

信越化学工業株式会社

2023年3月期第2四半期 決算説明電話会議要旨

日時	2022年10月27日(木) 16:30 - 17:30
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 ・取締役兼専務執行役員 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 福井 真二
参考資料	2023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た内容をまとめたものです。

【決算概要説明 (社長 齊藤恭彦)】

- 2023年3月期第2四半期(4-9月期)
連結売上高：14,093億円(前年比 50%増)
営業利益：5,362億円(前年比 80%増)
経常利益：5,590億円(前年比 84%増)
純利益：3,923億円(前年比 78%増)
- この7-9月期で10四半期連続増益。

[セグメント状況]

- 【生活環境基盤材料】：
北米では、金融引き締め効果が、住宅市場に真っ先に顕著に出てきている。ただし、塩ビ樹脂の需要を左右する住宅着工は、9月で見ても1.4百万戸強の水準を保っており、また、レジンの在庫調整も一巡しつつある。塩ビ樹脂にとって、住宅市場の9割を占める中古住宅市場動向も大事だが、やはり新築の動向は大いなる関心事。前々から述べているように、住宅は依然不足している。実際、住宅の在庫が増えておらず、直近で1.3百万戸前後(ちなみに、2006年住宅バブル崩壊直後は4百万戸)。住宅着工1.4百万戸の水準を保っている理由は、住宅がまだ足りないことにある。需要を喚起するための住宅価格の下げ余地は、まだあると見ている。
アジア市況は中国情勢がカギを握っているが、既に底打ち水準と見ている。
ソーダは北米、アジアともに需要は概ね安定。
- 【電子材料】：
半導体の前工程材料では、顧客の購入はこれまでのところ、総じて約束どおりに推移し

ている。

希土類磁石に対する需要は、HDD で在庫調整が起きているものの、他の市場で売上を伸ばしている。顧客はみな電子化・電動化、HPC、GX は続くと確信しており、投資を進めている。短期的な調整と基礎需要を分別しながら、能力増強を行っている。

● 【機能材料】：

汎用品の市場は、中国の動向に左右されがちだが、当社の強みである機能品・特殊品の需要は堅調で、その比率を着実に上げている。供給態勢の強化は継続。

● 【加工・商事・技術サービス】：

工程内用ウエハーケースも含めて、半導体用ケース需要に今のところ変化なし。

[今期業績見込みについて]

- 7-9 月期の結果を踏まえて、今期通年の決算予想を上方修正。売上高 27,000 億円、経常利益 9,800 億円と予想。経済情勢は大きく変化している。短期的な対策を迅速にこなしながら、事業をさらに伸ばす手立てを着実に講じていく。

【補足説明（広報部長 福井真二）】

- 2023 年 3 月期の設備投資額は約 3,000 億円、減価償却費は約 2,150 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 58 億円、ユーロは年間 3 億円。

【質疑応答】

〈生活環境基盤材料〉

Q	塩ビの市況の動き、来期の収益の考え方について
A	<ul style="list-style-type: none">・ アジアの塩ビ市況は、結構荒っぽい動きをするのに対して、米国やヨーロッパの市況の動き方は、アジア市場に比べれば緩やかであるという特性の違いがありますので、そこはお客さまによく理解していただきながら対応していきます。・ 市況全般が今後どうなるのかは、いくつか見方はありますが、特にアジアを中心に市況は相当下降し、底打ち感が出てきています。引き続き中国の動きなどを注視しつつ、コスト競争力をフルに活用して収益を獲得していきます。今までも何回も市況の振れの中で当社がやってきたことなので、市場の動きに合わせて最善を尽くしていきます。
Q	苛性ソーダと塩ビの市況の見方について
A	<ul style="list-style-type: none">・ 苛性ソーダの需給は比較的安定していて、それがゆえに、ソーダのために塩ビを作らざるを得ないという向きもあって、それが塩ビ市況の下押しを部分

