

三菱ガス化学株式会社「経営概況説明会」質疑応答要旨

日時：2025年6月6日（金）16:00～17:15（対面・ウェビナー ハイブリッド開催）

説明者：代表取締役社長／伊佐早 禎則

取締役専務執行役員 機能化学品事業部門担当／山口 良三

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

常務執行役員 経営企画管掌／小林 千果

（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: 事業ポートフォリオの強靱化に向けた施策が、想定通り進捗しているのか教えて頂きたい。例えば、BT 材料でのガラスクロス等、外部からの原材料調達が必要な事業についてバリューチェーンとして強靱化が進んでいるのか。また、研究開発費の増加は想定通りで現中計期間あるいはその後に結実してくると思えば良いか。加えて、2030 年目標の高純度イソフタル酸(PIA)事業撤退により、メタキシレンのチェーン全体で高付加価値化が図れるという認識で良いのか。

A1: 事業ポートフォリオの強靱化は、U&P 事業を中心に計画に沿って推進している。ただ、外部環境の変化もあり、当初計画のみでは不十分となる可能性がある」と認識しており、必要な対応を指示している。研究開発に関しては、現行市場への参入のみではなく、新規市場とタイアップしながら進めているものも多く、着実な進捗が期待出来ると考えている。OXYCAPT に関しては、既存材料では成し遂げられない先端医療のデファクトになると顧客からも評価頂いている。OXYCAPT の今後のスケジュールとしては、新薬開発とのタイアップになるため、当社のみでコントロールできる部分では無いが、2026 年頃からの販売開始を目指している。

PIA に関しては、同じメタキシレン誘導品である MXDA の欧州プラントを建設中であり、この販売を伸ばしていくことで PIA に頼る比率を低減させることが可能になる。加えて、PIA 原料であるメタキシレンの生産能力の調整も目途がついており、今後メタキシレンチェーンの高付加価値化を進めていくことが出来ると考えている。

当社製品は、BT 材料におけるガラスクロス等、組み合わせ製品が多く、日頃から原材料の確保には細心の注意を払っている。ただ、近年の AI ブームは、当社のような材料メーカーを含むサプライチェーン全体に大きく影響を与えており、根の深い問題だと捉えている。ガラスクロスの件は、我々としても非常に重要な問題であり、対策を進めているところ。

Q2: U&P 事業の利益成長について、2026 年度以降、再び高成長に持っていくための具体的施策は何か。EL 薬品の米国新工場の立ち上げや、台湾市場でのシェア拡大、BT 材料の AI サーバーや光電融合等の新領域での採用、ガラスクロス省資源化も踏まえた代替材料の活用、OPE の ASIC への展開等々、具体的に U&P をどう伸ばしていくのか教えて欲しい。

A2: EL 薬品の増強工事は米国、台湾、シンガポール等、各拠点でいずれも終盤に来ており、2026 年度に目指す物量の確保については全く心配していない。需要面は、顧客である半導体メーカーの新 fab の立ち上がりを待つ部分はあるものの、アジア勢も含め各社とも米国を志向し具体的な増強計画を進めており、2026 年にはその動きが反映されると見ている。台湾市場でのシェア拡大については、これから目指すというよりも、現在も進行中の顧客の品質・規格要求への対応を着実に進め、確りと間に合わせていきたい。

BT 材料は、タイで増設を進めているが、目指すところはやはり AI 関係だと考えている。既に FC-BGA 向けでの実績はあるが、技術を上げながらも一段レベルアップを図り、物にしていきたい。光電融合については現時点で具体的にお話できることはないが、技術革新について実際に顧客から情報提供されており、R&D を中心に確りと取り組んでいく。ガラスクロスのタイト化については、節約や原料の多様化等、様々な対応策で対処しながら、顧客への供給につなげていく。OPE は、正に AI 向けであり、現在も販売は順調である。顧客への供給量を確りと確保しながら、引き続き伸ばしていけると考えている。

Q3: BT 材料について、足下は相当オーダーが来ているようだが、対応は現実的に可能なのか。昨年度発生した品質問題の改善等を期待されているのか。ガラスクロスがタイトだが、貴社は高いシェアがあり、相対的に調達が有利なのか。

A3: 昨年度発生した品質問題と、足下の納期遅延とは直接関係はない。トランプ関税を踏まえ、早く生産して米国に押し込みたいという顧客の意向や、ガラスクロスの不足感に顧客が敏感に反応したことによる、受注の前倒しや集中が納期遅延の主因。実需がどうなっているのかも注視しており、顧客毎の事情を個別具体的によく見極めながら進めていく。なお指摘の通り、原材料確保が重要な局面であり、サプライヤーとの関係も確りと保ちながら進めていく。

Q4: 中計の進捗遅れに対し、投資の刈り取りを早めるという話もあったが、顧客の動向や需要に左右される部分もあるかと思う。設備投資を含めた様々なコスト増が生じている中、中計の利益目標達成のためコスト削減や値上げをどのように行っていく考えか、具体的な目標等、説明を求めたい。

A4: 中計の遅れについて、市場の立ち上がり遅れは確かに影響を受けている。ただ、半導体に関しては、これからの社会を想定すると絶対に必要なパーツであり、一時的な遅れに過ぎず、この方向性を変える必要はないと認識している。さはさりながら、当社としては、特定顧客だけでなく、より幅広い顧客に使って頂けるよう R&D を推進していく。また、一部材料においては、市場環境、あるいは競合環境が大きく変わっている状況も認識しているが、今後は R&D を進めていくエリアも従来の考えにとらわれず、視野を広げることにより、投資回収できるスピードを高めていきたい。

