

信越化学工業株式会社

第 149 回定時株主総会 質疑応答要旨

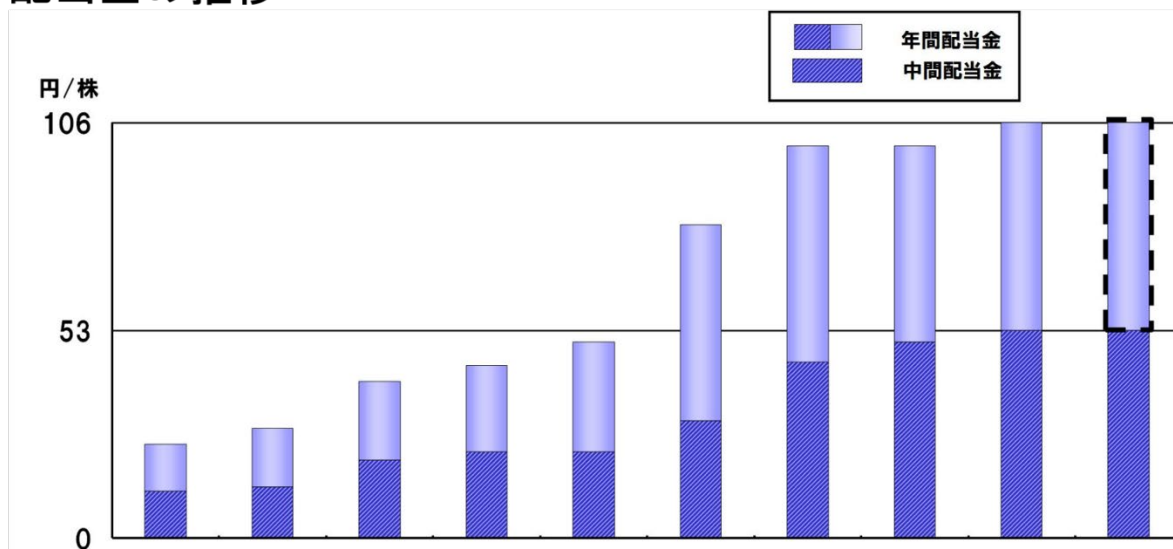
(回答者名の記載がないものは、議長からの回答です。)

事前質問

Q 1	①自己株買いするより増配を ②株主優待の導入
A	<p>長期にかつ安定的に配当させていただくとの基本に加え、目下 40%の配当性向を目安として配当させていただいています。このグラフ※<sup>1</sup>に示されているとおり、配当金を増やしてきています。更なる増配ができるよう、事業に取り組んでまいります。配当に加え、株主様の関心はやはり株価だと思います。株価は、一株当たり利益、利益の成長、株主資本コストの3要素で決まると理解しています。その一環として、自己株式取得を適宜実施してきました。</p> <p>株主優待は現時点では実施していませんが、配当を中心に株主還元や企業価値の向上に努め、株主様のご期待にお応えしていく所存です。</p>

