

トップインタビュー

The way forward

境界領域のマーケットリーダーとして、
環境性能+αの製品で、世界に貢献

第66期は、米中の貿易摩擦や物流コスト上昇の影響を受け、売上は前期比5.1%増の318.8億円、営業利益は134.2%増の12.2億円となりました。部門別に見ると、特殊潤滑油部門は国内や米国での自動車生産が増加し、売上は7.6%増に。ホットメルト接着剤部門では、特に国内、東南/南アジアで衛生材用途が好調に推移し、売上は10%増加しました。一方で合成潤滑油部門はデータセンター投資の冷え込みの影響でハードディスクドライブの需要が落ち込み売上は21.5%の大幅減に。また素材部門は流動パラフィンの販売数量が減少したものの、販売価格の是正により売上は3.1%増となりました。

2024年度からは第10次中期経営計画をスタートします。テーマは「『持続可能な社会の実現』と『事業の付加価値の向上』の両立」に設定。数年来、当社は高付加価値製品の開発・販売を進めてきましたが、今後はその姿勢をより一層強めていきます。具体的には、環境への貢献を主軸にした製品をより積極的に打ち出し、引き続き境界領域での市場を牽引するための施策、製品開発を加速させます。その中心となるのが、MORESCO Green SX (MGS) 製品です。環境性能だけでなく、お客様の作業効率や製品の付加価値の向上にもつながる機能性をはじめ、ライフサイクル全体におよぶ多様なニーズに応えるMGS製品の開発・拡販を通じて、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを実践するとともに、お客様のサステナビリティにも貢献していきます。これは国内だけに限った活動ではありません。前中計で基盤を強化してきた中国や米国を中心に、これまで以上に市場の要望に応える環境性、機能性を両立した製品開発を行い、成果をあげていきます。中国では新エネルギー車の開発が進み、生産プロセスが大幅に変化しています。また、米国ではハイブリッド車への需要が高まるといった従来予測とは異なる市場の変化も生じており、日本車メーカーの盛り返しが期待できるなど、当社にとってビジネスチャンスが広がっている状況です。各国市場ごとのニーズをリアルタイムで的確に捉え、新たな商機を確実に取り込むことで、グローバルシェアを拡大していきます。

株式会社 MORESCO

代表取締役社長 CEO 両角 元寿

第10次中期経営計画(2024~2026年度)について



取締役 専務執行役員 COO
瀬脇 信寛

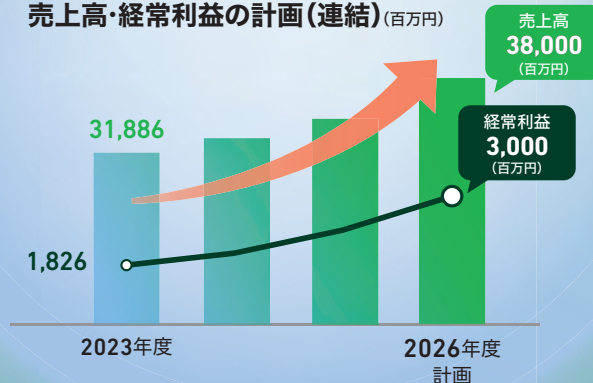
2024~2026年度の第10次中期経営計画は、2030年に当社の「ありたい姿」からバックキャストし、いま何を行うべきかを検討した上で定めた、5つの基本方針で構成されています。本中計では、お客様のニーズに対応した製品を的確に開発する「確度」、そして新しい価値をすばやく市場に届ける「開発スピード」を一層高めていきます。この目標を達成する上での軸となるのが、方針2「製品ポートフォリオの高度化」です。当社の提供する製品価値の最大化をめざし、環境への貢献をベースに、お客様の事業への貢献性、収益性を兼ね備えたMGS製品の開発力強化と売上拡大を図ります。一方で成長シナリオが描けない製品などを取捨選択し、資本配分の最適化を推進していきます。また、さまざまな分野、価格帯でMORESCO製品を展開することで、お客様の環境対応を促すとともに、「高付加価値製品のMORESCO」としての市場での立ち位置をより強固にし、資本効率を高めていきます。

