

信越化学工業株式会社

2021年3月期第2四半期 決算説明電話会議要旨

日 時	2020年10月27日(火) 16:00 - 17:00
開催場所	信越化学工業(株)
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	2021年3月期第2四半期 決算短信 *従来、決算短信と説明資料を作成していましたが、統合して決算短信一本にしています。

* このメモは電話会議でお話しした内容をまとめたものです。

【決算概要説明 (社長 齊藤恭彦)】

- 2021年3月期第2四半期(7-9月期)
連結売上高: 3,511億円(前年同期比 12%減、前四半期比 2%減)、
営業利益: 933億円(前年同期比 9%減、前四半期比 3%増)、
経常利益: 970億円(前年同期比 11%減、前四半期比 2%増)、
純利益: 709億円(前年同期比 12%減、前四半期比 2%増)
- 対前年同期比で見た減益は、塩ビ・化成品部門とシリコン部門で起きており、その主因は市況の軟化。7月に発表した予想数値を達成し、前四半期の4-6月期から増益を果たした。

[今期予想について]

- 感染の再拡大やそれを抑えるための経済活動制限が起きない前提で、2021年3月期通期の業績予想を開示。
連結売上高 14,300億円、経常利益 3,900億円と予想。先期に対して売上、経常利益とも7%の減少となるが、2016年3月期から今期予想までの5年の経常利益の成長は、年平均(CAGR) 12.1%となる。
- 年間の配当金は20円増の240円と予想(配当性向35%)。
- 今年度、当社はムーディーズの格付を維持し、結果として当社の格付が日本の事業会社で最上級となった。そこにも示された財務基盤を活用していく。引き続き従業員の健康と安全を維持し、販売の確保と高操業の維持に努めて業績の伸長を図っていく。

【セグメント状況】

- 【塩ビ・化成品】北米では6月から需要が着実に回復。自然災害などの事由により供給不足が発生し、市場は著しく逼迫。4、5月で起きた値下りを6月から8月までの3か月で取り戻し、9月に値上げを通し、今月さらなる値上げに取り組んでいる。海外市場でも需要の回復が進む一方で、米国からの供給が実質的に一時停止したため、市価が大幅に上昇している。
- 【シリコン】当社製品の納入先の多くは、比較的長いサプライチェーンの中に位置しており、経済活動制限が敷かれた初期段階で在庫の積み増しが行われた。その後、自動車を始めとした最終製品が立ち直るも、納入先では在庫消化の期間を要した。こうした位相の差を経験したが、今月以降販売を伸ばしていく。新製品の上市を加速し、これまで浅くしか参入してこなかった市場分野も深耕していく。
- 【機能性化学品】このセグメントで大きく伸ばすのは、セルロース。製剤用は着実に伸びており、これを加速させる。食品用及び代替肉方面のマーケティングを推進する。また、環境親和性の高さを生かした製品開発も進める。
- 【半導体シリコン】先端品を中心に総じて堅調さを持続。200mmも復調の兆し。
- 【電子・機能材料】レア・アースマグネットは車のEV・電動化や風力発電投資による需要増そのものに加え、欧米で開始された原料・素材供給に係る安全保障検討が追い風となる。当社の技術と供給力を売り込む。
露光材料は、今月行った発表の通り投資を行って事業をさらに伸ばしていく。
5Gに関連する新素材の立上げを急ぐ。

【予想の補足説明（広報部長 足立幸仁）】

- 業績予想の為替レート的前提は、10月以降はUSドルが105円、ユーロが123円。
- 経常利益の為替感応度は、1円の変動でUSドルは年間27億円、ユーロは年間2億円。
- 今期の設備投資は2,400億円、減価償却費は1,400億円の見込み。

【質疑応答】

〈塩ビ・化成品〉

Q	シンテックの2Q（4-6月期）の状況、及び3Q以降の見通しについて
A	<ul style="list-style-type: none">・4-6月期は心配しましたが、塩ビは6月から価格を戻し、そこに注力して4-6月期の決算を締めくくりました。足元は、10月の値上げもほぼ間違いなく通るので心配していません。・11-12月は、通常は季節要因で値段が弱まることありますが、11月の販売は北米を中心に大変堅調で、値段が崩れることはないと考えています。

Q	北米での塩ビの需給状況について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・(北米 2 社のフォースマジュールについて) 1 社はハリケーンの打撃によるフォースマジュールで、今月中には立ち上げを行う予定とのことでしたが、状況ははっきりしていません。もう 1 社は、どう いう事情でフォースマジュールを出したのか明らかではありません。ただ、現 時点でも客先への対応が十分に出来ていないようです。いずれにしても 2 社の 生産が戻るのには遠くないと思います。ただ、11 月の発注は極めて堅調で、供 給の問題というよりは、需要が先行している様相です。そのため、値段が弱含 みになることはないと考えています。 ・来年以降については、住宅着工が堅調であることに加え、メキシコ国境の壁(ト ランプウォール)にパイプ類が多く使われ特需が発生しています。お客様も流 通段階で在庫がたまらないよう注視しています。レジンから加工、流通、施工 と物がうまく流れているので、このまましばらく行けると考えています。
Q	グローバルでの塩ビと苛性ソーダの需給見通しについて
A	<p>【塩ビ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・塩ビの需要は堅調に推移するとみています。一方供給は当社の増強以外に大き なものがないため、需給はきつい方にふれるとみています。 ・(中国における塩ビの生産に関して) 中国は環境政策に力を入れているため、 カーバイド法による塩ビの生産規制も緩めないと思います。カーバイド法の塩 ビが世界の需給を乱すことにはならないとみています。 <p>【苛性ソーダ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アルミナを中心に需要が弱く、苛性ソーダの市況は今年は弱含みで推移してい ます。塩ビ需要が堅調ゆえに塩素需要が強く、その分(副産物の)ソーダが余 り気味になるという図式のある一方、ソーダの生産を絞っているメーカーもあ ります。今後の需要は、経済全体の動きによるとみています。 ・アルミについては、大手メーカーが生産を相当抑えている事情もあります。今、 アルミの市況が銅に連動するかのように戻ってきていますが、生産の復調には 至っていません。アルミ生産が戻ればソーダの需要も持ち直すとみています。
Q	自社エチレン工場の状況について
A	エタン価格の上昇もありますが、それに伴いエチレン価格も上昇しているため 内作のメリットは維持できています。
Q	投資の進捗について
A	感染が広がった春先は随分苦労しましたが、幸いにも感染者をほとんど出すこと なく、工事が進んでいます。ただ、ハリケーンにより工事が一旦停止したため多

少の遅れが生じています。

〈シリコーン〉

Q	2Q（7－9月期）の状況について
A	<ul style="list-style-type: none">・機能品の比率を上げることに取り組んだため、7－9月期の減益幅を小さくとどめることができました。・車載向けの回復に加え、建築用シーラントも数量が伸びました。シーラントは一般的には汎用性が高い製品ですが、当社では機能を追求したものを多く手掛けています。
Q	シリコーン製品の需要回復について
A	概して汎用性の高いシリコーン製品のサプライチェーンは短く、機能性の高い製品（車載用途や半導体用途など）はサプライチェーンが長い傾向にあります。そのため、最終製品と当社製品の回復期に差があります。今月から車載の回復が顕著になり、それに伴い当社製品の売上也伸びてくると見えています。
Q	設備投資について
A	モノマーの投資はほぼ終了しています。ポリマーの投資は、市場の状況に応じて投資の中身を入れ替えています。

〈半導体シリコン〉

Q	2Q（7－9月期）の業績について
A	<ul style="list-style-type: none">・QoQで減収減益の背景は、200mmの出荷数量が減少したこと、為替が若干円高に振れたことによります。
Q	2Q（7－9月期）以降の需要動向について
A	<ul style="list-style-type: none">・7－9月期の業界における300mmの出荷量は四半期としては最高となりました。例年、10－12月期は不需要期に入りますが、今年はそのような状況は見られません。その要因は、経済活動の再開、米中問題懸念による在庫積み増し、コロナ禍による半導体産業の潮流の変化と考えています。来年1月以降もこの状態が続くかはわかりませんが、各シリコンメーカーの稼働も上がってきていると見えています。・28nm以上の品種に意外と根強い需要があります。その背景は、電子機器や自動車、工作機器の需要回復でそれらに使われるデバイスがあることに加え、米中問題懸念からの実需以上の需要になっている可能性があります。

Q	価格の動向について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・今年の前半は、稼働が上がっていないシリコンメーカーに、価格を下げてスポット需要を取り込む動きが見られました。 ・ウエハー価格は、業界全体では価格が緩やかに低下していますが、当社は価格維持に努めています。
Q	生産能力増強について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年以降は、300mmはかなり需給がタイトになると考えられますが、当社は当面はブラウンフィールドで対応し、さらに能力増強が必要な場合はグリーンフィールドでの投資を考えます。
Q	顧客の在庫状況について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・在庫の水準は、300mmも200mmも少し上がってきていると見ています。コロナ問題やサプライチェーンの問題で、デバイスメーカーのウエハー在庫は、従来より厚く持つようになってきています。

〈電子・機能材料〉

Q	2Q（7－9月期）の業績について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・レジストやブランクスなどの露光材料が堅調でした。 ・レア・アースマグネットは、4－6月期は経済活動の制限（ロックダウン）で生産を落とさざるを得ませんでした。7－9月期は操業が戻りました。また、車載を中心に数量を伸ばすことができました。
Q	レジストの投資（300億円）について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・台湾と日本の二拠点で建屋からの投資を行うため、投資額が300億円という規模になっています。 ・この投資は、お客様の要求に応じて供給責任を果たすために行うもので、特定のレイヤーやノードに偏るものではありません。 ・今回発表した投資はレジストに係るもので、他の露光材料（マスクブランクス）は含まれていません。
Q	欧州市場におけるレア・アースマグネットについて
A	<p>EUが再生エネルギー導入による経済のグリーン化を進める中で、ある特定の国に依存している調達（サプライチェーン）の見直しを行っています。風力発電やEV関連では、当社のマグネットの需要拡大に追い風となるので、対応していきます。</p>

Q	プリフォームの市況について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・中国の大手通信 3 社の需要は戻りつつありますが、供給過多が続いているので市況は厳しい状況が続いています。 ・当社は中国の合併企業を中心に事業を進めていますが、合併相手はしっかりと強い企業ですので、一緒にこの事業を伸ばしていこうと考えています。

〈全 社〉

Q	増配について
A	<p>当社の配当は、長期、安定的にという方針で取り組んできました。その方針は今後も維持していきます。以前、配当性向 35%を一つの目安とすると申し上げました。そういう数字を掲げたことも念頭に置いて増配しました。配当性向は単年で判断するのではなく、長い目で捉えていただきたい。</p>