



堺化学工業株式会社

堺化学工業株式会社

電子材料事業戦略説明会

2025年12月1日

イベント概要

[企業名] 塙化学工業株式会社

[企業 ID] 4078

[イベント言語]

[イベント種類]

[イベント名] 電子材料事業戦略説明会

[決算期]

[日程] 2025 年 12 月 1 日

[ページ数] 25

[時間] 16:22 – 17:00

(合計：38 分、登壇：20 分、質疑応答：18 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数] 67 名

[登壇者] 2 名

執行役員 茨木 亘 (以下、茨木)

営業本部機能材営業部長 吉川 博朗 (以下、吉川)

登壇

司会：続きまして、電子材料の事業戦略のご説明に移らせていただきます。

本日の登壇者をご紹介いたします。営業全般の担当執行役員である茨木、および電子材料担当の営業部長の吉川、この2名でご説明させていただきます。

吉川部長、よろしくお願ひします。

吉川：機能材営業部長の吉川と申します。本日はよろしくお願ひします。それでは、私から電子材料事業の戦略についてご説明させていただきます。

本日お伝えしたいこと

当社は2024年4月からスタートした中期経営計画

「変革・BEYOND2030」に取り組んでいます

**その中で成長事業として位置付けている電子材料における
堺化学の特徴と強み、市場の構造変化とトレンドについて、
本日はご紹介いたします**



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

2

当社は、2024年4月からスタートした中期経営計画「変革・BEYOND2030」に取り組んでおります。

その中で成長事業として位置づけている電子材料における堺化学の特徴と強み、市場の構造変化とトレンドについて、本日はご紹介させていただきます。

電子材料事業の位置づけ

攻める3分野の「エレクトロニクス」領域の中心を担う



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

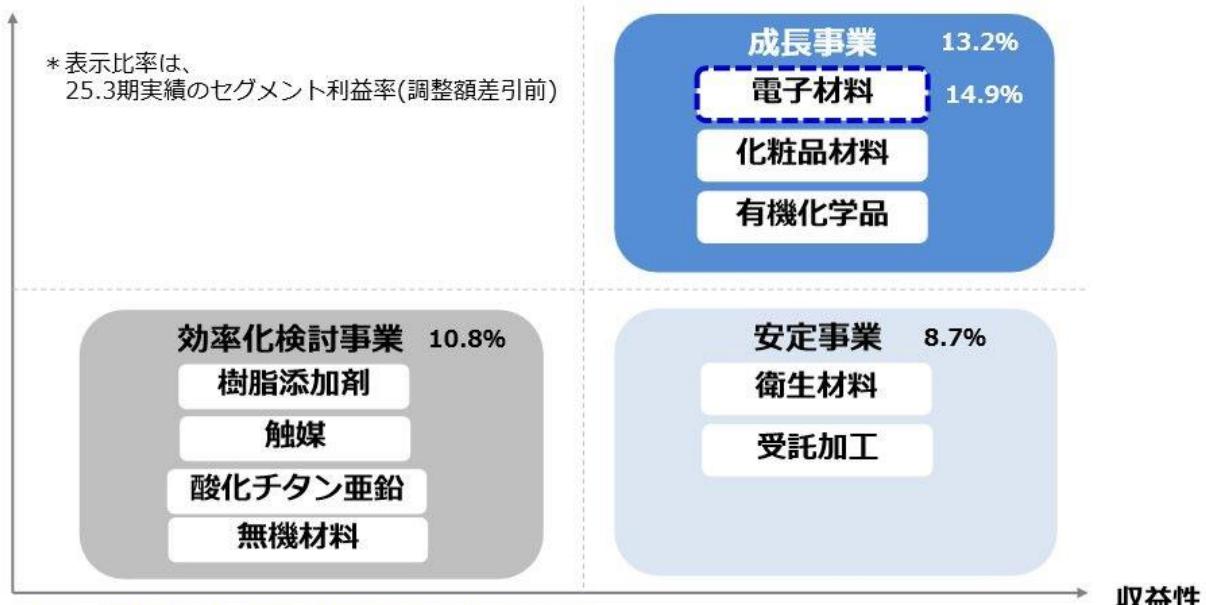
3

こちらの表ですが、当社における電子材料事業の位置づけを示しております。

当社では、環境・エネルギー、エレクトロニクス、ライフサイエンス・ヘルスケアの三つの分野を攻める領域として位置づけておりますが、電子材料事業は、エレクトロニクス領域の中心を担っております。

電子材料事業の事業ポートフォリオ上での位置づけ

電子材料事業は、成長事業の中心的存在として、今後も注力していく
事業の成長性



出所：中期経営計画「変革・BEYOND2030」



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

4

こちらの表ですが、電子材料事業の事業ポートフォリオ上での位置づけを示しております。

当社では、事業の成長性、収益性をもとに、成長事業、安定事業、効率化検討事業の三つのポートフォリオに分類しております。

成長事業は、今回ご説明させていただく電子材料をはじめ、サンスクリーン製品やメイク製品などに用いられる化粧品材料や高屈折率のメガネレンズ、医薬品の医薬中間体などに用いられる有機化学品にて構成しております。その中でも電子材料事業は、成長事業の中心的存在として今後も注力していきたいと考えております。

粉体プロセッシング技術による強みを最大限活用する

粉体プロセッシング技術で市場のトレンドに応え、
エレクトロニクス分野の発展に貢献していく

	誘電体	誘電体材料
外部環境	<ul style="list-style-type: none">・変化①：電子デバイスの小型化 → MLCCの小型化・変化②：電子デバイスの高機能化(大容量化/高性能化) → MLCCの更なる小型化・変化③：新たな電子デバイスの台頭 → MLCCの更なる高品質化・高信頼性	
当社の強み	高品質な誘電体&誘電体材料を創りこめる「粉体プロセッシング技術」	
当社の戦略	<ul style="list-style-type: none">・均一で微粒子な材料の提案力 微粒子化に最適な水熱合成法を採用	<ul style="list-style-type: none">・高いシェア/豊富な製品ラインナップ 顧客の求める品質水準への対応力と信頼性
		<ul style="list-style-type: none">・市場トレンドに応じたシェア拡大 デジタル化の進展によりデバイスの多様化が予想されるなか、幅広い製品ラインナップの強みを活かしたシェア拡大



