

|| 企業調査レポート ||

森六ホールディングス

4249 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月10日(月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 事業概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	06
3. 特色、強み、競合	09
■ 業績動向	11
1. 2023年3月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	13
■ 今後の見通し	14
● 2024年3月期の業績見通し	14
■ 中期経営計画	15
1. 中期経営計画：「2030年ビジョン」(CREATE THE NEW VALUE)	15
2. 第13次中期経営計画	17
3. 中期経営計画への取り組み(進捗)	22
■ 株主還元策	26

■ 要約

「ものづくり」と「商社」機能を持つ日本最古参の化学専門企業。 2030年に向けた新たな価値創出で、さらなる収益力強化を目指す

森六ホールディングス<4249>は、東京証券取引所プライム市場に上場し、2023年に創業360年を迎えた日本最古参の化学専門企業グループの純粋持株会社*である。セグメントは、自動車部品の「メーカー」機能を果たす森六テクノロジー(株)を中核会社とする樹脂加工製品事業と、化学分野における「商社」機能を果たす森六ケミカルズ(株)を中核会社とするケミカル事業を有する。また、世界14ヶ国に事業所を持ち、売上高の約7割を海外が占めるグローバルグループでもある。同グループは、2022年5月に新たな長期ビジョンと中期経営計画を策定し、各拠点の収益性の向上や事業領域の拡大を進めるとともにサステナブルな社会の実現に向けた様々な取り組みを加速している。

* 2024年4月1日から「事業持株会社」へ移行することを発表済。

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高142,019百万円(前期比10.2%増)、営業利益1,335百万円(前期比53.1%減)、経常利益1,596百万円(同46.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,346百万円(同68.4%減)となった。前期に特別利益として投資有価証券売却益を計上したことから、当期純利益の減益幅が大きくなっている。

事業セグメント別では、樹脂加工製品事業は半導体供給不足や中国のロックダウンの影響による主要顧客の減産があり、為替の影響を除くと、実質的には減収となった。利益面では、生産台数が減少するなか、急激な生産変動による稼働ロスやインフレ(原材料やエネルギーコスト)の影響により、営業利益は大幅減となった。ケミカル事業は、売上高は堅調に推移したが、ものづくり分野でエネルギーコストの上昇影響を受けたほか、営業活動の再開に伴う販管費の増加などにより増収減益となった。

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績は、売上高130,000百万円(前期比8.5%減)、営業利益3,500百万円(同162.0%増)、経常利益2,900百万円(同81.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,900百万円(同41.1%増)と予想されている。減収予想は、為替を円高(1ドル120円前提、前期実績135.5円)と見ているためである。利益面においては、樹脂加工製品事業では客先の生産台数が回復することに加え、生産の段取りなども通常に戻ると予想しており、利益率が改善する見込み。ケミカル事業では、原材料価格も落ち着くと見られることから利益は横ばいを予想している。年間配当は、前期と同額の100円(予想配当性向79.4%)を予定している。

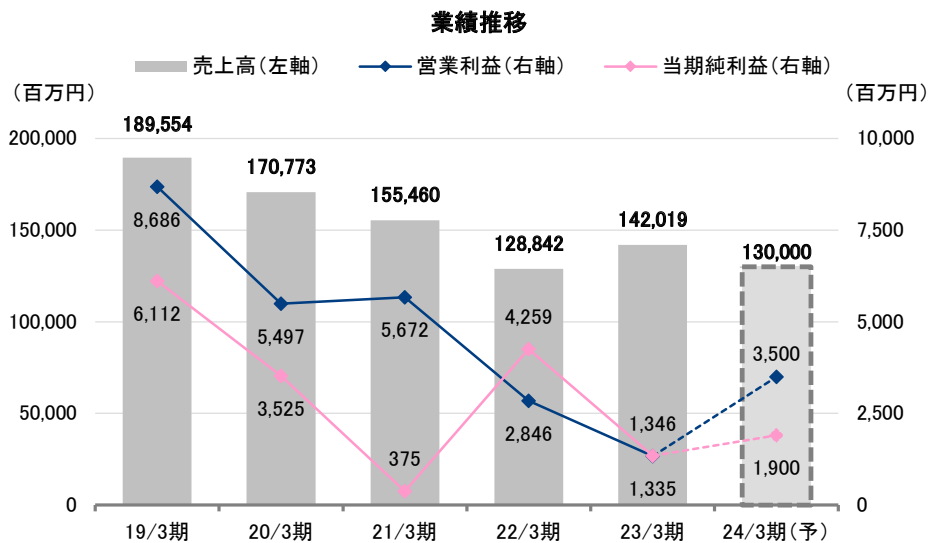
要約

3. 中期経営計画

同社では、中長期的な企業価値向上を目指して、2022年5月に「CREATE THE NEW VALUE」をスローガンとした長期ビジョン「2030年ビジョン」を策定した。2023年3月期をスタートとする3ヶ年の第13次中期経営計画は、そのビジョン達成に向けたステップ1という位置付けで、I 安定した財務基盤の確立・収益力の強化、II 研究開発の強化による価値創造と2030年に向けた種まき、III サステナビリティ活動の推進による経営のレジリエンス向上の3つを基本戦略として推進している。定量的目標として2025年3月期に売上高1,430億円、営業利益110億円、ROE 9.1%を目指す。初年度である2023年3月期の結果は、定量的な部分では計画をやや下回ったものの、会社は現時点では変更・修正は行っていない。一方で、開発強化、2030年に向けた種まきなど、定性的な目標は着実に進んでおり、今後の動向に注目したい。

Key Points

- ・2023年に創業360年を迎えた日本最古参の化学専門企業で、メーカー機能と商社機能を持つ
- ・2023年3月期は客先での生産減などで営業減益だったが、2024年3月期には回復を目指す
- ・中期経営計画で(1)収益力の強化、(2)研究開発の強化、(3)サステナビリティ活動の推進など基本戦略を推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

創業 360 年の歴史を誇るグローバルな化学専門企業。 メーカーと商社機能を併せ持つ

1. 沿革

同社は、2023 年に創業 360 年を迎え、社歴としては東証上場企業の中でもベスト 10 にランクされる老舗企業である。その起源は、1663 年に初代の森安兵衛が阿波徳島で青色染料を流通しやすいように加工した藍玉と、その肥料の商いを目的として設立した「嶋屋」が始まりである。以後、藩外との行商を開始し、阿波藩の指定問屋として調達の仲介役を担うとともに、藍玉の製造工場を設けるなど、代を重ねるたびに発展を遂げてきた。江戸時代末期の 1853 年には六代目の森六兵衛が江戸に進出し、名前から 2 字を取って「森六」と名乗るようになったのが、社名の由来である。

その後、1878 年には三井物産 <8031> の協力のもと、パリ万博に「阿波藍」を出品している。幕末に安価で色もきれいなインド藍の輸入が開始され阿波藍にとって代わるようになると、横浜の貿易会社からインド藍の仕入れを開始し、商社事業に乗り出す。さらに 1916 年には社名を「株式会社森六商店」として化学品商社となった。戦後に入ってから、1949 年に三井化学工業 <4183> 製の塩化ビニール製品で市場開拓し、樹脂部門をスタートさせた。塩化ビニール類とともに使われる可塑剤や軟化剤、安定剤、それらを着色するための顔料や特殊染料なども営業品目に加わり、1958 年にポリエチレン素材「ハイゼックス」の特約店となった。

この「ハイゼックス」が本田技研工業 <7267> (以下、ホンダ) の目にとまり、同社は二輪車用部品の開発・試作に参加することとなった。低圧法による高密度ポリエチレンを使用し、ホンダと共同で二輪車用外装部品の樹脂化に成功する。1958 年発売のスーパーカブのフロントカバー、ツールボックス、バッテリーボックスに同社の樹脂部品が搭載され、現在まで続くホンダと同社の取引の礎となるとともに、樹脂加工は同社の主幹事業となった。1962 年 6 月、ホンダの四輪事業進出に伴い、同社は合成樹脂部品の試作を全面的に引き受け、スポーツ車「S360」、軽トラック「AK360」のフロントピラーやコラムカバーなど複数の樹脂部品の生産を担うこととなった。

海外展開では、ホンダのアメリカでの自動車生産に合わせ、1986 年、同社はオハイオ州に Greenville Technology, Inc. (GTI) を設立するが、自動車部品メーカーとしてはかなり早いアメリカ進出であった。その後、1996 年にはカナダに Listowel Technology, Inc.、2000 年にはアラバマ州に北米 3 つめの生産拠点 Rainsville Technology, Inc. を設立するなど、わずか 15 年間で北米市場における大規模な生産体制を構築した。その後も、フィリピン、インド、中国、インドネシア、タイにも進出し、アジア地域での生産体制を整えた。現在では、海外の現地社員を日本に長期滞在させて育成するとともに、知識や技術を本国に持ち帰ってもらうことで、現地生産の深化を図っている。

