

The way forward
トップインタビュー

全天候型の事業構成を さらに収益率の高いカタチへ

当社第63期の中間報告書をお送りするにあたり、新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々に心よりお見舞いを申し上げます。

現在、コロナ禍によって世界経済は混迷を極め、当社も大きな影響を受けているわけですが、第63期の前半はなんとか経常利益は黒字で折り返すことができました。このような状況の中で私が改めて実感するのは、当社の全天候型の事業構成という強みです。自動車産業を中心にジャンルの異なる複数の事業がそれぞれ柱として自立していることによって市場の変化を受け止め、持ちこたえる力となっています。思えば過去においても、約10年単位で世界経済に大きなうねりが起こりましたが、当社はある事業が落ち込んだ際には別の事業が支えるという形でそれぞれのピンチを乗り切ってきたのです。そこで、今後は当社の強みである全天候型の事業構成をさらに進化させていきたいという思いを新たにしました。そのためには活発な新陳代謝が不可欠。事業を幅広く展開しながらも、これ以上成長が見込みにくくなっている部分については事業の再生計画を立て、それを力強く推し進めることで安定感の高さと収益性の高さを両立していきたいと考えています。例えば、当社が近年力を入れてきた有機薄膜太陽電池(OPV)事業ですが、こちらはなかなか良いビジネスモデルが描けませんでした。そこで、思い切って開発をスローダウンし、ここに注いできた経営資源を、いま非常に堅調に展開しつつあるライフサイエンス分野などの新規事業に振り替えていく方針に切り替えました。このような方向転換の成果が下期以降には少しずつ良い形で現れてくるのではないかと思います。今後も変化し続けるMORESCOにどうぞご期待ください。



株式会社 MORESCO

代表取締役会長 CEO 赤田 民生

事業報告

Business report

「量」から「質」へのシフトを進め、

Withコロナ時代に強いビジネスを

代表取締役社長 社長執行役員 COO 両角 元寿

第63期はコロナ禍の影響を織り込み、期初よりかなり厳しい経営状況を想定していました。実際にこの上期を振り返りますと、自動車産業用の特殊潤滑油部門、合成潤滑油部門を中心に、売上が前年実績を大きく割り込む結果となりました。一方で、ホットメルト接着剤部門については、紙おむつ向け需要が鈍らず、そこにコロナ感染予防向けの新たな需要が加わったため、自動車生産用途の需要減を相殺した形となりました。これらにより上期の全体売上は前年比8割程度となりましたが、世界的な経済の打撃の大きさを踏まえると、健闘できたのではないかと考えています。また私たちは、現在の業績の落ち込みはすでに底を打ったと予測しており、下期以降は巻き返しを図ります。コロナ禍は一方で、各企業の意識を、生産の効率性や環境改善に向けさせる機会ともなっており、それが現在、当社の高付加価値製品への関心を高め、市場拡大へのチャンスを広げてくれました。このような機会を確実に成長の足

がりとしていくために、今後は販売エリアの拡大という「量」の追求から、「質」の改善へと経営の重心を移してまいります。そのひとつは、経営資源の最適化とコア・コンピタンスの強化により収益力を高めること。もうひとつは営業体制を新常态に適応させ、これまで以上にお客様の細かなニーズを汲み取ることです。例えば、世界各国の現場では国内と異なるニーズが生まれており、低VOC（揮発性有機化合物）ホットメルト接着剤の生産を日本に先行して中国で開始するなど、従来とは順序の違う製品展開も行っています。こういった各地・各社の個別の動向を確実につかんでいけるよう、営業手法の工夫・アップデートを促す一方、彼らが力を発揮しやすい社内制度や環境の整備も着々と進めます。「質」の強化を図ることで“稼ぐ力”を高め、お客様の課題に寄り添う営業で“機会を捉える力”に磨きをかける。下期以降はこのような点にこだわって業績の改善を目指してまいります。

