

2022年3月期 第3四半期 決算電話カンファレンス 主な質疑応答記録

日時:2022年1月31日(月)12:00 ~ 13:00

出席者: 代表取締役 専務執行役員 経営企画本部長 杉村 英男

原燃料コストと販売価格修正について

Q: 原燃料価格の見直しについて、石炭価格の4Qへの影響はどのように考えているのでしょうか。また、金属ケイ素価格の影響は如何でしょうか。

A: 石炭価格の市況は、4Qで190~210ドル程度と見込んでおりますが、実際の製造原価に与えるインパクトは、安い価格で購入できたものもあるので、3Qから4Qではそれほど大きなコストアップにはなっておりません。

金属ケイ素は11月の急騰後下がっていますが、半導体向けの純度の高いものはそこまで下がっておりません。

Q: 金属ケイ素の価格上昇に対応して、多結晶シリコンの値上げは進んでいますでしょうか。また、石炭価格要因でのセメント、苛性ソーダなどの値上げ状況は如何でしょうか。

A: 多結晶シリコンの価格交渉は、個別交渉であり、本格的に浸透するのは1月以降になる見通しです。セメントは強い意思で進めており、一部ご理解はいただいているものの、もう少しばかり時間がかかりそうです。来期から本格浸透する見通しです。

苛性ソーダは現在交渉しており、4Qから効果は出てくるとみております。

その他固定費について

Q: その他固定費の進捗と来期の見方について教えてください。スワップ関連費用および物流費のコスト増はどのくらいでしょうか。今期・来期は固定費の増加を見込んでいたと思いますが、2Q決算発表時には業績が厳しい状況なので絞れるところは絞ると聞いています。実際に絞れていますでしょうか。

A: 価値創造型企業への転換、事業ポートフォリオ転換に舵を切っていくため、減価償却費、研究開発費、人件費等の固定費が増えることと説明して参りました。今期については、前期比で80億円ほど増えることと説明していましたが、3Q時点で94億円の増加となっています。スワップ関連費用が約20億円程度、物流関連費用も期初予想から10億円アップし20億円程度になっています。

通期では100億円強くらいに収まるくらいと考えています。価値創造型企業転換のための費用は一部償却の開始が遅れた部分がございますが、来期は今年並みか若干増える程度の見通しです。

セグメント別通期業績予想について

Q: 決算説明会資料 P16 の通期業績予想でセグメント別内訳を修正していますが、ライフサイエンス、環境、その他セグメントの仕上がりについてコメントをお願いします。

A: ライフサイエンスはコロナ影響が収まり、プラスチックレンズ関連材料、歯科器材が伸びています。ジェネリック医薬品原薬も大型の製品の売り上げが伸び、しばらく勢いが続きそうということで通期の営業利益は上方修正しています。

環境事業は、廃石膏ボードリサイクル事業が安定している一方で、アストム・シャノンが厳しい状況にあります。シャノンはコロナ影響等で戸建て工事が長期化し、原材料・運送費等のコストが上がっており、値上げは打ち出しているものの、厳しい状況です。

その他セグメントは売電のコストアップ(石炭高)により下方修正となっています。

トピックス IPA 合弁会社設立について

Q: 高純度 IPA の能力増強投資が相次いでいるのは、世界的なニーズが高まっているという理解でよろしいでしょうか。それともトクヤマの製法が他社に比べて優位があるということなのでしょうか。

A: 半導体メーカーの増設計画があり、マーケットの需要が着実に増えるということです。当社製法も優位性があります。

多結晶シリコンの価格修正について

Q: 多結晶シリコンの価格修正は金属ケイ素の値上がり分を転嫁する形になるのでしょうか、足元の金属ケイ素価格は落ちているので、来期 1Q に価格を下げる形になるのでしょうか。

A: 価格修正の背景には金属ケイ素価格上昇もありますが、電気代のコスト増加もあります。また、かねてより品質維持・向上のための投資もしているため、採算性の改善も必要です。価格は維持していきたいと考えています。

カーボンニュートラルについて

Q: 社長の年頭所感で「徳山製造所における石炭火力発電による競争優位というビジネスモデルは、もはや通用しない」と掲載されており、トーンが強いと感じました。石炭火力発電の縮小などを視野に入れているという理解でよろしいでしょうか。

A: 当社はエネルギー起源の CO₂ を 2030 年度までに 30%削減の方針のため、あまり時間はないという意識の下での発言となっています。バイオマスの燃焼、調達などの具体的な方向性も定めていく必要がございます。

2Q から 3Q の動きについて

Q: 2Q から 3Q の動きを見ると、化成品は増収増益の一方、電子材料は増収減益となっています。どのようなトレンドの違いがあるのでしょうか。

A: 化成品は、数量増と VCM の海外市況が追い風になりました。電気代はアップしているものの、それを織り込んでも利益が伸びました。
一方、電子材料は数量が堅調で売上は伸びているものの、3Q になって金属ケイ素価格や電気代の高騰で、利益は減益となりました。

以上