

2022年3月期 アナリスト・機関投資家向け WEB 説明会 質疑応答要旨

株式会社フェローテックホールディングス(6890)

◇ 開催日時：2022年5月31日（水） 16:00-16:45

Q1: 今期計画について、石英やシリコンパーツなど半導体製造装置用部品でかなり高い増収率を見込まれているが、増収理由を市場拡大やシェアアップなど要素分解をしてご解説いただきたい。

A1: 半導体業界ではモノ不足が続いているが、当社の製品についても、装置メーカーに対してもデバイスメーカーに対してもモノが全然足りていない、手に入らないという状況である。また、我々はもともと中国以外へ製品供給する比率が高かったが、中国国内でもデバイスメーカーや装置メーカーが増えてきたため、両方の市場拡大の恩恵を享受できる状況である。

そうしたなか、当社の石英事業では、火加工品の職人は現状 250 人の体制だが、注文は我々の生産能力の倍以上来ており、500 人体制に拡大する準備をしている。機械加工品の方も、従来は特に米国向けが多かったが、最近では中国国内にも機械加工品の顧客が増えてきた。石英事業はこの3年で多分倍以上になると考えている。

シリコンパーツ事業は、2010年にアメリカの会社を買収して、ポートやフォーカスリング関係の事業を拡大していけると考え、2010年から2015年の間はあまり拡大できなかったが、それ以降は事業をどんどん拡大させてきた。例えば、フォーカスリングは元々海外ユーザーが多かったが、今は中国国内でもかなり使っている。シャワーヘッドも増えてきた。もともとは CVD-SiC をよく使っていた分野で、最近の CVD-SiC の納期が2年とか、あるいは全然手に入らない状況となったので、製品切替を訴求するチャンスと見て市場を攻めている。シリコンパーツも 毎年売り上げが倍増しており、供給は間に合っていない。杭州、銀川の2工場でも生産が足りてないので常山工場を作っている状況である。

セラミックス事業もかなり成長を見込んでいるが、去年の1.5倍くらいの成長を想定しており成長路線に入っていると考えている。

持分法適用会社の事業だがシリコンウエーハの12インチと8インチについては、12インチはフル稼働となっており、8インチは今月で32万枚/月で来年の1Qでフル稼働になる見込み。

洗浄事業は今は6工場あって、あとは材料の分析センターも設置、今後は海外進出も予定している。IPOも深圳の株式市場の審査も終わり最終の段階に入っていて、もしも順調にいけば8月末ぐらいの上場承認とみている。

当社事業は半導体の材料関係、電子デバイス関係ともに毎年増収増益になっている。パワー半導体基板も今のところ順調に伸びている。DCB基板はようやく今年いっぱい月産110万枚の体制に入る。利益貢献度の大きいAMB基板は、月産10万枚体制となった。年内にはおそらく20万枚体制になる。追加の25万枚もおそらく来年の1Qか2Qに合算できると考えている。DPC基板もどんどん増えてきた。この3つの製品は我々のこれからの柱となっていき、来年は今年の倍ぐらいの事業規模になる。また、四川省の内江にも工場を作って、2023年5月から生産開始したいと考えている。全体として今のところは順調に物事が進んでいると認識している。

Q2: 石川とか千葉の工場の生産能力を増強することだが、改めてなぜ日本の工場を増強しているのか理由について教えてほしい。

A2: 私はこの前、日本の有力メーカーとの会合で、その会社は大部分を日本で調達をしているとの話を聞いた。他の顧客もかなり日本の市場から部品とか材料を調達してきており、日本のメーカーは日本で調達したいという意向が強くなってきたと感じたし、サプライチェーンは自国のものを強化したいという意向を聞いて、日本に回帰して日本国内を強化してやったほうがいいと判断した。また、当社は最近、自動化、デジタル化、見える化について中国で基盤整備をしており、日本でも同様に推し進め、セラミック、CVD-SiC、メタル加工や真空パーツ、真空チャンバーなども強化できると話したら、「是非（日本でも）やってほしい。我々はいまモノが足りない。」ということだったので、その方向で動き出した次第である。

Q3: 事業が伸びている要因として、どうして貴社は顧客要求に速やかに対応できてシェアを伸ばせているのか、どうしてこのようなことができているのか見解を教えてほしい。

A3: まず一つは顧客の動向をよく見ていること、二つ目は顧客とディスカッションを密接にやってきたということ、三番目は市場動向もよくつかんでいることがベースで、そのうえでどうやって顧客要求を満足させることができるかを、顧客に密接に聞きながら生産能力増強を計画できるのが強みだと思う。

また、工場を増やすときは必ず短期間で増やすよう徹底して詰めていき、必ず1年間以内で工場を竣工させる、という考え方で進めてきた。そうした取り組みを続け他社よりもスピードが速くなってきたと思う。

Q3-2: スピードということに関して、日本でもそれができるのかということと、どうやって工場を早く立ち上げることができるかについて教えてほしい。

A3-2: 日本では（中国の量産工場のような）大規模な工場建設はそんなに経験がなく難しいことも多いと聞いているが、どうしたら早期立ち上げできるか考えている。例えば、熊本工場を立てる際、鉄骨の納期は18か月ぐらいになると聞いているが、鉄骨を中国で手配して日本に輸出することができないか調べている。こうして日本の中でもスピードを上げて拠点づくりしたい考えである。

