



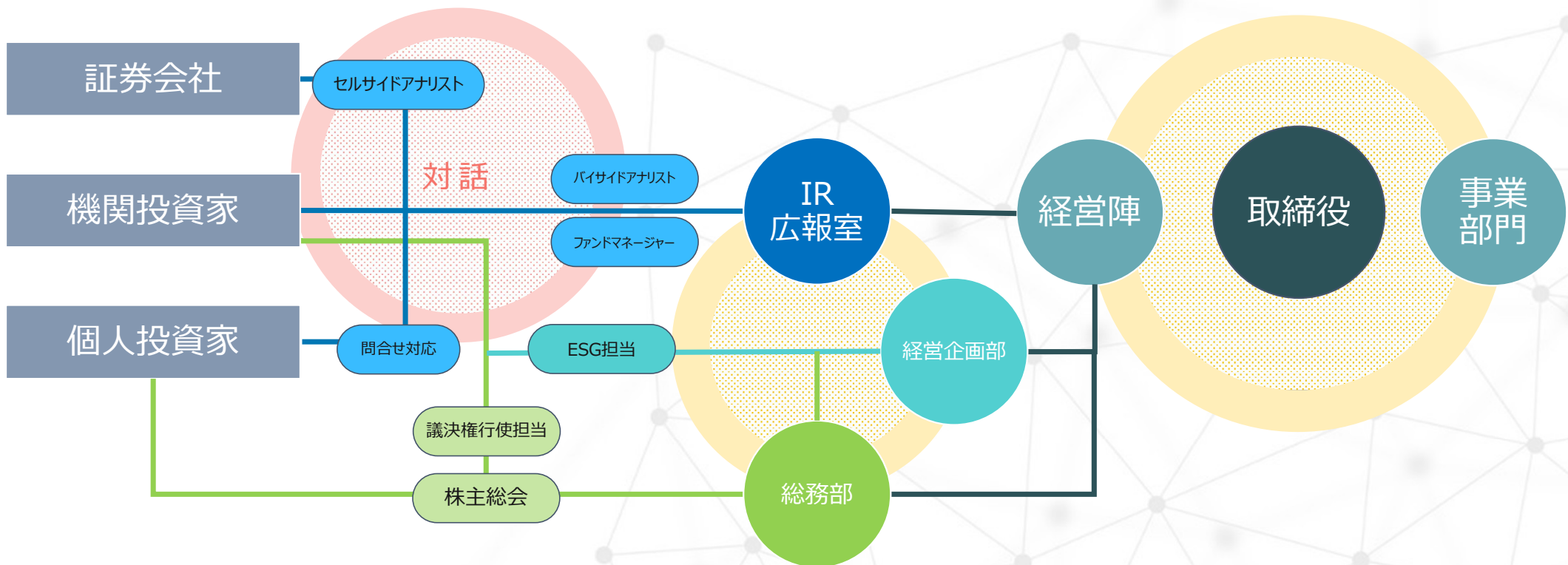
株主・投資家との対話状況

2026年3月期

対話体制



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	
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	
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	2024年度	2025年度
		15社	17社
個別ミーティング (対面・WEB会議含む)	IR・広報室	167回	155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	(隔年実施)	鹿島事業所 電材設備

対話の主なテーマ・関心事項



■ 経営戦略

- 中期経営計画
- 成長ドライバー
- 成長戦略

- 計画達成の確度、次期中計の中心テーマ
- 中計目標「第3の柱」進捗、新規事業・新製品の見通し
- 競争優位性、参入障壁、成長トレンド、技術革新
- 半導体・CMP市況と当社の5～10年見通し
- 売上（市場拡大/シェア拡大/価格戦略/顧客選定）
- 利益（効率化/コスト改革/付加価値向上/リスク最小化）

■ 個別事業

- 電子材料
- ライフサイエンス
- 事業リスク

- 戦略的値上げ（新規投資負担）交渉状況
- 現生産能力と各増強設備の稼働状況
- 高濃度品・効率化の進展状況、新用途の成長見込み
- 果実酸ビジネスの収益改善施策
- 主力製品のシェア・価格・需要動向
- 中東情勢の影響、主原料調達、需要増への生産能力対応

■ キャッシュアロケーション

- 設備投資
- 財務戦略
- 資本効率

- 成長投資と株主還元のバランス、M&A、研究開発方針
- 設備投資による償却負担増の改善
- ROIC / ROE、キャピタルアロケーション、主たるKPI

■ サステナビリティ

- ガバナンス
- 非財務情報

- 次期経営トップ（経営陣）後継者計画：選任基準
- 人材確保を含めた人的資本経営の取り組み状況
- 気候変動への取り組みと開示状況

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

会議体：取締役会/常務会/管理本部会議（毎月）、経営会議（毎四半期）、経営大会（年1回）

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
経営戦略 中期経営計画	次期中計は3年5年どちらになるのか。 また、成長投資が最優先で続くのであれば、キャッシュアロケーションを示してほしい。	<ul style="list-style-type: none"> 市況環境が変わっても中長期で成長が示せるよう、5年の計画を策定した。その中で、成長投資の規模と還元方針を定めたキャッシュアロケーションを提示し、投資規模に見合った成長と還元ができるよう、計画達成に向けて注力していきたい。
財務戦略 設備投資と償却負担	安定的な企業成長を確固たるものにできるよう、投資額が増え続けても、これまでのKPIである償却前営業利益だけでなく、営業利益も増えていく経営体制に転換してほしい。	<ul style="list-style-type: none"> 次期設備投資に係る費用の一部は負担いただけるよう、各顧客と交渉を重ね、2026年度からは5～10%の価格改定に至った。 設備投資による償却費負担を早期に跳ね返せるよう、認証から採用までの短期化、更に生産の効率化を進める。
個別事業の動向 電子材料 生産能力	半導体市況の需要が旺盛な中、次の設備投資が完成するまで生産能力が追い付かなくなるのではないか。	<ul style="list-style-type: none"> 現時点で完成している設備は、順次顧客認証が完了したのから、生産を始めており、効率化を図りながら量産体制を整えている。 また、シリカ濃度を上げた高濃度品の生産を増やすことで、より効率的な生産計画を立て、需要に応えていく。