



三菱マテリアル株式会社

2027 年 3 月期第 1 四半期決算説明会

2027 年 8 月 6 日

イベント概要

[企業名] 三菱マテリアル株式会社

[企業 ID] 5711

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2027 年 3 月期第 1 四半期決算説明会

[決算期] 2027 年度 第 1 四半期

[日程] 2027 年 8 月 6 日

[ページ数] 28

[時間] 18:00 – 19:01
(合計：61 分、登壇：26 分、質疑応答：35 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 2 名
取締役 執行役社長（代表執行役）CEO 田中 徹也（以下、田中）
取締役 執行役常務（代表執行役）CFO 平野 華世（以下、平野）

質疑応答

質問者 [Q] : タングステンについて、現在の市況が継続した場合、原料価格の動きも含めて今後の利益がどのように推移するかを教えてください。今回の増益について、一過性要因とオーガニックな事業実力をどのように見ているか、可能であれば定量的な目安も示してほしい。

平野 [A] : APT（パラタングステン酸アンモニウム）の国際価格が現在の 3,000 米ドル/MTU 近辺で年度末まで継続する前提では、第 1 四半期は低価格在庫払出効果が資料 8 ページ「製錬・資源循環価格差：タングステン価格高騰前の低価格在庫払出効果」にある通り+76 億円発生したが、今後は安価な在庫から順に払い出されるため、第 2 四半期、第 3 四半期に増益効果が大きく発現した後、第 4 四半期には高く調達した在庫が原価として反映され、対前年増益額は+50 億円程度まで平準化する想定である。

質問者 [Q] : タングステン価格高騰前の低価格在庫払出効果は第 4 四半期に利益が落ちるという説明も踏まえ、今後の時間軸でどのように推移するか教えてください。

平野 [A] : APT 価格は前年 12 月には 855 米ドル/MTU、前年 4 月には 300 米ドル/MTU 程度だったものが、足元 4 カ月で 3,000 米ドル/MTU 近辺まで急騰している。この価格上昇カーブを踏まえると、第 1 四半期から第 4 四半期にかけて平常化する過程で、利益のピークは第 2 四半期、第 3 四半期に来るとみている。

田中 [A] : APT 価格が現行水準で推移し、原料コストが上昇していく場合、現在の利益水準は継続しないと考えている。

質問者 [Q] : H. C. Starck の能力増強について、価格上昇による効果だけでなく、オーガニックな観点でどのような効果を生んでいるかを教えてください。

田中 [A] : 当社は資源循環を中心に据え、タングステン事業ではリサイクル 100%を目指す方針を掲げている。足元では一部国によるタングステン輸出制限により APT 価格が上昇しており、H. C. Starck でも従来顧客への供給に十分応えられない状況となっている。加えて、サプライチェーンの寸断により新規顧客からの引き合いも増えているが、原料不足により供給を制限している。この制約を解消するため、特にスクラップからの製造工程の能力増強を検討している。トータルのアウトプットを大きく増やすのではなく、リサイクル品から途中工程までの能力を増強し、顧客の期待に応えることを狙っている。

質問者 [Q] : H. C. Starck の能力増強による収益効果について教えてください。

田中 [A] : APT を購入して WC（炭化タングステン）を製造するルートと、スクラップを出発原料として WC を製造するルートと比較すると、現在の価格水準ではスクラップを活用の方が相対的に利益水準は高い。当社はこれをスクラップアドバンテージと呼んでいるが、スクラップ能力増強の結果は、APT を購入して製造する従来ルートよりも利益水準はやや上がるとみている。

質問者 [Q] : 超硬工具について、需要面では回復が視野に入り、原材料価格の変動とは別にプラスの成果も出始めているように見える。過去には拡販時に販促費的なコストをかけて販売拡大を狙うケースがあったが、現状の需要回復局面では、追加的なコストを大きくかけず、数量増が限界利益として取り込まれるシナ

リオでよい。実際の超硬工具の数量の伸び、今後の期待値、中国国内でのタングステン価格低下を受けた中国製超硬工具の輸出増加との競合も含め、数量面の変化を教えてください。

