

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 : 2026年6月5日(金) 16:00 ~ 17:10 (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

取締役常務執行役員 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: 家電等民生用の半導体需要は不調である一方、AI 関連用途は想定を上回る需要と推察するが、貴社の半導体関連事業は中計策定時より拡大しているのか。また、新しいパッケージ構造や洗浄ニーズの高まりに対する取り組みは如何か。

A1: BT 材料等の電子材料事業は、当初想定よりも拡大している。AI 市場の成長は一時的なブームではなく、社会全体に AI が組み込まれるような力強いものと感じており、今後も成長を期待している。民生用についても、例えばスマホにも AI が搭載される等、AI の拡大は需要拡大に寄与すると考えており、あまり心配していない。新しいパッケージ材料については技術的に様々な動きがあり、常日頃から顧客との対話を重ねて様々な材料開発・提案をしている。

半導体の洗浄液(EL 薬品)については、品質に対する要求が高まっている。半導体の種類の変化や他の薬剤とのバランス等から、数十年ぶりに品質への厳しい対応が求められている状況。改めて品質の優位性を確立したいと考えている。

Q2: ガラスクロス不足の問題があるが、低熱膨張性や低誘電正接性等が求められる中、BT 材料は樹脂自体が Low-CTE の特性を有しており、採用拡大が見込めるのでは。また、今後有機インターポーザとなった際に、ビルドアップフィルム等の新しい商材の提案は可能か。

A2: 確かにガラスクロスについては現状制約を受けているが、一方で当社 BT 材と代替ガラスクロスの組み合わせで対応可能な分野も出てくると考えている。また、ビルドアップ材についても開発や求評を行っており順調。引き続き顧客との対話を重ねたい。

Q3: BT 材料の新グレードである RS 材について、技術的優位性や顧客からの評価、AI 関連用途における採用動向について説明いただきたい。また、従来から強みを有するメモリ用途に加え、CPU 向け需要拡大による成長が期待されるが、貴社の 2026 年度売上高見通しが、市場成長予測と比較して慎重になっている背景について伺いたい。さらに、OPE について、AI 関連市場における成長機会や今後の展望について説明いただきたい。

A3: BT 材料の業績見通しについては、数量面と単価面の双方を考慮している。数量面では、ガラスクロス調達の制約が課題となっているが、代替ガラスクロスの活用より増産に繋がっている面もある。単価面では価格改定を進めているものの、バックオーダーの影響により新価格の浸透には一定の時間を要している。RS 材については、Low CTE ガラスに加え E ガラスも使用可能であることから材料選択の自由度が高く、性能面でも期待通りの結果が得られており、顧客からの評価も良好。今後はメモリ用途の堅調な需要を取り込みながら、RS 材の更なる拡販により BGA のシェア拡大を進め、AI 関連用途での採用拡大を目指していく。

OPE については、AI 関連市場の拡大に伴い引き続き伸長している。また、品質・性能に対する要求水準が高まる市場環境において、当該ニーズに対応できていると認識。今後は AI 用途に加えて無線通信インフラ分野の成長も期待されており、同分野においても需要拡大の恩恵を取り込んでいく考えである。

Q4: 三菱エンジニアリングプラスチックス社(MEP)の再編は道半ばとのことだが、現状の課題および今後の方策について教えて欲しい。

A4: ポリカーボネート(PC)市場における中国の台頭や原材料の値上がり等の影響もあり、当初見込んでいた MEP 再編効果は十分発揮出来ていないと認識している。一方、鹿島工場のプラント停止や協業先からの引き取り契約終了等により、生産能力も従来の約 45 万 t/年から約 30 万 t/年を切る見込みであり、本格的に量から質への転換を進めている。今後は透明性等、当社製品の強みを生かせる高付加価値領域の開発に注力し、新しい分野の開拓を推進していく。

Q5: 貴社はマーケットアウト型企业への変革を進めており、顧客と協力しながら新規製品を開発していく方針と理解しているが、各製品に対する期待について説明してほしい。

A5: マーケットインは、目指すべきゴールが決まっているため中国勢等、競合による追従は避けられないが、マーケットアウトであれば、事業の初期段階から顧客と共にマーケットを作っていくため、他社との差別化が図れると考えている。

BT 材料については、樹脂の密着性等も重要となるため、他社より技術面で優位性があると考えている。

新規半導体洗浄液については、台湾メーカーの特定プロセスにて採用されたが、半導体の高度化に伴って評価に時間を要するようになっており、研究開発体制も変えていく必要があると認識している。

OXYCAPT は顧客と上市に向けて進めているが、先端医療でのデファクトになるだろうとの評価を頂いている。現在、FDA 等の承認を待っている段階。低温における二酸化炭素のバリア性が強く、どの治療手段においても有効な包材となると考えている。

Q6: EL 薬品の新規製品は、台湾以外の他の国に展開できるのか等、ポテンシャルを教えてください。

A6: 洗浄液は顧客に密着して開発する必要があるが、日本を研究のハブとしつつ、台湾やアメリカ等の各拠点でも開発に取り組み、随時横展開も進めている。

Q7: 投資規律の厳格化と事業ポートフォリオ区分の考え方について伺いたい。事業ポートフォリオは、現状 4 区分に分類されているが、事業環境も大きく変化する中、U&P 事業の中でも収益性に課題のある事業も散見される。今後、どのように区分の変更を進めていくのか。U&P 事業に経営資源を優先的に配分する方針と理解しているが、現状 U&P 事業の数は多く、もう少し基準を厳格化する、あるいはテーマを絞ることも検討すべきでは無いか。

A7: 従来は投資決定後の案件に関しては、精緻にモニタリングすることができていなかったが、今後はデータドリブン経営によりプラント建設中のマーケット環境の変化についても確りとモニタリングし、投資規律を強化していく。事業ポートフォリオ区分については、中国勢が台頭する中、単に unique な技術、presence のある事業というだけでは、優位性を維持出来ない事業環境となっている。次期中計では、マーケットの状況を見極めながら U&P といった事業区分を見直し、ベストオーナーの観点も含めて検討を進めていく。

Q8: 過去と比べて設備投資額が過大となっている印象を受けるが、ROIC を重視するならば、競争力を維持できる範囲で投資枠の抑制も考えるべきではないか。また、投資規律や意思決定プロセスの強化が必要な時期が来ていると思われるが、どのようにお考えか。

A8: 化学メーカーである以上、継続的な戦略投資は必要であり、自社が勝負できる領域には積極的に投資していくべきと考えている。一方、これまでは 2 事業部門に対して投資枠を配分してきたが、次期中計では各事業の収益性・成長性に依じた投資枠配分を検討している。例えば、収益性・成長性に優れた事業であれば、より一層の成長投資が可能となるが、そうでない事業は、限定的な投資枠に留まる等、投資規律の強化を検討している。

Q9: ICT3 事業以外は、利益率や ROIC も十分ではないと推察するが、今後構造改革が必要な事業は何か。

A9: 中国勢等、競合との差別化が難しい製品については、顧客の要求に合わせたビジネスへの転換が必要と考えている。単純に止めるのではなく、会社のコアを活かす形で魅力ある事業へと転換出来ないか検討していく。また、次期中計では売上高では無く、利益率を目標として設定し、2028 年度を終えた時点で各事業の事業構造改革の進捗を審査する予定。例えば、仮に成長性が十分でなくても、WACC を超える利益を得られる事業については、キャッシュカウ事業として継続していく考えであり、その見極めを行っていく。

以上