なお、北米地域における経営資源の有効活用、ならびに業務効率と生産性の向上を目的として、2023 年 4 月、Greenville Technology, Inc. は、Rainsville Technology, Inc. を吸収合併し、Moriroku Technology North America Inc. に商号変更している。

森六ホールディングス

4249 東証プライム市場

2023年7月10日(月)

<https://www.moriroku.co.jp/ir/index.html>

事業概要

こうしたグループの発展に合わせ、2008年には森六株式会社を「森六ホールディングス株式会社」に商号変更し、持株会社体制[※]へ移行した。純粋持株会社である森六ホールディングスの下に森六テクノロジーならびに森六ケミカルズを設立し、それぞれが樹脂加工製品事業、ケミカル事業を承継した。連結ベースの社員数は4,342名（2023年3月末時点）で、多様な能力を持つ社員がグローバルに活躍している。2019年6月より栗田尚（くりた たかし）氏が代表取締役社長執行役員に就任し、グループの発展をけん引している。栗田氏は海外経験が豊富であることから、業績の向上だけでなく、様々なサステナビリティ活動も積極的に推進している。

※ 2024年4月1日から「事業持株会社」へ移行することを発表済み。

株式については、2017年に東証1部に上場し、2022年4月には東証の市場区分見直しに伴い、東証プライム市場に移行している。

森六ホールディングス

4249 東証プライム市場

2023年7月10日(月)

<https://www.moriroku.co.jp/ir/index.html>

事業概要

沿革

年月	概要
1663年	創業、阿波（徳島）において阿波藍および肥料の取り扱いを開始
1853年	江戸に関東地区の販売本部を開設
1878年	パリ万国博覧会に阿波藍出品
1882年	内外肥料の間屋営業を開始
1909年	染料・工業製品・ソーダ類の輸入販売開始
1916年	総本店森六商店を株式会社に改組
1927年	本社を大阪に移転
1939年	食品用防黴剤取扱い開始し、近代化学品事業へ発展
1949年	塩化ビニール取扱い開始し、樹脂事業に進出
1958年	低圧ポリエチレン取扱い開始、製品応用法を開発し、生産事業に進出
1962年	本社を東京都中央区日本橋室町に移転
1963年	商号を森六商事株式会社に変更
1968年	本社を千代田区霞が関（霞が関ビル）に移転
1982年	商号を森六株式会社に變更
1986年	アメリカ オハイオ州に現地法人 GREENVILLE TECHNOLOGY, INC. を本田技研工業と合併で設立
1990年	香港に現地法人 MORIROKU COMPANY (HK) LTD. 設立
1994年	フィリピン ラグナに現地法人 MORIROKU PHILIPPINES, INC. 設立
1996年	カナダ オンタリオ州に現地法人 LISTOWEL TECHNOLOGY, INC. 設立 インド ニューデリーに現地法人 MORIROKU UT INDIA PVT., LTD. 設立 シンガポールに現地法人 MORIROKU (SINGAPORE) PTE., LTD. 設立
1997年	タイ バンコクに現地法人 MORIROKU (THAILAND) CO., LTD. 設立
2000年	アメリカ アラバマ州に現地法人 RAINSVILLE TECHNOLOGY, INC. 設立
2001年	広州森六塑件有限公司 設立 蘇州森六科技塑業有限公司 設立
2002年	森六（上海）貿易有限公司 設立
2003年	森六（広州）貿易有限公司 設立
2004年	本社を港区南青山に移転 武漢森六汽车配件有限公司 設立
2007年	森六プレジジョン株式会社 設立 森六（天津）化学品貿易有限公司 設立 MORIROKU AUSTRIA GmbH 設立
2008年	MORIROKU AMERICA, INC. 設立 森六株式会社を「森六ホールディングス株式会社」に商号変更し、新設分割により「森六ケミカルズ株式会社」ならびに「森六テクノロジー株式会社」を設立し、それぞれがケミカル事業、生産事業を承継し、持株会社体制へ移行
2009年	北米の開発及び生産の統括機能として Moriroku Technology North America を設置
2010年	森六アグリ株式会社 設立 MORIROKU TECHNOLOGY (THAILAND) CO., LTD. 設立
2011年	MORIROKU CHEMICALS KOREA CO., LTD. 設立
2012年	アメリカ インディアナ州に Greenville Technology, Inc. 第二工場を新設 PT. MORIROKU TECHNOLOGY INDONESIA 設立 Moriroku Technology De Mexico S.A. De C.V. 設立
2016年	PT. MORIROKU TECHNOLOGY INDONESIA 設立
2017年	東京証券取引所 市場第一部へ株式上場
2021年	MORIROKU CHEMICALS INDIA PRIVATE LIMITED 設立
2022年	東京証券取引所 プライム市場に移行
2023年	Greenville Technology, Inc. が Rainsville Technology, Inc. を吸収合併し、Moriroku Technology North America Inc. に商号変更

出所：ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

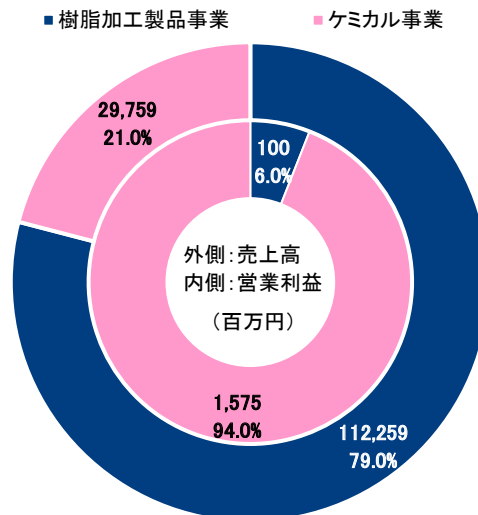
事業概要

自動車部品の「メーカー機能」と、 化学分野における「商社機能」を併せ持つ

2. 事業内容

同社は純粋持株会社であり、事業セグメントは、森六テクノロジーを中核会社とする「樹脂加工製品事業」と森六ケミカルズを中核会社とする「ケミカル事業」の2つで開示されている。事業セグメント別売上高比率(2023年3月期実績)は、樹脂加工製品事業が79.0%、ケミカル事業が21.0%であった。営業利益比率(同、セグメント間消去前)は、前者が6.0%を、後者が94.0%であったが、様々な要因で樹脂加工製品事業の利益が極端に落ち込んだ結果である。

セグメント別売上高及び営業利益の内訳(2023年3月期)

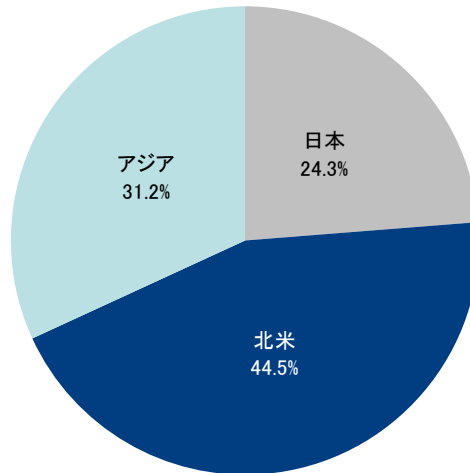


注: 営業利益はセグメント間消去などの調整額は含まず
出所: 決算短信よりフィスコ作成

同社は、世界14ヶ国、60拠点でビジネスを展開するグローバル企業である。所在地別売上高比率(2023年3月期)は、日本24.3%、北米44.5%、アジア31.2%となっており、バランスの取れた地域ポートフォリオを形成している。

事業概要

所在地別売上高(2023年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

樹脂加工製品事業とケミカル事業の概要は以下のとおりである。

(1) 樹脂加工製品事業

樹脂加工製品事業は国内外連結子会社 13 社及び関係会社 1 社で構成されており、森六テクノロジーを中心に、主に自動車用樹脂部品を製造しているが、約 95% がホンダ向けである。残りの約 5% は、VW、日産自動車<7201>、など他の自動車会社向けだが、今後はこれらホンダ以外を伸ばす計画だ。ホンダ向けが中心であることから、海外、国内ともにホンダの生産拠点に隣接して開発及び生産拠点を有している。また、すべての生産拠点で同じ品質の製品を生産することができ、サプライチェーンにおけるリスクにも対応している。