次の成長基盤となる新規事業分野についても、着実に成果をあげていきます。ライフサイエンス分野のナノエマルジョンについては、本中計中に化粧品やサプリをターゲットにビジネスを開始したいと考えています。また、オートファジーを対象とした創薬技術についてもすでに特許申請が済んでおり、今後、製薬会社との協業に向けた交渉を進めていきます。ありたい姿の実現に向け、さらに貢献できる存在へと進化するMORESCOにご期待ください。

〈第10次中期経営計画のテーマ〉

「持続可能な社会の実現」と 「事業の付加価値の向上」の両立

売上高・経常利益の計画(連結)(百万円)



MORESCO 年間トピックス

9月 | 興部カーボンニュートラル イノベーション事業が採択

大阪大学、北海道興部町、岩田地崎建設と当社4者による共同事業が、北海道が公募した「ゼロカーボン・イノベーション導入支援事業」に採択されました。温室効果ガスの削減とバイオメタンガスの新たな活用をめざします。



10月 | 桐蔭横浜大学 宮坂特任教授による 講演会を開催

「ペロブスカイト太陽電池の高性能化とフィルム型モジュールの開発技術」と題して講演会を開催しました。次世代の太陽電池としての大いなる可能性を当社社員が肌で感じることができました。



的確に世界のニーズに応えるMORESCOへ

1 環境負荷低減を、私たちから サステナビリティ経営の推進

持続可能な社会の実現にこれまで以上に貢献するため、今後の製品開発は環境への貢献を主軸に。既存製品の改良、新製品の開発の取り組みを推進し、MGS製品の売上比率を29%(2022年度)から、本中計最終年度の2026年度には40%まで引き上げます。また、2030年までに自社消費エネルギーによるGHG排出量を2013年比で46%削減をめざすなど、自社の環境対応も引き続き強化していきます。

2 高付加価値製品の提供を加速 製品ポートフォリオの高度化

付加価値の高いMGS製品の売上を拡大することにより、製品ポートフォリオの高度化を推進します。また、原料や製品の回収、再生、再利用により資源の有効活用を図るサーキュラーエコノミーの仕組みづくりについても、引き続き積極的に携わっていきます。

3 新分野のビジネス化へ前進 次世代事業の創出

MORESCOの新たな事業の柱を育成していくため、現在、事業部を横断し産官学とも連携した開発体制のもと、新分野を研究中。5つの重点研究テーマに取り組むMOLGADCプロジェクトを中心に、成長性、実現性などを厳しく見極めながら、多様なテーマの取捨選択をスピーディーに行っていきます。

4 製品開発のスピードと精度を向上 業務プロセスの革新

生産工程の見直しや原材料の内製化に取り組みます。また、激化する市場の変化に的確に対応できるよう、製品開発のスピードと精度を高める体制づくりをめざして研究開発部門のDX化を進めます。すでに、ある製品分野では、蓄積したデータの分析結果に基づく新製品開発に成功しており、現在はその取り組みを事業部横断型で進めています。

5 より効率よく、確実に収益を上げる組織へ 資本収益性の向上

事業の最適化を進め、内外投資家からより一層応援・信頼いただける存在をめざして、投下資本利益率(ROIC)を高める組織づくりを進めます。また、株価純資産倍率(PBR)改善に向け、株主還元、人材戦略の強化による事業基盤の底上げや、IR活動の強化、統合報告書の発行など、株主の皆様との対話も従来以上に重視します。

第10次中期経営計画
についてはコチラ



2月 | 個人投資家向け説明会を開催

東京証券会館(東京都中央区)にて個人投資家向け会社説明会を開催しました。204名の個人投資家の皆様にお集まりいただき、当社の事業内容や業績等についてご質問や応援のお言葉を頂戴しました。



2月 | ガス透過測定に適した 新規測定装置を開発

頑丈かつ高感度な検出器である「コールドカソードゲージ(CCG)」を搭載した新たな装置『MORESCO-SuperDetect C-S1』を開発。短時間測定やメンテナンス頻度の低減化が特長です。



