



2022年11月29日

**2022年9月期 証券アナリスト向け IR ミーティング(決算説明会)****質疑応答要旨**

**質問 1:** 二次電池（リチウムイオン電池）関連の受注が増加しているが、どの地域が好調か？ また、開発投資と量産投資のどちらであるか？

**回答 1:** 受注額が大きいのは日本・アジアで、量産向けの案件が伸びている。一方、欧州・アメリカでも研究開発の案件が増えてきている。

**質問 2:** 長納期が改善してくると、受注が減っていくのはなぜか？

**回答 2:** 全分野について言えることだが、二次電池関連を例にすると、自動車メーカーが「〇年〇月に××を発売」といった目標・最終製品の納期を定めている場合、電池メーカーは自動車メーカーへの安定供給を実現するために、当社への受注を早めないで納期が間に合わなくなる。このように、エンドが決まっている案件ほど、弊社への発注が早くなる傾向が起きている。納期が改善してくると、顧客が長納期を逆算して発注することが無くなるため、受注が減ることになる。また、納期が早くなっていくと生産能力を上げる必要があるが、そのための資金は確保している。

**質問 3:** 二次電池関連において、開発案件と量産案件が存在すると思うが、顧客において開発案件が上手くいくと、量産フェーズでもホソカワミクロンへの量産案件として発注されるか？ その場合、前倒し発注されることもあるか？

**回答 3:** 開発案件から量産案件へつながるケースは多い。発注のタイミングについては、電池メーカーの製造工程では、当社が関連するもの以外の工程も数多くあるため、当社製品がその製造工程の中で「納期が遅いプロセス」に該当するのであれば、早めに発注がある。一方、遅いプロセスが他社製品の場合は、当社への前倒し発注があるわけではない。

**質問 4:** コロナ禍やウクライナ情勢による大きな悪影響は受けていないとのことだが、今後も外部環境の見通しが不透明な中で、ホソカワミクロンの事業は景気への感応度は比較的低いといえるか？

**回答 4:** 受注価格に、円安影響 1.1 倍×原材料費上昇 1.15 倍に相当する価格転嫁ができていれば、昨年比で 1.2~1.3 倍の受注があっても良かったのではないかと思う。しかし、コスト増による当社の価格転嫁について来れなかった顧客もいるため、受注の伸びは 7.6% 増であった。仮に、価格が 1.3 倍になった一方で、顧客が 10% 離れてしまったとしても、プ

ラスの影響の方が大きかったといえる。したがって、適正な価格転嫁が実施出来れば、景気の影響は受けにくいとも考えることができる。ただし、価格転嫁がどこまで高くなると顧客離れが多くなるのか、見極めが非常に難しい。

**質問 5:** 在庫が増えている要因は何か？

**回答 5:** 比較的納期が長いけれども、確実に売れるであろうというものは、在庫を少し増やすよう経営判断を行ったが、重点的に増やしたアイテムなどは無い。また、為替の影響も一要因である。受注残の伸びに対して、在庫の増加は少ない方ではないかと考えている。

**質問 6:** 従業員向け RS 導入のほか、昨今、人的資本の開示等が求められている中で、ESG 経営の中でも「S」と「G」について何かチャレンジしていくことはあるか？

**回答 6:** ESG 経営に関しては毎年、注力項目を更新していくことが非常に大切だと考えている。また、短期的に即刻実行できるものは数少ないと考えている。この前提を基にはあるが、「S」では、従業員のエンゲージメントの把握とその数値化にチャレンジしたい。「G」に関しては、社外役員を含めたボードメンバーに、現時点では特に不足しているといった点はないと考えている。ただし、外部の投資家・株主様等のご意見・面談を通して、当社に欠けている点のご指摘は真摯に受け止め、考えていく。

**質問 7:** 上期の決算説明会で、社内 DX によって大阪の営業マン 1 人当たりの受注金額が上がったという話だったが、その後の状況は？

**回答 7:** 引き続き良くなっている。東京の方にも少しずつ導入している状況で、大阪と同様に、一人当たりの受注金額増の効果が出てくると予想している。

以上