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

5

先ほどもたびたび言葉としては出ておりますけれども、初めての方もおられるかもしれませんので、誘電体および誘電体材料について少しご説明させていただきます。

誘電体ですが、当社ではチタン酸バリウムをメインとして扱っております。誘電体材料は、誘電体の原料である炭酸バリウムでございます。どちらも、用途としましては MLCC、積層のセラミックコンデンサですが、その原料に用いられるものでございます。

こちらの表は、誘電体および誘電体材料において、外部環境や当社の強みを考慮した当社の戦略を示しております。

まず、外部環境として三つの変化がございます。一つ目、電子デバイスの小型化に伴い、MLCC も小型化しております。二つ目、電子デバイスの高機能化、大容量化/高性能化に伴い、MLCC もさらに小型化しております。三つ目、新たな電子デバイスの台頭に伴い、MLCC にはさらなる高品質化・高信頼性が求められております。

このような変化に対して、当社の強みである、高品質な誘電体と誘電体材料を創ることができる粉体プロセッシング技術を用いて、誘電体では微粒子化に最適な水熱合成法を採用しており、均一で

微粒子な材料を提案・提供することができます。誘電体材料では、高いシェアと豊富な製品をラインナップし、顧客が求める品質水準への対応力と信頼性を有しております。

この強みを活かした当社の戦略ですが、誘電体では、粉体プロセッシング技術を活用し、さらなる微細で均一な誘電体開発を通じたハイエンド MLCC 領域でシェアを拡大していきたいと考えております。誘電体材料では、幅広い製品ラインナップの強みを活かし、市場のトレンドに応え、シェアを拡大していきたいと考えております。

半導体市場/MLCC市場/当社電子材料事業の売上高 市場顧客

電子材料事業の売上高は、半導体市場及びMLCC市場の動きに連動するため、今後も更なる成長が期待される



*当社電子材料売上高に関しては、2024年より新報告セグメントによる売上高を記載



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

6

では 6 ページより、まずは外部環境についてご説明させていただきます。こちらの表は、半導体市場と MLCC 市場、および当社の電子材料事業の売上高を示しております。

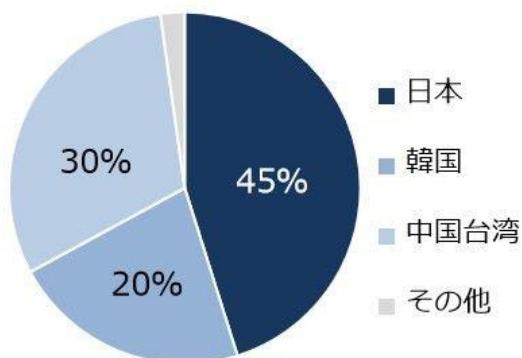
電子材料事業の売上高は、半導体市場と MLCC 市場の動きに連動するため、今後もさらなる成長が期待できると考えております。

地域別MLCC市場のシェア割りと供給分野

市場顧客

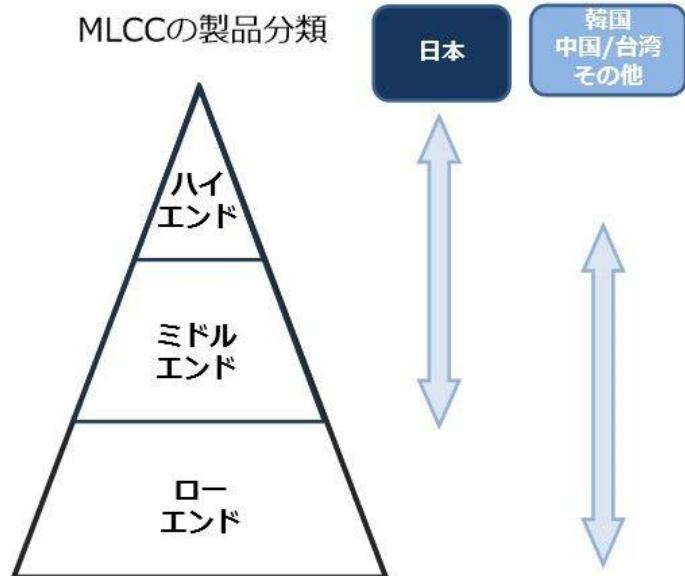
日本勢がメインを占めており、市場の上位グレードを牽引している

【地域別MLCCシェア割り】



* MLCC生産個数比率 (当社推計)

【グレード別・地域別MLCCシェア割り】



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

7

こちらの表は、地域別 MLCC 市場のシェア割りと供給分野を示しております。

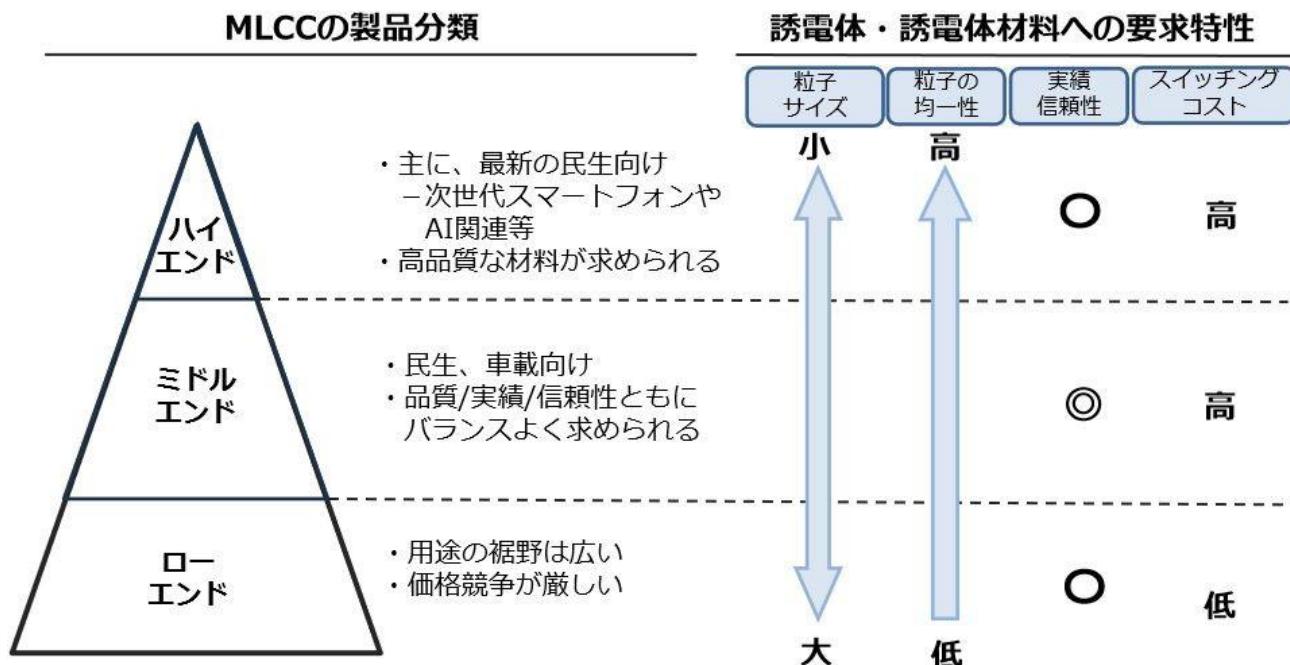
左の図ですが、地域別の MLCC 市場のシェア割りでございます。日本勢がシェアの半分弱を占めていると考えております。