Pick up
questions



グローバル展開をリードする

MORESCOの中国・北米戦略



執行役員 中国担当
劉 英進

Q.中国市場ではどのような取り組みに注力していますか？

主に新エネルギー車の部品製造用油剤の開発・販売、および研究です。

中国では、無錫市と上海市の特殊潤滑油生産拠点を海寧市に新たに設立した莫萊斯柯(浙江)功能材料有限公司に集約し、生産能力・生産効率の向上を図るとともに、新エネルギー車対応製品や、有機EL用封止材の製造・販売などの事業展開を進めています。現在、中国の自動車業界で主に求められているのは、近年導入が進む一体鋳造(ギガキャスト)工程に対応した、環境負荷の少ない油剤です。当社は昨年1月、無錫市に研究開発センターを設立し、最新の検査機器の導入など設備投資を進めているほか、日本の研究・技術者による指導を受けるなど人材育成にも注力。多角的にギガキャスト向け製品の開発力強化を図っています。また、生産効率向上につながるスマート製造ラインの確立や、調達コストを抑えられる中国製の石化材料の開拓、検証を行うなど、収益性を高めるための取り組みも進めています。

Q.中国市場にどの程度浸透していますか？

ギガキャストに対応した離型剤をすでに上市しているほか、新分野の製品開発、販売も進んでおり、存在感は着実に高まっています。

今期、新エネルギー車向け製品として、ギガキャスト薄物大型部品(一体化/構造物)用離型剤をリリースし、採用に至ったことは大きな実績。中国でニーズの高い油性の離型剤も、コストパフォーマンスに優れた少量塗布型を中心に引き合いが増えています。また、ダイカストや鍛造の知見を活かした航空部品のチタン鍛造用潤滑剤や、冷媒のノウハウを活かしたEV車のバッテリー冷却液など、技術の横展開による新分野へのチャレンジについても成果があがってきています。これら新製品は中国での販売数量や利益率などの指標に基づき事業貢献度を評価。よりお客様の要望に応えられる高付加価値製品の選別を進めています。



莫萊斯柯(浙江)功能材料有限公司



執行役員 北米担当
天木 秀典

Q.米国の潤滑油メーカーであるCross社の事業を買収した意図は何ですか？

ダイカスト用離型剤の市場シェアを引き上げるためです。

ダイカスト用離型剤をこれまでの外部委託生産から内製化することにより、従来以上に製品を安定供給できる体制を構築しました。また、主にCross社から調達してきたダイカスト用離型剤の原材料であるシリコーンを、今後は自社で開発および生産することで、より細やかにお客様のニーズに応じた製品を開発できるようになりました。これは、他社に対する機能的・コスト的な優位性に直結するため、一層のシェア拡大が期待できます。

Q.米国の新たな販路獲得、販売拡大に向け、どのような取り組みを進めますか？

Cross社とMORESCO双方のノウハウや知見を逐次共有し、より広範に、精度を上げて営業攻勢をかけていきます。

当社とCross社の拠点が南北に分かれているメリットを活かして、双方のエリアの営業を一層積極化します。当社としてはCross社の製品群を新たな強みとし、一方でCross社では、当社が誇るダイカスト用離型剤、プランジャー潤滑剤などにより提案力向上を図ります。この相乗効果で、双方の営業力、ひいては業界での存在感を引き上げていきます。現在米国では、新エネルギー車の販売数が増加している一方、充電施設が整わないことからハイブリッド車の需要も高まっています。各エリアの営業実績などをこまめに共有しながら、新エネルギー車、ハイブリッド車の両方のニーズに確実に応えられる体制を整備していきます。



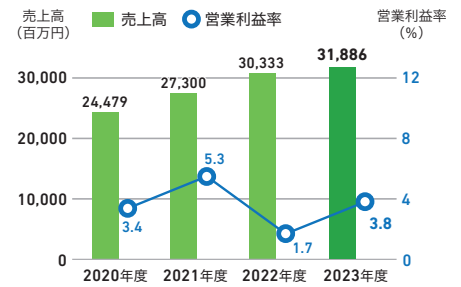
Cross Technologies Group, Inc.