なお、値上げについては当社も非常に繊細に取り組んでいる。例えば投資の際、しっかりと手取りが取れるような形で契約を結ぶ等、コストを強く意識しながら日々事業の運営をしている。コストダウンについてもより強化すべきものも多いと認識している。特に重点管理事業である PC 事業などは現状かかっているリソースと外部に流出している費用について現在強力に見直しを進めている。具体的には、例えばシート・フィルム事業における拠点統合等、踏み込んだ対応も進めている。MXDA についても値上げは必要だと認識。欧州プラント建設のスケジュールがやや遅れている中、この機会に今まで手が回っていなかった地域での市場開拓も始めている。更に環境配慮型の新規分野の市場開発も進めるなど市場の拡大を目指している。

Q5: 半導体薬液について、アジア勢の米国拠点に販売する際、販売価格はアジア拠点向けと同じ水準であるか。

A5: 同一物であっても販売地域によって価格は異なり、当地にあった価格体系にて販売している。

Q6: 15 ページに U&P 事業の利益目標は 700 億円とあるが、今年度約 500 億円弱の利益計画となっており、何を大きな効果として見込み、この 700 億円を目指すのか。

A6: 社内で中計進捗会議を開き、2026 年度の目標と現在との乖離を埋めるための施策を協議している。事業部毎に追加のコスト削減や値上げ等のアクションプランを示してもらい、引き続き中計最終年度の目標が維持できると考えている。EL 薬品だけでなく、電子材料、MXDA 等も、最終年度に向けた利益増を実現するアクションプランを進めていく。

Q7: EL 薬品については状況があまりよくないということだが、一方で生産能力はもとも 2020 年度比で 1.7 倍の計画だったが、今回 1.8 倍になっている。貴社の現状認識と実態とをお伺いしたい。

A7: 中計当初計画から乖離している要因としては、生成 AI に代表されるように半導体の生産が従来と比べ局所的となり、当社顧客の販売不振や汎用品の生産縮小が生じていることが挙げられる。ただし今後は、例えばパソコン、スマホの AI 対応品への買い替え等、時期ズレはあるものの、非 AI 分野、汎用品の需要も追いついてくるという見方をしている。当社はその時に向けた生産能力の増強を予定通り進めており、必ず回収できると考えている。

Q8: ポリカーボネート(PC)事業について、生産能力の適正化ということで数年以内に 15%以上削減を検討されるとのことだが、同事業は貴社にとって中長期的に継続する事業なのか、もしくは今回の事業再構築を経て、出口を探していくようなスタンスなのか。貴社としての事業の位置付けを確認したい。また、中国企業も PC 市場において実力をつけてきているが、長期に亘って収益性の面で事業としての勝算はあるのか。

A8: PC 事業は当社として続けていくべきだと考えている。そのために事業の形を変えていく必要があり、生産能力の削減や品種の統廃合などを実施し、コストを下げていく。さらに、高機能製品の販売数量増加にも努めていく。台頭している中国企業に対する勝算は、中国企業がやっていない、あるいはできない領域に関して、顧客ニーズを把握し、迅速に取り組んでいくことと考えている。中国は自動車の生産台数が多く、開発のスピード

が速いため、製品グレードの改善や品種の統廃合も含めて、勝ち残れるグレードをつくっていく体制を構築している。これはPCシート・フィルム事業でも同様で、巨大な自動車市場に向けて、自動車部品として高機能 PC を販売できるか、R&D 再編や構造改革も含め、日本及び中国の自動車市場にしっかりと食い込んでいきたい。

Q9: BT 材料は、ローエンドやミドルエンドの回復遅れが、今回の進捗遅れにつながっているのか。あるいは、その他の要因があるのか確認したい。加えて、新たに FC-BGA 向けやビルドアップ材料としての展開も目指していると思われるが、進捗を教えてください。

A9: BT 材料のビジネスにおいて、過去は汎用品や中国向けの需要も大きく、それを土台として中計を策定したが、汎用品はかなりの部分で中国メーカーも製造することが出来るようになってきたと分析している。当社の役割は、汎用品ではなく1つ上のランクの製品を提供していくことに変化し、当社の製品の中で世代交代が起きている。単価は上昇傾向にあるものの、販売数量の面で金額としては当初の想定通りに伸びていない面もある。顧客の仕様変更により一部で切り替えが生じてしまっている部分もあるが、再び取り返すことは可能と考えており、今後リカバリーする予定。このような要因により、現時点では成長が踊り場になってしまっているように見えるが、当社として BGA 向けを中心とした取り組みにも注力しており、顧客の反応も非常に良く案件として進展しているため、中計最終年度に向けて上積み进行を期待することができる。

Q10: マーケットでは5月下旬からBT材料の不足が報じられているが、貴社が供給しているレジン自体が不足しているのか、あるいはガラスクロス不足が積層板としての供給不足につながっているのか。また、米国関税政策による前倒し出荷により引き合いが強くなっているとのことだが、どのような分野で引き合いが強く、不足感が生じているのか。そして、それは貴社が原因なのか、あるいは貴社が調達している部材が不足しているのか。それぞれ教えてください。

A10: 当社の工場の問題ではなく、ガラスクロス不足に加えて、米国の関税政策の影響もあり、顧客側で材料を先取りする動きもあった模様。引き合いが強い分野についてはAIであるが、非AI分野についても今後需要が伸長する見込みのため、顧客側も材料を確りと確保したい局面にあると考えている。

以上