	<p>的にしてしまっています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 塩ビの市場は大きく、地域地域で様相が違います。そういった違いに応じて対応しているし、能力をフルに使っていくことも大切。また原料事情もうまく活用していきます。 ・ 現在、米国では塩ビの年次の契約交渉の真っ最中ですが、その契約交渉の過程で、ある程度の調整はまだあるかもしれないということを念頭に置きながら交渉しているところです。
Q	シンテックの3Q（7-9月期）の状況
A	<ul style="list-style-type: none"> ・ 7-9月期はフルで稼働しました。また、輸出比率も上がっています。 ・ 原料関係は、ここにきてエタンが下がっています。当社は自前のエチレンと調達のエチレンがありますが、エチレン価格も随分下がっていて、10-12月のところで助けになるということです。 ・ （7-9月期の利益水準について）4-6月期よりは落ちるものの、前年同期より高い水準になります。
Q	アジアの塩ビが米国に輸出されるリスクについて
A	<ul style="list-style-type: none"> ・ 米国は、中国産の塩ビに制裁関税を適用しているため、それが防波堤の役目を果たしているというのが一つ。それから、運賃が下がったとは言え、まだ従前より高めであるという点。また米国の顧客の納品形態は貨車であり、袋品でモノを受け取ることはしません。そういう形のロジスティクスができています。そのような制限もあり、輸入品で米国のマーケットが影響を受けることは起きていないし、今後も起きないと見ています。

〈電子材料〉

Q	半導体ウエハー各口径の足元 7-9 月の動向について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・ 300mm、200mm ウエハー市場に関しては 7-9 月も堅調に推移しました。150mm 以下の小口径は減少傾向です。
Q	半導体ウエハー市場の足元の状況について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・ デバイスマーケットは、主要需要先のパソコン、スマホ、民生、産業とほぼ全般に調整色が強まってきており、データセンター向けも一服感が出ています。ウエハーマーケットに関しては足元も総じて堅調な出荷が続いています。来年前半は調整局面となる可能性もありますが、その場合は、契約数量維持の上での納期の調整や、契約の価値を変えない価格補填を含めた対応をお客さまと話し合う可能性はあります。

Q	半導体ウエハーの過去の調整局面と現在の状況の違いについて
A	<ul style="list-style-type: none"> 半導体デバイス市場の調整色が強まっている中で、DX、GX、電気自動車向けなどの新しい分野は今でも堅調に推移し、半導体の裾野は広がっています。また、過去の調整局面と違い、デバイスメーカーからの当社への要求は、短期的な話よりも今後の生産量増加のための材料供給という長期的な話が主流となっています。
Q	半導体ウエハーの長期契約の状況について
A	<ul style="list-style-type: none"> 300mm ウエハーに関しては、2027 年までは、ほぼ長期契約を結んでいます。
Q	半導体ウエハーの投資について
A	<ul style="list-style-type: none"> ウエハーの製造装置を作る会社の生産能力に限られ、全般に設備の納期が長くなっていますが、短期的な調整の有無にかかわらず、設備投資については長期契約に基づき着実に進めていきます。 投資金額については、検査装置関係など、海外メーカーからの購入を日本で投資する場合は為替の影響は受けませんが、日本で手配する投資は長期契約に基づいており、大きな影響はありません。
Q	半導体デバイスと半導体ウエハー市場動向の違いについて
A	<ul style="list-style-type: none"> 短期的なデバイスの生産調整と、半導体デバイスメーカーのウエハー在庫積み増しや、調整後の需要の見方等の要素により、デバイスの出荷数量とウエハーの出荷数量が少し異なった動きとなってくる可能性があります。
Q	半導体ウエハーとレジストの荷動きの違いについて
A	<ul style="list-style-type: none"> これまでのところ同一方向、いわば、ベクトルが完全に一致している動きとなっています。 レジストは、ノードや層によって色々と組み合わせがあります。当社が強い分野、そうでない分野で見え方の違いになってくるかもしれませんが、今のところ動きは同一方向です。

〈機能材料〉

Q	シリコン事業の状況について
A	<ul style="list-style-type: none"> 汎用品は弱含んでいますが、ある程度の量を確保しながら、当社の得意とする、いわゆる機能性製品、お客さまと 1 対 1 で作り込んでいく付加価値の高い製品を多数上市しています。また、発表していない類いの製品も結構あり

