



三菱マテリアル株式会社

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 11 日

質疑応答

質問者 [Q]：銅精鉱の購入、電気銅の販売に関するプレスリリースが出ているが、スキームの狙いと経済的な効果について説明してほしい。

田中 [A]：銅精鉱の購入について、現在は当社が鉱山会社と個別に交渉し価格を決めて購入しているが、TC/RC が近年低下しているため、各社共に苦しい交渉を強いられている。このような状況下、購入を一括化することによって、買鉱量が増し、鉱山側との交渉力が強まることから、今回の統合の最も大きな狙いである。

共同で購入した銅精鉱については、現在パンパシフィック・銅工業（PPC）で実施している通り、PPC がそれぞれの会社へ製錬委託をして製錬された電気銅を PPC で販売するというスキームに当社も乗っていく。経済効果については、定量的に読みにくい状況であるが、交渉力が上がるというのは間違いないと考えている。

質問者 [Q]委託製錬は、日比製錬所のような収益構造になる、つまり、PPC からの委託手数料が収入になるということか。

田中 [A]：製錬を委託されて、委託料が当社の収入になる。TC/RC が悪化すると委託手数料は低下する場合もあるため、結果的に収益の変動は起こる。

質問者 [Q] PPC との資本関係で何か変わることはあるか。

田中 [A]：最終的には、当社を含めた 4 社で PPC を構成するというスキームになるが、それぞれ取引先との契約があり、突然その契約を切り替え、契約の当事者が変わることは難しいため、一旦 PPC の子会社へ移管をし、契約書を結び直すことができた段階で PPC に吸収される手順を踏む。三井金属社や JX 金属社と同様に PPC の株主になる想定である。

質問者 [Q]：上期から下期にかけての利益変動について、各セグメント別で、変動要因を含めて教えてほしい。

平野 [A]：金属事業について、上期は 11 億円で下期が 1 億円である。利益が下がる要因としては、小名浜の定期修繕及び第 1 四半期に公表した減産の影響が大きい。それ以外では、昨年下期に計上した実収差の剥落で、上期に比べて利益が少なくなる。

銅加工事業は、上期 20 億円の利益に対して、下期 50 億円で見ている。銅価の前提条件を見直しているため、銅価の上昇影響が一番大きな要因になる。

電子材料事業は、上期は昨年とフラットの7億円だったが、今期の見通しは、需要の低迷、価格競争激化により数量で苦しい状況が続いているため、下期は3億円、減益を見込んでいる。

加工事業は、上期56億円に対して、下期48億円である。昨年の第4四半期から、タングステン鉱石について、中国の輸出規制などの影響で需要が逼迫し、日本新金属社などの利益が上振れていたが、上期ほどの利益の押し上げ要因にはならず落ち着く見込みを含めて、上期よりも少ない利益の見通しとなっている。

質問者 [Q]：金属市況が大きく変化している中、在庫評価影響を表に切り出したことで上期実績については分かったが、通期ではどのようなようになってくるか。

平野 [A]：金属事業で為替予約を停止している意味での在庫評価影響について、上期実績は昨年対比でマイナス82億円だが、年間では昨年対比でマイナス66億円で落ち着くと見ている。銅加工事業に関しては、上期実績で昨年対比プラス44億円だった箇所が、新しい予想では通期プラス6.5億円と見ている。

質問者 [Q]：加工事業において、タングステンの価格が大きく変動した影響はどのように織り込まれているか。

平野 [A]：タングstenは、需要が旺盛である点やスクラップ原価が上昇するのは少し遅れる点は最新の利益予想に織り込んでいる。キャッシュフローの見通し、運転資本増減の計算においては期初想定ではAPT価格330\$であった。足元では660\$程度まで上がっているが、マーケットコンセンサスが読み難く、期初想定のまま動かしていない。PLについては最新見通しで原価や需要の上振れを織り込み済だが、運転資本の計算では期初の想定単価をそのまま用いている。

質問者 [Q]：来期以降、PPCへ切り出す部分は持分法で取り込む形になるとのことだが、アセットとして小名浜と直島を2つ抱える状況は変わりないと思う。トータルの売上や利益についてどのようなになるのか解説してほしい。特に利益については、委託製錬費を持分法収益で取り込む形に切り替わるということで、金属事業の営業利益は、来年以降ゼロという理解でよいのか。また、これまで取り組んできたE-Scrapの受け入れ拡大などの独自の取り組みについても教えてほしい。

