

2020年11月  
株式会社クレハ

2021年3月期 第2四半期決算説明会 主要質疑

Q.PGAの下期売上は上期の倍程度を予想しているが、需要は回復しているのか。また新価格は受け入れられているのか

A.米国で自社製PGAプラグを販売するKureha Energy Solutions LLCのフラックプラグ販売は、第3四半期から上がってくると見込んでいる。新価格の市場の反応は良く、お客様にとって十分魅力を感じられる価格設定をしていると認識している。素形材（半製品）の販売先では、第3四半期前半まで在庫調整が続くが、第3四半期後半からは需要が戻ってくると見ている。

Q.2021年度のフラックプラグ市場は、どのくらいまで回復するか

A.原油価格等が不透明でありまだわからないが、油価が50ドル/bbl程度まで戻れば、2019年度の60万本に近づくとと思われる。

Q.新製品である非PGA製フラックプラグのコスト競争力、シェア目標、売上の見通しは。また2021年度のPGA売上は、2019年度の45億円程度まで回復が可能か

A.原油価格、当社新製品の評価、米国次期大統領の政策など、まだどうなるかわからない点が多く、お答えし難い状況である。次の決算説明会（2021年5月を予定）には方向性が出せると思う。

Q.PVDFは、今後EVの成長並みに伸びていくのか

A.中国NEVの成長はそれまでの勢いが削がれた印象がある一方、欧州市場は成長著しい。韓国電池メーカーの欧州工場ではすでにフル稼働となっており、今後も成長が見込まれる。アメリカでは次期大統領の政策により電気自動車に対する取り組みが拡大、日本を含むその他の地域においても同様の流れになると見込む。当社のバインダー事業は、現状のシェアを維持しつつ、市場の拡大に合わせ順調に推移していくものと思われる。

Q.車載用LiBバインダー事業への他社参入はないか

A.電池性能に対して重要な要素であるバインダーは、品質に対する絶対的な信頼がなければなかなか採用されるものではなく、新規参入は正直なかなか難しいのではないかと考える。我々は新しいグレードの開発を常に続けており、先を行っている。そこまでたどり着くのは簡単ではない。

Q.環境事業が伸びているがこの背景は何か。一時的なものか、今後もこのペースで拡大を続けるのか

A.低濃度 PCB 処理は、その技術を他社よりも先行して伸ばしてきた経緯があり、環境省の認定を受けた事業者として一番早い時期から事業を行ってきたという優位性がある。法令により処分の期限が定められており、このような成長を実現できた。また、2019年度に完全子会社化した、最終処分場を持つひめゆり総業の貢献も大きい。足元の業績については、台風被害による一時的な災害廃棄物処理も含まれているため、来年度について見積もることは難しい。

Q.樹脂製品セグメントの下期利益率予想が低下しているのはなぜか

A.樹脂製品セグメントは大別すると家庭用品と業務用包材に分けられるが、このうち業務用包材は、欧州のコロナ禍の再拡大の影響から業績の低迷を想定している。

以上