

信越化学工業株式会社

2021年3月期第3四半期 決算説明電話会議要旨

日 時	2021年1月27日(水) 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3四半期 決算短信

* このメモは電話会議でお話しした内容を要約したものです。

【決算概要説明 (社長 齊藤恭彦)】

- 2021年3月期第3四半期(10-12月期)
連結売上高: 3,798億円(前年同期比 2%減、前四半期比 8%増)、
営業利益: 1,007億円(前年同期比 7%減、前四半期比 8%増)、
経常利益: 1,008億円(前年同期比 10%減、前四半期比 4%増)、
純利益: 730億円(前年同期比 11%減、前四半期比 3%増)
- 対前年同期比で見た減益の約6割が、シリコン部門で起きており、その主因は当社の強みである機能性製品市場の回復の遅れ。特に化粧品向けの厳しさが続いた。それにも拘らず、前四半期の7-9月から増益を果たし、昨年1-3月から毎四半期増益となった。今期も残すところ2カ月余りとなり、期の仕上げに鋭意取り組んでいく。

[セグメント状況]

- 【塩ビ・化成品】先々月と先月はとても11月や12月と思えないほど、需要が世界的に総じて強かった。先月から輸出の市価が北米の値段を上回るという現象が起きている。シンテックの新工場は今年半ばのスタートアップに向けて作業中。また、本日発表した通り、更なる増強に着手した。
- 【シリコン】3か月前の決算説明会で申し上げた、需要回復の位相の差は解消した。車載用ほかの機能性製品は復調し、汎用品の市況が中国を中心に急回復。化粧品向けも海外で復調し始めた。
- 【機能性化学品】製剤用セルロースは引き続き堅調。
- 【半導体シリコン】先端品を中心に総じて堅調さを持続。300mmの需給はbalanceからtightへ。200mmは需給均衡した。
- 【電子・機能材料】レア・アースマグネットは全用途で好調。露光材料は先端品を極め、

かつ全方位で事業を伸ばす。5 G対応では、新素材量産の立上げを急ぐ。

- 半導体シリコンをはじめとする半導体材料の最大手として、伸び行く半導体デバイス市場に密着、即応していく。

【補足説明（広報部長 足立幸仁）】

- 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。
- 経常利益の為替感応度は、1 円の変動で US ドルは年間 29 億円、ユーロは年間 2 億円。

【質疑応答】

〈塩ビ・化成品〉

Q	シンテック 3Q（7-9月）、4Q（10-12月）の見通し、需給状況について
A	<p>〔3Q（7-9月）〕</p> <ul style="list-style-type: none">・ 値上げが毎月進んでいった期で、特殊な要因はありません。 <p>〔4Q（10-12月）〕</p> <ul style="list-style-type: none">・ 10-12月の収益は、大変良い数字になっています。 <p>〔足元の需給状況と、今後の見通しについて〕</p> <ul style="list-style-type: none">・ 11月、12月はいつもの同じ時期とは思えない強い需要で、1月も出来すぎの需給です。部分的にはお客様の中に在庫を抱えることができ、11月、12月に比べればある程度生産数量を調整するところが若干見え出しましたが、その程度です。・ 輸出は、相変わらず需給は締まったままで推移しています。足元から春先にかけて、需給は整ったまま進むと見ています。
Q	塩ビの市況好調の背景について
A	<ul style="list-style-type: none">・ 北米のみならず、全世界で需要が堅調に伸びています。輸出基地であった北米の生産がハリケーンやその他の事情で減ったこと、それが輸出の方により強くしわ寄せされて需給の逼迫が起きており、その状況がいまだに続いています。需要そのものは、アジアは中国やインドを中心に堅調、中南米も予想外に順調です。北米から見て、輸出と国内の価格の逆転現象が起きて、いまだにそれが続いている状況です。・ 北米では、1年や2~3年の契約の組み合わせになっているため、契約義務はきちんと守らなければいけません。そういう中で値差をどのように事業の中に取り込むかを日々検討しています。もともと輸出ポジションもそこそこの規模があり、海外のお客様も国内と同じように対応しています。供給基地としての役割をきちんと果たしていく中で、値差も取り込めると考えています。

Q	塩ビの新增設について
A	<p>〔新增設の背景〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・足元の強さに背中を押されたというよりは、前々から練って温めてきた計画で、インフラを中心とした塩ビの需要が今後も着実に増えていくということです。（市場での）新しい能力の追加が抑え気味になっているので、シンテックのフランチャイズの拡充を着実に行っていきます。 <p>〔採算性について〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまでの投資のタイミングはどれも良かったと見ています。全ての新增設は建設を完了して垂直立ち上げし、その後フル操業を続けています。今年立ち上がる新工場も同様です。今回の投資はブラウンフィールドで、第一期の投資（数量、投資金額）と比較しても、効率のいい投資であると見ています。 <p>〔か性ソーダの中長期的な需給について〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・か性ソーダの需要はじわじわと伸びていくものと見ています。アルミは軽量で車体に使うトレンドは続いていきます。ペーパーレスと言われていますが、紙で容器を作る、包装するという需要も伸びます。ソーダはいろいろなところで使われているので、産業活動が伸びていくかぎり需要も伸びていきます。あとはコスト競争力の関数になっていくと思います。 <p>〔能力増強のリスクについて〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・需要面をみると、中国を除いてもこれまでそこそこの成長がありましたし、今後も続くとみています。それから当社のコスト競争力は、誰でも出来るようなことではもはや無くなっています。ブラウンフィールドの増強でも投資金額は大きく、また、塩素とエチレン両方の競争力を整えるのは簡単ではありません。 ・工事の遅延のリスクはありますが、今回発表した投資については、もう既にでき上がった基盤の上での増強なので、リスクは極めて少ないと見ています。 <p>〔環境優位性について〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エチレンはエタン由来ですが、今後リファイナリーから出てくるものも石油化学の原料としてさらに使われていくので、原料の優位性は保たれると思います。その一方で、アメリカの環境規制はかなり厳しく、その中で当社は先手を打って増強しています。バイデン新政権で、当然環境規制には厳しくなるので、その前に建設許可を取ったこともプラスになると考えています。
Q	エチレン内製の採算性について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・エチレンのスポット市況は12月、1月にかけて相当上昇しています。当然プロデューサーエコノミクスの方が良く、相当の利ざやが稼げたと言えます。

〈シリコーン〉

Q	今後の見通しについて
A	<ul style="list-style-type: none">・車向けは堅調に伸びています。・化粧品も海外市場においては復調が始まっており、復調しているものをどんどん取り込んでいきます。また、化粧品以外の高機能品を伸ばすために、必要な投資も行っています。当社の強みである機能性高付加価値品を早急にあらゆる分野で伸ばしていくこと、これを重要な課題として取り組んでいる最中です。
Q	汎用品について
A	<ul style="list-style-type: none">・汎用品については、その割合は大きくありませんが、10-12月期において中国の市況は急回復しています。その後、また揺り戻しが起きていますが、そのような振れは常にあります。

〈半導体シリコン〉

Q	3Q（10-12月期）以降の需要と価格の動向について
A	<p>（マーケット全体）</p> <ul style="list-style-type: none">・10-12月期のウエハーマーケットは前年同期に対して大幅に上昇しました。2020年を通して見ても約5%のプラス成長で、口径別では300mmがプラス成長、200mmと150mm以下は微減です。・例年11月以降は下降局面となりますが、去年から今年にかけてはむしろ月を追う毎に需要が拡大しています。コロナ禍の中で各国が経済活動を再開し、それまで不振であった自動車向け、産業機器向けの半導体需要が一気に回復したことが要因と見ています。加えて、半導体産業全体の潮流の変化が底流にあると感じています。 <p>（300mm）</p> <ul style="list-style-type: none">・昨年の4月よりマーケットが回復しています。10-12月期は、メモリ向けのポリッシュドウエハー（PW）はほぼ横ばいでしたが、ファウンドリーを含むロジック向けエピタキシャルウエハー（EPW）の需要は大変強く、300mm全体に占める割合が増えました。・メモリ向けPWは今後も堅調な状況が続くと思われませんが、ヘルシーな在庫水準のお客様と、若干在庫の重いお客様とに分かれるなど強弱があります。メモリ向けPWの需要はDRAMやNANDの最終需要がどうなっていくかによると思います。・ロジック向けEPWは、あらゆるお客様からの需要が非常に強く、全てには

	<p>応じられない状況が始まっています。この中には在庫積み増し需要もあると考えており、従来どおり慎重に見ていきます。</p> <p>(200mm)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・10-12月期では、特に12月から急回復しています。自動車向けや産業機器向けのデバイスが足りないという事情が背景にあると思いますが、200mmは月を追う毎に受注が拡大しております。今の勢いを見ると、この先もしばらくはこの強い状況が続くと考えています。
Q	グリーンフィールドの投資について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・現在はまだ全体にウエハーが足りない状況に陥っていないので、お客さまは様子を見ているのが実状です。ただ、当社ではブラウンフィールドでまだ若干の増設余地はありますが、次のグリーンフィールドの投資も早く決めないといけない、という感触を持っています。 ・従来通り期待先行の増強は行わない、というのが当社の基本的な考えです。
Q	先端品向けウエハーについて
A	先端になればなるほど生産性の低下、検査コストの増大があります。当社はノード別に価格体系を変える取り組みを行っています。
Q	長期契約の比率について
A	300mmの長期契約の比率は、前回まで2021年は8～9割と申し上げましたが、その後契約が進んだユーザーもあり、現時点では9割強です。
Q	ウエハー業界の投資の状況について
A	ウエハーメーカー各社各様の考えがあると思われます。300mmのブラウンフィールドでの増設余地は大きくないと見ております。
Q	車載用半導体の不足について
A	車載用半導体は色々な種類がありますが全ての半導体デバイスが足りないのではなく、特定のものが不足しているのではないかと見ています。

〈電子・機能材料〉

Q	2Q（7-9月期）から3Q（10-12月期）の業績について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・売上の増加はマグネットが大きかったが、利益の増え方はそれほど大きくありませんでした。マグネットの原料価格の上昇に伴い売上価格が上昇することは、7-9月と10-12月の比較においては起きていません。

	<ul style="list-style-type: none"> ・レジストの利益は、内容の差によって若干落ちています。最近レジストの原料が逼迫しているという報道がありますが、当社は契約できちんと手当しているため、それが減益要因ではありません。
Q	レア・アースマグネットの中長期的な見通しについて
A	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車のEV化の趨勢は逆戻りしないと思います。既存の伝統的な自動車メーカーを中心とするピラミッドの中で仕事をしていますが、その中でEVへの変換がどう進んでいくのか、お客さんに密着して取り組んでいます。大体自動車業界は5年~7年という期間で物事が進んでいくので、それに合わせた投資を行っていきます。 ・今後、新規参入メーカーが駆動モーターを作る動きがあります。そこは新しいマーケットになります。 ・電動化が進んでいく中国にどう関与するかですが、まずは伝統的なお客さまが中国でEVを売る動きについていきます。中国の地場のメーカーとはこれからのので、やり方を検討していきます。中国以外で駆動モーターを作っているところとは、走りながら取り組んでいるところです。 ・生産能力については、既にある生産基地でいかに効率よく増やしていくかを適宜検討していきます。