

## 星光 PMC 株式会社 第 56 期定時株主総会

## 事前質問への回答および質疑応答の概略

## 1. 事前質問への回答

Q1. 積極投資に伴う減価償却負担もあり、利益率が 5%程度となっているが、今後の投資計画や資金計画から利益率の回復見込みを知りたい。

A1. 確かにベトナム工場の竣工や、KJ ケミカルズでの増産体制整備など、最近は成長のための投資を進めており、2023 年度の減価償却費は 19 億 2 千万円と前期比で約 5 億円、33.9%増加する。そのため、2023 年度の営業利益は 20 億 1 千万円と、数値的には大きな回復には至らず、営業利益率も、5.7%を予想しているが、一方で先程もご説明した、事業から「キャッシュを生む力」を表す EBITDA は 39 億 3 千万円と、昨年から 2 割程度、6 億円以上増やす計画である。投資効果が本格的に現れる来年度以降に、営業利益の額と率をさらに回復させるべく、取り組んでいく。

## 2. 質疑応答

Q1. セグメント利益が総じて良くないが、詳しく理由を教えて欲しい。キャッシュフローに関しても、状況を教えて欲しい。

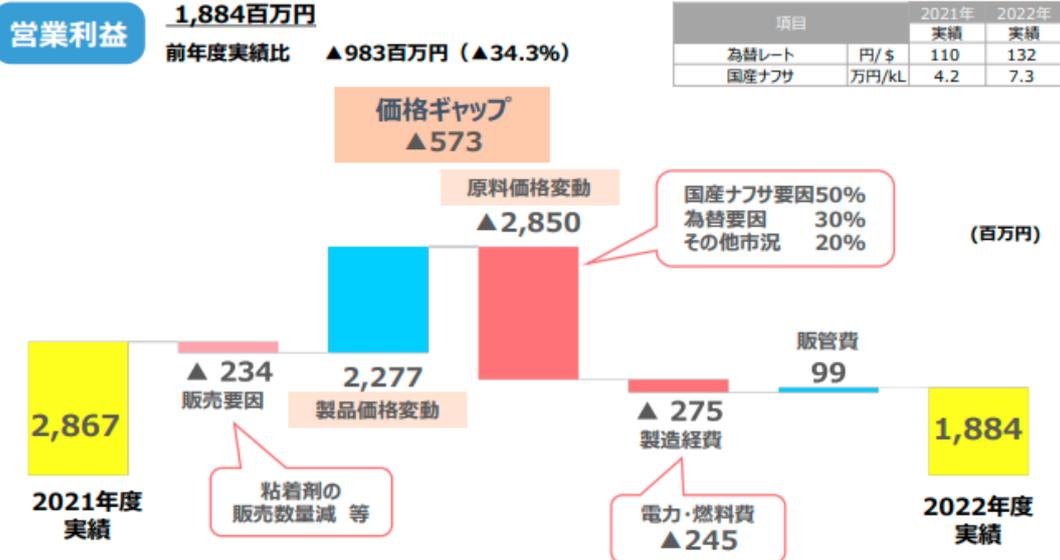
A1. 詳しくは 2/28 に開催したアナリスト向け説明会資料にも掲載されているが、昨年度は原料値上げ(約 28 億円)に対して価格転嫁(約 22 億円)が追い付かなかった。原料価格の上昇局面においては、値上げが後追いの形になるため、ギャップが生まれてしまった。そのギャップに関しては、今年中に埋める所存である。キャッシュフローに関しては、EBITDA の数値を参照いただきたい。23 年の営業利益予想値は前年から大きく変わらないものの、EBITDA 予想値に関しては、前年から 6 億円増の 39 億円超を予想している。既存事業をより強固なものとし、新規事業を拡大させていくことで、キャッシュを生む力は向上させていく。

参考資料：2022年12月期決算説明会資料より抜粋

## I. 2022年度決算（連結）営業利益増減分析



想定を超える原料価格高騰や製造経費増（電力・燃料費増）、中国の景気減速に伴う粘着剤の販売数量減などに対し、コストの積極的な製品価格への転嫁や経費節減等による合理化に努めたが、減益



