

2019年3月期 決算説明会 主な質疑応答記録

日時:2019年4月26日(金)12:00 ~ 13:00

出席者:代表取締役 社長執行役員 横田 浩
取締役 浜田 昭博

1. 2018年度の営業利益について

Q1 :営業利益が会社予想よりも低いです。特殊品と化成品の営業利益が予想値に未達だったことと全体的に4Qに失速した理由を教えてください。

A1 :全体的には想定外の発電所のトラブルなどで、会社全体の製品の生産量が低下した。特殊品の多結晶シリコンは期初には前年比で10%くらいの数量増を計画していたが、実際にはそこまで行かなかったことと、1-3月のデバイスの減速の影響を受けて、電子工業用高純度薬品の出荷が想定まで達しなかったためです。化成品は下期の主力製品である塩化カルシウムが暖冬のため販売数量が予定を大きく下回りました。

2. 2019年度の営業利益予想

Q2 :営業利益が少なくないですか。販売価格や原燃料のコストの設定が保守的ではありませんか。

A2 :18年度の苛性ソーダの輸出価格はインドの化学品の輸入規制の影響を受けて大幅に下落しましたが、インド当局と日本のメーカーで認証作業が進んでいるので、上期中には回復してくるとみています。需要は引き続き強く、今後はトン\$450程度まで回復してくるとみています。苛性ソーダの国内価格は基本的には前年度の水準を維持するとみています。多結晶シリコンは、昨年先端品については値上げを認めていただきましたが、残念ながら金属珪素の値上がり分や、発電所のトラブルによるコストアップがあったため、値上がり分を十分に収益へ反映できませんでした。19年度は値上げ分が収益に寄与する予定であるが、ウェハーのような劇的な上がり幅ではありません。

原燃料価格の設定ですがナフサ価格は44,000円としています。石炭は足元の石炭市況は下落していますが設定値としては18年度より高く置いています。さらに19年度は原塩が昨年と比べて上昇しています。

Q3 :各部門の営業利益の増加を教えてください。

A3 :化成品は、ソーダ・塩化カルシウムで数億円、クロルアルカリは稼働を若干調整した面があったので、フル生産に戻す前提で10億円程度の増加をみています。特殊品は、乾式シリカと放熱材でプラスを見込んでおり、この2つで増益分10億円の7-8割を占めます。ライフアメニティーは、ヘルスケア関連(プラスチックレンズ関連材料、医薬品原薬・中間体、歯科器材、医療診断システム)の売上が75%寄与しています。収益的にはこのヘルスケア関連と、昨年苦戦した食品包装用フィルム(サン・トックス)が価格是正と数量増を織り込んでいます。

Q4 :その他セグメントの19年度の回復が鈍い理由は何でしょうか。

A4 :プラントをフル稼働に持っていく中で、売電量が伸びないとみています。売電の数字は前期並みを予想しています。

3. 多結晶シリコンについて

Q5 :現在の需給状況を教えてください。

A5 :現時点においては半年前と大きく変わっていません。しかし、5Gが動き出せば需給が締まってくるとみています。半導体ウェハーメーカーの姿勢は、足元は足踏みの状況ではありますが、非常にポジ

タイプな状況であり、将来の話もさせていただいている。このような理由から、今後は需給が締まっていくものと考えています。

Q6 :19 年度のポリシリコン出荷数量の計画を教えてください。

A6 :18 年度比 10%程度の増販予定です。(数値は非公開)

Q7: トクヤマ社の多結晶シリコンの品質投資により、トクヤマと同業他社の品質の差はどのように広がっていくのか。

A7: 決して当社が飛び抜けている訳ではなく、ドイツのメーカーもかなり積極的な品質向上努力をされています。当社の品質投資によって差が広がる訳ではなく、互いが競り合っている状況だと認識しています。従って、この品質投資をやめてしまうと他社に劣後する可能性があります。まずは負けないう、互いにしごを削っている状況と理解しています。

Q8 :品質投資の金額は、今期を含めどのように推移していきますか。

A8 :毎年 2 桁億円で推移していくかはわかりませんが、毎年億単位での投資は必要とみています。

Q9 :増産投資について言及されていませんが、値上げが十分ではないからですか。

A9 :需要が伸びていくとみています。お客様に価格についてご理解をいただくことを前提としながら、基本的には拡大を考えていますがまだ何も決まっておりません。

4. ライフアメニティーについて

Q10 :ヘルスケア製品(メガネ、医薬品原薬・中間体、歯科材料、診断)の売上高は、現時点の 230 億円から 2025 年度にどれくらいになるとみていますか。その中で、歯科器材の新製品はどのくらいの規模感となるのか教えてください。

A10 :2025 年度には 600 億円という数字を目指していきたい。先の話なのでリスクはありますが、歯科器材に関しては画期的な製品ができたため、アメリカでは今回の展示会でトップの評価をいただきました。週ごとに受注量が増加し、生産が追いついていないため欠品している状態である。原材料の供給が間に合っていないので、今年度鹿島工場において投資中であるが、第二弾の投資の検討も開始している。歯科材料については、3 倍までの規模に近いうちにもっていきたいと考えています。それ以外の分野については、特に医薬品原薬・中間体周辺は、ジェネリック中心にやってきたが、今後は創薬やサプリメント、動物関係などへ展開し、100 億円レベルの事業としたい。

Q11 :医薬品原薬・中間体は、創薬やサプリメント、化粧品などに参入することですが、これらは自社だけでやっていくのか。それとも業務提携や M&A 等を通して外部の力を入れながら拡大させていくのですか。

A11 基本的には、外部との連携も含めあらゆる手段を考えます。特に、サプリメントは当社がもっていない技術分野の製品との組み合わせも考えられます。また、製造面においても、鹿島工場の生産能力が近いうちにいっぱいになるとみていますので、生産キャパやラインナップに応じた GMP 設備の強化などを勘案すると、他社との連携も視野に入れて検討を進める必要があると考えています。

5. セメントについて

Q12 :セメントの値上げについて 18 年度の実績と今後の見通しを教えてください。

A12 :18 年度の実績は、トン 1,000 円以上の値上げに対して不本意ながら実際は 100 円玉数個にとどまっています。今後も積上げをしっかりとやっていこうと、引き続きお願いをしている状況であります。予算には、ほとんど値上げを織り込んでいないので、達成できればプラス要因となります。

以上