



堺化学工業株式会社

堺化学工業株式会社

2025 年 3 月期 本決算説明会

2025 年 5 月 27 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 本決算説明会		
[決算期]	2025 年度 通期		
[日程]	2025 年 5 月 27 日		
[ページ数]	37		
[時間]	15:30 – 16:25 (合計：55 分、登壇：45 分、質疑応答：10 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]	56 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 月期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しいなか、弊社説明会にご出席いただき本当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 の皆様とのハイブリッドでの開催となっております。本日の予定ですが、まず 2025 年 3 月期の決算内容について、担当執行役員の大釜よりご説明をさせていただき、続いて中期経営計画の進捗について、社長の矢倉よりご説明をさせていただきます。その後、皆様からのご意見、ご質問を頂戴したいと存じますのでよろしくお願いいたします。それでは早速、決算の説明に入らせていただきます。大釜部長、お願いします。

本説明のポイント

25.3期 実績	➤ 前年同期比で営業利益・営業利益率ともに約 2 倍を達成 効率化検討事業は事業ポートフォリオ変革に向けた価格改定効果や減損処理効果、不採算製品の統廃合等により、酸化チタン・亜鉛製品事業を中心に大きく収益を改善。成長事業は半導体市況の回復により、電子材料事業が復調、価格改定効果もあり、営業利益・営業利益率ともに大きく改善。
26.3期 計画	➤ 25.3期比で、約500百万円の増益を見込む（通期営業利益計画 6,500百万円） 成長事業での伸び悩みはあるものの、堅調な安定事業や収益性が改善された効率化検討事業での更なる効率化を進めることで、増益を見込む。なお、米国相互関税政策による影響は、現時点で、予測が困難なため計画値には織り込んでいない。
株主 還元	➤ 本中計の基本方針（株主還元総額80億円以上）に対する進捗率は83%（26.3期見込み） ➤ DOE 3%を目安とした配当は 130円/株 を予定（26.3期） ➤ 自己株式の取得を決定（上限：2,500百万円 or 1百万株、対発行済み株式数：6.17%）
中計 の 進捗	➤ 営業利益：効率化検討事業の計画以上の収益改善により、6,000百万円台に到達 ➤ 資本効率：CCCは計画対比50%以上の進捗（前年比 ▲22日、CF+38億円） ➤ R O E：▲9.2% → 6.6% へ向上し、8%(27.3期目標)へ向けて大きく前進 ➤ 非財務面：計画通り各種取り組みを推進 (人々を幸せにする：△ / 地球環境を守る：○) (モノづくりで社会課題を解決する：△ / 透明で強固な経営体制を築く：○) 自己評価（○：達成 △：未達 or 進捗中）



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

2

大釜：IR 担当の大釜でございます。本日はお忙しいところ、誠にありがとうございます。では、早速、2025 年 3 月期本決算の説明を行わせていただきます。

本説明のポイントでございますが、大きく四つございます。

一つ目、2025 年 3 月期の実績でございます。前年同期比で営業利益、営業利益率ともに約 2 倍の達成をいたしております。

二つ目、2026 年 3 月期の計画でございます。2025 年 3 月期比で約 5 億円の増益を見込んでおります。通期の営業利益の計画として 65 億円を見込んでおります。

三つ目が株主還元。本中計の基本方針は株主還元総額 80 億円以上となっておりますが、それに対する進捗率は今期の見込みで 83%となっております。そして、DOE3%を目安とした配当は、1 株当たり 130 円を予定をしております。そして、自己株式の取得を決定をいたしております。

四つ目、中計の進捗でございます。営業利益は、効率化検討事業の計画以上の収益改善により、60 億円台に到達をいたしております。資本効率、CCC（キャッシュコンバージョンサイクル）は計画対で約 50%以上の進捗、前年比で 22 日の減少、そして、キャッシュフローで 38 億円改善をいたしております。ROE はマイナス 9.2%から 6.6%へ向上しておりまして、2027 年 3 月期の目標であります 8%へ向けて大きく前進をいたしました。非財務面は計画どおり、各種取り組みを推進いたしております。

本日は、一つ目と二つ目を大釜から、三つ目と四つ目は社長の矢倉から説明をいたします。

2025年3月期 本決算サマリー

● 前年同期比 (売上高 : +2.8% / 営業利益 : +107.8%)

売上高は、効率化検討事業の効率化による販売量の減少はあるものの、価格改定の浸透で、微増となった。
営業利益は、効率化検討事業を中心とした収益改善と電子材料の販売量回復により利益額が大きく改善した。

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
・ 半導体市場の復調 ・ 国内亜鉛市況の上昇	・ 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	・ 価格改定の実施 ・ 操業度の改善(電子材料) ・ 前期実施の減損処理による費用減	・ 一過性の評価損

● 期初計画比 (売上高 ▲3.0% / 営業利益 +12.8%)

売上高は、販売量は追わず価格重視の効率化を概ね計画通り遂行できたので、ほぼ計画通りとなった。
営業利益は、価格改定等による効率化の浸透、また電子材料の販売が計画を上回り、計画比12.8%増となった。

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
・ 国内亜鉛市況の上昇	・ 中国経済の長引く低迷 ・ 車載関連の荷動きの低迷	・ 操業度の改善(電子材料)	・ 一過性の評価損



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

4

一つ目、2025年3月期の本決算サマリーでございます。前年同期ですとか期初の計画比につきましては、詳細は次のスライドで説明をいたしますので、このスライドでは外部要因と内部要因、昨年度の認識を説明をいたします。

外部要因ですが、プラス面といたしましては、半導体市場の復調、そして、国内の亜鉛市況の上昇がございました。対してマイナス面に関しましては、中国経済の長引く低迷、国内建材関連の需要が低迷、そして車載関連の荷動きの低迷がございました。

そして、弊社内の内部要因でございますが、プラス面としましては価格改定の実施、操業度の改善、前期実施しました減損処理による費用減、これは減価償却費のことですけれども、減価償却費が減少したというのがプラス面でございました。

一方、マイナス面では一過性の評価損の計上がございました。

2025年3月期本決算業績概要（前年同期比、計画比）

	24.3 実績		25.3 実績		前年同期比		25.3 期初計画		期初計画比	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	82,105	—	84,409	—	2,303	2.8	87,000	—	▲2,590	▲3.0
営業利益	2,942	3.6	6,093	7.2	3,151	107.1	5,400	6.2	693	12.8
経常利益	3,066	3.7	6,279	7.4	3,212	104.7	5,200	6.0	1,079	20.8
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲7,092	—	5,013	5.9	12,106	—	4,300	4.9	848	16.6
EPS	▲437円65銭		309円21銭		—		265円35銭		—	

	前年同期比	期初計画比
売上高	効率化検討事業を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、2.8%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、期初計画比 ▲3.0 %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や不採算品の統廃合等が相まった効率化検討事業の利益改善により、107.1%の増益となった。	販売面では、電子材料が好調に推移し、効率化検討事業を中心とした価格是正の浸透もあり、計画比+12.8%修正計画比+6.9% となった。 (24.3期3Q 営業利益計画：5,400→5,700百万円へ上方修正)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