※ 1

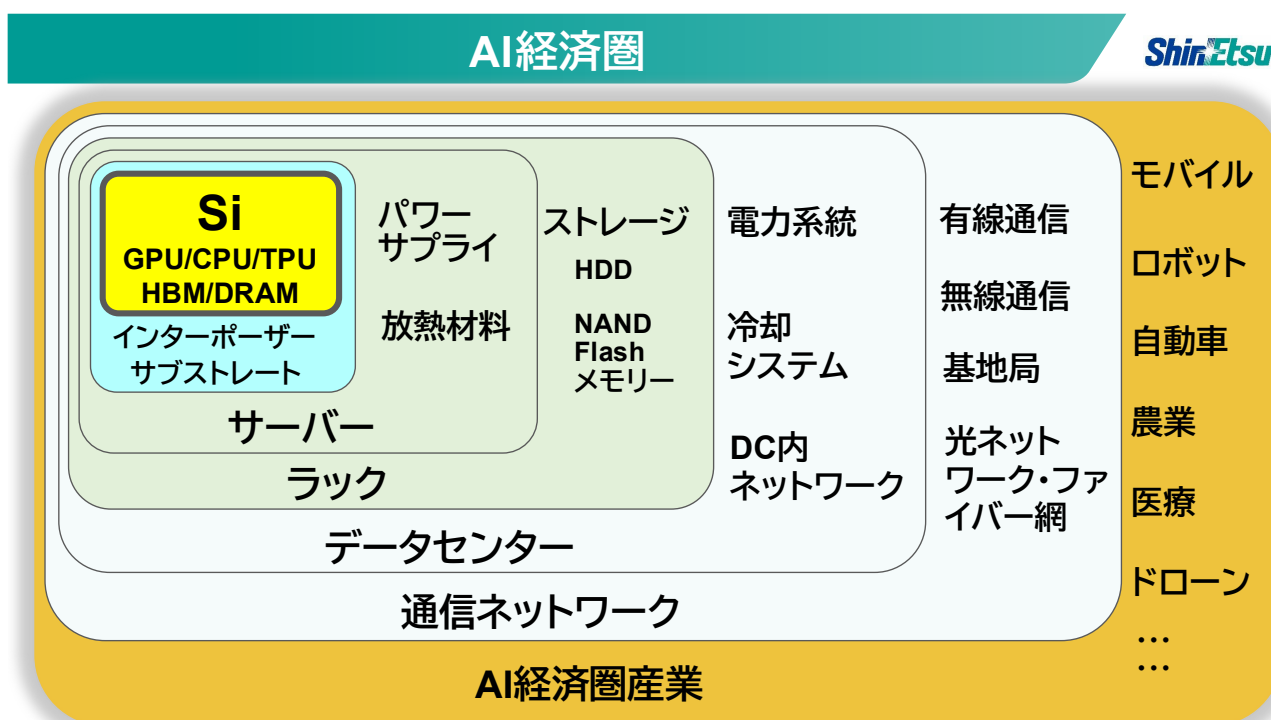
配当金の推移



		2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
配当金	中間	12円	13円	20円	22円	22円	30円	45円	50円	53円	53円
	年間	24円	28円	40円	44円	50円	80円	100円	100円	106円	106円
配当性向	年間	29%	22%	28%	29%	35%	33%	29%	38%	39%	42%

Q 2	<p>①北米塩ビ事業に対する中国品流入の影響評価、          ②地域分散や用途拡大などの構造改善策、          ③半導体材料の成長を持続させるための中長期戦略          について、具体的な方針をご説明ください。</p>
A	<p>北米市場に中国品が入ってきているかですが、米国には入ってきていません。メキシコには、メキシコが米国品への反ダンピング課税を課したことがもとで、いわばその間隙をぬって、中国品が入りだしました。カナダに中国品が入っているという事実は確認されていません。</p> <p>地域分散については、当社は従前より世界に向けて、地球の津々浦々に販売しています。これからもそうしていきます。用途拡大については、塩ビは汎用品で成熟していると言われますが、色々取り組んでいます。その1つとして、塩ビにある仕掛けを施すと、電気に反応して変形します。その製品化に取り組んでおり、まだ解決しなければならない課題はありますが、この技術を完成させたいと考えています。</p> <p>半導体材料の成長に関しては、やはりAIの急進展に深く広く関与することと考え、取り組んでいます。AIは新たな一大産業になろうとしています。チップだけではありません。この図<sup>※2</sup>の如く、裾野がどんどん広がっています。この全ての領域と分野に関与することで、半導体材料事業を成長させていきます。</p>

