

## 2020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： 2020年1月31日(金)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. 第3四半期の実績について

- Q.1 特殊品の第2四半期(7~9月)から第3四半期(10~12月)は4億円増益となっているが、営業利益の伸びが鈍いと思います。特に多結晶シリコンは、通期では前期並みまで戻すと説明されていましたが今後はどのようになりますか。
- A.1 特殊品の利益は、第3四半期累積で見ると前年同期より少し落ち込んでいる。多結晶シリコンは、中国などの新興国の立ち上がりが遅れているため、前年比の数量は第3四半期累計で5~10%の減少、通期でも5%ほど落ち込む見通しである。
- Q.2 多結晶シリコンの販売価格について半導体向けは予定通りか。
- A.2 半導体向けは値を下げることなく変化はありません。
- Q.3 苛性ソーダの第2四半期(7~9月)から第3四半期(10~12月)の状況について教えてください。
- A.3 数量は国内が微増、海外が約2倍となりました。価格は、国内は変わらず、スポット価格で決まる海外は若干上がりましたがトン当たり\$300以下でした。
- Q.4 苛性ソーダの第3四半期(10~12月)の輸出比率を教えてください。
- A.4 約18%でした。
- Q.5 売電について、この3Qは売電量が多かったとのことでしたが、マージンという面ではどうでしたか。
- A.5 石炭価格下落によりコストが減少しましたのでマージン面では拡大したことになります。

### 2. 通期の各製品の見方

- Q.6 電子工業用高純度薬品は数量が戻ってきましたが、この基調は1~3月も継続しますか。
- A.6 ほぼフル生産で推移すると思います。4月から現像液のプラントも立ち上がりますので、今後も伸びていく見通しです。
- Q.7 売電量が増えましたが、この傾向は持続性があるものかどうか。それとも10~12月がたまたま良かったのか。今後の見通しはいかがですか。
- A.7 売電により「その他セグメント」は前年同期比で増益となりましたが、昨年は大きな定修や発電所のトラブルがあったためです。今年はそれらが無くなり結果的に良くなりましたが、来期は大きな定修と補修が予定されているので、今年のような傾向は続かないと見ている。
- Q.8 苛性ソーダの第3四半期(10~12月)から第4四半期(1~3月)はどう見えていますか。
- A.8 国内も輸出も、今の状況が継続するものとみています。当社は、例年年間41~42万トン程度を販売していますので、そのくらいに落ち着く見通しです。輸出比率は、今年度の累積で現時点が10%台の後半なので、通期でも同程度と思います。
- Q.9 年明けからのポリシリコンの輸出価格はどうか。
- A.9 2019年並の水準を維持しています。

### 3. 次年度以降の見方

Q.10 IPA SE の来期に向けての何か施策はありますか。

A.10 現在はフル操業なので、将来的には設備増強のための準備をします。

Q.11 医療診断システムと歯科器材は、売上の増加による増益寄与があったと思いますが、来期も継続して伸びるのでしょうか。ライフアメニティーについて、20年度に増益になりそうなものはどの事業か

A.11 診断は今期大きな案件を獲得できた。来期も大きな物件を受注できるかは分かりませんが、方向性としては伸ばしたいです。

歯科器材は、2019年に米国で上市したオムニクロマの評判が良いので、この勢いを止めずに引き続き拡販に努めたい。欧州でも上市しているので、それも売上増に寄与するものとみている。来期も今期以上に伸ばしていきたい。

他にはイオン交換膜のアストムや医薬品原薬・中間体のファインケミカルが増益になると思います。

Q.12 苛性ソーダや塩ビ樹脂の海外販売は現在商社経由のようですが、これから先どのような時間軸で直していくのでしょうか。

A.12 時間軸では明確にお話できませんが、直販できる固定層をつかんでいく動きをしています。これと並行して、徳山製造所で苛性ソーダの輸出体制や出荷設備の見直しも検討しています。

国内市場はこれから縮小傾向なので、出口をしっかりと見えるような形にして行かなければなりません。

以上