

2014年3月期 決算説明会（2014年4月30日）主な質疑応答

出席者：

代表取締役 社長執行役員 幸後 和壽

代表取締役 専務執行役員 瀬川 達生

常務執行役員 経営企画室長 中原 毅

<質問者A>

Q：多結晶シリコンについて、15年3月期の販売予定数量が半導体向け、太陽電池向け合計で約13,000トンということですが、マレーシア第2期プラントの太陽電池向けグレードは今年中頃の立ち上げからフル生産に近い形で販売していくという前提になっているのでしょうか。

A：15年3月期の販売予定数量13,000トンのうち約6割が太陽電池向けグレードの販売予定で、マレーシア第2期プラントは、15年3月期については7～8割の稼働を計画しています。

Q：現時点でどれくらい販売先が決まっているのでしょうか。

A：販売先については、昨年の春先から市場調査を行い、お客様と交渉をして、良い感触を得ているとの報告を社内で受けています。まだ正式な契約に至ったところは少ないのですが、一部成約に至っているケースもあります。

Q：説明資料16ページの、15年3月期の営業利益の増減のところ、化成品セグメントは販売価格是正が増益要因とありますが、苛性ソーダ及び塩ビ樹脂の値上げがどれくらい通っているのか、またセメントなど他の製品はどれくらい値上げが出来ているのか、ご解説をお願いします。

A：苛性ソーダ及び塩ビ樹脂については、ほぼ当社の想定通りの値上げが達成出来ています。セメントについては、なかなか値上げが出来ていないのが現状です。

Q：営業外損益についてですが、14年3月期は劣後ローンによる資金調達に伴う借入関連費用の発生などで悪化しています。それに対して、15年3月期は更に営業外損益が悪化しているのですが、この悪化が想定以上に大きいと思いますので、何が起きているのかご解説頂けないでしょうか。

A：悪化の主な要因は、劣後ローンの金利負担で、他に15年3月期に新たに借り入れる予定の有利子負債の金利負担もあります。

Q：全社の費用削減について、14年3月期は当初想定した以上に費用削減が実現できたということでした。一方で、15年3月期は修繕費など費用が増加するという計画になっていますが、この15年3月期における全社の費用削減はどういう計画になっているのですか。

A：15年3月期が減益予想となっている要因の一つが、この費用増加です。14年3月

期は、経費、修繕費などを相当絞り込みましたし、人件費も削減しました。15年3月期は、修繕費や人件費の一部を戻す計画でして、費用が増加する見込みです。

<質問者B>

Q：15年3月期の減価償却費は約50億円増加するというご説明でした。これは今年中頃から販売を開始するマレーシア第2期プラントの減価償却費が増加し、第1期プラントの減価償却費はまだ発生しないという前提で宜しいのでしょうか。

A：そうです。

Q：第1期プラントは、何が問題で進捗が遅れているのでしょうか。いつ頃問題が解決して、いつ頃顧客認定用サンプルの出荷が出来るのでしょうか。

A：ご心配をおかけして、大変申し訳ありません。進捗が遅れているのは、設備・機器における一部不具合或いはトラブルが発生したというのが一番大きな要因です。トラブルにしても、現場で手を加えて簡単に復旧するというものであれば、これほど遅れることはありませんが、なかには日本をはじめ海外から部品を調達しなければならないケースもありまして、止むを得ずしばらくの間試運転を休止せざるを得ないという事態に見舞われたということです。

また、第1期プラントは半導体向けグレードを生産するプラントです。ご存じの通り、半導体向けグレードは非常に高度な品質が必要とされます。一番求められる要件としては、全ての装置で高品質の製品を安定的に生産するということですが、現状は、ある装置は安定的に生産出来ているが、ある装置は安定的に生産出来ていないという事態が発生しており、その調整作業に非常に手間取っているというのが実状です。ただ、顧客認定用サンプルについては、出来る限り早く出荷を実現したいと考えており、遅くとも2015年度には出荷する予定です。

Q：全ての装置で高品質の製品を安定的に生産しなければならないから難しいというご説明でしたが、半導体向けグレードを生産するので、そういう問題が起こっている訳であって、今年中頃に立ち上がる予定の第2期プラントの太陽電池向けグレードについては問題が無いという理解で宜しいのですか。

A：半導体向けグレードと太陽電池向けグレードの一番の大きな違いは、求められる品質の違いで、第2期プラントの太陽電池向けグレードについては今のところ問題はありません。

<質問者C>

Q：為替の感応度について教えて下さい。

A：14年3月期については、多結晶シリコンの太陽電池向けグレードの輸出などを抑制した一方で、石炭などの原燃料は輸入しており、輸入超過の状況でした。ですから、円安が進行した影響で若干の減益となりました。

15年3月期については、マレーシア第2期プラントで生産する多結晶シリコンの販売を開始する予定ですから、円安が進めばメリットが出てくることになると思います。

<質問者D>

Q：セメントセグメントの15年3月期の見方なのですが、先ほど値上げはなかなか出来ていないと伺いました。ただ、販売数量は増加する計画にもかかわらず11億円の減益ということは、相当費用が増加するという事ではないかと思いますが、このあたりの背景を教えてください。

A：費用が増加する要因ですが、まず、先程申し上げたように14年3月期は修繕費などを相当絞り込みましたので、その一部を戻すということがあります。また、設備投資を行ったことに伴う費用の増加があり、例えば、セメント運搬船を2隻新造し14年から動き出しますし、クリンカ出荷設備も整備しています。それから、国内向け販売数量が増加すれば、当然物流費も増加します。

加えて、これはセメントセグメントだけの要因ではないのですが、本社部門の費用を売上高比率、設備簿価比率で各セグメントに配賦している部分があります。ご承知の通り、多結晶シリコンの製造設備については13年3月期末に減損処理を行った関係で、15年3月期においては、特殊品セグメントでの本社部門の費用負担が軽減され、セメントをはじめ他のセグメントでの負担が増加しているという事情があります。

<質問者E>

Q：14年3月期の第4四半期（1～3月）の営業利益が78億円である一方で、15年3月期の上半期の営業利益の計画が75億円となっています。

14年3月期の第4四半期については、多結晶シリコンの半導体向けグレードの販売数量増加、ライフアメニティーセグメントの季節性など、営業利益が増加した要因はいくつかあると思います。ただ、14年3月期の第4四半期の営業利益が増加した要因として、先程挙げたもの以外に、会計処理を含めて何か特別な要因があるのか、また15年3月期上半期の営業利益がここまで落ちる計画であるのは、先程ご説明頂いた費用の増加という理解で良いのか、ご解説をお願いします。

A：14年3月期の第4四半期の営業利益が増加した要因としては、言われた通り多結晶シリコンの半導体向けグレードの販売数量増加が一番大きな要因です。加えて、多結晶シリコンの販売数量が増加しましたから、減損・評価減の影響で在庫に残っていた部分が発現したという側面もあります。

15年3月期上半期の営業利益が落ちる計画であるのは、言われた通り費用の増加が主な要因です。

Q：2つめの質問は、ローリング3ヵ年計画の考え方ですが、今回、昨年2月に示された16年3月期、18年3月期の数値目標は据え置かれています。マレーシアプラント

のスケジュール変更、太陽電池向け多結晶シリコン需要の伸長、全社費用削減の想定以上の達成など様々な前提条件が変動している状況であるにもかかわらず、数値目標を据え置いた背景を教えてください。

A：毎年、事業環境の変動を織り込んで、目標を達成するために施策を見直していくというのがローリング3ヵ年計画の目的で、その施策見直しと同時に数値目標の見直しも行っています。その結果、昨年2月にお示しした数値は最低目標ラインとして達成できるということで、今回は数値目標を据え置きとさせて頂きました。社内における収益計画の見通しは、この数値目標プラスアルファとご理解頂ければと思います。

Q：そういう意味では、太陽電池向け多結晶シリコン需要の伸長、全社費用削減の想定以上の達成などにより、昨年2月の発表時と比べて、外部環境の好転、内部努力により収益改善計画は上ブレで進捗しているという理解で宜しいですか。

A：個別では、上ブレの部分、下ブレの部分が当然ありますが、全社ではローリング3ヵ年計画における施策を着実に実行していることにより、収益改善計画は上ブレで進捗しているという見方をして頂ければと思います。

以上