※2



Q 3	<p>①貴社の事業は、生産拠点、販売先として中国との関係は深いと思うが、原料の供給に不安のあるレア・アース事業を維持・拡大するに際して、どのようなリスク管理策を講じているのか？</p> <p>②レア・アースマグネットの増強の可能性</p>
A	<p>当社は中国に生産拠点がありますが、それほど大きい規模ではありません。中国での売上の割合は10%程度です。</p> <p>レア・アースマグネット事業については、需要は今後も伸びていきます。先週のG7で重要鉱物に関する成果文書が採択されたのも、そのような事情に基づきます。</p> <p>当社は希土類磁石の主要メーカーとして、原料の確保とその処理能力の拡充に取り組んでいます。</p>

Q 4	<p>AI時代に突入した今、それに対応するのみならず、更に先を見据えて自ら事業を変革する力、イノベーションを創発する力を高めるためには、経営陣にもっと若手を組み入れ、ベテランと若手の能力をうまく組み合わせた構成を進めては如何でしょうか。</p>
A	<p>ご指摘されたとおりでと思います。取締役の顔ぶれのところでは、そのように見えないかもしれませんが、執行役員などでは若手の登用は意識して取り組んでおり、今後も進めてまいります。</p>

Q 5	<p>2024年度、2025年度と損保等の政策保有株の解消の為、大規模な自社株買いを実施されています。取得した自社株は消却するものと考えていますが、どういう取り扱いをされるのでしょうか？</p>
A	<p>2024年12月及び2025年4月に公表し、取得した自己株式は消却していませんが、自己株式を消却しなくても、取得した時点で株式数や純資産から控除されるため、1株当たり当期純利益やROEの計算では消却した場合と同じであり、財務的な効果は消却せずとも既に発現しています。</p> <p>取り扱いについては、今後検討してまいります。</p>

## 会場でのご質問

Q 1	<p>福井県でレア・アースの分離精製工場を新設するという新聞記事があった。ベトナムにもレア・アースの分離精製を行う工場があるが、日本に工場を新設する意味合いとしては当然経済安全保障の関係があると思う。補助金が半分ぐらい出るというようなことも聞いている。</p> <p>ただし、ネックとなるのはコストの問題だと思う。コストは当然ベトナムの方が安くできるはずであり、2箇所に工場を作ることによって今後の需要に対応できるとは思うが、コストの面では何十年先まで見て投資をしているのか。</p>
A	<p>レア・アースからマグネットを製造するまでに長い工程を要します。今回福井県で進めているのは、レア・アースの粗原料を製錬するという工程です。</p> <p>ご懸念のコストについては、何と比べるのかということによります。</p> <p>調達の観点から、コストの問題というよりは、いかに原料を確保するか、そしてそれをマグネットやレア・アース等々の製品に使える形にするかという、溝ができていくところをいかに埋めていくのかということが第1点です。国の補助金もあり、コストの問題を意識してご支援をいただいているということです。</p> <p>(上野取締役専務執行役員) この製錬プロセスはもともと当社が独自に開発しました。日本での製錬プロセスをそのままベトナムに移したということです。従ってプロセス上の大きなコストの差異はありません。しかもこのラインは省力化・自動化が進んでいます。従って、補助的などころでいわゆる労働力を必要とするプロセスはもちろんありますが、その作業の中で労務費の占める割合は非常に少ないので、大きなコスト差はないと考えています。国の補助金もいただけますので、かなり競争力のあるプロセスになると考えています。</p>
Q 2	<p>サプライチェーンにおける原材料の調達リスクについて伺いたい。</p> <p>他社では原材料が調達できず、製品を製造できないといったリスクが顕在化している。</p> <p>当社の有価証券報告書の事業等のリスクの部分で、対策として調達先の多様化に取り組まますといった説明をされているが、非常に不安である。</p> <p>当社の業績に大きく悪影響を及ぼす原材料の調達リスクとしてどのようなものがあり、具体的にどのような対策をとっているのか。</p>
A	<p>調達している原料について、リスクの高いものから低いもの、優先順位があります。レア・アースマグネットの原料はそのリスクの高いもので、相当な年月をかけてその対策を講じてきました。それに限らず、半導体製造材料等色々なものを調達していますので、その全てについて点検をし、必要な手だてを打ってきています。当社のお客さまも同様のご懸念をお持ちですので、そのような調達のリスクを下げるということが競争力の源にもなります。当社はまずは在庫を多めに持ち、場合によっては備蓄しています。</p> <p>また、調達先を多様化し、さらには経済的合理性がかなう限りにおいて内作も実施することで、原料の調達でお客様にご迷惑をおかけすることがないように万全を期して、常に点検をし、必要な投資も含めて取り組んでいます。</p>

