

## 2023 年 12 月期上半期決算説明会(2023 年 8 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

専務取締役 濱田弘之

執行役員 グループ財務部長 有村健志

トヨーカラー株式会社 代表取締役社長 岡市秀樹

資料:[https://schd.toyoinkgroup.com/ja/ir/archives/pdflib/2023/frp\\_fy2023\\_q2\\_ja.pdf](https://schd.toyoinkgroup.com/ja/ir/archives/pdflib/2023/frp_fy2023_q2_ja.pdf)

◆質問 1:カラーフィルター材料についてお伺いします。確かレジストインキの 23 年の世界市場シェアは期初は 15%の予想だったのを今回 16%に引き上げられていますので、このシェアアップの背景を教えてください。また、RGB について、今回コメントの中で特に中国において赤とブルーで、もともと御社は比較的強いのでそこを伸ばしていつている点と、台湾でのグリーンの採用の点、あまりグリーンに関してはそれほどシェアを持っていないと思うのですが、この辺りの新規に採用を獲得できた背景を教えてくださいませんか。

◆回答(岡市):ご質問ありがとうございます。ただ今ご質問いただきました、カラーフィルターのレジストインキのシェアが期初予定より上がっている点について回答いたします。

簡単に当社調査による各国の大まかなシェアをご説明しますと、台湾でのシェアは昨年の 28%から 36%に上がり、中国では 8%から 9%に上がっています。日本はそれほど大きな市場ではないですが、50%から 58%に上がっており、当社の期初計画よりも少しずつ底上げしています。

特に大きかったのが台湾のシェアアップです。その背景は、前半に高島も説明しましたように、昨年パネル市場が大きく落ち込み、特に大型に関しては価格が3分の1ほどまで下がった時期があり、その間にお客様に機会をいただいて、当社の材料のトライアルにつなげました。

当社はいつも申し上げていますが、顔料から中間体、そしてレジストインキまで作るという一貫した 3 階建てのビジネスを行っていますが、その技術開発力をご評価いただいて、シェアが上がっている面があると思います。

また、色に関してのご質問がございました。当社はもともと赤とブルーのシェアが比較的高いですが、特にグリーンにつきましてはご指摘の通りシェアが低いながらも、RGB という 3 色の中でベースカラーの技術開発力の底上げと、加えてレジストインキにおいて別々のメーカーから買うよりも当社からまとめて買ったほうが統一的な技術開発ができるというお客様の要望が最近よく聞こえるようになってきておりまして、RGB をセットでお買上げいただくような傾向が出てきていると確認しております。以上、ご回答申し上げます。

◆質問 2:カラーフィルター材料については、これまでどちらかという、それぞれ色ごとに得意とするメーカー

があって、そこから買っていたと思いますが、それを一括して買うという動きはここ最近の流れなのでしょうか。

◆**回答(岡市)**: 特に物量が減ってきている中で、各社サプライヤーもパネルメーカーもこの1年厳しい思いをしましたが、その中で技術的に進捗するチャンスでもありました。サプライヤーを一本化することによって、例えばラインスピードの向上や精細さの向上に当社が寄与できたのではないかと考えています。

一括で購入することが今のトレンドかどうかという点、少しまた違うかもしれませんが、今の市場が落ち込んだ状況の中では、一つそういう流れがあったと思います。

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

年	シェア (%)
20	10%
21	12%
22	14%
23 (計画)	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)

年	需要 (21年=100)
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

10
Copyright © TOYO INK SC HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

(説明会資料 10 ページ)

◆**質問 3**: 今期の通期計画について今回セグメント別の計画値を変えられていないですが、上三つのセグメント、色材・機能材、ポリマー・塗加工、パッケージに関しては進捗率が比較的高いので大丈夫かと思うのですが、印刷・情報セグメントについての質問です。

上期に利益が出ていない中で、通期の営業利益 12 億円に向けては下期かなり頑張らないといけないかと思うのですが、この辺りの下期の見通しについてもう少し具体的に、例えば価格改定や円安効果がいくら出るなど、数字的なものがございましたら定量的にお示しいただけないでしょうか。また、機能性コーティング材とはスマートフォン向けでしょうか。

◆回答(濱田):印刷・情報セグメントの中では国内がかなり厳しい状況でした。今まで海外でそれをカバーする構図でしたが、今年は国内は改善に向けて努力しているものの、マーケットの落ち込みによりあまり利益としては増えず、損失としては縮小できませんでした。

海外は物量減がかなりありまして、海外の利益が相当落ち込みました。その部分が随分改善してきておりますので、そこで利益は稼げるのではないかと思います。

国内につきましても、価格改定が一番遅れているとご説明させていただきましたが、今年の7月から決着したものなどがかなり出てきてまして、価格改定効果がまず寄与するのではないかと思います。

