

昭和電工株式会社「統合新会社の長期ビジョン（2021~2030）」説明会 Q & A 要旨

日時：2020年12月10日（木）16:00~17:30

説明者：代表取締役社長 CEO 森川 宏平、代表取締役常務執行役員 CFO 竹内 元浩、

昭和電工マテリアルズ代表取締役社長 丸山 寿

*内容は、開催日時点の情報に基づいております。

【コア成長事業：エレクトロニクス】

Q 半導体業界では、中国の新規参入などまだ安定しているとは思えないが、エレクトロニクス業界をどう見ているか。

A エレクトロニクス市場は、技術の大きな方向性はほぼ固まったと考えている。半導体メーカーは世界10数社で、ルールがほぼ定まった中での競争により徐々にプレイヤーが減っていくと見ている。その中で当社は材料メーカーとして優位なポジションを築いており、良いスタートを切ったと考えている。

Q エレクトロニクス事業について、半導体業界は新規参入があまりなく安定しているとの説明だが具体的な説明を。

A エレクトロニクス事業では、CMP スラリーはナノセラ、高速セラでは追随がない状況。銅長積層板では台韓の設備投資を先日発表したが、顧客各社から認定を受け増産要求があったことが背景にある。追い風が吹いているタイミングで投資判断をした。ハイエンド向けスマホやデータセンター需要は拡大しており、当社の事業規模も拡大していくことができると見ている。

Q エレクトロニクス事業への投資をどう見ているのか。

A 半導体関連の売上は足元2,000億円程度で、30年には5,000億円程度まで拡大することを考えているが、その規模に見合う投資が必要となる。大きく稼げる事業に投資するが、その中でも半導体関連向けを優先的に投資判断していく。成長率は、両社の統合シナジーを発揮させ、一般的に考えられている年成長率の2倍の10%程度を目指す。

【コア成長事業：モビリティ】

(パワー半導体向け SiC エピウェハー)

Q 熱マネージメントの SiC パワーデバイス向けについて、欧州、中国、日本の EV 化の進展が想定より早まると言われている。EV 出荷台数が 2030 年に急増する場合の SiC エピウェハーの設備投資イメージは。

A パワー半導体向け SiC エピウェハーは、現在性能が上がることで市場拡大している。当社は熱マネージメント材料の提供企業では唯一 SiC エピウェハーを有し、材料・解析・モジュール評価技術トータルで電装化による熱マネージメントへ対応していく。

【次世代事業：ライフサイエンス】

Q ライフサイエンスは、当社がベストオーナーと考えているのか。エレクトロニクスに多大な投資が必要な中、この事業への投資計画はどう考えているのか。

A ライフサイエンスの中の再生医療は、米国、横浜、ドイツの世界3極でグローバルファーマ体制を築いた会社は他におらず、現時点で当社は先行していると考えている。投資は財務状況を勘案し都度判断するが、確定した需要に応じた投資を行うため管理が可能。回収の可能性を見ながら堅実な投資を実施していく。

【安定収益事業】

(黒鉛電極)

Q 安定収益事業の中で、黒鉛電極は今後数年間に亘る市況回復施策を検討しているか。

A The TOP 21 では全事業が個性派事業を目指している。「高める」で求めたことは成熟した市場で価値向上させることだ。黒鉛電極は、直近3年間の市況がシクリカルに動いているが、今後は3~5年といったより長いスパンでは安定収益を稼げる事業だと考えている。

Q 収益安定化のために、さらなる生産能力削減を検討しているか。

A もう一段の生産能力削減は現時点では検討していない。今年は販売数量減とともに販売価格が低下しているが、2017年時点の2倍強の水準では維持できている。原料NCの高値在庫が収益圧迫の要因だが、徐々に在庫が適正化する中でNC価格も徐々に下がっており、今後は一定レベルの収益性が確保できると見ている。

【全社】

Q 昭和電工マテリアルズにコア成長事業が多く、昭和電工に安定収益・基盤事業が偏っているが、事業売却は昭和電工側が大きくなると考えているのか。

A 事業ポートフォリオ再編は両社とも統合前から着実に進めるよう考えてきており偏りはないと考えている。昭和電工マテリアルズにコア成長事業が偏っているのはご指摘の通りで、統合により昭和電工グループ全体をけん引できる大きさの成長事業を手に入れることができた。

一方、基盤事業は大切だ。技術・素材を各事業ポートフォリオへ提供することで川下の技術・顧客対応に活かせ、お互いが強め合える関係構築が出来たと考えている。

Q 2,000 億円規模の事業売却により売却損が発生すると財務体質に影響するがそのリスクをどう見ているか。

A 案件によっては売却による損失が発生する事業も出ようが、利益が出る案件もあるだろう。2,000億円の事業売却全体の中ではほぼ相殺できると現時点で見ている。

Q 今期予想のネット D/E レシオ改善と資産売却のバランスの考え方については。

A ネット D/E レシオ1倍時の有利子負債額は現時点から数千億円程度の削減を想定している。売却する事業はまだ決定していない。設備投資はネット D/E レシオ改善に向けてコア成長事業を中心にメリハリを付け厳選する。着実なリターンが生み出せるのか厳しく判断していく。

Q 2023 年に法人格統合とあり、その場合 SPC はなくなると見ているが優先株式はどうなるのか。

A 2023年の法人格統合で SPC はなくなると想定している。優先株は劣後ローンに切替えるが資本金性50%の格付を格付機関から頂いており現状と同じ環境下で進められる。

Q 2020 年末の配当予想は「未定」のままだが、どう考えているのか。

A 配当予想については、今期の仕上がりと来期イメージの収益計画策定が実現するかを注視している。8月12日発表の通期業績予想と21年イメージが実現可能であれば、配当実施は視野に入るのではないかと考えている。

Q 21 年イメージの各セグメントの事業概況のコメントをいただきたい。

A 石油化学セグメントは来期も巡航スピード。化学品セグメントはコモディティが安定し、情報電子化学品は2020年比

利益上積みが可能と見ている。エレクトロニクスセグメントはHDがCOVID-19の影響で2020年は厳しかったが以前の水準に戻る。無機セグメントでは、黒鉛電極は2020年販売量10万トンに対し、2021年は同13万トンと数量増を予想。昭和電工マテリアルズセグメントの情報通信は順調に推移し、モビリティは一定程度の改善を想定、エネルギーは引き続き堅調。総じて順調に推移すると見ている。

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。
・COVID-19 拡大が世界経済に与える影響、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。