Q 3	<p>東京証券取引所は貯蓄から投資へ、若い人も日本株を小額から購入できるように上場規程で望ましい投資単位は 50 万円未満と定め、さらに昨年の 4 月に投資単位を 10 万円程度にするよう全上場企業に要請している。</p> <p>当社が上場規程及び東京証券取引所の要請をあえて無視する具体的な理由を説明してほしい。</p>
A	<p>当社はすでに（2023 年 4 月に）株式分割を実施していますが、（今の株価は）東証が掲げる望ましい投資単位に比べると高めになっているかもしれません。</p> <p>これについては、東証が 1 つの目安を掲げていますが、これにどう対応していくかはそれぞれの企業が判断することだと理解しています。</p> <p>株式分割につきましては 5 分割を実施していますし、また今後の株価の推移によっては検討させていただきたいと思います。</p>

Q 4	<p>配布された資料（第 149 回定時株主総会 議案・事業報告等）の 16 ページの電子材料事業セグメントの記載では、「半導体市場は A I 関連が引き続き活況を呈し、それ以外の分野の需要がようやく上向いてきました」と記載されているが、例えばシリコンウエハーであれば、A I 関連とそれ以外の分野をどのように把握しているのか。</p> <p>また、アナリストによれば、今年の初めや 4 月くらいまでの時点における半導体の需要予測として、今期の下期以降は調整局面に入ると予想されていたが、ここに来て、変わってきている。当社としては、6 月時点で今までの予測よりも需要が強くなってきているというような感覚はあるのか。</p>
A	<p>（轟取締役専務執行役員）シリコンウエハーで申し上げますと、ユーザーは例えばメモリーが得意なお客様、あるいは自動車向けのアナログ I C が得意なお客様等、色々分かれています。当社が販売したシリコンウエハーがどのような用途に何%使われているのか、はっきりしたことは分かりませんが、当社のシリコンウエハーの売り先の事業内容を見る、あるいは営業のヒアリング等を通じて、この分野にはこの程度のシリコンウエハーが必要であるという見通し・見込みを立てています。現在で申し上げますと、A I 向けの占める割合はシリコンウエハーの場合は 2 割から 3 割とかなり上昇してきました。</p> <p>2 つ目の質問については、今年の 1、2 月の段階では、電子材料全般でそこそこの成長はすると見ていましたが、例えばシリコンウエハーでは、在庫をまだたくさん持っているお客様もあり、需要はそれほど伸びないのではないかという意見が支配的でした。それが、5、6 月頃から A I 向けが予想以上に堅調であり、半導体チップをさらに作らなければならないということで色々な材料等を点検したところ、来年再来年は厳しくなることをかなりのお客様が認識されるようになりました。</p> <p>5 月から 6 月にかけてはシリコンウエハーの需要が伸びつつあります。下期ではどれくらい伸びるのか、来年についてはどうなのか、これから精査しますが、相対的には年始の見込みよりも上方に向かっているという感触を持っています。</p>