## Ⅲ. 2023年度 通期業績見通し（連結）



売上高：中国、東南アジアへの積極的な拡販、国内事業の製品価格の値上げに努め、増収を計画  
 営業利益：非ナフサ原料価格の高騰・高止まりの環境下、拡販と値上げ、一層の合理化により、設備投資に伴う償却費の増加を吸収しての増益を計画  
 EBITDA：2021年度に近い水準までの回復を図る

### Ⅲ.2023年度業績見通し（連結）営業利益増減分析



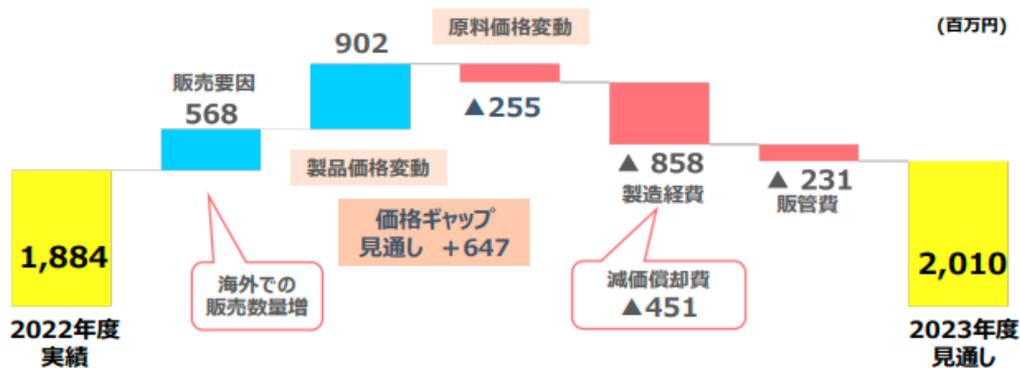
原料価格高騰の製品価格へのさらなる転嫁を進めるとともに、ベトナム工場の本格稼働を足掛かりとした海外での製紙用薬品の販売数量の拡大、一層の合理化により、ベトナム工場やKJケミカルズの減価償却費の増加が利益押し下げ要因とはなるものの、前年を上回る営業利益を計画

営業利益

**2,010百万円**

前年度実績比 +126百万円 (+6.7%)

項目	2022年		2023年	
	実績	見通し	実績	見通し
為替レート	円/\$	132	135	
国産ナフサ	万円/kL	7.3	6.8	



15

Q2. 先程話のあった招集通知の電子化など、事業環境は今後益々悪化していくと思う。

先程、プライム維持基準の話もあったが、今年の9月迄であれば、スタンダードへ無条件移行も可能であるが、その選択肢は無いのか？  
それとも是が非でもプライム維持と考えているのか？  
意気込みを教えて欲しい。

A2. 何としても維持する意気込みで臨んでいる。

既存事業の基盤強化、キッチンファイバーやバイオフィルムコントロール剤などの新事業への種まき、成長投資などで収益を拡大させる。

また、IR活動にも力を入れ、世間に当社を認知いただき、当社の価値が適切に反映される様にし、株価向上に繋げていきたい。

参考資料：2022年12月期決算説明会資料より抜粋

## IV. 中期経営計画「OPEN 2024」基本方針とトピックス

### OPEN 2024

**Change** ~VISION 2030達成に向けた土台作りのための変革と挑戦~

基本方針	ポ ー ト フ ォ リ オ 変 革	<b>海外（特に東南アジア）への積極展開</b> 新体制による展開加速で 海外売上高比率40%以上へ	E S G 経 営 の 推 進	<b>G H G排出量削減計画の実施：</b> エネルギー基盤強化
	<b>新事業の足場固め</b> C N F、銀けりや、その他開発品の事業化進展	<b>サステナビリティ委員会の設置と運営</b>		
	<b>国内事業基盤の強化</b> 製品ポートフォリオ変革、生産体制再構築	<b>New Green Index：</b> 130以上		
人財育成・組織づくり		D X（デジタルトランスフォーメーション）		

