

# 信越化学工業株式会社

## 2022年3月期第1四半期 決算説明電話会議要旨

日時	2021年7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 ・常務執行役員 広報担当 秋本 俊哉 ・執行役員 経理部長 笠原 俊幸 ・広報部長 足立 幸仁
参考資料	<a href="#">2022年3月期第1四半期 決算短信</a>

\* 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。

### 【決算概要説明（社長 齊藤恭彦）】

#### ● 2022年3月期第1四半期

連結売上高： 4,342 億円（前年同期比 21%増）、

営業利益： 1,288 億円（前年同期比 42%増）、

経常利益： 1,308 億円（前年同期比 37%増）、

純利益： 957 億円（前年同期比 38%増）

- いわゆる“base effect”があるものの、力強い増収増益を達成、全事業が好調。
- 特に収益伸長に貢献したのが北米の塩ビ事業。生活環境基盤材料の2.3倍の増益は、シンテック社によるところが大きい。
- 新しいセグメントは、当社の事業の本筋をより良く示すために行った。

#### [セグメント状況]

#### ● 【生活環境基盤材料】：

塩ビ需要は引き続き堅調。特に北米の需要が強く、今年打ち出した6回の値上げを通すことができた。加えて今朝、7回目の値上げを打ち出すことを決定。

北米では同業の稼働が正常に戻ったと言われているが、製品供給のゆとりは全くなく、輸出市場向けの輸送コストも相まってアジア市況との連関は目下断ち切れている。アジア市況は底打ちしたとみている。

主要国での住宅不足は深刻で、家の建材のみならず宅地のインフラ材として塩ビの需要が伸びている。ソーダの市況も反転。新工場は9月の立ち上げを予定。

ご参考までだが、トランプ制裁関税の効用といったことが、ある塩ビ製品で起きている。その製品は主に中国から米国に輸入されてきたが、ここへきて輸入販売業者及び中国のメーカーが米国で生産拠点を立ち上げつつあり、その数は10件以上にのぼる。

- 【電子材料】：
  - ・ 半導体デバイス分野では、前工程・後工程の両面で、また微細化の進行方向に、そしてメモリー、ロジック、パワー、通信、センサーの全領域向けにフル稼働を継続。
  - ・ 希土類磁石も能力増強の対応を急いでいる。
- 【機能材料】
  - ・ パーソナルケア関連製品の伸びは、対前年同期比 28%増
  - ・ ヘルスケア関連製品用は、対前年同期比 30%増
  - ・ 車載用は、対前年同期比 66%増

[今期の見通し]

- 感染の再拡大に起因する経済活動制限が起きないことを前提として、  
 通年の売上高は 1兆7,000億円、経常利益は 5,000億円と予想。  
 この予想に基づくと、今期の1株当たり純利益は 873円、  
 ROIC は20%、ROE は12%。  
 年間配当金は50円増配の、300円を予定。

**【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、7月以降はUSドルが110円、ユーロが130円。
- 2022年3月期の設備投資は2,200億円、減価償却費は1,600億円の見込み。
- 経常利益の為替感応度は、1円の変動でUSドルは年間38億円、ユーロは年間3億円。

**【質疑応答】**

〈生活環境基盤材料〉

Q	シンテックの4-6月の損益の動き、今期業績の見通しについて
A	<p>(4-6月の損益の動き)</p> <p>1-3月に比べて4-6月は増益になっていて、その増益幅も、不等号で示すとその不等号が二重線になる、そういう伸びになっています。</p> <p>(今期の見方)</p> <p>今期の増益（予想）に占める塩ビ部門の割合は比較的大きいと見ていただいて結構です。</p>
Q	アメリカの塩ビの市況動向について
A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 8月1日付で、8月、9月の2カ月にわたってポンド当たり4セントの値上げの打ち出しをします。北米とアジア地区の市況の連関がほとんど見られないほどアメリカの市況は底堅さがあり、当初は今頃から値段が弱含むのではないかと</li> </ul>

	<p>との見方が多くありましたが、そうなりそうにないと見る向きが大勢を占めるようになっていきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・(市況の継続性について) 値上げを2カ月にわたってやるというのも、息長く今の価格水準が保たれることと呼応しています。塩ビは市況製品なので、大きな市況のダイナミズムみたいなものを1社でどうこうできるものではありませんが、北米の需要が極めて強く、当分大丈夫だろうと見ています。とにかくこれを持続させることに取り組んでいます。</li> </ul>
Q	アジアの塩ビ市況について
A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドはモンスーンシーズンがそろそろ終わり、感染状況も予断を許さない状況ですが、経済は回っています。インド向けの需要、出荷はそこそこあること、中国で塩ビの供給が色々な事情で絞り気味になっていることが市況に反映されて、底打ちと見ています。</li> <li>・アジアの市況は8月、9月からは反転してくると思います。</li> </ul>
Q	ソーダの市況について
A	<p>ソーダは色々な分野や産業に使われていて、世界の経済活動が上向くにつれて需要が高まるため、回復の度合いは緩やかでした。供給側の事情で、供給の対応がつかなかったこともあり、市況は反転しました。ソーダメーカーもそこをよく見ながら生産しているように思えますので、ソーダの価格はしばらく安定すると見ています。</p>
Q	塩ビ需給に関するリスクについて
A	<p>住宅価格が高騰していることは懸念材料ではありますが、原因は住宅の供給不足によるものです。複数の要因でそうなっていますが、住宅は必要なので建設はされていきます。絞り気味で推移しているがゆえに息長く続くと見ています。ただ、値段が上がり過ぎるところで、ある程度調整が起きて、また需給が安定することになると見ています。</p>
Q	塩ビ増設の進捗について
A	<p>増設については、本来ならば今頃フル回転という報告をしたかったのですが、コロナや、ハリケーン、大寒波といった外的要因に足を引っ張られ工事が遅れました。当初の計画どおりに立ち上がってれば、抜群のタイミングでのスタートアップでした。とはいえ、需要そのものは今後も堅調さを維持できると見ているので、スタートアップが多少ずれても全く問題ないと考えています。確実に垂直立ち上げをする準備に入っています。</p>

