信越ポリマー株式会社 2027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。

当中間期は中東情勢の緊迫化に伴い原材料価格やエネルギー価格上昇の影響を受けましたが、ＡＩサーバー向けの設備投資が拡大し、メモリーを中心に半導体製品の需要が高水準で推移したことからウエハー容器の販売が好調でした。また、自動車の電動化の動きが継続したことから延焼防止クッションの販売が大幅に伸長しました。加えて、ハイブリッド車販売の堅調を受けた車載向け入力デバイスや、プリンター販売の回復基調を受けたＯＡ機器用ローラの販売は前年同期を上回りました。他方で、ラッピングフィルムはカラーラップを中心に需要が拡大し、機能性コンパウンドも電線被覆用途など独自製品の販売が伸びました。

この結果、2027 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　　643億25百万円（前年同期比81億9百万円の増加）
・営業利益　　93億54百万円（前年同期比22億43百万円の増加）
・経常利益　　91億32百万円（前年同期比18億84百万円の増加）
・親会社株主に帰属する中間純利益　60億95百万円（前年同期比6億12百万円の増加）
・当期中間配当　1株当たり36円

10月26日に開催した取締役会において、7月23日に公表した通期の連結業績予想を修正しました。

・売上高　　1,270億円（前年同期比10.3%の増加）
・営業利益　　182億円（前年同期比29.6%の増加）
・経常利益　　180億円（前年同期比28.5%の増加）
・親会社株主に帰属する当期純利益　118億円（前年同期比19.2%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、1株当たり72円とさせていただきました。

今後につきましては、引き続き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てまいります。半導体市場は、ＡＩ関連以外の需要も回復基調で推移していることから、半導体デバイス全体の需要が底上げされるものと見ています。ウエハー容器は販売拡大の局面を逃さぬよう積極的に投資し

てまいります。また、ＥＶ販売は各国政策の転換から足元で需要が伸びており、広く普及する段階に入ったと見ています。車載製品は延焼防止クッションをはじめバッテリー周辺を中心に電動化に伴い必要となる新たな製品の受注に注力してまいります。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んでまいります。

これらの活動を積極的に進め今期の目標、そして中期計画の達成を目指します。

競争力の更なる向上を目的にマレーシアの精密プラスチック製造・販売会社プレステージ・ダイナミックス・インダストリーズの全株式取得に関する契約を行い、孫会社にすることを公表しております。プレステージ・ダイナミックス・インダストリーズについては、金型・治具の設計・製作力と、当社の樹脂加工技術・販売網を融合し、製品開発力・顧客対応力・コスト競争力を強化します。海外生産体制の拡充を通じ、グループの企業価値向上に取り組んでまいります。

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 2027 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会
質疑応答要旨

日時	2026 年 11 月 6 日（金）14:00～14:50		
開催形式	ウェビナー（ライブ配信）		
登壇者	・代表取締役社長	社長執行役員	出戸 利明
	・取締役執行役員	経営企画部 経理部 部長	小和田 収
	・執行役員	営業本部長	山本 和彦

＜全　社＞

Q1. 米国中間選挙の結果を受け、データセンター建設が抑制される可能性も報じられている。御社はどのような影響を想定しているか。

A1. 昨年の関税問題や今年のイラン・米国をめぐる情勢などさまざまなことが起きており、原材料価格も大きく上昇し、その影響を受けた。データセンター投資の先行きは現時点では読み切れないため、状況を見極めながら、対応していきたい。

Q2. AI 関連銘柄の株価が乱高下している中で、御社も好調な業績にも関わらず、株価の変動が大きい状況におかれている。現在の株価水準や変動について、経営陣はどのように捉えているのか。

A2. 当然、株価は高い方がよいと考えているが、株価が乱高下する中でも、株主の皆様に当社事業の状況をご説明し理解していただくことで株価を上げていくしかないと考えている。

Q3. 今後の IR 方針を教えてほしい。

A3. 当社は特に半導体関連企業と見られるがちだが、今期は住環境・生活資材セグメントの事業など半導体関連以外の製品の利益も改善している。半導体関連とその他の両セグメントがともに伸びているという状況を、IR 活動を通じて説明することで株主の皆様に当社の事業についてさらに理解を深めていただきたいと考えている。