(億円)	2022年度	2023年度	2024年度
	実績	見通し	中計目標
売上高	324	352	390
営業利益	18.8	20.1	37.5
EBITDA	33.1	39.3	57.5
海外売上高比率	29%	31%	40%以上
New Green Index*	108	118	130以上

**【目標達成のため、取組みを加速させる】**

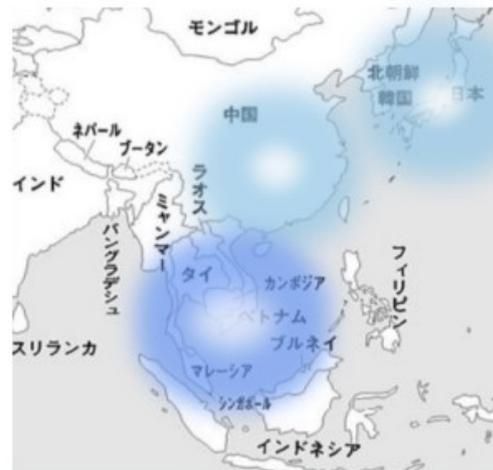
- ・徹底した製品値上げによる収益改善
- ・製紙用薬品事業:海外売上高拡大(ベトナム工場)
- ・樹脂事業:製品ポートフォリオ変革、粘着剤拡販
- ・化成品事業:大型投資効果(生産能力アップ、収益改善)
- ・環境戦略製品のラインナップ拡充
- ・新事業構築の足場固め(ナノファイバー事業強化)

\* 当社環境戦略製品の売上指標(2021年の当該製品売上高を100として指数化)

## II. 事業別動向 製紙用薬品事業「Change」新しい取組み

### SEIKO PMC VIETNAM

ベトナムでの新設工場（生産能力 3万トン/年）  
の竣工式の様子（2022年11月17日）



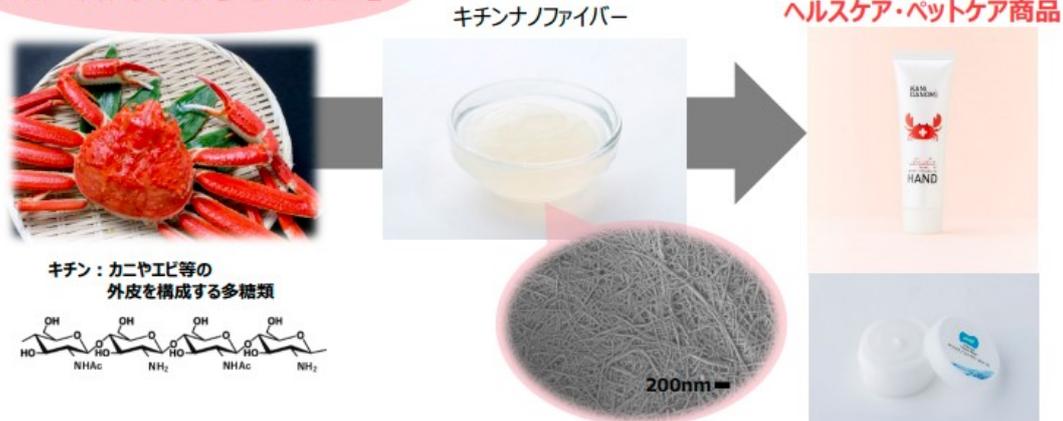
今後、ベトナムや周辺地域の製紙産業の成長に、既存の日本や中国（張家港）の生産拠点との相乗効果をもって、積極的に貢献

