

2022年6月 機関投資家・アナリスト向けIR Day 2022 Spring
質疑応答要旨

日時 2022年6月1日(水) 15:00~16:30
説明者 社長執行役員 岩田 圭一
専務執行役員 松井 正樹
専務執行役員 赤堀 金吾

＜エネルギー・機能材料部門＞

Q. 耐熱セパレータの新規顧客への拡販が進まない理由と、民生用途への手応えについて伺いたい。一時は自社基材もやっていたと思うが、現在は凍結したままなのか。また、レゾルシン事業の収益環境がやや悪化しつつあることへの対策についても伺いたい。

A. 車載用途での顧客が広がっていない一つ目の理由としては、これまで多くの実績があるものの、円筒型以外の電池での実績があまりないことが挙げられる。これまでは円筒型以外の電池の物性や加工性を合わせこむ検討が十分ではなかったが、現在では改良が進み、パウチ型でも使いこなせるようになった。二つ目の理由としては、先ほど申し上げた高容量電池（円筒46系）の立ち上がりで、電池業界が大幅に変わるタイミングであることが挙げられる。この変化により、従来コスト重視であったユーザーであっても当社品の評価が進んでおり、当社としてもこの機会を捉えられる技術開発をしていくことが重要となる。

自社基材によるセパレータ事業の拡大については、現在のところ考えておらず、コーティングビジネスで広がりを持たせ、そこで付加価値を高めていく方針。民生用途は、耐久性向上の面から当社のセパレータを評価する顧客が増えていることに加え、電動アシスト型自転車などでの需要が非常に増えているため、狙いどおりの数量を達成できると考えている。

レゾルシンについては、単純に価格フォーミュラのある製品ではないため原料価格上昇は収益を圧迫するが、顧客とは良好な関係を築いているため、幸いにもある程度の数量を確保できている。またタイヤ用途だけではなく、もう少し高く販売できる他の用途での展開や、誘導体の電子部品等の用途への展開を図っていきたいとも考えているが、一番重要なのはレゾルシンの既存の顧客に原料価格高騰へのご理解をいただきながら進めることだと思っている。

Q. 2030年の段階では、xEVの購入に対して現在のような補助金が出るとは考えられないため、今後8年間で大幅に電池の価格を下げなければならない状況になる。今後、コスト削減圧力がより強くなるバッテリー関連事業の環境下で、どのようにして収益を出すのか。また、電池のアーキテクチャが本格的に変わり、例えば塩化物系の固体型電池ではなく、硫化物系の固体型電池の時代になった場合、御社はどのように対応するのか等、リスクヘッジの考え方について伺いたい。

A. 今後、電池の価格は徐々に下がっていくと予想されており、当社はそれに対応していかなければならないが、やはり生産性を上げていくことが一番重要だと思う。現在取り組んでいる正極材は生産効率が高く、従来と比べて相当コストが抑えられる。例えば前駆体まで、あるいはその先まで一貫通貫で作る抜本的な製法を開発するようなアプローチもやろうとしている。原料についてもサプライチェーンでどのように合理化するのかを考えていく。

また、硫化物系の固体型電池の時代が来た場合については、本日お話しした電解質に加えて正極、負極も含めた開発を行っているため、例えば電解質に硫化物がメインとして使われることになった際も、従来の正極にコーティングをすれば使用可能であり、すでに電池メーカーともやり取りをしている。負極側もさまざまな側面からの開発を進めており、こちらも電解質が硫化物になった場合にも、有効となるような開発が進められていると考えている。

Q. LCPについて、ユーザーである高周波モジュールメーカーとの擦り合わせが重要なのか、あるいはLCPそのものの性能が重要なのか、教えていただきたい。

A. 基本的な性能を深めて進化させることはもちろんであるが、誘電率などの面でモジュールメーカーとの擦り合わせは必要となる。またFPCについては、加工性も重要になっている。誘電正接を下げた非常に良いポリマーを評価してもらったところ、顧客の加工性に合わないことがあったが、組成を工夫して加工性まで合わせていくことで、評価が次に進んだことがあった。やはり、顧客の評価を受けるだけでなく、少し踏み込んで話して進めていくことが必須になる。

