度上半期 実績		2023年度計画		進捗率	
	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	394	15	870	36	45.2%	40.7%
ポリマー・塗加工	363	19	780	45	46.6%	42.6%
パッケージ	404	14	880	25	45.9%	56.7%
印刷・情報	363	▲0	750	12	48.5%	▲3.4%
その他・調整	13	▲0	20	▲8	62.8%	-
連結	1,537	48	3,300	110	46.6%	43.2%

※機能性インキ：UVインキ、金属インキ、スクリーンインキ

2023年12月期上半期 決算説明会
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

次にこの下半期の事業セグメント別施策について、若干補足説明してまいります。

色材・機能材については、LiB用分散体の供給の拡充、CF用材料については中国市場での生産検討とありますが、これについては後ほどご説明します。着色剤の環境調和型製品、これは先ほど申し上げました太陽電池用封止材用のマスターバッチが、アジア、インド展開が中国に加えて進んでいることです。

また、インクジェットについてもパッケージ、特にラベル用途での拡販が寄与していくと見えています。

ポリマー・塗加工材料については、この 2~3 年の中で増設した粘着剤、あるいは接着剤が、アメリカ、インド、中国、マレーシア、タイでの生産と販売が順調に拡大しています。海外では原料価格の安定という要因もあり、収益貢献するステージに入っています。それからスマートフォン用の機能性フィルムも昨年後半からの在庫調整を脱し、中国および韓国で販売が足元戻ってきています。

パッケージ関連については、環境調和型製品を軸とした展開をこれまで進めてきています。国内外で価格改定が進んだこと、また特に海外を中心とした販売拡大により、売上、利益とも順調に進んでまいります。

印刷・情報は、当社の事業の中で最も価格改定の進捗が遅れている事業ではありますが、7月より実施されている部分の収益改善、ならびに機能性インキを中心とした海外での販売拡大によって、この見通しである計画は達成できると考えています。

23年度下半期施策：主要トピックス
CF用材料 —LCD市場の変化へ対応し、収益の最大化狙う—

- 中国市場は23年度上半期は回復基調、下半期に本回復を見込む
- 台湾中心としたハイエンド市場は回復鈍く、23年度は在庫調整続く見通し

TOYOINKSC
For a Vibrant World

レジストインキの世界市場シェア (計画)

2023年世界市場シェア16%へ

Year	Share (%)
20	10%
21	12%
22	14%
23 (計)	16%

コモディティ市場 (大型パネル)

世界最大の中国市場で売上拡大

- ✓ 中国現地パートナーとの連携により、中国顧客でレッドに加えてブルーの採用が拡大
- ✓ 中国で高まるレジストインキのローカル化ニーズへの対応のため、次のステップとして中国現地生産の検討を本格化
- ✓ 台湾で安定供給体制が評価されグリーンが採用拡大
- ✓ 革新製法によるコスト競争力強化と環境負荷低減

LCDパネル (TV用・面積) 需要見通し
(21年を100とした場合) (当社推計)

Year	Demand (Index)
21	100
22	96
23	102
24	107
25	111
26	115

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

- ✓ 中小型パネル：薄膜高精細、台湾でレッドで採用拡大
- ✓ センサー、次世代ディスプレイ：微細化、OLED対応
- ✓ 環境負荷低減：分散レス顔料、低温硬化技術の進化

2023年12月期上半期 決算説明会
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

次に、個別の主要トピックスについて説明してまいります。

一つ目がカラーフィルター用材料、フラットパネルディスプレイ用の市場に対する材料ですが、まず当社はこの市場をどう見ているかという点においては、LCD パネル市場は当面拡大していくと見えています。

TOYOINKGROUP

For a Vibrant World

13

このコロナ禍において在宅勤務等の影響もあって、パネル事業は非常に伸びて、その後昨年落ちて、その在庫調整が少し終わってきたところですが、一般の統計等で見ましても 22 年を底に 23 年、今年以降、面積としては伸びていくと見えています。

