

2021年5月

株式会社クレハ

決算説明会 主要質疑

Q.PVDFの需要が強いが、生産キャパシティの対応はどのようになっているか

A. 2021年度は、2020年度上期のような自動車生産減少による稼働の低下がなく、フル生産できる予定である。また昨年より中国の常熟工場で車載用リチウムイオン電池向けバインダーの特殊ポリマー生産を開始したことも、生産増加に寄与する。
現在いわき事業所においてPVDF工場の上流工程デボトル工事をおこなっており、2022年1月に完工する予定である。この分は2022年度より売上に寄与する。
更に2024年度を目処に、新工場の生産を開始する予定である。

Q.PVDFの販売価格の動向は

A. 年初より原料価格が高騰していることから、高騰分については販売価格に転嫁すべく顧客との協議を進めている。

Q.PGA製フラックプラグの価格動向は

A. 2020年度は原油価格が急落し、米国のシェール新規掘削は大きく減少した。2020年9月からPGAプラグの拡販を目指し、使用量に応じた柔軟な販売価格対応を行っている。具体的には、油井のToe（横坑の先端部）だけでなく、フルボア（横坑全て）でPGAプラグを多く使用する顧客に対して、価格対応を実施している。この使用量に応じた販売価格は顧客に受け入れられる水準と認識しており、2021年度の価格は横這いと見込んでいる。

Q.競合フラックプラグに対して価格競争力を確保できるのか

A. 従来、非PGA素材分解性プラグとの比較で考えていたが、今後の成長には、非分解性コンポジットプラグ（従来品）に対する競争力が必要であると判断した。非分解性コンポジットプラグに必要な粉碎・回収コストが不要なPGAプラグの機能、付加価値を考慮し、現在の価格は十分戦っていけると認識している。

Q.2021年度のPGA製品の販売内訳、金額は

A. 2021年度の販売計画は55億円である。そのうち約8割はPGA製フラックプラグ等を当社子会社が直売する予定のものであり、約2割は米国のシェールオイル・ガス掘削用機器販売代理店にフラックプラグの材料としてPGA樹脂加工品等を販売しているものである。

Q. 2021年度のPGA事業の増益幅が、売上増加の割に小さいのはなぜか
また2022年度以降の利益水準はどうなるか

A. 2020年度下期から使用量に応じた柔軟な販売価格対応で拡販を狙う戦略に変更しているが、この戦略で販売価格が下がったことによる利益率の低下と、高コストの在庫が残っていることで、2021年度の利益改善幅が小さくなっている。生産量の増加により固定費の単価を低減させていく計画であるが、それ以前の高コストの在庫については2022年度中に概ね払い出される予定で、2023年度には黒字化できると考えている。

Q 現在のシェール掘削の状況やリグ数の変化はどうなっているか

A. 総リグ数は 2019 年の約 4 割まで回復している。中でも主にガスを産出する鉱区のリグ数、生産量はあまり減少していない。石油中心の鉱区では、リグ数が最盛期の半分以下となったところもあると認識している。これは今後徐々に回復していくものと考えている。

Q. 樹脂製品の減益要因は、原料高によるものか、広告費等の経費によるものか

A. 減益額の半分程度はコロナ禍からの回復に伴う、活動経費等の増加によるものである。

以上