住友ベークライト株式会社　2027 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会

主な質疑応答議事録

日時　：2026 年 11 月 4 日（水）15 時 00 分　～　16 時 30 分

説明者：代表取締役社長執行役員　鍜治屋　伸一

質疑応答では各部門担当役員による補足説明あり

【全社的な事項】

Q：次期中期経営計画の方向性について（目標の据え置き・引き上げなど）

- 今期が現行中期経営計画の最終年度であり、次期計画の策定を開始している。
- 半導体事業を中心に業績水準が底上げされたため、事業利益 550 億円を据え置くのではなく、より高い目標を目指して検討中。
- 次期中期経営計画は 2027 年 5 月頃に公表予定。

Q：京セラから譲受した事業の収益性と具体的なシナジー

- 今期に計上する売上 120 億円、事業利益 10 億円には、システム切り替え等の初期費用が含まれる。システムの移行費用など、初期費用は約 10 億円。
- 在庫等による大きな負担はなく、利益率が低く見える主因は初期費用。
- 譲受事業は、半導体関連材料の需要上振れにより足元の業績が想定以上に好調。
- シナジーにおいてはメモリー向けや熱マネジメント技術の強化を見込んでいる。
- 京セラの郡山工場も活用し、技術面だけでなく生産能力面でもシナジーを期待する。

Q：京セラ事業のセグメント別の売上構成

- 京セラから譲受した事業の売上 120 億円は、約 7 割強が半導体関連材料、約 3 割弱が高機能プラスチック関連。
- 利益の大半は半導体関連材料から生じており、高機能プラスチックは黒字ではあるものの、利益貢献は限定的。

【半導体関連材料セグメント】

Q：封止材全体/顆粒・MUF の数量の上期実績と下期の成長見通し

- 封止材全体は、上期の数量が前年同期比約 18%増。
  下期は季節性影響のため上期比で約３％増を見込む。
  数量の四半期推移は、２Ｑから３Ｑは概ね横ばい、４Ｑに季節要因で減少する想定。

- 数量ベースで MUF は上期前年同期比約 10%増、顆粒材も同約 10%増。
  構成比は、MUF が全体の約 3～4%、顆粒材が約 1%程度。
- 上期から下期では、封止材全体が 3%増、MUF が 30%増、顆粒材が 70%増の見通

し。AI サーバー関連および LEO 関連の立ち上がりが下期に本格化することが背景。
- MUF はメモリー・パワー半導体向け、顆粒材は LEO・メモリー向けが中心。
  数量の四半期推移は、２Q から３Q は概ね横ばい、４Q に季節要因で減少する想定。

Q：AI サーバー向け封止材の中長期的な需要拡大と 2028 年以降の成長余地
- AI データセンターの拡大に伴い、GPU、HBM、パワーデバイスの搭載数増加や熱マネジメントの高度化が進み、2028 年以降も需要の大幅な拡大を期待している。
- 将来的には、パワーデバイスの配置や実装構造が変化し、封止材の適用箇所も広がる可能性がある。
- 現在はメモリーの供給がボトルネックになっている一方、パワーデバイスの需要は急激に増加しており、動向を注視していく必要がある。
- 中国では、AI データセンターや自社開発 GPU ボードの増加が期待されるものの、現時点で規模や時期は明確ではない。

Q： LEO 関連事業の下期以降の数量成長と長期的な市場ポテンシャル
- LEO 関連では、アンテナの RF モジュール向け顆粒材を中心に、下期から数量が大幅に増加する見通し。
- 既存の九州工場で生産していた数量に匹敵する規模が、下期から来期にかけて追加されるイメージで、数量は従来の約 2 倍となる可能性がある。
- 現時点では宇宙用途においても、一般的な半導体向け材料が中心。今後も需要が顕在化すれば、爆発的に増加するなど、追加の成長余地がある。
- 顧客が米国大手航空宇宙企業と契約し、当社材料がデファクト的に採用される。。

Q：モビリティ製品の上期実績と通期見通しについて
- モビリティ関連製品は上期に前年同期比約 37%増。パワーモジュールが特に伸長し、ハイブリッド車向けモーター関連は約 36%増、欧州向け ECU 関連は約 25%増。
- 下期も概ね好調を維持し、今期計画の 134 億円をやや上回る可能性がある。
- 欧州の自動車需要には不透明感があるものの、ハイブリッド車向けは堅調に推移する。

Q：半導体関連材料の下期増収要因
- 単純な数量増だけでなく、高付加価値品への製品構成の変化が利益を押し上げる。
- 価格転嫁が進むことも下期の増益要因となる。

Q：液状封止材の本格的な立ち上がり時期と PLP への展開について
- 液状封止材は約 2 年間の開発を経て、低反りとモールドアンダーフィル機能を備えた

製品を開発。主要顧客でサンプル評価を進めている。
- 顧客の中には、2027 年３Ｑからの採用を希望する声もある。
- 300 角の PLP では他社の既存液状材料が採用されているが、600 角・700 角の大型 PLP では反り対策が必要となるため、顆粒材や今回開発した当社の低反り対応液状材の採用機会となる。

【高機能プラスチックセグメント】

Q：高機能プラスチックの利益変動と自動車需要
- １Ｑから２Ｑにかけての利益減少は、先取り需要の反動と、欧米の夏休みによる季節要因が概ね半分ずつ影響。
- ２Ｑの売価・コスト要因による増益は、原材料価格上昇を受けた価格転嫁が時期ずれし寄与したもの。HPP 製品の約６割が原材料フォーミュラ連動で、価格改定の効果が２Ｑに強く表れた。
- 下期は、先取り需要の反動による受注の平準化と、原材料価格の高騰が２Ｑ以降落ち着いていることを踏まえたフォーミュラに基づく価格改定により、利益率が低下する見通し。
- 自動車需要は地域差があり、欧州は下期に弱含みを見込む一方、中国では自動車全体が減速しても電動車は拡大するなど、車種による差がある。

Q：COPLUS®の用途と成長見通し
- 現時点で開示可能な用途は、先端半導体・先端ディスプレイ向け。
- 今期の販売量は前期の約２倍。
- 2030 年には今期の約５倍を見込む顧客フォーキャストがあり、さらに上振れする可能性もある。2030 年に向けて、現時点で約５倍の生産能力増強に取り組んでいる。
- 需要がさらに上振れする可能性もあるが、2030 年に事業規模が５０億円程度に成長するポテンシャルがある。

Q：高機能プラスチックの下期減益要因と原料価格や為替の前提条件
- 上期から下期にかけて利益が減少する主因は、上期に集中した先行受注の反動による顧客側の在庫調整。
- 原材料価格連動のフォーミュラにより、価格改定効果が下期にかけて低下することも影響する。
- ナフサは上期後半の高止まり水準が継続し、為替は現行水準程度を前提としている。

【クオリティオブライフ関連製品】

Q：QOL の通期上方修正の背景とヘルスケアの状況について

- QOL の通期計画上方修正は、主にフィルムシートの伸長によるもの。
  産業機能性材料や防水シートも年初計画を上回る見込み。
- ヘルスケアは、治験や新製品上市への費用が先行しており、固定費が増加している。
- 血液バッグ等の既存事業は堅調で、来期以降は新製品上市を含めた成長を目指す。

Q：QOL の下期水準と来期への見通し
- フィルムシートは、顧客の増産に伴い、下期を基準に今後も緩やかな成長を見込む。
- ヘルスケアは今期が新製品・治験準備の期間となるが、来期以降の成長を目指す。
- 産業機能性材料では、AGC から取得した光学製品のシナジーが来期以降に段階的に
  寄与する見通し。