また、機能性コーティング材は意匠性の高いコーティング材で、今までフィルムで出していた意匠性をコーティング材で同じような意匠性を表現できるということで、いろいろな面で使われています。これが昨年比で約3倍ほどの売上になっていくと見込んでおります。特に下期です。これは比較的利益率の高い製品で、それらの面で下期については利益はかなり上がってくるのではと見ています。

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

(説明会資料 9 ページ)

◆質問 4: カラーフィルター向け材料の戦略について教えてください。現在、中国政府がサプライチェーンを自国で形成するような流れが一つあると思うのですが、こちらの対応などについてお伺いしたいと思います。

先ほど説明において、ペーストを日本で作って、それを中国で販売して、それを中国で加工するという話があったと思うのですが、この対応によってサプライチェーンの中国政府の自国での製造のリスクは回避できるのでしょうか。それによって、これから中国向けの売上が減少するようなリスクは、あまり考えないでよろしいのでしょうか。

か。

◆**回答(高島)**:まさに今おっしゃったとおりで、3~4年前からその動きをある程度リスクとして見てまして、ゆくゆくはサプライチェーンの現地化が必要になるだろうと読んでいました。

したがって、中国のパートナーと組んで、まずは彼らに売ってもらい、売る力を当社として確認し、同時にシェアを拡大していくことを進めてきました。それが順調に進んでいまして、今まさにおっしゃった通り、次のステップとして当社がペーストを供給し、彼らが最終製品化することで、それは現地生産品というかたちで見なされることをこれまで調べてきておりますので、その形で検討しています。

当社としては、二つのチャンネルでやっているわけです。台湾からの輸出によるチャンネル、それから今パートナーと組んで進めているチャンネル、この二つのチャンネルは当面併存していくことになると思うのですが、コモディティ市場に対して、あるいは中国のサプライチェーンに関して言うと、将来的には現地生産が有力な拡販のルートになっていくと思っています。

◆**質問 5**:カラーフィルター向け材料については、レジストインキに加えてペーストも御社は販売していると思うのですが、私の認識としては基本的にペーストからレジストインキまでの一貫生産で行っているのは御社だけで、そのことによって中国のディスプレイメーカーと御社の関係性がしっかりと構築されている中で、御社のペースト売りのシェアが伸びることは可能性としてあるのでしょうか。

◆**回答(岡市)**:当社はペーストを販売しております。レジストインキの世界シェアは当社の認識では今16%で、ペーストはそれを上回ったマーケットシェアを保持しております、当社が使うレジストインキ以上のペーストをレジストインキメーカーに販売しているのご理解いただけたと思います。

中国市場において、なぜ当社がペーストを日本で生産して中国に持っていかうかという、ペーストの部分に非常に技術的な要素が凝縮されていて、それを当社が外へあまり出したいくないという面があるためです。そのため日本の工場で生産して、中国に持っていくことを検討しています。

先ほどのご質問のとおり、中国では現在世界の7割近くの液晶パネルが生産されており、そうすると現地で供給できる材料以外は排除していくのが今までの常ですから、現地で最終製品であるレジストインキを生産しなければならないと考えています。

ただ現地でのリスクやいろいろなことを考えると、中国マジョリティの会社へ当社がペーストを供給し、そこで売り勝っていく、という形の戦略を立てて、現在その計画を進めているということです。

◆**質問 6**:資料15ページの自社の変革に向けてについてです。この中でROEを7%目標、将来的に10%を目指すということですが、基本的には利益を上げるということもあると思いますが、逆に資本の効率化について伺いたいと思います。

基本的にESG経営のページでも政策保有株の削減なども検討されているということですが、御社では運転資本の効率化なども一つ方法としてあるかと思っていますのですが、資産の効率化という観点で、政策保有株以外のところの施策などがございましたらお願いできますでしょうか。

◆**回答(高島)**:おっしゃるとおり、ROEを上げていくために、分子だけではなくて分母に対してどう考えていくかについてですが、そこについては政策保有株を含めた効率化を進めていくと同時に、当社としては、バランスシートの改革は急務と考えています。

既に経営会議等で、それに合わせた新たな指標を社内で設けて、キャッシュ・フローの管理を進めてきています。

◆回答(有村): 当社は政策保有株の削減は年々続けてきましたが、直近でいうとコロナの後にかなり調達難や物流の停滞などで在庫が増えている状況であるため、短期的にはここを減らしていくという改善策は進めています。

加えて、バランスシートという意味では、本日の説明の中でもありましたが、相当な設備投資を積極的に進めています。その中でいかに資金を効率的に使うかという点については、株式以外の遊休資産の売却や、社内やグループ全体の中でキャッシュの多寡によるばらつきが会社や地域によってありますので、そこをうまく活用し、できるだけ総資産が膨らまないような形での資金調達といたしますか、社内の転用を現在進めております。



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”

15
2023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)

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。