右の図は、MLCC の製品分類でございます。市場の上位グレードであるハイエンド・ミドルエンドの領域を日本勢が牽引していると考えております。

MLCC製品分類別の材料要求特性

市場顧客

当社のターゲットは、「ハイエンド～ミドルエンドクラス」



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

8

こちらの表は、MLCC の製品分類別の材料要求特性を示しております。

ハイエンドの領域は、主に最新の民生向け、次世代スマートフォンや AI 関連など、高品質な材料が求められる分野でございます。

ミドルエンドの領域は、民生、車載向けでございます。品質や実績、信頼性など、バランスがとれた材料が求められます。

ローエンドの領域は、用途の裾野は広い一方で、価格競争が厳しい領域でございます。

当社がターゲットとしているのは、ハイエンドからミドルエンドの領域でございます。そのため、当社の誘電体や誘電体材料に求められる特性は、微粒子化、高い粒子の均一性、多くの実績や高い信頼性、スイッチングコストの高さでございます。

市場の変化と、材料への要求の変化

市場顧客

電子デバイスの高機能化や新たなデバイスの台頭により、
MLCCの需要が広がると同時に、使用される材料への要求も変化していく



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

9

こちらの表は、市場の変化と、材料への要求の変化を示しております。

電子デバイスの高機能化や半導体需要の拡大に伴い、MLCC 市場は拡大を続けております。その中で、当社では三つの変化を捉えております。

一つ目は、電子デバイスの小型化の進行でございます。持ち運びに便利な電子デバイスの需要に伴い、MLCC は小型化し、微細で均一な粒子の提案と提供が求められます。

二つ目は、電子デバイスの高機能化の進行でございます。高速通信対応などの高機能化が加速し、MLCC にはさらなる小型化が求められ、1 デバイスあたりの搭載個数が増加し、より微細で均一な粒子の提案と提供が求められます。

三つ目は、新たな電子デバイスである AI データサーバーや電気自動車などの台頭により、高品質かつ信頼性の高い MLCC の需要が増加し、高品質かつ実績豊富な信頼性の高い材料の安定供給が求められます。

市場顧客動向のまとめ

市場顧客

電子デバイスの高機能化に即し、搭載されるMLCCの
小型化・大容量化/高性能化・高信頼性 需要が高まっており、
それに見合った誘電体/誘電体材料が求められている

	当社に求められる 対応	MLCC側での動き	電子デバイスの 主な変化 トレンド
変化 ①	「微細」で「均一」な 粒子の提案・提供	MLCCの小型化	小型化
変化 ②	「より微細」で「より均一」な 粒子の提案・提供	MLCCの更なる小型化	高機能化
変化 ③	「高品質」&「実績豊富」な 信頼性の高い製品の安定供給	高品質化・高信頼性	新たなデバイスの 投入



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

10

こちらの表は、これまでご説明させていただきました市場顧客動向のまとめでございます。

電子デバイスの高機能化に伴い、搭載されるMLCCの小型化・大容量化/高性能化・高信頼性の需要が高まっており、それに見合った誘電体や誘電体材料が求められています。

変化①では、デバイスやMLCCの小型化に伴い、当社には微細で均一な粒子の提案や提供が求められます。

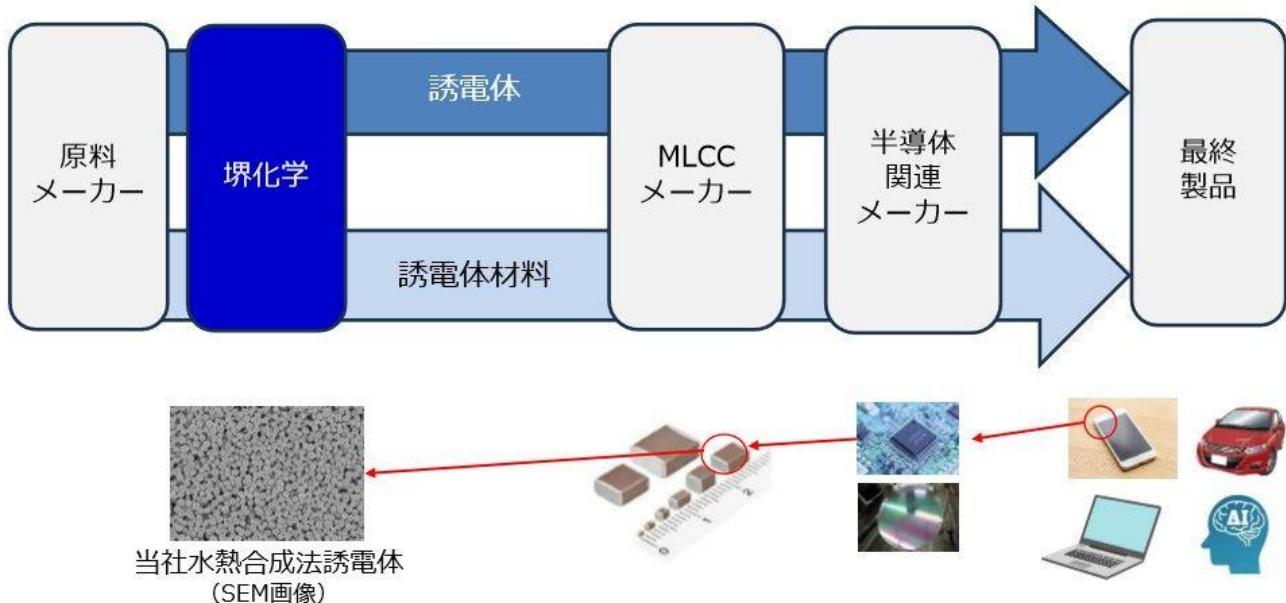
変化②では、デバイスの高機能化、MLCCのさらなる小型化に伴い、当社にはより微細でより均一な粒子の提案や提供が求められます。