田中 [A]：第1四半期は6月の値上げ前の駆け込み需要が一部あったとみているが、それを踏まえても数量は増加している。地域別にも、日本、中国、アジア、欧州、北米、中南米の全地域で増加している。当社は原料全体の約70%をリサイクルで調達できている。一方、原料を外部購入する超硬工具メーカーでは、実際に原料調達が困難になっているケースがあり、その分の需要が原料製造子会社を持つメーカーに流れているとみている。ただし、第1四半期の動きがこのまま継続するかは、しばらく注視が必要である。

質問者 [Q]：超硬工具の競合環境をどのように見ればよい。

田中 [A]：海外競合の中にはタングステン製造子会社を持つ企業もあり、そうした企業は超硬工具の供給面で大きなダメージを受けていないとみている。一方、国内メーカーのうち原料製造機能を持たない企業では、在庫アイテムを減らさざるを得ない状況に陥っている会社もあると聞いている。

質問者 [Q]：キャッシュフローについて、第2四半期、第3四半期には運転資本がさらに膨らむ可能性があると感じている。先日の700億円のCB発行や、中期経営戦略（2026～2028年度）で成長投資と維持更新投資を合わせて年間1,600億円超、3年間で5,000億円程度のキャッシュアウトを見込んでいることも踏まえ、今期のキャッシュフローの着地をどう見ればよい。第2四半期、第3四半期の運転資本の変化も含めて教えてください。

平野 [A]：経常利益が増加した分、運転資本も膨らんでいるが、両者が相殺しているため、中期経営戦略（2026～2028年度）で想定する成長投資・維持更新投資に影響はない。運転資本は足元ではお盆前の在庫積み増しもあるため、第2四半期頃をピークに膨らむ傾向にあるが、第4四半期には直島のリサイクル材処理増強工事を含む炉修を控えており、その前までに在庫を相当程度減らす見込みである。また、パンパシフィック・銅管との統合が2月1日に実現すれば、運転資本の増加抑制効果も大きいと見込んでいる。

質問者 [Q]：資料13ページでは投資キャッシュフローがネットで+20億円とあるが、これは中期経営戦略（2026～2028年度）の計画通りの投資が含まれているという理解でよい。

平野 [A]：前回（期初）予想の460億円の中に、中期経営戦略（2026～2028年度）に基づく投資額を織り込んでいる。期初から今回の予想にかけての変化点は為替等の影響で20億円程度変動したものであり、投資は当初見込みどおり進める前提である。

質問者 [Q]：タングステンの効果について、低価格在庫を使った増益効果が第1四半期で+76億円、第4四半期が+50億円程度になるという理解でよい。第2四半期、第3四半期にどの程度の増益効果が発生するか教えてください。あわせて、全体の効果は低価格在庫の活用とスクラップアドバンテージの合算なのか、考え方を教えてください。

平野 [A]：12ページに示す通り、通期予想修正におけるタングステン価格高騰前の低価格在庫払出効果は、販売価格上昇効果+1,595億円、コスト上昇分△848億円を見込み、ネットの利益効果は747億円である。このうち第1四半期が+76億円、第4四半期が+50億円程度であり、残りの+621億円程度が第2四半期、第3四半期に発生する想定である。現時点では第2四半期の方がやや多いと見込むが、数量の出方は市

場動向次第である。この利益増には、計画在庫の払い出し効果と、スクラップを利用したことによるスクラップアドバンテージの双方が含まれる。ただし、両者を厳密に切り分けることは現時点では困難である。

質問者 [Q] : 超硬工具の販売増加について、地域別の伸び率を可能であれば教えてほしい。また、APT が中国から出てこない状況を受け、顧客は MMC に対して今後も持続的に発注する反応を示しているのか。今後の継続的な受注に対する手応えを教えてほしい。

平野 [A] : 超硬工具の売上高は第 1 四半期の前年同期比で、日本 13.7%増、中国 49.4%増、アジア 30.2%増、欧州 26.6%増、北米 38.2%増、中南米 33.6%増となり、全体では 30.4%増となった。なお、これは金額ベースであり、価格適正化の効果も含まれる。

