

高砂香料工業株式会社

2023年3月期 決算説明会

証券コード:4914

2023.5.22

目次

I. 2023年3月期 通期業績

II. 2024年3月期 通期業績予想

III. 中期経営計画New Global Plan-1【NGP-1】の進捗

IV. Appendix

I. 2023年3月期 通期業績

2023年3月期 通期業績

[単位：億円]

	2022/3 通期業績	2023/3 通期予想 (2022/11/28時点)	2023/3 通期業績	前期比	為替影響除く 前期比
売上高	1,624	1,725	1,868	+15.0%	+5.6%
売上総利益 売上総利益率	511 31.5%	—	544 29.1%	+6.5% △2.3P	— —
販売管理費	423	—	485	+14.6%	—
営業利益 営業利益率	88 5.4%	50 2.9%	59 3.2%	△32.5% △2.2P	△38.1% —
親会社株主に帰属 する当期純利益	89	51	74	△17.0%	—

期中平均為替レート

USD :	110円	132円	131円	+21円
EUR :	130円	138円	138円	+8円

Point!

- 過去最高通期売上高を達成
- 原料価格・エネルギー価格上昇等による経費増により営業利益が減少

地域セグメント

[単位：億円]

	売上高				営業利益			
	2022/3 通期業績	2023/3 通期業績	前期比	為替影響 除く 前期比	2022/3 通期業績	2023/3 通期業績	前期比	為替影響 除く 前期比
日本	675	715	+5.9%	-	38	23	△39.2%	-
米州	384	469	+22.3%	+1.9%	24	7	△71.4%	△76.1%
欧州	282	319	+13.2%	+6.3%	9	8	△3.7%	△7.7%
アジア	284	364	+28.5%	+9.4%	23	23	△2.0%	△17.6%
調整	-	-	-	-	△5	△1	△79.9%	△84.6%
合計	1,624	1,868	+15.0%	+5.6%	88	59	△32.5%	△38.1%

Point!

全地域セグメントで増収を達成するも、日本、米州セグメントにおいてインフレなどによる経費増や原料の高騰等による減益が響き、全体では減益

地域セグメント(日本)



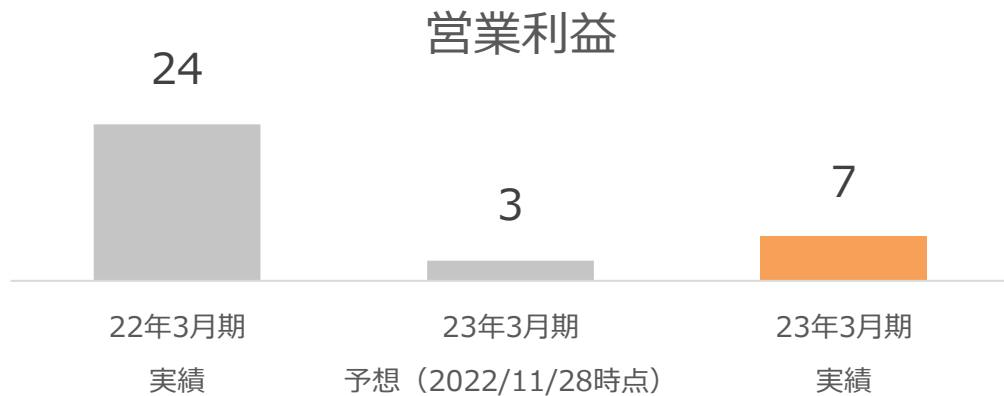
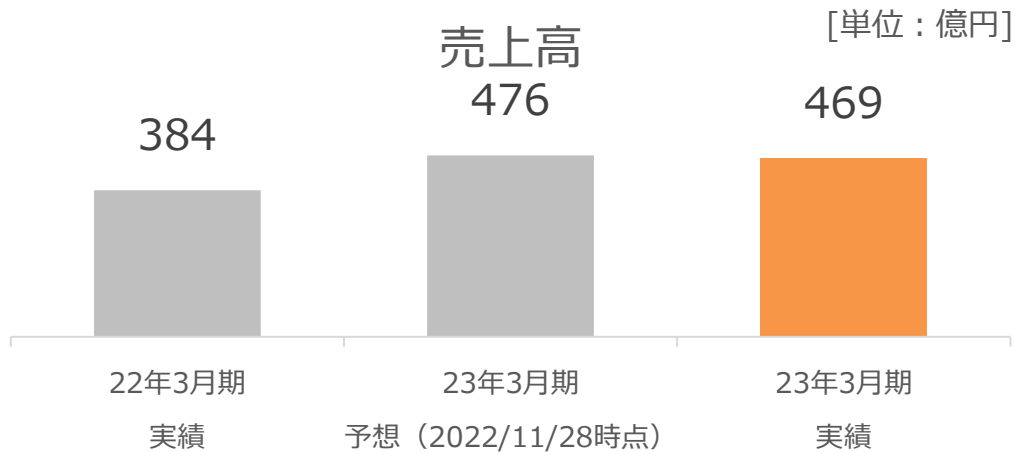
- **売上高+5.9%**

- フレーバー部門において、伸長カテゴリーや新規得意先の開拓に焦点を当てて、着実な売上増を実現
- ファインケミカル部門において、医薬品中間体の新規商材の獲得および供給可能数量の増加を実現

- **営業利益△39.2%**

- 原料高騰等の影響

地域セグメント(米州)



- **売上高+22.3%**

- 新規品の拡販など積極的な営業展開を図ったことにより、ファインケミカル部門が好調に推移
- マルチナショナル得意先に加えて、国内・地域を地盤とした得意先の拡販も実現し、成長を維持
- 新規製品獲得のための経営資源配分を実施
- 為替影響

- **営業利益△71.4%**

- 原料高騰およびインフレによる製造費・販管費上昇

地域セグメント(欧州)