平野 [A]：PPCについては、委託製錬費は持分法収益として計上する。今回切り出しの対象としている事業は、銅精鉱の購入、銅精鉱由来の電気銅、硫酸、その他の銅製錬副産物の販売であり、リサイクル原料の部分は対象外になる。最終的な売上や利益の形については、今日の基本合意をもってこれから協議することになる。

セグメント概況（電子材料事業）

- **上期実績**：電子デバイス、精密実装材料の販売が好調だった一方、シール製品の販売数量減少などにより、経常利益は17億円（前年同期比+1億円）
- **通期予想**：シール製品、シリコン精密加工品を中心とした販売数量減少などにより、経常利益は26億円（前回予想比△27億円）

（単位：億円）

項目	25年3月期 上期実績	26年3月期 上期実績	増減	前回 通期予想	今回 通期予想	増減
売上高	388	418	+30	882	808	△74
営業利益	9	7	△2	40	10	△30
経常利益	16	17	+1	53	26	△27

25年3月期上期経常利益実績	16	26年3月期通期経常利益前回予想	53
為替差	△1	為替差	+2
価格差	△3	価格差	+4
数量差	△0	数量差	△50
受取配当金	+0	受取配当金	△0
持分法損益	+4	持分法損益	+5
その他	+2	その他	+11
26年3月期上期経常利益実績	17	26年3月期通期経常利益今回予想	26

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

15

質問者 [Q]：電子材料事業について、利益の見通しが下がっている。シール製品、シリコン精密加工品への言及があるが、事業環境が今どうなっているか、下期ないしは来年度以降の改善に向けた手応えはあるのか教えてほしい。

平野 [A]：製品の技術後退が発生している。市場の要求がハイエンドよりも、ミドルエンドに落ちてきているアイテムがある。例えば、熱線カット塗料では、EVの価格競争が大変厳しくなっており、コストカットのためにグレードダウンしたガラスに変更されて、供給している熱線カット塗料がオーバースペックになるといった現象が起きている。また、材料を使っているメーカーが失注したか別の材料で代替されたかは調査しているが、柱状晶シリコンも足元では少し販売が減少している。需要見通しについては、半導体向けメッキ液や電解フッ素、車載用ペーストなどは好調に推移していくと見込んでいる。これら製品群の増販に確実に対応していくことや他の製品群の拡販、価格転嫁、コストダウン等を行い、年初からの乖離を減らそうと動いている。

質問者 [Q]：銅製錬事業の再編に関して、小名浜と直島の資産はバランスシートに残るため、資産効率を大きく改善するということではなく、あくまでも銅精鉱を共同調達することによりバイイングパワーを高めていくことが目的だという理解でよいのか。

平野 [A]：基本的に小名浜と直島の資産はバランスシート（BS）上、MMCに残るが、BSから外れることが期待できるものがある。代表的なものとして、棚卸資産、このビジネスに関わる債権と債務がある。これらは、当社のBSから切り出されて、PPCが新設する新会社に移されるため、その分BSは軽くなると考えている。これをもって出資する形になるため、参画する4社の持分法適用関連会社となるスキームとして出資比率が決まった後には、有利子負債なども切り出されて、当社のBSから落ちていくことを想定している。

質問者 [Q]：製錬所の固定資産自体は残るが、それ以外の買鉱、製錬に関わる運転資本は緩和できるということか。

平野 [A]：ご指摘の通りである。

質問者 [Q]：銅製錬の再編について、小名浜と直島のBS上の簿価、棚卸資産と債権等、ワーキングキャピタルに関わる部分がどの程度か教えてほしい。併せて、PPCに吸収されていく中で、将来キャッシュフローを今の買鉱条件等で引き直し時価評価を行うことで、大きな減損等のリスクがあるかも教えてほしい。

平野 [A]：直島と小名浜のBS上の簿価、その他運転資本については、専門家も入れながら、今まさに当社としても作業している部分であるため、現時点では非開示である。また、吸収されていく中で大きな減損等のリスクがあるかについては、現時点では認識していない。

