

東洋合成工業株式会社
2023年3月期 通期決算説明会 質疑応答要旨
(2023年5月19日)

- ※ 本内容は質疑応答をまとめたものです。
 - ※ この資料には、本資料発表時における将来に関する見通しおよび計画に基づく予測が含まれていません。業績予想は、現時点において見積もられた見通しであり、これまでに入手可能な情報から得られた判断に基づいております。従いまして、実際の業績は、様々な要因やリスクにより、この業績予想とは大きく異なる結果となる可能性があり、いかなる確約や保証を行うものではありません。
- Q. 新年度については価格転嫁を織り込んでいないように見えるが、転嫁の余地はあるか。
- A. 今期に関しては、需要減退の中、原材料以外の価格が上がってきている傾向がある。お客様の在庫も充足していると認識しており、価格反映の環境としては厳しいと思う。価格反映の努力は進めていくが、前年ほど進みやすい環境ではないと思っている。
- Q. 2Qの時点で、前期比15億円弱の固定費増加を予定していたと思うが、なぜ10億円弱に抑制できたのか。新年度についても抑制の可能性はあるのか。
- A. 2023年3月期は厳しい環境下の中で、保守修繕などのタイミングを選べるものについては後ろ倒しを実施し、コストセービングに努め、業績予想の達成に努力した。また、設備投資を矢継ぎ早にやっている関係で、人手の制約を受けている部分もあり、結果として15億円から9.5億円に減少した。
- 新年度については、根幹の部分は計画通り進める。小さいプラント工事に関しては、制約を受けるリスクが無くなったわけではないので、少し遅れることもあるかもしれない。
- Q. 償却が早いもの、長いものに分け、来期以降の償却費イメージを教えてください。
- A. 設備投資の内訳は開示していないが、建屋増設工事と開発分析棟が今後のってくる。26年3月期から中計最終年度の償却費に近づくように上がっていく計画。
- Q. 2024年3月期の増減要因について、11億円の燃料・電力料・生産コストの上昇の中で、7億円が生産コストという話があったが中身はなにか。
- A. 約36億円在庫が増加し、稼働率が向上したのは事実。今期は売上横ばいを計画しており、稼働率低下による固定費単価の上昇を織り込んでいる。時期としては上期を想定。

Q. 上期、下期の営業利益を横ばいで計画しているのは、生産コスト上昇が十分に織り込まれていないのか。

A. Q1、Q2 が弱く、Q3、Q4 での回復を想定している。Q3、Q4 の需要が強ければ操業度は上がり、利益も出やすくなるが、下期は固定費上昇もあり、見通し生産計画もそこまで強くない。

Q. 2023 年 3 月期のコスト増が 9.5 億円だが、償却費や研究開発費を合わせても、数字が乖離している。それ以外は何か。また、新年度は 14 億円の費用増を計画しているが、これについても何が入っているのか。

A. ほとんどが工場固定費。工場の人員増加、償却、保守・修繕や R&D などを纏めた数字になっている。今期は約 90 人の採用を予定している。

Q. 従業員数のイメージを教えてください。第 4 感光材工場二期工事に伴う人員増加など、来年以降も費用増要素があると理解している。この状況はまだ続くのか。

A. 人材育成には、最低限 1 年半ぐらい必要だと考えている。2025 年 3 月期中頃に工場を立ち上げるために、今期にはトレーニングを開始しなければならない。2025 年までに採用し、育成を終え、フル稼働に備えなければならないので、従業員の増加率は今年が 1 番高いかもしれない。

Q. 微細化対応で生産工程が長工程化し、コストが上がってきていると想定している。販売単価の変化についてはどう理解すれば良いか。

A. 工程が非常に複雑になり、長工程化してきているのに加え、昨今のプラントコストは 10 年前の約 2 倍にまで上がっている。全て織り込み価格設定をさせていただいており、お客様にもご理解いただいている。引き続き、稼働率やスループットを上げられるような工夫をしながら対応していければと思う。

Q. 半導体市場は現在調整局面だが、2020 年代後半から回復し、市場規模が倍増した時（2030 年）には営業利益 100 億円も期待してよいか。

A. 難しいところだが、営業利益 100 億円というのは可能だと思う。リスクはプラントコストの上昇、工程時間の長工程化。長工程化すれば、キャパシティの消費が早くなるので、設備投資がかさみ、プラントコストが重荷になってくる。そこも考え、なんとかスループットを上げ、工程を短縮しながらお客様の品質に応える技術開発を急ぐ必要がある。

