

## 2019年3月期 第2四半期決算電話カンファレンス 主な質疑応答内容

日時：2018年10月31日（水）14:00～15:00

出席者：代表取締役 社長執行役員 横田 浩  
取締役 常務執行役員 財務部門長 浜田 昭博  
広報・IR グループリーダー 小林 太郎

### 1. 製品値上げについて

Q1：苛性ソーダ、塩ビ、セメントの価格修正はどのような状況ですか。

A1：苛性ソーダは年初と比べますと海外市況が下がっていますが、中国の環境規制によるタイト感は変わっていないので国内の価格には影響はないと思います。塩ビもナフサの上昇を背景にお客様に理解を求めています。セメントは原料炭の価格の高止まりが続くと見ているので、引き続き値上げのお願いをしています。

Q2：多結晶シリコンについてはいかがですか。

A2：ウエハ需給はひっ迫していますが、多結晶シリコンはまだ需給が緩んでいます。しかし需要の伸びに伴うウエハの数量増によって多結晶シリコンもハイエンド向けも伸びていきます。価格については底打ちから反転を目指しています。

### 2. 営業利益について

Q3：社長が営業利益は前年並み（412億円）を目指すとおっしゃいましたが、あと30億円の積み上げはどのようにお考えですか。

A3：ライフアメニティー部門が好調に推移していることに加えて、化成品製品などの値上げ、特殊品も数量の増加に努めます。さらに徳山製造所のコスト削減活動BRIGHT-II もしっかり取り組みます。

Q4：定修時に想定外の補修があり電力会社から買電があったため10億円ほど一過性の費用がかかったとの説明でしたが、7～9月での売電はゼロであったのでしょうか。

A4：1Qよりも減りましたがゼロではありません。

Q5：第2四半期の前年同期比コストアップの内訳を教えてください。

A5：約半分がナフサ、石炭が3割、残りが金属ケイ素などです。

### 3. 財務戦略について

Q6：劣後ローンの借り替えは希薄化もなく、キャッシュでの返済についても可能になり良かったと思っている。資金使途の優先順位は変わらないということですが、もっ

と配当性向を上げていくことも可能なのではないか。

A6： キャッシュアロケーションについてはまず投資を優先、次に株主還元です。時期については今の時点でははっきりとしたことは申し上げられませんが、資金に余裕があれば配当性向 30%まで持っていきたいと思っています。

以上