

2021年3月期 決算電話カンファレンス 主な質疑応答記録

日時:2021年4月28日(水)12:00 ~ 13:00

出席者:代表取締役 社長執行役員 横田 浩
代表取締役 専務執行役員 経営企画本部長 杉村 英男

質問者1:マッコーリーキャピタル証券会社 仲田様

Q1:苛性ソーダと塩ビのアジア市況が活況になっています、1~3月ではプラス要因となりましたか。また、始まった期の予想にポジティブな影響は織り込まれているのでしょうか。

A1: 苛性ソーダは1~3月は大きなプラス要因になっていません。2021年度は積極的に外に出したいと考えていますが、国内も引き合いが強く、全体量が増えるので輸出比率が減ると考えています。塩ビについては1~3月は市況上昇の恩恵を受けました。2021年度もできる限り輸出していきたい。

Q2:その他固定費について、中長期で教示いただきたい。2018年度以降、4期連続営業利益が減益となっているが、固定費増加によるところが大きいと考えています。中計の後半は環境投資が増えると考えられ、今のペースで固定費が増加していると、中計達成が厳しくなると思われます。固定費増加のピークはいつで来期以降も増えるのでしょうか。

A2:減価償却費は2021~23年度で少しずつ増加し、24年度以降はフラットになると考えています。

質問者2:ジェフリーズ証券会社 東様

Q3:ライフサイエンスの予想について、歯科器材及びプラスチックレンズ関連材料がよくなってくると思いますが、広告宣伝費の減少なども考えると増益幅が小さいのではないのでしょうか。

A3:北米の歯科材料の広告宣伝費は、2020年度は止めていた形だが、2021年はシェアアップに向けて積極的に使っていく予定です。その分収益の伸びを圧迫することになるが、かなり手ごたえはあるので、回収していけると考えています。プラスチックレンズ関連材料については強い需要があります。開発品でやっているものが多く、現時点では売上高ではなく営業外収益で計上されています。これが上市できると、数億円レベルで増益に貢献することになります。将来性のある案件がいろいろあるので、ライフサイエンスについては上振れの余地があると考えていただきたい。

Q4:エイアンドティーの収益についてはどのように予想していますか。

A4:2021年度は若干の増益を見込んでいます。トクヤマと一体化した研究開発の取り組みを始めたところであり、効果が表れるのは中計の後半です。2021~22年度で収益の改善、2023年度以降でプラスアルファの収益を生み出すと考えています。

Q5:石炭火力発電について、政府の方針もはっきりと分からないが、どんな感触をお持ちですか。

A5:政府の方針が見えにくいのですが、自家消費のための発電については三つの分類のうち一番下の非効率的という発電方式となります。ただし蒸気の利用(コジェネ)を含めると、最新鋭の超々臨界を上回るエネルギー効率であり、その観点からすると存続の可能性は残ります。しかしながら、長年に渡っては、化石燃料そのものに対して世界的な圧力が強まってくると考えており、その対策は今後も緩めることなくやっていきます。

具体的には、2030年度までの対策としては競争力の観点、及び技術が未確立なことから、新エネルギーの導入ではなく、バイオマス燃料活用によるオフセットが主になってきます。現在の計画では、2025

年までに PKS 混焼ボイラ 1 基を PKS 専焼に、1 基を石炭専焼からバイオマス混焼にします。燃料はホワイトペレットを考えていますが、価格上昇基調になっています。中期経営計画 2025 発表時にお話ししたとおり、バイオマス燃料を調達するというより、バイオマス燃料を作るスキームを確立し、低コストでバイオマス燃料を確保する体制を作っていくことを考えています。

質問者3:株式会社東海東京調査センター 中原様

Q6:電子材料セグメントについて概況を教えてください。

A6:多結晶シリコンの需要はウエハーほどひっ迫していないが、ハイエンドのお客さまには値上げを要請しています。また、新興マーケットにおいては、最先端品がほしいという要求も強く、高値のオファーもあります。トータルで販売できる数量を勘案しながら、収益のとれるところへ供給していきたい。

シリカは1~3月から好調基調で、中国におけるシリコン関係の需要が強い。太陽電池向け多結晶シリコン価格の上昇に伴い、原料である四塩化ケイ素の価格も上がっています。中国(徳山化工)の業績が上向きで推移しており、国内シリカも、CMP用途で年が明けてからは在庫調整も終わり、需要が強くなってきたため、2021年度予想よりは強めで推移すると考えています。

放熱材は投資が先行して収益が上がっていないように見えます。先進技術事業化センター(柳井)の投資は自動車向けが中心になるので、サンプル出荷から認定取得まで1年~1年半かかります。その期間は研究開発の扱いにせざるをえず、償却費は通常の倍ぐらいなり負担が大きくなります。一気に償却が進むため、製品が出だしたときの収益への貢献は大きくなります。

電子工業用高純度薬品も、顧客から当社の供給以上の需要があり、台プラとJVを組みました。ハイエンドのお客さまなので認定に半年ほどかかるため、2021度の収益には実質貢献しません。2022年度以降は本格的に出荷が始まり、償却の回収に向かいます。

電子材料はここ1年、投資が先行してボトムとなる局面です。

質問者4:みずほ証券株式会社 吉田様

Q7:2021年度の研究開発費予想が142億円であり、過去最高の水準だと思われます。2020年度比で33億円増加になっているが、内訳を教えてください。放熱材のサンプル出荷費用についても含まれているのでしょうか。

A7:放熱材のサンプル出荷も含まれています。純粋な開発の部分と放熱材のように製造に関連する部分とがありますので、増加金額が膨らんでいます。実質の増え方はその半分くらいと見ていただけたらと思います。

Q8:多結晶シリコンの収益の見方について、2020年度の数量は計画通り伸びたのでしょうか。変動費・固定費が重いように感じるが、品質向上のコスト分の価格転嫁は難しいのでしょうか。

A8:数量については、予定どおり2019年度比で10%増えており、価格も維持しています。ウエハーの需要自体は強いが、多結晶シリコンは需給が締まっています。先々ウエハーの増設の話が出てくると一段の多結晶シリコンの需要増加の可能性が見えてきます。さらに先端品が増えるということになると、われわれにとっては良い方向になってきます。利益については:今も貢献していますが、大手のウエハー増設タイミングの2023~24年度が大きく貢献する時期と予想しています。

以上