

信越化学工業株式会社 2019年3月期 第1四半期 電話会議要旨

| | |
|--------|---|
| 日時 | 2018年7月25日(水) 16:00 - 17:00 |
| 開催場所 | 信越化学工業(株) 会議室 |
| 会社側出席者 | ・代表取締役 社長 齊藤 恭彦 ・専務取締役 半導体事業担当 轟 正彦 ・常務取締役 広報担当 秋本 俊哉 ・取締役 経理部長 笠原 俊幸 ・広報部長 足立 幸仁 |
| 参考資料 | 2019年3月期 第1四半期決算短信 |

* このメモは電話会議でお話した内容をまとめたものです。

【挨拶 (社長 齊藤恭彦)】

- 当第1四半期は、四半期で過去最高の業績。全てのセグメントで前年同期に対して増収増益であり、特に塩ビ・化成品と、半導体シリコンが5割前後の増益を達成。
- 今期通期の業績予想は、連結売上高は1兆5,000億円、営業利益は3,600億円、経常利益は3,700億円、当期純利益は2,700億円で、最高益を更新する見込み。
- 今期の年間配当予想は、1株あたり180円。今期予想を含めた過去10年間の平均配当性向は35%で、長期にわたり安定的な配当を行うという基本方針のもとで、このような率を念頭に置いて取り組んでいきたい。

【1Q決算概要説明 (広報部長 足立幸仁)】

➤ 塩ビ・化成品事業

【売上高 1,231億円 (前年同期比 8%増)、営業利益 263億円 (同 49%増)】

- シンテック社の1Q(1-3月期)は、年初に寒波の影響がありながらも、塩ビ、苛性ソーダともに高水準の出荷を継続。各製品とも需給環境の改善が進み、業績を大きく伸長。
- シンエツPVC社(オランダ)の1Q(1-3月期)は、市況が底堅く、販売量も伸び、好調を維持。
- 日本の塩ビ事業は定期修理を行ったため、出荷は減少。

➤ シリコン事業

【売上高 556億円 (前年同期比 11%増)、営業利益 135億円 (同 11%増)】

- 全世界で需要が旺盛で、汎用品、機能品ともに価格の修正を行ったことや、最大限に生産し、販売を伸ばしたことで業績を拡大。

➤ 機能性化学品事業

【売上高 305 億円（前年同期比 8%増）、営業利益 68 億円（同 5%増）】

- セルロースは、医薬用製品の出荷が好調、また建材や塗料用製品も底堅く推移。
- フェロモンやポパール製品も堅調。

➤ 半導体シリコン事業

【売上高 909 億円（前年同期比 27%増）、営業利益 300 億円（同 52%増）】

- 旺盛な半導体デバイス需要に支えられ、高水準な出荷が継続。製品価格の修正も寄与し、業績が大きく伸長。

➤ 電子・機能材料事業

【売上高 560 億円（前年同期比 14%増）、営業利益 160 億円（同 6%増）】

- 希土類磁石は自動車向けや産業機器向けの販売が大きく伸長。
- フォトレジストは KrF レジスト、ArF レジスト、多層レジスト材料いずれも堅調。
- フォトマスクブランクスも汎用品、先端品ともに販売増。
- 光ファイバー用プリフォームは、世界的な需要の伸びを取り込み、また中国の合併会社の生産が寄与し好調。

➤ 加工・商事・技術サービス事業

【売上高 272 億円（前年同期比 15%増）、営業利益 30 億円（同 4%増）】

- 信越ポリマー社は半導体ウエハー関連容器の出荷が高水準で好調。

[今期業績予想の補足説明]

- 今期業績予想の前提となる為替レートは、7月以降 1US\$ =105 円、1€=130 円。
- 経常利益の為替感応度は US\$ で 26 億円（国内会社の輸出入で 16 億円、海外子会社の換算で 10 億円）、€ で 3 億円。
- 今期の設備投資額は 2,500 億円、減価償却額は 1,350 億円。
- 今期の通期業績予想値は、製品の需要、市況、為替など多くの変動要因を含んでおり、実際の業績と異なる可能性があることを、ご理解いただきたい。