世界中で激変する経営環境は、
高付加価値製品を展開する好機に



取締役 上席執行役員
海外担当
瀬脇 信寛

コロナ禍による世界的な経済の停滞は、当社の海外展開の方針を改めて考え直すきっかけとなりました。経済が回復するまでのスピード感は国ごとに異なると思われませんが、各市場で確実に利益を出していけるよう、当面はいまある拠点の生産・販売体制を確立することに注力してまいります。その戦略は国ごとに異なり、市場シェアの高い中国、東南アジア地域ではマーケットリーダーとして、新たな市場を創出するため環境対応および高付加価値製品の提案を進める一方、インドでは新規参入者として、広大な市場に



食い込むべく現地販売店との連携を図り、提案力・販売力を強化してまいります。また米国では製品だけでなく、製品を扱うのに必要な機械・設備とのセット販売によって競合他社との差別化を図るといった工夫も必要となります。現在、世界中の企業が経営方針の見直しや、SDGs達成を見越した生産体制の見直しを図っており、当社製品の価値が受け入れられる土壌が固まりつつある状況です。当社の提案力・技術力をいかに発揮しながら、各国で適切な戦略を展開し、その存在感をより一層高めてまいります。



各分野から、収益改善とさらなる事業

特殊潤滑油 (機能材)

グローバルな生産現場に多面的に 貢献するパートナーへ

執行役員 機能材事業部長 天木 秀典



水溶性少量塗布型離型剤

当事業部がいま課題として掲げているキーワードは、「国際競争力の向上」。よりメリットの大きな提案ができる企業として世界で認知され、選ばれることを目指します。今日、自動車などの生産現場では生産効率だけでなく、地球環境や工場内環境への配慮も求められますが、このような多機能性はMORESCOの得意領域です。例えば、従来比1/100程度の使用量でまかなえる水溶性少量塗布型離型剤は、生産コストも廃液処理費用も削減できるなど、お客様の現場改善に多面的に貢献できる製品。お客様の“協業”相手として、いま以上のご提案ができるよう、さらに使い勝手のよい製品・サービスの提供に励んでまいります。

特殊潤滑油 (金属加工油)

国内・海外の生産体制を整え、より 細かな要望に応える開発・提案を

執行役員 金属加工油事業部長 細見 次郎



水溶性切削油剤

当事業部が扱う金属切削加工に使用する水溶性切削油剤は、メンテナンス性の高さが大きな特色です。現在はそのメリットをさらに強化するため、用途・部材を絞り込んだ開発を進めることで、よりピンポイントなニーズに対応する製品を提案しています。例えば国内では、長時間の加工に耐え長期にわたってアルミ変色を防止する、ハイエンドなニーズに応える半導体製造装置部品用の水溶性切削油剤を開発・展開。海外でも現地生産および開発体制を整え、現地ニーズに対応した製品とサービスの提供を開始しています。また今後は、その付加価値をより高める施策にも注力。切削油剤濃度などを測定するモニタリングシステムを開発するなど、お客様の製造ラインのさらなる改善に携わってまいります。

合成潤滑油

世界のデータ需要に 応えられる開発体制に

合成潤滑油営業部長 松本 浩之



ハードディスク

お客様の真の要求を捉え、求められるスペックを満たす開発を行い、新製品を即座に提供する。私たちはこのタイムリー性にこだわっています。高付加価値製品であるハードディスク表面潤滑剤については、データセンター需要が増加しているほか、AIを使ったワクチン開発などが進む中でますます記憶容量の大きなハードディスクドライブ(HDD)が求められるなど、当社製品へのご相談内容も多様化しています。HDDメーカーは世界でも3社という状況ですが、ニーズは少しずつ異なります。各社が求めていること、目指すものは何なのか。改良を進めながら、より高性能な潤滑剤製品を、お客様の挑戦に合わせてスムーズに納入できる体制に進化させてまいります。

成長を狙う新たなアクションを!

