

2022 年度第 3 四半期 決算説明会 主な質疑応答
(2023 年 2 月 7 日開催)

< 配当予想修正 >

Q1：今期配当予想の減額発表は、株価への影響が大きかったと思う。来年度の見通しを考慮すると減配までする必要がなかったのではないか？

A1：今期の予想利益を大幅に引き下げることに加え、来年度から始まる経営計画「Mission2030」では、現経営計画「Denka Value-Up」の 2 倍以上の投資を計画していることなども考慮して、現経営計画の 5 年間で総還元性向 50%の約束を最低限果たすこととし、減配を決定した。
来年度は再び成長軌道に戻し、最高益更新を目指すとともに、総還元性向 50%を堅持する。

< 電子・先端プロダクツ >

Q2：アセチレンブラック、球状アルミナ、球状シリカの今期の販売状況と 2023 年度以降の需要見通しは？

A2：アセチレンブラックは、1Q に落ち込んでいた xEV 向けが 7 月以降回復基調にあり、高圧ケーブル向けは需要が堅調に推移している。

球状アルミナは、xEV 向けの需要が 1Q の落ち込みから 7 月以降回復基調にあり、民生向けは 10 月以降、需要が下落し、4Q も厳しい見通し。

半導体封止材用途の球状シリカは上期の需要が好調に推移するも、10 月以降、需要が下落しており、4Q も厳しい見通し。

2023 年度は、xEV 向け、民生向け共に、上期中に徐々に回復に向かい、通期では 2022 年度を上回る需要環境となる見通し。

Q3：窒化珪素の 3 つの向け先用途 (xEV インバーターの放熱基板向け、洋上風力発電のベアリングボール向け、EV トラクションモータ用ベアリングボール向け) の内、今後、需要の拡大が期待できるのはどの用途？

A3：最も期待できるのは xEV インバーターの放熱基板向け。拡大する EV 市場に合わせて需要が伸長。当社はこの分野で市場シェア 90%を持っている。そして、もう 1 つが EV トラクションモータ用ベアリングボール向け。鉄のベアリングからセラミックへの切替が進んでおり、需要が拡大している。

Q4：エミッターの需要が伸びている用途は？

A4：もともとは電子顕微鏡の電子線を発するところで使用されてきたが、ここ最近では半導体装置向けのマルチビーム化に伴い、需要が拡大している。

<ライフイノベーション>

Q5：インフルエンザワクチンの市場での消化率が低いとのことだが、来期はどのように考えればよいか？

A5：今期、インフルエンザが流行していることや、来期は市場への供給を前倒しできることによるシェア確保などにより、消化率改善の見通し。

Q6：新型コロナウイルス抗原迅速診断キットの来期見通しは？

A6：来期は数量的には若干減少する見通し。現状では新型コロナウイルスがなくなるとは考えにくく、引き続き、病院での検査需要があるとみている。

Q7：がん治療用ウイルス G47Δ 製剤「デリタクト」について、来期、数量が増やせるのは、どのような理由か？

A7：当社の供給は、まだ需要に追いついておらず、供給体制の強化を計画。

<エラストマー・インフラソリューション>

Q8：クロロプレンゴムの需要が大幅に減少しているとのことだが、トップメーカーとして、販売価格と数量のバランスをどのような戦略で考えているのか？

A8：クロロプレンゴムはサプライヤーが少ないことに加え、物流の混乱などにより、市中在庫が多くなっていたが、物流の混乱も落ち着いてきたところに世界経済の減速から需要が減少し、10月以降の販売数量が急激に減少した。市場での在庫調整に少し時間はかかるが、来期6月以降、徐々に回復してくると見通し。販売価格について、当社はプライスリーダーとして先行して値上げを進めてきたが、それにより市場シェアが落ちていない。今後も製品価値に見合った販売価格を維持する方針。

<ポリマーソリューション>

Q9：通期の予想が営業利益10億円とのことなので、4Qに利益を相当増やさないといけないと思うが、可能なのか？

A9：ポリマーソリューションの中で大きな比重を占めているシンガポールの子会社は、12月末決算なので、今回の数値にある程度、確定している数値で織り込んでいる。テレビやPCのモニターなどの導光板用途であるMS樹脂は、12月ごろから需要が急回復している。また、千葉工場で製造する樹脂製品も4Qでの需要回復を見込んでいる。

以上