【質疑応答】

〈塩ビ・化成品〉

| | |
|---|--|
| Q | 塩ビ・化成品セグメントが QoQ で減収減益の理由について |
| A | 10-12 月は定修もなく、シンテックはフル稼働ができましたが、1-3 月はアメリカで寒波による減産がありました。数量差要因によるものです。 |
| Q | シンテックの 2Q（4-6 月）の状況について |
| A | ・数量は 1 Q よりも 2 Q の方が伸びています。 ・塩ビの市況は、アメリカは横ばいで、輸出の価格が若干戻りました。 |

| | |
|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・苛性ソーダは値段が下がりましたが、これまで値上がりが結構進んだため、値下がりには収支にそれ程響いていません。今は、苛性ソーダの価格は安定しています。 ・エチレンはスポット価格の動きを見て分かるように、引き続き弱含んでいます。それによりスプレッドが広がっており、1Qと2Qに大きく寄与しています。 |
| Q | 苛性ソーダの市況（足元と見通し）について |
| A | <ul style="list-style-type: none"> ・苛性ソーダの市況が緩んだのはアジア発で、中国でのソーダの需要がやや落ち込んだことや、そんなに大きな数量ではないものの、アジアの他の地域で余った玉が投げ売りされた事象により、市況に影響しました。 ・いまは、市況は下げ止まり安定しています。 ・アルミ（苛性ソーダの用途のひとつ）については関税がらみで商流が乱れることがあります。貿易摩擦でどういう動きが出てくるのか、中国の経済の減速が顕在化してくるのか、今後の動きはわかりませんが、今のところ引き合いは堅調で、それほど心配していません。 |
| Q | エチレン工場の完成時期について |
| A | エチレン工場は、年末に完工の予定で進んでいます。 |
| Q | 塩ビの新增設について |
| A | <ul style="list-style-type: none"> ・塩ビの新增設の内容は、リリースに記載のとおりです。 （ご参考：シンテック新增設リリース.pdf） ・[完工時期] <ul style="list-style-type: none"> - ずいぶん前から取り組んでおり、長期に納期のかかるものは前倒しで手当てを進めています。 - エチレン工場と異なる点は、塩ビは当社自ら工事を行っているということです。2020年末の完工はゆとりのあるスケジュールではありませんが、十分実現可能な日程と考えています。 ・[投資金額] <ul style="list-style-type: none"> - 今回の投資は新しい敷地での工場建設となります。また、今後の増強投資も踏まえたレイアウトで建設を始めているので、初期投資がかさむ点、以前に比べて一般的な資材が値上がりしていることなどから、投資金額が大きくなります。 ・[工事業者] <ul style="list-style-type: none"> - EPCは使っていません。設計から資材の調達、現場での建設など、すべて自前で行います。ただ、工事は現地の工事業者を複数起用し、セクションごとに行っていきます。今のところ、工事の人員の確保については、見通しがついています。 |

| | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ [エチレンの調達] - 外部から調達の予定です。 |
|--|---|

〈機能性化学品〉

| | |
|---|--|
| Q | YoYの業績（売上と比べ利益が伸びていない要因）について |
| A | ポバール工場の定修があったためです。なお、この定修は毎年行われるわけではありません。 |

〈半導体シリコン〉

| | |
|---|--|
| Q | QoQの業績について |
| A | 利益増の過半は価格によるものですが、数量、コストダウンの効果もあります。 |
| Q | 各口径の4-6月期の状況と7-9月期の見通しについて |
| A | <ul style="list-style-type: none"> ・ 4-6月期は、全シリコンメーカーがフル稼働であったと思います。 ・ ウエハー全体（業界）では、前年同期比面積ベースで、6%伸びました。口径別の伸び率は、300mm、200mm、150mm以下の順でした。シェアはほとんど変わっていないので、当社の伸びも業界並みです。 ・ 300mmの伸び（数量）は、各社、生産性向上やデボトル、高品質化対応などによるものと思います。 ・ 200mmは、春過ぎから各社フル稼働が続き、7-9月も同じような状況続くと思います。 ・ 150mm以下は、キャパシティに余裕があったため17年は一番伸びましたが、ここにきて落ち着いてきました。7-9月も（4-6月と）同じような水準で推移すると見ています。 ・ 7-9月は300mm含め、（全口径で）各社フル稼働が進むと見ています。 |
| Q | 各口径の価格について。 |
| A | <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社のウエハー価格は、全口径で、16年末を基準にして、4-6月期は3割強上がっており、他社も同じような水準だと思います。当社の値上げ率は、大きい順に、300mm、200mm、150mmとなります。 ・ （7-9月以降の価格の動きについて）値上げは全口径で進行中です。7-9月、10-12月も全口径で単価が上がっていきます。ただ、値上げ率は、為替の影響も受けるので、何%かは言えません。一番値上げ幅が大きい300mmは、2016年末に対して40%は上げられると考えています。 |

