

三菱ガス化学株式会社「2025 年度 第 1 四半期 決算説明会」質疑応答要旨

日時：2025 年 8 月 7 日（木）18:00 ～ 19:00（ウェビナー/電話会議）

説明者：取締役 専務執行役員 財務経理、CSR・IR 担当 / 北川 元康

（本資料に関する注意事項）

本資料については、上記説明会での質疑応答について、加筆・修正を加え、当社の判断で簡潔に纏めたものであることをご了承ください。また、説明会資料同様、記載されている計画、目標等の将来に関する記述は、説明会当日現在において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて判断したものであり、不確実性を内包するものです。実際の業績等は、様々な要因によりこうした将来に関する記述とは大きく異なる可能性があります。

Q1: 機能化学品セグメントについて、2Q や下期の見立てを教えてください。BT 材料は、顧客側での在庫積み上げはどの程度の金額を想定しているのか。光学材料に関して、スマホ向けレンズが拡大するのか、それともセンサー等、新規用途の拡大が見込まれるのか。エンプラで 2Q にて想定される低価法評価損益の改善額はどの程度か。エレケミの需要は、年度を通して堅調に推移するとのことだが、いずれかの四半期で落ち込みを想定していれば教えてください。

A1: BT 材料に関して、1Q は汎用品や低熱膨張タイプの需要が旺盛であったが、調査機関による半導体の成長率と照らし合わせると過大な印象であり、顧客側で在庫確保の動きがあったと認識。この動きは 2Q、3Q においてもある程度継続すると見ているが、4Q では反動減となる可能性も懸念される。それでも年間 10-12%といった半導体の市場成長予測を上回る形での BT 売上高の増加を見込んでいる。光学材料に関しては、4-5 月の販売は、好調であった 3 月までの反動減で若干低調であったが、2Q はスマホの作り込みの時期であり、堅調な販売を見込んでいる。用途については、引き続きスマホ向け需要が中心となっているが、ウェブ会議用としてノート PC のカメラでも当社の高屈折材の需要が高まっている。エンプラに関しては、1Q から 2Q にかけて PC 海外拠点での低価法評価損益の改善を織り込んでいる。金額影響は小さくないが、事業環境の変化では無く、会計上の一時的な損益変動となる。エレケミの需要に関しては、間違いなく底を打ったと見ているものの、韓国拠点以外は AI 関連の恩恵にはあずかっておらず、また、米国大口顧客での需要回復が遅れている等、期待していた成長には達していない。一方、半導体全般の需要としては緩やかな回復基調にあると見ており、2Q や下期予想においては、前回予想並みとしている。

Q2: 説明会資料 P.23 において、機能化学品の 2Q は 1Q 比 25 億円の増益となっているが、これは先程の PC での低価法評価損益の改善によるものという理解で良いか。

A2: 概ね理解の通り。低価法評価損益の改善以外に、原料 BPA の価格下落も 1Q 比改善要因になると見ている。

Q3: BT および OPE について 2Q 以降の見立てについて伺いたい。また、来年に向けた新たな取り組みや、FC-BGA や AI サーバーでの採用状況について進捗があれば教えてください。

A3: OPE は AI サーバーや通信インフラ全般の需要拡大もあり、引き続き堅調な販売を見込んでいる。年間の売上高で見た場合も、前年比で高い成長率となる見込み。BT 材料については、販売は旺盛な需要で伸びる見込みであるが、品質対応強化に伴うコスト増により利益の伸びが抑えられている状況。BT 材料の新たな展開としては、サーバー向けの BGA での採用において顧客の評価が進んでおり、1-2 年後には本格的な採用が期待出来ると考えている。また、ノート PC での採用も拡大傾向であり、ここでの実績をもとにサーバー、GPU、AI サーバー等での採用を広げていきたい。

Q4: AI サーバーのコア材は他社品が使用されていると認識しているが、BT 材料のどのような点が評価されているのか。また、新規製品について、来期以降売上への貢献が期待出来るのか教えてください。

A4: 具体的なところはコメントを控えたいが、従来からの低そり、低熱膨張と言った BT 材料の特徴、積み上げてきた実績が活かされていると認識。ガラスクロスの供給制約は、引き続き課題であるが、原材料メーカーとの密な協力関係をもとに、必要なガラスクロスを確保していく考え。新規製品の売上への貢献は、今期や来期から急に大きな金額を期待することは難しく、少しずつ積み上げていく予定。