5

昨年度、2025年3月期の本決算業績の概要でございます。売上高は844億900万円、営業利益は60億9,300万円、経常利益は62億7,900万円、親会社株主に帰属する当期純利益は50億1,300万円となりました。

前年同期比で売上高に関しましては、効率化検討事業を中心に販売量は減少しましたが、電子材料の販売量が大幅に回復しまして、価格改定の浸透もあり、また、国内亜鉛市況の上昇もありまして2.8%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や、不採算品の統廃合等が相まった効率化検討事業の利益改善により、107.1%の増益となりました。

そして、期初計画対比でございますと、売上高は、半導体市況の復調に伴いまして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、期初計画対比でマイナス3.0%となりました。

営業利益は、販売面では電子材料が好調に推移いたしまして、効率化検討事業を中心とした価格是正の浸透もあり、期初の計画対比でプラス 12.8%、修正計画比で見ましてもプラスの 6.9%となりました。

営業利益増減要因（前年同期比）



プラス要因	マイナス要因
販売単価差 ・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統廃合等による販売構成の改善 減価償却費差 24.3期3Qに実施した減損処理効果が年間を通じて寄与	原燃料単価差 原燃料高の影響 販売数量差 効率化検討事業での、採算性重視の戦略により数量を追わなかったことによるマイナス



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

6

こちらが、営業利益の増減要因を前年同期で比較したものになります。

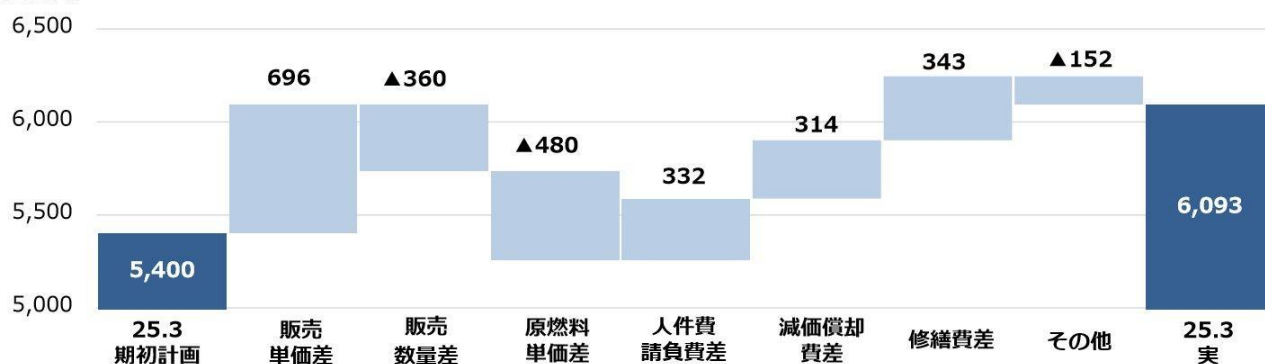
プラス要因として非常に大きかったのが販売単価差でございます。前期から取り組む価格改定によるベースアップ効果ですとか、採算是正や不採算品の統廃合等による販売構成の改善がございまして、このグラフにありますように約 50 億円のプラスの効果がありました。

減価償却費差は 2024 年 3 月期の第 3 クォーターに実施しました減損処理の効果が年間を通じて寄与し、減価償却費差で利益としましては約 7 億円プラスの効果がございました。対して、マイナス要因でございますけれども、原燃料単価差は原燃料高の影響でございまして、利益としましては約 22 億円マイナスとなっております。

販売数量差は、効率化検討事業で採算性重視の戦略を取りましたので、数量を追わなかったところによるマイナスでございます。こちらが3億6,000万円ほどございました。トータルで約31億円の増益効果があったというところになっております。

営業利益増減要因（期初計画比）

(百万円)



プラス要因	マイナス要因
販売単価差 ・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統廃合等による販売構成の改善 修繕費差 ・終売予定の酸化チタンの修繕費を必要最低限に圧縮した。	原燃料単価差 ・原燃料高の影響 販売数量差 ・効率化検討事業では、採算性重視の戦略により不採算品の販売抑制が進んだ。 ・成長事業では電子材料を除き、期初計画以上に数量を伸ばせなかった。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

7

こちらは、営業利益の増減要因を期初計画と比較したものでございます。

こちらプラス要因としましては、まず大きくあるのが販売単価差でございます。これは前期から取り組む価格改定によるベースアップ効果、そして、採算是正や不採算品の統廃合による販売構成の改善で7億円の増益の効果がございました。

修繕費差は終売予定の顔料級の酸化チタンの修繕費を必要最小限に圧縮しましたので、修繕費差としては利益として約3億円増益の効果がございました。

マイナス要因も、原燃料単価差は原燃料高の影響でございますけれども、こちらで利益が約5億円マイナス要因となっております。

販売数量差は、効率化検討事業では、採算性重視の戦略によりまして採算品の販売抑制が進みました。

成長事業では、電子材料を除きまして、期初計画以上に数量を伸ばせなかったというところがございます。計画対比で4億円弱のマイナスがございました。合計で約7億円の増益効果があったというところであります。

貸借対照表比較

比較連結 B/S 単位：百万円	2024.3	2025.3	増減
現金及び預金	16,590	16,183	▲407
受取手形及び売掛金	29,570	26,997	▲2,573
棚卸資産	28,747	26,993	▲1,754
その他	1,133	1,241	108
流動資産 合計	76,042	71,416	▲4,626
有形固定資産	40,463	44,520	4,057
その他	8,938	7,382	▲1,556
固定資産 合計	49,402	51,903	2,501
資産 合計	125,445	123,319	▲2,126
支払手形及び買掛金	9,066	8,561	▲505
短期借入金	15,108	11,512	▲3,596
その他	7,582	7,835	253
流動負債 合計	31,757	27,910	▲3,847
長期借入金	8,930	7,406	▲1,524
転換社債型新株予約権付社債	3,000	3,000	-
その他	6,290	5,614	▲676
固定負債 合計	18,220	16,022	▲2,198
負債 合計	49,978	43,933	▲6,045
株主資本	71,183	74,679	3,496
その他	4,282	4,706	424
純資産 合計	75,466	79,386	3,920
負債・純資産 合計	125,445	123,319	▲2,126

【主な増減】

・売上債権 ▲2,573百万円 (▲8.7%)

- ①回収サイトの短縮
- ②前期末が銀行休業日だったことによる一部売掛金入金の期ずれ

・棚卸資産 ▲1,754百万円 (▲6.1%)

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

・有形固定資産 +4,057百万円 (10.0%)

- ①成長事業への投資
(化粧品事業/メイク材料向けマルチプラント)
(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 ▲3,596百万円 (▲23.8%)

	24.3期末	25.3期末
自己資本比率	59.3%	63.5%
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.