同社は、単に取引先から発注を受けて製品を製造するだけでなく、製品企画から設計、金型設計・熟成、試作・試験、量産に至るまで一貫して行っており、強固な生産・開発体制を構築している。社内においては、営業段階から、技術研究所、生産技術部、品質保証部などの関連部署が連携することで顧客のニーズを正確に把握し、柔軟できめ細かな対応を可能としている。また「環境保護」の観点から、製造現場レベルでのリサイクルだけでなく、企画段階から、後工程でのリサイクル性まで考慮した商品開発を行っている。

製品ラインナップは、四輪自動車用樹脂成形部品から二輪用外装部品、機能部品まで幅広い。市場ニーズに基づく提案型の開発を推進しており、世界中の工場で、品質基準を守って製品が量産されている。

森六ホールディングス

4249 東証プライム市場

2023年7月10日(月)

<https://www.moriroku.co.jp/ir/index.html>

事業概要

主な四輪内装部品

インstrumentパネル



出所：ホームページより掲載

センターコンソール



インテリア加飾パネル



センタークラスター & ベンチレーター



主な四輪外装部品

ラジエーターグリル



出所：ホームページより掲載

ルーフスポイラー



バンパーローアガーニッシュ



カウルルーバー



同社の樹脂加工製品事業の強みは、付加価値を高める技術力である。CAE（Computer Aided Engineering）解析による先端技術と匠の熟練技術を融合させた「金型熟成」、時代のニーズを先取りした樹脂部品の「軽量化・薄肉化」、高級感やデザイン性の高い内装部品に仕上げる業界トップレベルの「加飾フィルム技術」、高い外観品質と耐久性を実現した「塗装技術」などが同社の樹脂加工製品事業の強みであり、これらの技術によって製品の付加価値を高めることが差別化戦略となっている。

(2) ケミカル事業

ケミカル事業は国内外連結子会社 14 社及び関係会社 5 社で構成されており、森六ケミカルズを中心に、化学品の販売、輸出入さらに一部製品の製造を行っている。樹脂加工製品事業とは対照的に、仕入・販売を合わせた取引先は約 4,000 社にのぼる。「ファインケミカル」「コーティング」「生活材料」「電機・電子」「自動車材料」「樹脂加工製品」の 6 分野で幅広く事業展開している。当部門は、「商社事業」に加えて、独自の技術力を持つグループ会社と連携し製品を開発・加工・製造する「ものづくり事業」（製造事業）も行っている。

分野別の主な商品・製品と主要な向け先

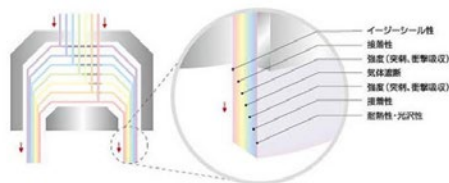
分野	主な商品・製品	主要な向け先
ファインケミカル	医薬農薬中間体原料、化粧品原料、機能材料	三井化学 <4183>、ダイキン <6367> など
コーティング	塗料原料や添加剤	関西ペイント <4613>、日本ペイント <4612> など
生活材料	合成樹脂原料、フィルム	大塚ホールディングス <4578> など
電機・電子	半導体材料、LED 材料、放熱材料	日亜化学工業（株）、村田製作所 <6981> など
自動車材料	自動車用の樹脂原料、機能材料	アイシングループ <7259> など
樹脂加工製品	二輪用部品	川崎重工 <7012> など

出所：ヒアリングよりフィスコ作成

事業概要

商社事業においては、「トレーディング」「マーケティング」「物流」に加えて、樹脂加工技術を持つ森六テクノロジーと連携することで、成形部品による実物テストにグループ内で対応している。ものづくり事業では、安全、衛生、精密など優れた機能性を有し、主に医療、食品、電子分野などで使われる「高機能多層フィルム」が主力製品となっている。コア技術の「共押出」は、2台以上の押出し機を使用し、同種あるいは2種以上の異なる樹脂を複層的に押し出すことによって多層フィルムを製造する技術である。なかでも医療用の高機能多層フィルムは、主に点滴バッグに使用されており、バッグ内が2～4室に分かれ、使用する直前に圧力をかけると薬剤が混ざる仕組みになっている。薬剤取り違えミスの防止や、医療スタッフの作業負荷軽減につながる商品として国内で高いシェアを占めており、最新の自動化設備により高い生産性と品質を実現している。こうした技術により、同製品を手掛ける四国化工(株)はケミカル事業の営業利益の約3割を占めている。

共押出製法



出所：ホームページより掲載

高い耐久性を持つ輸液バッグ



長い社歴と対応力、技術力、提案力が強み

3. 特色、強み、競合

(1) 360年の社歴と顧客との信頼関係

同社の最大の特色は360年に及ぶ社歴だろう。もちろん、企業は長く続きさえすれば良いとは言い切れない。しかし、社会情勢、経済状況、環境など様々な外部要因が変化する長い歴史のなかで、これらの変化を的確に見極め、状況に対応、将来に向けての投資を決断し、実行してきたからこそ同社は長く継続することが出来たと言える。このような事実により、顧客から厚い信頼を得ており、またその信頼がさらなる継続性につながっていると考えるだろう。

(2) 対応力・決断力・実行力

同社の強みの1つは、長い社歴の中で培われた「変化に対する対応力・決断力・実行力」だろう。過去においても、当初は国産の「阿波藍」を取り扱っていたが、幕末に安価で色もきれいなインド藍の輸入が開始され阿波藍にとって代わるようになると、同社は事業の主力をインド藍の貿易へ切り替えた。また戦後に入り石油化学が主流になると樹脂部門をスタートさせている。ポリエチレン素材「ハイゼックス」がホンダの目に止まってからは、迷うことなく二輪車・四輪車向けの部品事業へ展開した。さらにホンダの米国進出に伴い、同社も米国進出を決定したが、当時の同社の規模としてはかなり勇気のいる決断だったようだ。このように、長い歴史の中での分岐点で、変化に対応し、重要な決断を下して、それを実行出来たことが同社の強みと言える。

事業概要

(3) 技術力と提案力

同社は様々な製品や商品を扱っているが、基本的に大部分の製品・商品が「化学品」という線でつながっている。長い歴史の中で培われたこれらの化学品に対する知識・見識・経験は豊富であり、これらに基づいた技術力は高いと言える。その内容も、素材に対する基礎的な研究から合成・分析・製造・量産・加飾など幅広く、このような技術力を有していることが同社の強みとなっている。

さらに同社は、既述のようにホンダという基軸を中心に多くの顧客を抱えている。同社では、常にこれらの顧客から要望や市場ニーズを汲み取っており、これに同社が持つ技術力を生かすことで、顧客に対して様々な「提案」を行っている。このように「能動的な提案」ができることも同社の強みである。

(4) 「集中と分散」の顧客

同社の事業セグメントは「樹脂加工製品事業」と「ケミカル事業」に分かれているが、前者の顧客はほぼホンダ1社であり、顧客は一極集中と言える。したがって、この事業の成長性や業績動向は世界的な自動車業界の動向、特にホンダの影響が大きい。一方で、後者は製品・商品数も多く取引先も4,000社と分散されており、特定の業界や業種、企業などの影響を受けにくい。顧客層において対蹠的な事業を持っていることも同社の特色であり強みと言えるだろう。

(5) 安定した財務基盤

財務基盤も安定している。2023年3月期末の数値では、総資産は131,797百万円、純資産は70,683百万円となっており自己資本比率は52.6%となり、50%超の水準を維持している。純負債（＝有利子負債 - 現預金）も7,673百万円に止まっている。さらに利益剰余金は56,484百万円となっており、多少の業績悪化があっても十分に配当を行える水準だ。このように財務基盤が安定していることから、新しい投資も積極的に行うことができる。

(6) 主な競合

樹脂加工製品事業の競合としては、豊田合成<7282>、ダイキョーニシカワ<4246>、日本プラスト<7291>などが挙げられる。ホンダ向けでは、年に数回、コンセプトモデルのプレゼンを実施、5年、10年先に向けた活動を行っている。提案が評価されれば、ホンダ内でのシェアアップも可能である。

他の自動車メーカーに対しては、それぞれのグループ内に競合会社が存在するが、前向きな「提案」を行うことでシェアを奪うことも可能だ。金額はまだ少ないが、既にVWや日産向けに実績が出ている。

