



高砂香料工業株式会社

証券コード：4914

# 2020年3月期 決算説明会

2020年6月3日

# 目次



- I. 2020年3月期 通期業績**
- II. 2021年3月期 通期業績予想**
- III. 事業別戦略**
- IV. トピックス**



# I . 2020年3月期 通期業績

[単位：億円]

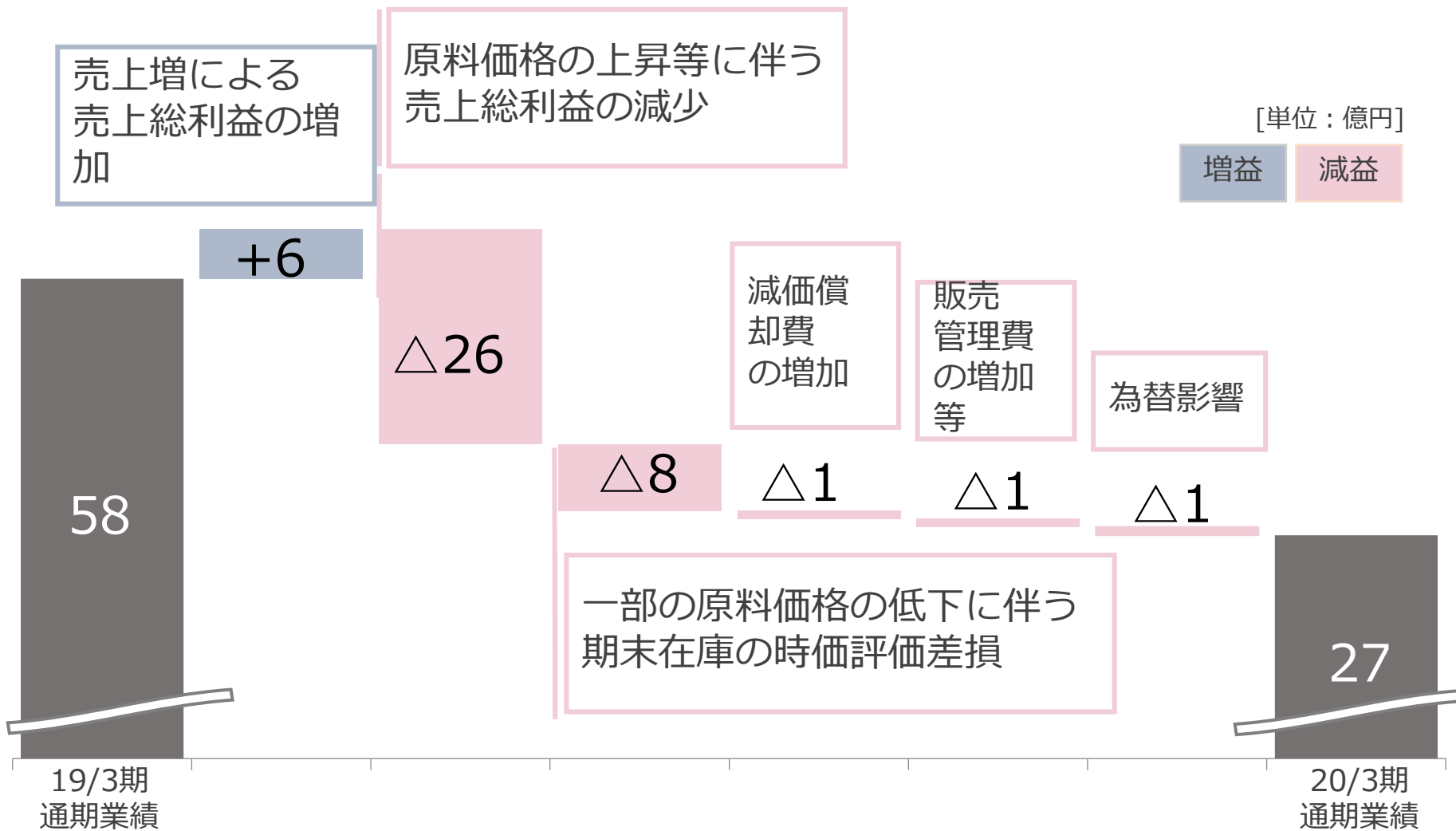
	2019/3 通期業績	2020/3 通期業績	前期比	為替影響除く 前期比
売上高	1505	1525	+1.3%	+3.3%
売上総利益 売上総利益率	457 30.4%	426 28.0%	△6.8% △2.4P	— —
販売管理費	399	400	+0.2%	—
営業利益 営業利益率	58 3.9%	27 1.7%	△54.4% △2.2P	△53.6% —
当期純利益	48	34	△28.6%	—

期中平均為替レート

USD :	110円	109円	△1円
EUR :	130円	122円	△8円

[単位：億円]

	売上高				営業利益			
	2019/3 通期業績	2020/3 通期業績	前期比	為替影響 除く 前期比	2019/3 通期業績	2020/3 通期業績	前期比	為替影響 除く 前期比
日本	677	689	+1.8%	-	25	△0	-	-
米州	329	327	△0.6%	+1.1%	△1	4	-	-
欧州	255	253	△0.5%	+6.6%	17	9	△45.6%	△41.9%
アジア	245	255	+4.2%	+7.4%	14	14	△3.0%	△1.3%
調整			-	-	3	0	-	-
合計	1505	1525	+1.3%	+3.3%	58	27	△54.4%	△53.6%





## Ⅱ. 2021年3月期 通期業績予想

## ■ 為替の前提

	2020/3 通期実績	2021/3 通期予想	前期比
U S D	109円	109円	0円
E U R	122円	120円	△2円

## □ 為替感応度 (1円円高/円安のケース)

### □ 売上高に対する影響

□ USD = 約4億円減収/増収

□ EUR = 約2億円減収/増収

### ◆ 営業利益に対する影響

● USD = 約17百万円減益/増益

● EUR = 約4百万円減益/増益



[単位：億円]