変化③では、新たなデバイスの投入により、MLCCには高品質化や高信頼性が必要となり、当社には高品質で実績豊富な信頼性の高い製品の安定供給が求められ、当社ではそれらの要求に今後も応え続けてまいります。

サプライチェーンについて

市場/顧客

MLCCは、半導体と密接にかかわっており、スマートフォンやPC、自動車関連など、幅広い電子デバイスに搭載されている



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

11

こちらのページからは、当社の強みも交えながらご説明させていただきます。こちらの表は、MLCC のサプライチェーンを示しております。

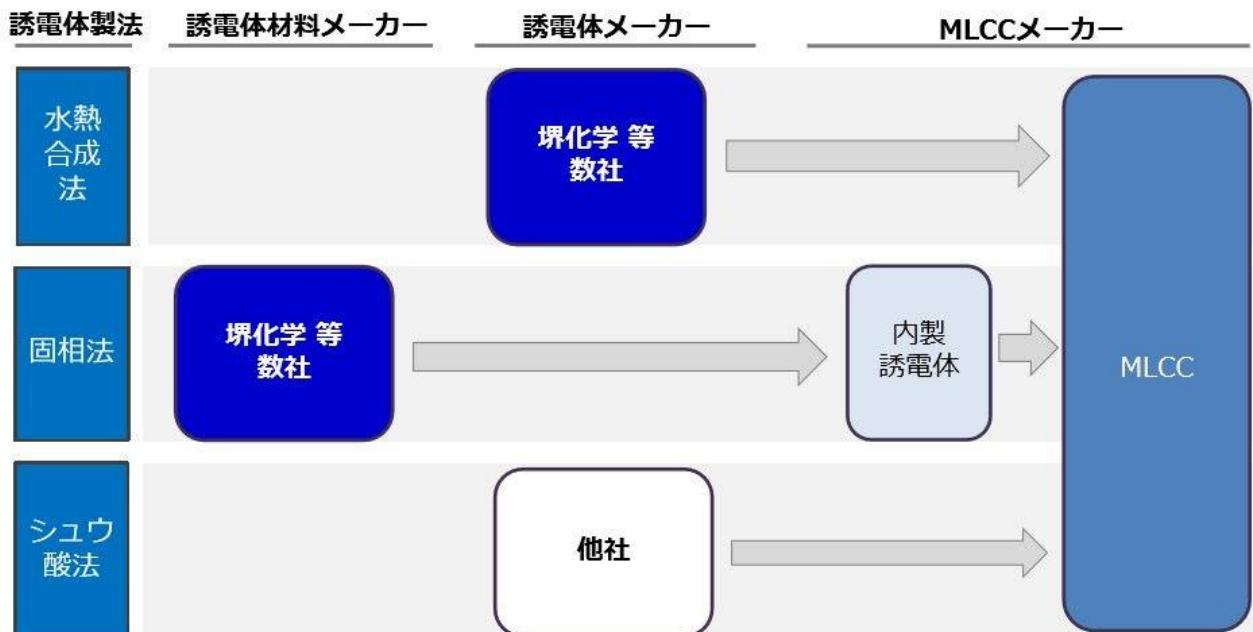
MLCC は半導体と密接に関わっており、スマートフォンや PC、自動車関連など、幅広い電子デバイスに搭載されておりますが、当社の顧客は MLCC メーカーでございます。そのあと、MLCC メーカーより半導体関連メーカーを通じて、最終製品へサプライチェーンがつながっております。

ご参考までに、左下の写真は、当社の水熱合成法による誘電体の SEM 画像でございます。

誘電体・誘電体材料を併せ持つ当社の強み

競争環境

誘電体及び誘電体材料の2製品を併せ持ち、
MLCCメーカーとより多くの接点を有する



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

12

こちらの表は、誘電体や誘電体材料を併せ持つ当社の強みを示しております。

製法としては、水熱合成法、固相法、亜酸法がございます。当社の誘電体は、水熱合成法でございます。また、当社の誘電体材料は、固相法の原料として用いられます。そのため当社では、誘電体と誘電体材料の両面から顧客との接点を持っており、顧客との関係性をより強固なものにできると考えております。

当社の電子材料に関する強み

市場トレンドに合致した高品質な製品を供給し続ける 粉体プロセッシング技術を有する

誘電体の強み

- ・均一な微粒子の開発力

水熱合成法が得意とする、
均一な微粒子の合成力を活
かしたハイエンド領域での
特徴を持った誘電体の提案
力がある



誘電体材料の強み

- ・固相法領域での高いシェア

- ・豊富な製品ラインナップ

MLCC業界の主流である
固相法向け誘電体材料と
豊富な製品ラインナップで
業界のトレンドに応え続けてき
たシェアを拡大している



当社の強み

粉体プロセッシング技術

粒子の微細化・均一化及び、グループ会社である堺商事(株)による原料面の安定調達を含め、
各製品の安定供給力＆開発力を有する



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

13

こちらの表は、引き続き当社の電子材料に関する強みを示しております。

当社の強みである粒子の微細化や均一化といった粉体プロセッシング技術をベースに、誘電体は水熱合成法が得意とする均一な微粒子の合成力を活かし、ハイエンド領域において特徴を持った誘電体の提案や供給ができる点が強みであると考えております。

誘電体材料は、MLCC 業界の主流である固相法向けにおいて、豊富な製品ラインナップで業界のト
レンドに応え続け、シェアの拡大ができる点が強みであると考えております。

