



堺化学工業株式会社

堺化学工業株式会社

2025 年 3 月期 中間決算説明会

2024 年 12 月 2 日

イベント概要

[企業名]	堺化学工業株式会社		
[企業 ID]	4078		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2025 年 3 月期 中間決算説明会		
[決算期]	2025 年度 半期		
[日程]	2024 年 12 月 2 日		
[ページ数]	36		
[時間]	15:15 – 15:55 (合計：40 分、登壇：32 分、質疑応答：8 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	52 名		
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長 執行役員	矢倉 敏行 (以下、矢倉)	
	執行役員	大釜 信治 (以下、大釜)	

登壇

司会：定刻となりましたので、堺化学工業株式会社、2025年3月期中間決算説明会、および化粧品材料事業戦略説明会を開催いたします。本日はお忙しい中、弊社説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。

本日は会場でのリアル、およびWEBのハイブリッド開催となっております。本日の予定ですが、まず2025年3月期中間決算についてのご説明をさせていただいた後、決算説明についての質疑の時間を16時までを目安に設けさせていただきます。その後、化粧品材料の事業戦略についてご説明をさせていただきます。その後、同様に質疑をお願いし、おおむね17時前後を終了の予定としております。限られた時間でございますので、申し訳ありませんが休憩等は挟みませんので、何卒ご容赦ください。

それでは早速、中間決算のご説明に入らせていただきます。では社長、お願いいたします。

矢倉：皆様、こんにちは。堺化学、社長の矢倉でございます。本日はお集まりいただき、またWEBでの参加も含めまして、大変ありがとうございます。ただ今より、2025年3月期中間決算の説明をいたします。

なお、本年4月より中期経営計画、「変革・BEYOND2030」がスタートし、早8カ月が経過いたしました。本日はそのうちの6カ月、つまり6分の1を経過した進捗報告でもございます。結論から申し上げますと、数値目標達成に向けて順調な滑り出しでございます。冒頭の全体感を私、矢倉から、その後の詳細はIR担当の大釜から説明いたしますので、よろしくをお願いいたします。

2025年3月期中間期 決算サマリー

● 前年同期比 (売上高 : +3.5% / 営業利益 : +186.4%)

売上高は、効率化検討事業の効率化に向けた販売量減少の影響が大きく、全体としては微増となった。営業利益は、全体を通じた価格改定や、成長事業である電子材料での販売数量回復により、大きく改善した。

外部要因		内部要因	
プラス面	マイナス面	プラス面	マイナス面
<ul style="list-style-type: none"> ・半導体市場の復調 ・国内亜鉛市況の上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国経済の長引く低迷 ・国内建材関連の需要低迷 ・車載関連の荷動きの低迷 	<ul style="list-style-type: none"> ・価格改定の実施 ・操業度の改善 ・前期実施の減損処理による費用減 	<ul style="list-style-type: none"> ・一過性の評価損

● 計画比 (売上高 ▲0.3% / 営業利益 +9.4%)

売上高は、期初に想定していた事業環境で推移したため、概ね計画通りとなった。営業利益は、価格改定の浸透や、操業度の改善もあり、計画を上回る利益を達成した。

外部要因		内部要因	
プラス面	マイナス面	プラス面	マイナス面
<ul style="list-style-type: none"> ・国内亜鉛市況の上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国経済の長引く低迷 ・車載関連の荷動きの低迷 	<ul style="list-style-type: none"> ・操業度の改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・一過性の評価損



2025年3月期中間期決算サマリーを、こちらのスライドにまとめました。前年同月比、売上高は効率化検討事業の改善に向けた販売量減少の影響が大きく、全体としては微増のプラスの3.5%にとどまりました。一方の営業利益は、全体を通じた適正価格に向けた価格改定、成長事業である電子材料での販売数量回復により大きく改善し、プラスの186.4%となりました。

次に、計画比でございます。売上高は期初に想定しておりました事業環境で推移いたしましたので、おおむね計画どおりに進みました。営業利益は価格改定の浸透や操業度の改善もあり、計画を上回る利益を達成いたしました。全体の進捗については、順調に推移しております。

「変革・BEYOND2030」の位置づけ

将来に向けた変革ステージとして、高付加価値品シフトに集中的に取り組む



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

続きまして中期経営計画、「変革・BEYOND2030」の進捗について説明いたします。まずはスライドの3枚で、計画の概要を簡単におさらいさせていただきます。

本中期経営計画は将来に向けた変革ステージとして、高付加価値品シフトに集中的に取り組む、すなわち事業ポートフォリオを抜本的に組み替えることにしております。その通過点である2027年3月期の数値目標は、営業利益90億円、ROE8%でございます。

成長事業の事業戦略

電子材料・化粧品材料に加えて、有機化学品を新たな成長ドライバーと位置づけ、既存事業の成長投資とM&A活用により利益成長に取り組む

電子材料

- ▶ 誘電体：新製品によるハイエンド・ミドルエンド市場の取り込み、不採算品の価格改定
- ▶ 誘電体材料：製品ポートフォリオ見直し（高収益品の積極拡販、不採算品の価格是正）

＜攻める分野＞ **エレクトロニクス**

化粧品材料

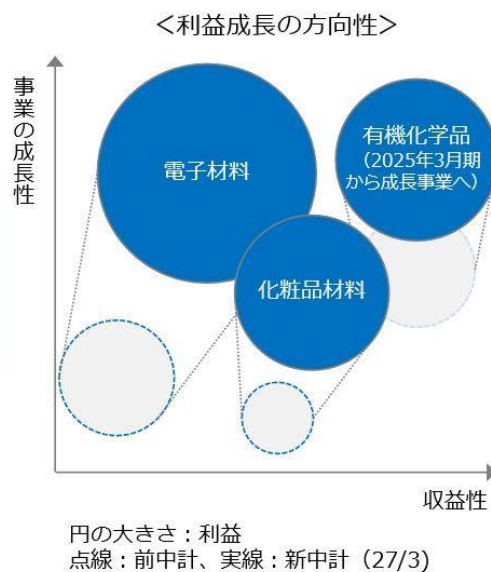
- ▶ サンスクリーン剤：表面処理技術・処方提案による海外化粧品メーカーへの拡販（性能評価クリア、生産体制整備済み）
- ▶ メイク製品：次期中計期間の収益貢献に向けた先行投資

＜攻める分野＞ **ライフサイエンス・ヘルスケア**

有機化学品

- ▶ メガネレンズ材料：成長率の高い高屈折製品に対し、トップシェアの維持・拡大を企図したリソース投入
- ▶ 医薬品原薬中間体：増設による既存受託品の更なる拡販、CDMOの進展

＜攻める分野＞ **エレクトロニクス**
ライフサイエンス・ヘルスケア



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

5

次に、成長事業の事業戦略でございます。電子材料、化粧品材料に加えて、新たに有機化学品を新たな成長ドライバーとして位置づけ、既存事業の成長投資とM&A活用による利益成長に向けて取り組んでおります。中計3年目にはこれら三つの成長事業でもって、営業利益57億円を稼ぐ計画としております。