ケミカル事業では、取扱い商品が多岐に渡るため、全く同様の企業を挙げることは容易ではないが、あえて挙げるとすれば長瀬産業<8012>、稲畑産業<8098>などがある。これらの企業は、どちらかと言えば商社事業が中心であり、製造部門の売上比率は同社に比べるとはるかに低い。

業績動向

2023年3月期は客先の減産の影響を強く受ける

1. 2023年3月期の業績概要

(1) 損益状況

2023年3月期の業績は、売上高142,019百万円(前期比10.2%増)、営業利益1,335百万円(前期比53.1%減)、経常利益1,596百万円(同46.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,346百万円(同68.4%減)となった。前期に特別利益として投資有価証券売却益を計上したことから、当期純利益の減益幅が大きくなっている。

事業セグメント別では、樹脂加工製品事業は半導体供給不足や中国のロックダウンの影響による主要顧客の減産があり、為替の影響を除くと、実質的には減収であった。利益面では、生産台数が減少するなか、北米を中心とした急激な生産変動による稼働ロスやインフレ(原材料やエネルギーコスト)の影響により、営業利益は大幅減となった。ケミカル事業は、売上高は堅調に推移したが、ものづくり分野でエネルギーコストの上昇影響を受けたほか、営業活動の再開に伴う販管費の増加などにより増収減益となった。

平均の為替レートは、135.5円/ドル(前期は112.4円)であった。

2023年3月期連結業績

(単位:百万円)

	22/3期		23/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	128,842	100.0%	142,019	100.0%	13,177	10.2%
売上総利益	19,300	15.0%	19,000	13.4%	-300	-1.6%
販管費	16,454	12.8%	17,664	12.4%	1,210	7.4%
営業利益	2,846	2.2%	1,335	0.9%	-1,510	-53.1%
経常利益	2,965	2.3%	1,596	1.1%	-1,369	-46.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,259	3.3%	1,346	0.9%	-2,912	-68.4%

出所:決算短信よりフィスコ作成

(2) 財務状況とキャッシュ・フローの状況

2023年3月期末における流動資産は73,679百万円(前期末比3,379百万円減)であったが、主に現金及び預金の減少128百万円、売上債権の減少243百万円、在庫の減少4,417百万円、その他流動資産の増加1,410百万円などによる。固定資産は58,117百万円(同1,948百万円減)であったが、主に設備投資による有形固定資産の増加1,529百万円、政策保有株式の売却等による投資その他の資産の減少3,444百万円などによる。これらの結果、資産合計は131,797百万円(同5,327百万円減)となった。

森六ホールディングス

4249 東証プライム市場

2023年7月10日(月)

<https://www.moriroku.co.jp/ir/index.html>

業績動向

流動負債は 53,502 百万円（同 2,459 百万円減）であった。主に買入債務の減少 2,642 百万円、短期借入金等の増加 617 百万円などによる。固定負債は 7,611 百万円（同 1,483 百万円減）であった。主に長期借入金の減少 753 百万円、繰延税金負債の減少 752 百万円などによる。これらの結果、負債合計は 61,114 百万円（同 3,943 百万円減）となった。

純資産合計は 70,683 百万円（同 1,384 百万円減）であった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上があったものの、配当金支払いなどによる利益剰余金の減少 137 百万円、その他有価証券評価差額金の減少 1,881 百万円、為替換算調整勘定の増加 2,033 百万円などによる。この結果、2023 年 3 月期末の自己資本比率は 52.6%（前期末 51.6%）となり、50% を維持している。

貸借対照表

（単位：百万円）

	22/3 期	23/3 期	増減額
流動資産	77,058	73,679	-3,379
現金及び預金	18,373	18,245	-128
売上債権	34,777	34,534	-243
在庫	18,500	14,083	-4,417
固定資産	60,066	58,117	-1,948
有形固定資産	44,619	46,148	1,529
無形固定資産	981	948	-33
投資その他の資産	14,465	11,021	-3,444
資産合計	137,125	131,797	-5,327
流動負債	55,961	53,502	-2,459
買入債務	24,655	22,012	-2,642
短期借入金等	22,544	23,162	617
固定負債	9,095	7,611	-1,483
長期借入金	3,510	2,757	-752
繰延税金負債	3,963	3,210	-752
負債合計	65,057	61,114	-3,943
純資産合計	72,067	70,683	-1,384

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023 年 3 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 9,495 百万円の収入となった。主な収入科目は、税金等調整前当期純利益の計上 3,407 百万円、減価償却費 8,320 百万円、減損損失 978 百万円、売上債権の減少 1,346 百万円、棚卸資産の減少 5,502 百万円などで、主な支出科目は、投資有価証券売却益 2,501 百万円、仕入債務の減少 3,279 百万円などとなっている。

投資活動によるキャッシュ・フローは、5,311 百万円の支出となったが、主に設備投資による有形固定資産の取得による支出 8,103 百万円、投資有価証券の売却による収入 3,847 百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 5,310 百万円の支出だったが、主な支出科目は、長短借入金の減少（ネット）2,417 百万円、配当金の支払額 1,483 百万円などであった。この結果、現金及び現金同等物は 699 百万円の減少となり、2023 年 3 月期末残高は 17,658 百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,434	9,495
税金等調整前純利益	7,915	3,407
減価償却費	7,916	8,320
減損損失	-	978
投資有価証券売却損益 (-は益)	-4,864	-2,501
売上債権の増減額 (-は増加)	-588	1,346
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-2,847	5,502
仕入債務の増減額 (-は減少)	219	-3,279
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,140	-5,311
有形固定資産の取得による支出	-7,343	-8,103
投資有価証券の売却	6,125	3,847
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,824	-5,310
長短借入金の増減	740	-2,417
配当金の支払額	-1,275	-1,483
現金及び現金同等物増減額	425	-699
現金及び現金同等物期末残高	18,358	17,658

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) 樹脂加工製品事業

2023年3月期の樹脂加工製品事業の売上高は112,259百万円(前期比10.3%増)、営業利益は100百万円(同92.0%減)となった。半導体供給不足や中国ロックダウンの影響による主要顧客の減産があり、為替影響を除くと、実質的には減収であった。利益面では、生産台数が減少するなか、北米を中心とした急激な生産変動による稼働ロスやインフレの影響(原材料やエネルギー等)により、営業利益は大幅減となった。

営業利益の増減要因(前期比)を分析すると、外部要因としては、為替による業績への影響で182百万円減、生産変動による影響で1,632百万円減、金型の売上により840百万円増、自社調達品の影響で824百万円減、賃上げによる影響で293百万円減、エネルギー価格の高騰で301百万円減、運賃・保管料の上昇で114百万円減、頻繁な生産計画変動による原材料費の上昇で273百万円減、同様に生産計画の変動による労務費の上昇で230百万円減であった。この結果、外部要因の変動で3,008百万円の減益となった。

一方で、内部要因としては、研究開発強化により252百万円減、価格転嫁により1,110百万円増、コスト改善効果で466百万円増、減価償却費により356百万円増、特殊要因(前期にメキシコで発生した緊急対応)の消失で237百万円増、その他費用の増加で62百万円減などであった。この結果、内部要因の変動で1,855百万円の増益となった。以上により、営業利益は、前期比で1,511百万円減少した。

(2) ケミカル事業

2023年3月期のケミカル事業の売上高は29,759百万円(前期比10.0%増)、営業利益は1,575百万円(同14.2%減)となった。

森六ホールディングス

4249 東証プライム市場

2023年7月10日(月)

<https://www.moriroku.co.jp/ir/index.html>

業績動向

営業利益の増減要因（前期比）を分析すると、モビリティでは自動車の減産の影響やスマホの低迷により122百万円の減益、ライフサイエンスは92百万円の増益、ファインケミカルは160百万円の減益となった。ライフサイエンスとファインケミカルは、顧客の在庫調整の影響により下期にかけて需要が低迷した。ものづくりでは原材料費のアップに対して販売転嫁が遅れたことから120百万円の減益となった。また、販管費の増加で55百万円の減益となったが、その内訳は、人件費22百万円増、旅費交通費71百万円増、運賃保管料56百万円減、交際費16百万円増であった。さらに為替の影響（増益要因）が104百万円あったことから、営業利益は261百万円減となった。

■ 今後の見通し

2024年3月期は、営業利益は前期比162.0%増と大幅回復予想

● 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績は、売上高130,000百万円（前期比8.5%減）、営業利益3,500百万円（同162.0%増）、経常利益2,900百万円（同81.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,900百万円（同41.1%増）と予想されている。減収予想となるのは、為替を円高（1ドル120円前提、前期実績135.5円）と見ているため。利益面では、樹脂加工製品事業では、客先の生産台数が回復することに加え、生産の段取りなども通常に戻ると予想しており、利益率が改善する見込み。ケミカル事業では、原材料価格も落ち着くと見られることから前期並みを予想している。年間配当は、前期と同額の100円（予想配当性向79.4%）を予定している。