8

こちらが貸借対照表でございます。主な増減要因を右側に記載をしております。

まず、売上債権ですけれども、25億7,300万円減少いたしました。こちらの要因は主に二つございまして、回収サイトの短縮に取り組みました。もう一つが前期末、24年3月末が銀行休業日だったことにより、一部売掛金の入金の期ずれが起こって25億7,300万円、売上債権が減少したというところでございます。

棚卸資産も17億5,400万円減少いたしました。こちらは製品・原材料ともに単価の上昇はあるものの、数量削減の努力により圧縮をいたしました。

有形固定資産は40億5,700万円増加をいたしました。こちらは主に成長事業への投資、これは化粧品事業でありますとか有機化学品の二つが大きなところでございますけれども、これらの投資、そして、

効率化検討事業の再構築関連、主に触媒事業ですけれども、こちらへの設備投資が大きくございまして 40 億 5,700 万円増加をいたしております。

短期借入金の返済を 35 億 9,600 万円行っております。2025 年 3 月期末の自己資本比率は 63.5%、そして、CCC、キャッシュコンバージョンサイクルでございますけれども、前期末と比較しまして 22 日減少して 194 日となっております。この CCC に関しましては、後ほど中計の進捗で詳しく説明をいたします。

キャッシュフロー計算書比較

比較連結 C/F (単位：百万円)	2024.3	2025.3	増減	【総括】 利益増加とCCC改善により、配当・投資は実施しつつも、金融機関借入を圧縮。 今後の投資等の資金需要に対しても、金融機関からの調達余力を残す結果となった。
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	▲3,703	5,973	9,676	・ 営業CF ①当期純利益の増加 業績の回復 ②売上債権の減少 - 回収サイトの短縮 - 前期末が銀行休業日だったことによる一部売掛金入金の期ずれ ③減損損失の減少
減価償却費	4,354	3,649	▲705	
売上債権の増減額	▲1,868	2,599	4,467	
棚卸資産の増減額	1,501	1,926	425	
仕入債務の増減額	385	▲650	▲1,035	
減損損失	6,661	463	▲6,198	
法人税等の支払額、還付額	▲620	▲848	▲228	
その他	157	▲1,107	▲1,264	
営業活動によるキャッシュフロー	6,866	12,005	5,139	
有形固定資産の取得による支出	▲4,024	▲6,948	▲2,924	・ 投資CF ①成長事業への投資 (化粧品事業/メイク材料向けマルチプラント) (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)
投資有価証券売却	157	1,369	1,212	
その他	▲96	▲134	▲38	
投資活動によるキャッシュフロー	▲3,963	▲5,714	▲1,751	
FCF(営業CF+投資CF)	2,903	6,291	3,388	
短期借入金・長期借入金の増減額	2,383	▲5,136	▲7,519	
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	▲1,089	▲1,589	▲500	
子会社株式の取得による支出	▲3,067	▲152	2,915	
その他	35	▲1	▲36	
財務C/F 計	1,259	▲6,879	▲8,138	→ FCFは、3,388百万円 増加 ・ 財務CF 短期借入金返済、長期資金調達の抑制
現預金に係る換算差額 計	124	266	142	
現預金増減 計	4,287	▲322	▲4,609	
期末 現預金残高	16,475	16,153	▲322	



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

9

キャッシュフローの計算書でございます。総括としまして、前期比との比較で見ますと、利益増加と CCC 改善によりまして、配当・投資は実施しつつも、金融機関借入を圧縮いたしました。そして、今後の投資等の資金需要に対しても、金融機関からの調達余力を残す結果となりました。

営業キャッシュフローに関しましては、当期純利益の増加。これは業績の回復によるものです。そして売上債権の減少は、先ほど申し上げましたように回収サイトの短縮ですとか、前期末が銀行休業日だったことによる一部売掛金入金の期ずれでございます。あと、減損損失は減少いたしました。これも先ほど申し上げましたように、2024 年 3 月期の第 3 クォーターに大きな減損処理を行いましたので、こちらの減少幅が大きかったということになります。

結果、2025年3月期の営業キャッシュフローは120億500万円となっております、前期比で51億3,900万円増加をいたしております。

投資キャッシュフローも先ほど申し上げましたように、成長事業への投資、そして、効率化検討事業の再構築関連が主に投資をしております、69億4,800万円支出がございます。トータルの投資キャッシュフローに関しましては57億1,400万円で、昨年度から前期比で17億5,100万円増えております。

結果、フリーキャッシュフローでございますけれども、2025年3月期は62億9,100万円で、前期と比較しまして33億8,800万円増加をいたしております。

財務キャッシュフローに関しましては、短期借入金の返済ですとか、長期資金の調達の抑制を行っております。

セグメント集計の変更に関して

目的	堺商事株式会社を完全子会社化したことに伴い、同社の事業内訳を正確に把握し、併せて、より実態に即したセグメント情報の管理・開示を可能とする。
変更内容	① 報告セグメントであった化学事業を廃止し、同事業におけるサブセグメントをそれぞれ報告セグメントへと変更 ② 化学事業のその他に含まれていた無機材料を、報告セグメントとして別掲。 ③ 堺商事株式会社が扱う事業を、より正確に各報告セグメントへ分類。

旧	新
◇化学事業 ・電子材料 ・化粧品材料 ・有機化学品 ・衛生材料 ・受託加工 ・酸化チタン・亜鉛製品 ・樹脂添加剤 ・触媒 ・その他	◇電子材料 ◇化粧品材料 ◇有機化学品 ◇衛生材料 ◇受託加工 ◇酸化チタン・亜鉛製品 ◇樹脂添加剤 ◇触媒 ◇無機材料 ◇医療事業 ◇その他(上記以外のもの)
◇医療事業	◇・・・報告セグメント



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

10

続きまして、セグメント集計の変更に関して説明をいたします。この目的でございますけれども、堺商事株式会社を完全子会社化したことによりまして、同社の事業内訳を正確に把握し、併せて、より実態に即したセグメント情報の管理・開示を可能とすることを目的としております。

変更内容は3点でございます。報告セグメントであった化学事業を廃止しまして、同事業におけるサブセグメントをそれぞれ報告セグメントへと変更しております。二つ目、化学事業のその他に含まれていた無機材料を報告セグメントとして別掲をいたしております。三つ目、堺商事株式会社が扱う事業をより正確に各報告セグメントへ分類をしております。

結果、新しいセグメントに関しましては、このスライドの右下にございますように、電子材料、化粧品材料、有機化学品、衛生材料、受託加工、酸化チタン・亜鉛製品、樹脂添加剤、触媒、そして、新たに無機材料、そして医療事業、その他というふうに新たにセグメントに関しては変更いたしております。

報告セグメント別 新集計営業利益（前年同期比）

事業別 営業利益 明細 (百万円)	24.3	25.3	増減
成長事業	2,029	2,557	527
電子材料	616	1,493	876
化粧品材料	120	293	173
有機化学品	1,293	770	▲522
安定事業	1,011	1,047	36
衛生材料	448	427	▲21
受託加工	563	620	57
効率化検討事業	1,268	3,718	2,450
酸化チタン・亜鉛製品	▲22	1,479	1,502
樹脂添加剤	762	1,393	631
触媒	351	18	▲332
無機材料	177	826	648
医療事業	89	▲24	▲113
その他	762	1,171	408