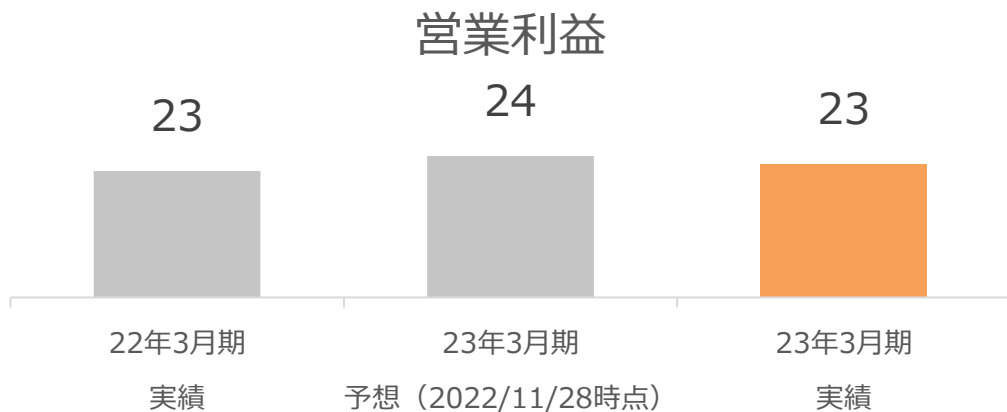
● 売上高+13.2%

- 香粧品向け等の拡販に注カシフレグランス部門が好調に推移
- インフレの拡大によりアフリカ経済も影響を受ける中、特にフレーバー部門において、アフリカ得意先とのビジネス拡大を実現
- アロマイングリディエンツ部門において、コモディティからスペシャリティへの継続的なポートフォリオシフトが進捗
- 為替影響

● 営業利益△3.7%

- アロマイングリディエンツ部門の増収およびプロダクトミックス改善等があるものの、原料高騰およびインフレによる製造費・販管費が上昇

地域セグメント(アジア)



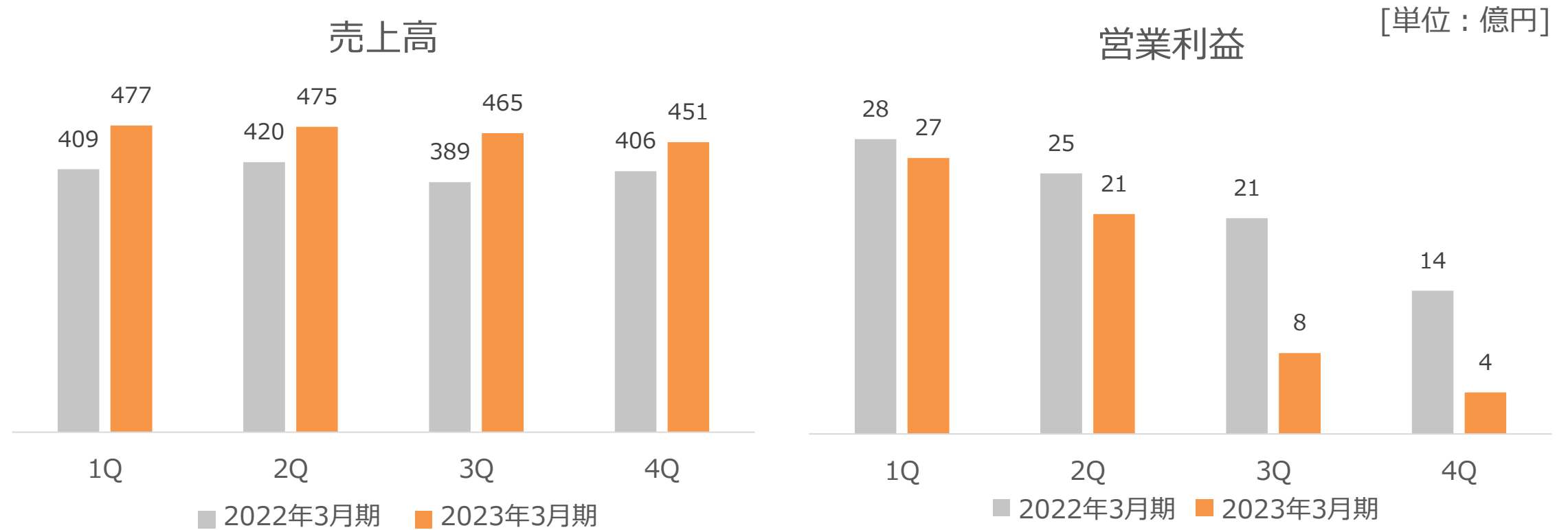
● 売上高+28.5%

- フレーバー部門では注力カテゴリーである飲料部門およびセイボリー部門が特に好調に推移。エマージングマーケットでの売上も好調に推移
- フレグランス部門では注力カテゴリーであるエアケア、パーソナルケア、ファブリックケア及びマルチナショナル・主要ローカル得意先への経営資源の集中により、好調に推移
- インドネシア子会社の活動本格化
- 為替影響

