

# 2021年12月期 決算説明会 質疑応答(要旨)

2022年2月16日 10:30-11:30

株式会社キッツ

# 質疑応答要旨

| No. | 項目              | Q  | A  |
|-----|-----------------|--|--|
| 1   | 中期経営計画(ターゲット市場) | 中期のターゲット市場の1つが「機能性化学」となっているが、具体的にどのような市場なのか。                           | ユーザーである化学会社各位は基礎化学を手掛けられているが、より付加価値の高い商品にシフトしている。それが機能性化学。加工度や機能性が高まっており精密化学製品と呼んでいい。半導体向けには材料を作るために必要な溶剤も含まれている。当社はこれまで化学会社各位とは非常に深いお付き合いをしてきたが、それらのユーザーがより付加価値の高い分野に領域を広げようとしていることに対し、キッツとしてもその市場に合った製品をラインナップしてお役に立ちたいと思っている。 |
| 2   | 中期経営計画(M&A)     | 中期経営計画の中で、M&Aは検討しているのか。  | M&Aはよい話があれば検討していく。特に成長市場に対してはスピードが求められるので、キッツが持っている製品や基礎技術では、100%お客様の要求に応えられないのであれば、M&A、場合によっては業務提携や資本提携も含めて積極的に検討していきたい。先ほどご説明した戦略投資枠の中にも含めている。   |
| 3   | 中期経営計画(定量目標)    | 2024年度の売上目標1,500億円は低いのではないのか。今期計画1,430億円から価格改定効果の剥落や反動減による減少を見込んでいるのか。 | 改定後の価格は浸透していると考えている。売上高についてはもっと高い数字を掲げたいという思いもあるが、売上規模に固執したくない。今回の中期経営計画は利益重視としている。不採算な製品、事業も含めて見直している。採算が取れないものについては見直すこともあり得る。売上高については若干マイナスとなるものもあると想定して1,500億円とした。   |

| No. | 項目              | Q   | A   |
|-----|-----------------|---|---|
| 4   | 中期経営計画(財務戦略)    | 2024年までの累計キャッシュフローは、ほぼ0(ゼロ)なのか。                         | 今回の中期経営計画では戦略投資枠を設け、将来の収益性確保に向けて積極的に投資を実行していくこととしている。フリー・キャッシュ・フローについては若干のプラスを見込んでいる。   |
| 5   | 中期経営計画(ターゲット市場) | 今後、8つのターゲット市場に向けた組織体の組み換えや人事を行うのか。                      | 今年の1月1日付で8つのターゲット市場に合わせた機構改革、人事異動を実施済み。マーケティング、製品開発、販売、プロモーションを一体となって推進するビジネスプロモーションセンターを新設し、その傘下に、建築設備、石油化学、機能性化学、水処理、水素それぞれのターゲット市場を担当する部門を置いた。   |
| 6   | 中期経営計画(業務提携)    | 中期経営計画の中でUnimech社の位置付けが協業との表現にとどまっているが、取り込む可能性は考慮してよいか。 | Unimech社の本社のあるマレーシアに役員を派遣して事業戦略や経営状況を把握しているが、コロナの関係で実行すべきテーマの進みが遅く、まだ売上・利益に十分貢献しているとは言えない。マレーシア国内ではUnimech社とキッツの販社が協力しキッツの製品をUnimech社の販路で販売するなどの実績は出てきている。我々が期待しているシナジーはまだ残念ながら出てはいないが、コロナが収束して経済活動が活発になっていく中で結果を出していきたい。 |