

住友ベークライト株式会社 IR 事業説明会

主な質疑応答議事録

日時：2025 年 9 月 9 日（火）14 時 00 分～16 時 00 分

説明者：代表取締役会長 藤原 一彦, 代表取締役社長執行役員 鍛冶屋 伸一,
代表取締役副社長執行役員 稲垣 昌幸、各部門統轄役員

【当社の動向について】

Q：事業ポートフォリオの変革について

A：現在の 3 セグメントを解体し、アプリケーションごとに「ICT」「モビリティ」「ヘルスケア」「ライフイノベーション」の新たな 4 セグメントに再編したい。ただし、新セグメントに従った工場や生産体制の統合は効率低下の可能性があるため、変更は考えていない。一方で、研究開発は集約によって顧客連携を円滑にできる可能性があるため、プロジェクトチームを編成し、具体的な形態を議論する。

Q：株主還元方針について

A：企業の成長を優先し、事業継続や新規事業への投資を行いながら、投資と株主還元のバランスを重視している。累進配当に近い還元を行い、一株当たりの配当金を年々増加させている。また、キャッシュが多くなっていることから、自己株式取得等による還元も検討し、株式市場からの買い付けも視野に入れていく。

Q：住友化学との関係について

保有比率は 10% 強に低下したが、依然として最大株主であり良好な関係を維持している。

Q：今後 3 年程度で業績貢献の大きい新製品は何か？

パワー半導体用放熱シートは、今年車載向けに販売を開始し、来年以降の需要増加を見込んでいる。また、シクロオレフィンポリマーの COPLUS® も AI 半導体など複数の用途で注文を受けており、生産増強も視野に入れている。両製品とも高い成長を期待している。

【半導体関連材料】

Q：インド市場のポテンシャルについて

A：インド市場は民生用途を始めとして順次立ち上がり、3～5 年後以降は直線的な成長が期待できる。供給はシンガポール、台湾の 2 拠点から東南アジア全体をカバーする計画である。また、現在は当社の材料のみが評価対象となっている。

Q：今後の投資計画について

A：中国の新工場には、もう1ライン分のスペースがあり、その活用方法を検討している。台湾では認定サンプルの評価が始まり、来春から量産を開始する。東南アジア地域については台湾とシンガポールで連携しカバーする方針。中国内の供給は新工場を活用し対応しており、顧客の動向を考慮しながらスペースの活用を検討していく。全体として2本分のライン増設を行ったことにより、供給能力は十分確保されている。

Q：中国市場の現状と今後の見通しについて

A：中国の主要 OSAT とのビジネスは非常に好調で、地政学的な問題がある中でも需要は増加している。レガシー半導体やミドルエンド領域で我々の樹脂が高く評価されている。中国の経済事情や補助金政策の持続性には不透明さがあるものの、依然として、内製化の進展に伴う需要増加、技術開発の進展が見られる。

Q：GPU 周辺のパワーデバイスに当社製品が使われる理由と半導体の種類は何か？

A：当社製品は GPU ボード上に使用されているレガシー半導体やパワー半導体で採用されている。中国が伸びている理由の一つも、これらの半導体が伸長しているためである。

【高機能プラスチック】

Q：新製品による収益向上の可能性、市場での成長ストーリーについて

A：欧州や北米の自動車市場は停滞しているが電動化は今後も進むとみており、電動車向け製品の開発を既存および新規顧客向けに進めている。また、半導体市場の拡大を背景に、COPLUS®や AQNOA™などの新製品を積極展開し、安定成長を目指している。

【クオリティオブライフ関連製品】

Q：防水シート事業における収益性向上の背景について

A：当初の縮小均衡戦略から転換し、住宅メーカーに特化したビジネスに専念したことが成長に繋がった。住宅メーカーの太陽光パネル設置ビジネスに着目し、必要な防水機能を備え、設置工数を効率化した新製品を展開した。この取り組みにより、同じ面積の屋根でもアンカーなどの高付加価値品を追加することで収益性を高めている。

以上