	ます。とにかく品揃え、新しい製品を数多く繰り出していくことでこの事業を支え、伸ばしています。
Q	セルロース事業の状況について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・ ヨーロッパで特に建材が弱含みであることは間違いないですが、当社が強い製剤用や食品用、ガソリン車に使われる環境対応のハニカムの需要は極めて堅調です。こういったものをさらに伸ばしていきます。
Q	リチウムイオン電池の負極材について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・ 負極材料は、随分前に話をしてからしばらく間があいてしまいましたが、いよいよ量産体制に入ります。必ずしも新しい事業でないかもしれませんが、ここで新しい局面に入ったということです。

〈全 社〉

Q	業績予想の上方修正について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・ 7月の時点で行った予想は正直申して保守的でした。この上期、特に第2四半期（7-9月期）の仕上がり、第3四半期（10-12月期）の数字もある程度の確度で見えていることを踏まえて上方修正しました。 ・ 通期の業績予想に対して、この上期の業績を引き算された際に、デルタの部分の構成は何かということですが、塩ビの部分も相当あります。
Q	景気の悪化、減速局面での対策について
A	<ul style="list-style-type: none"> ・ 過去、こういうサイクルの中で当社は同業他社に比べ良い成績を上げてきました。経済情勢が良い時でも、当社の利益率を見ればお分かりのとおり、同業他社より良いところに位置していましたし、ここまで走ってきたという実績があります。まず、そういう素地があるということです。それに加えて、収支の下振れを防ぐ、あるいは回避するための策は、場面場面に応じて機動的にやっていきます。 ・ 当然、こういうことが起こり得るべしとして、半導体であれば、きちんとした契約を持ってお客さまと良い関係を作ってきました。その上で、こういった波と一緒に乗り切るということをやっていきます。これまでの実績によりお客さまの信頼を得てきたことが、こういう時に生きてきます。手立てはいくつかありますし、その様々な組み合わせにより、この波を乗り越えていくということです。

Q	自己株買いと手持ち資金に対する考え方について
A	<ul style="list-style-type: none"> 自己株の買い取りは、広い意味で株主還元の一つであり、また資本政策の一環として、機動的な実施を検討していきます。必ずしも株価の水準を見てどうこうというものではありません。 手持ち資金の使い方については、繰り返し問われる問いであり、当社がきちんと答えていかなければいけないという認識を持っています。まずは事業を拡大するための投資に使い、その一方で ROE などを十分に考慮しながら自己株の買い取りも機動的に行っていくということです。今回、自己株買いを発表しなかったからといって方針が変わったわけではありません。
Q	中長期的に注力する地域について
A	<ul style="list-style-type: none"> 地域に関して二つの観点があると思います。一つは供給体制の観点。まず、どこに立地するのがコスト競争力を保持し、さらに強化するためによいのか。それから、安定供給のために複数拠点を持つ必要があるときに、どういう拠点の持ち方をするのか。こういう観点で生産拠点を設けてきましたし、これからもそうしていきます。二つ目は、マーケットの観点で、ご質問の趣旨はこのことかと思えます。当社は「どの地域、どの国」という括りでマーケットを捉えるのではなく、どこにお客さまがいるか、要するに需要があるか、あくまでもお客さま本位、需要本位で取り組んでいます。
Q	連結営業利益 1 兆円に向けて
A	<ul style="list-style-type: none"> 当社の営んでいる事業は幸いなことに、全て今後も着実に伸びていくものばかりです。確かにそうなるよう実行していきます。 塩ビで言えば、確かに今は大きな調整局面にあります。やはり将来に渡って需要は伸びますし、その一方で供給はそれほど伸びない。当社は今、さらなる能力増強をしています。ウエハーについては、お客さまが長期に向かって積極的な投資を進めていますので、それにきちんと対応していきます。こういうことを全ての事業でやっていきます。それから新規事業にも色々手を尽くして、花を開かせようと取り組んでいます。そういったことの総和、総合力で 1 兆円という数字に達し、また、それを超えていくことを目指したいと考えています。