

信越化学工業株式会社

第 147 回定時株主総会 質疑応答要旨

(回答者名の記載がないものは、議長からの回答です。)

事前質問

Q 1	中長期の成長見通しについて
A	現行事業の製品需要は今後も伸びていきます。それを確実に取り込むための投資を適時に適切に行っていきます。 新規事業興しにも鋭意取り組んでいまして、つい先日発表した半導体パッケージ装置はその一例です。

Q 2	配当金（増配）について
A	今回お諮りする当期の年間配当金は、1 株につき 100 円です。利益配分につきましては、決算短信で申しあげたとおり、今後諸事情を勘案しつつ、中長期的に 40% の配当性向を目指して水準を上げるべく取り組んでいきます。

Q 3	グローバルに事業展開する御社にとって、取締役会にグローバルな経営の知見を導入するため、外国人の取締役を 1 名ではなく、更に迎え入れることは検討されているでしょうか。
A	まずここに居られる McGarry 取締役は、当社にとって百人力です。また、当社の社外取締役の方々は国籍は日本でも、豊富な海外経験をお持ちです。加えますに、主要な海外子会社に現地の社外取締役を擁していて、ご指導いただいています。

Q 4	群馬県伊勢崎市に新工場建設の件、並びに群馬県高崎市に本社のある三益半導体工業の完全子会社化について、群馬県に注力する姿勢が見て取れるが、何か群馬県を選ぶ理由があるのか。
A	三益半導体工業の本拠地が群馬県であるのと、この 4 月に発表した新工場の所在が群馬県であることは偶然です。新工場の立地が伊勢崎市となったのは、工期を重視したことが主因です。

会場でのご質問

Q 1	信越ポリマーの親子上場維持について、背景や狙いを伺いたい。
A	信越ポリマーは業界の中で独自の仕事をしています。信越ポリマーならではの仕事、独創的な仕事をしています。そういう自主性を重んじた方が良いという判断をしています。また、信越ポリマーの経営陣も上場を維持したいという強い意欲を持っており、そういった自主性を重んじたいと考えています。

Q 2	三益半導体工業を完全子会社化することについて、その意義を伺いたい。
A	公開買い付けに関するお知らせの中で、目的とするところを説明しています。要約しますと、まず、ウエハーの生産能力のより円滑な適時適所の配置、それを最適化するために完全子会社化することです。それから、人材の確保及び人材の相互活用、多種多様なウエハーの需要によりよく応える、品揃えの拡張、同社の投資コストの軽減、当社グループでのウエハーの再生技術及び知見を広く応用していくということ。さらに、同社がスピンプロセッサという装置の仕事をしており、これは結構独特の技術で拡張ができると確信していますので、それを完全子会社化して伸ばしていくということ。また、やはりリスク分散の強化ということになります。こういったことを勘案して、同社を完全子会社化することで、より当社の力を増していきたいと考えています。

Q 3	数年前の総会で、会場について、「災害が起きたときに身の危険を感じる」と発言された株主がいた。久しぶりに出席したところ会場が変更されていた。安全を最優先とする御社の会場として相応しいと思う。変更の経緯について伺いたい。
A	株主様のご懸念の表明を受け止めて、別の会場を探す作業にその時点で入りました。皆様の便宜を図りつつ、最近、株の分割も行い、個人株主様の数を増やそうという企画もしていますので、やはり株主の皆様にご来場いただくのに相応しい場所ということで、幾つかの場所を検討した結果、ここになりました。 以前の場所は確かに狭かったかと思いますが、安全上の問題はなかったという認識でございます。ただ、確かに階の高いところであったことは間違いございませんので、このような会場でゆったりと株主の皆様とお会いできることはいいことだと思います。

Q 4	平成 19 年に直江津工場で爆発事故があった。工場の安全性についてどのような見解をお持ちなのか伺いたい。
A	操業の安全というのは、これなくして当社のような化学の仕事は成り立ちません。直江津における爆発の事故、これは大変遺憾なことであり、大いに反省し、対策をきちっと打ってきました。あのような事故は決して起こしてはいけないということを肝に銘じ、全社を挙げて安全の確保に取り組んでいます。 （高橋執行役員）各工場におきましては、大量の薬品あるいは化学品を取り扱っています。安全の確保につきましては、経験豊富な社員による教育を行っています。それから現在、コンピューターグラフィックを用いて、例えば、高所作業、あるいは薬品の取扱い方法、静電気対策などでミスを犯せば、どういう災害あるいは事故が発生するのか疑似体験することで、危険予知や正確な作業を習得するための教育を進めているところです。 もし災害が起こった場合には、災害対策本部を速やかに立ち上げ、災害や事故を最小限に抑え、復旧の活動に当たる。そして、本社と連携を密に取りながら操業の再開を行う。こういったことを色々とシミュレーションしながら取り組んでい