当社が用いる水熱合成法は、MLCCの高機能化に有利な、
「微粒子」かつ「粒子の大きさが均一」な誘電体を合成しやすい

	水熱合成法	固相法	修酸法
特徴	微粒子 / 粒子の均一性	多成分系	組成均一性
粒子サイズ	極小～中	小～大	小～中
粒度分布 (均一さ)	◎	○	◎ ~ ○

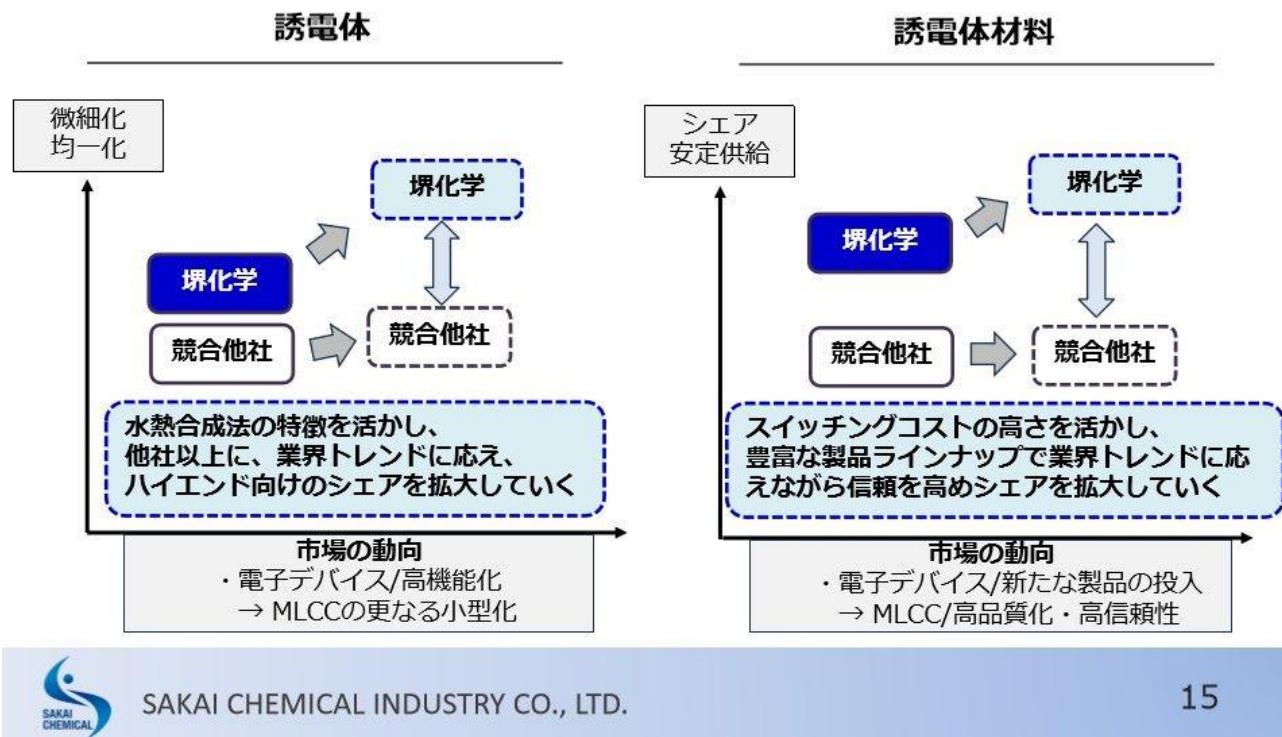


こちらの表は、誘電体の製法による差異を示しております。

当社が用いる水熱合成法は、MLCC の高機能化に有利な微粒子、かつ粒子の大きさが均一な誘電体を合成しやすいことが特徴でございます。粒子サイズは極所から中程度のサイズでございます。粒度分布、粒子の均一さは非常にシャープでございます。

競合他社との関係性と競争優位性

誘電体・誘電体材料、それぞれの強みを活かし、
優位なポジショニングで、MLCC業界のトレンドに応え続けていく



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

15

ここからは、当社の戦略についても説明させていただきます。こちらの表は、競合他社との関係性と競争優位性を示しております。

誘電体や誘電体材料、それぞれの強みを活かし、優位なポジショニングでMLCC業界のトレンドに応え続けていきたいと考えております。

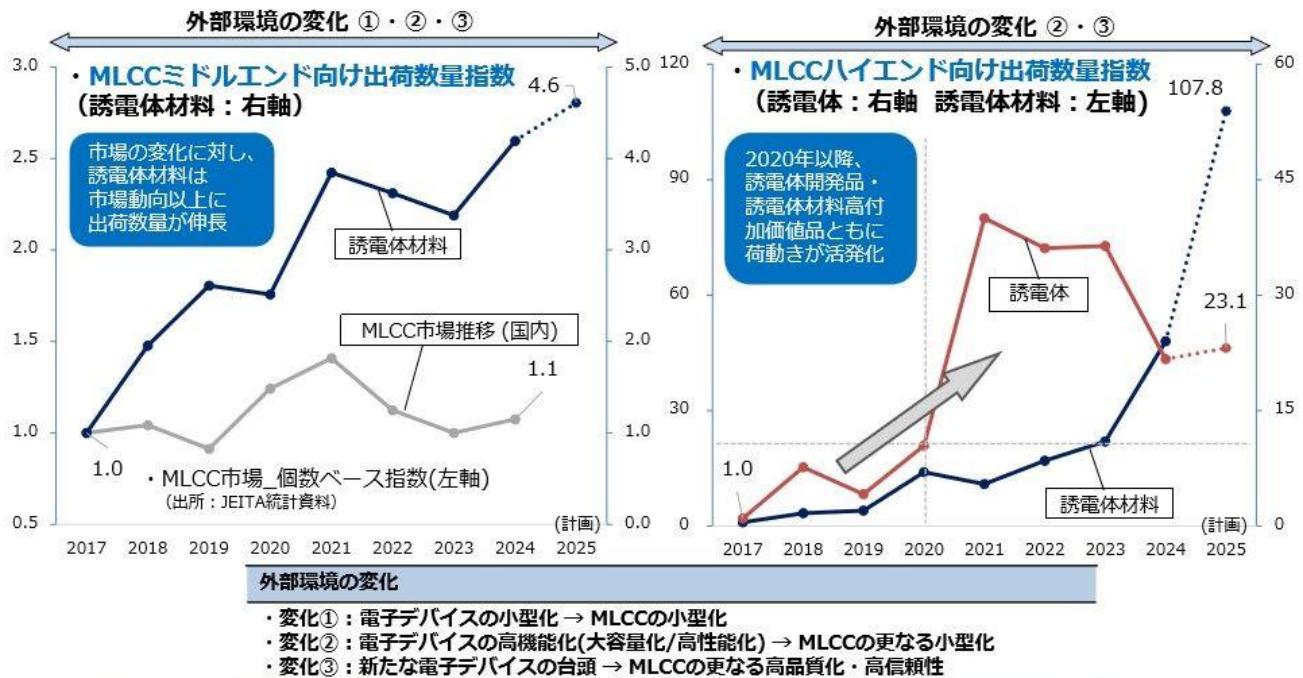
誘電体では、水熱合成法の特徴を活かし、他社以上に業界トレンドに応え、ハイエンド向けのシェアを拡大していきたいと考えております。