Q 5	<p>秋谷取締役会議長が現役で頑張れる元気の源は何であるのか。そのエネルギーはどこから来るのか。</p> <p>秋谷取締役会議長の仕事への思いをお聞かせ願いたい。仕事に対する意気込み、情熱、ポリシーについてお聞かせいただきたい。</p>
A	<p>(秋谷取締役会議長) エールをいただき、ありがとうございます。</p> <p>健康についてですが、特に健康のために何かしていることはありません。as is でやりたいことをしています。</p> <p>仕事については、当社はものづくりの会社です。要するに原理原則、物理現象、化学現象等、論理的な世界になります。非論理的ではなく、論理的に突き詰めると、色々な問題を解決できるということに実は喜びを感じています。合理的にコストを安く、収率を良くするというように、色々な論理で進める世界は非常に楽しいです。</p> <p>当社に入社してからそのようなことをずっと続けています。技術で製品を売っているという面もありますので、工場と生産について議論し、技術系の社員が誇りを持って仕事ができるよう、論理的な作業をして、会社の企業価値の向上に貢献できるよう取り組んでいます。今までも指導してきましたし、私も実践してきましたので、これからも年齢に関係なく、続けていきたいと思えます。</p>

Q 6	<p>2026年3月期の電子材料事業の売上高は昨年比約9%増加し、営業利益が約6%増加しているが、空前のAIブームと言われてる中では、同業他社と比べて少し寂しい。シリコンウエハーは意外とAIブームの中で利益を上げにくいのではないかと考えている。</p> <p>電子材料事業全体の中で、どういった商品が利益が出ていて、どういった商品が意外と利益が出にくいのか教えてほしい。</p>
A	<p>当社も当然、同業他社の事業、製品グループごとに比較し、遅れのないようにしています。レジストで言えば、同業他社よりも業績を伸ばしているのかについてきちんと数字を追っています。</p> <p>そのようなことを常に意識して事業に取り組んでいます。先期の数字は見劣りするということでしたが、そこを改善するためには、やはりシリコンウエハーが重要です。しかし、レジスト等と違って、先ほどの説明のとおり在庫の要因があり、シリコンウエハー市場の足を引っ張ってきました。(シリコンウエハーと)レジストのお客様は同じですが、レジスト事業の動きとシリコンウエハー事業の動きが同じではないというのは、まさに在庫の要因があります。</p> <p>在庫の重しがなくなりつつありますので、今期以降で皆様のご期待に応えられるような数字を上げることができると思っていますし、そのように業績を伸ばしていきたいと考えています。</p>

Q 7	<p>売上高が 2.5 兆円、営業利益が 7,000 億円規模の会社にしては 1.6 兆円という現預金は非常に多いと考えている。</p> <p>現預金を設備や技術、人的資本への投資、あるいは他社の有価証券への投資等に回す予定はあるのか。</p>
A	<p>現預金の水準については、昨年、その時点の現預金の保有高より増やさないといいお話をさせていただき、その方針に従って、これまで自己株式の買取り等を実施してきました。今保有している現預金については、まず経済市場における大きなショックに耐え得る、ショックがあっても会社の業績、会社自体の具合が悪くなるということがないように耐えられる力、そのための資金です。それから、企業買収も含めていつでも必要なときに投資できる、そのための資金です。そして、やはり株主還元、そういったことを念頭に置いて保有している資金ですので、今後とも資金をいかに有効に使っていくかということが経営課題であり、そのようなことを念頭に組み組んでまいりたいと思います。</p>

Q 8	<p>AI 関連をかなり成長の基軸にしているというところは分かったが、逆に長期的に見たときに、AI に依存した成長のリスクというところの考え方について教えてほしい。</p> <p>もし AI の市場が予定どおりに成長しなかったときにどうするのか。</p>
A	<p>AI については、バブルを迎えているのではないかという懸念が常にあるわけで、確かに AI 関連銘柄の株価は目を疑うような水準になっています。まさにそのような AI の市場の展開の真ん中にあるような企業が当社のお客様ですので、色々とお話を聞かせていただいています。お客様も当然色々なことを考え、手を打っていて、その代表が昨日決算発表したマイクロンという会社です。彼らは今絶好調ですが、まさにおっしゃったような懸念に応えるかのように、彼らのお客様との間で長期契約を結んで、その割合が 4 割ぐらいであると言っていました。当然、当社もそのような考え方を導入して取り組んでいます。</p> <p>もう一つ、AI 関連銘柄と言われる企業の株価がものすごい勢いで上がっているわけですが、それを実際に支える道具、データセンターも含めたハードのところは追いついていません。ですので、そのような AI のバリュエーションと実際のハードウェア、物理の部分との乖離が相当生じています。当社は物理のほうで仕事をしていますので、まだまだそのギャップを埋めるには時間がかかります。つまり、需要の増加は続いていくと考えていますが、そのような見込みはさておき、先ほど申したような手段を講じて、もし AI 市場が下振れたとしても、事業の足を大きく引っ張ることがないように取り組んでまいります。</p>

