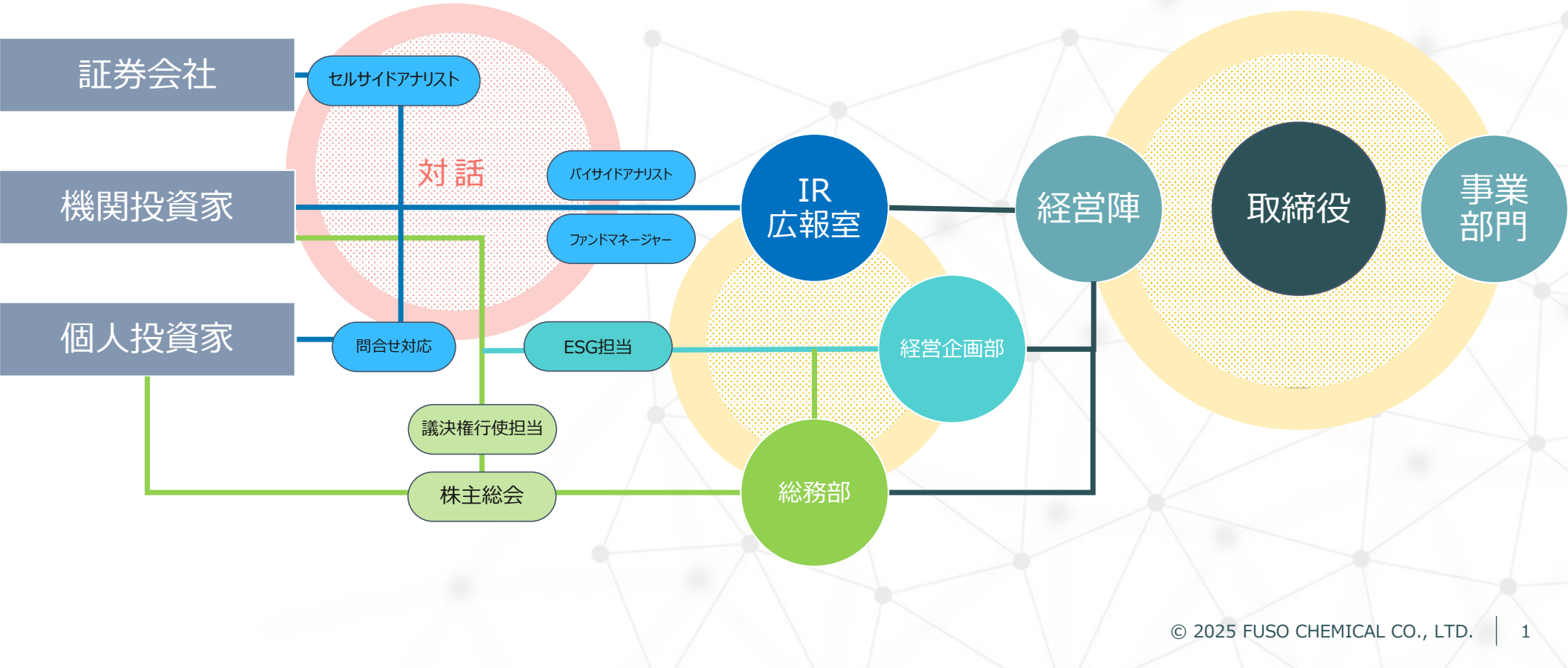


株主・投資家との対話状況

2025年3月期



担当部門が窓口になりつつそれぞれが連携しながら、株主・投資家と建設的な対話を実施しております。また、対話を通じて得られた気づきや情報は、経営陣とすぐに共有する体制となっています。



具体的な対話方法



	当社対応者	面談社数・回数(延べ数)
株主総会	代表取締役社長(議長) 全取締役	1回
機関投資家訪問	代表取締役社長 取締役管理本部長 IR・広報室長	15社
決算説明会 (機関投資家向け)	代表取締役社長 取締役管理本部長 事業部門長ほか	2回
個別ミーティング (対面・WEB会議含む)	IR・広報室	167回
事業所見学会 (機関投資家向け)	取締役管理本部長 事業部門長ほか	1回(隔年実施)

対話の主なテーマ・関心事項



■ 事業環境

- 外部環境変化への対応力（為替／原材料／市況）
- 中国市場での販売状況（電子材料事業）
- 海外での競合状況（製品用途／販売地域とシェア）
- CMPの中長期成長見込み（電子材料事業）

■ 中長期の成長戦略

- 投資金額に見合った利益の確保（価格戦略）
- 減価償却見込みならびに今後の設備投資計画
- ライフサイエンス事業部の利益率改善
- 両事業部の新製品ならびに第3の柱となる事業の業績への貢献
- 需要を見据え、先行した設備投資によるポジション確立
- 顧客との信頼を築くなかで培った「スピード・コスト・クオリティ」

■ 事業リスク

- 米中半導体戦争の影響
- インフレ対応／人材確保
- BCPとしての2拠点生産体制
- 原材料調達リスク軽減

■ キャピタルアロケーション

- 株主還元方針
- 設備投資規模、金額に伴う資金調達の方法
- 配当性向ほか経営指標

■ : 2024 年度に前年度より多く対話

経営陣へのフィードバック



	頻度	報告形式	内容
投資家・アナリスト 個別ミーティング	毎月	会議体	面談時の主な質問や対話概要 取材回数・面談者数の報告
アナリストレポート	毎四半期	メール	証券会社が発行するアナリストレポート 要旨を報告
株式関連指標・株価情報	毎月 適宜	メール	当社株主の動向 外部評価機関等の業界指数の共有
IR活動報告	毎月 適宜	メール／会議体	活動成果と課題の共有 次年度目標の共有

対話を踏まえた取り組み事例



投資家からの質問/要望		回答/対応
中長期の成長戦略 価格転嫁	超高純度コロイダルシリカは半導体研磨材の材料として、品質・供給量・他社の追随を許さない 参入障壁も高く、投資金額も大きくなるので、顧客に対して値上げができるのではないかな？	- 企業努力では対応しきれない原材料や水光熱などのコスト上昇分は顧客に価格転嫁を実施している - 物価が上昇する中、今後も設備投資を継続させるためには、従来のように当社のみで負担することは難しい。安定的な供給体制を確保するため、これから先の設備投資分は価格に織り込んでいく交渉を進めている
事業環境 中国市場での展開	中国政府が半導体産業に力を入れており、AIについても話題になった 現地のCMPメーカーも増加しているのではないかな？ さらにビジネス拡大が見込めるのではないかな？	- 従来からも中国現地とのビジネスはあった。中国は国策で半導体産業に力を入れているので、高品質の当社製品も必要とされる場面が増えてきている 2024年度は、前年比での売上も高くなってきているので、今後の販売拡大に注力したいと考えている
キャピタルアロケーション 株主還元	配当方針に明確な数値目標を出してほしい	実績として16年連続して配当の維持もしくは増配を継続している この実績を明確にするために、累進配当の考え方を採用した (2024年9月開示)