効率化検討事業の事業戦略

継続的に収益貢献が可能な事業・製品に絞り、安定事業へ

酸化チタン・亜鉛

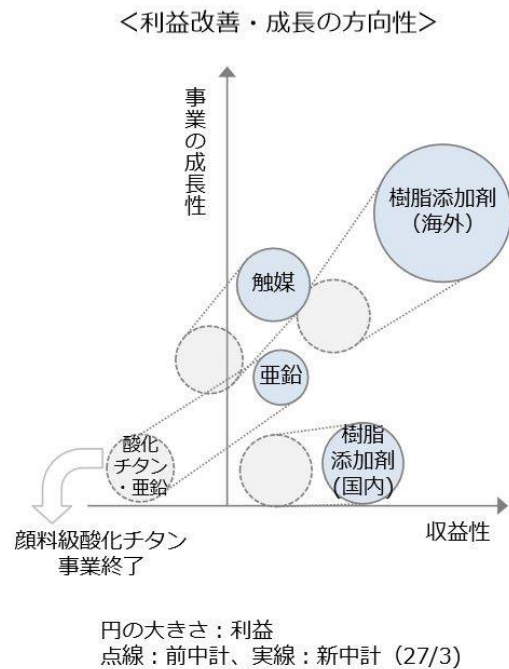
- 価格改定等による赤字解消（2025年3月期）
 - 設備投資効率が低く、生産工程における環境負荷の高い **顔料級酸化チタンの事業終了（2026年3月期）** 及び固定費比率上昇に向けた改善を含めた **構造改革の実施**
- 亜鉛等一部製品は**安定事業へ**

樹脂添加剤

- 国内：製造委託品の鉛系安定剤撤退(2026年3月期)
 - 海外：非鉛系安定剤へのシフト（増産投資実施）とASEAN地区での拡販
- 海外シフトにより**安定事業へ**

触媒

- 生産拠点集約による効率化（2025年3月期）、収率改善によるコストダウン
 - 低収益品の価格是正による収益改善
- 生産拠点整理・価格改定により**安定事業へ**



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

6

スライドの3枚目、効率化検討事業の事業戦略でございます。継続的に収益貢献が可能な事業、製品に絞り、安定事業への移行を進めております。

顔料級酸化チタンは2026年3月期の事業終了、国内鉛系安定剤は2026年3月期撤退を進めております。触媒は生産拠点集約により効率化を行い、安定事業への移行を進めておるところでございます。

「変革・BEYOND2030」の進捗経過①

■ 計画対比（営業利益）

(単位：百万円)

	25.3 計画	25.3 上期	進捗率 (%)
成長事業	2,218	805	36.3
電子材料	1,023	614	60.0
化粧品材料	63	▲106	—
有機化学品	1,132	297	26.2
効率化検討事業	1,586	981	61.9
酸化チタン・亜鉛製品	763	374	49.0
樹脂添加剤	1,014	628	61.9
触媒	▲191	▲21	—

成長事業	成長事業全体としては、期初より下期以降に利益を出す計画であり、一時的なマイナス要因もあって、進捗率としては低い。
効率化検討事業	前期に実施した減損処理による固定費の削減(減価償却費/300百万円) や、価格改定、販売構成の見直し等により、好調な滑り出しとなった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

7

それでは、中計6カ月経過後の進捗を見てまいりましょう。スライドは成長事業、そして効率化検討事業の計画対比でございます。成長事業全体としては、期初より下期以降に利益を出す計画でしたが、一時的なマイナス要因もありまして、通期の進捗率としては低い結果となりました。その中では、電子材料が好調に推移しております。

効率化検討事業は、前期に実施した減損処理による固定費の削減、減価償却費3億円の減少、価格改定や販売構成の見直しなどにより、全体として好調な滑り出しとなっております。

「変革・BEYOND2030」の進捗経過②

■ CCC 目標：180日以下（27.3）

（単位：日）

	24.3	24.9	増減
売上債権 回転期間	130	116	▲14
棚卸資産 回転期間	126	117	▲9
仕入債務 回転期間	40	39	▲1
CCC	216	194	▲22

【算出条件】 運転資金 ÷ 売上高 × 12か月（6か月） × 30日

製品単価・原材料単価は高騰したものの、棚卸資産の数量削減に努め、
棚卸資産回転期間の短縮と併せ、CCCの改善が進んだ。

→ これによる営業CFの創出額は40億円（中期経営計画は3カ年累計70億円）。



続きまして、CCCです。キャッシュコンバージョンサイクル改善の進捗を見てみましょう。目標は2027年3月期までに180日以下でございます。足元は194日と、前年度末の216日と対比しまして22日改善しております。

製品単価や原材料単価は高騰したものの、棚卸資産の数量削減に努め、棚卸資産回転期間の短縮と併せ、CCCの改善が進みました。これによる営業キャッシュフローの創出額は40億円となっております。今後も売上債権や棚卸資産の削減による、CCCの改善に取り組んでまいります。

株主還元



【2025年3月期】

1株当たり年間**125円**を予定【**中間62.5円**（確定）、**期末62.5円**（予定）】

【2025年3月期～2027年3月期の剰余金の配当の基本方針】

「配当性向30%以上を目安に」を改め、「**DOE 3%を目安に**」利益還元を実施（2回/年）

DOE : Dividend on Equity (自己資本配当率)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

10

そして最後に株主還元でございます。株主還元は中計で発表しましたとおり、大変重要なものと意識しております。2025年3月期から2027年3月期の剰余金の配当の基本方針は、配当性向30%以上を目安に改め、DOE3%を目安に利益還元を実施することとしております。

2025年3月期は、1株当たり中間期62.5円を決定しております。期末においても62.5円、年間で125円の配当を予定しております。

私からの説明は以上になります。この後は、IR担当の大釜より説明いたします。

大釜：IR担当の大釜でございます。では、ここからは2025年3月期中間決算業績について、詳細を説明いたします。

2025年3月期中間決算業績概要（前年同期比、計画比）

	24.3 上期 実績		25.3 上期 実績		前年同期比		25.3 上期 計画		計画比	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	40,471	100.0	41,874	100.0	1,403	3.5	42,000	100.0	▲126	▲0.3
営業利益	917	2.3	2,626	6.3	1,709	186.4	2,400	5.7	226	9.4
経常利益	885	2.2	2,633	6.3	1,748	197.5	2,300	5.4	333	14.5
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲2,033	—	1,746	4.2	3,779	—	1,600	3.8	146	9.1
EPS	▲125円53銭		107円71銭		—		98円70銭		—	

	前年同期比	計画比
売上高	効率化検討事業中心に販売量は減少したが、電子材料の販売量が大幅に回復し、価格改定の浸透もあり、国内亜鉛市況の上昇もあって、3.5%の増収となった。	半導体市況の復調に伴い、電子材料での販売が想定よりも好調に推移し、酸化チタンなど効率化検討事業の売上高の減少をカバーし、計画比 ▲0.3 %となった。
営業利益	電子材料の復調と、価格改定及び減損処理効果が相まった効率化検討事業の利益改善により、186.4%の増益となった。	販売面では、電子材料での好調な推移に加え、樹脂添加剤の海外拠点での非鉛系安定剤の拡販が好調に推移し、製造面でも稼働が堅調に推移したため、計画比 +9.4%となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

12

中間期の売上でございますが、418億7,400万円、営業利益は26億2,600万円、経常利益は26億3,300万円、親会社株主に帰属する当期純利益は17億4,600万円でございます。

前年同期比で売上高ですが、効率化検討事業を中心に販売量は減少いたしました。電子材料の販売量が大幅に回復し、価格改定の浸透もあり、国内亜鉛市況の上昇もあって、3.5%の増収となりました。営業利益につきましては電子材料の復調と価格改定、および減損処理効果が相まった効率化検討事業の利益改善により、186.4%の増益となりました。

計画比に対しまして、売上高は半導体市況の復調に伴い、電子材料での販売が想定よりも好調に推移し、酸化チタンなどの効率化検討事業の売上高の減少をカバーいたしました。計画比としましてはマイナス0.3%となりました。

