

信越化学工業株式会社

2022年3月期第2四半期 決算説明電話会議要旨

日時	2021年10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	2022年3月期第2四半期 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2四半期(7-9月期)
連結売上高: 5,071億円(前年同期比 44%増)、
営業利益: 1,695億円(前年同期比 82%増)、
経常利益: 1,726億円(前年同期比 78%増)、
純利益: 1,251億円(前年同期比 76%増)
- 全事業が前年同期比で力強い増収増益を達成。収益伸長に特に貢献したのが北米の塩ビ事業。生活環境基盤材料の4.3倍の増益はシンテック社によるところが大きい。総じて、需要に如何に応えるかということが当該期の課題であった。
- 上半期を終えたところで、通期の決算予想に対する進捗率は6割。注意すべき事象が出てきているので、予想数値を確実に上げることを第一に取り組んでいく。

[セグメント状況]

- 【生活環境基盤材料】:
米国において、昨年夏に経験した市場のV字回復は、巣ごもりに伴う家の手直しに負うところが多かったが、それに続いて住宅需要そのものの盛り上がりも塩ビ需要を支えている。背景に若い世代の世帯形成、ライフスタイル、低金利がある。住宅の供給不足はインフレの一要因にもなっているほどである。この結果として、住宅建設が優先され、公共事業に手が回らない状況が生じている。住宅投資が一段落した後に公共事業が動き出すと見ている。つまり、需要が長続きする。同様のことが他の主要市場でも見られる。
一方、アジア市況に影響を与える中国事情だが、政策における優先順位に変化が起きているように見える。

- 【電子材料】：

デバイス不足が当面続く（解消時期の見通しがどんどん先に延びている）。その中で、半導体デバイスメーカーが果敢に製品価格修正を行い、加えて取引の仕方の修正にも取り組んでいる。また、在庫に対する考え方に変化が見られる。経済安全保障の機運が具体的に調査、計画や政策として現れだした。希土類磁石もEV化のロードマップが確定し、また洋上風力発電が、先行するEUを追いかけるように日米で設置されていく。バイデン政権が風力発電をアメリカの沿岸に沿って30ギガワットの規模でウインドファームを設置する方針を打ち出している。希土類磁石に換算すると、現市場規模の約4割になる。ここでも経済安全保障がかかわってくるようになった。

- 【機能材料】：

もともと不況に強いとされてきた事業群なるも、去年はそうではなかった。そこに修正を施している。抽象的な言い方だが、市場の裾野、或いは用途を広げている。このように好循環が感じられる。

【補足説明（広報部長 足立幸仁）】

- 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（変更なし）。
- 業績予想の前提となる為替レートは、10月以降はUSドルが110円、ユーロが130円。
- 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2Q（4-6月）の業績と、3Q以降の見通しについて
A	<p>[QoQ（1-3月比）での増益要因]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・増益要因は価格の上昇で、きちんと値上げを通すことができました。1-3月は寒波の被害がありましたが、4-6月はフルで稼働した数量効果もあります。 <p>[3Q以降の見通し]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・7-9月は、ハリケーンが来る前に安全のために工場を一旦止めました。当社工場への被害はありませんでしたが、ハリケーンにより産業ガスの供給問題が生じたために、その後の工場再開に時間がかかってしまいました。このインパクトが結構あります。ただ、7-9月の仕上がりは、皆さんをがっかりさせるようなものにはなっていませんので（前四半期比増益）ご安心ください。 ・天然ガス、エネルギー全般が上がる中でエタンも上がっていますが、それを吸

	<p>収してしっかり収益を上げていますので、ご心配は無用です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今が良すぎるのではという向きもありますが、今当社が取り組んでいるのは今の好調さをいかに来期につなげるかという作業です。
Q	アメリカの塩ビの市況動向、顧客との信頼関係について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・今年連続して値上げを打ち出し、実施してきました。ここ最近、値上げのやり方が同業他社とやや違うというのはご理解のとおりです。例えば8月と9月では、同業他社の値上げに対して、当社はある程度緩やかに上げるというやり方をとりました。同業他社は10月に値上げを発表しましたが、当社は発表を1カ月ずらし、11月に行いました。お客様が価格転嫁できる時間的なゆとりが取れるように配慮をした結果です。価格転嫁ができないとお客様の状態が悪くなりますので、そういったことをよく踏まえて行っています。 ・上記に加え、今回当社が同業他社に比べて違いを示せたのは、納期対応です。供給が乱れる中であっても、当社はフォースマジュールを宣言せずに、お客様と話し合いを繰り返し重ねながら、限られた供給を届ける努力をしました。そういったことが評価されています。
Q	塩ビのグローバル需給の見方について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・中国の動向は注視していかなければなりません。環境規制はもう随分前から中国政府が取り組んでいて、Dual Control という規制まで出ており、その本気度が感じられます。これは単に来年の冬季オリンピックの準備というような、従前の事象ではないと見ています。とはいえ経済は回していく、成長させていくという方向性はぶれないので、どのように今の規制が同時に進むのかというところを注視しています。その中で、明らかにこのインパクトが供給面で出てきていて、アジアの市況も締まっています。これを受けて、今の好調さをとにかく来年につなげるように取り組んでいます。 ・こういう状況を踏まえて、シンテックのさらなる増強も計画どおりに遂行し、次にどうすべきかをまさに今検討しているところです。
Q	苛性ソーダの市況について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・苛性ソーダの市況は反転して、かなりの勢いで値段が上がってきていますので、これは当社にとって好材料であることは間違いありません。この動きをとにかく収支の中にどんどん取り込んでいくということを今やっている最中です。ソーダ市況の上昇は、利益へも寄与しています。
Q	シンテックの能力増強について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・随分遅れましたが、新工場は来月（11月）に稼働します。遅れの原因は幾つかあり、去年のコロナのパンデミックで作業が滞ったこと、ハリケーンが去年、