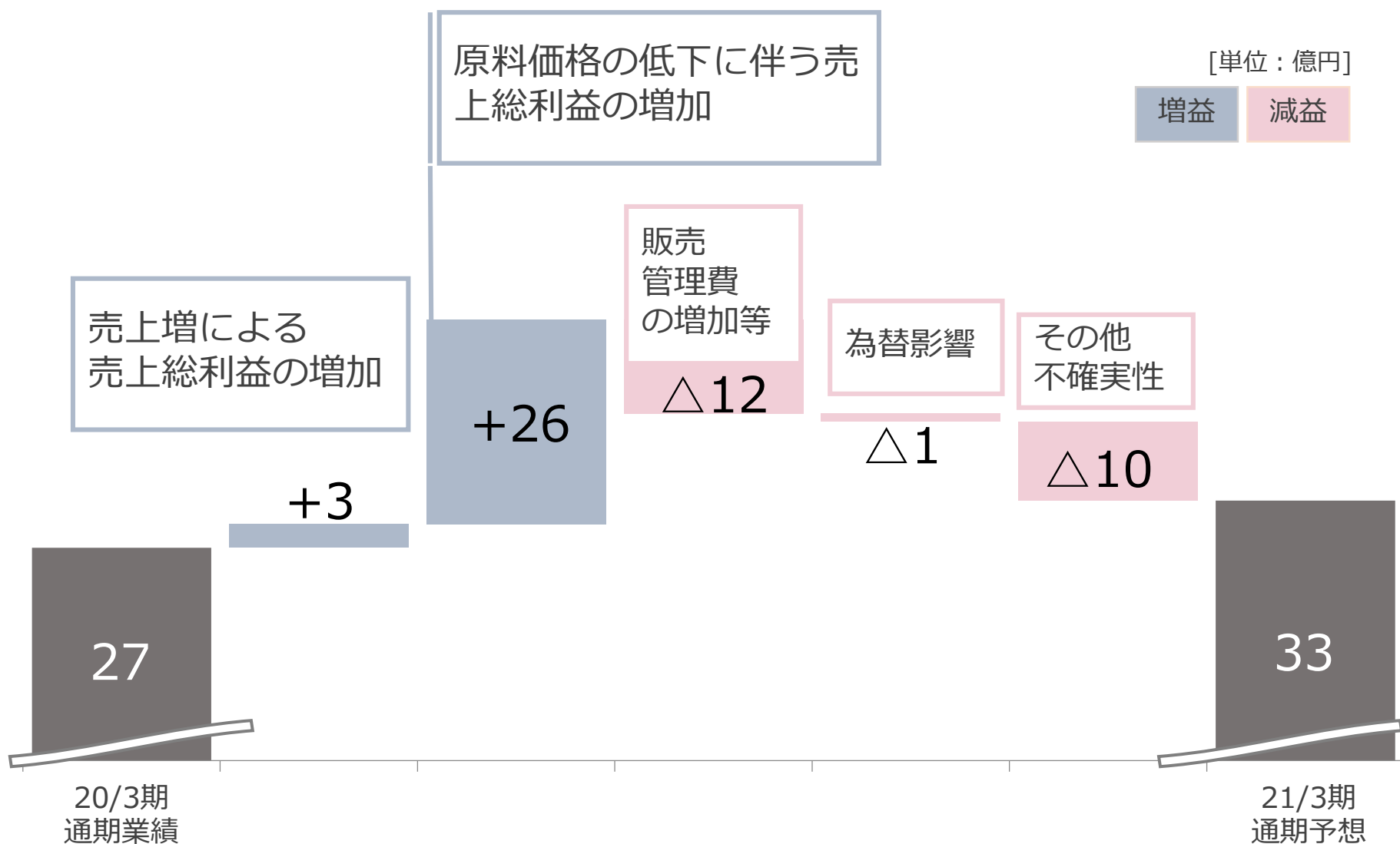
	2020/3 通期業績	2021/3 通期予想	前期比
売上高	1525	1535	+0.7%
営業利益 営業利益率	27 1.7%	33 2.1%	+24.1% +2.1P
経常利益	29	35	+22.6%
当期純利益	34	36	+5.6%