| | |
|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・(19年以降の価格の見通しについて) 契約の仕方は色々ありますが、19年も価格は上昇していきます。20年以降はグリーンフィールドでの増強を含んだ交渉もあるので、ユーザーごとに変わってきますが、引き続き価格は上昇していきます。 |
| Q | 逐次増産の寄与について |
| A | 今年の秋口からです。競合も同じくらいの時期と思います。 |
| Q | 償却について |
| A | 昨年から300mmを中心に、高品質化投資、ボトルネックを続けていて、入った装置から償却が始まっています。それは1Qにも多少入っていて、2Q、3Qと進むにつれて償却費は増えていく予定です。 |
| Q | 業界の300mmウエハーの生産能力〈出荷枚数=590~600万枚/月〉について |
| A | 現状、ウエハーメーカーが在庫から出荷するという事はほとんどないので、4-6月の業界での出荷枚数がすなわち生産能力と思います。各社少しずつ能力を上げているのだと思います。 |
| Q | 供給過剰の懸念やリスクについて |
| A | <ul style="list-style-type: none"> ・ウエハー各社が個々のユーザーとどのような契約、見通しをしているかによります。仮需を実需と見誤り、増強をしているシリコンメーカーがあれば、供給能力が上回ってしまう恐れがありますが、ただ、現時点において、当社が調査している範囲では、供給過剰になるとは考えていません。 ・ユーザーは、先々強い見通しを持っているので、2019年もウエハーは足りないという声が圧倒的で、追加要請があるほどです。これが20年に向けた在庫積み増しなのか、19年の投資にウエハーが足りないのか、一社一社精査しないとわかりません。ただ、マクロ景気の変動しない限りは、19年に300mmウエハーが供給過剰に陥る可能性は低いとみています。 ・今後の増設について、当社はユーザーと個別に交渉し、価格、数量を含めた契約をしています。一部のDRAMメーカーが装置を遅らせるという話がありますが、それによる影響は出ていません。メモリーメーカーの装置の遅れはマーケット要因ではないので、大きな変化はないと考えています。 |
| Q | 2019年、2020年のウエハー需要の見方について |
| A | <ul style="list-style-type: none"> ・19年はほぼ完売していて、20年も相当量が埋まっています。お客様によって契約期間は異なりますが、20年以降もユーザーの見通しは強いです。 ・単年での伸びはわかりませんが、この10年間、300mmは30万枚強/年増えてきました。NANDとLogicで増え、DRAMは微増でした。メモリーメーカーは、過剰投資は控えるので、30万枚プラスαで増えていくかそれ以上になるかは、3DNAND(の伸び)によると見えています。 |

- ・ 当社もウエハーの需要の伸びに関心を寄せていますが、3DNANDの歩留まり改善や、ロジックの微細化などの変動要因も考えられますので、過剰投資にならないように注視しています。

〈電子・機能材料〉

| | |
|---|--|
| Q | QoQの業績について |
| A | マグネット、レジストなどは増益でしたが、光材料が鹿島工場での大規模な定修の影響を受けました。 |

〈全社〉

| | |
|---|---|
| Q | 今期の営業利益予想（3,600億円）の前提について |
| A | 当社の予想の立て方は、きわめて保守的に物事を見ています。昨今、貿易摩擦があり、世界経済がどう動くかはわかりません。積み上げで予想を作ったわけではなく、今の水準に照らして、不確定要素やリスクファクターを織り込んで予想とさせていただきます。 |
| Q | 配当の考え方について。 |
| A | 長期安定的にという方針の中で、（10年間の平均の配当性向）35%という率を念頭に置いて取り組んでいきます。 |
| Q | 年間での税率について |
| A | 年間で26%前後とみています。 |
| Q | 4Q→1Qの減価償却費の動きについて |
| A | 各セグメントで減少しています。1年間を通してみると、徐々に投資が進んでいき、完成したところから償却が新たに加わり期末にかけて償却費が増えていきます。（定率法による償却ですと）期が改まると、償却が進んでいきますから、既存分の償却は翌期の方がベースは落ちて、そこに、新たに償却が加わって行きます。四半期ごとで見ますと、1Qは一番償却が少ない時期です。前年4Qに対して、各セグメントとも償却費が減っています。 |
| Q | 棚卸資産が減っている理由について |
| A | 製品在庫について、特に大きく減っているセグメントはありませんが、4-6月については、鹿島や群馬において定修があり、その影響で製品在庫が減っています。シンテックは従前より在庫ぎりぎりでも推移しており、寒波の際は出荷のやりくりで乗り切りました。 |