● 営業利益△2.0%

- フレーバー部門の増収が好材料としてあるものの、原料高騰およびインフレによる製造費・販管費が上昇

四半期決算推移

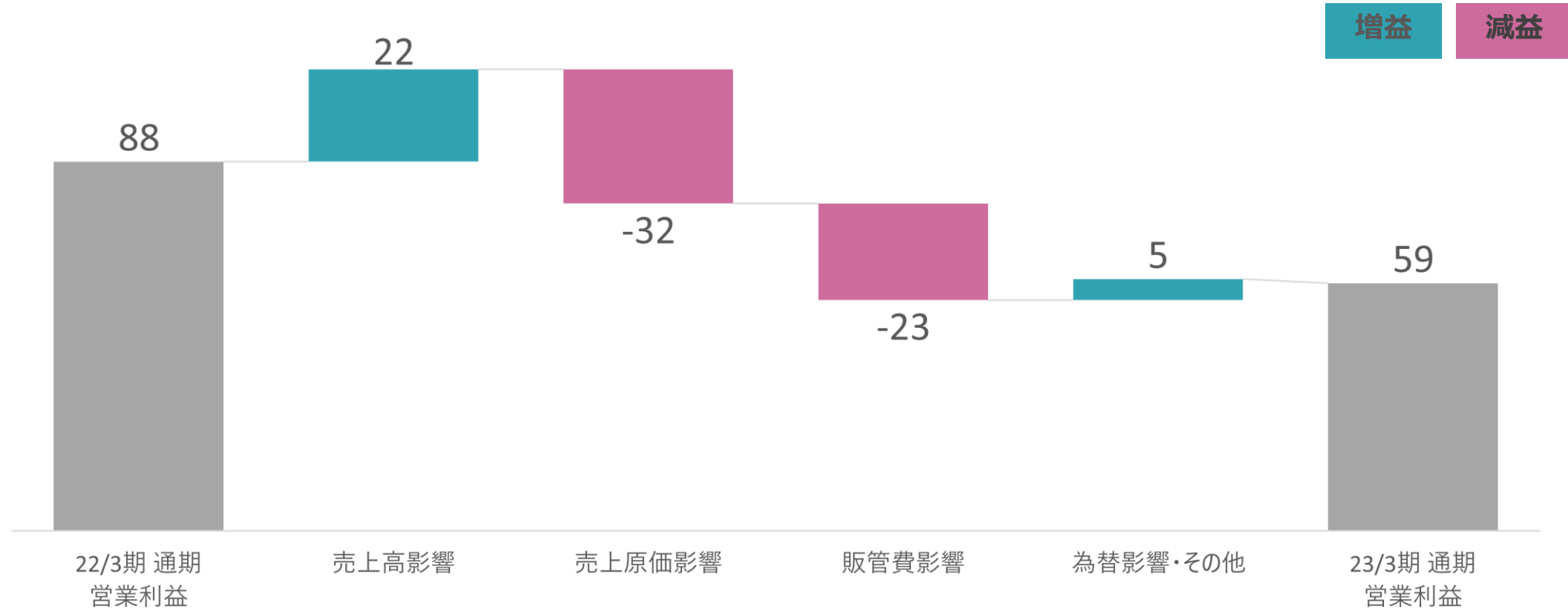


Point!

- 売上高：全ての四半期で前年同期を上回る売上高を達成
- 営業利益：当期3Q、4Qの利益悪化は主に日本で原料が高騰した製品の販売が進み、コスト増加要因が顕在化

営業利益の増減分析

[単位：億円]



Point!

ロシアのウクライナ侵攻などによる物流の混乱や原料価格・エネルギー価格の上昇、米国を中心とするインフレによる経費増が進行

II. 2024年3月期 通期業績予想

為替の前提、感応度

● 為替の前提

	2023/3 通期実績	2024/3 通期予想	前期比
U S D	131円	140円	+9円
E U R	138円	140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6億円減収/増収
- EUR = 約3億円減収/増収

● 営業利益に対する影響

- USD = 約9百万円減益/増益
- EUR = 約3百万円減益/増益

2024年3月期 通期業績予想

[単位：億円]

	2023/3 通期業績	2024/3 通期予想	前期比
売上高	1,868	2,000	+7.1%
営業利益 営業利益率	59 3.2%	40 2.0%	△32.7% △1.2P
経常利益	80	43	△46.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	74	37	△50.0%

期中平均為替レート

USD :	131円	140円	+9円
EUR :	138円	140円	+2円

Point!

- 引き続き売上は堅調に推移し、過去最高売上を更新する見込み
- 原料高騰やエネルギー価格の上昇、人件費の増加など各種経費の増加があり、利益は減少

地域セグメント

	売上高			営業利益		
	2023/3 通期業績	2024/3 通期予想	前期比	2023/3 通期業績	2024/3 通期予想	前期比
日本	715	720	+0.7%	23	5	△78.1%
米州	469	510	+8.7%	7	0	△99.6%
欧州	319	340	+6.6%	8	5	△38.9%
アジア	364	430	+18.0%	23	25	+10.2%
調整・その他	-	-	-	△1	5	-
合計	1,868	2,000	+7.1%	59	40	△32.7%

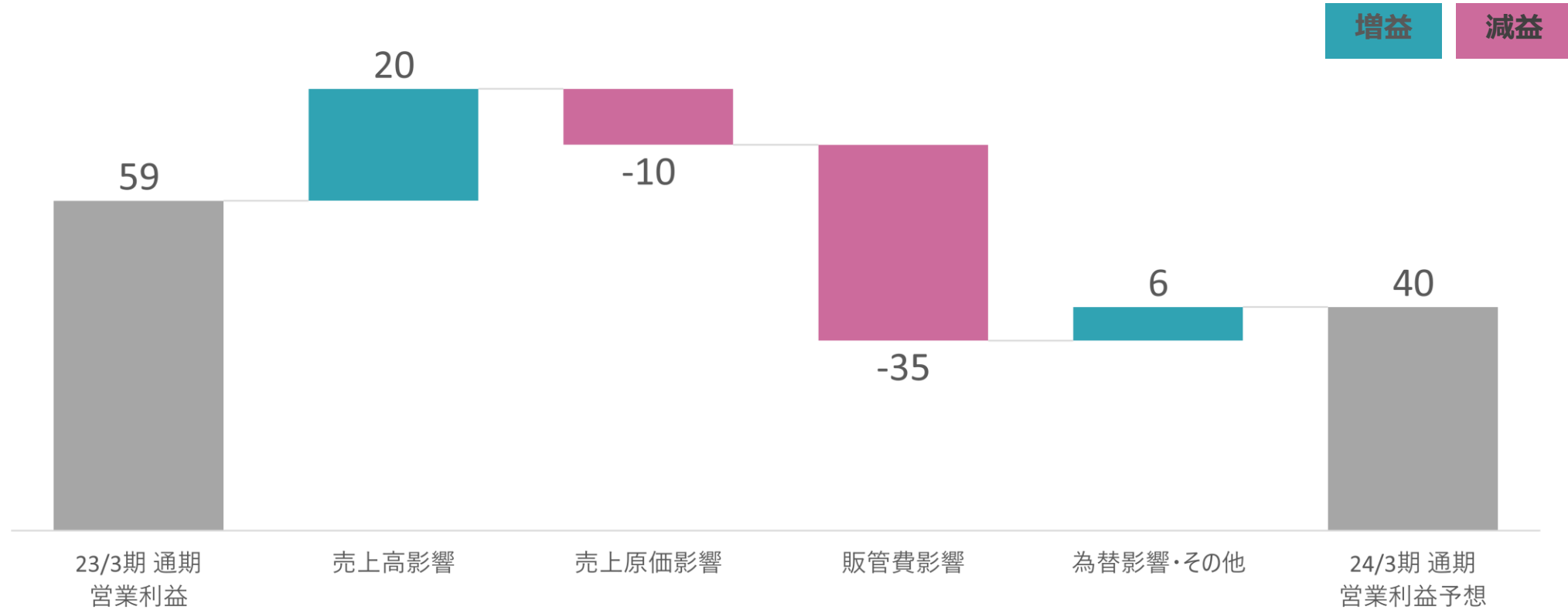
[単位：億円]

Point!

- すべての地域で増収を達成見込み
- 営業利益に関しては、地域によりばらつきあり

営業利益の増減分析

[単位：億円]



Point!

