

## 2015年3月期 決算説明会

### 主な質疑応答

日時 : 2015年4月30日(木) 14:00 ~ 15:30

出席者: 社長執行役員 横田 浩  
常務執行役員 業財務部門長 浜田 昭博  
執行役員 経営企画室長 杉村 英男

#### 1. トクヤママレーシア PS-2 について

Q : 稼働が安定しない理由をどのように分析されていますか？

A : 現在は多結晶シリコンの析出工程の最適運転条件を確認する作業を行っています。具体的には稼働を上げることにより全体のバランスに変化が生じ廃棄物が多くなったりするため、最も効率よく安定運転できる条件を確認しています。

Q : キャッシュコストを下げに行く道筋をどの様に捉えていますか？

A : 10月から始まる定修時に対策をしっかりと行うことにより安定運転が達成できれば、ターゲットとしているキャッシュコストの水準はそれほど遠くないところに来ます。それを確実に実現できるように、オペレーション技術を磨くことが肝要と思っています。

Q : 2015年度下期に稼働率が上がれば、もう少し営業利益が改善しませんか？

A : 下期は10、11月の2ヶ月が定修で、実質4ヶ月の稼働となるため下期トータルで見ると営業利益は大幅には改善しませんが、稼働が上がる1月以降は、単月ではキャッシュコストがかなり改善し、良い方向に向かうと考えています。

#### 2. トクヤママレーシア PS-1 について

Q : そもそも太陽電池向け多結晶シリコンの量産プラントとしては採算性が良くないため、半導体向けに変更したはずですが、再度太陽電池向けとして事業性を確保することは可能なのでしょうか？

A : 少額投資で競争力があるプラントにできるのかをこれから見極めていくこととなります。

Q : 損害賠償の件はどうなりましたか？

A : 方向性は1月末の決算説明会の状況と変わりません。訴訟にかかわるコストと、得られるであろう対価とのバランスを考えながら進めていくことになると思います。

### 3. 半導体向け多結晶シリコンについて

- Q : 半導体ウエハメーカーが多結晶シリコンの在庫をたくさん持っていることや、最大手の多結晶シリコンメーカーだけでも、世界需要を賄えるくらいの供給能力があると思われる状況の中で、多結晶シリコンの需給に関してどのように見えていますか？
- A : 15年3月期は、前期比で販売数量も伸びていますので当社としては需給関係が良くなっていると考えています。最近では製品の微細化に伴い、多結晶シリコンに求められる品質要求が非常に厳しくなっていますし、最高品質の収率をいかに上げられるかが現在の課題となっています。

### 4. 経営戦略について

- Q : 伸ばしたい事業がたくさんあるように見えますが、喫緊の課題として財務基盤の立て直しを挙げられています。事業売却して財務体質の改善に充てるのか、それとも事業の収益力を強化するのか、どちらを優先されるのでしょうか？
- A : 事業の選択と集中に関するご質問と思います。1社だけで展開するのが良いのか、適切なパートナーと組むことでビジネスを伸ばすことも当然追求しながら、それぞれの事業が事業として成長していくための方法を、広い視野を持って検討して行きたいと考えています。

### 5. 既存事業の状況について

- Q : 塩ビ管メーカーが国産ナフサ価格下落の原料先安感により塩ビ樹脂の買い控えをしているとの情報がありますがいかがでしょうか？
- A : 塩ビ樹脂は原料の国産ナフサ価格に連動して販売価格が引っ張られる面があるかもしれませんが、我々は今年は千葉工場の生産を止めて徳山工場に設備を集約することによるコスト削減を予定していますので、収益はプラス方向に動くと考えています。

以上