

2023年3月期第2四半期決算説明会—質疑応答—

Q 1 : 原料高の転嫁や契約短期化の進捗、付加価値を収益化する取り組みについてご教示頂きたい。

A 1 : 国内耐火物事業における販売価格の改定時期は半年毎となっていた為、原料等コスト上昇分の転嫁時期も半年遅れることとなっていた。この度、主要顧客との四半期改定について合意することができ、速やかな価格転嫁が可能となった。他の顧客との契約においても四半期改定の交渉を進めているところである。

付加価値については、例えば耐用性の高い耐火物を提供することで炉の交換時期を延長することが可能となり炉の交換費用削減に貢献する等、単純な価格比較ではなく、客先における当社商品の価値 (Value) をご理解頂くことで、収益や国内シェアの拡大につなげている。

Q 2 : ここ数年の決算説明会の中で、最も強気の姿勢を感じる。強気の姿勢をもたらす背景となる要素について深掘したく3点質問する。

Q 2-1 : 全体的に業績が好調である印象を受けた。特にインドでの事業が牽引していると推察するが、インドにおける事業が好調である理由についてご教示頂きたい。

A 2-1 : 一つはアルミナグラファイト工場の稼働によりインドにおけるフルメニュー生産体制が整ったことが大きい。これにより商品をパッケージで顧客に販売することが可能となった。インドにおいてはパッケージでの販売が大きな強みとなる。もう一つは、インド子会社(以下、TRL-K)をマネジメントしているパンダ社長が優秀であるという事が言える。営業、マーケティング能力において非常に高い資質を持っている。

また、TRL-Kの所在場所は城郭都市のようになっており、コロナウイルスに感染するリスクが低くなっている。城郭都市の中は働きやすい環境が整えられており従業員のモチベーションも高い。競合先が当社社員の人材獲得に動くほどである。当社はTRL-Kに惜しみなく技術を投入しており、インドの需要が伸びれば当社の収益も確実に上がるものと確信できる。

先進国では一人当たりの粗鋼生産量が500kg必要とされており、インドにおいては人口約1.4億人に対して粗鋼生産量が1億2千万トン程度、1人あたりは85kg程度でありまだまだ伸び代が大きい。

Q 2-2 : セラミックス事業においては今後の半導体需要の増加に伴いセラミックス材料の需要増加が期待できるという話であるが、具体的には半導体のどの部分で使用されるセラミックス材料になるのかご教示頂きたい。また、セラミックス事業の成長戦略についてもご教示頂きたい。

A 2-2 : 半導体製造装置の中に露光装置というシリコンウェハーに回路パターンを描写するための半導体製造において不可欠な装置があるが、当社は露光装置向けのセラミックス材料において国内外で高い評価を得ている。また、社名は控えさせて頂くが世界の大手半導体製造装置メーカーも納入先である。
半導体市場は長期的には増加が予想されており、露光装置向けセラミックス材料を始めとする当社の技術力が当事業を牽引していくものと期待している。

Q 2-3 : 国内と海外での半年前と比較しての景況感や今後のリスクについてご教示頂きたい。

A 2-3 : 国内は半導体不足の影響により自動車生産が落ち込んでいるが、今が底で今後回復していくものと予想している。それに伴い主要顧客である鉄鋼メーカーの粗鋼生産も回復するものと予想するが、国内の人口が減少する中では大きな成長は期待できない為、海外での需要を確実に捕捉していく必要があると考える。海外については、欧州はロシア・ウクライナの影響次第であり依然として不透明な状況が続くものとする。特に、LNGを始めとするエネルギー価格の上昇リスクを懸念している。一方、欧州以外の地域は景気悪化のリスクは低いと想定しており、南米や中東、北アフリカでの更なる需要が見込めると考えている。

Q 3 : 強気姿勢の背景は理解した。来年度以降の業績も更に伸ばす考えと理解するが、どのようなペースで伸ばせると予想しているのか知りたい。

A 3 : 種々の環境による影響を受ける為、具体的な数字での回答は差し控えさせて頂く。着実に会社を成長させ収益を獲得することで株主の皆様に還元していきたい。

Q 4 : エネルギー価格等のコスト上昇分を販売価格に転嫁することの可否についてご教示頂きたい。

また、販売価格の四半期改定はいつから開始するのか、ご教示頂きたい。

A 4 : エネルギーコスト上昇分の価格転嫁については今下期から開始している。販売価格の四半期改定についても今下期から実施している。四半期改定の影響は4/4期から発現することになる。