営業利益は、販売面では電子材料での好調な推移に加えまして、樹脂添加剤の海外拠点での非鉛系安定剤の拡販が好調に推移いたしました。そして製造面でも稼働が堅調に推移いたしましたので、計画比でプラス9.4%となりました。

セグメント別売上高/営業利益（前年同期比、進捗率）

		24.3 上期		25.3 上期		前年同期比		25.3 計画		進捗率
		百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	%
化学事業	売上高	36,313	—	37,609	—	1,296	3.6	78,825	—	47.7
	営業利益	1,896	5.2	3,783	10.1	1,887	99.5	7,736		48.9
医療事業	売上高	4,158	—	4,264	—	106	2.5	8,175	—	52.2
	営業利益	144	3.5	65	1.5	▲79	▲54.9	100		52.2
調整額	本社部門費	▲1,125	—	▲1,223	—	▲98	—	▲2,436	—	50.2
合計	売上高	40,471	—	41,874	—	1,403	3.5	87,000	—	48.1
	営業利益	917	2.3	2,626	6.3	1,709	186.4	5,400		48.6

* 本社部門費：「▲」が増加を示す。



セグメント別売上高/営業利益でございます。化学事業は売上高が 376 億 900 万円、営業利益が 37 億 8,300 万円でございます。医療事業は、売上高が 42 億 6,400 万円、営業利益が 6,500 万円でございます。詳細につきましては、サブセグメント別の業績で説明いたします。

営業利益増減要因（前年同期比）



プラス要因	マイナス要因
<p>販売単価差</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前期から取り組む価格改定によるベースアップ効果 ・採算是正や不採算品の廃番等による販売構成の改善 <p>固定原価差</p> <p>前期3Qに実施した減損処理効果は約300百万円</p>	<p>変動原価差</p> <p>原燃料高の影響</p> <p>評価損・廃棄損（一過性要因）</p> <p>化粧品材料：改良工事に伴う在庫評価損 医療事業：1Qに発生した不良品の評価損</p>



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

14

こちらは、営業利益の増減要因を前年同期比で示しております。プラス要因としましては販売単価差や固定原価差がございました。

マイナス要因としましては、原燃料高の影響、そして一過性の評価損・廃棄損がございました。

貸借対照表比較

(単位：百万円)

比較連結 B/S	24.3	24.9	増減
現金及び預金	16,590	14,761	▲1,829
受取手形及び売掛金	29,570	27,083	▲2,487
棚卸資産	28,747	27,133	▲1,614
その他	1,133	1,298	165
流動資産 合計	76,042	70,276	▲5,766
有形固定資産	40,463	42,852	2,389
その他	8,938	8,117	▲821
固定資産 合計	49,402	50,969	1,567
資産 合計	125,445	121,246	▲4,199
支払手形及び買掛金	9,066	9,026	▲40
短期借入金	15,108	9,014	▲6,094
その他	7,582	7,714	132
流動負債 合計	31,757	25,755	▲6,002
長期借入金	8,930	9,213	283
転換社債型新株予約権付社債	3,000	3,000	-
その他	6,290	6,136	▲154
固定負債 合計	18,220	18,350	130
負債 合計	49,978	44,106	▲5,872
株主資本	71,183	72,424	1,241
その他	4,282	4,715	433
純資産 合計	75,466	77,140	1,674
負債・純資産 合計	125,445	121,246	▲4,199

【主な増減】

・売上債権 ▲2,487百万円 (▲8.4%)

- ①2024年3月31日は銀行休業日の為、一部売掛金の入金が翌営業日にずれ込んだ。
- ②医薬品原薬中間体の、上期における一時的な売上高の大幅な減少
- ③回収サイトの短縮

・棚卸資産 ▲1,614百万円 (▲5.6%)

製品・原材料ともに単価の上昇はあるものの、数量削減努力により、圧縮した。

・有形固定資産 +2,389百万円 (+5.9%)

- ①成長事業への投資
(有機化学品/医薬品原薬中間体CDMO進出)
- ②効率化検討事業の再構築関連 (触媒事業)

・短期借入金の返済 ▲6,094百万円 (▲40.3%)

	24.3期末	24.9期末
自己資本比率	59.3%	62.7%
CCC	216日	194日

▲22日の改善

(*CCC : キャッシュ・コンバージョン・サイクル)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

15

続きまして、貸借対照表でございます。主な増減の要因といたしまして、売上債権は24億8,700万円減少いたしました。これらは主な要因が三つございまして、一つ目がまず2024年3月31日は銀行休業日だったため、一部売掛金の入金が翌営業日、すなわち4月にずれ込んだことが一つ。二つ目が医薬品原薬中間体の上期における、一時的な売上高の大幅な減少がございました。そして三つ目がCCCの改善で取り組んでおります回収サイトの短縮。こちらの三つが主な要因としまして、売上債権は減少したということでございます。

棚卸資産は16億1,400万円減少いたしました。製品、原材料とも単価の上昇はあるものの、数量の削減努力により圧縮いたしました。有形固定資産は23億8,900万円、増加いたしました。これらは主に成長事業への投資、効率化検討事業の再構築関連、これらの投資でございます。短期借入金は60億9,400万円減少いたしました。

そしてキャッシュコンバージョンサイクルに関しましては、先ほど中計のところでも説明させていただきましたが、CCCが22日改善しております。

キャッシュフロー計算書比較

(単位：百万円)

比較連結 C/F	23.9	24.9	増減
期首 現預金残高	12,188	16,475	4,287
税金等調整前当期純利益又は当期純損失	773	2,416	1,643
減価償却費	2,255	1,828	▲427
売上債権の増減額	▲918	2,492	3,410
棚卸資産の増減額	60	1,771	1,711
仕入債務の増減額	1,183	▲158	▲1,341
減損損失			-
法人税等の支払額、還付額	▲215	▲292	▲77
消費税等の支払額、還付額	558	▲649	▲1,207
その他	▲510	11	521
営業活動によるキャッシュフロー	3,187	7,420	4,233
有形固定資産の取得による支出	▲1,646	▲3,693	▲2,047
投資有価証券売却	60	786	726
その他	▲40	▲44	▲4
投資活動によるキャッシュフロー	▲1,625	▲2,952	▲1,327
FCF(営業CF+投資CF)	1,562	4,468	2,906
短期借入金・長期借入金の増減額	1,702	▲5,835	▲7,537
新株予約権付社債の発行による収入	3,000	-	▲3,000
配当金の支払額	▲519	▲590	▲71
子会社株式の取得による支出	▲2,631	▲150	2,481
その他	34	▲0	▲34
財務C/F 計	1,587	▲6,578	▲8,165
現預金に係る換算差額 計	186	268	82
現預金増減 計	3,336	▲1,841	▲5,177
期末 現預金残高	15,524	14,633	▲891

・営業CF

①売上債権の減少

前期末が銀行休業日だったことによる
売掛金入金の期ずれ
医薬品原薬中間体での一時的な販売の
減少

②当期純利益の増加

利益の改善による増加

③棚卸資産の減少

在庫数量の圧縮

・投資CF

主に、今後注力していく有機化学品の
医薬品原薬中間体のCDMOへの進出を
目的とした有形固定資産取得を実行。

→ FCFは、**2,906百万円 増加**

・財務CF

短期借入金の返済



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

16

キャッシュ・フローでございます。まず営業キャッシュ・フローでございますが、売上債権の減少、当期純利益の増加、棚卸資産の減少などによりまして、74億2,000万円となりました。

投資キャッシュ・フローは、主に今後注力していきます有機化学品の医薬品原薬中間体のCDMOへの進出を目的とした、有形固定資産取得等を実行いたしまして、マイナスの29億5,200万円となりました。