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

11

こちらが報告セグメント別の新しい集計の営業利益でございます。2025年3月期は、成長事業としましては25億5,700万円の営業利益となっております。前期比で5億2,700万円増加をいたしております。

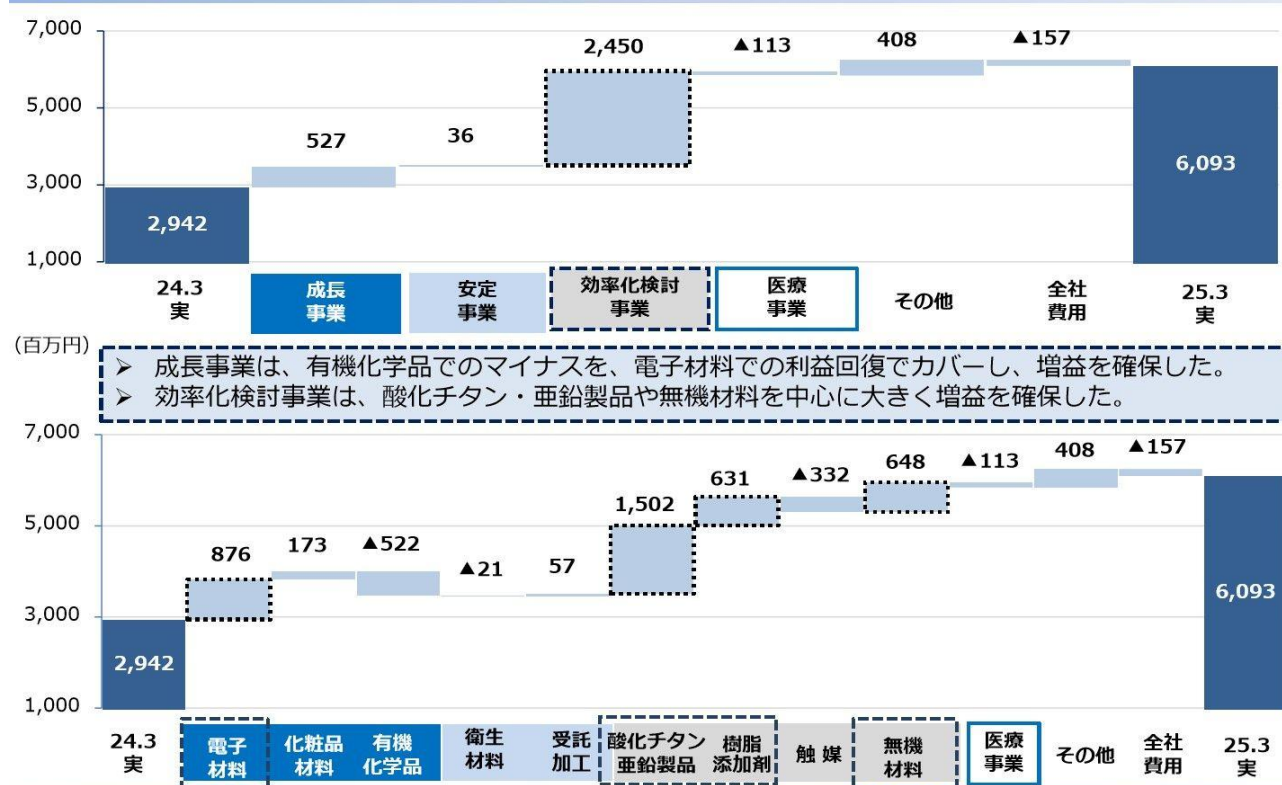
安定事業に関しましては10億4,700万円、前期比で3,600万円増加をいたしております。

効率化検討事業に関しましては37億1,800万円で、前期比で24億5,000万円増加をいたしております。

医療事業につきましてはマイナス2,400万円で、前期比で1億1,300万円マイナスとなっております。

その他に関しましては11億7,100万円、前期比で4億800万円増加をいたしております。

サブセグメント営業利益増減（対前年同期比）



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

12

こちらがサブセグメントです。営業利益の増減を対前年同期で比較をしております。

成長事業に関しましては、有機化学品はマイナスではあったんですが、このマイナスを電子材料の利益回復でカバーし、全体として営業利益の増益を確保いたしました。

効率化検討事業につきましては、酸化チタン・亜鉛製品ですとか、無機材料を中心といたしまして大きく増益を確保いたしました。

2026年3月期業績予想

- 売上高に関しては、主に前期実施の価格是正が通期で効果を発揮するため、増収となる見込み。
- 利益面に関しては、上期は前期で計画以上に進んだ収益改善効果により堅調に推移するも、下期は顔料級酸化チタンの生産終了(2025年末)による固定費負担の影響が出る見通し。通期では、引き続き価格是正やコストダウンに取り組み、増益を見込む。

	25.3		26.3						
	通期実績		上期予想		下期予想		通期計画		
	百万円	売上高比 %	百万円	売上高比 %	百万円	売上高比 %	百万円	売上高比 %	前期比 %
売上高	84,409	—	42,000	—	44,000	—	86,000	—	1.9
営業利益	6,093	7.2	3,300	7.9	3,200	7.3	6,500	7.6	6.7
経常利益	6,279	7.4	3,300	7.9	3,200	7.3	6,500	7.6	3.5
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5,013	5.9	2,800	6.7	2,700	6.1	5,500	6.4	9.7

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
・ 半導体市場はAI関連が 好調に推移		・ 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	・ 価格改定の継続	・ 人件費の増加

* 米国相互関税政策による影響は予測が困難なため、計画値には織り込んでいない。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

14

2026年3月期の業績予想でございます。

まず売上高に関しましては、主に前期実施しました価格是正が通期で効果を発揮するため、増収となる見込みでございます。

利益面に関しましては、上期は前期で計画以上に進んだ収益改善効果により堅調に推移すると見ておりますが、下期は、顔料級酸化チタンの生産終了。これは2025年の年末を予定しております。これによります固定費負担の影響が出る見通しでございます。通期では引き続き価格是正やコストダウンに取り組み、増益を見込んでおります。

結果、通期計画としましては売上高で860億円、営業利益で65億円、経常利益で65億円、親会社株主に帰属する当期純利益は55億円と計画をしております。

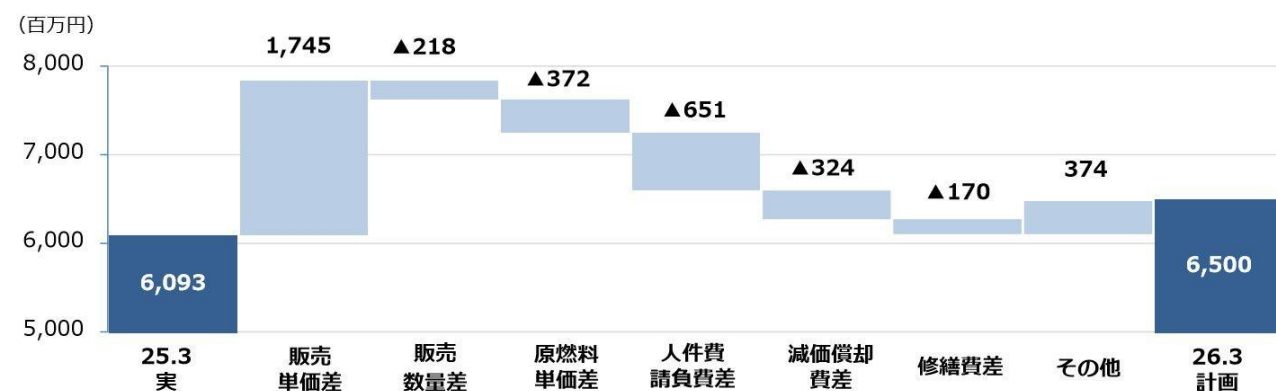
今期の外部要因および内部要因の想定でございます。

外部要因につきましては、プラス面としまして、半導体市場はAI関連が好調に推移すると見ております。マイナス面は、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を想定をしております。

内部要因につきましては、プラス面としまして価格改定の継続、マイナス面としまして人件費の増加を見ております。

そして、一番下に書いていますけれども、米国相互関税政策による影響は予測が困難なため、この計画値には織り込んでございません。

営業利益増減予想（対前年実績比）



プラス要因	マイナス要因
販売単価差 ・ 取り組んできた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統廃合等による販売構成の改善	人件費請負費差 ・ ベースアップに伴う賃金支給額の増加



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

15

こちらが、営業利益の増減予想に関しまして、前年実績と比較したものになります。

まず、プラス要因としましては価格単価差。これは取り組んできました価格改定によるベースアップ効果、そして、価格是正や不採算品の統廃合等による販売構成の改善で17億円ほどの増益を見込んでおります。

対して、マイナス要因でございますが、人件費請負差費はベースアップに伴う賃金支給額の増加がございますので、こちらで6億5,000万円ほど見込んでおります。トータルとしまして約4億円の増益を見込んでおります。

セグメント別 予想（26.3期 売上高・営業利益）

	25.3 期 実績			26.3 期 通期計画			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	10,014	1,493	14.9	10,100	1,430	14.2	86	0.9	▲63	▲4.2
化粧品材料	2,676	293	11.0	2,800	270	9.6	124	4.6	▲23	▲7.8
有機化学品	6,638	770	11.6	7,500	730	9.7	862	13.0	▲40	▲5.2
衛生材料	5,623	427	7.6	5,600	440	7.9	▲23	▲0.4	13	3.0
受託加工	6,422	620	9.7	6,700	710	10.6	278	4.3	90	14.5
酸化チタン 亜鉛製品	13,118	1,479	11.3	11,900	1,140	9.6	▲1,218	▲9.3	▲339	▲22.9
樹脂添加剤	13,061	1,393	10.7	13,600	1,430	10.5	539	4.1	37	2.7
触媒	3,186	18	0.6	3,500	430	12.3	314	9.9	412	2,288.9
無機材料	5,175	826	16.0	5,400	930	17.2	225	4.3	104	12.6
医薬事業	8,321	▲24	▲0.3	8,600	0	0.0	279	3.4	24	▲100.0
その他	10,169	1,171	11.5	10,300	1,290	12.5	131	1.3	119	10.2
全社費用	—	▲2,376	—	—	▲2,300	—	—	—	76	▲3.2
連結	84,409	6,093	7.2	86,000	6,500	7.6	1,591	1.9	407	6.7



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

16

こちらがセグメント別の予想でございます。数字に関してはご覧のとおりでございます。要因と
いますか、グラフを次のスライドで見させていただきます。

26.3期 セグメント営業利益増減（対前期実績対比）



- (百万円)
- ▶ 顔料級酸化チタンの生産終了（2025年末予定）による固定費負担の影響がある中、その他を含む効率化検討事業での価格改定効果が期初から寄与することで、増益を見込む。
 - ▶ 成長事業に関しては、販売量の伸び悩みを想定しており、固定費負担の影響が残るため、減益を見込む。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

17

まず、顔料級酸化チタンの生産終了。先ほど申し上げましたように 2025 年の年末を予定をしています。これによる固定費負担の影響があるなかで、その他を含む効率化検討事業での価格改定効果が期初から寄与するという事で、増益を見込んでおります。

成長事業に関しましては販売数量の伸び悩みを想定しておりまして、固定費負担の影響が残りますので、減益を予想をしております。

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 計画	25.3	26.3 計画
設備投資	9,567	5,967	2,658	4,024	8,500	6,945	8,000
減価償却費	4,243	4,331	4,417	4,354	4,000	3,649	4,000
研究開発費	2,487	2,376	2,674	2,722	3,000	2,699	2,800

設備投資について

	25.3		26.3 計画	
	成長投資	更新投資	成長投資	更新投資
比率	約40%	約60%	約50%	約50%
主な内容	- 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	- 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)	同左	同左
補足	・計画からの乖離は期ズレによるもの。		・引き続き同様の投資を実行していく。	



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

18

こちらは設備投資・減価償却・研究開発費の推移でございます。2025年3月期は設備投資に69億4,500万円、減価償却費で36億4,900万円、研究開発費で26億9,900万円でございます。今期につきましては、設備投資に80億円、減価償却で40億円、研究開発費で28億円を想定をしております。

設備投資に関しまして、2025年3月期は成長投資に約40%、更新投資に約60%を投じております。成長投資の主な内容でございますが、成長事業であります有機化学品、化粧品材料への投資を行っております。更新投資ですが、主なところとしまして、堺・小名浜両事業所の再構築、触媒事業の効率化対応、これらに投資しております。

計画からの乖離に関しましては、期ズレによるものでございまして、設備投資の計画に関しては順次、今年度にも書いてございますが、引き続き同様の投資を実行してまいりたいと考えております。

2026年3月期業績予想（米国相互関税政策に関する現時点の見解）

- 円高基調による一部プラス影響も想定されるが、電子材料関連の取引中心に景気の低迷も懸念されるため、引き続き動向に注視していく。

プラスの影響	マイナスの影響
・ 為替 ドル安円高基調により、輸入原料を期初想定為替レートよりも円高で仕入れられる可能性がある。	・ 電子材料関連 半導体に絡むサプライチェーンの取引の停滞 ・ それ以外のセグメント 世界的な消費低迷により、多くのセグメントでの販売量の低下 * 直接的な影響はないものの、各セグメントで間接的な影響を受ける

* 米国相互関税政策による影響は予測が困難なため、計画値には織り込んでいない。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

19

今期の予想のなかで、米国相互関税政策に関する現時点の見解を説明させていただきたいと思えます。円高基調による一部プラス要因も弊社としては想定をしておりますが、電子材料関連の取引を中心に景気の低迷も懸念されますので、引き続き動向に注視してまいります。

プラスの要因としまして、まず為替を考えております。こちらは、ドル安円高基調によりまして、輸入原料を期初想定為替レートよりも円高で仕入れられる可能性があるというところでプラス要因に入れております。

そしてマイナスの影響でございますが、電子材料関連では半導体に絡むサプライチェーンの取引の停滞、それ以外のセグメントに関しては、世界的な消費低迷により多くのセグメントでの販売量の低下の影響を懸念しています。

弊社は直接的な影響はないものの、各セグメントで間接的な影響を受ける可能性があると考えております。非常に不透明さがございますので、現時点におきましては米国相互関税政策による影響は予測が困難でございますので、計画値には織り込んでおりません。

事業環境の認識

	事業	26.3期 計画の前提（5月時点）
成長事業	電子材料	AI関連については好調を維持する。 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。 医薬品原薬中間体の主力商流品の受託は、競争環境の激化により減少傾向の見通し。
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。 亜鉛国内建値市況は、前期に比べると、低下する見通し。
	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。 PVC：polyvinyl chloride（ポリ塩化ビニル） 海外需要：中期的なPVC市況の拡大には変わらないものの、タイ経済の低迷や中国経済の影響によりやや減速感あり。
	無機材料	自動車関連部品・素材は、低調に推移する見通し メガネレンズ市場は、堅調に推移していく。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

20

今期の事業環境の認識でございます。

まず、成長事業に関しましては、電子材料につきましては、AI 関連は少なくとも好調を維持する。ただ、半導体市場に関しましては、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。

化粧品材料ですけれども、国内外ともに堅調に回復していきますが、中国向けは引き続き厳しい見通しと見ております。

有機化学品は、メガネレンズ市場は堅調に推移していくと見ておりますが、医薬品原薬中間体の主力商流品の受託に関しましては、競争環境が非常に激化しておりまして、減少傾向と見ております。

効率化検討事業につきましては、酸化チタン・亜鉛製品の酸化チタンには供給過多の状況が続き、安価な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と見ております。国内の亜鉛の国内建値市況に関しましては、前期に比べますと低下すると見ております。

樹脂添加剤でございますが、国内需要は PVC、これはポリ塩化ビニルのことでございますが、この市況も下降傾向で、販売の増加は厳しいと見ております。海外需要に関しましては、中期的な

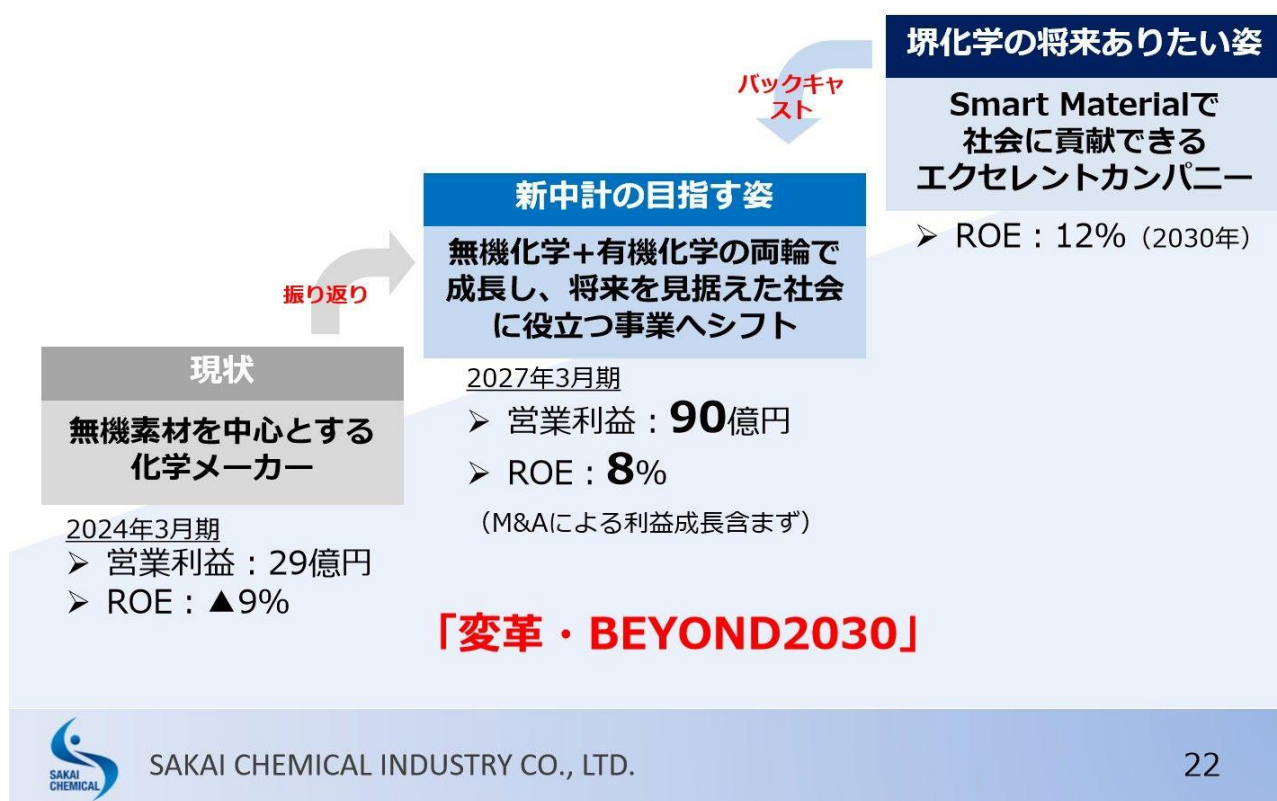
PVC 市況の拡大には変わらないものの、足元のタイ経済の低迷ですとか中国経済の影響により、やや減速感があると見ております。

無機材料ですけれども、自動車関連の部品・素材に関しましては低調に推移すると見ておりますが、メガネレンズ市場は堅調に推移すると見ております。

このスライド以降は、社長の矢倉から説明をさせていただきます。

「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



矢倉：皆さん、こんにちは。矢倉でございます。私からは、中期経営計画「変革・BEYOND2030」の1年目の進捗経過を説明したいと思います。

まずはおさらいでございます。スライドをご覧ください。昨年、中期経営計画説明会でお示した、当社のありたい姿と本中計の位置付けを示したものでございます。

堺化学の将来のありたい姿を「Smart Materialで社会に貢献できるエクセレントカンパニー」として、「変革・BEYOND2030」の位置付けとして、「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」としております。そして、2027年3月期の数値目標を営業利益90億円、ROE8%と決めました。

「変革・BEYOND2030」重点施策と進捗総括

変革テーマ		重点施策	進捗総括				
変革1	収益性の向上	高付加価値品シフトを企図した事業ポートフォリオ入替え ➢ 電子材料・化粧品材料に加え、有機化学品への投資による成長事業の収益拡大、M&Aによる事業拡大、ベストオーナーの見極め ➢ 次期中計に向けた将来投資（化粧品材料ほか） ➢ 顔料級酸化チタンの事業終了	自己評価 ○ (営業利益 単位：億円) <table><tr><td>24.3</td><td>25.3</td></tr><tr><td>29</td><td>60</td></tr></table> 営業利益約2倍	24.3	25.3	29	60
24.3	25.3						
29	60						
変革2	資本効率性の向上	資本コストを上回るROEの達成・PBR改善 ➢ キャッシュフロー経営、有効活用できていない固定資産売却による資産圧縮 ➢ 成長事業へのM&A含む積極投資 ➢ 株主還元による資本効率向上	自己評価 ○ (ROE 単位：%) <table><tr><td>24.3</td><td>25.3</td></tr><tr><td>△9.2</td><td>6.6</td></tr></table> ROE8%へ前進	24.3	25.3	△9.2	6.6
24.3	25.3						
△9.2	6.6						
変革3	非財務面の向上	マテリアリティ推進による経営基盤の再構築・非財務面の取り組み加速 ➢ 特に品質・安全問題の再発防止策の徹底 ➢ 成長の源泉となる人的資本経営への取り組み	自己評価 ○ 各種取り組みの実施				

 SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

23



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

23

では、その1年目の進捗がどうであったのか振り返ります。

上から、収益性、資本効率性、非財務面、それぞれの重点政策を進めてまいりました。一定の成果を上げることができたと考えております。詳細は後ほど説明いたしますが、収益性では営業利益が約2倍、資本効率性ではROE8%へ前進、非財務面では各種取り組みの実施、でございます。

「変革・BEYOND2030」進捗経過

変革
1

取り組み

1年目の進捗

2年目以降の課題とその施策

収益 拡大

自己評価
○

- 売価・原価両面からの収益改善を実施。
(価格是正、不採算品の統廃合等)
- 効率化検討事業での利益増加が大きく、
期初計画54億円からも上積みを達成。

営業利益(億円)

事業	24.3	25.3	増減
成長	20	25	5
安定	10	10	0
効率化	12	37	24
医療	0	0	▲1
その他	7	11	4

- 成長事業による利益の拡大。
① 既存顧客でのアップセルを狙う。
② 新規顧客の開拓で、シェアを拡大する。
③ 未対応な価格是正による単価の底上げ

営業利益(億円)

事業	25.3	26.3 計	増減
成長	25	24	▲1
安定	10	11	1
効率化	36	39	2
医療	0	0	0
その他	12	12	1

顔料級酸化チタン 事業終了

自己評価
○

- 顧客との必要在庫量の調整を完了。
・ 製造終了目途：2025年12月
・ 販売終了目途：2026年 3月

- 事業終了に向けた製販活動の完遂。
- 中期経営計画3年目に向けて、
人員の再配置を順次進める。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

24

それぞれの詳細に関して説明してまいりたいと思います。まず、収益性に関してでございます。

不採算製品の廃番や価格是正を中心とした収益向上策により、効率化検討事業は3年間の計画を前倒しで収益改善を実現いたしました。また、今期で事業終了を予定している顔料級酸化チタンについても、顧客との調整を進め、2025年12月での生産終了、2026年3月での販売終了のめどをつけております。

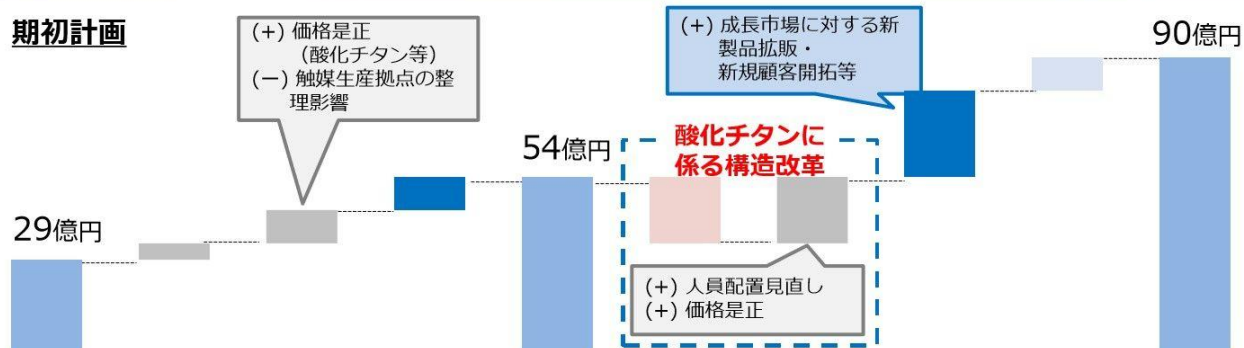
一方、2年目以降に関しては課題が明確になってきました。それは皆様も関心が高いであろう成長事業の飛躍でございます。2年目に関しても大きくその成果が出ない見込みですが、3年目の結実に向けての策を着実に実行する時期であると認識しており、各取り組みを重ねていく所存でございます。

一方、事業終了を発表しております顔料級酸化チタンについては、計画どおりに製造および販売を終了し、人員の再配置などを進めていく予定でございます。

「変革・BEYOND2030」進捗経過

変革
1

期初計画



進捗	①	②	③	1年目	④	⑤	⑥	⑦	2年目	3年目
24.3実績	減価償却等	効率化検討事業の改善	成長事業の市場回復取り込み	25.3実績	顔料級酸化チタン事業終了影響	固定費比率上昇に対する改善	成長事業の市場成長取り込み	安定事業の収益増等	26.3計画	27.3中計目標
25.3期 (1年目)	計画通り	計画以上	一部未達	61億円	—	—	—	—	—	—
26.3期 (2年目)	—	改善効果 通期で発揮	引き続き 鋭意対応	—	計画通り 実行中	遅れ あるが 対応中	遅れ あるが 対応中	計画通り 実行	65億円	—
27.3期 (3年目)	—	—	—	—	—	遅れを 取り戻す	遅れを 取り戻す	計画通り 実行	—	90億円



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

25

次のスライドでは、利益成長に関する全体像と現在地をお示しいたします。上段のグラフが当初発表した利益成長のイメージであり、下段の表でそれぞれの項目や達成具合、今後の見通しをコメントで表現しております。

1年目が約61億円と期初計画54億円よりも大きく増益できたのは、丸2、効率化検討事業の改善が前倒しに計画が達成できたことにあります。したがって、2年目に関してはその効果が期初から通期で発揮される見通しでございます。

課題である成長事業についても、丸3、丸6に記載しているとおり、やや遅れがあるものの、3年目の飛躍に向けてやるべきことをやり、3年目で大きく花を開かせ、90億円を目指したいと考えております。

「変革・BEYOND2030」進捗経過 電子材料

変革
1

1年目の進捗

- ・誘電体：△
ハイエンド・ミドルエンドの開発品採用に大きな進捗なし。
- ・誘電体材料：○
市場の回復による高収益品の販売量増と、一部価格是正の浸透により計画以上に進捗した。

利益成長に向けた施策（今中計期間）

- 競争環境を踏まえた収益拡大のポイント
競合他社よりも早く新規MLCC向け素材として採用を
してもらえよう、素早い技術対応を強化していく。
- ・誘電体：引き続き開発品の提案・試作対応を継続する。
- ・誘電体材料：価格是正を継続し、製品ポートフォリオ
の改善を更に進める。