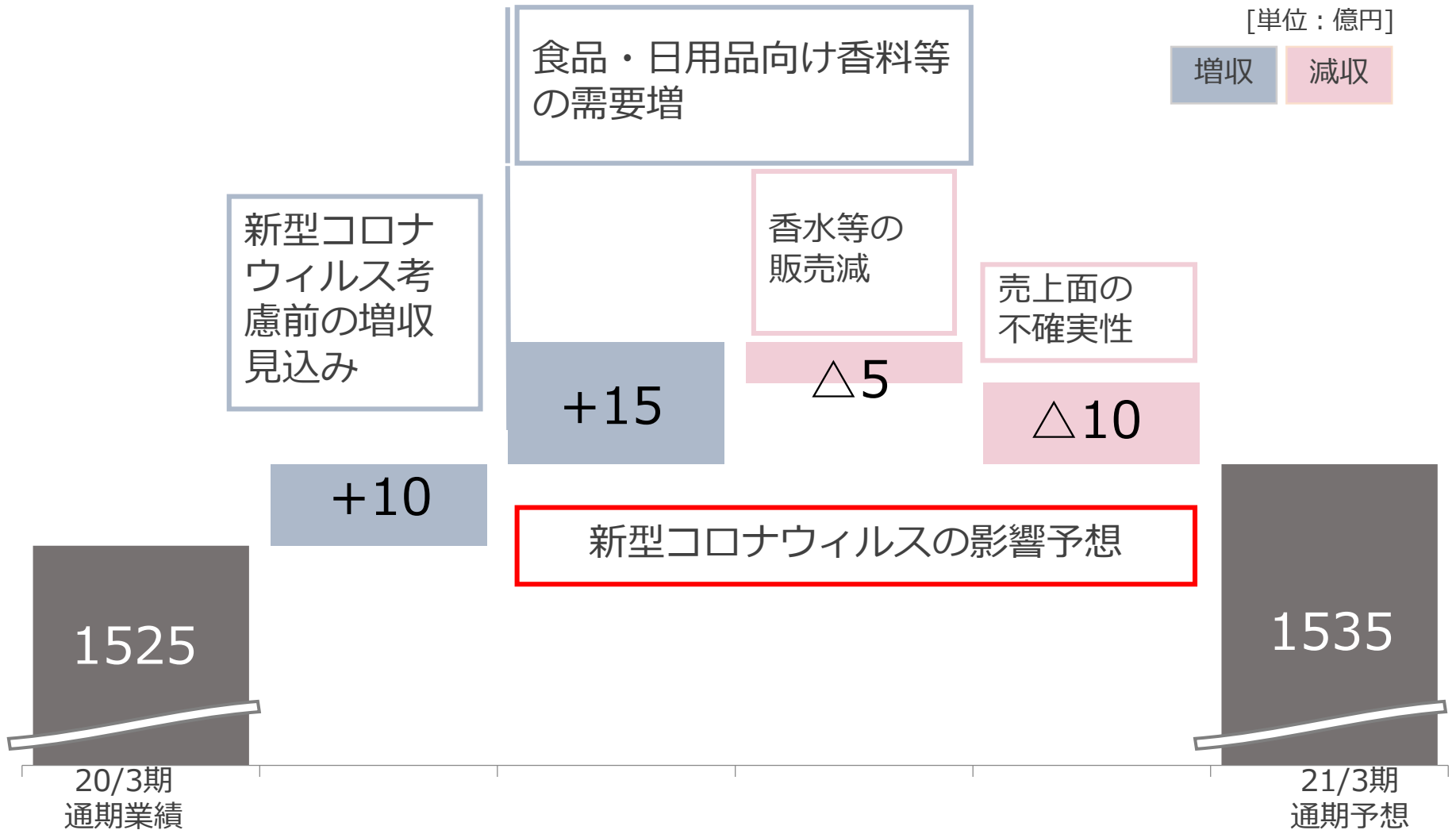
期中平均為替レート

USD :	109円	109円	0円
EUR :	122円	120円	△2円

[単位：億円]

	売上高				営業利益			
	2020/3 通期業績	2021/3 通期予想	前期比	為替影響 除く 前期比	2020/3 通期業績	2021/3 通期予想	前期比	為替影響 除く 前期比
日本	689	691	+0.3%	-	△0	7	-	-
米州	327	339	+3.7%	+4.7%	4	10	+167.9%	+160.0%
欧州	253	246	△2.9%	△1.1%	9	6	△31.1%	△30.1%
アジア	255	259	+1.4%	+1.2%	14	9	△33.9%	△25.8%
調整			-	-	0	1	-	-
合計	1525	1535	+0.7%	-	27	33	+24.1%	-

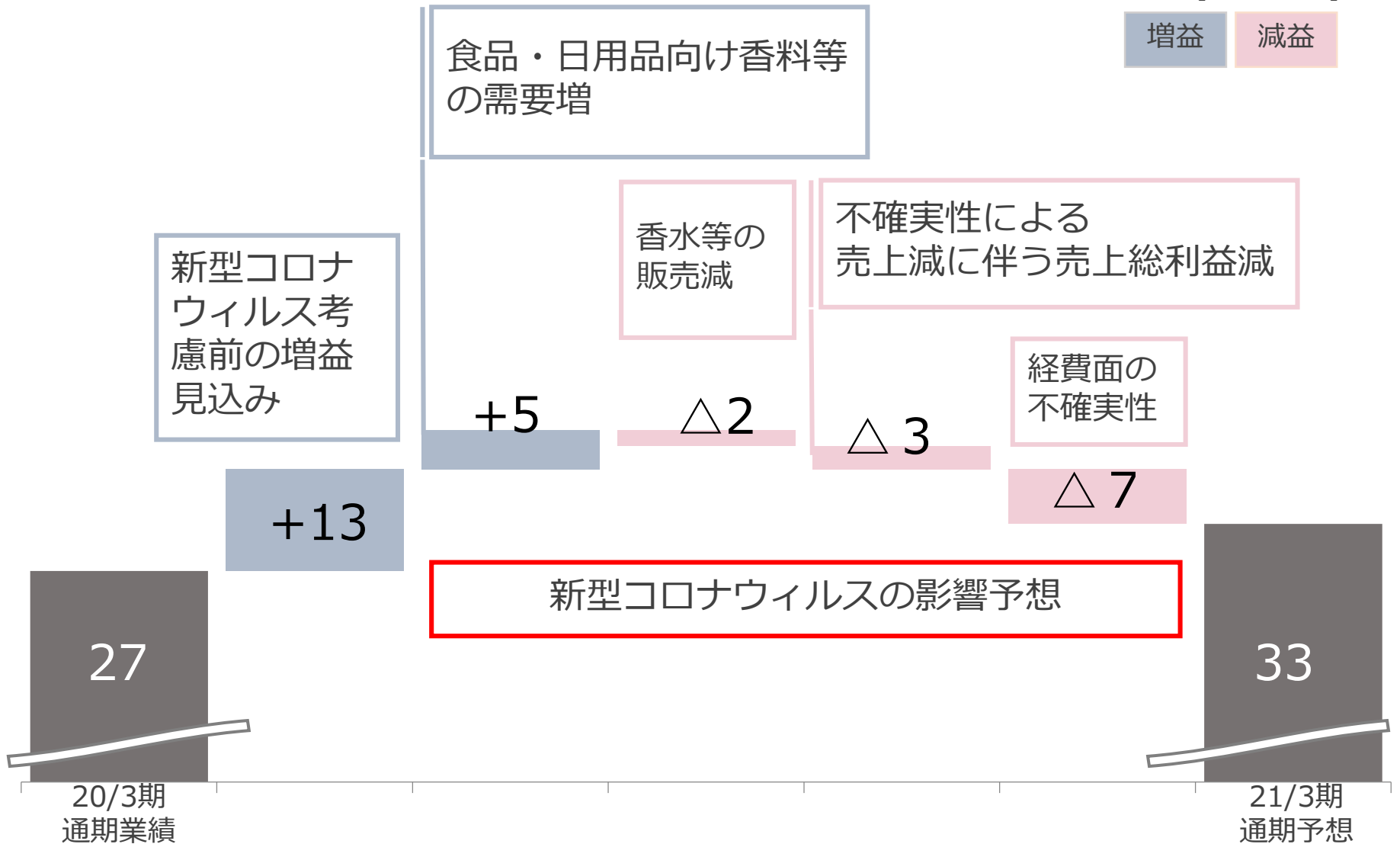




# 新型コロナウイルス感染症の影響 営業利益増減分析

[単位：億円]