ホットメルト接着剤

多様な製品ニーズに応え、 市場開拓を果敢に実行

執行役員 ホットメルト事業部長 松谷 啓一



紙おむつ

紙おむつなどの衛生材、空調などのフィルター、ダンボールなどの包装材といった幅広い用途があるホットメルト接着剤では、新規ビジネスの創出と高付加価値製品の提供によりさらなる需要獲得を目指しています。衛生材需要としては、既存・新規のお客様にさらなるアプローチを図りつつ、すでに取り引を行っている紙おむつメーカーの、ナプキン生産ラインへの導入も促します。フィルター・包装材需要としては、海外を中心に環境改善への要求が高まっており、MORESCOの低VOC(揮発性有機化合物)・低臭気のホットメルト接着剤の市場展開を進めます。多彩なメリットを活かし、新たな需要の獲得に積極的に取り組んでまいります。

デバイス材料

世界レベルの技術力で、最先端の デバイス関連の開発・研究に貢献します

デバイス材料事業部長 細岡 也寸志



給湯器のディスプレイ(画像提供 東北バイオニア株式会社)

当事業部は、売上の大半を占める中国・台湾市場でいかにシェアを拡大していけるかが業績アップのカギとなります。現在はスマートフォンやPCなどに使われる有機EL用の封止材を納入していますが、今後はマイクロLEDの台頭など素材の変化や、情報機器の5G化など技術の変化にも対応。デバイスを限定せず、有機デバイス業界全体の需要に応じてまいります。また当事業部のもうひとつの柱であるガス・水蒸気透過度測定装置、および受託試験について、MORESCOのクオリティは世界トップクラス。当社の技術・品質にさらなる磨きをかけ、試験期間をいま以上に短期化するなど、お客様の利便性に貢献してまいります。

MORESCO 年間トピックス

7月 | 愛媛大学との共同研究開発に合意

当社は2018年より、医療関連産業への参入と開発強化を進めており、この度、新規アレルギー疾患治療薬について愛媛大学と共同研究開発を行うことが決定。年内には新規化合物の薬効について特許を取得する予定です。



7月 | (株)AutoPhagyGOへの出資および共同研究開発

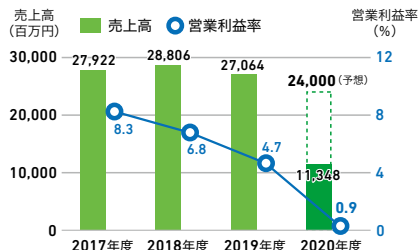
生活習慣病の改善が期待できる「オートファジー」の研究開発を行う、大学発のベンチャー企業(株)AutoPhagyGOに出資するとともに、オートファジーに関する創業の共同研究開発を進めることとなりました。

7月 | 中国子会社が展示会に出展

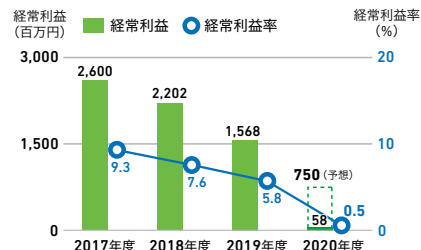
当社の中国子会社である無錫莫萊斯柯貿易有限公司が、上海で開催された「第15回中国国際圧鋳会議及び鋳造展覧会」に出展。コロナ禍の中での開催となりましたが、新規ネットワークの構築や新規顧客獲得につながる機会となりました。

当第2四半期連結累計期間の売上高は11,348百万円(前年同期比16.2%減)となり、経常利益は58百万円(前年同期比92.1%減)、親会社株主に帰属する四半期純損失は90百万円(前年同期は親会社株主に帰属する四半期純利益341百万円)となりました。

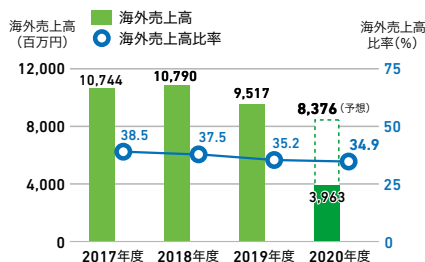
売上高と営業利益率



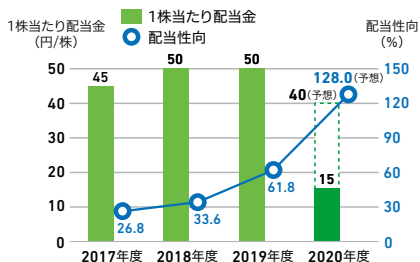
経常利益と経常利益率



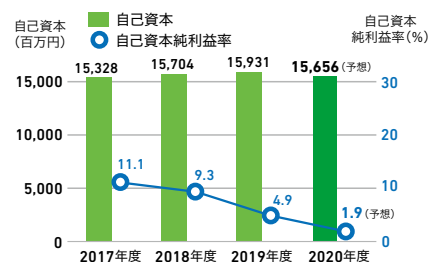
海外売上高と海外売上高比率



1株当たり配当金と配当性向



自己資本と自己資本純利益率(ROE)