	ます。それから、様々な自然災害や突然の停電も含めた緊急事態を想定した訓練を、年間を通して各工場で実施しています。
--	--

Q 5	サステナビリティの開示を拝見したが、企業価値向上の観点からどのようなことを行っているのか伺いたい。 また、取締役会でサステナビリティ関連について、どのような議論が行われているのか、出来れば社外取締役から伺いたい。
A	まず、お客様からカーボンフットプリント、二酸化炭素の排出を減らすことを要請され、これにきちっとお応えしなければいけないということがあり、それ自体が価値になっていくということ。それから、色々な製品を開発していく中で、お客様のところで環境負荷の低減に役立つ製品というもの、これも多く開発して、そこに相当な資源を投入し、研究、投資を行っています。そういったことを今後も、綿密にお客様と連携しながら開発を進めていく、それが企業の価値向上につながるかと確信しています。 （小宮山社外取締役）サステナビリティは、私の専門の一つです。日本では、例えば、『科学技術と人類の未来に関する国際フォーラム』という国際会議が行われており、私はそのチェアマンをやっています。そうした最先端のサステナビリティに対する議論を当社の取締役会で反映するように考えています。当社のサステナビリティの現状を申しますと、化学産業というのは一番脱炭素に関しては難しい点があるのですが、世界で圧倒的と言っているぐらいの省エネルギー、生産プロセスにおける炭素の放出の削減で、おそらく世界でトップクラスだと思います。また、新製品では、その製品が使う方にとって省エネになるというような新しい取り組みもしています。以上、脱炭素の例を申しあげましたが、先ほどの安全の問題も含めて非常に広い概念ですので、化学業界の世界のリーダーとして引っ張っていけるような、そういう活動ができるようにと努力しています。

Q 6	招集通知の海外の主要拠点に、中国とロシアが入っていない。長期的にカントリーリスクを考えてのことか。また、海外での売上比率や、今後どのように海外で投資していくかについて伺いたい。
A	まず、ロシアには拠点はありません。中国には光材料やシリコンの拠点がありますが、それほど大きな拠点ではありません。やはりカントリーリスクも一つの要素として立地を考えた結果、そうになっているということです。ただ、中国は間違いなく大きな市場、大事な市場として色々な取り組みを行っており、今後も追求していきます。海外の売上げ比率は、当社は極めて高く、8割を超えています。今後とも海外での活動を広げていき、事業を拡張してまいります。

Q 7	近年、半導体の用途が多様化しているが、その中で従来のシリコンサイクルが今後も当てはまるのか、考えを伺いたい。
A	（轟取締役専務執行役員）この産業は確かに波があり、長期で見ますと確実に伸びていますが、それが毎年毎年伸びるわけではありません。例えば2年伸びたら1年は大きく沈むというような歴史を繰り返してきており、これを例えば4年スパンの塊で見るときれいに伸びていますが、年々で見ますと、今後もやはりシリコンサイクルというものは存在するであろうと思っています。色々な理由がありますけれども、1つには、ある産業が伸びると、皆さんその産業に向けて投資をします。そうすると、それに必要なデバイスを調達します。そのデバイスの調達に先立ち、我々のシリコンウエハー等、原材料も調達して、ここには実態の需要以上の調達量が発生します。いわゆる仮需ですが、これは一般の経済行為に対して、ある程度仕方ないものと考えています。従って、今後もシリコンサイクルは存在すると思います。

Q 8	純利益が御社より小さいものの、通期の1株当たりの配当金額が大きい会社があるが、配当金の額が低すぎるのではないかと。増額できないか伺いたい。
A	現在の100円というのは、株式5分割後の1株当たりの配当金額で、その辺も勘案していただきたいと思います。配当金につきましては、長期に、安定的に株主の皆様のご期待にお応えしたいと取り組んでいます。また来月、今期の通期予想を発表する予定ですので、そのときに合わせて検討したいと考えています。

Q 9	中長期での経営計画、10年後、20年後、会社のあるべき姿を練っていくときに、50代、40代といった方が取締役として経営に参画するということがあってもよいのではないかと。人材登用に關する考え方を伺いたい。
A	ここにいる取締役に加えて執行役員がおり、執行役員の年齢は、ここに登壇している取締役の年齢よりも若いということを申しておきます。いずれにしても、組織の活性化、若手にどんどん活躍してもらうことは大事なことです。仕組みづくりを含め、取り組んでいる真っ最中。ご提言を受け止めて、きちっと経営の中で取り組んでまいります。

Q10	主要通貨に対する為替感応度について伺いたい。
A	（笠原執行役員）当社の外貨による取引はほとんどがUSドルですので、USドルについて申し上げます。2024年3月期においては、1円円安になれば年間44億円利益が増えます。

Q11	塩ビ事業について、中国勢の輸出圧力の影響でシェアを奪われてしまうのではないかと危惧している。考えを伺いたい。
A	中国の輸出圧力はまだ続いています。その中でも市況は動きますので、局面ごとできちんと値上げを通していくことを綿密に行っています。 それから、中国の輸出圧力が効いているところとそうでないところの濃淡があります。そういうこともよく注意しながら、当社は世界中に塩ビを販売していますので、そういう地域性の違いというものも利用して、日々、販売の拡張に努めています。

以 上