株式会社クラレ「2024 年 12 月 経営説明会」質疑応答要旨

日　時　　2024 年 12 月 17 日（火）　10:00～11:00
場　所　　株式会社クラレ 本社　※会場と配信のハイブリッドにて実施
説明者　・代表取締役社長 川原 仁
・常務執行役員　イソプレンカンパニー長 兼 ジェネスタ事業部長　池森 洋二
・IR・広報部長　滝沢 慎一

質疑応答

Q1　〈ジェネスタ〉のサーバー向けコネクタへの採用状況と今後の成長性について。
A1　サーバー向けには長尺なコネクタが使用される。SMT（表面実装）という製造技術へのシフトに伴い樹脂に求められる性能が高くなり、強度・耐熱性・低吸水性に優れる〈ジェネスタ〉が同用途でのデファクトスタンダードとなった。
現在、〈ジェネスタ〉の出荷ベースで 60%が電気・電子用途であり、そのうち 20%強をサーバー向けが占めている。今後、サーバーの新設・増設、また既存サーバーの高機能サーバーへの置き換えにより、年平均成長率 20%強を見込んでいる。

Q2　EV 化による〈ジェネスタ〉の成長について。
A2　EV 化の進展により、〈ジェネスタ〉は年平均成長率 15%強を見込んでいる。また EV 化が進まない場合でも、HV は増加すると見ている。HV が普及すると、バッテリー周りの部品および熱マネジメント部品は増加する。HV、EV のいずれも伸びない場合でも、燃料配管等ガソリン車でのニーズもあり、成長は期待できる。ガソリン車にも EV にも当てはまるが、軽量化を目的とする金属からの樹脂化の流れは今後も変わらず進んでいく。

Q3　電気・電子用途以外の成長性について。
A3　自動車用コネクタが年平均成長率 15%、自動車部品も同 15%程度を見込んでいる。

Q4　〈ジェネスタ〉と競合する樹脂、および〈ジェネスタ〉への置換状況について。
A4　市場でよく競合する樹脂は PPS や PA6T、PA46 など。いずれの樹脂も大きな企業が手掛けており、長年の実績と信頼性を有している。当社は、〈ジェネスタ〉のバランスのとれた物性などを武器に粘り強く営業活動することで顧客からの評価を得て、各競合樹脂の領域で採用を増やしている。一例だが、昨今自動車用途ではレーザー溶着が主流になってきており、強度やレーザー透過性などのバランスの良さで〈ジェネスタ〉が選択されている。

Q5　競合樹脂市場の規模感、〈ジェネスタ〉のシェア拡大について。

A5　当社では現状、PPS の市場規模が約 15 万トン、また〈ジェネスタ〉と同じくポリアミド系の PA6T の市場規模が約 7 万トン、合わせて 20 万トン以上の市場規模があると推定している。また、業界では PPS、PA6T を含むスーパーエンジニアリング・プラスチックの需要が今後 10 年間で 2 倍程度になると推定されている。従い、新規採用で〈ジェネスタ〉がシェアを拡大していくイメージを持っている。

Q6　〈ジェネスタ〉の今後の増設計画について。

A6　中期経営計画「PASSION 2026」では、〈ジェネスタ〉のタイ第 2 期増設について記載している。ただ、タイ新プラントの立ち上げが世界的な需要の低迷期と重なり、事業拡大の観点では中期経営計画のスケジュールよりも若干遅れている。少し先の話にはなるが、投資効率、採算性などを慎重に確認しながら、第 2 期増設について判断したい。

Q7　ジェネスタ事業のグローバルネットワークについて。

A7　米国にはデトロイトとヒューストン、2 つの拠点を設けている。ヒューストンはクラレアメリカの本社でもあるが、デトロイトはジェネスタ事業のために支店を開設しており、エンプラおよび自動車業界に精通した人物を数名雇用し、米国の OEM、およびティア 1 に対応している。欧州にはドイツとベルギーの 2 拠点を設けており、米国同様、精通した人物を数名新しく採用している。欧州においては、欧州の OEM、ティア 1 の対応をしており、グローバルでの活動を強化している。

以上

注意事項

本資料は、説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたものではなく、理解しやすいように当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性 があることをご了承ください。