田中 [A] : 原料を自前で調達できる工具メーカーとそうでないメーカーに分かれる中、当社グループに対しては、原料を比較的安定して確保できることを背景に受注を入れたという顧客が増えている。ただし、当社もリサイクルはフルキャパシティで稼働しており、すべての需要に応えられているわけではない。仮に中国が供給を再開しても、一部顧客は供給リスクを考慮し、中国以外のルートへの発注切り替えを継続するとみている。

質問者 [Q] : 超硬工具の売上高は金額ベースで 30.4%増とのことだが、定性的な説明でも構わないので、数量ベースなど内訳のイメージを教えてほしい。

平野 [A] : 参考資料 P17 の超硬製品事業の売上高を基に計算すると、30.4%増のうち価格適正化効果はおおむね 8%程度とみている。差し引きで約 22%が数量増に相当するとの認識である。

質問者 [Q] : APT 価格が 3,000 米ドル/MTU 程度で継続する場合、低価格在庫の活用効果は徐々になくなる一方、APT とスクラップの価格差が残る限り、スクラップアドバンテージは継続できるという理解でよいのか。タングステン効果は低価格在庫とスクラップアドバンテージの合算と整理してよいのか。

田中 [A] : ご理解の通りである。

質問者 [Q] : 伸銅品と高機能製品について、今回、販売価格の適正化がしっかりできている印象である。これまで構造改革や販売価格是正に取り組んできたが、価格改定は一定の水準まで進んだと判断してよいのか。それとも、第 2 四半期以降もマージン改善に向けた価格改定を期待できるのか、価格面の考え方を教えてほしい。

田中 [A] : 販売価格の適正化は一定程度進んでいる。現在は製品ポートフォリオをさらに絞り込み、低採算品を場合によっては取りやめることで、付加価値の高い製品へミックスを変えていく取り組みを主に進めている。

一方、特に高機能製品では原材料価格が上昇しているため、今後も価格適正化の交渉を継続する必要がある。

質問者 [Q]：伸銅品と高機能製品の数量について、第 1 四半期は前年同期比で増益効果が大きく出ているように見える。一方、通期予想では、前回比較で伸銅品は下がっており、高機能製品はプラスではあるものの大きくないように見える。数量に関してどのような動きが出ているのか教えてほしい。

平野 [A]：今回の業績予想見直しでは、第 2 四半期以降について、主に為替、金属価格の前提条件、およびタングステン事業の需給・価格前提を変更した。高機能製品では第 1 四半期実績のとおり電子材料の好調さが見えているが、現時点では通期見通しに反映していないため、通期の数量面では前回から大きな差が出ていない。

伸銅品についても、自動車向け需要が戻りつつある兆しは第 1 四半期に見えているが、もう少し様子を見る方針であり、今回の見直しでは数量前提を変更していない。このため、前回見通しと同様に、数量面ではやや下がる形を残している。

質問者 [Q]：四半期利益推移の考え方について、通常は第 2 四半期と第 4 四半期に実収差による在庫評価益が出て、第 3 四半期には鉱山配当も厚めに入る傾向がある。今回はタングステンの低価格在庫払い出し効果が第 2 四半期、第 3 四半期に出ることを踏まえると、第 1 四半期後に第 2 四半期も上がり、第 3 四半期も高止まりし、第 4 四半期はやや落ち着くイメージでよいのか。

平野 [A]：第 2 四半期と第 4 四半期の在庫評価益は、棚卸による実収差に対応するものであり、その理解で合っている。タングステンの低価格在庫払い出し効果も第 2 四半期、第 3 四半期に発生し、第 2 四半期がピークになる見通しである。一方、第 4 四半期には直島の炉修およびリサイクル増処理工事に伴う利益減が発生する。したがって、第 4 四半期は比較的低い利益水準を見込んでいる。

質問者 [Q]：第 2 四半期、第 3 四半期は四半期で見ると第 1 四半期よりも高い利益が続き、第 4 四半期は落ち着くというイメージでよいのか。

平野 [A]：そのようなイメージである。

[了]

脚注

1. 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