その市場に対してはコモディティ市場とハイエンド市場という見方をしております、まずコモディティ市場については中国で、特に大型パネルの市場が拡大していきます。

当社はこれまでこの中国市場拡大のために、現地のパートナーと連携して販売シェアを拡大する、その第 1 ステージに在るということで注力してきています。その成果によって、この中国での新しいラインの獲得等も進んでおりまして、次のステップとして、いよいよ次の最終製品であるカラーレジストの現地生産を検討しております。

当社のビジネスモデルとしては、中間材料であるペースト品、いわゆるコンク品を日本で生産して、それを中国へ輸出し、そして中国で最終製品化していく、最後の部分だけ現地で行うかたちになります。この事業の競争優位である技術の部分、特に生産プロセスですが、当社は富士製造所において革新製法を確立しており、今新規のアイテム等でどんどんその置換えを進めているところです。

当社としては、市場で最も安くできる生産プロセスを商業化していると自負しており、今後先ほど申し上げた中国へのペースト品の輸出、それから最終製品のライセンスフィーといった、デュアルチャネルでの収益モデルを確立していきたいと考えています。

もう一つのハイエンド市場、これは台湾市場ですけれども、その機能に合わせた製品投入を台湾拠点から行っております。ご存知のとおり、競合の撤退、お客様にとってのサプライヤーがさらに撤退していくのではないかと懸念から、当社のこの事業へのコミットメントがむしろ評価、信頼を得ており、市場シェアが拡大しております。

昨年、私はこの在庫調整時期を逆に好機と捉えて、新たにラインテストをしてもらっていくと説明しましたが、そのとおりに進んでおりまして、置換えが進んで、シェアも拡大しております。

また日本においては次の技術開発、各種センサー、あるいは次世代のディスプレイ、OLED 対応といったものに力を入れており、場合によっては海外他社とのアライアンスも積極的に対応してまいりたいと考えています。

23年度下半期施策：主要トピックス

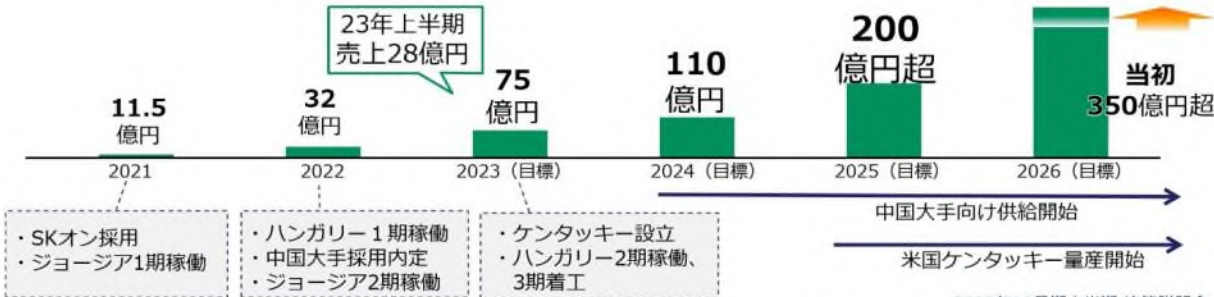
LiB用分散体 (LIOACCUM®) – 売上目標・投資額を上方修正 –

- 26年度売上目標を400億円超、設備投資を250億円超へ各50億円ずつ修正
- 新規に3社採用（北米）が内定、欧米日での生産が順調に進む

ユーザー・市場	当社工場	当社進捗
SKオン	米国ジョージア、ハンガリー	Q1に一時的な需要減も、その後は回復し順調に推移
北米需要拡大	米国ケンタッキー	新規3社採用内定。25年稼働に向け新会社・新工場を設立
中国大手	中国珠海	24年市場投入に向け、設備を増強し生産能力を強化
その他各社	4極5拠点生産体制で対応検討	負極材用含め、米国4社、欧州2社、日本2社、中国1社の内定獲得に向け、引き続き積極的に活動

売上実績・目標

2026年までの投資計画 250億円超（当初200億円超）



2023年12月期上半期 決算説明会

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

次は LiB 用の分散体です。この後の事業説明会で詳細な説明がありますが、もしかするとそれに出席できない方もおられるかと思しますので、要点のみご説明したいと思います。