誘電体材料では、スイッチングコストの高さを活かし、豊富な製品ラインナップで業界トレンドに応えながら信頼を高め、シェアを拡大していきたいと考えております。

また、他社との競争において、より優位なポジショニングを保つため、これまで別々であった誘電体と誘電体材料の営業体制を統合し、より強固で効率的な営業体制といたしました。

市場の動向 × 当社/電子材料事業の強み

強みである粉体プロセッシング技術を活かし、
市場ニーズを着実に捉えている



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

16

こちらの表は、市場の動向と当社の電子材料事業の強みを示しております。

市場の変化に対応し、当社の強みである粉体プロセッシング技術を活かし、市場ニーズを着実に捉え、電子材料事業を拡大させていきたいと考えております。

左の図ですが、MLCC のミドルエンド領域において、誘電体材料は国内の MLCC 市場の推移以上に出荷数量が伸長しております。

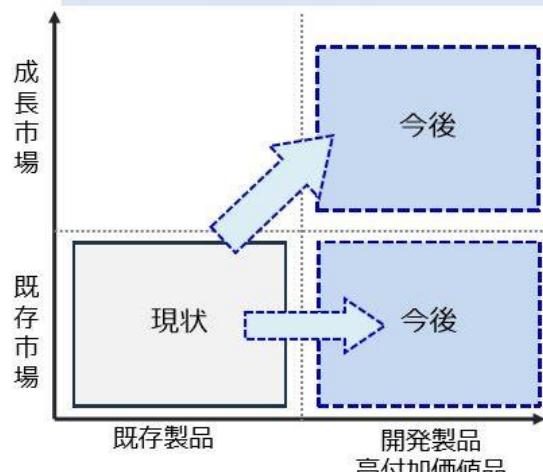
また、右の図ですが、MLCC のハイエンド領域において、誘電体開発品と誘電体材料の高付加価値製品のどちらも荷動きが活発化しております。

電子材料事業の事業拡大のイメージ

【誘電体】と【誘電体材料】の両輪で、
中長期的な売上高の拡大を目指していく

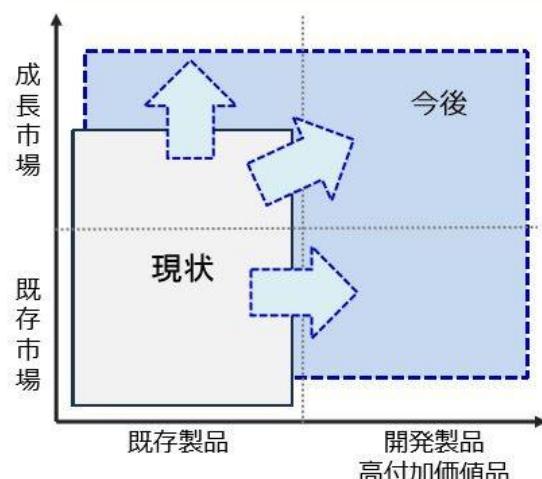
【誘電体】

より微細で均一性が求められる開発品を順次投入し、開発/高付加価値製品でのシェアを拡大させていく



【誘電体材料】

豊富な製品ラインナップを取り揃え、既存市場～成長市場を幅広くカバーし、シェアを拡大させていく



* 成長市場イメージ：AI関連／電気自動車関連など 既存市場イメージ：スマートフォン／産業機器など



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

17

こちらの表は、電子材料事業の事業拡大のイメージでございます。

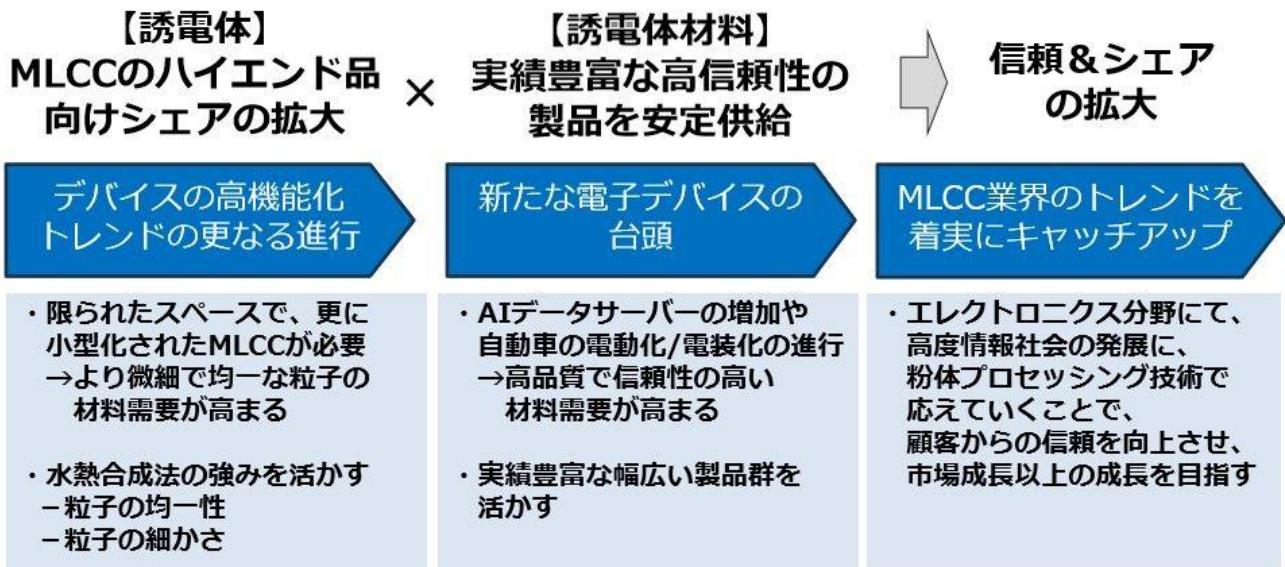
当社は、誘電体と誘電体材料の両輪で、中長期的な売上高の拡大を目指していきたいと考えております。

