

2020年6月12日

## 2020年3月期 決算説明会における質疑応答の要旨

日 時： 2020年6月8日（月）13:00～14:00

場 所： 当社（テレフォンカンファレンス）

説明者： 代表取締役社長 小川 育三  
取締役執行役員 経理企画室長 町田 研一郎

### Q. コロナウイルスの影響に伴う中期経営計画や経営の方針等の変更につき教えてほしい。

A. 今般のコロナウイルスによって当社の中期経営計画の取り組みが大きく変わるということはない。ただし、自動車関連など一部の産業は、コロナウイルスの影響や全世界の景気減速等により相当スローダウンしており、それに伴い当社の新製品開発の遅れなどが懸念される。その対応として、それら分野以外の医療、環境、生活関連、パーソナルケアの事業につき強化していく。

### Q. では、医療、環境、生活関連、パーソナルケア分野の投資額の変更を行う予定はあるか。

A. 現時点、これらの分野における製造品目について大きな投資を考慮せず、既存設備のキャパシティを十分に使うことで対応する考えである。

### Q. 高吸水性樹脂（SAP）の足元の状況、需要動向、売価の見通し等について教えてほしい。

A. コロナウイルスの影響で中国国内の紙おむつメーカー各社は数か月間操業停止を余儀なくされた。各社はその間に減少した在庫を確保するため、また、マスクでも使用される不織布の不足により高騰した原材料価格分をおむつの価格に転嫁できるプレミアム品の製造にウエイトを置いたなどの理由により、当社SAPの需要は伸びたと分析している。最近では、やや落ち着きを取り戻しているようだが、今後の需要動向はもう少し様子を見ないとはっきりとしたことは言えない。なお、一部の顧客を除き、当社のSAPの価格は原料価格にスライドして設定しているため、原料価格が下がればSAPの売価も下がる。

### Q. 経済全体の不透明感により今年度の業績予想を公表していないが、財務状態およびキャッシュフローを勘案すれば配当資力は十分なため、配当予想を公表したという認識でよいか。

A. ご認識のとおりである。

### Q. 自動車関連など耐久消費財向けの開発の遅延、あるいは開発計画そのものがストップするなど、パワー半導体向けの半導体用ガスの引き合いが計画より遅れるといった間接的な影響はあるか。

A. ご認識のとおり、耐久消費財、特に自動車関連は既存製品、新製品の評価・開発など全てが明らかにスローダウンしている。特に電気自動車用の電池材料向けの製品に関しては非常に遅れている。

また、顧客からコストダウンの要求、顧客のコストダウンに合致する材料変更に関する問い合わせなどが数多くある。これらも自動車産業のスローダウンにより自動車業界から当社顧客へのコストダウン要求が極めて強いためと思われ、当社にとっても間接的な影響は大きく、今後はさらに大きくなる懸念される。

**Q. S A P の状況、特にヨーロッパ市場における価格推移を教えてください。また、中国市場やヨーロッパ市場における競合関係を教えてください。**

A. 欧州・米州での価格は年々下がっている一方で求められる機能は非常に高い。他社が数年前に安価な製品を欧州に送り出してから S A P 市場の様相は変化したが、現時点では下げ止まっており、昨年のマーケットを見る限り、大きな変化はなかったと当社は認識している。また、中国での当社の競合先は主に中国ローカルメーカーである。欧州では、当社の生産量は小さいので競合しているレベルにはないが、欧州系の 2 社や欧州で製造設備を保有する日系の会社、また生産拠点は無いものの東アジア系の会社などである。

**Q. 中期経営計画において、今後 S A P を伸ばしていくのは中国市場か。その場合、S A P シート向けが戻ってきているという認識か。**

A. 中国顧客は依然として当社にとって非常に重要であり、テクニカルセンターの設置など、今後もいろいろな対応を進めていく。  
S A P シート用の引き合いについて、本当に需要が戻ったのか、一時的なものなのかは、もう少し様子を見ないとはっきりしたことは言えない。  
この中期経営計画では、中国のマーケットを重視すると同時に、アクティブシニア向け (discreet)、生理用品 (femcare) 向け高機能製品の一段の拡充、技術の進化などが、極めて重要な課題と理解している。

**Q. 大人向け市場の立ち上がりは、日本の次は欧米ではなく、中国の方が早いという認識か。**

A. 欧米では既に立ち上がっており、次に出現する巨大マーケットがおそらく中国とみている。

**Q. これから立ち上がってくる自動車用途の SIC パワー半導体向けガスは、鉄道用途とは要求されるスペックが違うのか。または自動車向けは安価でないと採用されないため製造プロセスを見直して安価で大量生産しないといけないのか。また、その投資はどう考えているか。**

A. 自動車用途も鉄道用途もパワー半導体向けガスの必要なスペックに大差はないが、鉄道用のパワー半導体は自動車用途と比較すると電圧に対する耐性が全く違うものなので、スペックはより厳しい。自動車向けも電子化が進むにつれ、高耐圧のパワー半導体が非常に重要である。ただし、自動車産業に一度採用されると値段は一気に下がるため、自動車向けの SIC パワー半導体を製造する顧客は激しいコスト圧力を受けるので、それに呼応して当社も極めて強いコスト圧力を受けると思う。  
なお、半導体用ガスは極めて高純度なガスであり、高度な製造技術を要するが、それほど大きな製造設備を必要としない。したがって、段階的に設備投資を実施していくが、S A P 設備のような巨額のものではなく、通常設備投資の範囲内で対応できると考える。

**Q. 紙おむつメーカーは最終消費者の動向を踏まえてプレミアム品を製造しているという認識か。**

A. 当社の顧客である紙おむつメーカーから入手した情報によれば、プレミアム品は沿岸部、欧州・米州向けの輸出用に使用されており、また、汎用品は中国の内陸部、インターネットで大量に安く販売する製品向けに使用されているようである。中国のマーケットは巨大であるためどちらが必要か、という二者択一ではなく、どちらも必要である。なお、ボリュームとしては汎用品が圧倒的であると理解している。

**Q. 中国のSAP市場につき、今は沈静化しているものの以前のような市況に戻るとい認識か。また、高付加価値品は広がっていくと考えるか。**

A. プレミアム品だけが売れ続けることはないと考える。また、値段が崩れて汎用品以外は生き残れないマーケットでもないと理解している。子供用紙おむつの高付加価値品は限定的と考えており、これからは成人用が増加する。介護用は高吸水性能で一日中着けたままだが、アクティブシニア向け (discreet) は、防臭と薄型の性能が要求され、かつ頻繁に取り替えるため、ベビー用とは全く違うものとする。

**Q. 揚州子会社におけるアンモニア事業の終了の背景は何か。また次に何を製造するのか。**

A. 揚州子会社は高純度アンモニアを製造し、メモリー半導体製造工程向けおよびLED部材向けに対応するために設立した。残念ながら、高純度アンモニアの製法は技術的に極めてフォローがされやすく、中国に巨大なアンモニアサプライヤーが何社か出現したことで、価格的に競合できないことから昨年、同事業の撤退を決断した。代替りの製品は具体的には申しあげられないが、次世代の自動車産業に使用される製品の1つであり、現在、許認可を含め製造に向けた準備を進めている。

**Q. ガス・エンジニアリングセグメントにおいては、現在もアンモニアガスは主力製品なのか。**

A. 現在ではアンモニア以外の半導体用ガスが主力製品である。

以上