

昭和電工株式会社 2021 年度 通期決算説明会 Q & A 要旨

日 時 : 2022 年 2 月 14 日 (月) 16:00~17:30

説明者 : 代表取締役 社長 CEO 高橋 秀仁

常務執行役員 CFO 染宮 秀樹

* 内容は、開催日時点の情報に基づいております。

【全社】

Q 今後の事業ポートフォリオ改革の考え方は。

A 事業ポートフォリオは、①戦略適合性②当社がベストオーナーかどうか③採算性・資本効率の 3 つの基準を元に決めていく方針。コングロミタットディスカウント解消に向け、規律を持って事業ポートフォリオを運営していく。

Q 半導体材料における昭和電工と昭和電工マテリアルズのシナジーはどう考えているのか。

A 一例として、CMP スラリーでは昭和電工の持つセラミックス技術を生かした次世代製品開発を進めているほか、昭和電工が過去に CMP スラリーを生産していた設備を活用することで生産能力を拡大した。

また、量子コンピューティング技術を活用することで、半導体後工程材料などの製品開発時における樹脂配合シミュレーションを短時間化できる。

Q モビリティ事業の成長シナリオを改めて教えてほしい。

A モビリティ事業の中でも、CASE や EV といった分野が成長していくと考えており、これらの分野に集中的に投資を振り向けることで成長を実現する。

Q 原材料や燃料価格が高騰しているが、どのように対応していくのか。

A 原材料や燃料価格の高騰分は販売価格に転嫁する。影響を受けているすべての事業で価格転嫁を進めていく方針。

【石油化学セグメント】

Q 2022 年は 2021 年から 182 億減益となる予想だが、その内訳は。

A 定期修繕による機会損失が 50 億円、2021 年に生じたナフサ受払差による 90 億円の増益分を 2022 年予想ではフラットで見ていること、他には製品-ナフサのスプレッド低下が主な減益要因。

【無機セグメント】

Q 2022 年の黒鉛電極の売価と数量に対する考え方は。

A 前年比 3 割以上の値上げが目標。また、今年度は主要拠点を中心に実質的なフル稼働を想定しており、特に 2Q からはその生産量に沿った、高水準の販売数量を見込んでいる。

Q 黒鉛電極の価格フォーミュラ化の進展は。

A 当社は価格フォーミュラ化を進めており、短期的には 2023 年末までに売上の約 3 割をフォーミュラ化することが目標。黒鉛電極はポラテリティを抑制し、一定程度の利益を安定的に創出していく事業にしていきたい。

Q 中長期的な黒鉛電極の利益見通しは。

A 2022 年からカーボン事業はケミカルセグメントに含まれる。黒鉛電極需要は、2030 年頃に向けて電炉が新增設される中で拡大していく見通しであり、その中で安定的な利益を確保していきたい。

【昭和電工マテリアルズセグメント】

Q 4Q のセグメント利益が 3Q から減益になった理由を教えてください。

A 自動車生産台数の回復が想定通りに進まなかったことや、ドイツの子会社での営業資産の評価減等によるモビリティ事業の減益が主要因。

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。
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、2022 年 2 月 14 日発表の弊社決算短信をご参照ください。