



三菱マテリアル株式会社

2025年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答議事録

2024年8月7日

登壇者：執行役常務（CFO）高柳喜弘

2025年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答議事録

[Q]：為替・価格変動差は、2Q以降、為替が円高に振れたり、銅価格が下落したりした場合、どのように損益へ影響していくのか。

[高柳]：為替および銅分のヘッジを一部停止した背景は、日米の金利差が大きいことによる定常的な先物安により、ヘッジをした瞬間にもロスが確定する状況にありました。鉱石代金は金額が大きく、全てヘッジすると、概算ではありますが、年間で50億円程度のヘッジロスが確定することになります。これでは、ヘッジをしている意味はないという考えに立ちまして、1~3月ぐらいにシッピングしている鉱石船からヘッジを行っておりません。その後、為替が大幅円安に動いたため、利益が出てきたものです。ですが、為替が円高になってくると、逆に減益要因となります。そういった意味で、オフセットされると申し上げています。

[Q]：為替・価格変動差を除いたところで、営業利益は想定線で推移しているという理解で良いか。通期予想に対して主力セグメントは進捗が低いスタートだと感じている。1Q実績はこれらを踏まえてどのように評価しているのか教えてほしい。

[高柳]：為替・価格変動差を除いた1Qは、想定線に乗っていると見ております。セグメント別に見ますと、銅加工事業、加工事業は、円安メリットを除くと、もう少し利益回復があってもいいという見方もしており、てこ入れが必要だと考えています。

[Q]：銅加工事業のヘッジは、銅価格の変動が業績に影響を及ぼすと考えればいいのか、5月に公表した通期予想にヘッジコストの減少は織り込まれていたのか。

[高柳]：銅加工事業のヘッジは、銅価格が上昇すると増益となり、逆に下落すると減益にはたります。ヘッジコストの減少は、通期予想に一定程度織り込んでいます。

[Q]：各事業における足元の自動車市場、半導体市場の動きは5月に想定していたものと比べて、どのような感触なのか。

[高柳]：自動車市場は、世界全体の生産台数、販売台数統計を見ると増えているようですが、特に増えているのが中国で、日本はほとんど増えていない状況です。中国製のEV車に、われわれの部材は入り込めていないため、少し厳しい状況ではあります。加えて、品質問題も相まってきていますので、自動車市場は注視しなければいけないということで、販売面の見直しなど手を打ち始めているところです。

半導体市場は、受注に動きが出てきているというのが実態です。

[Q]：ヘッジの仕組みを確認したい。

先物安が続いているなかでヘッジコストを負担し続けるのは無駄だということで、1月ぐらいからフルオープンにした。

その後に、急激に円安が進んだので、円高時に購入した銅鉱石に対して、銅の地金を販売するときの為替が円安であったため利益が出た。

逆に、急速に円高が進むと、円安時に購入した銅鉱石に対して、円高で銅地金を売らなければならなくなり、減益要因となるリスクがある。このような理解で正しいか。

[高柳]：ヘッジの仕組みはご認識の通りです。

[Q]：高機能製品カンパニーの利益を見ると、電子材料事業は、通期予想に対して、それなりの進捗があると見えるが、銅加工事業は少し進捗が遅いように見える。1Qの進捗をどう捉えているのか。

[高柳]：銅加工事業は、自動車だけではなくリードフレームなども扱っていますが、自動車向けが中心であるため、自動車市場が伸びないことには、本格的な業績回復にはならないと見ています。半導体市場は受注が動き始めたため、1Qは当初想定よりも、上振れ傾向であったというところが実感です。

[Q]：1Qの利益を計画通りと説明した意味をもう一度確認したい。営業利益128億円から為替・価格変動差としている75億円を除くと53億円という数字になるが、これが計画通りという意味なのか。資料を見ると為替差や未実現利益など、これ以外にもイレギュラーな増減が多い、計画通りの利益水準がどの程度だったか確認したい。

[高柳]：ご認識の通り、為替・価格変動差としている75億円を除く53億円前後の数字が計画値に近いということです。

通期予想では下期偏重をしています。1Q実績はこの想定線には乗っているということです。

[Q]：加工事業は、超硬工具を中心に減益になっているとのことだが、最終需要と MMC の需要にはリードタイムが長くあると認識している。加工事業だけで見ると想定線に乗っているのか。投資をして拡大してきた中で、固定費負担の増加と数量の落ち込みが重なるイレギュラーな事態に対する改善見通しなどについてコメントいただきたい。

[高柳]：超硬工具の販売は、当初想定を下回っていますが、為替の影響なども含めると利益面では想定線に近い水準です。日本を中心としたマーケットに元気がないため、テコ入れしていこうと思っています。もうしばらくすると効果が出てくると考えております。

[Q]：為替および銅分のヘッジを一部停止した背景の中に、公表している感応度との関連性はあるのか。

営業利益では、1円動くと約8億円と認識している。先ほどのヘッジコスト50億円で考えると、年間で6円以上動かないとカバーできないという仕組みなのか。また、為替・価格変動差は感応度に織り込まれていないという話だったが、5月に公表している為替の感応度は変わらないのか。

[高柳]：ヘッジを停止した背景は、為替の変動というよりは、日米の金利差による定常的な先物安にあります。50億円というのは、かなりラフな数値ではありますが、足元では年間でこれに近い金額をヘッジコストとして負担することになります。そうであれば、ヘッジの方針を一度考えようというのが一番の背景です。これは、通常の感応度とは別の動きをしますので織り込むべきではないと考えています。

[Q]：金属事業の鉱山配当に関する今の考え方、ロスペランブレス銅鉱山からの配当をどう考えているかを教えてほしい。

[高柳]：鉱山配当は、当初想定に比べ銅価格も高めに推移していることもあり、少しプラスアルファがあることを期待しています。計上タイミングは下期になると考えています。

[Q]：銅加工事業について、国内の自動車の動きが弱いという説明だったが、Luvata社はどのような状況なのか。

[高柳]：Luvata 社は、主に中国での医療機器向けに販売している超電導線は需要が戻ってきていないため販売は低調に推移しています。加えて、金利負担の増加もあり想定より減益となっています。ただし、溶接電極部門、合金線、導電部材などの超電導線以外の販売数量は、おおむね想定線で推移しています。

[Q]：加工事業にて行っている施策の内容を具体的に教えていただきたい。

[高柳]：販売面は流通向けの販売を強化するため、技術サポートを含めた客先対応に注力しています。