

2018年5月 経営概況説明会 質疑応答要旨

日時	2018年5月30日 15:00~16:30
場所	三井化学本社内会議室
説明者・応対者	代表取締役 社長執行役員 (CEO) 淡輪 敏 代表取締役 副社長執行役員 (CFO) 久保 雅晴 代表取締役 専務執行役員 (CTO) 松尾 英喜
説明資料	2018年5月30日掲載 経営概況説明会 資料

Q&A

■モビリティセグメント

Q1. PP コンパウンド全体の今後の成長見通しについて、軽量化・電装化等のトレンドを踏まえて説明してほしい。

A1. 北米自動車生産は伸び悩んでいるものの、SUV やピックアップトラック等、樹脂使用量の多い大型車は増加しています。また全体としても軽量化のトレンドが継続しており、1 台当たりの樹脂使用量はさらに増加すると見込まれます。EV 化については、動力源がエンジンからモーターに代わり、耐熱性要求が下がることによりボンネット等へも PP コンパウンドが採用される可能性があり、今後提案を行っていくほか、LIB 向けにもポリメタックをはじめ当社の様々な製品の展開が期待できます。

Q2. PP コンパウンドの欧州における事業拡大の見通し及びアーク社とのシナジーについて説明してほしい。

A2. 欧州の新設備は 2020 年度に稼働予定ですが、現状でも委託生産での販売数量は 3 万 t 近くあるため垂直立上げが見込まれ、次の増設も検討していく段階です。アーク社は、当社が従来、あまりアクセスを持たなかった欧州系 OEM に強みをもっており、補完効果が期待できます。利益貢献には一定の時間を要すると思われませんが、着実に取り組みを進めて参ります。

Q3. 北米での新設を検討していたタフマーについては建設コスト高騰により立地の見直しを含めて継続検討中とのことだが、需要・競合の動向を考慮すると意思決定が必要な時期ではないか。

A3. 北米の建設コストはまだ下がる兆候は見られませんが、様々な検討は進めています。一つの例として、建設費の安い地域で途中段階までプラント建設し、北米では最終組み立てのみを行うことでコストを抑制する工法等もあります。これら様々な選択肢につき検討を進め、早期の意思決定に繋げて参ります。

Q4. ルーカントの増強の見通しについて説明してほしい。

A4. ルーカントについては国内を立地候補として検討を進めており、早期の意思決定を図って参ります。

Q5. モビリティではアーク社の株式取得等、ソリューション提案力強化を推進しているが、この考え方は他のセグメントでも有効なのではないか。

A5. 当社のモビリティセグメントの自動車向け売上高比率は 60%程度であり、他分野も手掛けています。またアーク社も自動車以外の部品等も取り扱っており、モビリティセグメントの自動車以外の分野や、他セグメントにおいてもシナジーが期待できます。

■ヘルスケアセグメント

Q6. ヘルスケアの 2025 年長期経営計画の営業利益目標は 450 億円となっており、現状との乖離が大きいほか、新事業も 250 億円と高い目標を掲げているが、どのように実現していくのか。

A6. ヘルスケアについては不織布で能力増強投資を継続しており、伸縮・捲縮等の高機能製品やエアリア等新製品の拡大により成長を図っていきます。歯科材料については今回、ドイツでの販売減少に伴いのれん等を減損しましたが、ドイツでの販売が回復し、今後の成長ドライバーであるデジタル製品が拡大すれば利益貢献が見込まれます。2025 年度営業利益目標は高いハードルですが、そのために単純な利益合算を狙うような無理な M&A は行いません。周辺展開に向けた不足技術の獲得のための M&A 等で基盤を固めつつ、地道な努力の積み重ねにより目標達成を図っていきます。新事業についても、新モビリティ、新ヘルスケア、次世代事業等の各領域で将来の成長に向けた種は仕込んできています。利益貢献についてははまだ時間がかかると思われませんが、着実に取り組みを進めて参ります。

Q7. Whole You の現状について説明してほしい。

A7. Whole You の製品の内、デンチャーについては販売拡大に至らず、市販からは撤退し、研究ステージに戻しています。TouchFocus は米国での販売を計画していましたが、国内販売に切り替え、2018 年 2 月から販売を開始しており、今後販売拡大に注力して参ります。

■フード&パッケージングセグメント

Q8. 農業の新規 5 原体の進捗状況、及び従来計画していた 2022 年度農業事業の売上高目標 1,000 億円の確度について説明してほしい。

A8. 新規 5 原体の内最も規模の大きい殺虫剤プロフラニドは BASF との長期商業化契約、殺菌剤キノフメリンは Bayer と共同開発契約を締結し、上市に向けた取り組みを進めています。これらの契約締結は、新剤のポテンシャルを両社から評価されたことの表れでもあり、今後の収益貢献が期待できます。進捗については当初計画より一部遅れている部分もあり、それに伴い 2022 年度売上高目標 1,000 億円の達成は若干先になる可能性もありますが、着実に取り組みを進めていきます。

■基盤素材セグメント

Q9. 基盤素材の 2018 年度営業利益は前年比▲59 億円減益の 330 億円となっており、フェノール市況の正常化等を考慮すると保守的に思えるが、今後の見通しについて説明してほしい。

A9. 基盤素材の 2025 年度営業利益目標は 300 億円としており、安定的に 300 億円以上の利益を確保することを基本的な考え方としているほか、事業規模が大きく、全社損益に与える影響も大きいことから、2018 年度営業利益については若干慎重に見込んでいます。長期的には引き続き事業構成の最適化等、構造改革を推進し、収益性の向上を図って参ります。