結果、フリーキャッシュ・フローは44億6,800万円となりまして、前年度末から比較しまして29億600万円増加いたしております。

財務キャッシュ・フローでは、主に短期借入金の返済を行っておりまして、今中間期におけます現預金残高は146億3,300万円となっております。

2025年3月期業績予想（通期予想は変更なし）

	24.3		25.3			
	通期実績		上期実績		通期予想	
	百万円	売上高比	百万円	売上高比	百万円	前期比
売上高	82,105	—	41,874	—	87,000	6.0%
営業利益	2,942	3.6%	2,626	6.3%	5,400	83.5%
経常利益	3,066	3.7%	2,633	6.3%	5,200	69.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲7,092	▲8.6%	1,746	4.2%	4,300	—

上期実績は予想から上振れたが、事業環境の先行き不透明感を考慮し通期予想を据え置いた

外部要因（想定）		内部要因（想定）	
プラス面	マイナス面	プラス面	マイナス面
<ul style="list-style-type: none"> ・半導体市場はAI関連が好調に推移 ・国内亜鉛市況の上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国経済低迷の長期化 ・車載関連の需要低迷 ・国内建材関連の需要低迷 	<ul style="list-style-type: none"> ・価格改定の継続 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上構成の悪化



続きまして、2025年3月期の業績予想でございます。まず通期予想に関しましては、こちらは変更ございません。売上高は870億円、営業利益は54億円、経常利益は52億円、親会社株主に帰属する当期純利益は43億円となっております。

また上期実績は予想から上振れいたしましたが、事業環境の先行き不透明感を考慮いたしまして、通期予想を据え置いております。

設備投資・減価償却・研究開発費推移

(単位：百万円)

	21.3	22.3	23.3	24.3	25.3 上期	25.3 計画
設備投資	9,567	5,967	2,658	4,024	3,693	8,500
減価償却費	4,243	4,331	4,417	4,354	1,828	4,000
研究開発費	2,487	2,376	2,674	2,722	1,291	3,000

設備投資について		
	成長投資	効率化に向けた投資（維持更新費用込み）
25.3 上期	約50%	約50%
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> 有機化学品： 医薬品原薬中間体CDMO化対応 化粧品材料： メイク材料向けマルチプラント建設 	<ul style="list-style-type: none"> 堺・小名浜両事業所再構築 触媒事業の効率化対応（拠点集約関連）



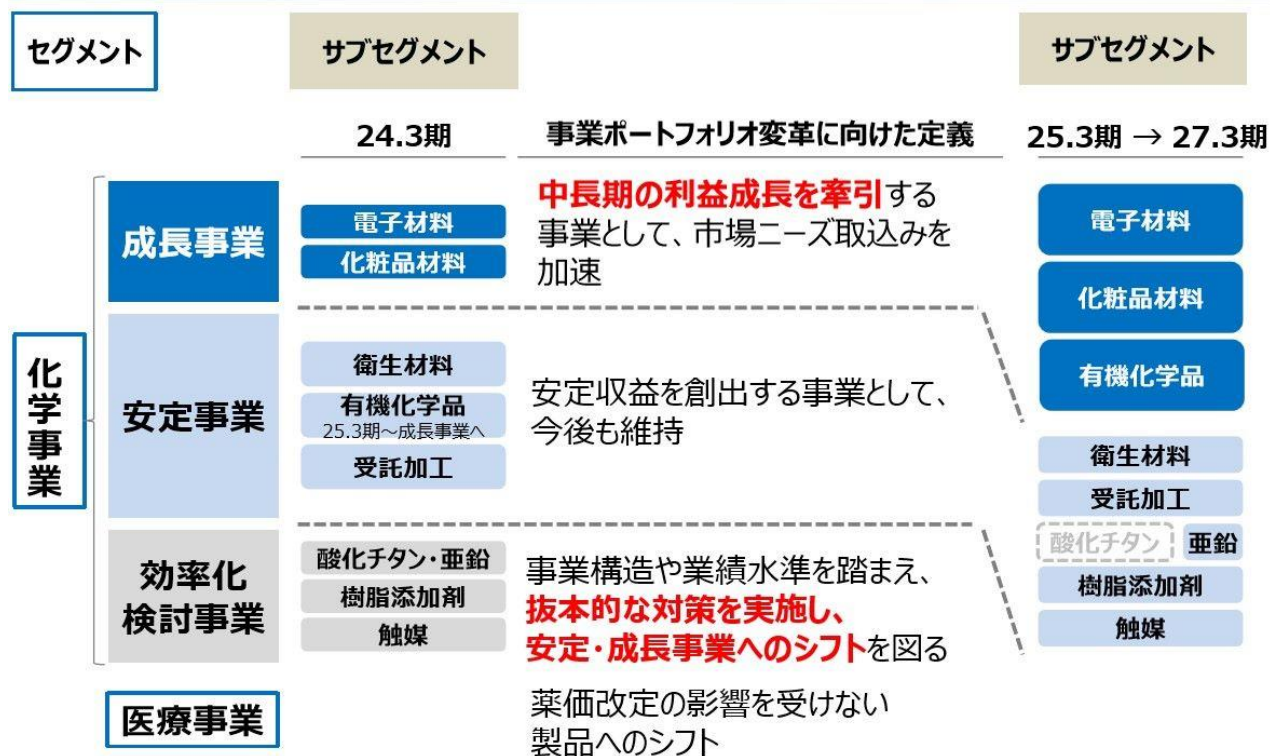
SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

19

こちらは、設備投資・減価償却費・研究開発費の推移でございます。こちらも通期予想に対しましては、期初から変更ございません。

設備投資に関しましては、成長投資に約 50%、効率化に向けた投資に約 50%を投じております。成長投資の主な内訳でございますが、有機化学品の医薬品原薬中間体 CDMO 化対応や、化粧品材料。後ほどこれは詳しく説明しますが、メイク材料向けのマルチプラント建設に投じております。効率化に向けた投資の主な内訳は、堺、小名浜両事業所の再構築ですとか、触媒事業の効率化対応、拠点集約関連等がございます。

セグメント・サブセグメントの関係性



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

21

では、ここからは2025年3月期中間期のセグメント別の結果を説明いたします。当社のセグメント、サブセグメントの関係性でございますが、化学事業を成長事業、安定事業、効率化検討事業の三つに分けておりますが、今中期経営計画期間中に、この効率化検討事業をなくしまして、成長事業と安定事業の二つに集約していきます。

サブセグメント営業利益増減（対前年同期比）



(百万円)

- ▶ 成長事業は、電子材料で利益回復するも、有機化学品で一時的な減益により利益は微減となった。
- ▶ 効率化検討事業（酸化チタン・亜鉛製品 / 樹脂添加剤）が、増益に大きく貢献した。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

22

サブセグメント別の営業利益の増減を、対前年同期比で示しております。成長事業につきましてはこちら、電子材料が大きく回復しておりますが、有機化学品の一時的な利益の減少、減益により、成長事業の利益としては微減となりました。また効率化検討事業の酸化チタン・亜鉛製品と樹脂添加剤が増益に大きく貢献いたしました。

● 前年同期比

	24.3 上期		25.3 上期		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	4,097	-	5,886	-	1,789	43.7
営業利益	24	0.6	614	10.4	590	2458.3

● 前年同期比

売上高	(+) 販売数量の増加 前期下期以降の半導体市況の回復に伴い、民生用途を中心に主に誘電体材料での販売数量が回復し、大きく増収となった。
営業利益	(+) 販売数量の回復、操業度の改善、価格改定の浸透 誘電体材料を中心とした販売数量の回復とともに、操業度が改善し、価格改定の浸透もあったことから、大きく増益となった。