主な連結財務指標

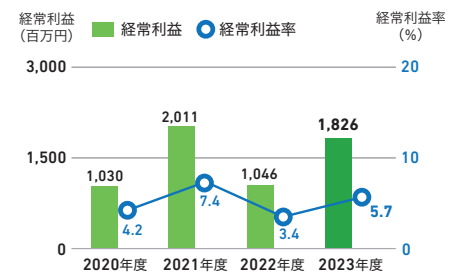
当連結会計年度におけるわが国経済は、物価の上昇による個人消費の伸び悩みや海外経済の減速が輸出の逆風となるものの、概ね回復基調にありました。世界経済においては、インフレが鈍化傾向にある中で、米国経済は引き締め効果が顕在化しつつあり、中国では景気対策が実施されているも、未だ先行きに不安が見られました。また、為替は日米の金融政策の影響を受け、大きな変動がみられる状況でした。

このような状況のもと当社グループにおいては、販売価格の上昇および海外での販売数量増加により売上高は31,886百万円(前期比5.1%増)となり、営業利益は1,225百万円(前期比134.2%増)と大幅に増加したことに加え、為替差益と中国の持分法適用関連会社の子会社化に伴う投資利益増により、経常利益は1,826百万円(前期比74.6%増)、特別利益に負ののれん発生益を計上したこと等により、親会社株主に帰属する当期純利益は1,283百万円(前期比108.8%増)となりました。

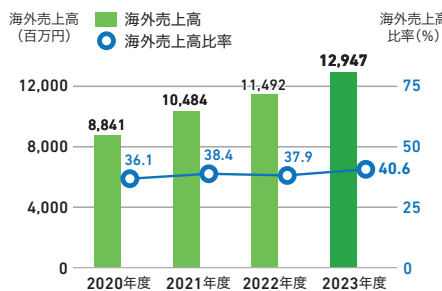
売上高と営業利益率



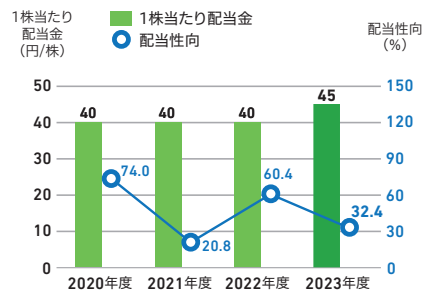
経常利益と経常利益率



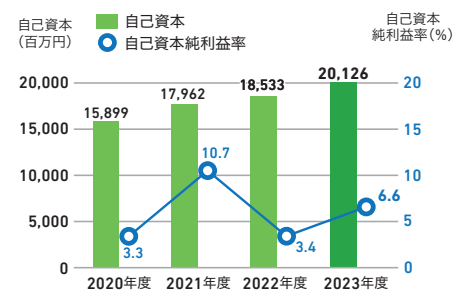
海外売上高と海外売上高比率



1株当たり配当金と配当性向

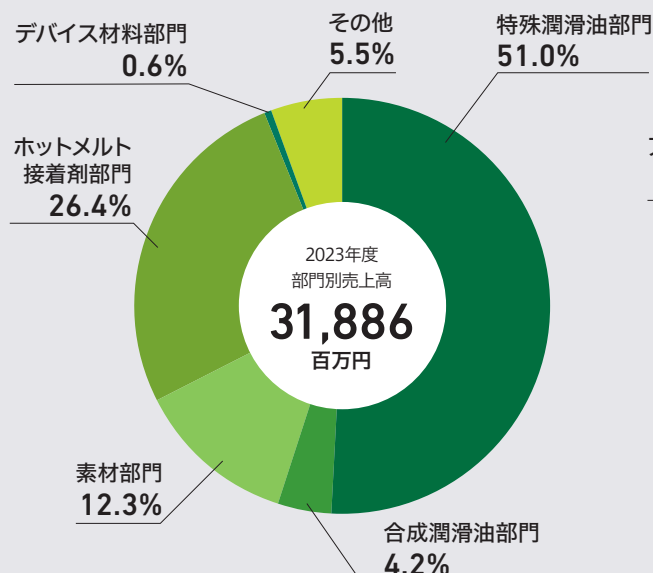


自己資本と自己資本純利益率(ROE)