Q10. 現在、北米と他地域でエチレン市況の格差が大きいですが、今後のエチレン、ポリエチレンの見通しについて、シェール由来のクラッカー稼働の影響を踏まえて説明してほしい。

A10. シェール由来のポリエチレンについては以前より物流インフラ等のネックによりアジア向けの輸出は難しいと見られていましたが、足元も梱包、輸送要員の確保等の問題により、さらに厳しくなっています。また現時点では中国のポリエチレン輸入量の内、北米品が占める比率は 6%程度であり、大きな影響は見られませんが、今後も引き続き動向を注視していきます。北米エチレン市況については、シェール由来のクラッカーが立ち上がってきた一方、誘導品であるポリエチレンの稼働が上がっていないことから他地域と比較して低水準にありますが、今後は誘導品の稼働向上に伴い市況格差は解消してくると思われれます。

Q11. フェノール、ウレタンの今後の動向について説明してほしい。

A11. フェノールについては市況低迷が続いていましたが、ポリカーボネートの好調を背景に需要が堅調に推移しているのに加え、フェノール法のカプロラクタム設備が立ち上がる等、新たな需要も創出されており、今後需給は正常化に向かうと見込まれます。ウレタンについては競合のトラブル等を背景に市況が高騰していますが、今後は沈静化に向かうと見ています。但し三井化学 SKC ポリウレタンは川下のシステムハウスの強化を目的に設立しており、着実な取り組みを通じて収益の安定的な成長を図って参ります。

Q12. 国内のナフサクラッカーのスクラップ&ビルド等、基盤素材分野の長期的な強化策について説明してほしい。

A12. 国内クラッカーに関しては、老朽化対策、及び海外クラッカーとの規模差の 2 つの問題が挙げられます。国内クラッカーは 50 万 t 程度のもので多いのに対し、海外では 150 万 t 規模が主流になってきています。150 万 t 規模のクラッカーは競争力は高いものの、各社のクラッカー能力を大きく上回るため、近隣地域の各社共同での取り組み等を検討していく必要があります。老朽化については、クラッカーをはじめとする各種プラントは必要に応じて部分的な老朽更新を行っており、また検査技術の進歩により保全の信頼性も向上しているため、引き続き安全・安定運転を継続していけると考えますが、今後新しいプロセス技術が開発された場合は、スクラップ&ビルドを含め、新技術の適用可能性を検討していきます。

■全社

Q13. 過去財務体質改善を優先して投資を抑制してきたため、現状は大幅な利益拡大は見込めない局面にあるとのことだが、今後の成長見通しについて説明してほしい。

A13. 2014~16 年の中計期間は投資を抑制せざるを得なかったものの、一定程度の投資は行っており、それらが今後利益成長に寄与すると見込まれます。既に能力増強を行ったエポリユーはまだフル稼働ではないほか、不織布は 18 年度、イクロスも 19 年度に新設備が稼働します。これら投資効果の積み上げにより、20 年度には 1,250 億円の営業利益を見込んでいます。

Q14. 次世代事業の内、特に将来性が期待できるものはどれか。

A14. 細菌迅速検査については、敗血症の起炎菌の検査を主なターゲットとして開発していますが、敗血症は致死率が高く、また現状の検査方法は起炎菌の特定に時間を要するという問題があります。当社の検査方法は従来法と比較して検査時間を大幅に短縮できるため、社会貢献の観点からも早期実用化を図っていきます。また圧電センサや次世代ディスプレイ材料については、用途開発次第で大きなポテンシャルを持っていると見込んでいます。

Q15. 今後3年間で3,600億円の投資を見込んでおり、1年あたり1,200億円程度の水準となるが、20年度以降もこの傾向は継続するのか。またフリーキャッシュフローはどのように推移するか。

A15. 長期経営計画では10年間で1兆円の成長投資を計画しており、この他に年間約300億円程度の設備維持更新投資が発生します。平均すると1年あたり約1,300億円となり、2020年度以降も2018-20年度と同様の水準となります。また営業キャッシュフローも今後利益拡大に伴い1,000億円以上で推移すると想定されることから、フリーキャッシュフローとしてはおおよそゼロ近辺で推移することになると見込まれます。

Q16. 原油価格の上昇に伴い運転資金が悪化するとされるが、財務健全性への影響について説明してほしい。

A16. 財務健全性については、当社はNet D/Eレシオを主な指標として管理しており、長期経営計画では0.8以下を目標としています。原油価格の上昇に伴い一時的に営業キャッシュフローが減少し、有利子負債が増加することも想定されますが、一方で利益成長に伴い自己資本も拡大していくため、Net D/Eレシオは足元の0.7~0.8程度の水準で推移していくと見込まれます。

Q17. 三井化学は14中計以降、「新たな顧客価値の創造」を掲げているが、どの程度社内で根付いてきているか。

A17. 「新たな顧客価値の創造」というコンセプトは企業文化変革の取り組みでもあります。これまでにロボット材料事業開発室の立ち上げや、オープンラボラトリー活動であるMOLp Café等、具体的な動きも出てきており、社員の意識も少しずつ変わってきていると感じています。但し新たな企業文化を根付かせるのは時間のかかる取り組みであり、今後さらに事例を積み重ねることで社内での浸透を図って参ります。

以上