Q 9	<p>カントリーリスクが発生し、一斉に既存企業から在庫積み増しの依頼、あるいは新規企業から新しい契約の依頼等が来ていると思われる。その中で、当社はそれらを一過性の需要とはせずに、継続的な契約によって事業を拡大する機会として、どのように考えているのか。</p>
A	<p>先ほど、原料の調達リスクに関しての質問に回答したとおり、繰り返しになりますが、原料が調達できない、原料がないために製造ができない、供給ができないということがあってはなりません。</p> <p>ご指摘のとおり、地政学的リスクというものが高まっていますので、そのようなことを踏まえて情報を取りつつ、お客様ともよく連携を取り、そして取引先、供給先とも連絡を密にして対策をしっかりと取っています。</p>

Q10	<p>塩ビ事業について、人口の増減という観点では北米やアジアだけではなく、グローバル・サウスと呼ばれる地域の人口が増え、生活インフラの必要性が増大するのではないかと考えている。</p> <p>これらの地域における塩ビの売上及び中国製品の影響について教えてほしい。</p>
A	<p>グローバル・サウスを含めた新興国での塩ビの需要は間違いなく増えます。塩ビのような製品について市場を語る時、人口も一つの要素ですが、1人当たりの使用量を見ます。生活水準が上がってくると1人当たりの使用量は増えますので、人口の増加と1人当たりの使用量の掛け算になり、塩ビの需要は今後も伸びていきます。</p> <p>その中で、当社が注意していることは中国の動きです。10年ほど前までは中国は塩ビの輸入国でしたが、今は一大輸出国になっています。供給側の変化が生じていますので、需要は伸びる一方で、供給能力のアンバランスが生じたということが、去年如実に市場に表れました。当社は塩ビについては米国に一大拠点を設けており、その競争力は随一ですので、その競争力をさらに高めて、中国の輸出に足を引っ張られないように取り組んでいる最中です。</p>

Q11	<p>現在南鳥島沖でレア・アースの採掘実験がなされ、2028年頃から本格的に採取が始まるということだが、当社はそれに対応すべく、福井県にレア・アースの精製工場を建設するのか。</p> <p>事業として考えているのであれば、将来どれぐらいのボリュームを考えているか。</p>
A	<p>福井県での新工場の建設と、南鳥島沖でのレア・アースの採掘とは直接のつながりはありません。もちろん南鳥島沖での採掘で商業生産に至るという展開がなされれば、それに越したことはありませんが、その成否とは別に、当社は福井県での製錬のプロジェクトを進めているところです。</p>

Q12	<p>去年の秋頃に、半導体後工程の製造装置に取り組んでいるという新聞記事を見た。後工程の製造装置を生産する会社に対して優位点があるということで、かなり詳しく記載されていたが、今の段階、そして今後の見通しを教えてください。</p>
A	<p>後工程については、新しい展開が進んでいますので、そこに当社がいかに関与していけるのかということで、色々な試みの一部として装置の開発もしています。当社はいわゆる装置メーカーではありませんが、装置と素材を組み合わせることで、お客様の需要によりよく応えられるのではないかと取り組んでいます。特に、新しい素材をお客様に使っていただくとしても、装置がそれに伴わないと素材をなかなか採用していただけないということが過去にもありました。そうであれば、素材と装置を一緒にお客様に評価していただく、そのような新しい試みですので、まだまだ緒に就いたばかりです。</p>

Q13	<p>昨年も他社がサイバー攻撃を受け、大変大きなダメージを受けたことが記憶に新しい。当社においてサイバー攻撃に対する専門の対策チームが既に発足していると思うが、サイバーリスクへの対策について教えてください。</p>
A	<p>(秋本常務執行役員) 当社におきましては、サイバーセキュリティは経営者が取り組む重要な課題の1つと位置づけています。まず、当社はメーカーとして最も重要である工場を守るということに取り組んでいます。具体的には、工場のシステムは外部から隔離するということを徹底しています。</p> <p>また、事務系及び管理系の仕事においてはインターネットを使って仕事をしていますが、そこは当然のこととして多重防衛を実施しています。また、万が一ウイルスに侵入された場合も、24時間休みなく監視しているシステムがありますので、速やかに異常を検知して水際で排除するよう取り組んでいます。</p> <p>現時点で取り組むことができる対策は全て行っていますが、安心はしていません。「サイバーセキュリティに妥協なし、終わりなし」という方針で取り組んでいます。</p>

Q14	<p>生活環境基盤材料事業に関しては、先期に営業利益が大幅に減少した。そして、現在の様相からすると、北米では、米国の金利の利上げも予想され、住宅市場も冷え込むように思われる。</p> <p>この中で、大きなウエートを占める塩ビに関して、先期のように営業利益が下がらないようにするには何を優先的に取り組むのか。</p>
A	<p>先ほども触れたとおり、塩ビの価格です。去年、業績の足を引っ張ったのは市況の大きな下振れでしたので、とにかく塩ビの価格を修正する、値上げをすることで年初より取り組んでまいりました。その成果は得られています。ただ、これは市況であるため変わり得るので、今後どうなるか、やはり一大メーカーとして、とにかく価格の水準を維持していくというのが第一です。</p> <p>米国は、確かに住宅市場は冴えませんが、それとは別に住宅事業の弱さを補完するように、産業投資が大変進んでいます。AIやデータセンター以外でも様々な投資が米国でなされています。そのようなところで使われる資材としての塩ビに加え、公共事業も盛んになされていますので、その事業への出荷が堅調です。繰り返しになりますが、値段をいかに維持していくかということが今期の大事な点です。</p>

Q15	<p>2026年1月28日に第3四半期の決算発表をし、その後、株価は10%を超えて下落した。昨今、業績がよくても決算発表によって株価が大きく下落するということは他社でも起きているが、当社においては、2027年3月期の決算見通しは色々な情勢から開示していない。</p> <p>(株価対策を考えた) 情報開示をしてほしいが、その方針を教えてください。</p>
A	<p>今期の予想については、ご指摘のとおり、まだ開示はしていませんが、近々開示すべく取り組んでいます。</p> <p>また、先期の第3四半期の決算発表後に株価が下落した、というご指摘については、いわゆる市場コンセンサスと当社の発表する数字との乖離が一つの要因になっていると理解しています。ですので、そのような乖離が生じないように市場との対話、証券アナリストや株主の方々との対話をうまくやっていかなければいけないということを痛感していますので、今後とも取り組んでまいります。</p>

Q16	<p>メーカーにとっては工場がとても大切だと考えているが、当社の工場において外国から来て仕事をしている社員はどれくらいいるのか。</p> <p>また、社員の高齢化が進んできていると思うが、新入社員がどのくらい継続して働いているのか教えてください。</p>
A	<p>(安岡執行役員) 外国籍の従業員はほとんどいません。</p> <p>新人の定着率に関しては、3年で3割は離職すると世間では言われていますが、当社の離職率は大変低く、入社3年以内で3%以下、5年以内でも5%以下になっています。</p> <p>また、高齢化に対する新人教育も非常に重要な問題です。今後もベテランと若手の力を融合させるべく、教育にもしっかり力を入れて人材育成に努めます。</p>