

信越ポリマー株式会社 2025年3月期 第2四半期 決算説明会

社長挨拶要旨

社長の出戸でございます。

本日はご多忙中のところ、弊社の決算説明会にご出席賜りまして、誠に有難うございます。皆様には日頃大変お世話になっており、この場をお借りしまして厚く御礼申し上げます。

さて、当期は半導体市場の在庫解消が進捗し、また、先端半導体の高水準な需要が続いたことから、ウエハー容器の販売が伸びました。また、プリンター販売や複合機の置き換え需要が堅調に推移したことからOA機器用ローラ販売が伸びました。そして、自動車産業の需要が堅調に推移したことから、車載向けの入力デバイスや車載シリコン成形品などの販売が堅調でした。ラッピングフィルムはカラー品を中心に小巻ラップが堅調な販売を維持しました。

この結果、2025年3月期第2四半期連結累計期間における業績は、

- ・売上高 547億37百万円（前年同期比12億81百万円の増加）
- ・営業利益 69億22百万円（前年同期比10億39百万円の増加）
- ・経常利益 66億33百万円（前年同期比2億30百万円の増加）
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益 45億89百万円（前年同期比28百万円の減少）
- ・当期中間配当 1株当たり25円

今後につきましては、引き続き中期経営計画に沿って基盤領域における販売力強化、生産性向上、成長領域における新規需要の取り込みに努めます。

半導体市場は、調整局面にありながらも在庫の解消は進捗しており、生成AI関連製品の需要も強いことから、緩やかな市況の好転が見込まれます。当社は予てより需要増に対応すべく、生産体制の増強を図ってまいりましたが、二度に渡る糸魚川工場の拡張に続き、東京工場で建設していた半導体容器の新工場が完成しました。市況好転のタイミングを見逃さず新たな需要を取り込むことにより更なる事業の拡大発展を目指します。

また、今後成長領域として期待できるEV関連の新規製品に関しては、バッテリー用クッション材の生産準備が整い10月より生産を開始しました。今期末頃には本格的な量産フェーズ（段階）に移行する予定です。フィルムコンデンサー用耐熱薄膜フィルムは、量産に向けた検証段階に入りました。基盤領域に位置付ける入力デバイス・OA機器用ローラ・ラッピングフィルムは独自製品による販売シェアの拡大に取り組みます。また、長年つちかったノウハウを活かして生産効率のさらなる向上に取り組みます。これらの活動を積極的に進め中期計画の達成を目指します。

以上、中計に関する進捗を簡単に申し上げましたが、今期の通期連結業績予想は7月25日公表と同じく、

- ・売上高 1,060億円 (前年同期比1.6%の増加)
- ・営業利益 128億円 (前年同期比15.8%の増加)
- ・経常利益 130億円 (前年同期比12.7%の増加)
- ・親会社株主に帰属する当期純利益 88億円 (前年同期比1.4%の増加)

また、通期業績予想を踏まえ、今期の年間配当予想は、7月25日に公表した1株当たり48円から増やして1株当たり50円とさせていただきます。

以上、ご報告とご挨拶とさせていただきます。

信越ポリマー株式会社 2025年3月期 第2四半期 決算説明会

質疑応答要旨

日時	2024年11月8日（金）14:00～14:50		
開催形式	ウェビナー（ライブ配信）		
登壇者	・代表取締役会長	会長執行役員	小野 義昭
	・代表取締役社長	社長執行役員	出戸 利明
	・取締役	常務執行役員	菅野 悟
	・執行役員	営業本部長	小林 直樹
	・執行役員	経営企画部 経理部 部長	小和田 収
	・執行役員	営業第三部 部長	山本 和彦

＜電子デバイス事業＞

Q1. EVバッテリー用延焼防止クッションについて、製品構成や中長期的な販売の見通しを教えてください。

A1. 当社のEVバッテリー用延焼防止クッションはシリコンの発泡製品であり、当社の持つ独自の発泡技術を活かした新規製品であり、バッテリーの膨張、収縮により生じる圧力を吸収するためのクッション性が必須である。それらが当社の成形技術と配合技術により実現しており、お客様にも認めていただけたと考えている。本格的な市場規模の形成はまだ先になるかと思うが、当社としては三割以上のマーケットシェアを獲得すべくビジネスを展開していきたいと考えている。

