

株式会社田中化学研究所 2024年3月期第2四半期
決算説明会 質疑応答要旨
(2023年10月31日)

【Q1】

金属相場が下落傾向ですが、相場利益が7億円となる理由を教えてください。

【A1】

どちらの影響が大きいとは一概に言い難いですが、2つの要因があると考えております。
1つ目は、相場の変化が急激でなかったことです。この条件下であれば、損益にマイナスの影響が出ないように、社内である程度マネジメントが可能です。
2つ目は、第2四半期間トータルで相場は下落しているものの、日ごとで見ると上下していることです。意図したものではありませんが、売買のタイミングにより結果的に相場益が発生したと考えております。

【Q2】

上期の販売数量は11,606トンとのことですが、期初予想の30,600トンは本当に達成可能でしょうか。

【A2】

販売数量予想は変更しておりませんが、不確定要素が多いのが現状です。厳しい数字ではございますが、目標に向かって鋭意努力中です。

【Q3】

HV向け製品の下期、及び来期の動向を教えてください。

【A3】

昨年度は半導体、部品不足の影響でHV自体の販売が低調でしたが、今年度は回復基調です。足下では部品不足などの情報を耳にしていなかったため、下期もこの状況が継続すると見込んでおります。

来年度については、現状昨年度のようなネガティブ要素が無いことや、足下のHVの状況を鑑みますと、一定の需要が継続すると考えております。

【Q4】

トヨタ自動車株式会社が2025年に150万台を目指すなど、EV市場で出遅れていた日本のEV成長期待が高まっています。国内自動車メーカーのEVが伸びてくることは、貴社のリチウムイオン電池向け材料の成長に繋がりますか。

【A4】

2025年までに国内のEVシェアが爆発的に伸びるとは考えにくいです。日系の自動車メーカーがEVの販売を伸ばすのは、恐らくIRA法を施行する米国と考えております。IRA法下で補助金の対象になるためには、まずバッテリーを米国内で製造する必要があり、その材料の入手先にも同様の条件が求められますが、残念ながら米国での製造を検討している国内の正極材料メーカーは現状ありません。従って最初は韓国や欧州のメーカーが米国内で自製したものを使うほかないと考えております。一方、日本はFTA締結国に準じますので、国内製造の正極材料の一部が米国に輸出されることもあります。その点ではビジネスチャンスはあると考えております。

さらに日本では国内生産を後押しする政策もありますので、日系の自動車メーカーが伸びてくれば、当社のチャンスもさらに広がると考えております。

【Q5】

販売数量予想について、期初計画と比べて製品毎にどういう背景があり、どう見通しているのか詳しく教えてください。

【A5】

ニッケル水素(車載用途)はHV向けが主流であり、HVの部品や半導体不足といったネガティブ要素が解消されたことから、今後も数量は堅調に推移するものと考えております。

一方、リチウムイオン(車載用途)は、顧客の生産調整の長期化や増産時期の遅れの影響もあり、現時点、昨年より販売数量が減少しております。期初の計画から遅れていることは否めず、下期に関しても不透明な部分が多い状況です。次に(民生用途)については、車載用途に転換していく中で積極的に受注を追ってはおらず、要望と価格等がマッチすれば対応するというスタンスです。最終製品の需要が予想より大きく減少しておりますが、販売数量全体に対して、大きな影響があるとは考えておりません。

【Q6】

自助努力による利益率向上に向けた取組みの内容や、今後行いたいことを教えてください。

【A6】

変動費については、電力、重油、苛性ソーダなど各種原材料費が高騰しましたが、値上がり分の価格転嫁交渉を行っております。転嫁の程度や時期が原材料の価格上昇と完全にマッチしている訳ではありませんが、進捗は概ね順調と言えるレベルです。同時に、高騰した原材料費を少しでも下げる為の購買努力も行っております。

固定費に関しては、製品立ち上がりが遅れているためコスト先行の状況ではありますが、現在の販売数量にマッチした人員の増加や減価償却費の発生タイミングなど、固定費をコントロールすることが必要と考えております。

この2点が自助努力で行えるコスト削減方法であり、利益率向上に寄与すると考えております。

【Q7】

下期の利益について、上期に仕入れた安値の原材料が下期の売り上げに立つことで、上期よりも利益が出やすいということはあるでしょうか。

【A7】

業績計画を策定する際、金属相場はフラットで見るのが大前提であるため、下期についてもプラスマイナスゼロで見えております。

下期の損益に対する相場損益の仕組みについてですが、下期の金属相場が上昇した場合は利益が出やすく、下落した場合は損失が出やすくなります。

【Q8】

年産5万トン体制に向けた戦略と、フル稼働の見込み時期について教えてください。また、自動車メーカーを巻き込んだサプライチェーンへの参画とのことですが、どのような構想でしょうか。

【A8】

車載用途の受注は1万トン/年規模で、このような受注を獲得しなければ販売数量が増えていきません。この用途での顧客の新たなビジネスの一つが、24年度の下期から25年度に立ち上がる見込みです。このようなビジネスが立ち上がっていくことで、フル稼働に近づくと考えております。

自動車メーカーとの取り組みの一例としては、電池材料のリサイクルがあります。電池メーカーのみでサプライチェーンを組むのは難しく、自動車メーカーの協力が不可欠です。実際に国内のメーカーでもそのような動きがあり、当社としてもその必要性を認識しております。

以上