	<p>今年と襲来したこと。去年を例にとると工事そのものが一旦中断したことに加えて、設備、機材を納入するところもハリケーンの被害を受けた結果、納期が遅れました。今苦労しているのは、立ち上げに必要な産業ガスが足りず、日数がかかってしまうということ。エンジニアリングの力不足というよりは、その他の外的要因によるものです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社はEPC（Engineering Procurement & Construction）やゼネコンを雇って工事を遂行するわけではなくて、当社がオーナーであり、EPCをつかさどる形態でやっています。溶接工やパイプをつなげる作業員など、人手の確保は結構苦労しましたが、それは何とかこなっています。エンジニアリングや工事の能力の律速は当面考えなくて良いと思っています。 ・アメリカのシェール、それに付随する天然ガス、石油化学原料、こういったものの需給がどうなるのかを今まさに調査している最中で、それを踏まえて、次の投資を進めていくことになると思います。
--	---

〈電子材料〉

Q	ウエハーの足元の状況、および短期的な需要の見方
A	<ul style="list-style-type: none"> ・（業界の動き）300mm、200mm、150mm 以下ともに、YoY で出荷量が増加しています。QoQ でも増加していますが伸び率は低く、ほぼ全てのウエハーメーカーがフル稼働であると推測しています。 ・足元は、旺盛な半導体需要にけん引され、ウエハー需要も好調に推移していますが、顧客の在庫月数や在庫量の持ち方に対する考えにより、今後の需要に変化が生じる可能性はあると見えています。
Q	300mmの能力増強について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・300mm能力増強の基本方針は変わっておらず、顧客毎に契約交渉を行い、必要分のみ増強を行います。契約満了まで時間があるところについては、今後の交渉となります。 ・今回の契約交渉の特徴は、ロジックメーカーからの引き合いが強く、エピタキシャルウエハーの交渉がメインとなりました。 ・従来、ロジックメーカーとの契約期間は比較的短かったのですが、今回の交渉では、長期を志向されています。ロジック分野が様々な用途で拡大していくと見込まれているものと思います。 ・当社は結晶工程、加工工程、エピタキシャル工程など、全世界で複数拠点展開をしています。増強は各拠点で並行して、色々な工夫をしながら進めているというのが実態です。建屋から行う工場も一部あり、契約で決まったものに対し

	<p>て逐次装置を導入していきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造装置の納期がかなり延びており、能力増強が本格的に寄与するのは2024年以降と見込んでいます。
Q	200mmの状況について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・当社では200mmが最も不足していると見ています。顧客・品種数が多いことに加え、車載用をはじめ用途が非常に幅広いこと、各国の経済活動の再開に伴い、在庫積み増し需要が加わったことによるものと見ています。 ・200mmは今年3月から出荷量に大きな変動がありません。ウエハーメーカー各社のフル稼働が続いているものと見ています。 ・当社古い設備を更新する、生産性の向上と歩留りの改善を図るといった地道な作業を継続して、少しでも増量を図っていこうと考えています。
Q	電子材料セグメントの増益の要因について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・QoQで増えていますが、大半がウエハーによるものです。
Q	EUVレジストについて
A	<ul style="list-style-type: none"> ・当社のEUVレジストのシェアは極めて高く、順調に推移しています。 ・メタルオキサイドレジストについては当社も開発しており、その途上にあります。

〈機能材料〉

Q	シリコーンの値上げについて
A	<ul style="list-style-type: none"> ・8月の値上げ発表後も追加の値上げをしています。国内のみならず海外でも相当な値上げを打ち出して、実際に実施しております。金属珪素やメタノールといった原材料の高騰が続いているので、価格に転嫁する作業は待たなしで取り組んでいます。金属珪素の数量確保はきちんと行っていきます。

〈全 社〉

Q	新製品の手応えについて（負極材、マイクロLED、EUVマスクブランクス）
A	<ul style="list-style-type: none"> ・どれくらいになるということは申し上げませんが、来期にぜひとも寄与させるよう取り組んでいます。

Q	今後注意すべき事象について
A	<ul style="list-style-type: none">・心配すればきりはありませんが、原料価格高騰といった注意すべき事項があります。一つ一つこなしながらきちんと収益を上げるという、ごく当たり前のことをやっていきます。