

開催日：2026年1月14日

IR-Day2025「機能性材料事業説明会」質疑応答（要旨）

【事業全般について】

- Q) 中計 27 期間に伸ばしていきたい製品群は何か。また、どの程度の収益貢献を期待しているか。
- A) 資料 P.8 をご覧いただきたい。パワー半導体の需要に向けて投資を進めている SiCkrest[®]（サイクレスト[®]。SiC 貼り合せ基板）や、銀の代替材料となる耐酸化ナノ銅粉は非常に多くの引き合いを頂いており、大きな種になっていくだろう。SOLAMENT[®]（ソラメント）も急速に用途を拡大しているので、ブランディング戦略含めて強化していきたい。また、生成 AI の拡大に伴い、データセンター等で必要になる MLCC やチップ抵抗に利用されるペーストや光通信用 FR（ファラデーローテータ）結晶も伸びていくと考えており、それぞれ数 10 億円規模をイメージしている。
- Q) 中計 27 最終年度の材料セグメント（機能性材料事業 + 電池材料事業）の ROCE は 2.9% の見通しだが、機能性材料事業の見通しはどうか。
- A) 具体的な数字はお答えできないが、機能性材料事業は規模が小さいものの収益性が高い事業の集合体であるので、材料セグメントの ROCE 2.9% は上回っていると考えていただいて良い。
- Q) 需要増加が期待される製品の生産能力は足りているのか。今後さらなる投資は必要になるのか。
- A) 製品によって状況は異なるが、ある程度の成長は既存のキャパシティで対応可能であり、足元で大きな投資は考えてはいない。仮に追加投資が必要になったとしても、既存建屋の中に追加設備の導入程度の投資である。

【ニッケル粉・ニッケルペーストについて】

- Q) 小径化は従来からのトレンドであると思うが、小径化することで収益性は高まると考えてよいのか。
- A) 小径化のニーズの背景は、MLCC の小型化にある。MLCC の小型化が進むとニッケルの総使用量は減少する可能性はあるが、粒径が小さくなると付加価値も高まっていくと考えている。当社の製造プロセス（湿式法）は、細かい粒子を作ることに適しており、今後も伸ばしていきたいと考えている。

【ファラデーローテータについて】

- Q) 競合他社との違いは何か。
- A) 例えば、米国の競合他社はファラデーローテータのみならず、アイソレータからトランシーバーまで垂直統合していることが知られている。一方、当社はアイソレータメーカーに対して製品を供給しているが、アイソレータメーカーの次、例えばトランシーバーメーカーにも供給不安を感じさせない強固なサプライチェーン作りに注力している。この強固なサプライチェーンでシェアを拡大したいと考えている。
- Q) 光通信の技術開発が進展し、光電融合となった場合、ファラデーローテータの需要はどのように変化するか。
- A) 光ファイバーの中で光は乱反射するため、長距離をつなぐ場合はどこかでアイソレータが必要になる。たしかに、部品が集積化して数量が減る可能性はあるが、基本的には乱反射がなくなる限りアイソレータは必要になると考えている。データセンターの伸びと技術の進歩のバランスはあるが、将来の需要は大きく目減りするものではないと現時点では考えている。

【SiCkrest®（サイクレスト®）について】

Q) SiC の自社生産とライセンス供与の収益貢献の比率はどのように考えているか。

A) 現在、ライセンス供与の協議が続けているところだ。また、ライセンス供与によるフィーに加えて、当社の生産する貼り合せ用の多結晶基板を販売することも考えている。こういった規模でライセンスを供与するかは交渉の最中であるので、現時点で比率を説明することは難しい。

【SOLAMENT®（ソラメント）について】

Q) 化学的なメカニズムを教えて欲しい。

A) 半導体微粒子で、特殊な電子状態を有している材料だ。太陽光の中でも可視光線や紫外線には反応せず、近赤外線にのみ反応する。近赤外線光（特定電磁波）が照射されると、結晶内の電子が振動することで、光吸収が起こる。吸収された光エネルギーは、非常に高効率で熱エネルギーに変換され発熱する（光熱エネルギー変換）。原料は六方晶タングステンブロンズという特殊な結晶構造を持った、ナノサイズの超微粒子（髪の毛の十万分の一、花粉の四万分の一）で、当社が独自開発して世界各国で特許権利を保有しているものだ。

Q) 引き合いが多いということだが、現在の状況と今後の成長イメージは。

A) 衣料向けの商流は、当社が繊維商社に材料を供給し、それが糸や生地となり、アパレルメーカーにてデザイン・縫製され、最終的に衣類となる。資料 P.30 にロゴを掲載しているアパレル企業のほか、現時点でお伝えはできないが世界的に著名なハイブランドからも引き合いが来ている。

今後の成長イメージについて。アパレル業界は一気に数量を増やすというより、入念にマーケティング、準備を行い、ユーザーの反応を見ながら、一步一步着実に進めていくスタイルと理解している。まだ SOLAMENT®の認知拡大に取り組みだしたところなので、現時点で具体的な規模感を伝えることは難しいが、ある程度認知が進めば規模感をお伝えできるだろう。

以上