一言でいいますと、順調に拡大に向けた採用活動が進んでおり、それに合わせた生産能力の拡大も進めております。

この分野においては、特にグローバルでの積極投資が果敢に行われており、この分野でわれわれ材料メーカーが成功するための KSF、成功要因としては、このグローバル規模でのスピードと規模に後れをとらないための迅速な経営判断、あるいは連続した技術開発、あるいは今までのものづくりと違うアジャイルなものづくり進化といったものが必要と考えており、それらを進めております。

これらがお客様に高く評価され、今日時点では 2026 年度の販売見通しとして 400 億円を超える見通しを立てており、それができる供給体制の設備投資を 250 億円と増額していきたいと考えています。

連続した技術開発と申し上げましたが、今われわれが主に対応しているのは正極材向けの材料ですが、負極材向けの材料を含め、新たなアメリカでの 4 社、ヨーロッパでの 2 社、日本での 2 社、中国での 1 社での内定獲得に向け、積極的に活動しております。

直近の収益状況ですが、各拠点、特に欧州と米国の拠点においては、営業利益は月次ベースで黒字化し

てきていますが、開発費用などを含む品種連結のベースでは、なんとか来年黒字化を達成したい計画で進めています。ただ一方で、今はむしろ、将来の成長を最優先課題と捉えて対応はしているところであります。


2023/8/2 ニュースリリース
バイオテクノロジー企業・VLPT社への出資の狙い

TOYOINKSC
For a Vibrant World

出資の狙い


- ✓ 世界最先端の創薬関連ノウハウの獲得
- ✓ 当社製品の創薬市場への販売チャネル獲得
- ✓ 共同開発による当社バイオ関連製品のレベルアップ
- ✓ 将来を見据えた、バイオ関連製造プロセス技術の獲得

***VLPセラピューティクス社：**
マラリア、デング熱、がんなどのワクチンを研究開発する米国バイオテクノロジー企業・VLP Therapeutics, Inc. 及び同社のグループ会社であるVLP Therapeutics Japan株式会社



(米国)


- ・ 出資
- ・ 研究員 2 名派遣



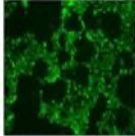
(日本)

- ・ 出資
- ・ 研究員 1 名派遣
- ・ 社外取締役派遣

当社のバイオ市場向け製品事例



- ・ 細胞凝集コントロール用ポリマー材料
- ・ 近赤外蛍光プローブ色素



近赤外蛍光プローブ色素

12

2023年12月期上半期 決算説明会
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

これは今月 8 月 2 日にニュースリリースした内容で、バイオテクノロジー企業、VLP セラピューティクス社への出資をしました。これはアメリカと、それから日本の法人と 2 社があります。若干説明させていただきます。

VLP セラピューティクスという会社は、2013 年にアメリカのメリーランド州に設立された、日本人である赤畑渉社長によるスタートアップ企業です。設立以来、がんのワクチン、あるいはデング、マラリア、直近では COVID-19、あるいはインフルエンザといったワクチン開発に従事されている企業です。

この会社の技術の強みは、自己増殖型 RNA ワクチン、あるいはウイルスライクパーティクル、VLP 技術のプラットフォームを持っているところです。

直近のニュースとして 8 月 16 日に VLP 社からリリースされましたが、次世代のメッセンジャー RNA ワクチンの第 1 相臨床試験、これは日本で COVID-19 向けに行われていたわけですがけれども、ここで高い抗原性と抗体価の持続性が確認されたというニュースがリリースされています。

この会社はこれまで日本とアメリカ、合わせて円ベースでいくと 300 億円を超える公的な補助金が既に認可されている企業で、赤畑社長が日本に来るとマスコミ等でも多数取り上げられている方です。九州久留米においては、既に小規模 CDMO を立ち上げようとしており、ワクチンの早期上市を目指す注目企業といえると思います。

ここに対して、当社の取り組みとその狙いについて、ポイントを説明します。

当社はこのメディカル関連事業に関しては、2016 年に積水メディカル社から貼付薬事業の譲渡を受け、医薬品メーカーとしてこの業界に参入しております。

またもう一つの将来のバイオメディカルサイエンス関連事業を新規事業として取り組んできておりまして、具体的にはバイオサイエンス用ポリマー、あるいはイメージング用プローブ色素を開発、あるいは既に上市しており、販売も開始しております。

