

## 昭和電工株式会社 2019年2Q 決算説明会 Q & A 要旨

日時：2019年8月8日（木）10:00～11:30

説明者：代表取締役社長 CEO 森川 宏平

取締役執行役員 CFO 竹内 元浩

\*内容は、開催日時点の情報に基づいております。

### 【全社】

**Q 株主還元の方針は。特に、自社株買いの方針は。**

A The TOP 2021における、2021年に総還元性向30%の実現の方針の下、株主還元として自社株買いを選択肢として考えている。タイミングを見極めつつ、機動的に実施することを検討する。2019年の総還元性向は昨年実績を下回らない水準を維持する。

### 【石油化学セグメント】

**Q アジア市況が軟化しているが、将来の方向性をどう見るか。**

A 中国等での新増設は中国の経済成長（中間層の伸び）が吸収する前提での計画だ。現在、アジア需要は堅調だが米中摩擦の長期化の影響で中国の経済成長が鈍化している。さらなる景気減速で、需給バランスが崩れるリスクを注視していきたい。

### 【化学品セグメント】

**（電子材料用高純度ガス）**

**Q 下期の高純度ガスの販売量をどう見ているか。高純度フッ化水素の輸出規制強化について。**

A お客様の予想から下期回復が見えてきた状況。顧客ごとに異なるが、早ければ4Qから回復局面に入る。高純度フッ化水素の売上高は極めて小さい。輸出規制については、輸出禁止になった訳ではなく、法令・規則に則った輸出管理を継続する。

### 【エレクトロニクスセグメント】

**（HD）**

**Q MAMR 採用の状況について。また、ニアライン向けガラスメディアの伸びについて。**

A 当社はMAMRに限らず、高容量メディアの開発では世界トップレベルで、HDDメーカー各社からも品質信頼性を認めていただいている。ガラスとアルミは両方とも必要で全体が伸びていく中で双方伸びていけると考えている。

### 【無機セグメント】

**（黒鉛電極）**

**Q 2016年10月SGL買収時、売上高の成長というより収益性を改善していくという考え方が示されたが、今でもその考えに変わりはないか。**

A 事業収益の安定性を高めるという考え方に変化はない。当社は最高品質のUHPをお客様の電炉の大きさ、使い方、条件等に対応し電極を販売している。欧州中心に、カスタムメイド品の販売比率を増やしていきたい。

**Q 通期15%減産とのことだが、販売先ではどの地域を主に減らすのか。**

A 今回、年間販売量予想を15%減とした。減産は景気減速を受けた欧州中心になる。5月から欧州で品質改善投資を開始し、第2四半期から減産に入った。中国でも一部減産している。米国・日本・東アジアは堅調。

**Q 最高品質のUHPと汎用品型のUHPの違いは何か。**

A 品質差が重要なポイントだ。品質が劣る電極は原単位が悪いと同時に欠けが生じる。カーボンが溶鉄に入ると鉄鋼の品質に影響する。当社製高品位UHPを常にご使用頂いているお客様は、品質の劣る汎用品型のUHPにコストだけで切り替えることはないとしている。

**Q 今後、電極需要量は小幅の増加が続くと見ているが、成長を支える要因は何か。**

A ここ2～3年では米国電炉鋼の生産能力の増強だ。また、中国の電炉鋼需要が伸びていく。今後、高品質な鉄スクラップがより多く出れば高品質な鉄鋼が生産できる。電極市場は成長が続き、当社はその成長を取り込んでいく。

以上

\*本資料の将来見通し等に関する記述は、今後以下のような様々な要因により実際の業績と大きく異なる結果となる可能性があります。

- ・経済情勢、ナフサ等原材料価格、黒鉛電極製品等の需要動向および市況、為替レート
- ・法改正や訴訟等のリスクなどが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、為替レートや国産ナフサ価格など予想の前提につきましては、2019年8月7日発表の弊社決算短信をご参照ください。