誘電体は、より微細で均一性が求められる開発品を順次投入し、開発製品や高付加価値製品でのシェアを拡大していきたいと考えております。

誘電体材料は、豊富な製品ラインナップを取り揃え、既存市場から成長市場を幅広くカバーし、シェアを拡大していきたいと考えております。

状況変化を踏まえた今後の戦略のまとめ

粉体プロセッシング技術を活かし、市場のトレンドに応え、
MLCCメーカーとの信頼を強固にしながら、シェアを高めていく



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

18

最後となりますが、こちらの表は、状況変化を踏まえた今後の戦略のまとめでございます。

当社の強みである粉体プロセッシング技術をベースに、誘電体と誘電体材料の両輪で市場のトレンドに応え、MLCCメーカーとの信頼を強固にしながらシェアを高めていきたいと考えております。

以上でございます。ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：ではこれより、電子材料事業戦略に関する質疑をお願いいたします。まず会場にお越しの皆様、ご質問お願いいたします。

質問者 1 [Q]：昨年、化粧品材料事業の説明会がありまして、今回は電子材料事業の説明会と。こういった事業ごとの説明会で非常に理解が深まるのではないかと思いますので、また来年もぜひ違う事業の説明会をやっていただければなと思っております。

それで、電子材料に関する質問は、大きくは 1 点ですけれども、本日の説明資料の 6 ページ目にありますとおり、今年度の電子材料事業の売上高は、途中でセグメントの区分変更がありましたが、過去最高を更新というご計画になっています。

ただ、この 2、3 年、この電子材料で価格改定、値上げをかなり行ってこられたと思いますので、逆算するとおそらく数量ベースではまだ過去最高に達していないのではないかと推察いたします。この推察が合っているかどうかかも含めてお話しいただければと思います。

つまり、まだ生産設備には少なからず余裕があるのではないかと思っております。そこで、すみません、前置きが長くなりましたが、その生産設備に関して、今の生産設備は需要が伸びれば伸びるだけ需要に応えられる体制になっていると考えていいのでしょうか。

それともう一つ、先ほどの説明の中で、MLCC がどんどん進化していると話がありました。MLCC がどんどん進化して小型化する中で、今の御社の誘電体あるいは誘電体材料の生産設備をどこでなにか大きく更新する必要、つまり設備投資がドンと出てくる局面を考えるべきなのかどうか。

確か私の記憶が正しければ、5、6 年前に一度、電子材料は大きな減損処理もされたかと思います。そういうことは特に懸念しなくていいのか。長くなりましたが、以上が質問でございます。よろしくお願いします。

大釜 [A]：まず数量の部分に関しては大釜から説明いたします。数量に関しましては、コロナのときには巢ごもり需要がかなり伸びていた、先ほどもそういう話がありましたけれども、22 年 3 月期ぐらいは非常に伸びていたのですけども、この 1 クォーター、2 クォーターに関しては、だいたいそのときと同じぐらいのレベルと考えていただいて結構でございます。キャパシティに関しては、後ほど説明いただきますけど、まだ全部 100% ではないというところでございます。

吉川 [A]：誘電体、誘電体材料とともに今好調で、ある程度稼働率は高い状況ではございますけれども、キャパの余裕はまだございます。将来、どのタイミングでとは、われわれももちろんいろいろ検討はさせていただいておりますけれども、この好調が続いてキャパがかなりフルに近くなってしまえば、もちろんそういった投資も方針の一つかと思います。それは、現時点ではまだ決まっていて、公表できるところではございませんけれども、基本的にはそういう流れかと思います。

質問者 1 [Q]：ありがとうございました。すみません、少し確認させてください。私の理解力が足りなくて申し訳ない質問なのですが、MLCC が小型化も含めてどんどん進化する中で、今の生産設備が極論すると使えなくなってしまう、もう全部入れ替えたみたいなことは考えなくてよろしいでしょうか。

吉川 [A]：はい。それは特に考えなくて結構です。

質問者 1 [Q]：わかりました。ついでと言ったら恐縮ですが、もう 1 問だけお願ひします。

本日、競合他社との差別化の話がありまして、非常に参考になりました。特に韓国、中国、台湾、アジア諸国とのターゲットの違いが非常にわかりやすかったのですけれども、こういったアジア諸国の競合他社が、今御社が強みを持っているハイエンドやミドルエンドに参入してくるリスクを、われわれはあまり考えなくていいものなのかどうか、この辺りについてお話をいただけたと参考になります。よろしくお願ひします。

茨木 [M]：コンデンサメーカーさん、粉メーカーとしてということですか。

質問者 1 [Q]：今、説明資料の 7 ページ目を見ているのですが、私の質問が言葉足らずで申し訳ございませんでした。これは御社だけではなくて MLCC の製品の分類でございますので、もしかしたら御社の質問ではないのかもしれません、中国、台湾勢がハイエンドに入ってくることはあまり心配しなくていいのか、ということでございます。

茨木 [A]：現状は、日本メーカーさんの技術力はハイエンドではやはり強いものがございますので、そうやすやすと韓国、中国、台湾勢が日本と同じレベルまですぐ上がることはないと私は思います。

質問者 1 [M]：ありがとうございました。大変参考になりました。

司会 [M]：ありがとうございました。会場にお越しの皆様、その他ご質問いかがでしょうか。よろしくございますか。ではお待たせいたしました。Web からご参加の皆様、ご質問がございましたらお願ひいたします。

質問者 2 [Q]：製法が固相法、薬酸法、水熱合成法とありますけども、今後の成長性は各々どうなりそうかに関してお願いいたします。生成 AI、スマホ、生成 AI サーバー、EV について、各々が伸びてきた場合にどの方法が一番恩恵を受けるのでしょうか。