Q4: これまでフェローテックの固定資産のほとんどが中国にあるが、今後3年から5年の間に、日本やマレーシアでの資産も増えると思うが、有形固定資産の中国と中国以外の割合はどのように変化していくと考えているか？

A4: だいたい5年後には固定資産の60%が中国、残りの40%が中国以外（日本、マレーシア、アメリカ、ヨーロッパ）という考えを持っている。

Q5: 最近のウクライナ問題などについて何か見解があれば教えてほしい。

A5: たしかにウクライナの問題は最近大きくなってきたと感じるが、当社事業影響は、今のところはほとんどない。ロシアのサーモジュールを作る子会社がヨーロッパに輸出していたものを中国子会社からの輸出に切り替えるものもあるが、連結で考えるとほとんど影響は無い。ロシア子会社とも影響が最小限になるかということ協議している。これからウクライナの問題がどう解決していくかは誰も読めないが、こうした政治関係の物事からなるべく影響を受けないようにやっていきたいと考えている。

また別の関心事として、上海ロックダウンについて触れたい。上海は実は3月中旬ぐらいから一部閉鎖が始まり、どんどん閉鎖エリアが増えてきた。3/28から東地区、4/1から西地区でロックダウンがあり、もともと4/5には解除されるといっていたが、結局今日(5/31)まで解除されていない。ただ、政府アナウンスでは明日(6/1)から解除されるころまで来た。では、当社はこの3か月近くでどのような影響があったかということだが、ここで皆さんにご報告したいのは、事業への影響はほとんど無いといえるということだ。上海市内の生産拠点は封鎖が始まってから1日も生産を止めずに操業できた。同時にコロナの感染防止措置もしっかり取ったし、社員のケアも健康的に過ごせるように食事も休みも会社としてしっかり対応し、何事もなく3か月経過した。今後も引き続き非常に厳しい感染防止措置を取るとともに、社員ケアも継続していくつもりだ。

Q6: 今回配当について配当性向 20%目安というかたちで、数字を明示された。今後投資も相当実施するなか、配当性向を数字として明示された背景とか、株主還元の見え方などについてどのように変化していこうとしているのか、考えを教えてください。

A6: 財務の観点から説明すると、もともと配当性向について、当社は極めて積極的に投資をしていることもあり、収益の増強によって株主還元を増加させていくという大きな方針だけを示していた。そのなかで、一つは我々の財務のバランスが大きく改善していること、さらには我が社の収益基盤がかなり強化されているという認識にあることから、大きな方針は変わらないものの、足元の状況を考えて、最終的に財務と投資のバランスを考慮するものの、配当性向 20%を意識して配当を決定する、というところに一歩踏み込んだ、という経緯である。

Q7: ガバナンスと中計について教えていただきたい。中国資本市場で次々と子関連会社が上場していくという、御社としての経営の主体というのはどういう風になっていくのか教えてください。投資を積極的にしていくというのはよく理解できているつもりだが、ガバナンス的には日本から見ると非常に不明瞭になっていっているような感じがする。

A7: 今日の基盤を築くにあたり、調達する資金源泉の多様化という戦略は基本的には成功してきたと考えている。その際、子会社の経営の主体ということを見ると、当社の持ち分が最大で、他の株主が入ってもファンド株主は投資目的であることから、事業は我々がコントロールしながらやってきた。

Q7-2: 子会社が上場していく結果として、中計等の業績予想を見たときに、2025年3月期の営業利益520億円に対し、当期利益が270億円となっており、その差が実効税率から考えると高すぎるし、シリコンウエーハ事業が伸びるということだが、持分法の子会社の方で利益がでてくるのであれば、アンバランスな感じに見えるが、これはどういう見方をすればよいか。持分法損益等の数字に関してもう少し開示して欲しい。計画に織り込む実効税率は何%としているのか？

当期純利益は、非支配株主に関わる利益、子会社を外部株主に売ることによって流出する利益や持分変動利益によって変動するし、配当性向20%といっても、当期利益が担保されるものがあまりない形になってしまうのではないか。

A7-2: 営業利益の水準と当期利益の差分については、税金に加え、持分法による投資損益や非支配株主持分の利益を勘案して、計画の利益を算定している。持分法による投資損益について、2022年3月期の▲1300万円赤字はネット表示であり、ウエーハ事業がざっくり▲10億円程度の赤字、当社はSiCインゴット引上げ事業等の新規事業も進めており、業績計画ではあまり楽観的には見ずに、しばらくはある程度の負担が続き、マイナスに効くと見込んでいる。

実効税率は30%で計算している。非支配株主に帰属する利益*は、対象となる子会社の当期純利益や出資比率の変動を考慮して計算しており、そういった流出（追記*：22/3期の非支配株主持分損益の主要素は、洗浄事業5億円、シリコンパーツ・坩堝事業4億円、パワー半導体基板4億円）を差引いた上で当期純利益の計画を算定しており、それらを踏まえて配当水準の方針も決めた。持分法変動損益は、2022年3月期に93億円計上したが、業績計画では織込んでいない。

※ 本資料は当社の「ディスクロージャーの方針」に基づき、「フェア・ディスクロージャー」の観点から、IR室 IR・広報部にて、まとめさせて頂きました。