

資本業務提携およびオーガスタ工場着工見直しに関するご説明（2024年1月30日開催）

質疑応答要旨

---

代表取締役社長 CEO 中島 英雅

執行役員 財務担当 松崎 靖秋

【Q】

LCYグループとの資本業務提携によりどのようなシナジーが考えられますか。

【A】

地理的なポートフォリオと顧客のポートフォリオの相互補完ができ、技術面では基板のリジッド分野・フレキシブル分野の銅箔で互いに技術協力ができます。日本電解は高機能・高周波・高密度配線を特徴とする一方で、LCYT は電源系も含め多層板などのハイコストパフォーマンス分野に強いので、お客様にとっては選択肢が広がるという形で様々なシナジーが考えられます。それ以外に電池箔についても現在、技術協力の対象に入っています。こちらについては、ステアリングコミティー運営内容を協議中です。

【Q】

LCYグループと提携されましたが、他に候補となる交渉相手はいなかったのでしょうか？また、他の候補との比較で、なぜLCYグループが選ばれたのでしょうか。

【A】

一昨年来、様々な候補と交渉してきました。その中でLCYグループは銅箔そのものを生産・販売している同業者であり、様々なシナジーが期待できる企業です。具体的には、LCYT は回路基板用銅箔、多層積層板に代表されるようなリジッド基板に非常に強いという特徴があります。一方で、日本電解はフレキシブル回路基板、高周波・高密度が非常に強い。お互いの強みを発揮できます。よって相互補完の可能性があり、複数の会社を比較した結果、提携相手として適しているという結論に至りました。また、ご説明の中で申し上げました通り、LCYグループは化学製品分野で強みを持ち、今後回路基板のパフォーマンスを上げるためのポテンシャルが高く、技術・品質面でのシナジーも期待できます。さらに分析や解析の観点からも、LCYグループの研究機関を活用し、シナジー効果が期待できるため、LCYグループに決定した次第です。

【Q】

本件が今後の収益に与える影響についてご教示ください。

【A】

現在ステアリングコミティー運営内容を協議中の段階のため定性的な話にはなりますが、まずはシナジー効果で売上の拡大に繋がることです。加えて当社サイドでは技術供与に関してライセンスフィーが毎年入ってくる点も、非常にプラスの影響であると考えています。

【Q】

米国の市場動向はどのような予想をしているのですか。

【A】

スライドでお示した2050年までの予測データにもありますように、中長期的には、EVのトレンドは変わらないと見えています。た

だ、足元は需要が一巡したということと、インフラや金利の問題もあるので、今は一時的に踊り場という状態ですが、先々に関しては、車載電池用の銅箔は伸びると考えています。また、一方で最近、ハイブリッド車は少し人気が出てきています。これに関して、私どもは非常に関心を持っており、日本電解の電池用銅箔に関しては、使用時の高伸び性が非常にあります。充放電の繰り返しが多いハイブリッド車には、我々の銅箔は非常に適していることに対して、高い評価をいただきお使いになられている自動車会社様もごさいます。こういった意味で、長期的な EV のトレンドは変わらない一方で、短期的に今ハイブリッド車の関心が上がっているということは、私どもの銅箔の特性から見て追い風になっていると考えています。

【Q】

黒字化に向けた明確な道筋はありますか。

【A】

米国は踊り場になっているというファンダメンタルなどをお話しました。一方で日本電解では、日本国内でお客様と一緒に新しい製品を開発して市場に出す取り組みを進めています。お客様の新しいラインが今年 2 ライン立ち上がる計画になっており、認証も完了している状況です。したがって、米国の状況を踏まえた市場環境とは異なり、日本電解そのものの、しかも電池箔の需要は伸びていき、この需要が売上につながると見通しております。回路基板についても、これまで色々な企業様と新製品を開発し市場化に向けて活動してまいりました。新しい製品、あるいは新しいお客様の生産ラインに乗るものが着実に増えており、収益に寄与していきます。一方で、ここ数年来 IoT の強化に努めてきました。様々なインフラおよびシステム等を導入し、ソフトウェア開発を進めてまいりました。2022 年度の終わりから成果を出しており、生産性および品質の改善等で収益改善に寄与させたいと考えています。

