

東レ株式会社

2019年3月期 第2四半期決算説明会
質疑応答要旨

日時：2018年11月9日

説明者：代表取締役社長 日覺 昭廣

本資料中の業績見通し及び事業計画についての記述は、現時点における将来の経済環境予想等の仮定に基づいています。
本資料において当社の将来の業績を保証するものではありません。

<繊維>

Q. 繊維セグメントで、上期の縫製品、一貫型事業はどの程度の販売金額で、前年同期比どの位伸びたのか？また、他のセグメントの費用差は前年同期比マイナスになっているが、繊維だけ費用差他がプラスになっているのは何故か？

A. 縫製品の出荷は、前年秋冬物の販売が好調だったことを受け、前倒し出荷が増加したことで、上期は前年同期比二桁の増収となっており、量もそれだけ増えている。

縫製品の場合は、中国を含めた海外で作ったものを日本の商事子会社経由で販売するので、未実現利益の実現が発生しており、費用差他に含めて表示している。

<機能化成品>

Q. リチウムイオン電池のバッテリーセパレータフィルムについて、競合メーカーの状況や電池メーカーの状況からすると、上期の出荷量が前年同期比20%増というのはいささか少ない印象を受ける。需要はある一方で生産トラブル等があったのか？

A. 基本的には順調に伸びている。ただし、この上期は増設した設備を立ち上げているところである。コーティング設備についても、能力を倍増させる設備を立ち上げている。そういった意味で、下期には数量が増えると考えている。

Q. 機能化成品の下期の計画は、営業利益が大きく増えないと達成できないと思うが、達成可能なのか？価格転嫁の状況も含め説明して欲しい。

A. 機能化成品は最も原料価格高騰の影響を受けているセグメントである。8月6日に公表した上期見通しに対し、一番下振れたのが機能化成品である。4月以降の原料価格の上昇に対し、それぞれの樹脂で10月頃から値上げを進めている状況である。フィルムの原料は、8月から更に高騰した。8~9月に上がった原料価格に対する価格転嫁を10~11月に必死に行っており、少しずつ価格転嫁が進んでいる。

下期見通しの達成はあくまで価格転嫁にかかっており、楽観的な見通しを立てずに、実際にはしっかりと価格転嫁、高付加価値化を進めていく。

<炭素繊維複合材料>

Q. 通期見通しの下方修正の要因となったドイツのコンポジット子会社の状況は？

A. 下方修正の要因となったドイツのコンポジット子会社については、1Q決算説明会においてもドイツの自動車部品子会社で生産の立ち上げに苦慮しており、生産安定化までに2~3カ月もしくは数カ月を要すると申し上げたが、生産量の拡大に伴い厳しい状況に直面しており、その改善のための取り組みを進めている。

我々はレーシングカーやスーパーカー向けコンポジットにおいて、子会社を通じて取り組みの実績はあるが、これらの生産量は数百台~多くても千台規模である。子会社は2011年に設立し、設立後は一件一件用途開拓を行いながら事業拡大に取り組んできたが、最近になり1機種当たり何万台という規模の部品の注文を獲得するようになってきた。

この機種が今年本格生産に入るということで、立ち上げを行って来た。この過程で想定外の工数と費用を要しているのが現状だ。稼働率、生産収率の向上等に取り組んでいるが、収率が悪いと大量生産においては莫大なコストを要する。そのため、緊急支援を行っているが、直近2~3カ月は原材料のロス、外注による修正加工などにより巨額の費用がかかったこともあり、通期見通しを下方修正した。

2019年3月末迄に稼働を安定化し、要員の適正化を行えば、2019年度は黒字化が達成できると考えている。ただし、この下期は費用が拡大することで大きく赤字となる見込みだ。

このコンポジット子会社が経験したようなことは、量産車に移行する過程で直面せざるを得ない問題であると考えている。将来的には Zoltek のラージトウと組み合わせ、事業の1つの柱とすることを想定している。

Q. 買収した TenGate Advanced Composites Holding B.V.(TCAC)とのシナジー効果は？

A. 東レの強みはレギュラートウ炭素繊維を熱硬化性樹脂と組み合わせ、航空機用途等ハイエンドの分野に納入していることである。ラージトウは持っていなかったため Zoltek を買収し、コスト競争力のある炭素繊維がラインアップに加わった。プリプレグもエポキシ樹脂を主体に航空機向けで高性能品を供給してきた。今回、TCAC を買収することにより熱可塑性樹脂が加わった。また、TCAC は60%以上が熱硬化性樹脂の複合材料であり、特殊耐熱樹脂を使用している。さらに、小ロットの付加価値の高い分野を得意としている。今回の買収により TCAC 社と一緒に事業を拡大したいと考えている。

これまで東レは航空機に専念してきたが、今後は、TCAC とのシナジーを發揮していけるのではないかと考えている。今後量産を行っていくためには、設備の改善等が必要とされ、我々のエンジニアリングや生産技術が入っていくことにより、大きなシナジーを生み出せると考えている。

短期的な課題としては、まず東レの素材、例えば炭素繊維や PPS 樹脂の使用に注力する。また、東レの商流を使って、TCAC の熱可塑性樹脂の複合材料を販売する。さらに、米国 CMA の生産を補完する機能が期待されている。これら課題は成果が既に出始めており、短期の課題としてしっかりと取り組みを行っている。加えて、TCAC は様々な顧客を開拓しているので、ここに東レグループとして様々な製品を供給することが可能だ。このような分野で短期的に成果が期待できると考えている。

熱可塑性樹脂の複合材料を航空機向けに販売するということは将来的には大きなビジネスとなると思われるが、航空機への採用には時間を要するため、次機種への採用等は中期の課題であると捉えている。

まずは短期のシナジー効果に向け全力で取り組み、19年度にはのれんの影響を吸収してプラスに持っていきたいと考えている。

Q. 炭素繊維複合材料で、今期の営業利益率が約5%と低水準だが、改善させるための手立ては？

A. 今回炭素繊維複合材料の18年度通期営業利益の見通しを100億円に下方修正した。前年は208億円の実績であり、108億円の減益を見込んでいる。これには2つの要因があり、一つは EACC の関連費用、もう一つは TCAC ののれんの影響である。これらの要因を除くと、営業利益率は10%を超えている。来期 EACC と TCAC ののれん償却後営業利益が黒字化できれば、営業利益率10%は達成可能ではないかと考えている。