## 〈電子材料〉

Q	1Q（4-6月）の業績、2Q（7-9月）の見通しについて
A	<ul style="list-style-type: none"><li>・このセグメントを構成している製品群はそれぞれ増益です。</li><li>・2Qについては、基本的に好調、拡大が続くと見えています。</li></ul>
Q	ウエハー市場の口径別の状況について
A	<p>[300mm] YoY、QoQ とともに増加</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ほとんどのウエハーメーカーはフル稼働になっていると見えています。</li><li>・全分野において半導体デバイス需要が好調です。半導体不足に起因する、各サプライチェーンでの在庫積み上げも含まれていると考えています。</li></ul> <p>[200mm] YoY、QoQ とともに増加</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・200mmの用途は幅広いですが、自動車向けを始めとして需要が強い状況が続いています。2022年に向けて引き合いが強く、どのように対応していくかを検討していますが、再投資が可能な価格水準にはありません。</li></ul>
Q	ウエハーの能力増強について
A	<ul style="list-style-type: none"><li>・現在はロジック向けの契約交渉が主体になっていますが、一部のメモリーメーカーも中期的なウエハー不足に懸念を持ち始めているように見えます。</li><li>・能力増強は、期待先行ではなく、契約に基づいて逐次増設を行う方針です。</li><li>・新規増強を含む契約は、既に成約したお客様もいますし、協議中のお客様もいます。数量やスペックにより投資の中身が変わるので、値上げ幅は一律ではありません。また、1つのお客様の中でも、スペックの難易度、生産性、検査工数、特殊工程の有無など様々な要素が絡み合い、投資の規模及び内容が変わります。そのため、一社一社、品種ごとに話し合いを続けています。</li><li>・特にロジック系のお客様から非常に強い要請をいただくようになり、増量幅は3カ月前よりも大きくなっています。製造装置の納期がまた延びてきたこともあり、新規設備投資は時間がかかるため、増量の対応にはある程度の期間を要します。2022年、2023年に増量して欲しいという要望の全てには応えられていない状況です。</li><li>・これまでの逐次増産と違い、建屋からの投資が必要になると、投資額は大きくなります。お客様一社一社と丁寧に話し合いを続けており、そのコストについては十分にご理解をいただいています。</li></ul>

Q	レジスト、ブランクス、光ファイバー用プリフォームの状況について
A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・レジスト、ブランクスなどの先端品は伸びています。</li> <li>・EUV 用レジストは力強く伸びています。当社のシェアは結構高いと見ていますが、それをきちんと維持していくよう取り組んでいます。</li> <li>・EUV ブランクスは、これまでは口頭で触れていたものをこの短信の中に記述したということで、それなりの進捗とくみ取っていただきたい。お客様の動向をみると EUV の導入が進んでいるので、それに応えるべく取り組んでいます。当社の製品としていつ立ち上がるかはお客様次第でもあります。</li> <li>・プリフォームは、中国で入札、交渉の作業が始まり、劇的に変わるようなことはありませんが、前期よりは良くなっている状況で、ようやく苦しい局面から抜け出せるであろうと期待しています。</li> </ul>
Q	5G 関連製品の進捗状況
A	<p>5G 対応はおもしろい案件が複数出ていて、お客さまに供給し始めています。まだそれほど大きな商売にはなっていませんが、確実に伸びて、大きな仕事になるという手応えは感じています。</p>

### 〈機能材料〉

Q	前四半期比 増収増益の背景について
A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・化粧品向けを中心とするパーソナルケアや、製剤用セルロース、コンタクトレンズ用シリコーンなどのヘルスケア、車載用途が堅調に推移しました。その他、様々な用途で需要が伸びたことが、このセグメントの数字に表れています。</li> <li>・原料高に対応して値上げも行っています。同時に需要に応じていくことに尽きます。</li> </ul>

### 〈全 社〉

Q	通期の業績予想について
A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・まだ 8 か月あるわけで、その間様々なことが起こりうるわけですが、4-6 月の 4 倍からマイナス要因を積み上げてお出しした予想ではありません。あくまでもこの 3 カ月の実績及び 7 月の状況、シンテックでの収益の状況（ここは 3 カ月期ずれしています）などを踏まえて予想の数値を出しており、特定の部門で下ぶれする可能性があるという見方は特にしていません。</li> <li>・世界を見渡すと各所にインフレ傾向があるわけですから、そういったコストプッシュに対応して値上げ、価格の修正を迅速にやっていく考えで臨みます。実</li> </ul>

	<p>際そうしていますし、そういうことを踏まえて、予想数値を見ています。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今期はまず経常利益を 5,000 億円という大台に乗せる、そして来期以降さらに伸ばしていくことが新たな課題です。まさにそこにも焦点を当てて取り組んでいる最中です。ぜひご期待にお応えできるように取り組んでいきたいと思っています。</li> </ul>
Q	減価償却費が前四半期比で減少している理由について
A	<p>期中の設備投資、稼働に合わせて償却を開始していますので、年度の中では四半期が進むにつれて償却が増えていきます。償却年数が短い場合は、期の途中でその償却が終了するものもあります。そのため、第1四半期は前の期の第4四半期に比べると償却費が減少する傾向が常にあります。</p>