

2020年3月期 第1四半期 決算電話カンファレンス 主な質疑応答記録

日時： 2019年7月29日(月)12:00 ~ 12:45

出席者：取締役 常務執行役員 経営企画本部長 杉村 英男

広報・IR グループリーダー

小林 太郎

1. 2019年度 Q1 の営業利益について

Q1： 化成品が減益の理由を教えてください。

A1： 中長期的に苛性ソーダの輸出を増やしていく方針で、そのための販路構築として輸出数量を増やしています。輸出比率は前年同期の5%から今年のQ1は20%に増加しましたが、苛性ソーダの海外市況下落のため減益となりました。さらにウレタン原料となる酸化プロピレンは中国自動車産業の減速により販売数量が10数%減少しました。

Q2： 苛性ソーダのインド向け輸出は再開していますか？

A2： 未だですが2Q後半の再開を予定しています。

Q3： 特殊品の営業利益が社内予算比7億円下回った理由を教えてください。

A3： 半導体の顧客による需要減少のため、電子工業用薬品やCMP用の乾式シリカが影響を受けています。半導体用途向け多結晶シリコンや放熱材料(窒化アルミニウム)は数量がでていますが、半導体用途向け多結晶シリコンは数量が前年並み、価格も総じて前年同期よりは上昇しています。

Q4： 要因別の営業利益の分析では「その他」が17億円となっていますが内訳を教えてください。

A4： 固定費の増加が50%、販売管理費の増加が30%など。セグメント別に分類するとセメントが3億円、ライフアメニティーが3億円、全社のインフラ設備投資や償却、工場の維持更新や修繕費用などが残りの10億円になります。

2. 今後の各製品について

Q5： 石炭価格の考え方を教えてください。

A5： 1Qの石炭価格は原価ベースでは計画値以上となりました。今後は2Q以降\$75~80/トンで推移すると見えています。購入の仕方としてはスポット価格が低いうちにできるだけ予約するなどコスト低減に努めたいです。

Q6： 半導体向け多結晶シリコン数量の今年度の仕上がり予定は。

A6： 期首予想と同程度の前年比10%増加を予定しています。

Q7： セメントの2Q以降の見方を教えてください。

A7： セメントは今が端境期と見えています。今後は西日本で万博などの需要や災害復旧需要も出てきます。当社は関東地区同様、西日本でも数量を伸ばして行けると考えています。

Q8： 2Q以降電力の販売が増加することはありますか。

A8： 大型定修のあった前年より発電量は増加しますが、製品の生産数量も増やして行きますので、売電による利益が大幅に増加する可能性は低いです。

3. 財務戦略について

Q9 : 格付けが A 格に復帰したことで株主還元に対する考え方に変化はありますか。

A9 : 今の時点で何かすることは決めていませんが、今後については検討していきたいです。

以上