増益 減益



[単位：億円]

	2020/3 実績	2021/3 予想
設備投資	79	89
減価償却費	65	62
研究開発費	120	123
売上高研究開発費率	7.9%	8.0%

## 2021/3 主要投資案件

[日本]

- ・プロセス開発設備増強 11億円

(総額16億円 2020/3期に5億円支出済)

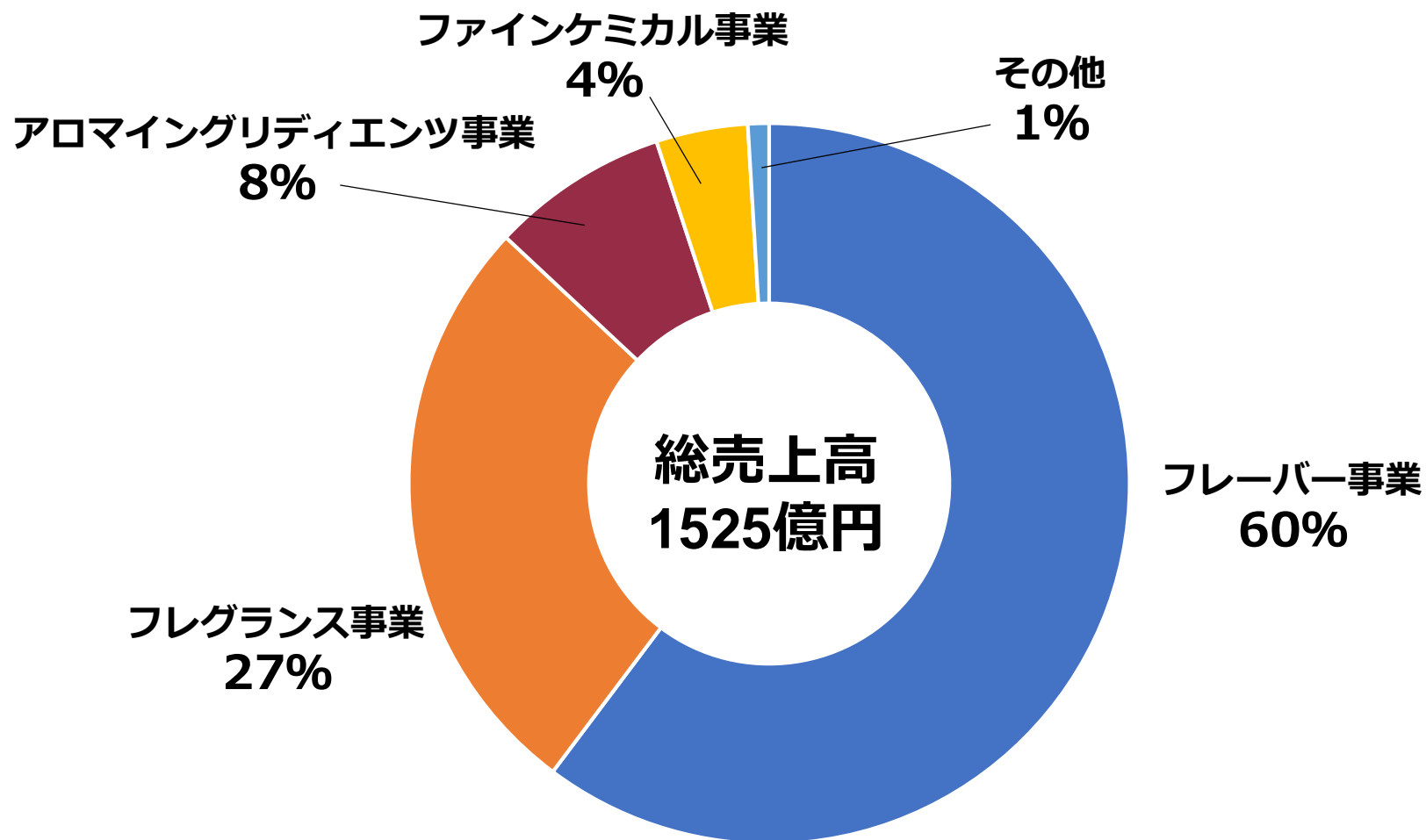
[アジア]

- ・広州子会社 生産能力拡充 6億円

(総額11億円 2020/3期に5億円支出済)