この 1 月から、VLPT のメリーランドの拠点に 2 人の技術開発人員を既に派遣しております。またこの 7 月には久留米の VLPT ジャパンに対して、生産技術人員を 1 名派遣しております。

この狙いですが、これまで開発、上市を進めてきているプローブ色素やポリマー材料を世界の創薬業界に拡大していくためのチャンネル、ネットワークの拡大と考えています。それから二つ目には、これはまだ構想段階ですけれども、こういった生産技術の獲得によって、将来の CDMO への足がかりをつかんでいきたいと思っています。また今、会社全体として、このメディカル以外の分野で新しい事業を興していこうということで、いろいろな取り組みをしているのですが、スタートアップ企業との共創の実績づくりの一つと捉えています。

またこれ以外の新しいビジネス、メディカル以外の新規ビジネスへの取り組みについては、次の説明会においては、またいくつかご紹介できるのではないかと考えています。

設備投資 成長を推進する設備投資を実行

設備投資※

SIC- II 3年間累計 464億円 (計画)

- 2021年度 188億円 (実績)
- 2022年度 108億円 (実績)
- 2023年度上半期 59億円 (実績)
- 2023年度 168億円 (計画)



▶ 2023年度 LiB用分散体向け
設備投資 88億円

主要な設備投資

色材・機能材	<ul style="list-style-type: none"> ■ 米国 (ジョージア・ケンタッキー) (稼働、追加投資予定) ■ ハンガリー (稼働、追加投資予定) ■ 中国 (増強予定) <p style="text-align: right;">(LiB用分散体)</p>
ポリマー・塗加工	<ul style="list-style-type: none"> ■ 米国・中国・インド・韓国・トルコ・マレーシア (粘着剤・接着剤) (設備新設・増強・21~24年稼働予定) ■ 守山 (24年稼働予定) (メディカル)
パッケージ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 江門 (新工場 稼働) ■ トルコ (新工場 建設中・24年稼働予定) ■ インド (第2工場 稼働) <p style="text-align: right;">(リキッドインキ)</p>

※このページの設備投資額は発注ベースで記載しています。そのため有価証券報告書記載の財務会計上の金額とは異なっています。
2023年12月期上半期 決算説明会

設備投資です。

これはこの中計において、SIC- II、すなわち 2021 年、2022 年、2023 年、今年までの計画で 400 億円という計画を当初持っていたわけですが、むしろ積極的に先ほどのリチウムイオン分散体等を進めた結果、今のところ今年の計画を含めると 464 億円の計画となっています。

主な設備投資計画としては、こちらにある三つの事業においてなのですが、リチウムイオンバッテリー以外のところについては先ほど申し上げた粘着剤、接着剤の拠点、それからパッケージ関連での江門やトルコ、インドでの第 2 工場などがメインです。

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、**ESG推進室**を新設し体制強化
- TCFDに基づく情報開示：2023年6月統合レポートで開示情報を更新

S

- 次世代経営者の育成：候補者を対象とした社長塾、対話を重視
- **人権マネジメント**の強化：
人権方針の策定（23年3月）
調達基本方針の改定とガイドラインの策定（22年11月）

G

- 人的資本の強化：
D&I推進室を発足、リスクリング・リカレント教育の導入
- ガバナンス体制強化：取締役の女性比率向上（22年2名⇒23年3名）
- 政策保有株式削減の継続

事業基盤の強化

- 間接部門の人員を成長領域へシフト

2023年12月期上半期 決算説明会

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

14

次のスライドが ESG 経営の推進で、持続可能な成長を可能たらしめるポイントとして重視しています。

E に関していいますと、既に発表した東洋インキサステナビリティビジョンの推進のため、ESG 推進室を新設し、体制強化を図り、既に今年の6月の統合レポートでも開示情報を更新しておりますが、TCFD に関する情報開示も適切に適時進めております。

S の分野においては、特に人権マネジメントの強化ということで、東洋インキ人権宣言を今年の3月にしました。また昨年の11月サステナビリティ調達、そのガイドラインの策定等を行ってきております。