● 計画比

	25.3 計画		25.3 上期		計画進捗率	
	百万円	%	百万円	%	%	
売上高	10,913	-	5,886	-	53.9	
営業利益	1,023	9.4	614	10.4	60.0	

● 計画比

売上高	(+) 販売数量の増加、価格改定の浸透 半導体市況の回復に伴い出荷が好調に推移し、価格改定の浸透も進んだことにより計画進捗率は54%となった。
営業利益	(+) 販売数量の増加、価格改定の浸透、操業度の改善 販売が好調だったことで操業度も上がり、価格改定の効果も相まって、計画進捗率は60%となった。 セグメント別の通期予想を上方修正



では、サブセグメント別に見てまいります。これから以降、医療事業までは上の表が対前年同期比、下の表が対計画比で示しております。

まず電子材料でございます。前年同期比でございますが、売上高は前下期以降の半導体市況の回復に伴い、民生用途を中心に誘電体材料での販売数量が大幅に回復しまして、大きく増収となりました。営業利益につきましては、誘電体材料を中心とした販売数量の回復とともに、操業度が改善いたしまして、価格改定の浸透もあったことから、大きく増益となりました。

計画比でございますが、売上高は半導体市況の回復に伴い、出荷が好調に推移いたしまして、価格改定の浸透も進んだことにより、計画の進捗率は54%となりました。営業利益は販売が好調だったことで操業度も上がり、価格改定の効果も相まって、計画進捗率は60%となりました。

この電子材料に関しましては、セグメント別の通期予想を上方修正しております。後ほど説明いたします。

● 前年同期比

	24.3 上期		25.3 上期		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	1,202	-	1,212	-	10	0.8
営業利益	▲1	▲0.1	▲106	▲8.7	▲105	-

● 前年同期比

売上高	(+) 価格改定の浸透、(-) 販売数量の減少 販売数量はやや減少したが、価格改定の浸透により前期並みとなった。
営業利益	(-) 販売構成の悪化、工程改良に伴う費用の計上 販売構成が悪化したことに加え、生産工程の改良工事に伴う一時的な費用を計上したことにより減益となった。

● 計画比

	25.3 計画		25.3 上期		計画進捗率	
	百万円	%	百万円	%	%	
売上高	3,016	-	1,212	-	40.2	
営業利益	63	2.1	▲106	-	-	

● 計画比

売上高	(-) 販売数量の減少 中国の需要低迷により販売数量が減少し、計画進捗率は40%となった。
営業利益	(-) 販売数量の減少、工程改良に伴う費用の計上 数量減により売上を伸ばせなかったこと、また、生産工程の改良工事に伴う一時的な費用を計上したこともあり赤字となった。 セグメント別の通期予想を下方修正



化粧品材料でございます。前年同期比で売上高は、販売数量はやや減少いたしました。価格改定の浸透により、前期並みの売上高となりました。営業利益は販売構成が悪化したことに加え、生産工程の改良工事に伴う一時的な費用を計上したことにより、減益となりました。

計画比でございますが、売上高は中国の需要低迷により販売数量が減少し、計画進捗率は40%となりました。営業利益は販売減により売上を伸ばせなかったこと、また生産工程の改良工事に伴う一時的な費用を計上したこともあり赤字となりました。

この化粧品材料につきましては、セグメント別の通期予想を下方修正しております。この化粧品材料につきましては後ほど担当取締役のほうから、事業環境を含めまして説明をさせていただきます。

● 前年同期比

	24.3 上期		25.3 上期		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	3,727	—	3,189	—	▲538	▲14.4
営業利益	806	21.6	297	9.3	▲509	▲63.2

● 前年同期比

売上高	(-) 販売数量の減少、販売構成の悪化 プラスチックレンズ向け添加剤（メガネレンズ材料）は、一時的な販売数量の減少により、また医薬品原薬中間体では、商流品の出荷と出荷の谷間となり、試作品中心の出荷となったため、減収となった。
営業利益	(-) 販売数量の減少、販売構成の悪化 プラスチックレンズ向け添加剤では販売数量の減少が影響し、医薬品原薬中間体では試作品中心の販売となり一時的に販売構成が悪化したため、減益となった。

● 計画比

	25.3 計画		25.3 上期		計画進捗率	
	百万円	%	百万円	%	%	
売上高	7,377	—	3,189	—	43.2	
営業利益	1,132	15.3	297	9.3	26.2	

● 計画比

売上高	(-) 販売数量の減少 プラスチックレンズ向け添加剤の販売量が減少し医薬品原薬中間体は下期に偏重する販売計画であるため、計画進捗率は43%となった。
営業利益	(-) 販売数量の減少、販売構成の悪化 下期に偏重する計画であり、医薬品原薬中間体の販売数量は順調に推移したが、販売構成の悪化もあり計画進捗率は26%となった。 セグメント別の通期予想を下方修正



続きまして、有機化学品でございます。前年同期比で売上高でございますが、プラスチックレンズ向けの添加剤、これはメガネレンズ材料ですが、こちらは一時的な販売数量の減少がございました。そして医薬品原薬中間体は商流品の出荷と出荷の谷間となりまして、試作品中心の出荷だったことで減収となりました。営業利益は、プラスチックレンズ向け添加剤では販売数量が減少した影響と、医薬品原薬中間体では試作品中心の販売となったところで、一時的に販売構成が悪化したところもございまして、減益となりました。

計画比で売上高はプラスチックレンズ向け添加剤の販売量が減少し、医薬品原薬中間体は下期に偏重販売計画であるため、計画進捗率は43%となりました。営業利益は下期に偏重する計画でございまして、医薬品原薬中間体の販売数量は数量としては順調に推移いたしました。販売構成の悪化がございまして、計画進捗率は26%となりました。

有機化学品も、セグメント別の通期予想を下方修正しております。

● 前年同期比

	24.3 上期		25.3 上期		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	2,763	—	2,878	—	115	4.2
営業利益	256	9.3	260	9.0	4	1.6

● 前年同期比

売上高	(+)販売数量の増加 円安により輸入商材の販売は苦戦しているものの、オムツや生理用品向けの通気性フィルムの製造・販売は堅調に推移し、増収となった。
営業利益	(+)安定操業、堅調な販売 前期から継続している収率改善が寄与し、安定した需要にも支えられ利益水準を維持した。

● 計画比

	25.3 計画		25.3 上期		計画進捗率	
	百万円	%	百万円	%	%	
売上高	5,966	—	2,878	—	48.2	
営業利益	465	7.8	260	9.0	55.9	

● 計画比

売上高	(-)販売数量の減少 円安の影響により輸入商材の荷動きが鈍化し、計画進捗率は48%となった。
営業利益	(+)安定操業 安定操業の継続により、計画進捗率は56%となった。



続きまして、安定事業の衛生材料でございます。前年同期比で、売上高は円安に輸入商材の販売は苦戦しているものの、オムツや生理用品向けの通気性フィルムの製造、販売が堅調に推移いたしました。増収となりました。営業利益は前期から継続している収率改善が寄与し、安定した需要にも支えられ、利益水準を維持いたしました。

計画比で、売上高は円安の影響により輸入商材の荷動きが鈍化し、計画進捗率は48%となりました。営業利益は安定操業の継続により、計画の進捗率は56%となりました。

受託加工

安定事業

● 前年同期比

	24.3 上期		25.3 上期		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	3,009	—	3,155	—	146	4.9
営業利益	213	7.1	319	10.1	106	49.8