セグメント概況（銅加工事業）

- **上期実績**：銅価格の上昇（25年3月期上期：430¢/lb⇒26年3月期上期：438¢/lb）による原材料の在庫評価影響などにより、経常利益は2億円（前年同期比+36億円）
- **通期予想**：銅価格の前提条件見直し（前回通期予想：425¢/lb⇒今回通期予想：436¢/lb）などにより、経常利益は34億円（前回予想比+7億円）

（単位：億円）

項目	25年3月期 上期実績	26年3月期 上期実績	増減	前回 通期予想	今回 通期予想	増減
売上高	2,229	2,236	+7	4,702	4,708	+5
営業利益 在庫評価影響除き	△14 28	20 18	+34 △10	73	71	△1
経常利益 在庫評価影響除き	△34 8	2 △0	+36 △8	26	34	+7

25年3月期上期経常利益実績		△34
為替差		△1
価格差		+56
数量差		△1
受取配当金		△0
持分法損益		－
その他		△16
26年3月期上期経常利益実績		2

26年3月期通期経常利益前回予想		26
為替差		+0
価格差		+30
数量差		△20
受取配当金		△0
持分法損益		－
その他		△3
26年3月期通期経常利益今回予想		34

Copyright ©MITSUBISHI MATERIALS Corporation.All rights reserved.

14

質問者 [Q]：銅加工事業で、今回の業績予想の中で、数量差でマイナス 20 億円とあるが、どういったところで下方修正になっているのか。

平野 [A]：銅加工事業について数量差が大きくマイナスだが、欧州の自動車向け製品の軟調が続いていることが主要因である。

質問者 [Q]：抜本的構造改革について、今どういったことを考えているのか。

田中 [A]：上期実績、通期予想の中に、金額的な構造改革のメリット・デメリットは織り込んでおらず、何を実施するか検討中である。基本的には、既に発表済みの三宝・堺の統合以外に、銅加工事業の不採算製品について整理していくことを検討している。

質問者 [Q]：銅加工事業の位置づけについて、銅製錬事業は、PPC と一緒にやっていく流れの中でどのように変わってくるのか。

田中 [A]：銅加工事業の位置づけについて、PPC との統合に関しての観点では、銅精鉱は PPC がまとめて買い、当社に製錬委託をする。当社は製錬した電気銅を PPC に戻すが、銅加工事業で使用する分については、PPC からさらに当社が買い戻して、銅加工ビジネスを実施する。よって、基本的には現在の位置付けとは変わらないことを考えている。

質問者 [Q]： タングステン価格の影響について、スクラップ価格も一部上がってきているため、それほどスプレッドも取れるわけではないという解説があったが、改めてタングステンの市況が上がっている影響を教えてください。タングステンカーバイドとして売っている部分は、市況にならって、販売単価も上げることができているのか。超硬工具は、中国勢が原料価格上昇に伴い値上げしているとの情報もあるが、御社の超硬工具事業では追い風になっているのか。

田中 [A]： タングステンについて、年初 330\$ から足元 660\$ 程度まで上昇している。日本新金属社やシュタルク社といったタングステンカーバイドメーカーについては、販売契約の中に APT 価格がフォーミュラとして組み込まれるのが一般的で、価格が上がると販売価格も連動して上がる体制になっている。一方、超硬工具はそういったフォーミュラになっていないため、原材料費が上がってくると、それに見合うように個別に値上げ交渉をして対応している。

質問者 [Q]： 今後、抜本的構造改革が加速していった場合、追加費用で特別損失が出てくるイメージを持っているが、そういった一過性のロスを打ち消すものはもっているか。例えば、金融資産の売却など、いわゆる特別利益で充当するものがあれば教えてください。

平野 [A]： 構造改革を進めながら、業績についてもバランスを取りながらハンドリングしていきたい思いは強く感じているが、政策保有株はほぼ持っていない状態であるため、追加した 100 億円あるいは年初からの合計 150 億円を全部打ち消すほどの特別利益候補はない。ただし、これがいつ終わるか分からない形で損失が出続けることを避けるために、今期前倒しで損失の計上をし、予想を立てている。

[了]