

三菱ガス化学株式会社「2025 年度 第 2 四半期 決算説明会」 質疑応答要旨

日時：2025 年 11 月 10 日（月） 17:00 ～ 18:00（ウェビナー/電話会議）

説明者：代表取締役社長／伊佐早 禎則

取締役 専務執行役員 財務経理、CSR・IR 担当／北川 元康

取締役 常務執行役員 グリーン・エネルギー&ケミカル事業部門担当／赤瀬 英昭

財務経理部長／近藤 亨成

（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: 短期集中改善策の各施策について、金額規模はどの程度を想定しているのか。また、これまで U&P 事業にフォーカスする中でそれ以外の事業は縮小してきたと理解しているが、今後事業ポートフォリオ強化を通じて見直していく事業は何か。

A1: 短期集中改善策は、足下で取り組めることを記載している。現在社内では各施策について検討を進めているが、十分な金額規模であるかを含め議論しており、現時点では定量的に示すことは困難であることをご理解頂きたい。また、PC、MXDA を含め、これまでとは異なる方向性を目指すことも検討している。

Q2: U&P 事業に注力するという基本的な考え方は変わらず、足下で取り組める短期集中改善策を進めつつ、中長期的な施策を洗い出していくという理解で良いか。

A2: 然り。従来とは異なる方向性については、関係者と協議を進めているところであり、現時点で詳細は開示出来ないが、今まで進めてきた方向性は見直すべき時期が来ていると考えている。

Q3: 今回欧州 MXDA プラントにて計上した 502 億円の減損は、固定資産の全減損に加え、契約での違約金等は含まれているのか。

A3: 計上済の固定資産は全減損だが、減損損失額に違約金等は含まれていない。今後工事業者等と協議を進め、追加コストの有無について見極めていく。

Q4: 電材は 1Q から増収増益となり好調であったと理解しているが、その背景は何か。一方、下期は反動減で減収減益を見込まれているが、何か具体的な兆候が出ているのか。また、BT 材料から見て川上のガラスクロス、川下の製品、どちらも値上げが打ち出されている状況と理解しているが、BT 材料の値上げはどのように織り込んでいるのか。

A4: BT 材料は 1Q の流れを受け、2Q も旺盛な需要が続き、1Q 比、前年同期比ともに増収で推移し、損益面では前回予想から多少上振れて着地した。用途としては、汎用品、低熱膨張ともに好調であった。過去半年の旺盛な需要は、やはり実需を超えたものであり、ガラスクロス不足などに起因した顧客側の在庫確保の動きによるものと分析している。下期に入り、BT 材料の需要は多少落ち着きを見せ始めており、やはり反動減が来ると見ている。加えて下期からタイ拠点の償却も始まるため下期減益を見込んでいる。

値上げについては、主に製造コストの上昇を販売価格に転嫁するために行っているが、値上げを通じて過大な受注を少し抑えたい意図もある。値上げの対象は一部製品に限定していること、また、受注残もあるため、値上げによる増益効果は限定的になると見ている。

Q5: AI サーバー用途での取組み状況は。

A5: 新製品に関しては顧客にて評価中であるが、AI 関連でのシェア獲得には少し時間を要すると見ている。加えて、当面はガラスクロス供給制約が続くため、新製品が本格的に使用されるのは 2027 年度以降となる見込み。地道に顧客の評価を得て、成長著しい BGA 分野にて一定のシェアを近い将来獲得していきたい。

Q6: BT 材料について、需要が強かった用途、落ち着きが見えてきた用途は何か。また、値上げ対象となっている製品用途は何か。値上げを通知すると駆け込みでの需要が発生し、下期の反動減を抑えられるのではないか。

A6: 汎用、低熱膨張用途の受注が好調だった。値上げは過剰発注を抑える狙いもあったが、既に汎用用途は発注が落ち着き始めている。下期予想は足下の動向を考慮し、妥当なものとする。

Q7: EL 薬品は、BT 材料と同じ需要トレンドになっているのか。

A7: 同じ半導体関連ではあるものの、EL 薬品は、顧客や使われ方も異なるため、BT 材料とは違った動きを見せている。EL 薬品の事業動向は、拠点ごとに濃淡がある状況は変わっていない。

Q8: BT 材料の値上げについて、全体の何割が値上げ対象となり、またどの程度の値上げとなるのか。

A8: 値上げの詳細については、顧客との関係もあるのでコメントは控える。ただし、値上げ対象製品は低熱膨張用途が中心になるので、BT 材料全体の中ではそれなりの規模を占めている。

Q9: MXDA 欧州プラントの減損について、MXDA 事業の売上高を 2 倍にする計画だったと思うが、売上高規模と比較して投資額が非常に大きく感じる。そもそも投資計画の見立てが甘かったのではないのか。

A9: 欧州プラントのプロジェクトでは、当初想定からロシア・ウクライナ戦争の影響を見込めていなかった点が大きく影響している。天然ガス価格の高騰、人件費の上昇も加わり、コスト全般が上振れることとなった。投資額としては、ユーロベースで 1.5 倍程度のコスト増となり、さらに円安の進行も重なった。ただし、MXDA の欧州拠点を設ける戦略自体は間違っていなかったと見ており、改めてコスト・リスクの見立てが甘かったと反省している。