原料価格・エネルギー価格の上昇やインフレによる各種経費増のほか、将来のビジネス発展のための人員強化もあり、2024年3月期は減益となる見込み

設備投資・減価償却費・研究開発費

[単位：億円]

	2023/3 実績	2024/3 予想
設 備 投 資	82	110
減 価 償 却 費	74	80
研 究 開 発 費	142	160
売上高研究開発費率	7.6%	8.0%

Point!

- 設備投資：維持更新投資が中心
- 減価償却費：システム関連の償却費が増加
- 研究開発費：海外拠点を中心に増加

III. 中期経営計画New Global Plan-1【NGP-1】 (2022年3月期～2024年3月期) の進捗

創業精神

技術立脚の精神に則り社会に貢献する

企業理念

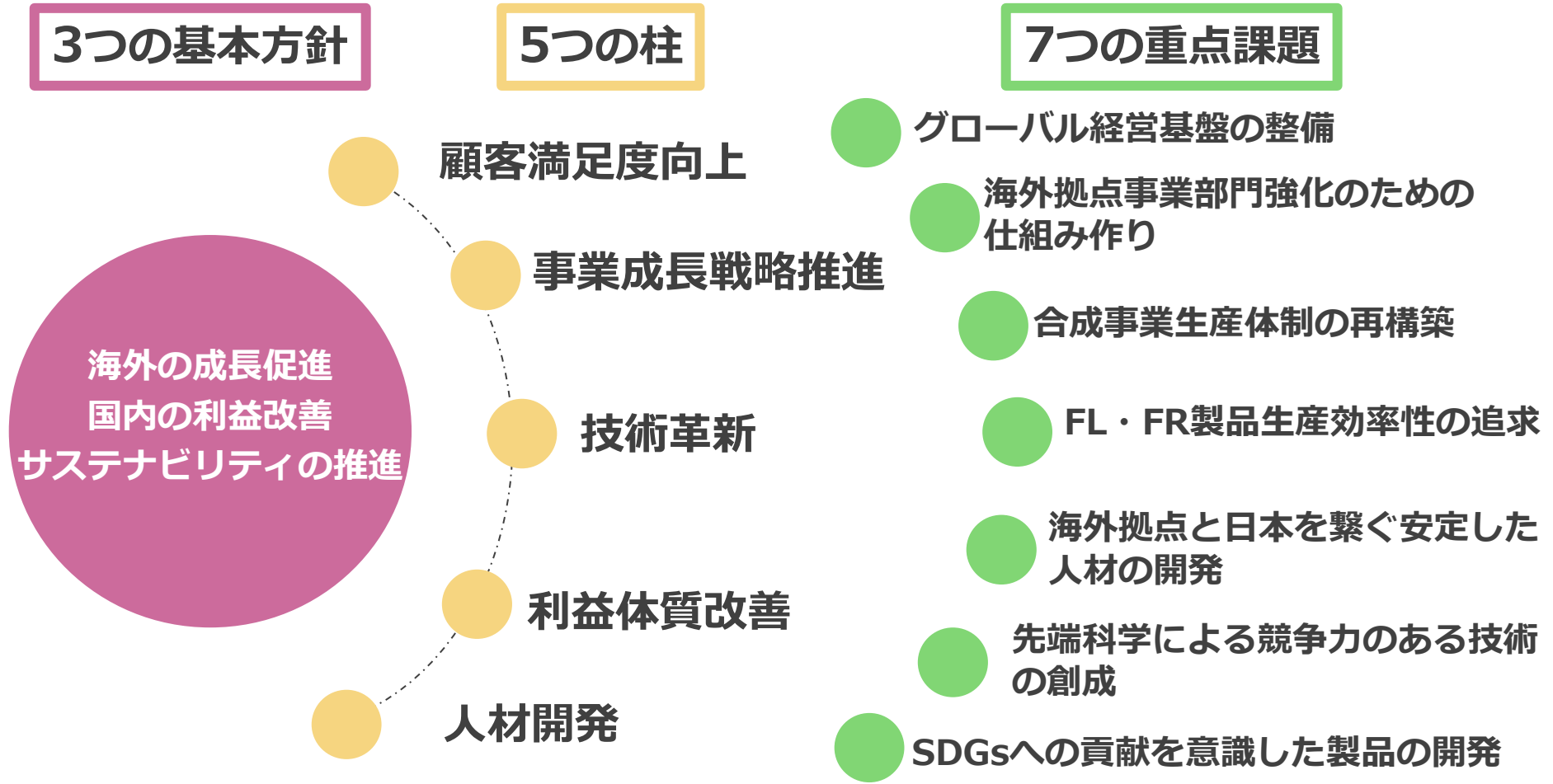
香りを原点とする革新的な技術を通して、
新しい価値を創造し続ける

Vision 2040

人にやさしく、環境にやさしく

1. 多様な価値観を尊重する
2. 自然と共生し、人々の生活に彩りを与える
3. 夢と誇りを持って未知の世界へ挑戦する
4. 常に高い技術を追求する、かけがえのない会社