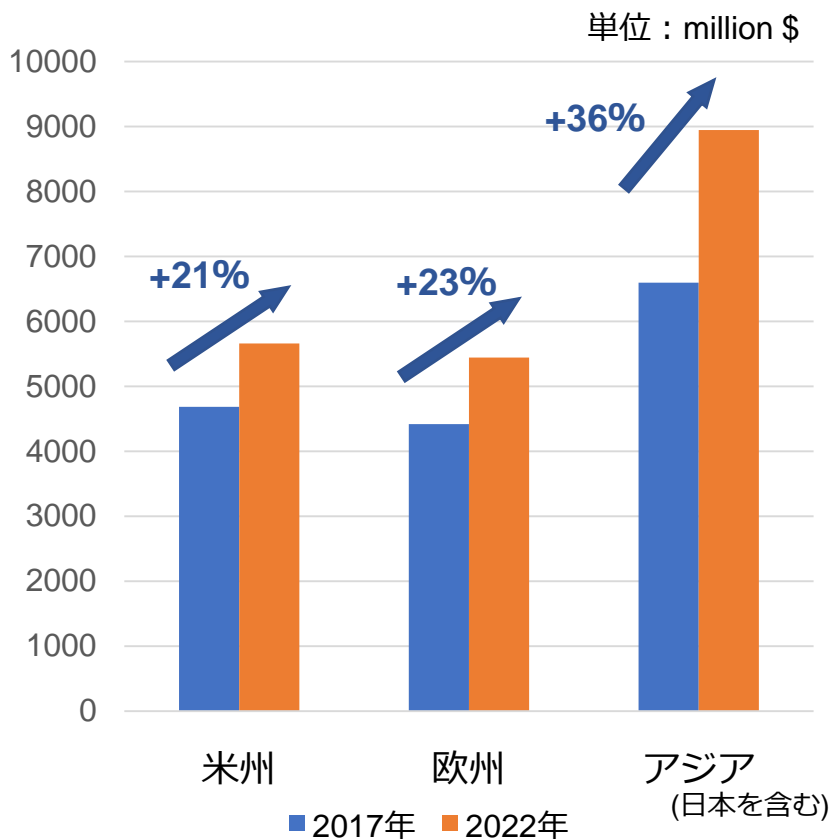
## Ⅲ.事業別戦略



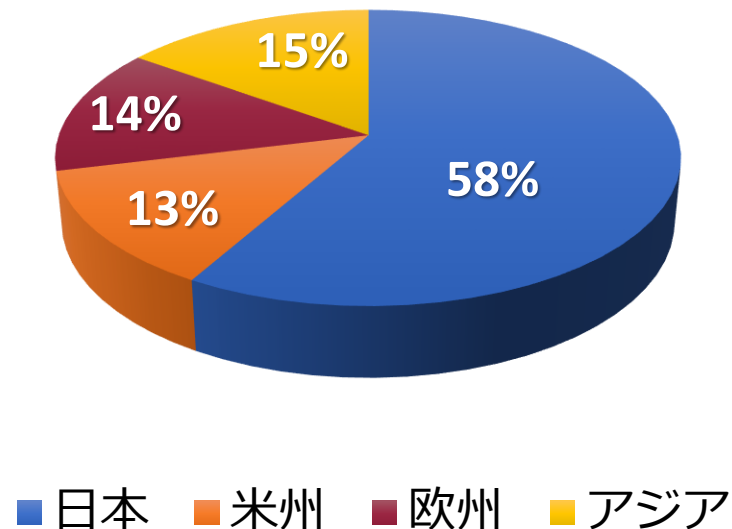
2020年3月期 売上高



## 地域別 フレーバー市場予想



## 地域別 当社売上実績



※2020年3月期

Global Overview of the Flavours & Fragrances Market(July,2018) IALコンサルタントより

## 販売戦略

### ■ 地域別対応

[日本・アジア]

国・カテゴリー別対応

宗教、習慣、嗜好に合わせた対応

[米州・欧州]

ナチュラルフレーバー対応

シトラス、バニラ、ミント等

## 研究開発戦略

### ■ ナチュラル素材開発

- ・ CIT社での独自のバイオ技術による新素材開発
- ・ シトラスリサーチセンター、バニラリサーチセンターで競争力のある素材の研究・開発

### ■ 自社スペシャリティ

- ・ センソールセンターでアプリケーションの研究・開発

### ■ グローバルとの関わり

- ・ 課題を共有し基盤的な研究を強化

## 具体的対応

## アクション

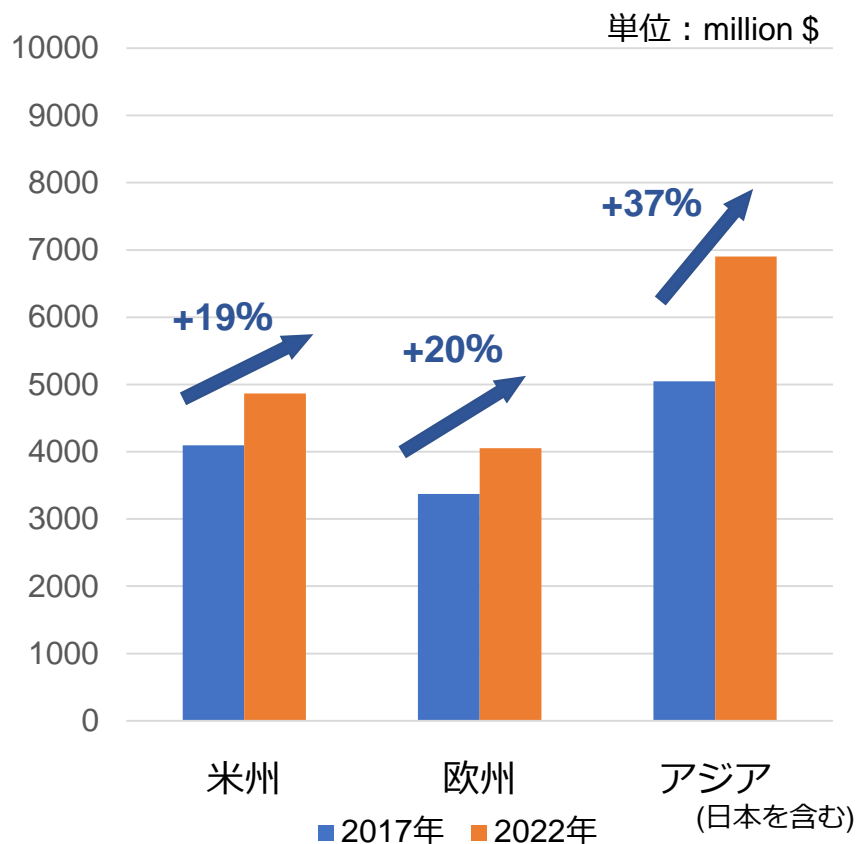
- ・ コーヒーエキスが好調
- ・ 原料高に対し、国内外ともに原料の戦略的確保に努める
- ・ アジアフォーカス
- ・ カテゴリーごとに拡販部会を設置し、それぞれの戦略を実行
- ・ 新型コロナウイルス感染症による売上高への大きな影響は現在のところない