## IV. 「OPEN 2024」：新事業構築の足場固め



### マリンナノファイバー社のグループ化

『カニ殻でみんなを笑顔に』



- ポイント**
- ・ナノファイバー技術をコアとした更なる事業ポートフォリオ拡大
  - ・当社グループ初のコンシューマー向け製品を扱う事業

17

## IV. 「OPEN 2024」：環境戦略製品トピックス①



### バイオフィームコントロール剤（BFC剤）

- 新しいコンセプトのバイオフィーム（いわゆる「ぬめり」）対策薬品
- 細菌の生理機能に作用し、バイオフィームの形成機構を阻害  
→バイオフィームの「発生」を防ぐ



#### Topics

- 医療用機器の洗浄剤「BAKU」に採用
- その他にも多数の分野で実用化に向け検討中  
〔抗菌コーティング剤、造水膜、冷却塔、  
金属加工油、家庭用洗剤 etc.〕

**BAKU**  
BIOFILM CONTROL



18

## IV. 「OPEN 2024」：環境戦略製品トピックス③



### 紙用機能性コート剤「SEIKOAT®」

～パッケージ市場にサステナブルなソリューションを提案～  
中国・東南アジアを中心とした成長市場へ積極的に参入し、シェアを拡大

- 紙に塗工することで、各種包材に必要な耐水性、耐油性やヒートシール性等を付与
- プラスチックパッケージから、紙パッケージへの代替を可能に

#### SEIKOAT® (アクリル系)

- スチレンフリーの水性コーティング剤
- 耐水・耐油・ヒートシール剤、防湿コート剤等各種ラインナップ



#### SEIKOAT® (バイオマス系)

- 高バイオマス率、生分解性を有する環境配慮型水性コーティング剤
- 防湿コート剤、耐油コート剤をラインナップ

#### フッ素系耐油剤代替

#### SEIKOAT® T-EF201

- 高バイオマス、生分解性樹脂
- PFASフリーな新しい耐油コート剤
- 紙に塗工しても紙特有の通気性を維持

20

## IV. 「OPEN 2024」：企業価値向上に向けた取組み



プライム市場上場維持基準適合に向け、  
適正な評価を市場から受けられるよう情報発信に注力

#### 流通株式時価総額向上の取組み

- 「流通株式時価総額」  
= 「時価総額」×「流通株式比率」
- 政策保有株式解消により、流通株式比率は  
37.5%(2021年6月末)⇒41.2%(2022年12月末)に

#### 発信の迅速化・手段の多様化

- PR TIMES社のプレスリリース配信サービスを活用し、より多くの媒体にて記事化を実現
- 社外報「SEIKO PMC Plus」の継続発行
- 決算説明会の書き起こし  
(logmiファイナンスの継続利用)
- 当社記事のHP掲載

#### Twitterを通じたコミュニケーション

- 2022年8月運用開始
- 社員4名が中心となり運営
- 当社技術・情報を迅速・キャッチーに発信



22

Q3. セルロースナノファイバーの昨年の売上、収益につき、教えて欲しい

A3. 定量的な情報の公表はお客様にご迷惑をおかけする可能性があるので非公表とさせていただきます。

定性的に状況を説明すると、アシックス様には継続的にご使用頂き、さらに日用品などへの採用検討も進んできたが、売り上げはここ数年横ばいである。

営業と技術が協力して新規の顧客開拓に注力している。

技術的には、生産性を従来の3-4倍に高める目途が立ち、コストダウンへの道筋がつき始めていたり、自動車部品としての基礎物性の目標値をすることができたりなど、着実に歩みを進めることができている。

参考資料：2022年12月期決算説明会資料より抜粋

#### IV. 「OPEN 2024」：環境戦略製品トピックス②



##### セルロースナノファイバー STARCEL®

###### 実用化が進展

- CNF採用シューズが1,000万足以上販売
- 日用品への採用が進展

###### コストダウンを推進

- 利用分野拡大に向けコストダウンを推進
- NEDO事業を通じて、物性を維持しつつコストを大幅に低減する製造プロセス開発  
→従来の3~4倍の生産性に目途



2022年度決算説明会の説明内容は[こちらより](#)ご覧いただけます。  
(logmi finance HP に遷移します。)