あと、今回は耐熱性などに関する言及はなかったのですけれども、水熱合成法はそこは少し劣るのかもしれません、その辺に関する言及もあわせて、各製法の今後の成長性に関してお願いいたします。

茨木 [A]：製法につきましては、水熱の特徴はやはり小さいものを作るのが特徴になります。ただ、お客様によって作り方や製品の設計の思想がいろいろ違うので、どの製法が合う・合わないという点はメーカー様ごとに少し違うのが一般的かなと思います。

国内も MLCC メーカーさんの大手が何社かありますけども、それぞれ個々のメーカーさんと強い・弱いというところがあります。そこは薬酸法でも固相法でも水熱法でも、いろいろお客様によって使われる特徴がございますので、一概に言えないのが一般的なお話です。

質問者 2 [Q]：薬酸法で作られている他の会社さんは、耐熱性の面では、どちらかというと薬酸法のほうが水熱合成法より優れていると。昨今では、例えば車もボンネットの中に使う MLCC も 140 度とかなり高い温度になりますし、生成 AI もサーバー周りはかなり温度が上がりますので、こういうところだと水熱合成法よりも薬酸法のほうが優れているのではないかという話もあります。それで、スライド 16 か 17 の過去の売上の推移、これで見ると右側の誘電体が減っているのでしょうか。

誘電体材料が伸びてきているのは、おそらく固相法が増えているのかなと思うのですけど、誘電体が減ってしまっている部分で、ここで競争力が出せていないのではないかという気もします。それに関してはいかがでしょうか。

吉川 [A]：誘電体が減っているのではないかというご指摘かと思いますが、年度を見ていただければ、ちょうどこれはコロナ禍の時期と重なりまして、どちらかといいますと巣ごもり需要による一時的な、需要以上のプラスアルファの要因かとわれわれでは考えております。減っているわけではないと思っております。市場自体は成長していると考えております。

質問者 2 [Q]：それで今後の成長性、特に AI サーバーなど高温のところで使われる需要に関するコメントはなにかないでしょうか。

茨木 [A]：確かに現状、水熱と薬酸でいくと、水熱は水を使うこともあって、安定性がどうなのかという市場のお話があることは理解しておりますけども、実際に私どもの商品がそういうところで

使われてないかというとそうではありません。蔴酸法だけがその分野で伸びていることも私どもとしてはつかんでございませんので、その辺は私どもの商品設計ということで十分お使いいただけるのではないかと思っております。

質問者 2 [M]：わかりました。どうもありがとうございます。私からは以上でございます。

司会 [M]：ほかに Web でご参加の方からご質問はございますでしょうか。

質問者 3 [Q]：ここまで水熱法を説明してくれてありがとうございます。そもそも論で、水熱法の中の競合の中での関係性はどうでしょうか？

2番目が、去年の今ごろ、海外メーカーで水熱法を内製するという報道があつたりもして、リスクとして 2 点。うちの水熱法は競合よりも結構良いとか、なにかコメントがあれば。2 点よろしくお願ひします。

茨木 [A]：水熱法による日本メーカーでの競合ですが、他社様といつても日本ではそう数は多くないですが、やはり生産能力として堺化学のほうが圧倒的にあるところと、あとはコスト的なところも含めて堺化学の優位性はあるのかなと思っております。

質問者 3 [Q]：わかりました。では、次、お願ひします。内製リスクというか。

茨木 [A]：水熱法は、ここ最近、海外メーカーさんで内製しているか、それほど私どもも競合としてあまり認識しておりませんので、水熱法という製法に限って言えば、海外勢では中国のメーカーさんが昔からやっていらっしゃいますけども、そこまで大きく日本に入ってきたこともない、と想定しています。

質問者 3 [Q]：内製というのは、MLCC メーカーが自分で内製するという意味の質問だったのですけど。

茨木 [A]：それでいきますと、韓国のメーカーさんが一部やっていらっしゃるのかなと想定しておりますけども、その他のところが水熱法で内製されていることはおそらくないと思います。

質問者 3 [Q]：OK です。最後にこれだけで大丈夫です。日本の MLCC メーカーがいらっしゃいますけど、実際、この水熱法による AI サーバー、先ほどの質問者の方からご指摘いただいた熱が高い部分の MLCC の採用比率は、数年前は僕も同じ情報を聞いていて、自動車などはだめなのかなとか思っていたのですけど。流れが変わってきて、世界をリードする日本の MLCC メーカー様は、内製/御社から買うは別として、この水熱法によるデザインが今増えてきているという認識でよろしいでしょうか。

茨木 [A]：私どももハイエンド向けの商品いろいろ開発しておりますけども、その辺は増えてきております。ハイエンドになってくると、なかなか最終のご用途までは教えていただけないのですけども、やはり最近のトレンドには乗っているのではないかとは思っております。

質問者 3 [Q]：小型・大容量の、いわゆる大容量系は、デザインとしては水熱法も結構採用されやすいということで、MLCC メーカーの今後の見立てと照らし合わせると、水熱法の材料がかなり増えるみたいなのですけれども。

茨木 [A]：そうですね。やはり細かいものは水熱が一番求められる場所だと思っておりますので、そのお引き合いは強いかなと思っております。

質問者 3 [Q]：では、大容量でも採用が結構拡大しているということですか。

茨木 [A]：大容量は、基本的には面積を大きくして薄層化にしていくことが求められますが、薄層化に求められるのはやはり小さな粒子の商品ということもあります。

質問者 3 [M]：クリアです。ありがとうございました。勉強になりました。またよろしくお願ひします。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかに Web からのご質問はよろしいでしょうか。多数のご質問、誠にありがとうございました。では、以上をもちまして説明会を終了させていただきます。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料は、情報の提供を目的とし、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料（業績計画を含む）は、現時点での入手可能な情報に基づいて当社が作成したものであり、リスクや不確実性を含んでいるため、実際の業績はこれと異なる結果となる可能性があります。また、化学事業のサブセグメントの数値は任意で公表しているものであり、監査を受けておりませんので、参考値とご承知ください。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。本資料に記載されている見通しや目標数値等に依存して投資判断されることにより生じうるいかなる損失に関して、当社は責任を負いません。