

信越化学工業株式会社

BofA 証券 Japan Conference 2025

プレゼンテーション トランスクリプト

2025年9月2日（火）15:00-15:50

出席者：代表取締役社長 齊藤 恭彦

* このメモはプレゼンテーションの内容をまとめたものです。

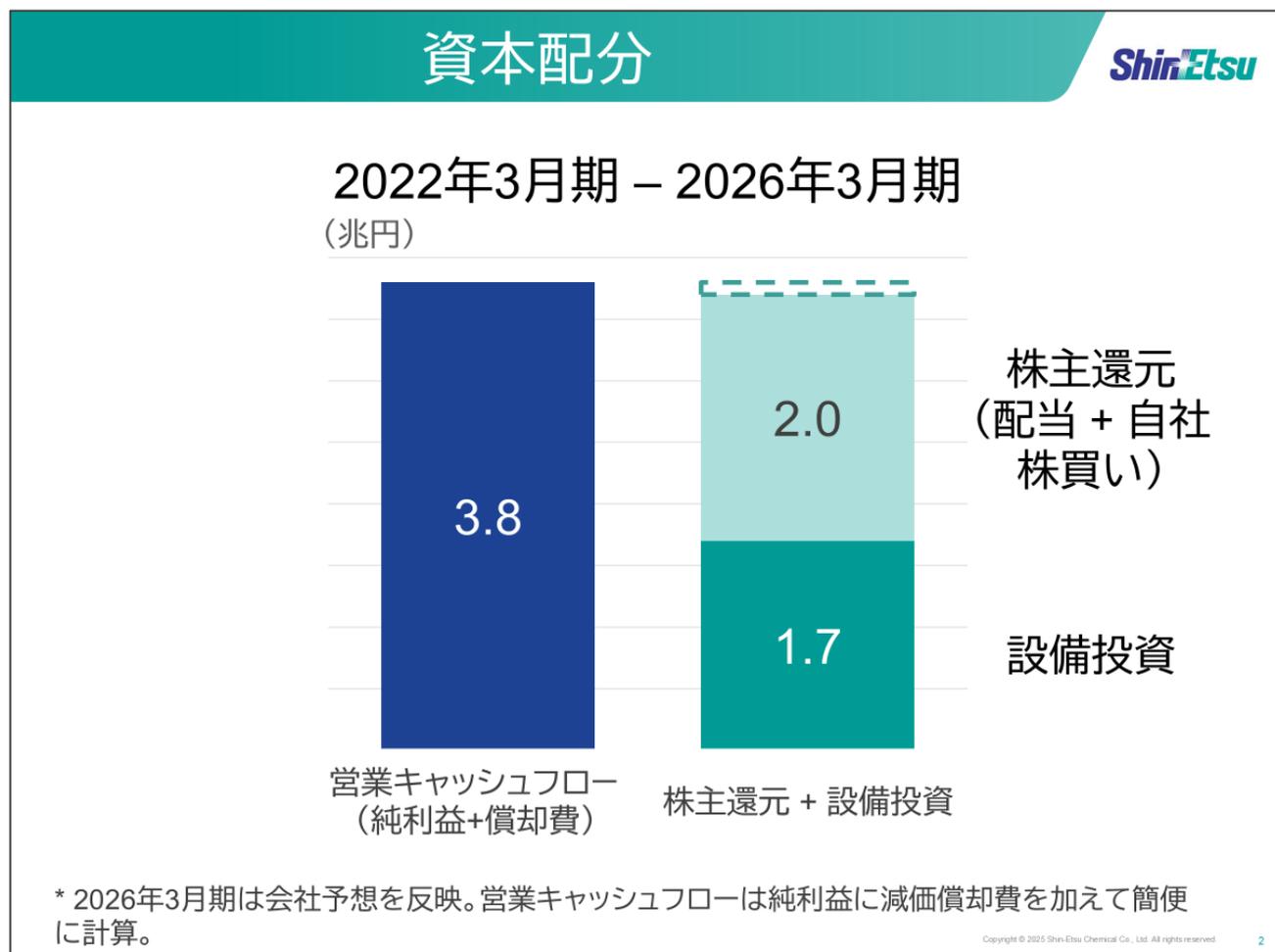


齊藤（社長）：

これまで当社は業績を拡大させてきましたが、今後もこの成長を持続させ、ROE をさらに高めていくことが、当社の取り組むべき課題と考えています。

今期の通期予想について、各セグメントの予想値は開示していませんが、7月の決算説明

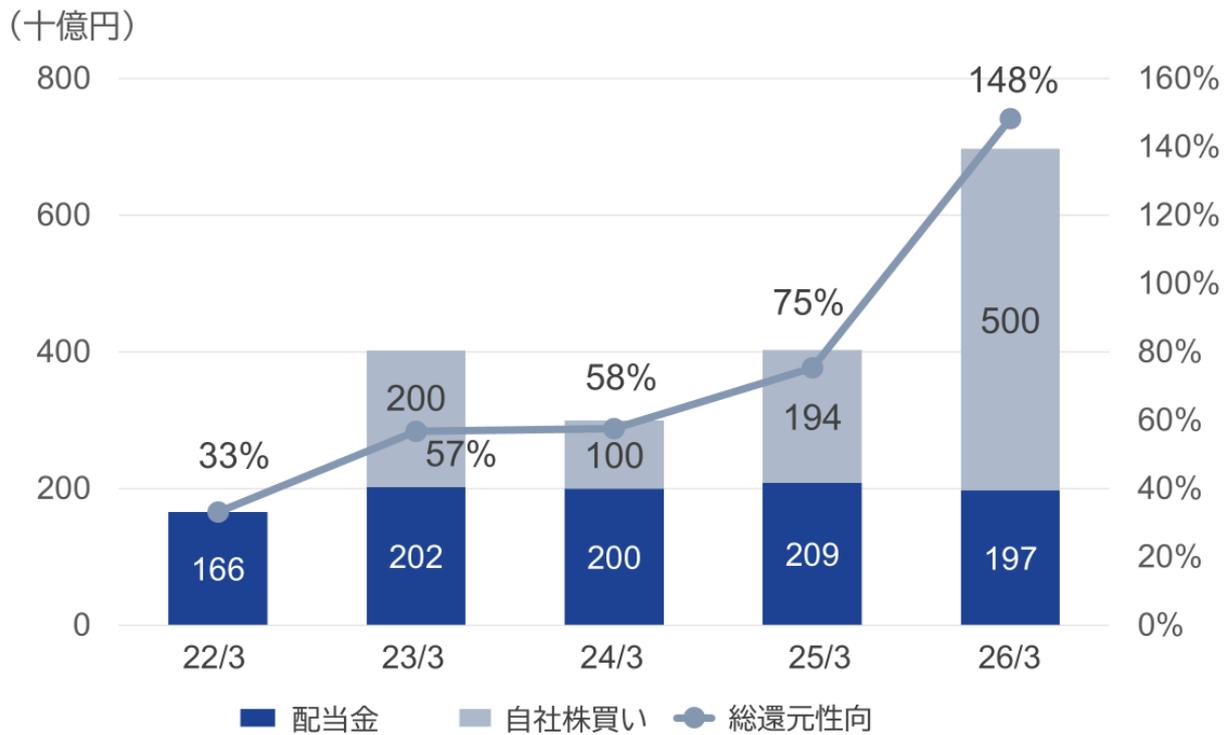
会で、営業利益の減少は全て生活環境基盤材料セグメントで生ずると説明しました。後ほど、各セグメントの見方やそこでの取り組みについて詳しく説明します。



齊藤（社長）：

過去 5 年間で稼いだ約 3.8 兆円のキャッシュのうち、約 1.7 兆円を設備投資に充て、残りの約 2.0 兆円を株主の皆さまに還元してきました。

株主還元



* 2026年3月期は会社予想を反映。

齊藤（社長）：

この5年間だけを見ると、自社株買いに比重を置いているように思われるかもしれませんが、必ずしもそのように考えているわけではありません。当社としては、長期保有の株主の皆さまへの感謝を込めて、これまで安定して着実に増やしてきたように、配当金での還元を基本と考えています。また、自社株買いは状況に応じて機動的に実施していきます。

[セグメント状況]

【生活環境基盤材料】