セグメント別では、樹脂加工製品事業の売上高は102,000百万円（同9.1%減）、営業利益は2,400百万円（前期は100百万円の利益）を予想している。自動車生産台数は、上期は一部減産の影響が残るものの、下期にかけて回復が進み、実質的には、ほぼ前期並みで推移する見込みだが、為替を円高と見ているため、売上高は減収の見込み。各段階利益は、生産台数の回復と生産計画の安定化を見込んでおり、さらなる合理化とコスト改善活動を進めることで増益を予想している。ケミカル事業の売上高は28,000百万円（同5.9%減）、営業利益1,560百万円（同1.0%減）を予想している。化学品の堅調な需要に加えて、遅れていた一部の製品値上げが浸透してくるから、利益はほぼ横ばいを見込んでいる。

回復のポイントとして、主に2つの施策を重点的に進めていく。1つ目は、生産変動への柔軟な対応だ。前期に比べて主要顧客の生産計画は安定すると見ているが、配置人員の適正化を進めながら、稼働ロスの改善を押し進める。2つ目は、原価改善の促進だ。歩留り改善による材料ロスの削減、自動化による省人化を進め製造及び要員効率を上げることで、収益力の強化を図る。

今後の見通し

設備投資は、9,300百万円（前期は8,830百万円）を予定している。主に自動車パーツのモデルチェンジ用の金型や成形機などを中心に、樹脂加工領域で7,600百万円を見込んでいる。ケミカル領域では、化学品合成の受託設備や高性能フィルム工場の設備更新など、約1,100百万円の投資を予定している。これらの投資のうち、ソーラー発電などCSR関連の投資は1,400百万円となっている。引き続き研究開発投資を強化していく方針で、研究開発費は、3,100百万円（同3,030百万円）の予定。これに伴い、減価償却費は8,400百万円（同8,320百万円）の見込みだ。

2024年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期(予)		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	142,019	100.0%	130,000	100.0%	-12,019	-8.5%
樹脂加工製品事業	112,259	79.0%	102,000	78.5%	-10,259	-9.1%
ケミカル事業	29,759	21.0%	28,000	21.5%	-1,759	-5.9%
営業利益	1,335	0.9%	3,500	2.7%	2,164	162.0%
樹脂加工製品事業	100	-	2,400	-	2,299	-
ケミカル事業	1,575	-	1,560	-	-15	-1.0%
(調整額)	-339	-	-460	-	-120	-
経常利益	1,596	1.1%	2,900	2.2%	1,303	81.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,346	0.9%	1,900	1.5%	553	41.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

2030年にむけた中期経営計画を発表済み。 ステップ1として2025年3月期に売上高1,430億円を目指す

1. 中期経営計画：「2030年ビジョン」(CREATE THE NEW VALUE)

同社では、前回の中期経営計画(第12次中期経営計画)が2022年3月期で終了したことを受けて、新たに「2030年ビジョン」を2022年春に発表した。「CREATE THE NEW VALUE」をスローガンとして掲げ、独自技術を強みとした価値創造で、持続可能な未来社会に貢献するグローバル企業集団を目指している。既に初年度(2023年3月期)が終了したが、基本的な方針は変わっていない。

中期経営計画

(1) サステナビリティ活動の推進による経営のレジリエンス向上

中期経営計画を遂行するにあたって同社は、サステナビリティ活動が最も重要であると考えており、2030年度までに達成するサステナビリティ KPI を3つ設定した。1つ目は、人材に関する KPI で、「社員エンゲージメント」と「社員を生きかす環境」の肯定回答を60%以上にすること。残る2つは環境に関する KPI で、グループ全体で GHG (Green House Gas の略、温室効果ガスのこと) 排出量の2019年度比50%削減と、再生可能エネルギー導入比率の55%への引き上げを掲げている。また、サステナビリティ活動推進の実効性を高めるため、主要 KPI の達成度を役員報酬の一部に反映するようにしている。このことは、同社のサステナビリティ活動への取り組みに対する本気度がいかに高いかを示していると言える。

2030年度 主要サステナビリティ KPI

2030年度 主要サステナビリティKPI



サステナビリティ活動推進の実効性を高めるため、役員報酬の一部に主要KPIの達成度を反映 (23.3期から導入予定)

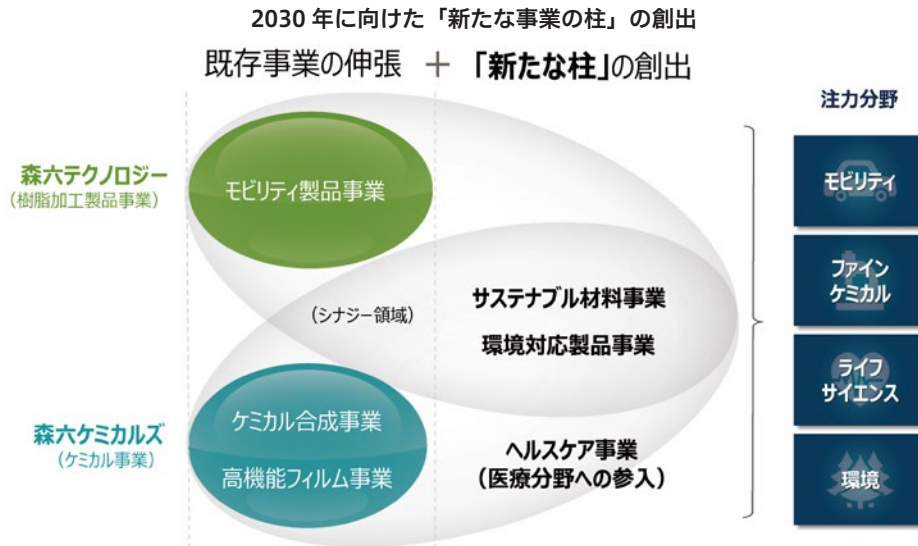
中期経営計画資料より掲載

(2) 「新たな事業の柱」の創出

事業戦略面では、モビリティ、ファインケミカル、ライフサイエンス、環境の4分野にフォーカスして、新たな事業機会の獲得を目指す。森六テクノロジー、森六ケミカルズを中心とする同社グループの既存事業を拡大・強化しながら、現在保有する資本や強みを生かせる事業領域で、新たな事業の柱を創出する。

フォーカスした4分野のうち、モビリティでは、高付加価値化や販路拡大などにより規模拡大を狙う。環境の分野では、サステナブル材料事業や環境対応製品事業に新たに取り組む。ライフサイエンス分野では、既存の高機能フィルム事業を伸ばすとともに、ヘルスケア事業への新規参入を目指す。ファインケミカルの分野では、既存のケミカル合成事業の収益性を高め、一層の規模拡大を目指す。

中期経営計画



出所：中期経営計画資料より掲載

(3) 実現に向けてのステップ

「2030年ビジョン」の実現に向けては、3期・9ヶ年のステップを描いており、ステップ1の第13次中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）では、「強みのある事業の強化・成長分野の絞り込み」を、ステップ2の第14次中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）では「成長分野の収益化を加速」させ、ステップ3の第15次中期経営計画（2029年3月期～2031年3月期）では「4領域でバランスのよい収益ポートフォリオ構築」を目指す計画である。

2. 第13次中期経営計画

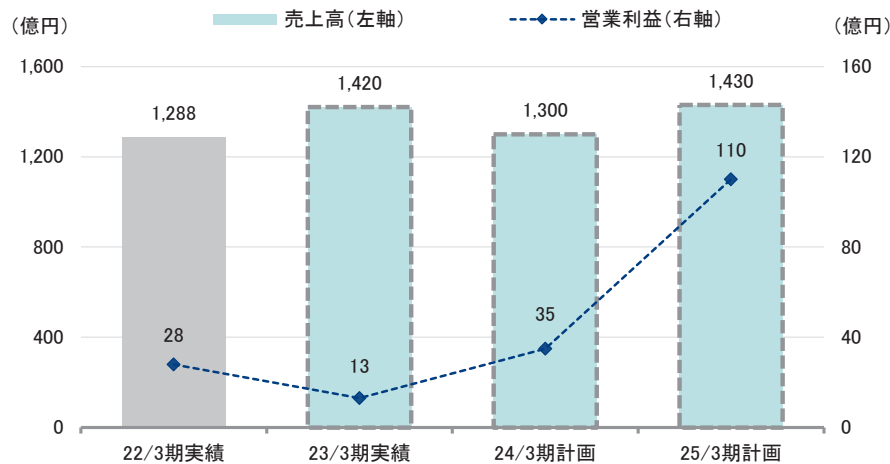
第13次中期経営計画では、基本戦略として、Ⅰ 安定した財務基盤の確立・収益力の強化、Ⅱ 研究開発の強化による価値創造と、2030年に向けた種まき、Ⅲ サステナビリティ活動の推進による経営のレジリエンス向上の3つを掲げている。基本戦略Ⅰ・Ⅱの2030年に向けた種まきや収益力の強化はグループ成長戦略の中心である。加えて、基本戦略Ⅲとしてサステナビリティ活動の推進を掲げたことは、サステナビリティ経営に注力する同社グループの経営姿勢を示すものと言えよう。

