

2018年3月期 決算説明会 質疑応答の要旨

(2018年5月29日)

この質疑応答集は、5月29日（火）に開催した決算説明会にてご出席の皆様からいただいたご質問を記録したものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

Q1. 株主還元について、現状では配当性向を25%目途としているが、上場会社の一般的な水準と比較すると低い方だと思う。今後引き上げることを検討しているか？

A1. 今期の2019年3月期は中長期経営計画【NB100】最終年度となりますが、現在社内にて2020年3月期を開始年度とする新中期経営計画を策定しており、その中で株主還元のあり方につきましてあらためて検討を行うこととしております。

Q2. 高い成長を遂げるために異業種の経営トップを招聘する企業のニュースがあった。今後、もっと積極的に専門家または外部人材の起用を検討しているか？

A2. 配当方針と同様に、現在策定しております新中期経営計画にて検討してまいります。

Q3. 資料スライド番号8「営業利益増減分析」にある「販売・生産増 8.2 億円（増益効果）」は、大部分はヘルスケアフィールドの増収効果とみてよいか？
また「高利益事業（メディカル）伸張」は、ヘルスケアフィールド増収によるセールスマックスの改善と考えてよいか？

A3. ヘルスケアフィールド製品の増収・増産効果が最も大きいですが、テープ事業製品における一部製品の
内製化や不採算品整理などの利益改善によるものも含まれています。
「高利益事業（メディカル）伸張」の内容についてはご質問いただいたとおりです。

Q4. 2017年12月に流通在庫が増加し、2018年1月にその調整として反動があったということだが、
2018年3月末の時点で流通在庫の水準はどの程度とみているか？

A4. 2017年12月がピークで、2018年1月以降の調整を経て2018年3月末には平常水準に戻っているとみております。

Q5. 2019年3月期の業績予想について、売上高「37.7億円の増収」に対する営業利益「2.8億円の増益」は、限界利益として考えると過少だと思う。業績予想で想定しているコストアップ要因についてご説明いただきたい。

A5. 業績予想で見込んでいるコストアップ要因としては、新設した先端技術棟（メディカル安城工場、先端応用研究所）に係る減価償却費の増加、原油・ナフサ価格の影響を受ける石化関連の原材料価格アップのほか、メディカル事業・テープ事業とも売上高「500億円」の実現に向けたプロモーションなどマーケティング費用の増加を見込んでおります。なお、原材料価格アップの影響は2.5億円程度、マーケティング費用は数億円程度の増加を見込んでおります。

以上