New Global Plan-1 【NGP-1】 2022年3月期～2024年3月期



New Global Plan-1【NGP-1】7つの重点課題 具体例

● グローバル経営基盤の整備

基幹システムのグローバル展開：

シンガポール子会社への導入完了、アメリカ子会社への導入作業中

● 海外拠点事業部門強化のための仕組み作り

グローバルでの技術情報、マーケティングの連携およびビジネスニーズ掘り下げ強化

● 合成事業生産体制の再構築

アロマイングリディエント事業での製品ポートフォリオの拡充

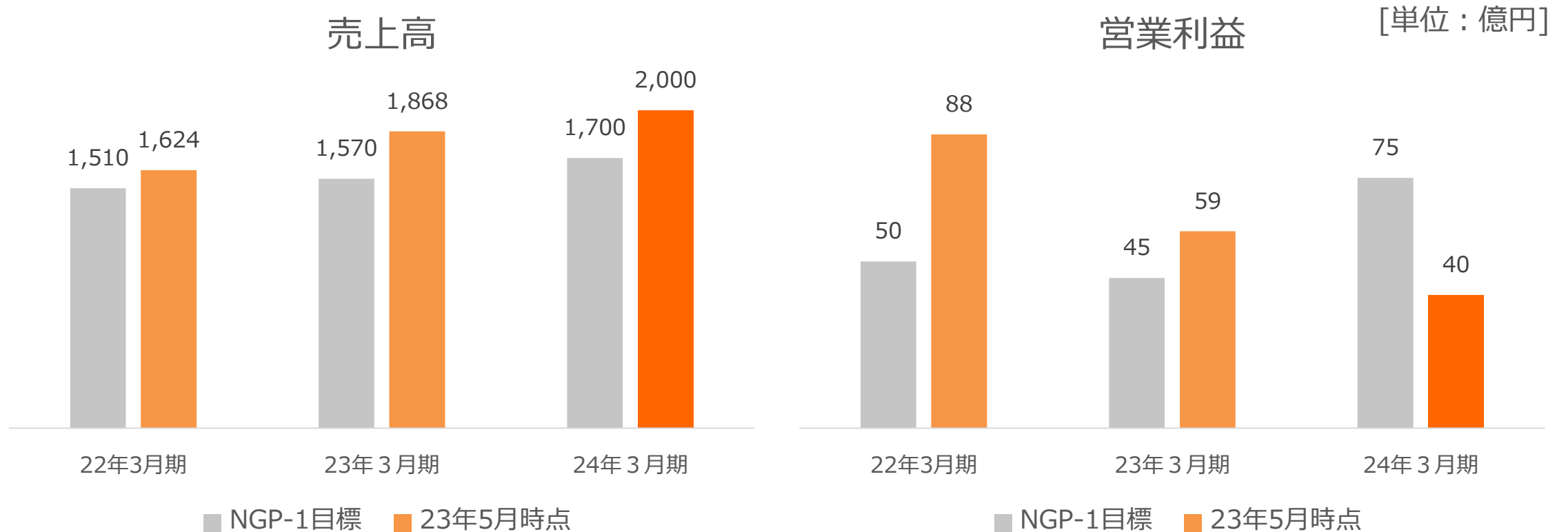
● フレーバー・フレグランス製品生産性効率化の追求

製造の効率化に向け、事業・研究・生産を中心に多角的に検討

New Global Plan-1【NGP-1】7つの重点課題 具体例

- **海外拠点と日本を繋ぐ安定した人材の開発**
基幹システムのグローバル展開や生産応援での要員派遣
- **先端科学による競争力のある技術の創成**
マスキングやエモーションの研究強化、各種データベースや人工知能の活用推進
- **SDGsへの貢献を意識した製品の開発**
最新のバイオ技術の導入、バイオ技術を用いた製造基盤の強化

New Global Plan-1【NGP-1】期間 売上高・営業利益 目標との比較



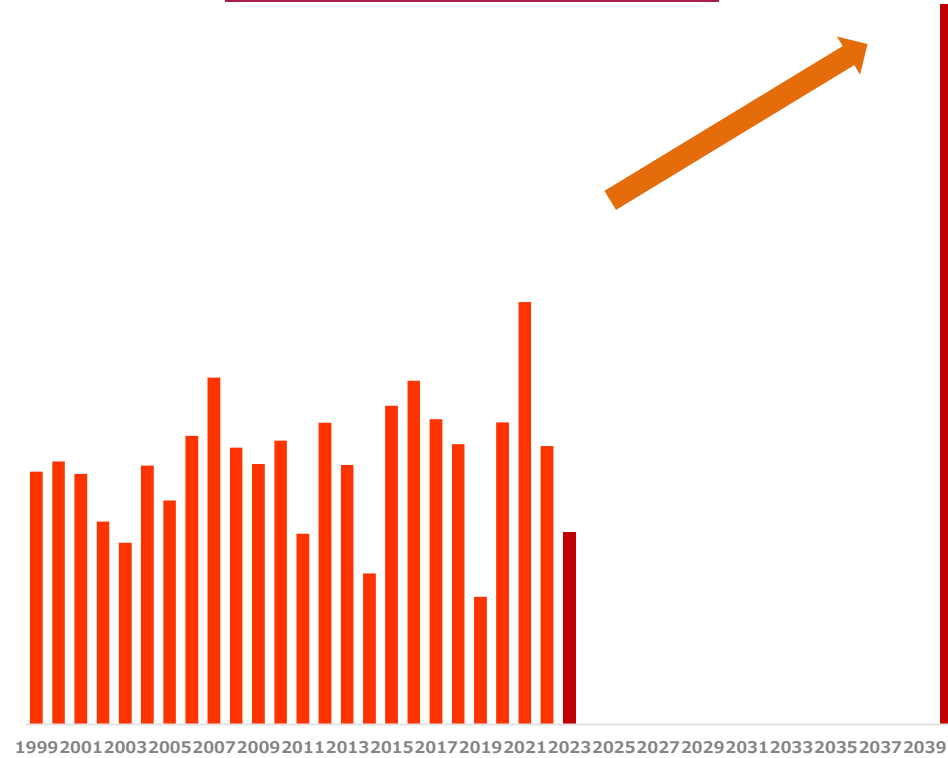
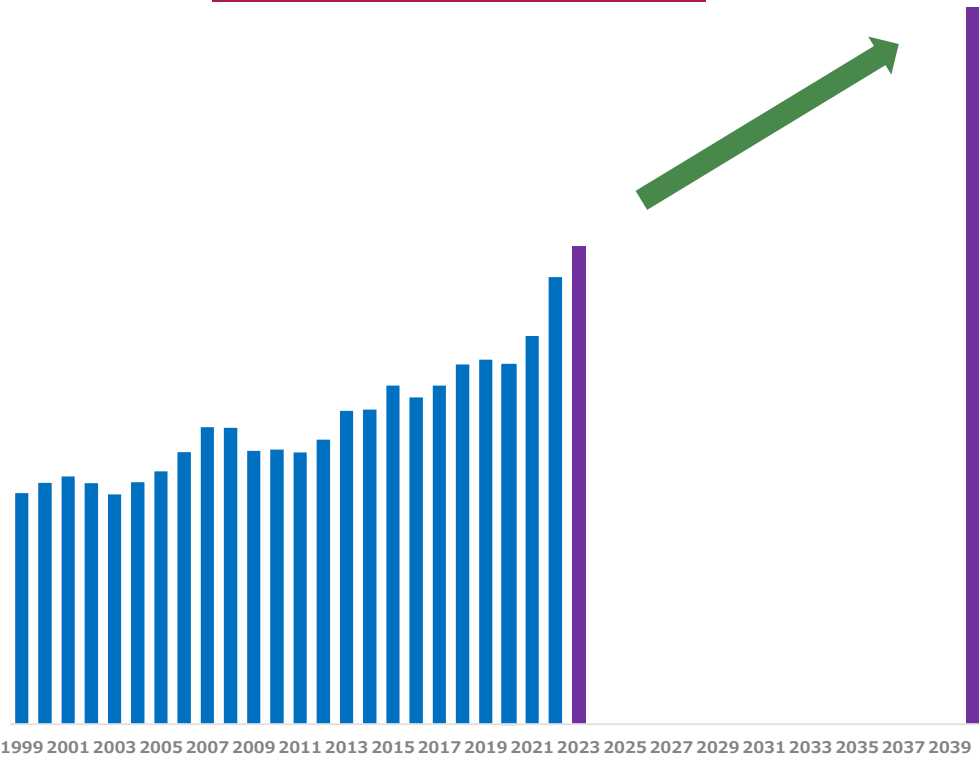
Point!