また、2025年3月期の連結業績は、売上高1,430億円、営業利益110億円、ROE 9.1%などを目標とする。売上高が伸び悩むなかでも、十分な営業利益を確保し、安定したROEを達成する計画だ。そして、生み出した資金は、将来のための戦略投資に振り向ける考えだ。なお、2024年3月期に減収（前期比10億円減）を見込むのは、ホンダのモデルチェンジにより一部の車種で1台当たりの販売価格が低下することで、樹脂加工製品事業の売上高が減少する見通しであるためだ。ただ、生産体質強化による利益確保や、ケミカル事業での新規拡販などに注力する計画である。

中期経営計画

セグメント別には、樹脂加工製品事業では、2025年3月期の売上高は1,120億円(2022年3月期比10.0%増)、営業利益は90億円を計画し、営業利益率は2022年3月期の1.2%から8.0%を見込む。2022年3月期は環境悪化に伴い利益率が大きく低下したが、次第に本来の利益率に戻ることを想定している。また、ケミカル事業では、2025年3月期の売上高は310億円(同14.6%増)、営業利益は23億円(同25.3%増)を計画し、営業利益率は2022年3月期の6.8%から7.4%を見込んでいる。

第13次中期経営計画 業績目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期経営計画の業績目標を達成するための、3つの基本戦略の詳細は以下のとおりである。

(1) 基本戦略Ⅰ 安定した財務基盤の確立・収益力の強化

財務戦略では、安全性と効率性を重視しつつ、「攻めの姿勢」に転じるための財務戦略を目指す。安全性では、グループ内資金の弾力的な活用により、必要十分な資金の確保を図る。効率性では、ROEを重視した高効率な連結経営や事業会社単位のKPI設定により、資本コストを意識した効率性を追求する。また、成長性では、戦略的な投資枠の拡充や積極的な業務提携、M&Aにより、投下資本の最適配分を図る。さらに、株主還元方針として、株主に対する利益還元を経営上の重要な施策の1つとして位置付け、将来への投資や内部留保のバランスを考慮しながら、安定した配当を継続する方針である。基本戦略Ⅰの安定した財務基盤の確立・収益力の強化は、主として基本戦略Ⅱで推進する成長戦略を下支えするものであると考えられる。

(2) 基本戦略Ⅱ 研究開発の強化による価値創造と、2030年に向けた種まき

同社グループでは、既存事業の強化・新たな柱の創出を成長戦略に掲げる。その実現に向けて、事業基盤を維持するための投資を263億円とし、前中期経営計画並みの規模を確保しながら、そのうち環境投資の割合を大きく増やす計画だ。地域別には、北米では、太陽光発電だけでなく風力発電の導入も予定しており、ASEAN地域では新たな拠点の設置や、現地パートナー企業の選定を行う。また、新たに戦略事業投資として100億円を設定、研究開発費も前中期経営計画から26億円増額し新規事業の創出を加速させる計画であり、技術研究所では先行開発に注力する。事業セグメント別の成長戦略は、以下のようになっている。

中期経営計画

(樹脂加工製品事業)

高付加価値化による利益率の向上と、積極的な販路拡大を目指す。すなわち、ベースとなる保有技術を磨き、高付加価値製品の提案によって利益率の向上を図る。グループ内で、素材やコンパウンドの調達から設計、量産まで行える強みを生かして、バイオプラスチックなど環境商材へのチャレンジも進める。既存顧客以外の自動車メーカーに積極的に販路を拡大するだけでなく、異業種にも目を向ける計画だ。

また、強みを生かし、ニーズを先取りする提案型開発に注力する。従来保有している要素技術に加え、近年では多層成形や、ホットスタンプ（金属光沢を装飾することができる「箔押し」と呼ばれる印刷技術）、LED照明設計などに力を入れている。これらの技術を内外装部品に応用して、提案型の開発を行い、展示会への出展などを通じて積極的なセールスプロモーションを進める計画だ。

樹脂加工製品事業の成長戦略


出所：中期経営計画資料より掲載

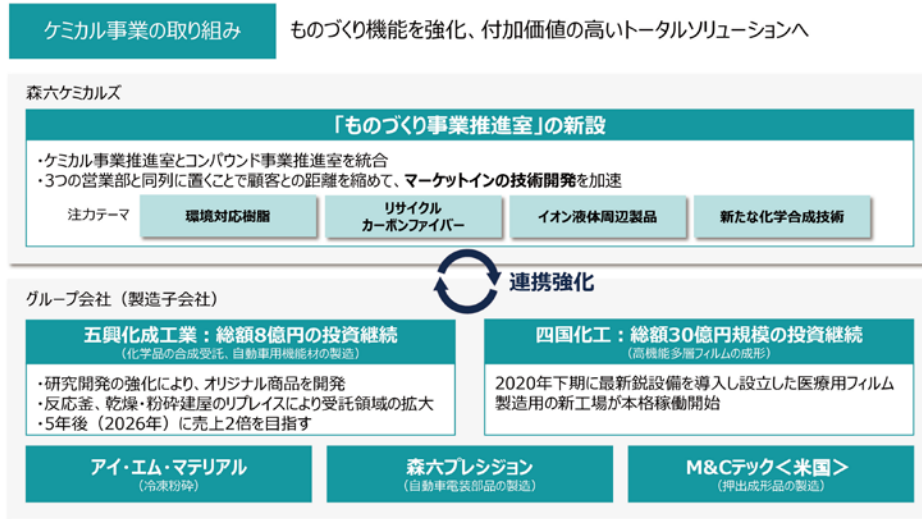
(ケミカル事業)

まず営業機能の大胆な組織再編により、ターゲットの4分野で案件創出のスピードアップを図る計画だ。具体的には、モビリティ部と電機・電子部の統合により、自動車のEV化に対応する。また、ファインケミカル部とコーティング部の統合により、環境対応ニーズに応える機能性化学品に注力する。さらに、生活材料部とフード＆ヘルスケアの統合により、例えば食品と包装材をセットで提案できるようにする。これらの営業部門の大胆な再編により、従来に比べて付加価値の高い商品を提案する計画だ。併せて、事業企画部を新設することで、成長戦略の実行力を高め、スピードアップしていく。

ケミカル事業は商社機能であることから元々付加価値が小さいが、今後は「ものづくり機能」を強化することで付加価値拡大を目指す計画だ。まずは、「ものづくり事業推進室」を新設し、営業部と同列に置くことで顧客との距離を縮めて、マーケットインの技術開発を加速する。そして、森六ケミカルズと、ものづくり機能を持つグループ会社との連携強化を図る。具体的には、化学品の合成受託や自動車用機能材の製造を行う五興化成工業（株）では、総額8億円の投資を継続し、研究開発の強化によりオリジナル商品を開発する。また、高機能多層フィルムの成形を行う四国化工では、総額30億円規模の投資を継続する。これらの施策によって、ものづくり機能を強化し、付加価値の高いトータルソリューションを提案する計画である。

