

信越ポリマー株式会社

2023年3月期 決算説明会、中期経営計画説明会 社長挨拶要旨

社長の小野でございます。

本日はご多忙中のところ、弊社の決算説明会にご出席賜りまして、誠に有難うございます。皆様には日頃大変お世話になっており、この場をお借りしまして厚く御礼申し上げます。

本日は、当期の決算ならびに2024年3月期を初年度とする中期経営計画「Shin-Etsu Polymer Global & Growth 2027」につきましてご説明させていただきます。

さて、当期は、半導体産業の旺盛な需要を受けて半導体ウエハー用容器の生産が活況を呈し、全社の利益向上に大きく貢献しました。自動車用入力デバイスは自動車生産の回復を受け堅調に推移し、O A 機器用部品や、機能性コンパウンドが順調に伸び、その他製品も概ね増益となりました。為替は円安基調が続き、収益にはプラスとなりました。

この結果、当期における業績は、

・売上高	1,082 億 78 百万円	(前年同期比 156 億 38 百万円の増加)
・営業利益	127 億 49 百万円	(前年同期比 30 億 17 百万円の増加)
・経常利益	129 億 86 百万円	(前年同期比 28 億 57 百万円の増加)
・親会社株主に帰属する当期純利益	85 億 29 百万円	(前年同期比 22 億 21 百万円の増加) となりました。

期末配当は、1株当たり20円とし、年間38円とさせていただきます。

信越ポリマー株式会社

2023年3月期 決算説明会、中期経営計画説明会 質疑応答要旨

日時	2023年5月10日（水）15:00～16:00		
開催場所	野村コンファレンスプラザ日本橋		
登壇者	・代表取締役社長	社長執行役員	小野 義昭
	・取締役	専務執行役員 営業本部長	出戸 利明
	・取締役	常務執行役員	高山 徹
	・常務執行役員	営業本部 新事業統括室長	古川 幹雄
	・常務執行役員	開発本部長	菅野 悟
	・執行役員	管理本部経理部長	小和田 収

時系列の表現 前期：2022年3月期・当期：2023年3月期・今期：2024年3月期

<全社>

Q1. 当期3Qから4Qにかけて減収減益だったが、どのセグメントが減益要因だったのか、また、電子デバイス事業は海外での販売比率が高いので4Q業績は10-12月の結果とみているが、その時期の中国市況の悪影響で減益だったのか教えてほしい。

A1. 4Qは毎期季節要因で落ち込むが、当期は半導体関連製品の落込みが最大の要因だった。特にFOUP（工程内容器）の落込みが大きかった。そして、足元のウエハーケースの出荷は当期4Qと同水準ながら、年内には回復するとみており、今期通期では当期並みの売上げを見込んでいる。また、電子デバイス事業については、昨年10-12月に中国で新型コロナ感染が再拡大したが、当社工場の稼働は大きくは落ち込まなかったため、利益水準は前期並みだった。

Q2. キャッシュアロケーションとして660億円が投資で270億円が株主還元だが、親会社との関係から自社株買いではなく、配当額が上がると考えて良いのか。

A2. あくまでも配当での株主還元を考えている。

Q3. M&Aなど機動的投資で150億円を想定されているが、どのような分野に投資するのか教えてほしい。

A3. 分野に関わらず当社の既存製品と相乗効果の出せるM&Aを基本としており、説明資料では150億円とあるが、良い案件があれば150億円以上のM&Aも実行したいと考えている。

Q4. 6月の社長交代により経営の役割分担はどうなるのか。また、新社長としての意気込みを伺えないか。

A4. 中期経営計画の策定の際もそうだったが、小野社長とは常に議論してきており、今後もこの進め方に変わりはない。ここで変えて間が空くと、急速な環境変化に対してスピード感のある打ち手が出せなくなる。例えば、半導体も1年前はスーパーシリコンサイクルになったと言われたが、現実足元で落ち込んでいる。すぐに打てる手を打つためには現行スタンスの継続が重要と考えている。また、中期経営計画でご説明した基盤領域と成長領域に関して、ウエハーケース、キースイッチやOAローラなど当社には市場や特定顧客においてトップシェアの製品があり、他にも市場で3番手以内に位置する製品がある。これらの競争力のある事業を原動力として、顧客との信頼関係と当社の技術を組み合わせ成長分野を伸ばしていきたい。

<電子デバイス事業>

Q1. 中期経営計画で、電子デバイス事業の成長領域である EV 向け製品の詳細と投資の内容を教えてください。

A1. 詳細はお伝え出来ないが、自動車用バッテリーに使用される断熱部材であり、当社のシリコンゴムのノウハウを活かした製品の採用が決まっており、2025 年から出荷を開始する予定。また、すでに、シリコンの成型から製品の検査まで一貫した自動化された生産ラインの設備投資を開始している。

Q2. 中期経営計画での海外売上比率 60%以上にするためのけん引役や、インド工場の再編が中期経営計画の設備投資の中に組み込まれているのか教えてください。

A2. アセアン地域とインド市場に向けた販売の成長を見込んでおり、当社インド工場への設備投資も想定している。具体的には、自動車関連製品、メディカル製品を想定している。また、先ほどご説明したバッテリー用部材も日本で量産立ち上げ後にインドでの生産も検討している。

<精密成形品事業>

Q1. 中期経営計画のウエハーケースについて、2024 年以降のシリコンウエハーの生産枚数の年成長率、2028 年時点での FOSB と FOUP の比率をどの程度とみているのか。

A1. シリコンウエハーの年成長率はウエハーメーカーが発表している通り年率 6~8%程度とみており、当社の中期経営計画は FOSB と FOUP の売上比率は現在と同水準の 7:3 が継続することを前提に策定した。

Q2. 当面は半導体の減速が続く印象だが、今期の業績予想は横ばいである。ウエハーケースは下期から回復するのか。また、当期 FOSB は過大な需要に対して生産が追いつかない状況だったが、ある程度顧客の在庫も充足されたため、今期は出荷量より生産量が多くなるのか。

A2. デバイスメーカーとウエハーメーカーはシリコンウエハーを在庫しているが、それぞれ生産リードタイムが長く、また、顧客、グレード、地域で差があるため、各社の在庫量が当社のウエハーケースの生産に直結するものではないと考えている。足元で減速感はあるが、出荷量を維持している製品もあり、これらを総合して当社としてはきちんと供給していく。

<住環境・生活資材事業>

Q1. 中期経営計画の期間における導電性ポリマーと機能性コンパウンドの成長性について教えてください。また、中期経営計画の 5 年間でどの程度伸びるか定量的に教えてください。

A1. 導電性ポリマーはハイブリッドアルミ電解コンデンサーに使われているが、EV など環境対応車の拡大に直結して成長するとみており、中期経営計画では現行からの倍増を想定している。機能性コンパウンドは自動車向けに高摺動製品のエクセラストなどを供給しており、環境対応車に対応した新製品を市場投入することにより伸ばしていく。

Q2. 塩ビ関連製品の現況と今後の見通しを教えてください。特にパイプ事業について教えてください。

A2. 塩ビパイプは昨年値上げを実施したことで黒字に転換し、足元も黒字である。また、塩ビ原材料価格で足元値動きは無いが、今夏物流費が上昇する可能性があり、上昇する場合は価格の見直しをお客様に説明し、採算を合わせしていく。

以上