＜精密成形品事業＞

Q1. 糸魚川工場はフル稼働、東京工場はフル稼働に向けて認証を進めていると聞いているが、東京工場がフル稼働する時期を教えてほしい。

A1. 糸魚川工場は、導入済みの成形機がすべて稼働しており、現在フル生産の状況である。東京工場の新しい建屋には、新たな設備を導入するスペースがあるため、できるだけ早いタイミングで設備の増設を進める。

Q2. 増設について投資判断の時期を教えてほしい。

A2. 現在、顧客各社が来年度の事業計画を固め、必要数量をサプライヤーに通知する時期に差しかかっている。それらを踏まえ、市場の要求に遅れないようタイミングを合わせて増設を進める計画である。
顧客の需要を踏まえて投資時期を判断するが、当社として積極的に設備投資を進めたいと考えている。東京工場のフル稼働に加え、糸魚川工場も含めた設備能力の強化を検討している。

Q3. 精密成形品事業のシリコーンゴム成形品は、前年同期比99%と減少した。上期の動向と今後の需要の見通しについて教えてほしい。

A3. メディカル関係の需要が想定をやや下回ったことに加え、バイオ・医薬向けシングルユースチューブの立ち上がりが遅

れたことが前年同期を下回った主な要因である。今後は顧客の立ち上げに伴い販売を増やすとともに、シリコーンチューブ単体ではなく、成形品と組み合わせて付加価値を高め、販売拡大を目指したい。また、樹脂との組み合わせという点で、PDI社の技術も活用できる。

Q4. 海外市場も開拓していくのか。

A4. バイオ医薬分野では、国内顧客を中心に開拓してきた。今後は、PDI社の樹脂成形技術も活用して海外市場においても関連部品の販売拡大を進められると考えている。

Q5. シリコーンゴム成形品の減収について、顧客側で在庫が積み上がっている可能性はあるか。

A5. 特にないと考えている。

＜住環境・生活資材事業＞

Q1. カラーラップの販売が好調だが、伸びている背景と製品の競争力について教えてほしい。

A1. カラーラップは、自然食品の中に青色がないことから、ラップの破片が食品に混入した場合に見つけやすいという点が注目されて広まった。その後、顧客が独自にさまざまな使い方を考案し、当社が想定していた以上に用途が広がっており、これが販売増につながった。価格は透明ラップより高いものの、いったん使うと透明ラップに戻らず、使い続ける顧客が増えている。営業活動でも、メディアや料理家との連携を通じて新たな用途や使い方を提案するなど、地道な活動を通じて拡販している。

Q2. 用途は、従来の外食産業から介護などの分野にも広がっているのか。

A2. まず飲食店で使われ始め、その後ホテルに広がり、現在は介護施設や病院などの採用も増えてきた。

＜電子デバイス事業　＆　ＰＤＩ社買収＞

Q1. 日系自動車メーカーが海外で苦戦する中、自動車分野を強化する狙いを教えてほしい。また、今後も（PDI社と同様の）樹脂加工メーカーの買収を検討するか。

A1. 今回の買収を通じて、キーレスエントリーなど車載キースイッチのビジネス機会を広大したいと考えている。これまでは樹脂成形品を外部から調達してきたが、PDI社をグループ内に取り込むことで納期の短縮を図るとともに、シリコーンと樹脂に加えて熱可塑性エラストマーまで技術領域を広げ、事業の拡大を狙っている。これまで買収したキッチニスタ社やHymix社と同様に今後も樹脂成形品に限定せず、当社の技術と関連性のある事業を対象に検討したい。

Q2. PDI社を取り入れたことで中国などの既存工場をどのように活用していくのか、生産面の戦略も教えてほしい。

A2. PDI社の樹脂成形・金型技術をインド、マレーシア、中国などの工場と連携させ、グループ全体で事業の拡大を考えている。PDI社で生産した樹脂成形品を各工場に送り込み、当社のシリコーン成形品と組み合わせて最終製品に仕上げるビジネスモデルを想定している。

Q3. 延焼防止クッションについて、PDI 社の販路を活用するのか。また、今後の需要見通しを教えてほしい。

A3. 延焼防止クッションとPDI社の事業は直接関連性がないが、PDI社の販売ルートに乗せられる製品があれば、可能性はあると考えている。また、足元で延焼防止クッションの販売は着実に伸びており、電子デバイス事業の柱の一つになりつつある。

以上