中期経営計画

ケミカル事業の成長戦略

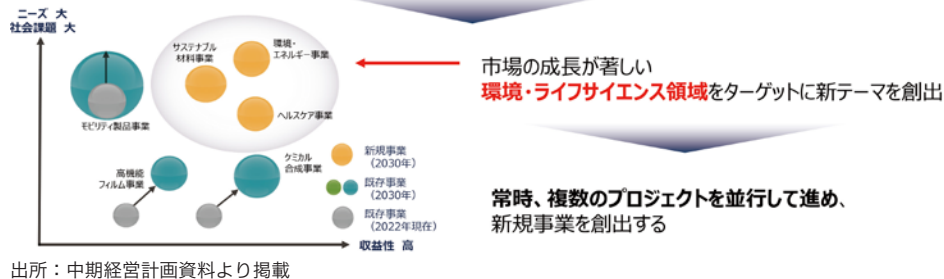
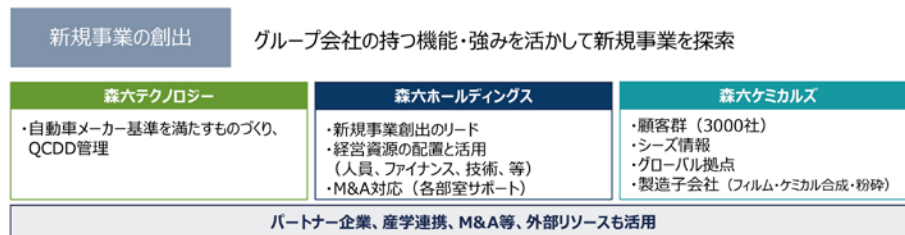


出所：中期経営計画資料より掲載

(新規事業の創出)

さらに、既存事業の成長戦略に加えて、グループのシナジーを発揮して「新規事業の創出」にも取り組む。特に、グループの持つ資本や強みを生かせる環境・ライフサイエンスの領域で新しいテーマを探索する。第13次中期経営計画では、常に複数のプロジェクトを並行して進めることで、新規事業を創出する計画である。

新規事業の創出



以上の成長戦略の着実な実行が、第13次中期経営計画で掲げた業績目標の達成を確実なものにすると考えられる。今後の各成長戦略の進捗状況に注目したい。

(3) 基本戦略Ⅲ サステナビリティ活動の推進による経営のレジリエンス向上

同社グループでは、東証プライム企業としてのマネジメント機能向上に注力し、グループ連携でサステナビリティ経営を深化させる方針だ。そして、環境への配慮と人材の確保・育成を最重点課題に掲げた。また、DXの推進、コーポレート・ガバナンスの高度化、知財戦略の強化などによって、経営のレジリエンスを向上する。さらに、こうした取り組みの詳細について情報開示をすることで、企業価値を高める考えだ。

「環境に配慮した事業活動」については、グループ3社の社長直下に「サステナビリティ推進室」を置き、連携しながら活動を推進する。年に4回以上のサステナビリティ委員会を開催し、進捗管理や活動の後押しをするとともに、取締役会を通じて、社外取締役及び監査役によるチェックを実施する。こうした強力な推進体制により、国内外グループ全社をあげてGHG排出量削減を進め、第13次中期経営計画期間中に2019年度比で30%削減を目指す。併せて、全消費電力に占める再生可能エネルギー由来の電力量の割合を、グループ全体で35%まで高める考えだ。

「多様な人材の確保と育成」については、第1に、戦略を先取りした人材の確保と育成を掲げ、外部からの獲得やM&Aによる補完も選択肢として、人材確保を進める。第2に、人材と組織の活性化を目指し、同社を支える人材や組織がポテンシャルを最大限発揮できるよう、社員エンゲージメント向上に取り組む。第3に、ダイバーシティの推進を図り、多様な人材の活躍により、時間や場所にとらわれない新しい働き方を推奨することで、イノベーションを促進する。これらの取り組みにより、社員意識調査での「個人の尊重」「協力体制」「リーダーシップ」への肯定回答の比率を、2021年度の調査結果から10ポイント高くすることを目指している。

特に同社が今後注力するのが「ダイバーシティの推進」だ。女性管理職比率の2021年実績は10%を超えており、グループ会社では、内部昇格による女性執行役員が活躍している。今後も、能力と適正を見ながら女性役員の道を広げる方針だ。海外においても、優秀な現地人の登用を進めている。中国では既に現地人役員が出ており、カナダでは現地人社長が登場している。これにより現地人社員の労働意欲が高まっていることから、今後も優秀な現地人を積極的に登用していく。特に栗田現社長は海外経験が長いこともあり、ダイバーシティに対しては積極的に対応する方針だ。

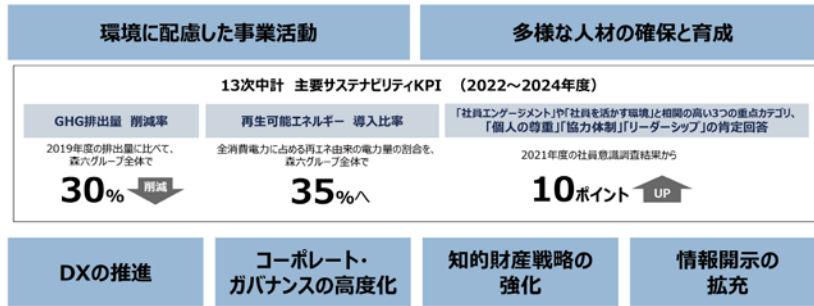
サステナビリティ活動の推進に加えて、経営のレジリエンス向上のための施策も行う。第1に、DXの推進については、前例にこだわらず、デジタル技術の活用を前提としたビジネス再構築に取り組む。第2に、コーポレート・ガバナンスの高度化については、取締役会の多様性を確保し、実効性や透明性の向上に取り組む。第3に、知的財産戦略の強化については、事業戦略、研究開発戦略と連動した知的財産戦略を進める。第4に、情報開示の拡充については、タイムリーに分かりやすく情報発信する方針だ。

以上のように、同社ではサステナビリティ推進活動を、長期ビジョン並びに中期経営計画の柱の1つに据えることで、東証プライム市場の企業にふさわしい責任を果たしながら、社会とともに成長を目指すという経営方針を強く示している。近年、年金基金など主要投資家の間では企業の社会的責任に対する関心が高まっており、ESGに対する企業の取り組みを重視して銘柄を選別する「ESG投資」が、世界的に拡大傾向にある。同社グループのサステナビリティや情報開示に対する前向きな姿勢が理解されることで、同社株式の投資家層がさらに拡大すると予想される。

中期経営計画

サステナビリティ活動の推進

プライム上場企業としてのマネジメント機能向上に注力し、グループ連携でサステナビリティ経営を深化させる



さらなる企業価値の向上へ

出所：中期経営計画資料より掲載

3. 中期経営計画への取り組み（進捗）

「2030年ビジョン：CREATE THE NEW VALUE」とそのステップ1である第13次中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）を発表済みだが、この計画に対する現在までの取り組み及び進捗は以下のとおりである。

(1) 樹脂加工製品事業：100年に一度の変革を見据えて4つの戦略を推進

世界的に自動車の電動化が加速している環境下で、また自動運転技術の進化により、車の内部はリラックス感を重視したリビングルームのような空間へと変化しつつある。同社では、この変化をチャンスと捉え、以下の4つの方向性で研究開発を進めていく方針だ。

1) コア技術の進化

要素技術を進化させることで、インテリアのバリエーションを増やし、各 부품の付加価値を向上させる。

2) 次世代自動車に向けた車内空間の価値向上

既存の加飾技術と電気系技術を融合させ、車内のデザイン性と利便性を高めていく。またエネルギー効率の改善にも取り組む。

3) カーボンニュートラルの実現

グループ内で、素材やコンパウンド、設計・量産まで行える強みを生かし、環境材の開発と実用化を進める。

4) 異業種・新規顧客の拡大

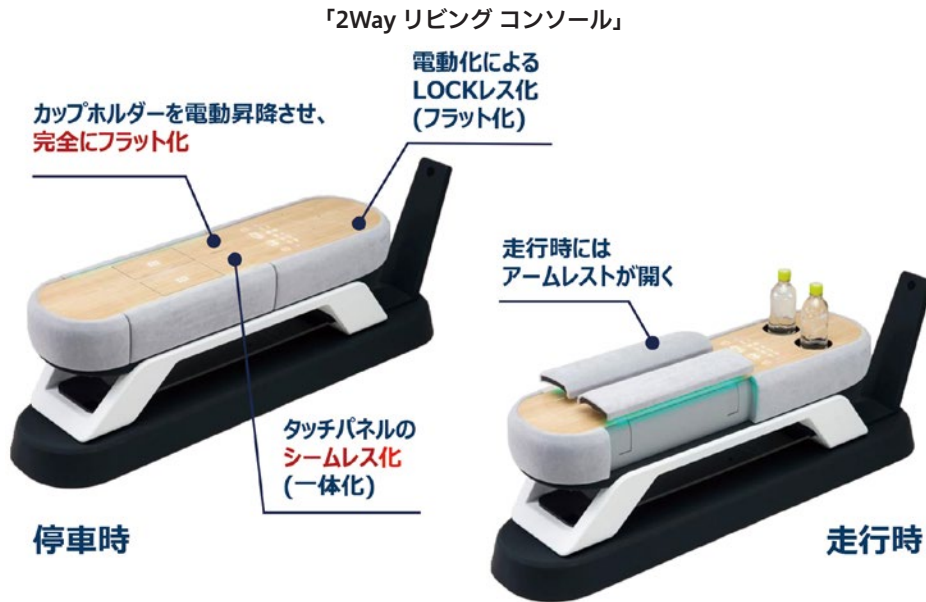
既存顧客以外の自動車メーカーに積極的に販路を拡大するとともに、異業種にも目を向けていく。そのために、他社との協業やグループ内連携を積極的に進める。