## 売上高の推移

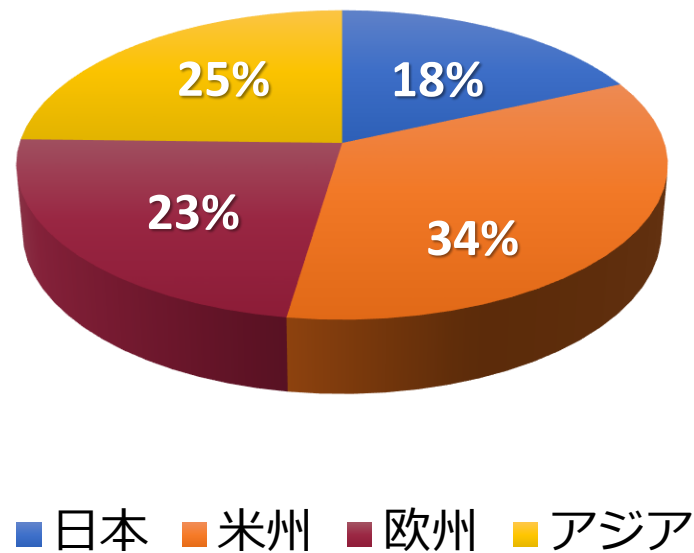
単位：億円

3/2016	3/2017	3/2018	3/2019	3/2020
841	821	833	907	919

## 地域別 フレグランス市場予想



## 地域別 当社売上実績



※2020年3月期

Global Overview of the Flavours & Fragrances Market(July,2018) IALコンサルタントより

## 販売戦略

### ■ 製品カテゴリー別対応

- [エアケア] 得意分野 シェア維持
- [パーソナルウォッシュ] 新興成長市場開拓
- [ファブリック] 大口顧客への販売強化
- [ファインフレグランス] ブランディング強化

マルチナショナル顧客、主要ローカル顧客へ展開

## 研究開発戦略

### ■ 製品カテゴリーを支える技術の強化

- ・ 悪臭抑制技術
- ・ 生理心理技術的アプローチ
- ・ カプセル化による香りのデリバリーコントロール
- ・ サステナビリティ、SDGsを考慮した香料開発

## 具体的対応

## アクション

- ・ 中期経営計画のターゲットカテゴリーである「パーソナルウォッシュ」と「ファブリック」にリソースを集中して売上を伸ばすことに成功
- ・ 昨年末からの原材料高騰の流れが落ち着いた影響で、フレグランス事業の利益(粗利)率も回復傾向  
「Profit Improvement Plan」：価格改定を中心に継続して実施
- ・ 欧州の多くの国々、米国などでは外出禁止令が発動され、生活必需品以外のストアなどが閉鎖されていることにより、特にファインフレグランス部門の販売への影響が懸念

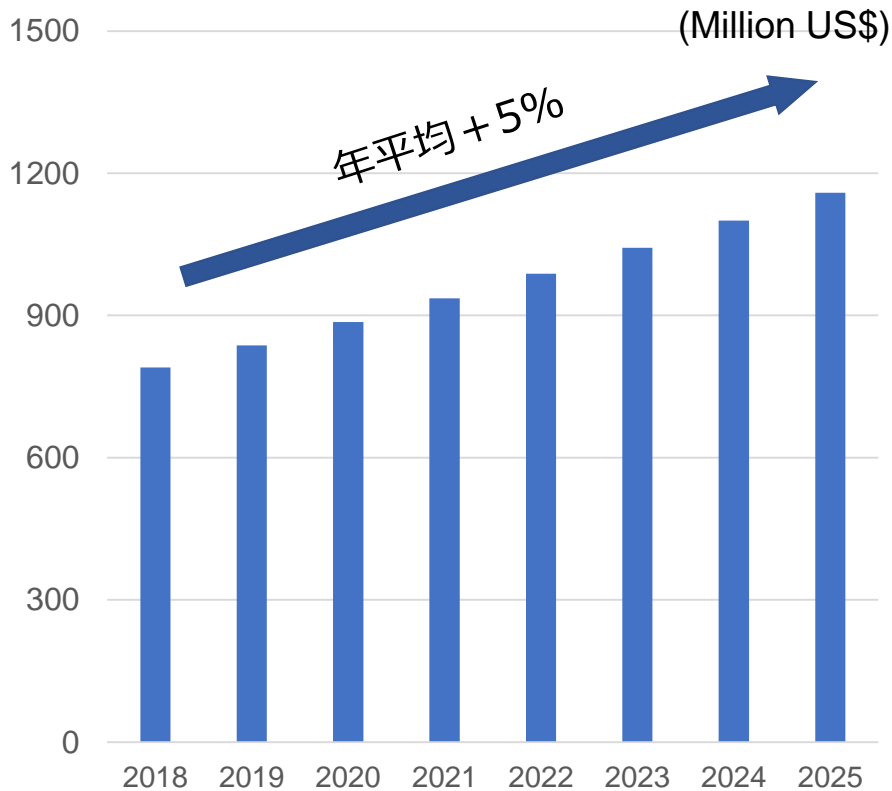
## 売上高の推移

単位：億円

3/2016	3/2017	3/2018	3/2019	3/2020
387	359	382	391	407

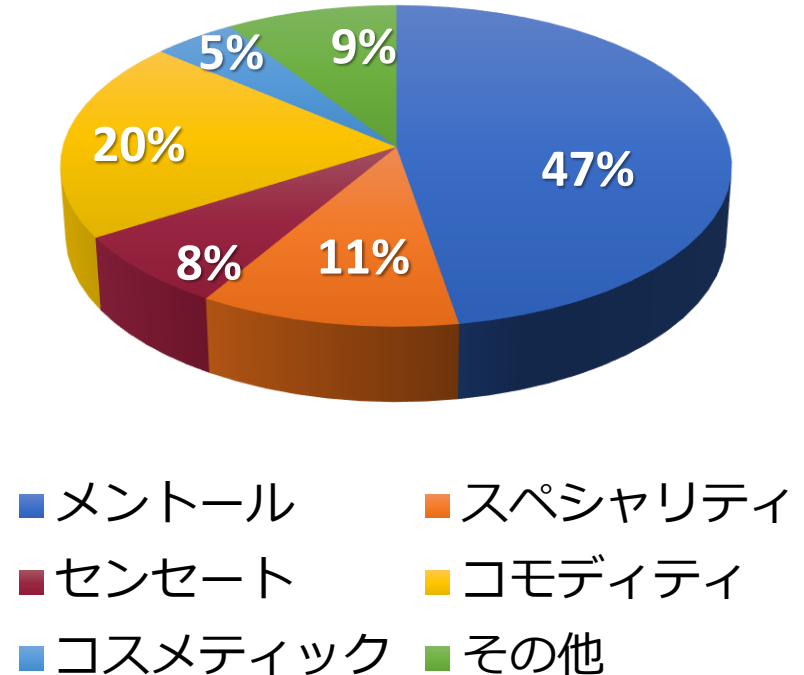
- ・アロマイングリディエンツは主にフレーバー、フレグランスの原料となる。両市場が成長すればアロマイングリディエンツ市場も成長する
- ・メントールの売上を確保しつつスペシャリティも重視していく