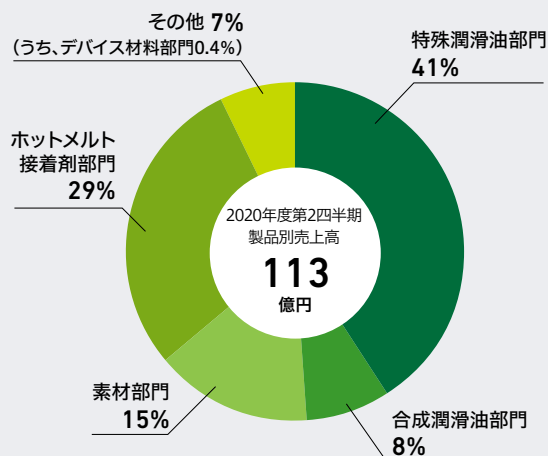


セグメント情報



世界的な生産活動の停滞に伴い、
全セグメントで減収減益に。

コロナ禍の影響で、当社の主要関連産業である自動車生産が停滞。これを受けて各分野の売上は減少しました。製品別で見ると、特殊潤滑油など自動車生産関連製品の需要減が著しかった一方、衛生材用途のホットメルト接着剤については、医療用途の防護服の需要が急増したことにより、増収となりました。

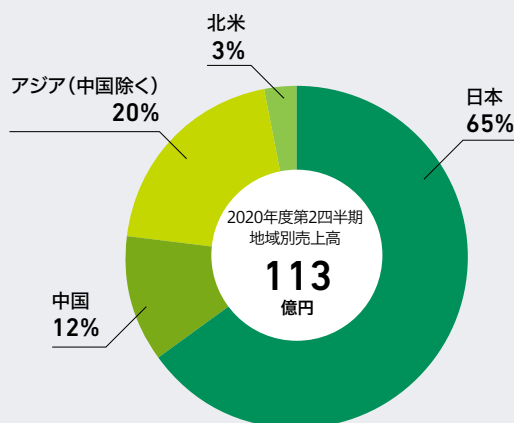


特殊潤滑油	合成潤滑油	素材	ホットメルト接着剤	デバイス材料
自動車生産の停滞に伴い、国内外への出荷量が減少。ダイカスト用油剤等特殊潤滑油は減収となりました。	ハードディスク表面潤滑剤は顧客での操業停止により、高温潤滑油は自動車生産の停滞により減収となりました。	流動パラフィンには特に化粧品用途の需要減に伴い減収。スルホネートも自動車生産の停滞に伴い減収となりました。	主力の衛生材用途で増収の一方、自動車内装関連用途で減収。全体としては微減となりました。	有機EL用封止材およびガス・水蒸気透過度測定装置は、顧客での操業停止・減産などを受け、売上が減少しました。



中国・北米を中心とした、
自動車生産の落ち込みが全体に波及。

日本・中国・東南/南アジア・北米の各市場で、ダイカスト用油剤をはじめ、自動車生産関連製品の需要が大幅に減少。当社主力製品の出荷が落ち込んだ結果、売上は大きく減少しました。一方、中国市場におけるホットメルト接着剤売上は、衛生材用途およびフィルター用途での出荷が好調に推移したため増収となりました。なお昨年7月に竣工したインド子会社においては、現地生産・販売を開始していましたが、コロナ禍の影響を受け活動は停滞を余儀なくされています(2020年10月時点)。