(2) 樹脂加工製品事業：4つの戦略に沿ってニーズを先取りする提案型開発に注力

この方針に沿って、以下の2つの製品を開発済みで、いずれの試作品も「人とくるまのテクノロジー展2023」に出品し、積極的なPR活動を進めている。

1) くつろぎのある車内空間を実現する「2Wayリビングコンソール」

自宅のリビングテーブルの使い勝手をそのまま車内に持ち込むことをコンセプトとして開発、停車時にはフルフラット化してリビングテーブルのように自由に利用が可能である一方で、運転時にはセンサー / 自動化により、隠れたコンソール機能が出現する。



出所：決算説明資料より掲載

2) 自然由来の素材を活用したコンソール

モミ殻や卵の殻、間伐材など自然由来の廃材を混ぜ込むことで、樹脂の使用量を削減すると同時に、耐衝撃性や耐光性などを維持するため素材の配合やコンパウンド、設計における最善の手法を追求している。

環境材



出所：同社提供資料より掲載

(3) 樹脂加工製品事業：複数パートナー企業との業務提携による事業拡大と競争力強化

電動化と、自動運転の進化に伴い、サプライヤーは部品単体ではなく車内空間全体のコーディネートや、総合的な価値提案が求められるようになってきている。そこで提案力の強化に向けて、同社に足りない要素、具体的にはシステムインテグレーションコーディネートやエレクトロニクス制御技術などを補完できるようなパートナー企業との協業を積極的に活用する方針だ。既にこの方針に沿って、複数の企業と協業に向けた協議をスタートしている。

(4) ケミカル事業：主要4分野で既存事業の深掘りと新規商材の拡大に注力

1) モビリティ（2024年3月期の取り組み）

従来、自動車材料取引がメインだったが、森六テクノロジーとの連携を一層強化し、日本と北米での部品供給体制の構築を進める。

自動車向け：樹脂加工製品事業と連携した自動車部品受注体制の整備（日本、北米中心）

半導体向け：製造工程材（間接材、フィルム等）の横展開。電池材料向け商材の拡大

2) ファインケミカル（2024年3月期の取り組み）

カーボンナノチューブをはじめとする新規商材のニーズの掘り起こしに取り組む。また、五興化成工業の新工場を活用して、合成受託領域を拡大して事業基盤の強化に注力する。

環境対応樹脂：工業用、自動車用の販売拡大（ASEAN 中心）

カーボンナノチューブ：用途開発（顧客ニーズの掘り起こし）の推進

3) ライフサイエンス（2024年3月期の取り組み）

拠点を開設したインド、ベトナムを中心に、ASEAN 地域における事業拡大をさらに進める。

透明樹脂とフィルム：医療、欧州建材、食品分野における得意先への深掘り

食品原料、香粧品原料、機能性包装資材：食品と包装材のセット提案など、シナジー効果の追求（ベトナム・インド中心）

4) ものづくり（2024年3月期の取り組み）

化学合成受託：五興化成工業の新工場を活用した実機試作の実施

高機能フィルム：3R (Reduce, Reuse, Recycle) に対応したフィルム開発

5) ケミカル事業：環境に配慮したオリジナル商材の使用用途の広がり

ケミカル事業では、環境に配慮した商材の取り扱いが拡大している。四国化工で製造するプラスチック段ボール「APTON®」も、従来は梱包材としての用途が中心だったが、波形の形状を利用してアフリカの植樹用コンテナとしての用途が拡大している。

また、製造工程における廃プラスチックの社内リサイクルを進めるべく、2022年11月にペレット造粒装置を導入した。今後は、再生ペレットを使用した製品の拡大に取り組み、環境にやさしい循環型事業を推進していく方針だ。

(5) サステナビリティ活動の推進による経営のレジリエンス向上

サステナビリティ活動については、環境面ではカーボンニュートラルに向けて、太陽光発電設備の導入、CO₂フリー電力の購入などを促進した。この取組みの結果、同社の鈴鹿工場では、使用電力は実質的に再生可能エネルギー100%に切り替わり、同工場の電力消費にかかるCO₂排出係数はゼロを達成している。また、TCFDへの賛同を表明し、気候変動に関する情報開示をスタートしている。

人材面では、社員エンゲージメント向上に向けた施策を進めつつ、新たに「森六グループ人権方針」を策定し、サプライチェーン全体を通じた人権マネジメント体制を整備した。来期以降も引き続き、第13次中計で掲げた「環境と人材」2つのKPI達成に向けた施策を推進していく方針だ。

森六テクノロジー(株) 鈴鹿工場



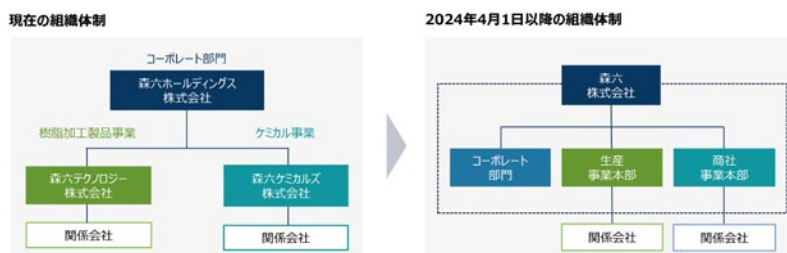
出所：同社提供資料より掲載

(6) トピックス：事業持株会社体制への移行

同社は、2024年4月1日付で持株会社（森六ホールディングス）と主要事業会社（森六テクノロジー、森六ケミカルズ）を合併し、新商号を「森六株式会社」とすること（事業持株会社へ移行すること）を発表した。

その目的として会社は、「グループ内の横断的連携によるシナジーの実現と新規事業創出スピードアップ、意思決定の迅速化、業務効率の改善を図ること」を挙げている。

新組織体制



出所：決算説明資料より掲載

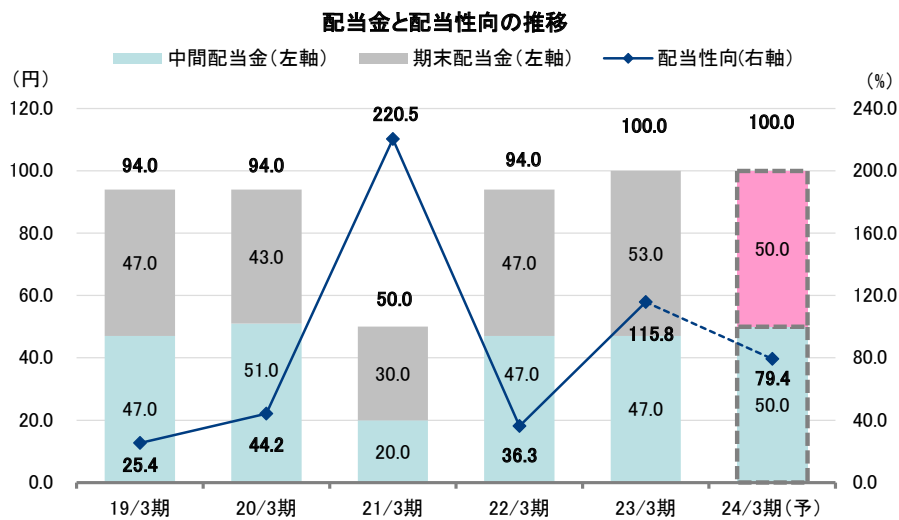
株主還元策

安定的・継続的な配当を実施。自社株買いも積極的

同社では、株主に対する利益の還元を経営上の重要な施策の1つとして位置付けており、将来における事業展開と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保資金を確保しつつ、安定した配当を継続実施することを基本方針としている。

2023年3月期の1株当たり配当金は、中間47円、期末53円の合計100円で、前期比6円の増配とした。進行中の2024年3月期については、現時点では前期と同額の年間100円(予想配当性向79.4%)を予定している。

加えて、2022年10月に総額20億円の自己株式取得を完了し、新たに10億円の自己取得ならびに消却を発表した。このような株主還元に対する姿勢は大いに評価できるだろう。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp