大阪有機化学工業株式会社	
2024年11月期 機関投資家向け決算説明会 質疑応答要旨	
日時	2025年1月10日(金) 14:00~15:00
開催場所	野村インベスター・リレーションズ株式会社 (東京都中央区大手町2-2-2; 野村証券 アーバンネット大手町ビル) *電話会議システム使用
当社出席者	・代表取締役社長 安藤 昌幸 ・取締役 執行役員管理本部長 本田 宗一
参考資料	「2024年11月期 決算説明会資料」(2025年1月9日開示)

※この資料は、電話会議における質疑応答の要旨をまとめたものです。

【質疑応答要旨】

Q-1	電子材料事業の市場環境と2025年11月期の見通しについて
A-1	半導体材料は、2024年上期は低調であったが下期は回復基調になり、通期では前年比10%増という結果となった。2025年度も回復傾向が継続するとみていて、前年比12%増程度と予想している。 EUV材料は開発品が多く予想しにくいいため、ArFとEUVの構成比は2024年度と同程度としている。 2024年は、在庫評価減が改善し増益に寄与した。2025年の予想には在庫評価減を織り込んでいない。 半導体材料のこれまでのピークは2022年で、2024年時点ではまだ追いついていない。市場環境は、民生用がよくないが、最先端ロジック、生成AI、データセンター向けは勢いがある。2025年の夏以降は民生用も回復するとみているので明るい希望を持っている。 表示材料は前年比で±0%だった。当社の材料が液晶中心であり、大きな伸びは期待できない状況であり、2025年度は前年比5%程度のマイナスを見込んでいる。
Q-2	海外売上の状況について
A-2	アジアでは、化成品のアクリル酸エステルや、機能化学品の化粧品原料が伸びている。とくに化成品の粘着剤材料が2024年は20%増加した。2025年は安定するとみている。 北米は、化成品の自動車塗料原料や粘着剤用のアクリル酸エステルが中心。 電子材料では、中国のレジストメーカーからの問い合わせが増えているのは事実だが、サンプル中心で売上げはまだあまりない。中国のお客様に対しては、レガ

	シー品といわれている材料については規制の範囲内で、国内のレジストメーカーに支障がないようにコミュニケーションを取りながら、なるべくサポートしていきたいと思っている。
Q-3	低収益事業の改革について
A-3	2010 年から化成品事業のポートフォリオの見直しを行ってきており、その結果として利益率が大幅に改善している。今後販売を中止していく製品はほとんどなく、新製品の開発に注力していく。 電子材料事業、機能化学品事業では、お客様のご意向で終売になるものはあるが、当社が主体的にやめていく製品はない。 今後、受託品を積極的に受けるかどうかは是々非々であり、当社の設備や技術が活用できるものであれば前向きに検討する。
Q-4	重点領域の拡充、成長戦略について
A-4	ArF 材料に関しては、技術的には終焉に近い段階で、今後は品質向上や生産性のアップといった生産技術に注力する段階に入ってきている。 EUV 材料では、いかにして新しい構造のモノマーをお客様に提案できるか、また、小スケールから量産スケールまでいかにスピーディーにスケールアップできるかということに資源を集中していきたいと思っている。 ネガ型レジストについては液晶関係で培ってきた技術を生かして、周辺材料や後工程材料への展開を図っている。また、新規のディスプレイ用途や車載用ディスプレイ用途向けにお客様と材料開発を進めている。 CMP スラリー添加剤については、当社の材料の特性を活かせるのではないかとということで、現状は大学との共同研究でデータを取り、お客様で評価していただいている段階。
Q-5	2030 年の目標である、売上高 500 億円を達成するための施策について
A-5	成長ドライバーはやはり半導体材料が中心。EUV 材料の伸び率が高いことから、今年の下半期から EUV 設備の設計を本格的に始める段階であると考えている。 機能化学品では、神港有機で 2024 年までに約 10 億円をかけて能力増強のための設備投資を行った。2030 年を見据えると供給能力はまだ足りないともっているため 2026 年には次の設備増強の設計に入っていく。 化成品については大型設備投資ではなく、現状の設備を改良しながら能力アップを目指していく。

以上