【Q】

メインバンクの支援体制はどうなっていますか。

【A】

資金的な支援のみならず多々ご相談申し上げることがあり、的確なアドバイスを頂戴しております。

【Q】

LCY グループに対して技術ライセンス契約を行うことにより、お互いの棲み分けが将来的にできなくなる恐れはないのでしょうか。

【A】

当社は商圏が狭い一方で、高度な技術を保有・適用しております。今回のライセンス契約の主たるものは回路基板に関する項目ですが、今は地域的にも製品の的にもラップしていない状況です。私どもが持っているこの単位技術を違う製品に適用することもできるので、お互いの棲み分けができた状況を維持しながら、各々の地域あるいは製品群においてそれぞれ強みを持って戦う力を増すことができます。もちろんお互い別の会社ですから、当然切磋琢磨し合わなければいけないと思っています。特に、日本電解は技術的には尖った技術を持っているものと思います。しかしながら、我々は商圏が狭い、つまりサポーターがいない、スタンダードではないのです。銅箔一般にも言えますけども、この基板箔というのは、標準スタンダードが存在します。しかしながら、ハイエンド製品というのは、実際にはお客様のオートクチュールであり、既製品ではありません。そういった意味で、当社の商圏を広げてデファクトスタンダード化する点で、本提携は非常に重要な意義があります。LCY グループに日本電解タイプの製造技術あるいは表面処理に関する考え方を移転することで積み上げはできますので、当社が物理的に供給できない範囲については、LCYT からの供給によりデファクトスタンダード化して仲間を増やすという将来への種を播くこともできます。

【Q】

回路基板用の品質は御社の方が高いと理解していますが、年間のロイヤリティの金額・期間はどのようになっていますか。

【A】

ロイヤリティをいただいて当社から技術移転をするという技術ライセンス契約を結んでいます。一方的な技術移転になりますが、見合った対価をいただく形となります。金額について開示は難しいところですが、一般的な技術コンサルティング等と比較しても、決して安くはない金額です。10年契約となっています。

【Q】

EVが停滞する一方で、ハイブリッドが伸びるという報道もありますが、御社にとってこれはどういう意味を持ちますか。

【A】

最近のニュース、米国はEVが伸び悩んでいる、その反面、ハイブリッドは伸びるという報道があります。この状況は、当社にとっては良い点が多いと思っています。ハイブリッドで消費する銅箔の量は、フルバッテリーに比べると3分の1以下ですが、今後台数が増えればトータルの量も増えます。加えて、当社の持っている銅箔は非常に高伸性、伸びに耐えられる特性があります。高伸性がないと、充放電の繰り返しで欠陥が生じてしまいますが、当社の銅箔はこれまでそういったことは一切起こったことがありません。なおかつハイブリッド車の場合には走行中に充放電を繰り返す、充放電のサイクルが非常に多く短いということなので、こういった環境では当社の高伸性のある銅箔が、電池をコンパクトにした際にそのストレスに耐えられると考えられます。現実に日本のハイブリッド車を製造されている企業様から高い評価を受けて、新しいラインに日本電解の銅箔を使うという契約もいただいています。そういった意味で良い兆候ではないかと考えています。

【Q】

EV市場の正常化が最短1年と見ている根拠を教えてください。新工場の着工時期は未定とのことですが、こちらも最短1年後というイメージでしょうか。

【A】

かなり保守的という見方もあるかもしれませんが、実態を見て、様々な情報を得て分析をし、このくらいはかかるのではないかと判断です。新工場の着工時期については、需要動向を見定めた上で決定したいと考えています。いわゆるマクロ的な需要の変化があるなかで、一方で、個別のお客様の動向もあります。そういったものも見据えながら、着工時期を決定していきたいと考えています。

【Q】

業務提携を予定する分野での改善ポイントと、その分野が損益にどのように影響するのでしょうか？

【A】

業務提携をした結果、地域的・製品的に積み上げた結果、売りに繋がるという点が一番大きな影響です。当社の場合は商圏が非常に狭いという現状があります。特に基板の場合には、LCYTさんが持っている商圏の広さがあります。フレキシ分野で強みのある日本電解の、商圏をLCYTさんの協力を得て広げることが出来ます。その先にデファクトスタンダードがあります。こういった分野における販売を増やすことが一番大きいと思います。当社サイドから言うとやはりお客様のポートフォリオが充実することに貢献できると考えています。