株主優待のご案内

株主の皆様におかれましては、日頃よりご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。すでにお知らせしておりますとおり、長期保有いただいている株主様のご支援にお応えすること等を目的として、2021年2月末日現在の株主様への贈呈分から株主優待制度を以下のとおり変更いたします。何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

ご優待内容

保有株式数および保有年数	優待の内容
100株以上かつ保有年数3年以上	クオカード1,000円

毎年2月末日現在の株主名簿に記載または記録された、当社株式1単元(100株)以上保有されており、かつ3年以上保有いただいている株主様を対象といたします。
保有年数3年とは、当社株主名簿に同一株主番号で継続して3年以上記載または記録されることを意味します。

発送時期

毎年5月下旬の発送を予定しております。

〈当社株式の保有期間の確認方法について〉

ご自身が保有されている株式の保有期間の確認をご希望の株主様は、下記の番号にお問い合わせの上、株式の異動に関する証明書発行をご依頼ください。

【連絡先】三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部

【電話番号】0120-094-777(通話料無料)

【受付時間】土・日・祝祭日等を除く平日9:00~17:00

会社概要・株式情報 (2020年8月31日現在)

■会社概要

商号 株式会社MORESCO
設立 1958年10月27日
資本金 2,118,294,000円
従業員数 396名

■本社および事業所

本社・研究センター 神戸市中央区港島南町5丁目5-3
電話078-303-9010(代表)
支店 東京支店/大阪支店
営業所 名古屋営業所
工場 千葉工場/赤穂工場

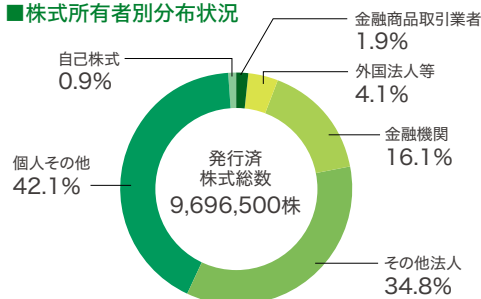
■役員構成

代表取締役会長 CEO 赤田 民生
代表取締役社長 社長執行役員 COO 両角 元寿
取締役 専務執行役員 CFO 竹内 隆
取締役 上席執行役員 海外担当 瀬脇 信寛
取締役 上席執行役員 CTO 坂根 康夫
社外取締役 リ・ジュ・ジュディリン
取締役 常勤監査等委員 作田 真一
社外取締役 監査等委員 町垣 和夫
社外取締役 監査等委員 中上 幹雄
社外取締役 監査等委員 中塚 秀聡

■株式の状況

発行可能株式総数……20,000,000株
発行済株式総数……9,696,500株
株主数……16,416名

■株式所有者別分布状況



■大株主

株主名	持株数	持株比率
松村石油(株)	1,067,000	11.1%
コスモ石油ルブリカンツ(株)	503,000	5.2%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	414,300	4.3%
MORESCO従業員持株会	383,720	4.0%
日本曹達(株)	365,000	3.8%
双日(株)	327,000	3.4%
三菱商事(株)	327,000	3.4%
(株)みずほ銀行	250,000	2.6%
(株)三菱UFJ銀行	250,000	2.6%
スターライト工業(株)	226,000	2.4%

※持株比率は自己株式(91,108株)を控除して計算しております。

株主メモ

■事業年度

3月1日~翌年2月末日

■期末配当金受領株主確定日

2月末日

(中間配当を行う場合)

8月31日

■定時株主総会

毎年5月

■株主名簿管理人および

特別口座の口座管理機関

三菱UFJ信託銀行株式会社

■同連絡先

三菱UFJ信託銀行株式会社

大阪証券代行部

〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目

6番3号

TEL:0120-094-777(通話料無料)

■上場証券取引所

東京証券取引所

公告の方法

電子公告により行う

公告記載URL

<https://www.moresco.co.jp/ir/notice.php>

(ただし、電子公告によることができない事

故、その他やむを得ない事由が生じたときは

日本経済新聞に公告いたします。)

【ご注意】

◎株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。

株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。

◎特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、特別口座の口座管理

機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取り扱いいたします。

◎未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行全国本支店でお支払いいたします。