

4115 本州化学工業

佐野 景一 (サノ ケイイチ)

本州化学工業株式会社社長

リーマンショックの影響を完全克服し過去最高の経常利益

◆当社の特徴

当社は、独自技術をベースとするフェノール系誘導品に特化したファインケミカルカンパニーであり、多くのオンリーワン製品や高シェア製品を有している。これらの製品としては、ビタミン E 原料のトリメチルフェノール、酸化防止剤の BHT、フォトレジスト材料のトリスフェノール、液晶ポリマー原料のビスフェノール、高機能エポキシ樹脂原料のビスフェノールFがあり、当社のコア製品となっている。

◆2011年3月期実績

IT・自動車関連製品の好調な需要を背景に、特殊ビスフェノールやフォトレジスト材料の販売が好調に推移したため、連結売上高は 168.2 億円となり、前期比 18.2 億円(12.1%)の伸びとなった。営業利益は前期比 3.5 倍の 19 億円で 13.6 億円の増益、経常利益は前期比倍増の 19.8 億円で 9.5 億円の増益、当期純利益も前期比倍増の 9.8 億円で 4.9 億円の増益となり、増収増益となった。

当社の事業部門は、化学品、機能材料及び工業材料の 3 部門からなっており、化学品部門はトリメチルフェノール、BHT 等のクレゾール誘導品やビスフェノール、ビスフェノール F 等を、機能材料部門はトリスフェノール等のフォトレジスト材料、特殊ビスフェノール類、市場開発品を、2010 年度に新設した工業材料部門は受託事業やドイツ所在の子会社であるハイビス社の製品を、取り扱っている。

セグメント別売上高は、化学品部門が前期の 74.4 億円が 74.1 億円となり、ほぼ横ばいであったのに対して、機能材料部門は前期の 36.5 億円から 42.2 億円、工業材料部門は 37.8 億円から 50.2 億円とそれぞれ増加した。ハイビス社の製品である特殊ビスフェノールの需要が昨年急増し同社工場がフル稼働の状況となったため、休止していた当社和歌山工場の特殊ビスフェノール製造設備を昨年 10 月より再稼働させたことが、工業材料部門の売上増加につながっている。

2010 年度を総括するなら、リーマンショック後の影響を完全に克服できた年度と言えるだろう。第 1 のポイントは、市場のグローバル化に対応して事業部門を再編し、既存製品の拡販と新規製品の開発・市場投入へのスピードアップ等の諸施策を推進したことにより、連結経常利益が過去最高益を更新したことである。第 2 のポイントは、和歌山工場のコスト競争力を強化するため、BEP(損益分岐点稼働率)改善のためのプロジェクトを立ち上げたことであり、現在の 65%から 2013 年度には 60%に引き下げることを目指している。

営業活動キャッシュフローは 33.8 億円で、投資活動キャッシュフローは 2010 年度に大きな投資がなく、これによってフリーキャッシュフローは 28.8 億円となった。財務活動キャッシュフローがマイナス 20.4 億円になっているのは借入金の返済によるものであり、返済後も現預金は 7.7 億円増加した。この結果、期末有利子負債は前期末の 39.3 億円から 24.0 億円となり、15.3 億円減少した。

連結貸借対照表は、資産が前期末に 200 億円であったが、当期末もほとんど変わっていない。固定資産は 96.2 億円から 84.3 億円へ減少したが、これは大きな投資がない中で償却が進んだためである。流動資産が 103.9 億円

から 113.4 億円に増加したのは、主に現預金の増加によるものである。借入金の返済により、自己資本比率は 54.1%から 58.3%に上昇し、当期末の D/E レシオは前期末の 0.31 から 0.21 となっており、財務内容が改善された。

◆2012 年 3 月期通期見通し

2012 年 3 月期の事業環境として留意すべき点が 3 つある。第 1 は東日本大震災の影響、第 2 は原燃料価格が上昇しつつあり為替も円高傾向にあること、第 3 はグローバル化が進展して、ますます競争が激しくなっていることである。大震災の影響への対応方針としては、市場の動向を注視し適正在庫を維持する。4~6 月までの当社の販売状況を見ると、今のところ大きな影響は表れていないが、7~9 月の電力使用制限も含めて、今後どうなっていくかを注意深く見ていながら適正在庫の確保に努めていく必要がある。原燃料価格の上昇への対応方針としては、製品価格への転嫁等により原燃料価格と製品価格の差であるスプレッドを確保していく。グローバル化及び競合激化への対応方針としては、引き続きコスト競争力の強化に努め、海外事業を拡大して海外の需要を取り込んでいく。