- 売上高：国内、海外共に大きく伸長し、過去最高の連結売上高を達成。最終年度は2,000億円の大台突破を目指す
- 営業利益：原料やエネルギー価格を中心とする各種経費の増加があったものの、22年3月期、23年3月期は目標を上回る利益を達成

今後の成長に向けて

売上高 3,000億円

営業利益 150億円



Point!

- 世界の香料市場は、中国、東南アジア、南アジア、中南米、アフリカ等に加えて、欧米においても、まだまだ成長していくと予想
- 営業利益は、力強い売上成長をベースに、営業利益率5% 150億円を目指す

本日は、ありがとうございました。

※注意事項

本資料は、2023年5月22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/ja>
E-mail: ir@takasago.com

IV. Appendix

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

要請内容	対応状況
Q1：経営層が主体となり、資本コストや資本収益性を十分に意識しているか	A1：資本コストはWACCで算出し、定期的に経営会議等で確認している。投資計画にあたっては、資本コストを踏まえ投資の妥当性を検証している
Q2：研究開発投資の状況	A2：研究開発および技術開発力の推進を図り、知的財産の確立を目指している。オープンイノベーションの推進ならびに独自性の高い情報資産の創出に取り組んでいる
Q3：人的資本への投資の状況	A3：新しい価値を創出し続けるため、多様な人材が特性や個性を活かし、いきいきと働くことのできる環境づくりを進め、多様性の推進や人材育成に努めている
Q4：事業ポートフォリオの見直し等の取組みの推進	A4：売上高や営業利益等の数値目標や実績のほか、事業ごとの戦略などについて取締役会で審議している
Q5：資本収益性や市場評価の改善に向けた方針	A5：2023年3月末時点で、当社のROEは6.4%、PBRは0.42倍。改善に向け様々な対応を進めていく
Q6：具体的な取組みや、施策の実施時期	A6：次期中期経営計画にて資本収益性や市場評価に関する目標値を設定すべく、種々検討を進めていく

株主との対話の実施状況に関する開示について

要請内容	対応状況
Q1：株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取り組みを進めているか	A1：専管組織としてIR/広報室を設置。同室は経理、経営企画、事業、研究開発等の社内関係所管とも部門を横断して連携し、株主との対話に当たっている。個別面談に加えて、年2回、社長および担当役員による決算説明会を機関投資家向けに開催している
Q2：株主からの対話の申込みがあった場合には、真摯に対応しているか	A2：株式市場関係者と建設的な対話を行う観点から、株主だけでなく、当社株式を保有していない投資家や、証券会社アナリストとも、個別面談を実施している。質問内容には真摯に答えている
Q3：実施状況について（主な対応者・株主の概要・テーマや関心事項・フィードバックの実施状況など）	A3：投資家との個別面談はIR/広報室長を含めた複数名で対応。様々な投資スタイルを持つ国内外の機関投資家と対話している。利益水準の改善を中心とした企業価値向上策や競争優位性について関心が高い。対話内容は、執行を担当する役員全員に報告している

各事業の特徴

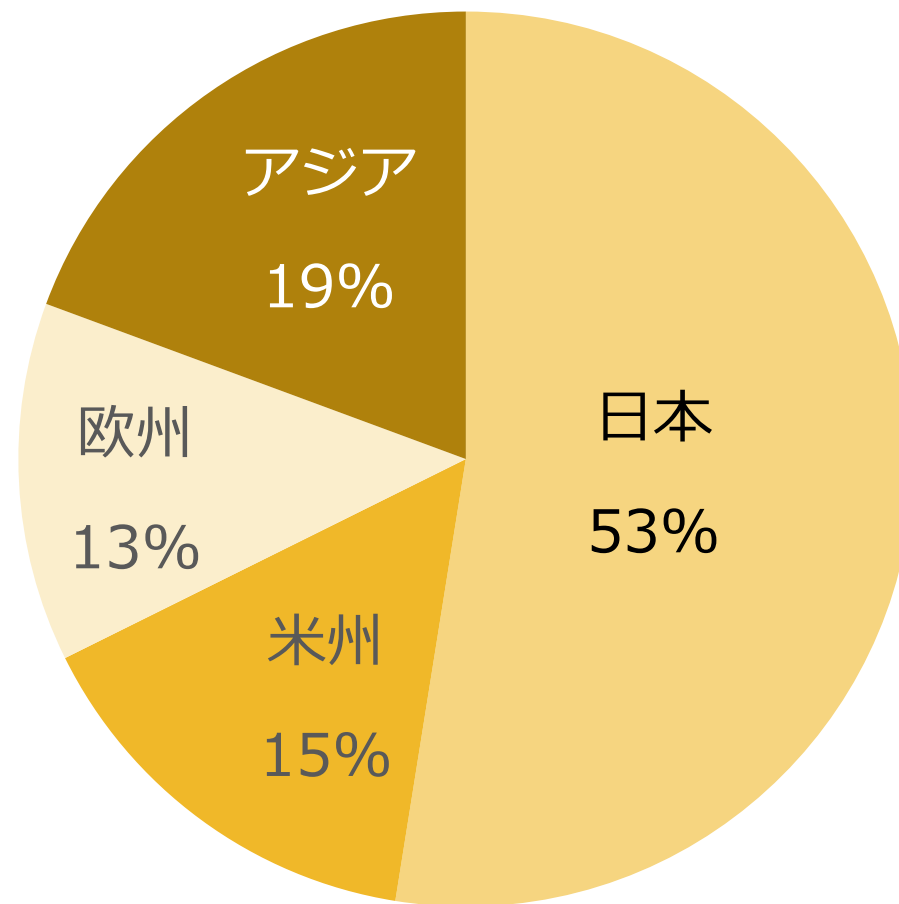
	フレーバー	フレグランス	アロマ イングredients	ファイン ケミカル
製品用途	飲料、製菓、スープ、 デザート等食品全般	衣料用洗剤・柔軟剤、 化粧品、芳香剤等	香料の原料 (フレーバー、 フレグランス)	医薬品中間体、 機能性材料、触媒、 農薬中間体
主要得意先	食品メーカー	日用品メーカー 化粧品メーカー	同業他社、自社使用	医薬品メーカー 電機電子メーカー
競合先	香料会社(同業)等	香料会社(同業)等	香料・化学メーカー、 天然品市場(メントール)	化学メーカー等