人的資本の強化、特にダイバーシティ&インクルージョンの分野についても、具体的な推進室を発足し、今、世間一般で皆さまも困っている、人材はいるけれども人が足りない、このミスマッチをグループ内でなんとかマッチングさせるためのリスクリングやリカレント教育の導入も積極的に予算を取って進めています。

またガバナンス体制の強化については、この3月の総会で女性取締役1名に入らせていただきまして、11分の3というかたちで進めてきています。そのほか政策保有株については、これまでと同様に進めてまいります。

自社の変革に向けて

- 2024年1月からartience（アーティエンス）株式会社へ社名変更
- 次回決算説明会（2024年2月予定）にて新中期経営計画を発表

“感性に響く価値を創りだし、心豊かな未来に挑む”

artience

art

人の心・感性に届く価値

science

機能・モノによる価値

目指す姿

心豊かな未来
持続可能な社会
企業価値最大化

✓ 基本的な考え方

事業ポートフォリオの変革

資本効率とキャッシュフローの最大化

企業基盤構築とサステナビリティ経営実践

次期中期経営計画

- ✓ 収益拡大
- ✓ ROE7%目標
将来的に10%目指す
⇒PBR改善

“GROWTH”

2023年12月期上半期 決算説明会

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

15

次の自社の変革に向けてということで、今年の3月、総会で決議されましたが、来年1月1日からアーティエンス株式会社へと社名変更します。先ほど申し上げましたとおり、この社名変更をわれわれは企業変革の大きなチャンスと捉えています。

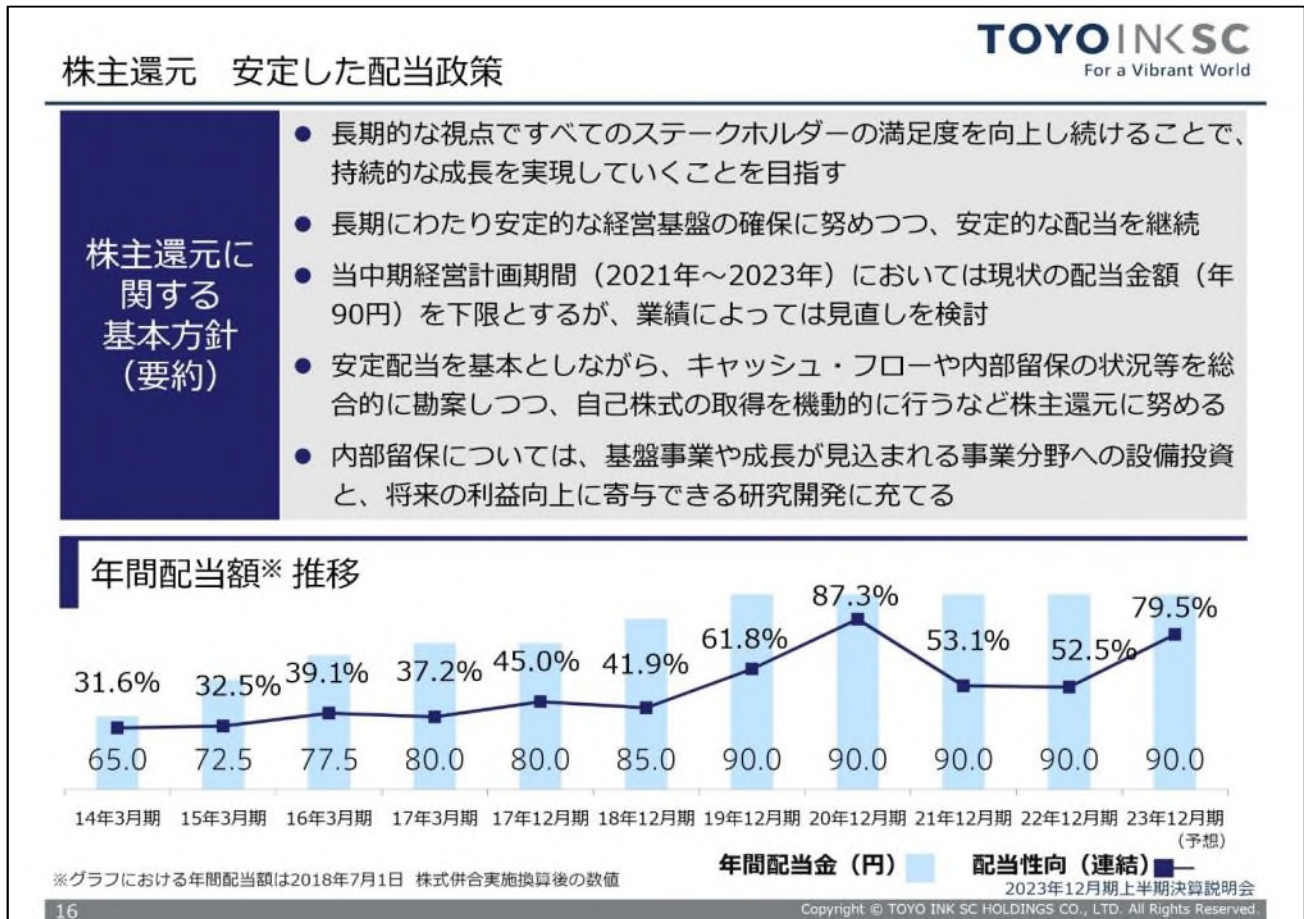
その中身については次の決算説明会で詳細をご説明したいと思います。基本的な部分を説明します。まず、考え方として三つ挙げたいと思っています。