2012 年 3 月期の連結業績目標は、売上高は前期比 25.8 億円増の 194 億円であるが、営業利益、経常利益、当期純利益はともに 2011 年 3 月期並みと予想している。これは、コストアップ要因として、昨年から約 6 億円の原料高になると見込んでいるためである。最近の状況からみて、このコストアップが 6 億円を上回る可能性があるかもしれない。この原料価格の上昇については、拡販及び合理化により吸収していく必要がある。過去 5 年間の利益の推移を見ると、リーマンショック後の 2009 年 3 月期において経常利益が 8.5 億円、2010 年 3 月期において 10.3 億円と落ち込んだが、その後は順調に回復している。ROS(売上高経常利益率)は、リーマンショック後に 5~7% にまで下がったが、2011 年 3 月期は 11.8%まで上昇したので、2012 年 3 月期は引き続き 10%以上を確保していきたい。

セグメント別売上高は、化学品部門が前期の 74.1 億円から 87.0 億円へと、かなり大幅に増加する。これは、価格交渉によって原料上昇分を価格に転嫁するためであり、価格転嫁と販売量の拡大と相俟って、これだけの増加となる。顧客との値決めでは、全てが価格交渉によるのではなく、ナフサに連動して自動的に価格が上昇し価格転嫁できるという部分も含まれている。機能材料部門は前期の 42.2 億円から 43.5 億円と、微増を見込んでいる。工業材料部門は 50.2 億円から 61.8 億円と、約 10 億円の増収となる計画だが、これは、前期の途中から稼働を再開した和歌山工場の特殊ビスフェノール製造設備が期を通じて稼働し売上に寄与するためである。

D/E レシオは、2011 年 3 月期に引き続き 0.20 から 0.30 のレンジの中に収めて健全な財務体質を維持していきたい。配当については、安定配当を継続的に実施するのが基本方針である。過去を振り返ると、2008 年 3 月期には連結経常利益 17.9 億円で中間 5 円、期末 10 円の 15 円配当であり、2010 年 3 月期は中間配当を見送って期末の 10 円、2011 年 3 月期は中間 6 円、期末 10 円としたので、2012 年 3 月期も同様に中間 6 円、期末 10 円を予定している。

◆08 中計ローリング達成状況

08 中計とは、リーマンショック前の 2007 年に作った 2011 年度までの 4 カ年の中期計画である。その基本戦略の第 1 に挙げていたのが「既存コア事業の強化と拡大」であり、供給力確保のため設備能力拡大へ積極投資する方向で基本的なシナリオを作っていた。しかしながら、リーマンショックを受けて、2009 年秋にローリングという形で方向転換した。

新しい基本戦略の第 1 はコスト競争力の強化であり、まずは筋肉質の体質作りに努め、能力拡大のための投資は当面見送ってキャッシュを貯めることにした。第 2 に、需要が落ち込んでいる中で既存製品を拡販することにした。目標値は ROS10%以上に設定した。これに伴って 2011 年 3 月期の経常利益は 13 億円程度を目標としたが、実

績は 20 億円近くまで増加し、2006 年度の過去最高益 19.4 億円を更新できた。2012 年 3 月期はローリングで設定した 22 億円には若干及ばないが、20 億円を見込んでいる。これにより、東日本大震災後の先行き不透明な中では、まずまず中計の目標を達成できたのではないかと考えている。今後については、08 中計は今期が最終年度となるので、当社の持続的発展を目指して今年の秋に新しい中期計画を策定する。新中期計画のポイントは、海外事業を含めた新たな成長戦略を策定し具体化することと、次期コア製品を創出することの 2 つである。コスト競争力の強化方法については、固定費削減と変動費削減の 2 つがある。固定費の削減については、具体的にはプラントを統合することによる省人化や間接人員の見直しを行う。変動費の削減については、コア製品の抜本的なプロセス改善を行う。BEP60 プロジェクトは、2013 年度を目標に、社長直轄の推進委員会を通して和歌山工場の損益分岐点稼働率を現状の 65%から 60%にする。

(平成 23 年 5 月 27 日・東京)