● 前年同期比

売上高	(+) 販売数量の増加 工程受託では、既存顧客からの受託数量の回復や新規採用による受託数量の増加があり、加工顔料では、一部年末商戦に向けての在庫積み増しによる出荷数量の増加もあり、増収となった。
営業利益	(+) 販売数量の増加、価格改定の浸透 販売数量が増加し、また加工顔料においては価格改定の浸透もあり、増益となった。

● 計画比

	25.3 計画		25.3 上期		計画進捗率	
	百万円	%	百万円	%	%	
売上高	6,303	—	3,155	—	50.1	
営業利益	511	8.1	319	10.1	62.4	

● 計画比

売上高	(+) 販売数量の増加 工程受託・加工顔料ともに、出荷数量が堅調に推移したことで、計画進捗率は50%となった。
営業利益	(+) 販売数量の増加、価格改定の浸透 販売数量が増加し、また加工顔料においては価格改定の浸透もあり、計画進捗率は62%となった。 セグメント別の通期予想を上方修正



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

27

受託加工でございます。前年同期比で売上高は、工程受託では既存顧客からの受託数量の回復や、新規採用による受託数量の増加がございました。また加工顔料では、一部年末商戦に向けての在庫積み増しによる出荷数量の増加もあり、増収となりました。営業利益は販売数量が増加し、また加工顔料においては価格改定の浸透もあり、増益となりました。

計画比で、売上高は工程受託、加工顔料ともに出荷数量が堅調に推移したことで、計画進捗率は50%となりました。営業利益は販売数量が増加し、また加工顔料においては価格改定の浸透もあり、計画進捗率は62%となりました。

受託加工につきましては、セグメント別の通期予想を上方修正しております。

酸化チタン・亜鉛製品（化粧品材料を除く）

効率化検討事業

● 前年同期比

	24.3 上期		25.3 上期		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	7,074	—	6,929	—	▲145	▲2.0
営業利益	▲527	▲7.4	374	5.4	901	—

● 前年同期比

売上高	(-) 販売数量の減少 酸化チタンは、中国品の安価攻勢を追いかけず、採算性重視の戦略もあり販売数量が減少した。亜鉛製品は、自動車タイヤ向けの販売が振るわず、減収となった。
営業利益	(+) 価格改定、固定費圧縮(減損処理)、国内亜鉛建値の高騰 酸化チタンの価格改定、前期実施した減損処理による固定費圧縮が利益貢献し、亜鉛製品は、国内亜鉛市況の高騰に伴い販売価格が上昇した結果、大きく増益となった。

● 計画比

	25.3 計画		25.3 上期		計画進捗率	
	百万円	%	百万円	%	%	
売上高	13,845	—	6,929	—	50.0	
営業利益	763	5.5	374	5.4	49.0	

● 計画比

売上高	(+) 堅調な販売数量 酸化チタン、亜鉛製品ともに販売数量は概ね計画通り推移し、計画進捗率は50%となった。
営業利益	(+) 効率化対策 採算性重視の販売、価格改定などの効率化対策が概ね計画通り進捗し、計画進捗率は49%となった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

28

続きまして、効率化検討事業でございます。酸化チタン・亜鉛製品でございます。前年同期比で売上高は、酸化チタンに関しましては中国品の安価攻勢を追いかけず、採算性重視の戦略もあり、販売数量が減少いたしました。亜鉛製品は自動車タイヤ向けの販売が振るわず、減収となりました。営業利益は、酸化チタンの価格改定、前期実施した減損処理による固定費圧縮が利益貢献し、亜鉛製品は国内亜鉛市況の高騰に伴い、販売価格が上昇した結果、大きく増益となりました。

計画比で売上高は、酸化チタン・亜鉛製品ともに販売数量はおおむね計画どおり進捗し、計画進捗率は50%となりました。営業利益は採算性重視の販売、価格改定などの効率化対策がおおむね計画どおり進捗しまして、計画進捗率は49%となりました。

● 前年同期比

	24.3 上期		25.3 上期		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	6,944	—	6,558	—	▲385	▲5.6
営業利益	273	3.9	628	9.6	355	130.0

● 前年同期比

売上高	(-) 販売数量の減少 海外では非鉛系安定剤等の販売が好調に推移したが、国内住宅着工件数の減少の影響や、採算重視で出荷を抑制した低採算品の数量減により減収となった。
	営業利益

営業利益	(+) 価格改定、販売構成の改善 国内での価格改定の浸透や、海外での非鉛系安定剤の拡販により販売構成が改善し、増益となった。
------	--

● 計画比

	25.3 計画		25.3 上期		計画進捗率	
	百万円	%	百万円	%	%	
売上高	14,308	—	6,558	—	45.8	
営業利益	1,014	7.1	628	9.6	61.9	

● 計画比

売上高	(-) 販売数量の減少 国内需要の低迷、中国経済の長引く停滞の影響により、販売数量が伸びず、計画進捗率は46%となった。
	営業利益

営業利益	(+) 販売構成の改善 低採算品の数量減や海外での非鉛系安定剤の拡販により、販売構成が改善し、計画進捗率は62%となった。
------	---



樹脂添加剤でございます。前年同期比で売上高は、海外では非鉛系安定剤等の販売が好調に推移いたしましたが、国内住宅着工件数の減少の影響や、採算重視で出荷を抑制した低採算品の数量減により、減収となりました。営業利益は国内での価格改定の浸透や、海外での非鉛系安定剤の拡販により販売構成が改善し、増益となりました。

計画比で売上高は、国内需要の低迷、中国経済の長引く停滞の影響により販売数量が伸びず、計画進捗率は46%となりました。営業利益は低採算品の数量減や、海外での非鉛系安定剤の拡販により販売構成が改善し、計画進捗率は62%となりました。

● 前年同期比

	24.3 上期		25.3 上期		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	1,689	—	1,615	—	▲73	▲4.3
営業利益	27	1.6	▲21	▲1.3	▲48	▲177.8

● 前年同期比

売上高	(-) ニッケル市況の下落 ニッケル触媒、脱硝触媒ともに販売数量は増加したが、ニッケル市況の下落に伴い販売単価が押し下げられ、減収となった。
営業利益	(-) ニッケル市況の下落、一時的な販売構成の悪化 ニッケル触媒は、ニッケル市況の下落による販売単価への影響があり、脱硝触媒は一時的な販売構成の悪化を受け、減益となった。

● 計画比

	25.3 計画		25.3 上期		計画進捗率
	百万円	%	百万円	%	%
売上高	3,544	—	1,615	—	45.6%
営業利益	▲191	▲5.4	▲21	▲1.3	—

● 計画比

売上高	(-) ニッケル市況の下落 出荷数量は増加したが、ニッケル市況の下落による影響を受け、計画進捗率は46%となった。
営業利益	(+) 出荷数量の増加、価格改定 出荷数量が増加し、価格改定の浸透もあったことから、赤字幅は縮小した。 セグメント別の通期予想を上方修正



続きまして、触媒でございます。前年同期比で売上高は、ニッケル触媒、脱硝触媒ともに販売数量は増加しましたが、ニッケル市況の下落に伴い販売単価が押し下げられ、減収となりました。営業利益は、ニッケル触媒はニッケル市況の下落による販売単価への影響があり、脱硝触媒は一時的な販売構成の悪化を受けまして、減益となりました。

計画比で、売上高は、出荷数量は増加いたしました。ニッケル市況の下落による影響を受けまして、計画進捗率は46%となりました。営業利益は販売数量が増加し、価格改定の浸透もあったことから、赤字幅は縮小いたしました。