一つは先ほど来申し上げました、事業ポートフォリオの変革です。創業から127年あまり、印刷インキを生業として社名にも掲げてきましたが、時代の移り変わりとともに、世界に必要とされる価値を変えていくことが要請されていると認識しており、当社の強みを生かした新しい価値を提供していく事業を打ち立てていきたいと思っています。

二つ目が資本効率とキャッシュ・フローの最大化です。いわゆる世界の課題を解決し、貢献するという、いわゆる義です。それから利益を上げ、稼ぐという理。よく渋沢栄一の提唱した義理合一という基本的な考え方がいわれますが、後者の利益追求に関していえば、株式市場からの評価の指標の一つである当社のPBRは、きわめて低いレベルにあります。このことについて私自身、きわめてシリアスな現実と受け止めています。

これを向上させるために3年以内にはROEについては7%まで持っていき、さらにはそこで終わるのではなく10%超えを目指していく目標値を設定し、最終的なPBRの改善につなげていきたいと思っています。

三つ目の基本的な考え方としては、企業基盤構築とサステナビリティ経営実践ですが、これは先ほど申し上げましたサステナブルな成長、とにかく次の中計はグロース、成長でいくわけですが、あくまでも持続的な成長を可能たらしめる企業基盤を構築していくと考えています。



これはいつも提示している株主還元の配当政策に関してですが、特に変更はありません。

あくまでも安定的な配当を継続することと、もう一つ先ほど申し上げた、われわれが今取り組んでいるポートフォリオ転換と成長戦略の実現、この安定配当とポートフォリオ転換の両立を、今後とも進めていきたいと考えています。

また配当に関しては別のかたち、例えば自己株式の取得も機動的に行うなど、株主還元を努め、先ほど申し上げましたROEの改善に向かっていきたいと思っています。

以上で私の説明は終わりますが、最後に今年の取り組みについても一度再確認します。

短期の収益リカバリーについては、目途が立ってきております。エレクトロニクス市場での各種材料、

カラーフィルター関連や機能性フィルム、粘着剤中心に戻ってきていること、また原材料高騰という逆風に対する価格改定が、海外のみならず日本でもキャッチアップしてきていることによります。

それから中長期に向けた成長、また社名変更に伴う事業ポートフォリオ変革や、成長に向けた経営改革、風土改革のアクションは既に開始しております。特に新規事業への投資については、将来柱となるもの、打って出るべきときは打って出る覚悟で進めていきたいと考えています。

インベスターリレーション、IRとは企業からの一方的なコミュニケーションではなく、投資家様との建設的な対話を行う関係性と捉えています。まさにそれがエンゲージメントということと思いますが、そのための可能な範囲での、また適切なタイミングでの情報開示は引き続き行ってまいりたいと思います。

皆様、引き続きご指導のほど、よろしくお願いいたします。

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。