

日本精化株式会社

2023年3月期（2022年度）第2四半期

機関投資家・アナリスト向け決算説明会 質疑応答（要旨）

日 時：2022年11月14日（月） 13:00～14:00

開催方法：Web会議

当社出席者：代表取締役執行役員社長 矢野 浩史

上席執行役員管理本部長 山崎 晋

資 料：2023年3月期（2022年度）第2四半期決算説明会資料（2022年11月14日開示）

※この資料は、Web会議での質疑応答の要旨をまとめたものです。

### 質疑応答（要旨）

質問：（リピッド事業（医薬用リン脂質））新プラントが2023年1月以降稼働予定だが、建設してもすぐに生産できるわけではないとのことなので、2023年1月以降の生産までの見通しを教えてください。

回答：医薬用リン脂質の生産に関する大型投資は既にご説明しているとおり2つあり、1つはリン脂質増産対応設備であり、こちらが2023年1月から生産予定としている。ただし、生産品目が医薬品原料なので、生産はスタートするが、品質の確認及び既存工場から生産設備の切替によるユーザーへの確認等が必要となる為、すぐに売上への寄与はしないと見込んでいる。もう1つのギリアド・サイエシズ社とのアライアンスによるプラントについては、本生産までに様々なテスト生産をする必要があり、お客様での品質評価や厚労省の監査等もある為、更に時間がかかり2024年度からという計画（いずれも、前回説明会時にご説明したスケジュールからは大きな変更なし）。

質問：（原材料関係）棚卸資産が多くなっている理由として原材料確保を挙げられているが、どのような原因か。また、今後も確保しにくい原料等があるのか。

回答：様々な要因があるが、当社の原料は植物系・天然由来の原料が多く、取り合いになっているものもあり、確保しにくい原料もある。当社としては、お客様にご迷惑をおかけしない為に、できるだけ早く、原料が安いうちに多く購入するという含めて、確保しているというのが増加の理由。また、原料価格自体も上がっている為、金額が膨らむという要因もある。なお、早めに買うことにより原料が劣化することで不良在庫となることは基本的にはないことを申し添えたい。

質問：（化粧品事業（化粧品用原料））国内市場は回復途上、海外の伸びが期待できるとのことだが、今後海外の成長を積極的に捉える具体的な戦略はあるか。

回答：日本国内はここ数年で売上高が伸びているが、これは当社独自の製品ラインナップを生かし、お客様のニーズをしっかりとつかみ、適した製品開発をしているからと考えている。海外については、日本の製品を海外にそのまま持っていけるとは考えておらず、国内で行っているマーケティング活動を如何に各国で対応していくかが重要と考えている。その一つとして、中国は、現状は新型コロナウイルス感染症の影響により出

張には行けないが、Webでお客様と面談したり、現地代理店にも入ってもらってニーズをくみ取り、製品開発し、売上につなげるという例も出てきている。

質問：(原材料関係) 原料価格の上昇に関して、販売価格で相殺していきたいということだが、下半期、来期に向けて原料価格の転嫁のタイミングがどの程度期ズレするのか。調達状況の見通しはどうか（特に工業用製品）。

回答：工業用製品は様々な分野があり一概には言えない。一例として脂肪酸アマイドの場合をご説明すると、これは植物原料をメインとしているが、過去2年で既に3度ほど値上げを実施している。基本的に原料価格をそのまま転嫁させていただく方針で交渉している。ただ、時期については、個々のお客様との交渉による。化粧品用原料も主に天然原料を使用しているので、こちらについても順次価格転嫁をしている状況。ただ一方で、円安が進行している状況で、燃料価格も上がっており、こちらについては全て転嫁できるかどうか厳しい状況であり、下期の計画では一部転嫁できない部分も見込んでいる。

質問：(次期中期経営計画) 次期中期経営計画において、事業別で最も伸ばしていきたい分野はどの事業か。

回答：一つは、多くの投資をしている医薬用リン脂質。ただ、当該事業は医薬品原料なので、時間がかかる要素もあり、長い目で見ていきたいと考えている。一方、化粧品用原料についても、海外をもっと伸ばしていきたいといったところをメインに中期計画を作成中。

質問：(その他) 国内販売は自社営業による直販体制なのか。海外は代理店の活用も行っているとのことだが、国内と海外の利益率の水準を説明していただける範囲で教えてほしい。

回答：化粧品事業関連については、国内、海外とも代理店がメイン。利益率はそれほど大きな違いはないと考えている。それ以外の事業についても、代理店を活用している部分が大半。

以上