

2023年3月期 第2四半期 決算電話カンファレンス 主な質疑応答記録

日時:2023年10月27日(金) 12:00 ~ 12:50

出席者: 代表取締役 社長執行役員 横田 浩

執行役員 経営企画本部 副本部長 伊藤 剛史

<化成品について>

Q:化成品のQごとの売上・営業利益において、2Qは1Qに比べ減収増益となっており、収益率が上がっている。その理由を伺いたい。

A:収益重視のオペレーションを行った。クロルアルカリは2Qに少し減産を行い、市況の悪い海外向けの出荷を控えた。一方、国内ユーザーは、川下に向けた価格修正が浸透した背景もあって、出荷価格が維持されている状況。収益性のあるものを中心に販売したことが奏功したと考える。

<設備投資について>

Q:設備投資額が、期初通期予想382億円から今回337億円と50億円弱減っているが、何が減ったのか。また来期に繰り越す分はあるのか？

A:設備投資額が減ったのは、前年度フリーキャッシュフローが大幅にマイナスになったことを受け、昨年末から今年度初めにかけて、投資内容をかなり精査し確実に収益につながるものに絞って投資をしたことが主な理由。特に伝統事業、その中でもセメントで厳しい査定を行い、その部分が減った。成長分野と研究開発については、引き続き計画通りの投資を行っている。

<セメントについて>

Q:セメント内需は弱いですが、トクヤマはそれほど数量が落ちていない。その背景とこの状況がどこまで続きそうかを教えて欲しい。工事の遅れや人手不足も等もあり、今後需要は伸びてこないと思うが、今後の内需の見通しについても伺いたい。

A:ご指摘の通り、国内需要の落ち込みほど当社の数量は落ちていない。これは、当社の販売エリアが西に偏っていることが主な要因。比較的落ち込みの少ない中部や関西、九州といったエリアが中心となっているため。中長期的な見通しは決して楽観視できるものではないと考えている。2024年以降の労働時間等の様々な規制により、大手のゼネコンを含め物件の受注は慎重に進めている状況のようだ。職人を確保できる人数、一人当たりの労働可能な時間等もあり、受注に慎重になっているためセメント需要はマイナスの方向にいかざるを得ないと感じている。

以上