

2013 年度決算説明会

日時: 2014 年 5 月 20 日(火)9:00~10:30

説明者: 代表取締役社長 竹下道夫

説明資料:

https://www.ube-ind.co.jp/ube/jp/ir/ir_library/presentation/pdf/keiei_change_challenge_2014_17111521.pdf

質疑:

化成品・樹脂セグメント

- Q1: 堺工場を止めたとえで残る、カプロラクタム(CPL)の約▲40億円をどのように改善して行くのか。
- A1: まずは宇部・タイ・スペインでのコストダウンの着実な実行。加えてアンモニアやシクロヘキサンのサプライチェーンを改善して行く。例えばアンモニアなら、共同調達や当社子会社である宇部アンモニア社製品のスワップ等も考えられる。そういった施策を組合せ、2016年度にCPLだけのブレークイーブンを目指すことになるだろう。
- Q1-2: アンモニアは国内生産が減少している。共同調達と言うのは海外メーカーも意識しているのか。
- A1-2: 当社の国内用は、宇部アンモニアのおかげで輸出品・国際相場と比べ圧倒的に競争力を有しており、心配はない。今の話は、タイやスペインでの外部調達アンモニアについて、積極的に取組んでいきたいということ。
- Q2: CPLは同業他社も皆、ナイロンへ注力している。そちらでも価格破壊が起きないか。それとも技術力に差があるのか。
- A2: 一口にCPLメーカーといっても業態は多様。皆厳しいが、当社はCPLの外販とPAとしての自消があるので、復活シナリオは描ける。またPAといってもフィルムや車用・コンパウンドは、当社BRもそうだが、ユーザーとグレード開発をしている。こういう取り組みが重要。

機能品・ファインセグメント

- Q3: 成長ドライバーと位置づける機能品・ファイン事業が赤字となり、大変厳しい環境。2015年度以降を考えた少し長いスパンで質問する。電池材料やポリイミド(PI)が復活するのか。それともユーザー地図が変わった今、この2品の低価格化は定着してしまい、他に多数アイテムが出てこないと以前のような機能品・ファイン事業としての利益率には回復しないのか。
- A3: 機能品分野は従前、10億円~15億円のアイテム×10個で十分な塊になるのではないかと、という考え方でいた。しかし現状では、この分野は非常に商品ライフが短い。やはり強みを持つ商品に研究開発も含め集中して伸ばしていく。
- そうした中、将来のマーケットを考えれば例えばPIはポテンシャルは高いと考えている。リジット基板→フレキシブル基板や、更なる薄膜化といったところで我々のPIフィルムへの評価は高まっている。またPIチェーンとしては分離膜も、新しい用途が出ている。他にもファイン関連でECOコーティング・non-VOC塗料が伸びるだろう。
- 一時、機ファで100~150億円というターゲットを示したが、その頃のシナリオは今崩れている。今後どのように素早く50億・100億に近づけていくのか、視点を変えながら集中しなくてはいけないと考える。
- Q4: セパレーターについて。これまではタイムリーな設備増強で高収益を出してきたが、足元を見る限り、先に生産能

力を増やさないと車載への採用は難しいのか。

A4: 必ずしもそうではない。マーケットを見ながらタイミング良く投資するのが最も効率的だ。確かに最近、スマートフォンやタブレット、中国製電気自動車といった、中国の低価格マーケットでも競争が厳しくなっている。これからは当社10・11期設備も立ち上がるので、巻き返しを図っていきたい。

ただし中国ローエンドは競合が諸々出てきていて、参入する魅力に欠ける。少し高いレベルの客がターゲットになるろう。

Q4-2 市況がタイトとは感じないが、増産と言うことは価格を下げてマーケットに打って出るのか。

A4-2: NO。車載用は時間がかかっているが、徐々に立ちあがる。客を選別しながらのマーケティングになる。それと平行して、コストダウンをどう図るか。当社はドライタイプでコスト競争力があるが、競合も皆努力をしているので、負けないようにコスト削減に取り組んでいく。

Q5: セパレーターについて同じドライ製法の米国メーカーが、日本大手電池メーカーと長期契約を結んだと聞く。まずT社向けだと思うが、UBEで同社向けの実現性はどうか。

A5: 注視はしているが、それだけを重視すれば良いわけではない。現在我々の3層セパレーターは国内車載用でデファクト化しつつある。ただしこれも持続はしないので、次世代として日立マクセルと一緒に手がけるにセラミック塗工セパレーターが必須になるろう。安全性や信頼性が評価されている。2014 年後半から本格化するだろう。その一環で、LGのライセンスを受けレパトリーも広げた。

医薬品セグメント

Q6: 医薬-プラスゲレルへの期待と、今後の新製品について。

A6: まず、プラスゲレルが伸びなかったのは、欧米でのACS-MM【薬剤治療を受けている急性冠症候群(ACS)患者の治療】の申請を見送ったことも要因のひとつだろう。

国内の今後見込みについては、販売元の第一三共社の考えどおりだろう。参天製薬社との緑内障治療薬は第2相だが、目薬という特性上、上市されても原体の出荷量はそれほど期待できないため、ライセンス収入がメインになるだろう。

当社医薬品事業は研究開発費が20億円程度であり、大手製薬メーカーと同じようなペースで新薬を出し続けることは難しいが、パイプラインを途切れないように見直し、強化していくことが必要である。

建設資材セグメント

Q7: セメントの値上げ状況は。

A7: まず、値上げは三菱マテリアル社との合弁会社である宇部三菱セメントが主体。現在スポットが上がっていて、特に九州はしっかりした上昇が確認できている。

生コン向けには、仕入れルートの限られている骨材がまず上がっており、セメントは代替ルートが多数あるため値上げが後回しになってしまう。

輸出について。国内需要が旺盛なため輸出は(業界全体でも)1,000万トンから800万トンに絞られてきた。また円安効果もあり輸出採算自体は良くなってきたが、やはり国内の方が利益率は高い。今後国内値上げが

通るには、国内需給が更にタイトにならないと難しいだろう。ただし、1円でも上がれば 1,400 万トン扱っている会社としては大きな増益を期待できる。

Q8: セメントについて。将来の国内需要減少を見越して、海外とのリレーションをつなぐと言うのは納得する。ただし、それほど大きな利益に繋がるのか。固化材、廃棄物処理についても併せてコメントを願う。

A8: 輸出は昔に比べ、\$20 台→\$40 程度、為替も\$=¥100 となった。それでも国内の 8,000 円～10,000 円とは大きな差がある。国内が良い時でもむやみに海外をカットしたりはしない。中長期的に相手を見て、顧客対応をしていく。

廃棄物処理は、2013 年度 150 億円であり近年 10 億円／年ほど扱いを増やせているし、このトレンドは続くだろう。ただしセメントがフル生産の今、扱える廃棄物の量を伸ばす余地が少ないため、高度なリサイクルへ転換して利益率を上げていく。そのために下水汚泥乾燥や廃プラ炭化を手がけている。

その他

Q9: 昨年トラブルが多発した原因と対策をどう考えているか。

A9: 国内化学メーカーは2年程前からトラブルが頻発している。UBEも多かった。どう削減するかが重要課題だが、特効薬はない。設備の老朽化や人材など要因は色々と考えられる。ただ1つ確実なのは、関係者がどれだけ緊張感を維持できるかという風土だろう。教育や対話も含め、これまでの取り組みを磨き上げ、次世代に繋げていく。

以 上