【参考】事業セグメント情報

[単位：億円]

	売上高			営業利益		
	2022/3 通期業績	2023/3 通期業績	前期比	2022/3 通期業績	2023/3 通期業績	前期比
フレーバー	943	1,056	+11.9%	35	29	△18.1%
フレグランス	485	564	+16.3%	18	△12	△163.4%
アロマイング リディエント	114	119	+4.9%	15	14	△7.2%
ファイン ケミカル	69	115	+67.8%	7	16	+124.0%
その他	14	14	△1.4%	13	12	△3.0%
合計	1,624	1,868	+15.0%	88	59	△32.5%

一定のルールに基づいた社内資料を基に作成。今後数値の精緻化を推進。



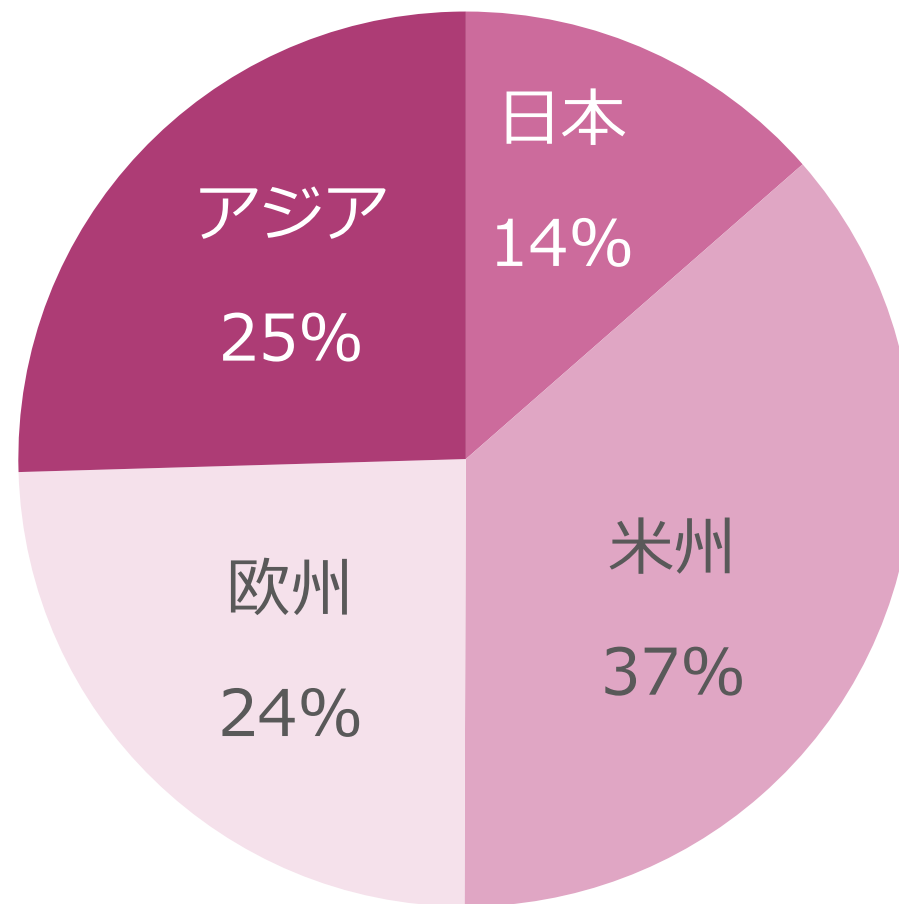
※2023年3月期

目標

- アジア・フォーカス
- フレーバーを超えたフレーバー “Beyond Flavor”の開発
- 天然素材ポートフォリオ拡充

施策

- フォーカスする地域、フォーカスする得意先でのプロジェクト獲得のため、リソースの集中
- 健康志向の高まる市場に対応し、減塩、減糖、代替肉製品を“KOKU”やマスキング等の技術を活かしたソリューションの提供
- 天然素材製造のための既存設備の増強及び新規設備投資の実施