触媒につきましては、セグメント別の通期予想を上方修正しております。

● 前年同期比

	24.3 上期		25.3 上期		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	4,158	-	4,264	-	106	2.6
営業利益	144	3.5	65	1.5	▲79	▲54.6
売上高 (新規事業)	903	-	898	-	▲5	▲0.6

*新規事業とは、薬価改定の影響を受けない事業のことです。

● 計画比

	25.3 計画		25.3 上期		計画進捗率	
	百万円	%	百万円	%	%	
売上高	8,175	-	4,264	-	52.2	
営業利益	100	1.2	65	1.5	65.0	
売上高 (新規事業)	1,843	-	898	-	48.7	

● 前年同期比

売上高	(+) バリウム造影剤の薬価改定、医療機器の販売増 バリウム造影剤の出荷数量は減少したが、一部薬価引き上げの効果や、医療機器の販売数量増により、増収となった。
営業利益	(-) 評価損の計上 バリウム造影剤において一過性の評価損が1Qに発生し、減益となった。

● 計画比

売上高	(-) 一般医薬品の販売減少 上期に偏重する計画であったが、一般用医薬品の荷動きが鈍化した影響で、計画進捗率は52%となった。
営業利益	(-) 評価損の計上 上期に偏重する計画であったが、バリウム造影剤の評価損を計上したこともあり、計画進捗率は65%となった。その影響も加味し、セグメント別の通期予想を下方修正



続きまして、医療事業の業績を説明いたします。前年同期比で売上高は、バリウム造影剤の出荷数量は減少しましたが、一部薬価引き上げの効果や、医療機器の販売数量増により増収となりました。営業利益は、バリウム造影剤において一過性の評価損が第1クォーターに発生し、減益となりました。

計画比で売上高は、上期に偏重する計画でしたが、一般用医薬品の荷動きが鈍化した影響で、計画進捗率は52%となりました。営業利益は上期に偏重する計画でしたが、バリウム造影剤の評価損を計上したこともあり、計画進捗率は65%となりました。

この影響も加味しまして、医療事業に関しましては通期予想を下方修正しております。

事業環境の認識

	サブセグメント	25.3期 予想の前提（5月時点）	25.3期 予想の前提（11月時点）
成長事業	電子材料	半導体市場は前期後半から回復基調にあり、今期も期初から同様に推移する。	半導体市場は、少なくとも自動車向けは低調に推移する。
	化粧品材料	国内需要：引き続き堅調に回復していく。 海外需要：徐々に回復に転じていく。	国内外ともに堅調に回復していくが、中国向けは引き続き厳しい見通し。
	有機化学品	メガネレンズ市場は、堅調に推移していく。	同左
効率化検討事業	酸化チタン 亜鉛製品	酸化チタンは供給過多の状況が続き、安価海外品が引き続き国内に流入する厳しい販売状況が継続する。	同左
	樹脂添加剤	国内需要：PVC市況も下降傾向で、販売の増加は厳しい見込み。 海外需要：PVC市況の拡大とともに、鉛系から非鉛系安定剤への切り替えが進んでいく。	国内需要：同左 海外需要：中期的なPVC市況の拡大には変わらないものの、短期的にはタイの洪水や中国経済の影響によりやや減速感あり。

PVC : polyvinyl chloride (ポリ塩化ビニル)



続きまして、事業環境の認識を説明いたします。期初の予想から変更がございますのが、電子材料、化粧品材料、樹脂添加剤でございます。

電子材料につきましては、半導体市場は少なくとも自動車向けは低調に推移すると見ております。そして化粧品材料でございますが、国内外ともに堅調に回復はしていきますが、中国向けに関しましては引き続き厳しい見通しを持っております。そして樹脂添加剤でございますが、海外需要は中期的なPVC、ポリ塩化ビニルですが、ポリ塩化ビニル市況の拡大には変わりはないものの、短期的にはタイの洪水や中国の経済の影響により、やや減速感がございます。

サブセグメント別予想

事業環境の変化や上期の進捗を踏まえ、セグメントごとの通期計画を見直し

※連結業績予想は修正なし

	24.3 期 実績			25.3 期 通期修正予想			差			
	売上高	営業利益	利益率	売上高	営業利益	利益率	売上高		営業利益	
	百万円	百万円	%	百万円	百万円	%	百万円	%	百万円	%
電子材料	8,978	280	3.1	11,313	1,223	10.8	2,335	26.0	943	336.8
化粧品材料	2,498	▲ 93	▲3.7	2,716	0	0.0	218	8.7	93	▲100.0
有機化学品	7,813	1,395	17.9	7,000	900	12.9	▲813	▲10.4	▲495	▲35.5
衛生材料	5,455	404	7.4	5,966	465	7.8	511	9.4	61	15.1
受託加工	6,177	546	8.8	7,103	571	8.0	926	15.0	25	4.6
酸化チタン 亜鉛製品	14,269	▲ 423	▲3.0	13,845	763	5.5	▲424	▲3.0	1,186	▲280.4
樹脂添加剤	13,418	636	4.7	13,558	1,014	7.5	140	1.0	378	59.4
触媒	3,527	73	2.1	3,544	▲36	▲1.0	17	0.5	▲109	▲149.3
医薬事業	7,995	86	1.1	8,375	5	0.1	380	4.8	▲81	▲94.2
その他	11,975	38	0.3	13,580	494	3.6	1,605	13.4	456	1200.0
連結	82,105	2,942	3.6	87,000	5,400	6.2	4,895	6.0	2,458	83.5



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

33

ではそれを踏まえました、サブセグメント別の通期の予想でございます。事業環境の変化や上期の進捗を踏まえまして、セグメント別の通期計画を見直しております。ただトータル、連結ベースの営業利益に関しましては先ほど申し上げましたように、修正はございません。

見直し後の通期計画でございますが、前年同期比で見ますと電子材料、酸化チタン・亜鉛製品、そして樹脂添加剤が大きく前年同期比でプラスになる見込みでございます。一方、有機化学品、そして触媒でございますが、これらは前年同期比で比較的大きいマイナスになる予想としております。ただ、繰り返しますが、連結ベース、最終のトータルの営業利益 54 億円は、修正はございません。

サブセグメント別予想（対期初計画）

	25.3 期 通期予想（期初計画）			25.3 期 通期修正予想		
	売上高	営業利益	利益率	売上高	営業利益	利益率
	百万円	百万円	%	百万円	百万円	%
電子材料	10,913	1,023	9.4	11,313	1,223	10.8
化粧品材料	3,016	63	2.1	2,716	0	0.0
有機化学品	7,377	1,132	15.3	7,000	900	12.9
衛生材料	5,966	465	7.8	5,966	465	7.8
受託加工	6,303	511	8.1	7,103	571	8.0
酸化チタン 亜鉛製品	13,845	763	5.5	13,845	763	5.5
樹脂添加剤	14,308	1,014	7.1	13,558	1,014	7.5
触媒	3,544	▲ 191	▲5.4	3,544	▲36	▲1.0
医薬事業	8,175	100	1.2	8,375	5	0.1
その他	13,553	520	3.8	13,580	494	3.6
連結	87,000	5,400	6.2	87,000	5,400	6.2

【営業利益】

- > 電子材料・触媒は、価格は正の浸透もあり、売上高とともに上方修正
- > 有機化学品は、下期に伸ばす計画だが、上期の低進捗を踏まえ下方修正
- > 医療事業は、1Qに発生した一過性の評価損があり、下方修正