＜精密成形品事業＞

Q1. 精密成形品事業の利益がQ1からQ2にかけて約6.5億円増益した。製品別では半導体関連容器だけでなくOAローラやキャリアテープも伸びているが、それぞれの増益への貢献度を教えてください。また、Q1とQ2で増益への貢献度に変化はあるのか。

A1. 精密成形品事業の中で半導体関連容器の利益貢献度が一番高く、OAローラがその次になる。また、半導体関連容器とOAローラで増益への貢献度はQ1とQ2で同程度だった。

Q2. 精密成形品事業のシリコンゴム成形品について、前年比で上期は横ばいだったが、医療関連製品と一般成形品の上期の動向と下期の販売見通しを教えてください。

A2. 2023年から取り組んでいた新規医療製品が当期の下期より量産を開始することにより、今後は医療製品の比率が上がっていく見込みである。

Q3. 半導体関連容器の利益率はFOSBよりもFOUPの方が高いと思うが、上期はFOUPが落ち込み、FOSBが伸びた。製品値上げ、生産性向上、原価改善など増益要因を教えてください。

A3. 仰る通り利益率ではFOSBよりもFOUPの方が高いのだが、期初計画より販売数量が増加したことによる工場の稼働差益の貢献度が高かった。また、円安も増益に寄与した。

- Q4.** FOSBの増加要因、FOUPの減少要因、小口径容器の動向を教えてください。加えて、今期業績の着地点の見立てを教えてください。
- A4.** 基本的に市場全体ではデバイスメーカー、ウエハーメーカーの生産は本格回復に至っていないと認識している。FOSBは中国ウエハーメーカー向けが伸びた。2023年末頃から2024年初頭にかけて大幅に減産していたが、この需要が実需ベースに戻り中国向けが回復したことがFOSBの増加要因である。FOUPは中国を含めたデバイスメーカーの生産能力増強のための投資が一服したことで減少した。グローバルで増能力投資の一服感が出ているが、ウエハーメーカー、デバイスメーカーはともに前期より増産に向け準備を進めていると認識している。小口径容器は緩やかに出荷数量が増加しているが、300mmウエハー用容器と比較して従来想定していた水準までは回復していないと捉えている。下期の見通しとしては上期とほぼ同水準の出荷量で推移すると見ている。
- Q5.** FOSBのリユース率に変化があるのか。
- A5.** 半導体ウエハーの在庫水準は緩やかに減少しているものの、まだ本来の需要には戻っていない。そのためリユースボックス回収率の回復は当初の想定より遅れていると見ている。
- Q6.** 糸魚川工場の拡張、東京工場の新棟増設によりどの程度生産能力が増加するのか教えてください。
- A6.** 糸魚川工場で拡張したN4工場は既に稼働しているが、全てのお客様の認定を得ている訳ではない。そのため稼働率は低かったが上期のFOSBの増加に寄与している。N4工場の稼働により足元では市場の需要に対し能力的には若干の余裕がある。そのため、来年以降市況を見ながら東京工場の稼働時期を判断していく。
- Q7.** 糸魚川工場の拡張と東京工場の新棟建設は、FOSBの生産能力増強のためと伺ったが、300mm以外の口径の需要は小さいのか。
- A7.** シリコンウエハーを口径別にみると、今後300mmは伸長、小口径ウエハーの中では8インチが横ばい、それ以下の口径は減少すると見込んでいる。そのため糸魚川工場、東京工場の能力増強は基本的に300mmウエハー用容器の生産能力拡大が第一の目的である。そのような市場動向の中で生産拠点の割り振りなども考慮した上で適切な生産体制を構築していく。
- Q8.** 糸魚川工場と東京工場の増設分が稼働すると、生産能力は既存の何倍となるのか。
- A8.** 糸魚川 N4 工場で約 20%、東京工場の新棟で約 20%の能力増強を想定している。
糸魚川工場と東京工場の二拠点で生産することにより安定した供給体制を確立し、お客様のBCPに貢献することも主要な目的の一つである。

以上