Q5: 今年度、BT 材料は、半導体市場全体の成長率を超える見通しとのコメントがあったが、BGA 基板での採用などで、貴社の市場シェアも拡大しているのか。

A5: 半導体基板材料の市場成長率が、半導体全体の市場成長率を上回ると見ている。シェアの動向については、コメントを控える。当社がこれまで強みを発揮してきた CSP 基板材料に加え、BGA 基板材料でのプレゼンスを発揮することが悲願であり、採用を伸ばしているノート PC 向け半導体の BGA 基板材料を足掛かりとして、サーバー用途他への拡販等、引き続きシェア拡大に努めていきたい。

Q6: ハイスピードプリント配線基板の市場が拡大しているが、OPE[®]のシェアはどのように見ているか。

A6: OPE は高い年間成長率を維持できている。低誘電材料市場は拡大傾向にあり、一定の分野ではかなり高い評価を頂戴しているが、競合材も存在しているのは事実。具体的な OPE[®]での市場ポジションについてはコメントを控える。BT 材料とはやや異なるビジネスモデルであるため、継続してバリューチェーン上の顧客との連携を大事にしていきたい。

Q7: MXDA 事業が低調となった要因は何か。

A7: MXDA および誘導品である 1,3-BAC は、中国メーカーの競合品が出てきており、当社のシェアが浸食されている。特に MXDA は、欧州にて新工場を建設中であり、シェアの確保のため一部価格対応をしたことも損益悪化に繋がっている。

Q8: MXDA 事業は、今後も厳しい状況が続くと見て良いか。

A8: MXDA 事業はインフラ向けの塗料原料用途を中心に、欧州市場の冷え込みの影響が出ている。その他、欧州新工場の建設遅延や開業前費用のコスト計上等も損益に影響している。1,3-BAC 事業はシーリング材料用途を中心に、中国の不動産市場低迷の影響を受けている。両事業において事業環境が悪化している。

Q9: 超純過酸化水素は、積極的に設備投資を実施しているが、この固定費負担を薄めるため、従来からの大口顧客以外に対してどのようなアプローチを進めているのか等、具体的な取り組みを教えてください。

A9: 原材料費や物流費の上昇に加え、建設コストの上昇が足かせになっている。そのため、顧客にも価格転嫁という形で負担頂くべく、各拠点で取り組みを進めている。また、顧客の分散を図ることも重要であるため、顧客の多様化を図っている。その他、原材料費や物流費の改善もそれぞれ進めているところ。

Q10: 特殊機能材は、通期予想において売上高が 48 億円増となっている一方、営業利益は 16 億円増に留まっている。BT のコスト増が利益を圧迫していると思われるが、詳細を教えてください。また、BT 材料の供給はひっ迫しているが、値上げの余地が無いのか教えてください。

A10: BT は為替感応度が比較的高い製品であり、円安と販売数量の増加に伴い売上高が増加したが、品質対応強化によるコスト増や、歩留まり悪化が利益押し下げ要因となっている。販売価格については、ガラスクロスに起因する問題も生じている中、コストを転嫁する形で製品の値上げも検討していく。

Q11: 旧芳香族化学品セグメントの売上高予想は変更されていないが、需要低迷や値下げ圧力などが起きている中で、当初の販売数量・価格・コストの想定がどのように変わってきているのか。

A11: 旧芳香族化学品セグメントにおいて今回の予想では売上高は維持、営業利益は約 20 億円の下方修正とした。芳香族アルデヒドは好調に推移しているものの、MXDA や 1,3-BAC での価格対応等により、利益減を織り込んだ。

Q12: BT 材料の品質対応コスト及び歩留まりの悪化は、いつ頃解消する見込みなのか。加えて、低反りタイプの開発品の開発が終わる時期、もしくは顧客サイドでの評価が終わる時期の見通しを教えてください。

A12: 後者については、全般的に本格採用は 1～2 年先だろうと考えている。現在、顧客の評価を進めており、サンプルベースでの出荷も開始している。複数の顧客や分野をターゲットにしているため、纏まった回答ができないことは理解いただきたい。コスト増の問題については、現時点では下期も一定程度は残ると想定しており、今回は 5 月予想時点よりも年間のコストがやや増加する見通しとした。

以 上