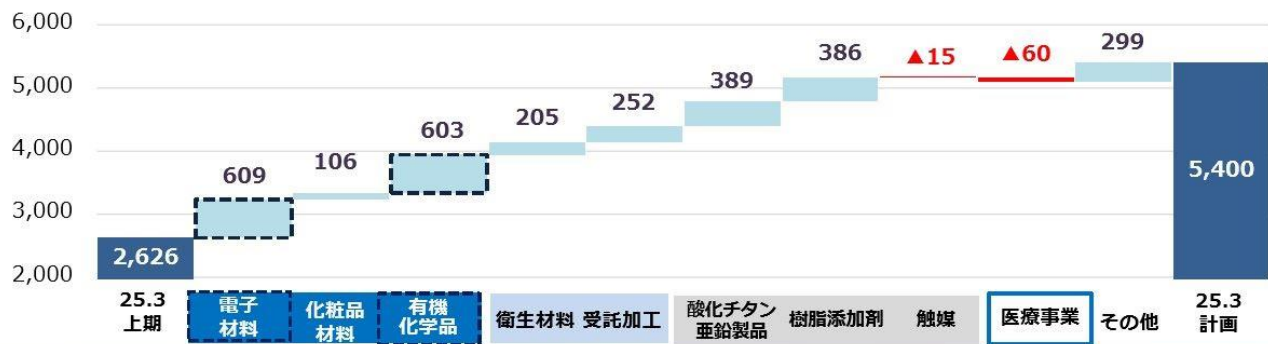
そして期初からの計画でございますが、電子材料、そして受託加工、触媒に関しましては予想を上方修正しております。化粧品材料、有機化学品、そして医療事業に関しましては営業利益を下方修正しております。

サブセグメント営業利益増減（対上期実績）



(百万円)

- 成長事業・安定事業・効率化検討事業のそれぞれで利益の積み上げを見込む。
- 特に、成長事業の電子材料・有機化学品での利益の積み上げを見込む。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

35

こちら最後ですが、今下期のサブセグメント別の営業利益の増減を、対上期実績で示しております。

成長事業、安定事業、効率化検討事業のそれぞれで、利益の積上げを見込んでおります。特に電子材料、有機化学品で利益の大きな積上げを見込んでおります。

私からの説明は以上になります。ご清聴、どうもありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより決算説明に関する質疑をお願いしたいと思います。まずは会場にお越しの皆様、その後 WEB でご参加の皆様の順をお願いしたいと思います。なおご質問の際には、恐れ入りますが会社名とお名前を頂戴した上で、ご質問いただきますようお願い申し上げます。

本説明会については、書き起こしの記録をさせていただいた上で、弊社のホームページに掲載させていただいております。会社名、お名前等はもちろん伏せさせていただきますが、ご質問内容については記載されますので、何卒ご了承の上、ご質問をお願いしたいと思います。

それでは会場にお越しの皆様方から、ご質問をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。会場の皆様、よろしいでしょうか。では1度、WEB でご参加の皆様のほうにお聞きしたいと思います。

司会 [M]：それでは、こちらでマイクを解除いたしますので、ご発言をお願いいたします。

質問者 [Q]：よろしく申し上げます。

まず電子材料のところ、前年比では大きく伸びていると思うんですけども、クォーターごとに見るとファーストクォーターと比べて、セカンドクォーターの売上が多分何割か減っている状況だと思っておりますので、この辺の理由を教えてください。

あと、下期は大体セカンドクォーターぐらいの売上の見方なので、この辺はそれほど盛り上がりがないのか。今、車は良くないのはなんとなく分かるんですけども、通信向けとかはかなり生成 AI のスマホとか、データセンターとか、需要が盛り上がっているところもあると思っておりますので、その辺はどうなっているのか。この辺を教えてください。

大釜 [A]：こちらは大釜から説明させていただきます。ご認識の通り、第2クォーターは第1クォーターと比較しますと、売上高は公表させていただいていますが、大体10%ほど落ちているところがございます。数量ベースでも大体同じぐらいといいますか、特に誘電体材料はそれぐらい、もともと第1クォーターがかなり伸びていたもので、少し落ち着いてきたという見方のほうが正しいかなと思います。

下期に関しましては、車はなかなか伸びないかなというのがありますが、民生用途を中心に需要自体はさほど落ちていないと思いますので、大体第1クォーターから第2クォーターの間ぐらい、第2クォーターぐらいは売上はあるんじゃないかなとは見込んでおります。

コンデンサも、コンデンサメーカーさんの開示資料なんかを見ますと若干、いわゆる BB レシオというんですか。受注と売上が少し逆転しているというか、受注が少し減ってきているところもございいますので、その辺が懸念事項といたしますか。先ほどの下期に向けた不透明感というのはそういうところもございいますが、足元の受注はそんなに大きく落ちていないので、大体2クォーターぐらいの水準で推移するのではないかという見方をしております。

質問者 [Q]：逆に言うと落ちる感じではないけれども、それほど大きく伸びるかたちでもないというところかと思うんですけれども。その辺の確認と、あと海外メーカー向けとかは今結構、中国のプラグインハイブリッドとかかもしれませんけれども、かなり海外の MLCC メーカーがそれ向けに伸ばしているところもあると思うんです。そういったところは、御社はあまり入っていないのでしょうか。

大釜 [A]：こちらは大釜から説明いたします。伸びに関しましては、第1クォーターでかなり前年から伸びたような伸びは、ちょっと見込めないかなと見ております。大体2クォーターの横置きぐらいかなと見ております。

海外なのですが、個別には申し上げられないのですが、中国の EV といいですか、その辺りのサプライチェーンは、なかなか掴み切れていない部分がございます。われわれの認識としましては、中国の EV にはそんなに入っていないんじゃないかなと見ております。

中国でもコンデンサメーカーがかなり出てきていますので、そういうサプライチェーンはリサーチというか、把握はしているつもりなのですが、あまり多くは入っていないというご理解をいただければと思います。

質問者 [Q]：分かりました。二つ目が今回、CCC というご説明があったんですけれども、180日と目標を設定されておられて、これは水準としてどれぐらいなのかと。多分、ここもと在庫が増えていたんだと思うので、そういった意味で削減効果が出ているんだと思うんですけれども、例えば5年前とかと比べて、この180日は逆に増えちゃっているような感じもするんですけれども、その辺はどうかというところと。

あと、改善ペースは悪くないので、逆に180日以下にできるような感じも中計の期間中にあるのかと思うんですけれども、その辺に関してはどう見ていらっしゃるのかをお願いします。

大釜 [A]：この 180 日以下というのは、もともとがかなり多かったこともあって、大体 1 カ月以上、削減するところもありますが、われわれが見ている同業他社さんとまず同じレベルにしましよというところがあって、この数字を置いたところがございます。

ですから、これが本当に最適かどうかは、もうちょっと先を見てと言いますか、削減できるのであれば、もっとこれ以下に持っていきたいとは思っております。

ご指摘のように、ここ足元どうしても原燃料の高騰が一番大きくて、金額ベースではかなり上がった、CCC の日数が延びてしまったという認識は持っております。ですから 180 日を達成すればその先どうなるのかは、これから検討して、より高いレベルに目標を置くのはどうかというところも、検討していきたいと思っております。

質問者 [M]：同業他社と同じ基準だと、少し目標としてはレベルが低過ぎるのかなという感じがあるので、多分ここはその目線ではないような気がすると思います。私からは以上になります。どうもありがとうございました。

大釜 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかの方はよろしいでしょうか。特に WEB からはほかに手が挙がっておりません。1 度、会場にお戻しします。

司会 [M]：ありがとうございました。この後の化粧品材料の事業戦略説明会の後も質疑の時間をとりますので、その際にもし何かございましたら、また併せてお願いしたいと思っております。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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、参考値とご承知おきください。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。