Q. セパレータの車載電池用途について、認定から量産まで時間がかかることを考えると、この3年は民生用途中心に伸びていくのか。また、御社の強みはアラミドを内製して、かつそれを薄く塗る工程技術だと理解しているが、原反からコーティングまで一貫生産体制にしてコストを下げることは考えないのか。また、塗工技術をライセンスして樹脂だけを出し、ライセンスフィーをもらう形は選択肢としてあるのか。

A. 現中期経営計画で、民生用途は伸ばしていきたいと考えている。また、車載用途でも既存顧客の増強分が増加すると見込んでいるため、両方で増加することになる。ご指摘のとおり、ベースフィルムからの一貫生産にするとコスト的に有利になるため、当初は検討していたが、現在難しい状況。もちろんコストも課題ではあるが、現在の基本的な考え方は、中国メーカーなどの安いセパレータと競合するのではなく、当社セパレータの特長や機能を適切に評価してもらうことを優先的に考えている。他の日本メーカーのコーティングセパレータと当社塗工品の売価に競争性があるという意味で、かなり生産性を上げられてきていると自負している。ただ、実際に日本メーカーが苦戦している現状を考えると、将来的にはライセンスという選択肢も考えていく必要があると思っている。その場合は、単純に樹脂を提供してコーティング技術だけをライセンスすれば良いというものではなく、合成技術や後処理、評価も含めた一括したものにする必要があると考えている。

<情報電子化学部門>

- Q. 情報電子化学部門は後発ながらディスプレイ事業を主体にして業績を伸ばしてきた。今後、半導体材料事業については競合他社に対してどのように戦っていくのか。アメリカ進出の可能性についても教えていただきたい。
- また、情報電子化学部門の利益率は御社の事業の中では相対的に高いと言えるものの、競合他社と比べると決して高いとは言えない。今後さらに収益性を高めていくための方策を伺いたい。
- A. 半導体材料事業のうちプロセスケミカルについては、顧客の近隣にタイムリーに生産拠点を設け、顧客と良い関係を築きながら事業を行うという戦略により、一定のポジションを築けていると認識している。一方で、フォトレジストについては競合メーカーが複数いる状況である。当社としては、実際に液浸A r Fのケースで功を奏したように、顧客と密にコンタクトを取ってスピード感を持って開発を進めることがポイントだと考えている。現在、会社を挙げてM I（マテリアルズ・インフォマティクス）などの先進的手法に取り組んでいることも大きな武器になると考えている。
- アメリカでの事業展開については、タイミングが来ればお話ししたい。
- 当部門の収益性について、同じI C T分野でも半導体材料事業を中心に手掛ける同業他社と比べてどうかというご指摘は十分に認識している。売上収益に対するコア営業利益率という観点からすると、特に大型ディスプレイ向け偏光フィルムの数字は他材料に比べて低く、更なる改善に努めていく。一方で、偏光フィルム事業は資本の回転が速いため、投下資本に対する利益率という観点からすると、見劣りするものではないと考えている。いずれにせよ、当社が得意とするO L E Dや車載向け、フォルダブル向けのフィルムや色材などを強化することで、部門全体の収益性をさらに向上させていきたい。

Q. コア営業利益の差異分析のうちディスプレイ関連材料事業に着目すると、2024年度計画値の水準は、交易条件の悪化を販売数量の増加やプロダクトミックスの改善等でカバーできず2021年度比で悪化している。2021年度においては、ディスプレイ材料分野での高シェアを背景に業績を伸ばしたものと思うが、2021年度から2024年度の変化を見るにつけ、市場における御社のポジションを活かしきれていないように見受けられる。この点についてご意見を伺いたい。

また、半導体前工程に関する開発コスト全般が上がっており、例えば評価のために単独で最新装置を購入すると固定費負担が非常に重くなってしまい、思うように利益を出せなくなってしまうリスクもあるのではないかと懸念している。逆に、先端プロセス向けの評価装置を購入できる、またはそれらにアクセスできる一部の材料メーカーだけが半導体メーカーから選定されて、その閉じたグループの中で開発が完結してしまうリスクはないのか。