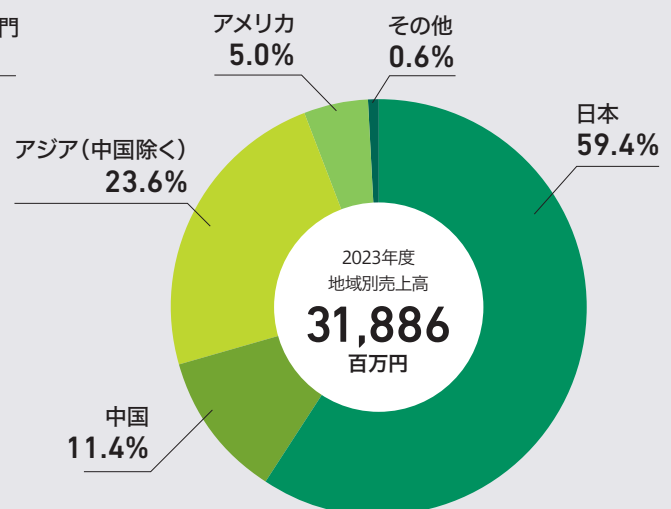


セグメント情報

部門別



地域別



株主の皆様へ当社へのご理解を深めていただくことを目的に、本社・研究センター見学会を開催いたします。
この機会に当社の研究開発活動をご紹介しますいただきます。



見学会概要

見学場所	株式会社MORESCO 本社・研究センター (神戸市中央区港島南町5丁目5-3)
実施日時	2024年9月19日(木) 11:00~15:00
参加料	無料(ただし集合・解散場所までの往復交通費は各自のご負担とさせていただきます。)
その他	ご見学時の写真・動画撮影はお断りさせていただいておりますのでご了承ください。 ご応募により当社が取得する株主様(ご同伴者様)の個人情報につきましては、本見学会を実施する上で必要な限りにおいてのみ使用いたします。

応募要領

対象者	2024年2月末日現在、当社株式を保有されている株主様(ご同伴者様は小学生以上の方1名まで可)
募集人数	30名(ご同伴者様を含む) ※応募者多数の場合は抽選とし、2024年8月中旬頃にご当選者様 にのみメールにて通知いたします。
応募締切日	2024年7月12日(金)

お問合わせ先 株式会社MORESCO IR部 広報室 TEL:078-303-9058 ■受付時間:土・日・祝日等を除く平日10:00~17:00

当社では、株主の皆様からの日頃のご支援に感謝するとともに、投資の魅力を高め、より多くの方々に当社株式を中長期的に保有していただくことを目的として、株主優待制度を実施しております。

ご優待内容

保有株式数および継続保有期間	優待の内容
300株以上かつ継続保有期間3年未満	QUOカード3,000円分
300株以上かつ継続保有期間3年以上	QUOカード4,000円分

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3単元(300株)以上を保有されている株主様を対象といたします。

贈呈時期

毎年5月下旬に事業報告書に同封して郵送いたします。
※本事業報告書に同封しております。

詳しくは、当社ホームページの「株主優待情報」をご覧ください。



株主優待情報

当社株式保有期間の確認のご連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 TEL:0120-094-777(通話料無料)

会社概要・株式情報 (2024年2月29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	387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

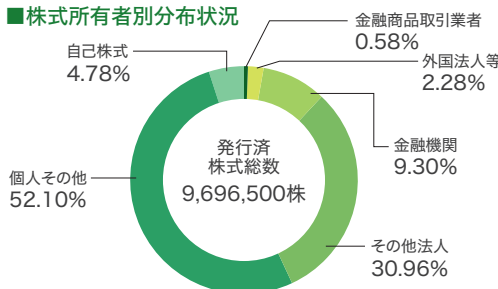
■役員構成 (2024年5月30日現在)

代表取締役社長CEO	両角 元寿
取締役専務執行役員COO	瀬脇 信寛
取締役常務執行役員CTO	坂根 康夫
取締役上席執行役員CFO	藤本 博文
取締役執行役員	細見 次郎
社外取締役	富士ひろ子
取締役常勤監査等委員	本田 幹夫
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	15,635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㈱	1,067,000	11.5%
コスモ石油㈱	503,000	5.4%
MORESCO従業員持株会	412,120	4.4%
日本曹達㈱	365,000	3.9%
日本マスタートラスト信託銀行㈱(信託口)	351,000	3.8%
スターライト工業㈱	326,000	3.5%
株みずほ銀行	250,000	2.7%
㈱三菱UFJ銀行	250,000	2.7%
大阪中小企業投資育成㈱	209,600	2.2%
島貿易㈱	165,000	1.7%

※持株比率は自己株式(463,720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。

