

【化成品事業：高純度リン酸】

Q：高純度リン酸について、「地域別」「ロジック・NAND・DRAM別」の売上構成を教えてください。

A：高純度リン酸の売上高は26/3期で168億円と、連結売上高の35%を占めている。これは当社単体と台湾連結子会社の売上高の合計である。韓国合弁会社の売上高は、持分法適用会社のため、連結売上高に含まれていない（連結決算上、韓国合弁会社の当期純利益のうち、当社持分にあたる39%分を営業外収益の持分法投資利益として取り込んでいる）。高純度リン酸の連結売上高168億円の地域別売上高だが、台湾連結子会社の売上高125億円の殆どが高純度リン酸であり、差額が当社単体の売上高であり、国内販売や韓国・中国に輸出している分となる。

半導体種類別の構成比率については開示していないが、参考として資料40頁に記載している通り、日本・台湾・韓国の生産拠点がそれぞれの国の半導体メーカーに販売するのがメインであり、加えて細い矢印で示しているように、国を跨いだ輸出もある。また、地域別に「半導体種類」を記載しているが、売上高の多い順に記載しているのでイメージとして捉えて頂きたい。

【電子材料事業：化合物半導体・インジウムリン】

Q：インジウムリン基板向けの高純度無機素材の需要増加に関して、今期ほどの程度の売上を見込んでいるのか。

A：電子材料事業の27/3期の業績予想は、売上高25億円と前年比1億円の増収に留まる。これは、前期にあったガリウムのスポット販売を27/3期には見込んでいないためである。一方、基調として化合物半導体の市場は非常に堅調で、資料15頁の25/3期以降の四半期売上高のトレンド線のように、四半期を追うごとに増収している。27/3期はガリウムのスポット販売は見込んでいないが、この化合物半導体市場の非常に堅調な基調を反映して、全体として増収の業績予想とした。

なお、高純度無機素材の主な製品は、ガリウム、インジウム、赤リン、酸化ホウ素の4つで、これらの4製品で電子材料事業の売上高の約8割を占める。それぞれの売上高は、多少の大小はあるが大雑把に言うと同じくらいの規模になる。インジウムリン基板向けの売上高を切り出した開示はしていないが、インジウムリン基板向けの対象製品としては、インジウム、赤リン、酸化ホウ素の3製品となることから、インジウムリン基板向けの売上を推定して頂きたい。

Q：インジウムリン基板向けの高純度無機素材について、御社のポジショニング、競合・シェアも教えてください。

A：高純度「インジウム」を供給できるメーカーはグローバルに数社あると認識している。その中で、当社はインジウムのリサイクルができるところが強みの一つである。インジウムリン基板メーカーの製造工程で出てくるスクラップ（結晶屑）を回収し、当社で再生精製し、高純度のインジウムとして再度販売するというリサイクルである。インジウムリンの材料として使われる高純度「赤リン」と、封止材として使われる高純度「酸化ホウ素」の供給メーカーは、更に限られたメーカーしかないと認識している。シェアについては、具体的な開示は難しいが、いずれの製品も相応のシェアを持っているとご理解頂きたい。

Q：光トランシーバー向けの高純度化合物半導体では、高純度のものであれば、より収益性が上がるとか、高い価格帯の物が売れるなどの違いはあるのか。

A:化合物半導体の原料素材の純度については、光トランシーバーや一般のパワー半導体用の材料でも、基本的には同じ高純度のものが要求される。インジウムリン基板のメーカー自体が非常に少なく、その原料素材の供給メーカーも、高純度の素材を供給できるメーカーはグローバルでも数えるほどしかないと認識している。化合物半導体は日本が強い領域であり、当社としても、お客様である半導体メーカーが成長できるように、お客様の要求する数量、品質のものを供給していきたい。

Q:化合物半導体向けの高純度無機素材領域において、今後、増強のための設備投資を予定しているか。

A:現状の化合物半導体向け高純度無機素材の生産能力については、現時点のお客様の需要を充足している状況である。ただ、新聞等で報道されているように、お客様が増産を計画している事実はあり、当社としてビジネスチャンスと捉え、引き続きお客様と情報交換しながら、如何に当社において取り組んでいくかを検討していきたい。

【設備投資】

Q:27/3期の設備投資について、「化成品事業・電子材料事業を中心に更新・増強投資を実施予定」ということだが、大まかな項目でわかっているものがあれば教えてほしい。

A:27/3期の設備投資は30億円を予定しており、化成品事業と電子材料事業を中心に更新・増強投資を実施する予定。過去の実績でも、維持更新投資は年間で10~20億円程度あり、それに加えて、増強投資をいくつか想定している。ただ、26/3期の台湾連結子会社における30億円の増産投資のような大きな設備投資は27/3期には予定しておらず、やや小ぶりの更新・増強投資を積み上げた結果、設備投資は30億円となる、とご理解頂きたい。

Q:今後も生成AI等で拡大する半導体需要を確実に捉えていく、との力強いメッセージがあったが、次期中計やその先を見据えた半導体関連事業の成長に向けた投資の考え方は。

A:基本的に半導体マーケットの拡大をビジネスチャンスと捉え、それに適切なタイミングで応える対応をしていく。2033年度に向けた10年長期ビジョンのフェーズ2と位置付けられる来年度以降の次期中計では、フェーズ1の「種まき」から「育成」のフェーズに変わっていく。今年度、次期中計を策定していく中で、こういった形で投資を行い、利益をあげていくか、一年後の決算説明会の場で、次期中計を通じてご説明させて頂く予定。

【長期ビジョンと次期中計】

Q:10年長期ビジョンの2033年度目標、売上高800億円、営業利益80億円に向けて、もう一段、二段上がっていくために、会社として必要なことはどんなことか。

A:10年長期ビジョンの最初の現中計(フェーズ1)については、ほぼ目処が見えてきて、「種まき」として、ある程度形が整ってきたと感じている。一方で、世の中の動きや、お客様のニーズ・要求もどんどん早くなっている。高純度リン酸や化合物半導体の事業環境も同様で、お客様の設備投資等のスケジュールはどんどん前倒しされている状況である。当社としても、前もって準備しながら、如何にお客様の需要増加に応えることができるかが重要となっている。そういう観点からも、スピード感を持って、来年度からの「育成」フェーズの次期中計に取り組むことが必要と考えている。

以上