塩ビやか性ソーダの需要は堅調で、今後も伸びを期待しています。一方で足元、世界の市場を見渡すと、供給側で問題が生じています。私個人としては、これはサイクル的なものではなく、もう少し大きな動きと捉えています。この問題に対する前向きな展開として、供給側での見直しが進められています。欧州や韓国、日本では、上流工程で生産能力削減等の見直しが検討されています。この動きは下流工程にも広がると見えています。実際、今年に入って欧州ではビニル関連の設備の閉鎖が 3 件発表されています。また、中国の動向にも注視しています。

こうした中で、当社は最先端の設備やグローバルでの販売網、お客さまとの多面的な関係性を最大限に活かし、他社との差別化を図っていきます。

【電子材料】

お客さまのウエハー在庫ばかりに目が行きがちですが、需要は着実に伸び続けています。また、数量に限った話だけではなく、さまざまな面での広がりも見られています。当社は数量面での勝負だけでなく、用途の多様化や新たな応用分野にも注力しています。例をいくつか挙げると、貼り合わせや積層、シリコンフォトリソグラフィなどです。

露光材料は非常に活況で、数多くのチャンスが広がっています。新工場（群馬県伊勢崎市）の第一期建設は順調に進んでおり、次の段階の準備も進めています。

磁性材料は今まさに脚光を浴びています。一生に一度の大きなチャンスと言えるかもしれません。当社の技術力や知見、経験を活かして、あらゆる取り組みを進めています。

【機能材料】

この事業では、製品の高付加価値化を急ぐことが課題です。シリコン事業では、一貫生産体制を維持しつつ、競争力ある製品のラインアップ強化に努めています。また、セルロース事業では、医薬品分野への展開を拡大しています。

電子材料と機能材料において、省エネや熱管理に資する製品やソリューションの提供を重要なテーマとしています。また、その他のテーマにも積極的に取り組んでいます。

(終 了)