## ℓ-メントールのグローバル市場予想



Global L-Menthol Market Insights, Forecast to 2025  
(Aug. 2019) QYResearch より

## カテゴリー別 当社売上実績



※2020年3月期

## 販売戦略

### ■ 製品カテゴリー別対応

[メントール]

天然由来製法による差別化

[スペシャリティ・センセート]

付加価値の高い当該品目の強化

(コモデティからスペシャリティへ)

新規顧客の開拓

## 研究開発戦略

### ■ 差別化のための新製品開発

- ・ サステナブル&リニューアブルな製品開発  
(天然由来原料・再生可能原料)

- ・ 製造方法に関してバイオ企業との連携強化

## 具体的対応

## アクション

- ・ 「ブランディングの継続・強化」

- *ℓ*-メントールが米国農務省のBioPreferred認証を取得

- ・ スペシャリティ品の内部使用率増加(調合香料の差別化に貢献)

- ・ グローバルな規制登録への対応の推進

- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響について、現時点では注文が増加しているが年間を通して売上増になるかは未確定。

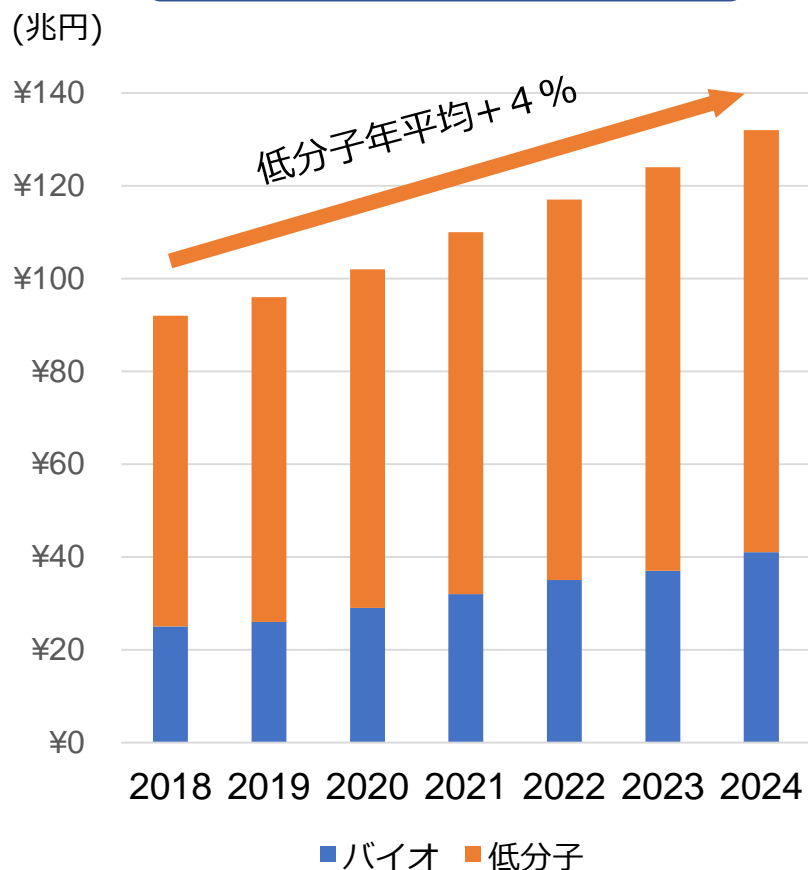
## 売上高の推移

単位：億円

3/2016	3/2017	3/2018	3/2019	3/2020
114	105	114	128	121

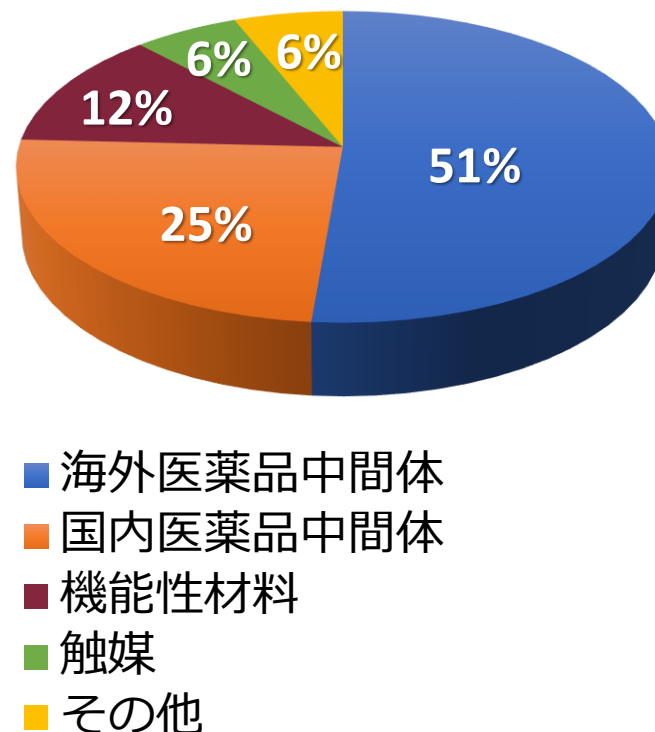
- ・ 低分子医薬品市場は今後も伸長予想
- ・ 当社の売上に関しては、医薬品中間体ビジネス中心を継続