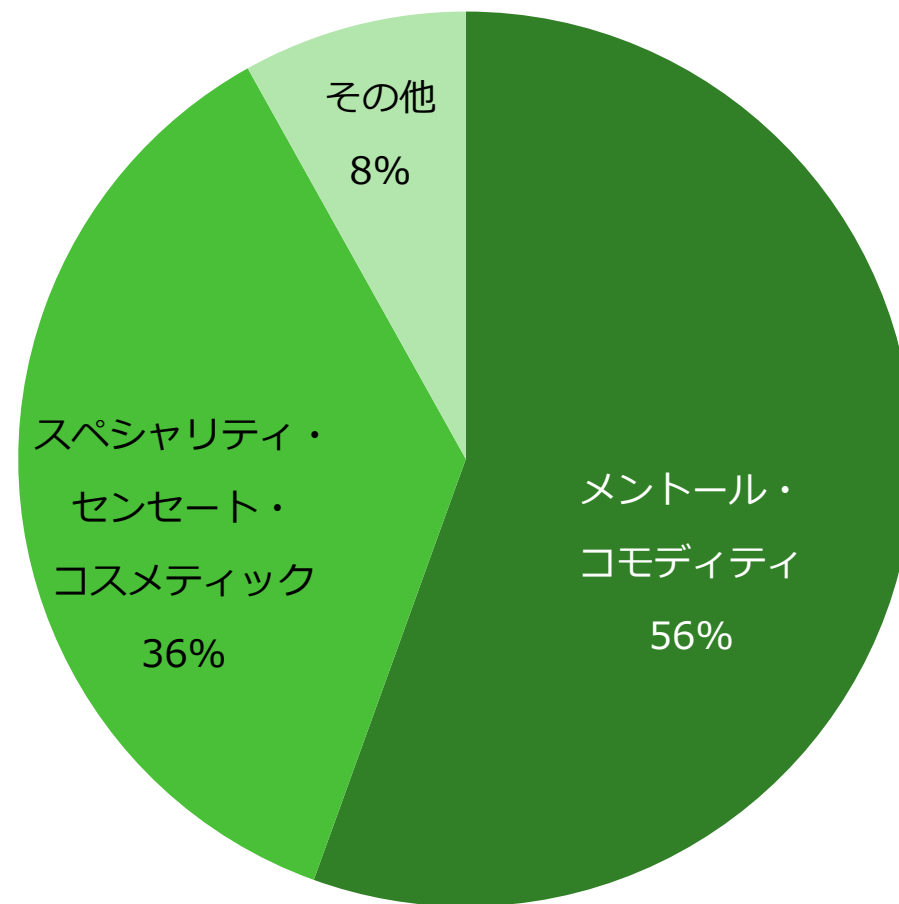
※2023年3月期

目標

- 事業成長戦略推進（製品・得意先・地域）
- 利益体質改善
- 香りの付加価値を高める技術の活用

施策

- ターゲットカテゴリー、エアケア、パーソナルケア、ファブリックケア及びマルチナショナル・主要ローカル得意先へのリソースの集中
- 販売価格の適正化及びコスト削減施策による利益体質改善
- Well-being(心身の健康)・Hygiene(衛生)に繋がる香り周辺技術や、サステナビリティ・SDGs等に配慮した高付加価値香料開発による競争力強化



※2023年3月期

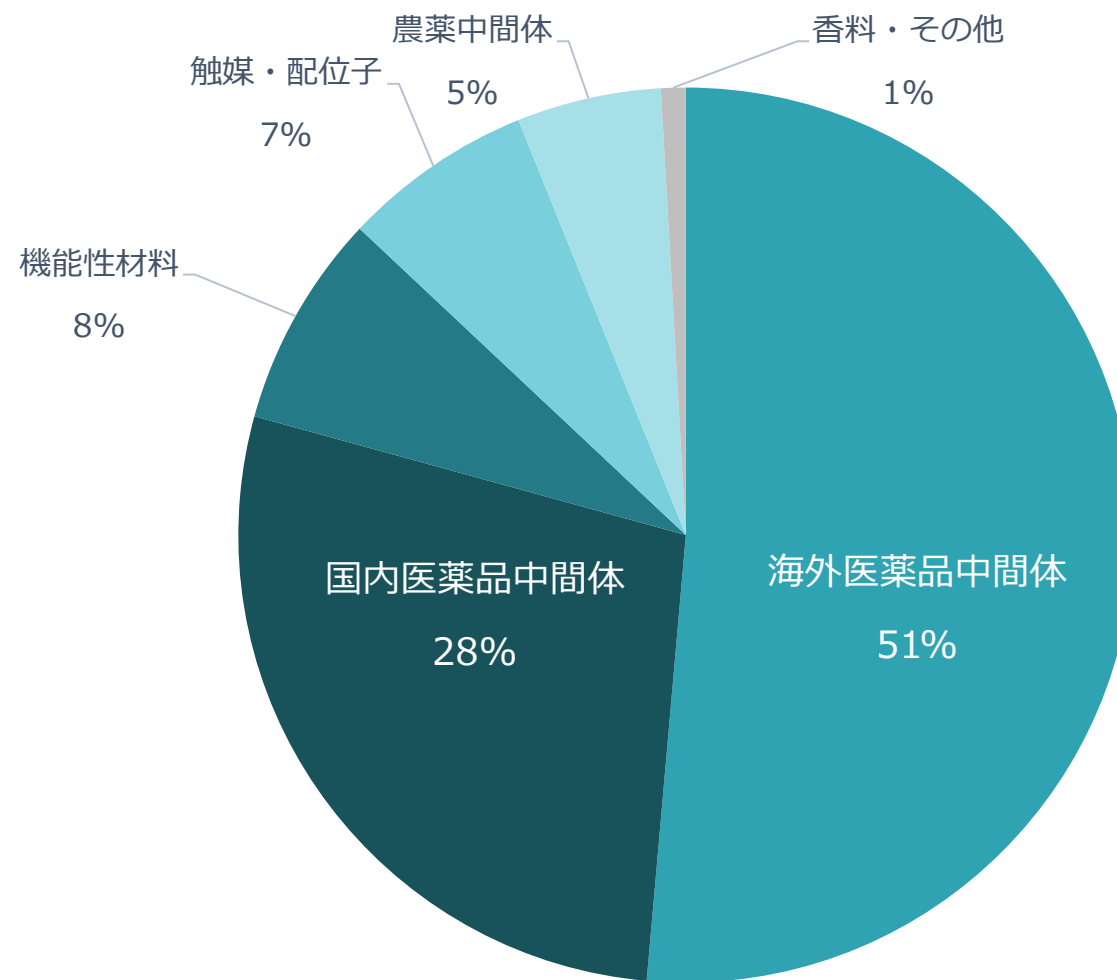
目標

- サステナブル、循環社会への対応強化
- スペシャリティによる製品ポートフォリオの拡充

施策

- 化石原料由来の既存AI（アロマイングリディエント）品目の BIOSWITCH®（プロセスや原料変更による再生可能なAIへ変換）や バイオ技術による天然由来AI品の開発
- 生分解性を有する再生可能AI品の開発
- 害虫忌避剤等の新規市場への展開

ファインケミカル事業 カテゴリ別 当社売上実績



※2023年3月期

目標

- ポートフォリオ（得意先、製品、技術）の拡充
- サプライチェーンの強化

施策・進捗

- 既存設備の強化による需要増への対応を完了
- 連続フロー技術の深化及び触媒技術との融合
- サプライチェーンの再構築

国内外パートナーとの連携強化を推進中

目標

- 先端科学による競争力のある技術の創成
- SDGsへの貢献を意識した製品開発

施策

- オープンイノベーション推進による最新技術の確立・活用
- 生理心理・官能評価技術、計算科学・人工知能等を活用した独自性の高い情報資産創出の加速
- 環境負荷軽減、エネルギー効率に配慮したプロセス開発
- 再生可能資源や未利用資源を利用した素材・製品開発