

## 2019年3月期 第3四半期決算電話カンファレンス 主な質疑応答内容

日時： 2019年1月31日（木）14:00 ～ 14:45

出席者：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. 通期業績について

Q1. 通期業績の達成の見込みはいかがですか。

A1. 営業利益 380 億円の期首予想を変更していませんが、セグメントの中ではセメントが厳しいと思っています。ライフアメニティーなど他のセグメントでカバーして行きたいです。

### 2. 2Q、3Q、4Q 3ヶ月間の収益の動き

Q2. 要因別の営業利益増減分析で「固定費差他」が累計で 29 億円に増加しています。2Q までの増加は 13 億円でしたので 3Q だけで 16 億円も増えています。これは一過性なのか、それとも 4Q 以降も続くのでしょうか。

A2. 3Q の増加は 1Q、2Q と比べて修繕費が増えているためで一過性と考えています。

Q3. 「その他」セグメントの営業利益が対前年では減少していますが、4Q は増加するのでしょうか。 来期は 50～60 億円まで戻ると見てよろしいでしょうか。

A3. 「その他」の中で一番大きなウェイトを占めるものは電気の外部販売です、今年は定修のため規模の大きな発電プラントを停止したため、期首予定通り販売数量が昨年より大きく減少します。4Q も営業利益 380 億円達成のため電気の販売量増に努めますが、通期では昨年度（17 年度）並みには戻りません。来期も、昨年度より社内で多く電力を使用する予定ですので「その他」の営業利益は 50～60 億円は難しいと思います。

### 3. 特殊品製品について

Q4. 多結晶シリコンの出荷数量は年間では変わらないと思いますが、3Q までの進捗でどうなっていますか。

A4. 多結晶シリコンの出荷量は 3Q 累積では前年を若干下回りましたが、通期では期首の予定通り前年を 1 割くらい上回る見通しです。

Q5. 多結晶シリコンの価格はいかがでしょうか。

- A5 2Qの決算説明会では価格交渉中で値上げをお願いしているとお話ししました。その後の交渉により来期以降の価格については顧客の皆様へ値戻しを概ねご理解頂戴しました。一部の顧客には今期の期中からも先行して値戻しを認めていただいております。
- Q6 多結晶シリコンの値戻しはハイエンドを中心に進んでいるということでしょうか。
- A6 そのように考えていただいてもかまいません。
- Q7 4Qに向けて電子材料関連の出荷に影響が出ないか危惧していますが、いかがでしょうか。
- A7 あくまで当社に限っての場合ですが、現像液、高純度薬品、放熱材などの特殊品の製品は現時点において顧客から数量減の話はありません。

#### 4. 中期経営計画（中計）

- Q8 D/E レシオが1以下となり財務面の目標を既に達成しましたが、今後、中計や財務戦略の見直しがあるのでしょうか。
- A8 中計に対する進捗点検を行っていますが強靱な事業体質に向けた転換という大きな課題が残っています。財務戦略を含めて中計の見直しをするか、さらに見直した後公表するかについては現時点では何も決まっています。

#### 5. 伝統事業の製品について

- Q9 塩ビの国内、苛性ソーダの輸出、国内の価格について今後について、どのように考えたらよろしいか教えてください。
- A9 2018年の後半にナフサ価格が上昇し、10月に塩ビは15円/kgの値上げを打ち出し顧客にお願いしましたが19年以降のナフサ価格の先安感があり塩ビは価格是正ができず損益が悪化しました。現在ナフサ価格は4万円であり高騰した時と比較すれば下がっております。当社としては事業継続のために値上げは厳しいかもしれませんが一定のスプレッドは維持したいと考えております。

苛性ソーダの輸出価格はインドのBIS問題がクリアになれば春先には価格は上がってくるのではないかと思います。国内価格は昨年値上げした価格のまま2Qから3Qに推移しましたし、値上げが今後の安定供給のために必要であるとの目的をお客様にも理解いただいておりますので今後も価格は維持できると考えています。

- Q10 セメントの値上げは4Qに余地が残っていますか。

A10 もちろんです。現在進行中で 1000 円の打ち出し価格に対して足りていないので、4  
Q も引き続き進めます。