## 医薬品市場予想



Evaluate (June 2019)、くすりの適正使用協議会より

## カテゴリー別 当社売上実績



※2020年3月期

## 販売戦略

- 顧客ポートフォリオ  
得意先の開拓
- 製品ポートフォリオ  
後期開発案件の獲得、次期主力商材の立上げ  
用途の分散

## 研究開発戦略

- 技術ポートフォリオ  
プロセスイノベーションの具現化、  
「強み」の融合による差別化、提案
- 「触媒」 + 「連続フロー技術・設備」 +  
「自動化・省力化」

## 具体的対応 アクション

- ・ 海外医薬品中間体は、今後に繋がる新規開発品目を獲得し、収益に貢献した
- ・ 導入した小型連続反応槽設備を使用する製造は順調に稼働、2020年以降も引き続き稼働を計画
- ・ 国内医薬品中間体は既存品目の受注増により、目標を上回る売り上げ
- ・ 国内外メガファーマとも取引がある医薬品中間体ビジネスを中心としていく
- ・ 今期は、市場拡大の既存品目への対応及び2021年以降に繋がる新規プロジェクトに注力する
- ・ 新型コロナウイルス感染症について、原料納入及び製品出荷に一部影響が出ていた

## 売上高の推移

単位：億円

3/2016	3/2017	3/2018	3/2019	3/2020
60	68	72	65	63





## IV. トピックス

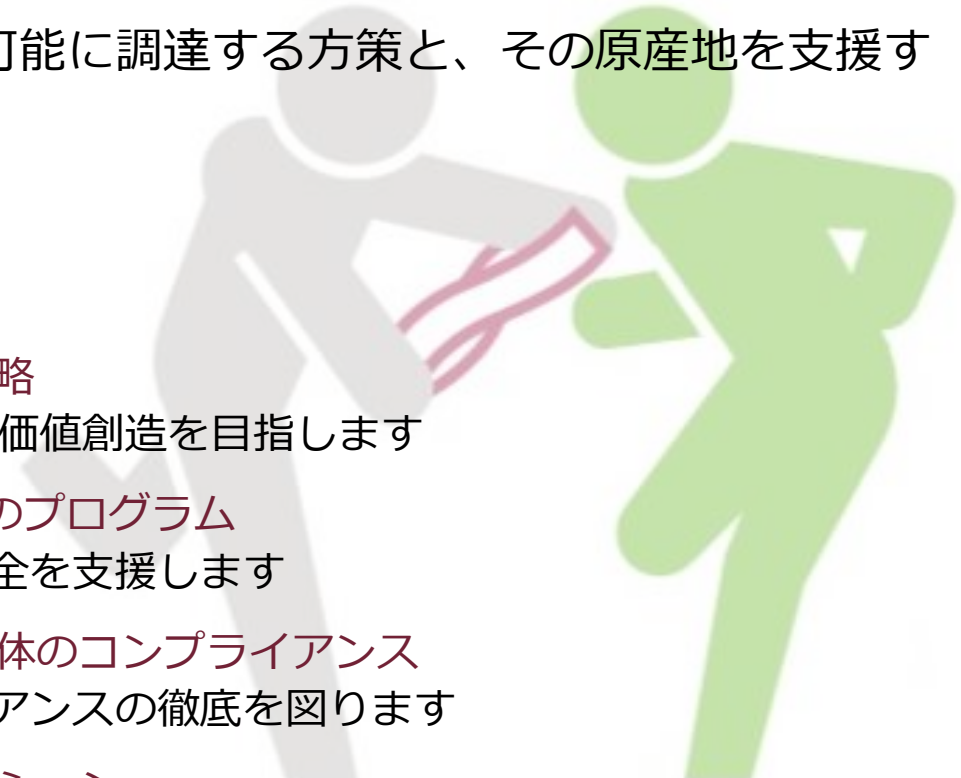
## Takasago Global Procurement Sustainability Key Initiatives

### 目的

当社の事業戦略に重要な原料を、持続可能に調達する方策と、その原産地を支援する取り組みの推進

### 戦略

1. **TaSuKI Originals: 持続可能な調達戦略**  
品質・価格・供給の安定化及び、新たな価値創造を目指します
2. **TaSuKI Care: 地域社会や環境のためのプログラム**  
原産地の地域社会を尊重し、その環境保全を支援します
3. **TaSuKI Comply: サプライチェーン全体のコンプライアンス**  
トレーサビリティを追究し、コンプライアンスの徹底を図ります
4. **TaSuKI Share: 積極的なコミュニケーション**  
調達活動に関し、透明性のある情報開示を行います



- 2020年3月、LAWTER B.V. 社の株式2.3%を取得した
- LAWTER社の親会社であるハリマ化成グループとの合併契約を結んだ



LAWTER社のニュージーランド工場

- 当社の主力製品 *l*-メントールなどの香料原料であるガムテレピン油は、近年価格高騰傾向にある。
- LAWTER社はパルプ・製紙工場で作られる粗サルフェートテレピン油を主な原料としているため、供給量・価格の安定性がある。

Gum Turpentine Trading Price(RMB/Mt)



Rosinnet Turpentine Report(2020)、Newport Industriesより



# 付属資料

	フレーバー	フレグランス	アロマイングリ ディエーツ	ファイン ケミカル
製品用途	飲料、製菓、スープ、デザート等食品全般	衣料用洗剤・柔軟剤、化粧品、芳香剤等	香料の原料 (フレーバー、フレグランス)	医薬品中間体、機能性材料、触媒、農薬中間体
主要顧客	食品メーカー	日用品メーカー 化粧品メーカー	同業他社、自社使用	医薬品メーカー 電機電子メーカー
競合先	香料会社(同業)等	香料会社(同業)等	香料・化学メーカー、天然品市場(メントール)	化学メーカー等

# 新型コロナウイルス感染症の影響：地域別稼働状況

- ・全拠点稼働中
- ・感染防止策を講じつつ、稼働を続ける



## 本日は、ありがとうございました。



### ※注意事項

本資料は、2020年6月3日現在の当社グループの事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載した意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

問合せ先：IR/広報室  
TEL: 03-5744-0523 FAX:03-5744-0512  
<https://www.takasago.com>  
E-mail: [ir@takasago.com](mailto:ir@takasago.com)