Q10: MXDA の原料である MX は日本から輸出する想定だったのか。あるいは、オランダで現地調達する想定だったのか。もし前者であった場合、工場建設中断により、MX の稼働率が下がり、MX 装置にて更なる減損は発生しないのか。

A10: MX は日本からの輸出を想定していたが、BCP として欧州での調達も検討していた。元々欧州プラント完工後、垂直立ち上げを想定しておらず、徐々に MXDA の市場開拓を進めていく考えであった。従って、MX の稼働において工場建設中断の影響は直ちには出ないと見ている。

Q11: BT について、需要の反動減の蓋然性は高いと考えているのか。また、受注の調整期間は今期中に終了するのか、また値上げ前の駆け込み需要は見込まれるのか教えてほしい。また、BGA 向けの拡販について、既に貴社はノート PC 向けの BGA で一定のシェアを獲得しているが、一次顧客の想定によると、2026 年に向けて ASIC 向け等で BGA がかなり伸びると見ている模様。そうした動きの中で、新製品の量産を待たずして、貴社の BGA のシェアが拡大することは無いのか。

A11: スマホや PC も一定の需要があり、T ガラスの不足による需要増だけが好調の要因ではない。ただし、実需を超えているという認識に変わりはなく、過度な発注を抑えるためにも値上げを公表した。反動減に対する見方は色々あると思うが、T ガラス不足は深刻な問題となっている。代替材料の検討も進めているが、もう少し時間を要する見込み。それ以外のグレードについては、増設したタイ工場ですっかりと生産していきたい。BGA 向けについては、ノート PC において実績をつけたものの、サーバー関連については顧客での評価中となっており、一定の売上となるのは、2027 年度以降を見込んでいます。

Q12: BT 材料について、貴社は一次顧客だけではなく川下の顧客ともコミュニケーションを取っているため、実需からどの程度乖離しているか把握しやすいのではないかと考えているが、どの程度実需に対して上振れていると認識しているのか。また、需要の調整は今期中に終了して来期からは通常通りに戻るのかについても教えてほしい。

A12: BT 材料はサプライチェーンが非常に長く、最終用途が不明な部分もあり、どの程度実需を上回っているのか定量的に示すことは難しい。ただし、半導体生産のフォーキャスト等を基にして、BT の今期売上高の状況や受注残の状況を考慮すると、過大ではないかと分析している。また、ガラスクロスの供給制約が解消されるタイミングは 2027 年度以降になると認識している。

Q13: 株主還元について、今回の決算発表では配当を据え置き、自己株式取得は行わなかった背景を教えてください。MXDA での減損損失があったとはいえノンキャッシュであり、前年同期比ではフリーキャッシュフローも改善している。D/E レシオのレンジの設定値の下限に近く、依然として PBR1 倍割れの状態が継続する中で、現状をどのように捉えているのか、株主還元に対する考え方を改めて教えてください。

A13: 今回当期純損失を見込んでいますが、各種指標において問題のある水準には至っておらず、これまでの株主還元方針は維持すべきと考えた。

Q14: 決算説明資料にて短期集中改善策を挙げていたが、今後追加の施策を進めるための費用を投下する可能性はあるのか。

A14: 化学メーカーは成長投資無くして前に進むことが出来ないため、成長投資が見込めるところに対しては適宜対応していきたい。

Q15: 上期の PC 事業について、事業環境、販売戦略含め、前年同期比でどのような状況にあったのか。下期の見通しと併せて伺いたい。

A15: 高付加価値品の販売数量は維持出来ているが、汎用品の市況下落により採算悪化が進んだ。下期については市況低迷の継続に加え、国内拠点での固定費増を見込んでいる。タイなど、下期での損益改善を見込んでいる拠点もあるが、PC 事業全体としては減益を見込んでいる。

Q16: 国内拠点の固定費増というのは、定修によるものか。

A16: 詳細は控えたいが、定修以外での固定費増もあると理解頂きたい。

Q17: 業績改善策を進めるに当たり、PC の事業規模縮小等、より踏み込んだ意思決定をしていく考えはあるのか。市況が低迷している中、今能力削減を進めていかないと、来年度も足を引っ張ることになるのではないか。

A17: 中国勢は供給過多となっても能力増強を進める戦略を取っており、当社としては PC 事業での生産体制や狙うべきターゲットゾーンを見直していく岐路に来ていると考えている。現在どのような体制が最適か検討を進めているが、いずれにしても今の延長線上に解は無いと見ており、大きく軸足を変える可能性も含めて検討している。

Q18: スライド 12 ページに記載されている、前回予想比での営業利益増減要因について伺いたい。EL 薬品等、機能化学品が数量要因のマイナスとして表れているが、サプライチェーンにおける在庫の影響なのか、それとも顧客側の生産の影響なのか。予想修正の背景を伺いたい。

A18: EL 薬品では顧客側での需要回復の遅れが生じている。また、PC の市況下落も減益要因となっている。

Q19: スライド 29 ページを参照すると、旧機能化学品セグメントは、前回予想に対して営業利益は▲15 億円減益に対して、経常利益は▲1 億円の減益に留まった背景は何か。

A19: 持分法利益以外での営業外損益の改善により、経常利益の減少は軽微に留まった。

Q20: 光学材料の見通しは前回予想から変更していないのか。

A20: 利益面の見通しは前回予想から大きくは変更していない。

以上