Q. P21 の半導体需要を見るとその他が増加するように見えるが、その他が増えることによる業績への影響や製品構成に対する考え方を教えてください。

A. その他は、アナログデバイス、パワーデバイスやセンサーなど。こういった領域は、g 線、i 線が中心であり、一部、化学増幅型が使われていると認識している。この領域でも、徐々に微細化は進んでおり、歩留まりを上げるためには高純度化が必要。当社としては、先端領域で培ったものをフィードバックし、品質管理をすることで差別化を図れると考えている。その他が成長することも当社にとってはメリットに

なると考えている。

Q. 感光性材料の事業環境に関して、レジストメーカーの引き合いの状況がどうなっているのか、光源別、ロジック・メモリ向けで需要に強弱があるの教えて欲しい。

A. 昨年から g 線、i 線は、弱い状況が続いている。その他の部分は強弱感がある。先端も全く調整がないわけではない。半導体製造メーカーの生産調整の報道もあり、当然影響は出てくると思う。しかしながら、2024 年、2025 年に向け、開発案件などの継続的な需要はあると考えている。

Q. 感光性材料の 24 年 3 月期上期、下期の売上高・営業利益のイメージがあれば教えて欲しい。

A. 2023 年の 1Q あたりがボトムで、少し底ばって、その後回復のイメージを持っているが、戻りの強さはマクロ経済次第だと考えている。

Q. 23 年 3 月期 Q4 の感光材セグメントの売上 54.4 億円は、何か、特殊要因があったのか。

A. Q4 は、ディスプレイの調整局面からの上昇が少し早めにやってきた。Q2 から Q3 で、在庫調整が終わり、緩やかな需要回復があった。ただ、強い需要ではなく、タイミングが良かった。

Q. 今後の競争力維持や High-NA の登場によるリスクがどの程度あるのかについて教えて欲しい。

A. 第 4 感光材工場の増設工事は大規模であり、EUV 用材料も生産出来る設備になっており、長工程化にも対応できる。しかし、この設備にはノウハウがたくさん入っており、投資額も 120 億円と高額になった。コストは高いが、いち早く投資し、キャパシティとして実現することが何よりの競争力の源だと思っている。

第 4 感光材工場の増設は、単なる設備増設ではなく、我々が検討してきた研究成果、開発成果を盛り込み、今後の品質にも対応出来る設備になっている。

化成品では、既に ppt レベルの品質コントロールが可能となっている。先進的な技術開発は研究所で行い、その次の品質レベルを化成品で実現し、その技術を感光材に適用していくことで技術・テクノロジーのサプライチェーンも確立できていると思っている。様々な分野で研究開発を行い、競争力として統合できるようにしている。

Q. Beyond 500 の期間内に必要な分析技術は、ある程度見え、確立されているのか。分析コストが急に上がっていくというリスクは考えなくても良いか。

A. ppt レベルのイオン化された金属分析は可能。問題になってきているのは、パーティクルのコントロールであり、分析技術を含め現在開発に着手をしている。既存の装置で出来る部分もあるが、開発しないと追いつけない部分もある。1 年で何十億円も費用が増えることはないが、毎年、徐々に新しい分析装置や開発装置を入れているので、固定費も徐々に上昇をしている。

- Q. 半導体市場は 2028 年頃に拡大するよう見える。設備投資のタイミングと時間差があるが、これはある程度先行して生産量を増やしていくことが必要だと考えているのか、それとも市場が伸びる中で、当社にしか作れないような領域、競合他社に先行していく取り組みが広がっていくのか、何か具体的に手応えを感じているのか。
- A. A r F と EUV だと工程時間も違うし、どういう比率で半導体のレイヤーに組み込まれているかによっても需要の伸びは変わると思う。設備増設をやった以上、数年はキャパシティの確保が出来ないと困る。EUV でも A r F でも十分な供給が果たせるように少し早めの稼働を計画している。ただ、想定以上に EUV の工程時間が延びてきており、少しリスクが高まってきている。設備投資のキャパシティ消費が早まる可能性もあると思う。PL は犠牲になる可能性があるが、供給できないというのが一番のリスクだと考えている。土地の取得等を進め、リスクヘッジを進めている。
- Q. メタルレジストに関して、改めて今どう考えているのか。
- A. 吸収効率でいえば、メタルレジストでチャピオンデータが得られていると聞いている。ただ、それがどこまで汎用的に使えるものなのかはわからない。今の EUV の技術の課題を解決するためには、吸収を上げることが非常に重要なファクターであることは理解している。我々としては、化学増幅型、メタルレジスト、DSA のようなものを提供していくという話も出ているが、いずれにおいても対応できるような技術を持っていきたいと考えている。