A. 2021年度はディスプレイマーケットが非常に逼迫した一方、積極的な拡大投資を行っている中国材料メーカーの新ラインからの供給がまだ本格化していなかった等、当社業績にとってプラスの要因が重なった。このように2021年度には特殊要因があったという前提に立つなら、2024年度時点でのディスプレイ材料全体の利益水準も決して低いものではないと考えている。さらに言えば、テレビ向け偏光フィルムで培った技術はモバイル向けにも十分に活かされており、そのような意味で大型ディスプレイ向けからモバイル向けまで偏光フィルムのラインナップを持っていることによる技術的なアドバンテージは決して小さくない。ただし、中長期的に見れば決して楽観できる状況でないことは十分認識しており、テレビ用は次世代ディスプレイ向けに更に力を入れていくことになる。

EUVは技術的に難度が高く、それに加え複数の半導体メーカーにおいてさまざまな用途で同時並行的にコンペが進んでいるため後発の当社にも十分機会があり、技術的な強みを持つ分野においては既に幾つかの良い評価をいただいている。また、ご指摘のあった評価機器の持ち方が事業展開上の問題になるとも考えていない。とりわけEUVの露光機は非常に高額であるため、材料メーカーが単独で購入するのはかなり難しいとも考えている。とは言え、今の状況が今後も最適であり続けると考えているわけでもないので、先端プロセス向け評価機器の持ち方をどうするかについて、引き続き検討していきたい。

Q. 開発品として紹介いただいた高周波通信用透明薄膜アンテナについて、御社でどこまでの範囲を取り組まれるのか。アンテナ配線の部分で御社の技術が活かせることはわかるが、フロントエンドモジュールや他の高周波モジュールとの親和性なども重要であると考えており、既存事業と進め方が異なってくるのではないか。

A. 当社にはカラーフィルターやタッチセンサー事業で培ってきた技術および既存の生産設備があり、これらの強みを活かせる範囲を当社が担当し、それ以外の部分については外部との協力を通じ事業を推進していく。移動体通信用中継アンテナの場合、開発段階ではアカデミアと共同研究し、実証実験の段階では通信会社とも協力するなど、一貫して第三者と協力しながら事業化を進めている。透明ディスプレイアンテナの場合、スマートフォンの中に組み込まれることになるため、中継アンテナのケース以上に外部との協業を重視しながら取り組んでいる。

Q. 2019年7月にサンリッツを買収してから車載用偏光フィルムの売上収益が2倍程度に増加したとのことであるが、この用途では認定から量産まで時間がかかることを考慮すると、もともとサンリッツが開発を進めていた機種 of 量産化による売上収益増加が主なのではないか。過去の売上収益増加のうち買収による上乗せ効果があったのか、それとも買収効果が本格的に表れてくるのは今後なのかについて伺いたい。

A. ご指摘の通り、大部分はもともとサンリッツが開発を進めていた機種 of 量産化によるものだと認識している。ただし、会社規模等を理由に長期安定供給上の懸念から量産化に至っていなかった機種について、当社が事業を引き継いだことで話が進んだと思われるものもあり、そういった効果はこれから本格的に現れてくると考えている。

今後、特に高級車向けで、より高い水準の特性を備えた偏光フィルムが求められるようになる。サンリッツと当社の技術の融合により次世代規格向けの開発にほぼ目途が立っており、今中期あるいは2025年度以降にかけて、積極的に事業を大きくしていきたい。

以上

注意事項

本資料に掲載されている住友化学の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち歴史的な事実でないものは将来の業績等に関する見通しです。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた情報にもとづき算出したものであり、リスクや不確定な要因を含んでおります。実際の業績等に重大な影響を与えうる重要な要因としては、住友化学の事業領域をとりまく経済情勢、市場における住友化学の製品に対する需要動向、競争激化による価格下落圧力、激しい競争にさらされた市場において住友化学が引き続き顧客に受け入れられる製品を提供できる能力、為替レートの変動などがあります。但し、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。