

2021年3月期 第2四半期 決算電話カンファレンス 主な質疑応答記録

日時:2020年10月28日(水)18:00 ~ 19:00

出席者:代表取締役 社長執行役員 横田 浩

常務取締役 経営企画本部長 杉村 英男

1. 上期の実績、通期予想について

Q.1 通期の営業利益予想を修正していませんが、もう少し上に行くと思います。ライフアメニティーを保守的に見ていませんか。

A.1 コロナ第2派の影響の可能性を否定できませんので、少し余裕をもっています。もし欧米で感染が広がり今年の春のような状況になればライフアメニティーは影響を受ける可能性があります。

Q.2 直近で石炭の価格が上がってきていますが、石炭の調達価格とセメントの収益動向について解説をお願いしたい。

A.2 石炭の価格は10月の前半は一時的に高くなりましたが、今は落ち着いています。セメントビジネスは下期型ということではありますが、全般に建築の力強さが欠けています。コロナの影響で、計画されていたホテル関係が地方で苦戦していますので慎重にみて、上期並みと踏んでいます。

Q.3 説明資料 P.8 の増減分析のグラフで「その他固定費」について、期首には年間104億円との説明でしたが、上期の進捗はかなり低いので、差し引きの90億円が下期に発生するのでしょうか。

A.3 そこまでは使わないと考えています。期首予定と比較して修繕費はほぼ予定通り、投資に関してはできるだけ工夫して金額を圧縮していますので、償却費は通期ではマイナスを見込んでいます。R&Dは、機器・その他設備等々コストを切り詰めているので「その他固定費」は通期で期首予想から20億円ぐらい削減できるのではないかと考えています。それに加えてテレワーク勤務により出張や交際費を含む経費関係は上期10億円ほど削減できたので、この基調は継続したいと考えています。

2. 半導体用途向け多結晶シリコンについて

Q.4 多結晶シリコンの上期の受注状況と、下期に向けての動きを教えてください。ウエハは7~9月の出荷数量は高水準だったようだが、多結晶シリコンの今後はどのように考えていますか。

A.4 数量的には高い水準で注文いただいています。下期も同様で、好調だった18年度並みの注文に迫る勢いです。主力としているウエハ径300mmのお客様は高稼働で旺盛な需要があります。一方で小口径ウエハは300mmに比べると全体の需要は弱いかもしれませんが、中長期で見るとこれらも活況を呈してくると思いますので、先々は強含みの状況にあると判断しています。

Q.5 上期の多結晶シリコンの販売数量は前年比で増加しましたか。来期は値上げできますか。

A.5 数量は約25パーセント増えています。先端向けの品質を向上するには大きな投資を必要としますので、お客様には値上げを強くお願いしています。

3. CO2削減の取り組みについて

Q.6 CO2削減の取り組みの一つにバイオマス燃料の使用拡大となっていますが、バイオマス燃料の調達は現実的に可能でしょうか。

A.6 バイオマス燃料、特にホワイトペレットは価格も高騰していますし、調達もかなり長期で契約しないと難しいという状況にあります。我々が目指している方向は未利用のバイオマスの活用です。いろいろなアイデアがあり現在検討しています。

4. エイアンドティー(A&T)の完全子会社化について

Q.7 A&T の件、おめでとうございます。長らく中途半端な持ち分の状態が続いていました。製品は悪くないと思いますが、A&Tが伸び悩んでいた理由とこれから横田社長が何をやりたいか教えてください。

A.7 おっしゃるとおり、伸ばし切れていないという状況です。この状況を打開するために、A&T とトクヤマの間でグループ経営の問題点の洗い出しと進むべき方向の議論をしました。A&T はもっと開発力を充実する必要があります。今まで電解質とグルコースを中心に事業をして来ましたが、それらの国内市場は頭打ちなので海外に出ていく必要があります。中国での OEM 供給などは軌道に乗りつつありますが、海外で活動していくうえで A&T 単独での対応では限界があります。また、昨今の感染症、それに伴う免疫診断の在り方がクローズアップされていますが、A&T ではまだそういったラインナップができていません。こういった分野、例えば機能性ペプチドの探索技術などは将来免疫診断の材料となっていきます。A&T と一体となって研究開発に注力して、技術的な開発もやって行きたい。また、大学や研究機関、川下のメーカーとオープンイノベーションも含め、連携を強化していくなど、グループをあげて取り組みをしていきたいです。

以上