【Q】

Denkai Americaの計画・見通しと御社の業績推移はリンクしているのでしょうか？

【A】

米国で一番大きかったのは、整流器に6月13日故障が発生し完全復旧に非常に時間がかかりました。故障した2基のうち1基に関しては予備品があったのですぐ直りましたが、予備部品が1基分しかなく、2基目の特注部品を作るのに、一から作る必要があり、12月に完全復旧するまで半年程度かかりました。結果 Denkai America については、その影響が大きく業績が悪化しました。オーガスタの計画見直しに関してはあくまでマーケットの状況を鑑みた判断ですので、ダイレクトにリンクはしていません。

【Q】

米国オーガスタ工場建設の着工見直しに伴い、違約金などのペナルティーや損失などは発生しないのでしょうか。

【A】

違約金などの損失は発生しません。12月末までに着工するという契約でしたが、地方政府との合意によりほぼ着工とみなせると判断いただいています。その理由としては、設計が85%終わっている状況で、様々な許認可も既に取得しており、残っているのが鍍入れだけです。鍍入れ以外は全部揃っているということで、現在ペナルティーも損失もございません。私どもの持っている様々な権利も保持したままです。

【Q】

米国工場の着工は、EV 需要の回復、在庫の減少を待ってのことと理解しました。在庫がどの程度減少する、あるいは EV の販売台数がどの程度回復する見込みなど、具体的な目途となる数値はお考えでしょうか。

【A】

何台まで在庫が減ったらという数値については精査中です。マクロ的な動き、個別の電池メーカーさんとの話も聞き、全て勘案した上で決めたいと思います。

【Q】

今回の資金調達スキームは、証券会社の提案ですか。メインバンクですか。

【A】

今回の資金調達に関しては、BofA 証券様からの提案もありますが、協議の上 LCYT から提案いただいた形となります。

【Q】

LCY グループが2割程度筆頭株主となりますが、経営の自由度に変化はありませんでしょうか。

【A】

LCY グループから指名される役員の役割については、詳細をこれから議論することとなります。当社のガバナンスに与える影響、任命される方の豊富なビジネス経験、あるいは取締役構成の多様化など、プラス要因としてガバナンス強化につながるということを期待しています。

【Q】

資本業務提携は顧客にとってどのようなメリットがあるのでしょうか。

【A】

第一にシナジー効果です。日本電解の持っている高周波・HDI など得意なフレキシブル基板用、銅箔、そこに LCYT の持っているリジッドで多層積層板、しかもハイコストパフォーマンスで全くオーバーラップしない製品群をワンストップで提供することができます。お客様には、日本電解と LCYT、それぞれが持っている製品のラインナップも広がり、選択肢つまりバリエーションが非常に

広がるメリットがあると考えています。

【Q】

新工場の計画は継続する方針なのですが、仮に継続する場合は、どのタイミングで資金調達を行うのですか。

【A】

新工場の計画については、継続する方針ですが内容を精査する必要があり、現在様々な見直しを行っております。環境の変化を踏まえたうえで、最適案を検討していかなければなりません。資金調達に関しても同様に検討する必要があります。計画が決定しましたら、お知らせさせていただきたいと思います。

【Q】

御社は日本、米国に特化されていますが、伸びの多い欧州、中国での展開は考えられないのでしょうか。

【A】

当社は規模の観点から、物理的に日本・米国でしか製造できませんでした。米国における銅箔製造計画当初は、電池に関して、工場建設計画が各所で発表されました。米国においては銅箔工場がなかったという状況もありました。基板においては、生産キャパシティの制限から日本に特化していました。今回 LCYT と連携し、商圏が重複していないということと、LCYT は中国について地盤を築いているので協力を得て、私どもが持っているフレキシブル基板用の銅箔、高機能高周波用あるいは、HDI 用の銅箔を拡販していきたいと思っております。欧州についても、例えば同じように LCYT が持っている色々な地域あるいは台湾系の企業様のルートを通じて、今後、今回のアライアンスを軸として地域的には広がる可能性があると考えています。

以上