業界環境分析（MLCC市場）	
市場	・半導体市場と相関性が強い ・需要は拡大トレンド（EV自動車など電装化/AIの台頭等） ・MLCCは微細化の流れ（薄膜多層化二重） ・一度採用した素材の切り替えには時間を要する。
競合	・誘電体：外販メーカー（固相法/シユウ酸法/水熱合成法） 内製メーカー（固相法） ・誘電体材料：欧州1社、日本1社、中華系数社 ・需要に合致する素材の提案・安定供給に努める
堺化学	・2種類の素材提供が可能。（誘電体・誘電体材料） ・誘電体は、微細化に適した水熱合成法を採用 ・誘電体材料では高いシェアを有する（*約40～50%） （*当社調べ）

	25.3		26.3 計画		増減	割合
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上	10,014	—	10,100	—	86	0.9
営業利益	1,493	14.9	1,430	14.2	▲63	▲4.2

- ・26.3期(中計2年目)での利益成長は難しいが、
誘電体は、計画通り開発品の提案を進める。
誘電体材料は、追加価格是正を計画に盛り込み、
3年目に向けた準備を進めていく。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

26

では、その鍵を握る成長事業についてはどうなのか、次のページ以降で詳しく見てまいりましょう。

まずは、電子材料でございます。左上をご覧ください。1年目の進捗として、誘電体での開発品採用で大きな進展がなく、新規採用に至らなかった一方で、誘電体材料は市場の回復および一部製品での価格是正効果が相まって、計画以上の進捗となりました。

当社の強みは三つございます。一つは、誘電体、誘電体材料の両方を持っていること。二つ目は、誘電体に関しては業界の微細化トレンドに合致した水熱合成法を採用していること。三つ目、誘電体材料では高いシェアを保持していること。こちらに書いておりますが、当社調べでは約40%から50%のシェアを持っております。

一度採用された商材が置き換わりにくい業界特性を踏まえたと、他社よりいかに早く採用されるかがポイントであり、2年目以降はより素早い技術対応をしていくことで誘電体の新規拡販につなげていくとともに、誘電体材料の価格是正によるさらなる製品ポートフォリオの改善を進めてまいります。

なお、2年目に関しては、現時点では25年3月期に対して8,600万円の増収に対して6,300万円の減益とほぼ同等の成績を見込んでおります。

「変革・BEYOND2030」進捗経過 化粧品材料

変革
1

1年目の進捗

- ・ **サンスクリーン剤（日焼け止め）**：△
海外大手での出荷が開始したが、中国市場に絡む販売量の落ち込みをカバーしきれていない。
- ・ **メイク製品**：○
2026年2月竣工に向けたマルチプラントの建設に向けて投資を実行済み。
(収益化は、次期中期経営計画以降の予定)

利益成長に向けた施策（今中計期間）

- **競争環境を踏まえた収益拡大のポイント**
競合が少ない領域で、需要が高まる高品質な亜鉛素材に注力し、積極的な拡販活動を展開する。
- ・ **サンスクリーン剤**
新規顧客を中心に、①透明性が高く、②UVAカットが得意な超微粒子酸化亜鉛をPRし、手薄であった欧州方面へも販路を広げ、欧米中心に売上高を伸ばしていく。

業界環境分析（日焼け止め市場）		25.3		26.3 計画		増減	割合	
		百万円	%	百万円	%	百万円	%	
市場	・有機系から無機系素材への流れ(環境負荷低減の流れ) ・酸化亜鉛需要の高まり (アンチエイジングに大事なUVAカット需要の高まり) ・欧州：酸化亜鉛素材の模索の流れ ・米国：透明性の高い素材の需要の高まり ・中国：景気の鈍化で、日系メーカーが苦戦中。	売上	2,676	—	2,800	—	124	4.6
		営業利益	293	11.0	270	9.6	▲23	▲7.8
競合	・高品質な超微粒子品を手掛けるメーカーは、数社程度。							
堺化学	・微粒子酸化亜鉛のシェアは*約20%。 ・粉体プロセス技術に大きな強み ・海外大手が初めて超微粒子酸化亜鉛に関して当社品を採用							

・26.3期(中計2年目)は、主に価格正がポイント。
足元進めている新規拡販による数量増効果は、3年目
からを期待しており、それに向けてを営業活動を強化
していく。

- ・ 26.3期(中計2年目)は、主に価格是正がポイント。
足元進めている新規拡販による数量増効果は、3年目からを期待しており、それに向けてを営業活動を強化していく。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

27

次に、化粧品材料についてでございます。

当事業の1年目の進捗は、日焼け止め剤の化粧品材料は、下期に海外大手のサンスクリーン剤向けに出荷を開始することができましたが、中国の景気後退の影響により、国内向けの出荷が伸び悩んでおり、計画を下回っております。

一方のメイク製品では、次の中期経営計画に備えた新工場への投資を計画どおりに進めており、着実に取り組みを進めております。

業界環境としては、昨年の事業戦略説明会同様、有機系から無機系の材料の変化や、アンチエイジングニーズの高まりにより、UVAカットが得意な酸化亜鉛需要が高まってきております。そんななかで高品質な超微粒子品を手がけるメーカーは少ない一方で、当社はその品質を海外大手メーカーにも評価いただいていることから、スライド右上に記載していますとおり、2年目以降の利益成長に向けては、業界トレンドにマッチした超微粒子酸化亜鉛製品を積極的に拡販してまいりたいと

考えております。海外での拡販にも力を入れ、堺商事のグローバル人材を起用してまいりたいと思います。

その下の表にあります2年目の業績計画でございますが、25年3月対比で1億2,400万円の増収に対してマイナス2,300万円の減益と、その成果が十分に現れない予定ですが、3年目に花を咲かせる種まきのステージと捉え、しっかりと取り組んでまいります。

「変革・BEYOND2030」進捗経過 有機化学品

変革
1

1年目の進捗

有機イオウ化合物：△

生産能力増強に向けた議論を継続中。
販売は、在庫調整等の一時的な要因で計画未達。

医薬品原薬中間体：△

- ・既存受託品(CMO)の更なる拡販：△
受託品の拡販に関しては鋭意対応中も計画未達。
- ・CDMOの進展：○
対応に向けて、新研究棟での対応を開始。

利益成長に向けた施策（今中計期間）

■競争環境を踏まえた収益拡大のポイント

- ・有機イオウ化合物
競合が少ない領域で、収益性を高めながら、適切な能力増強整備に向けた議論を加速させ、リソース投入を実施していく。（＊収益化は次期中計以降）
- ・医薬品原薬中間体
実績豊富なCMOでの信頼を基盤に拡販をしながら、CDMO体制の更なる充実と早期の実績作りをしていく。

業界環境分析		25.3		26.3 計画		増減	割合
有機イオウ化合物		百万円	%	百万円	%	百万円	%
市場	・メガネレンズ材料の変化 ガラス⇒プラスチック ・近視人口の増加 ⇒高屈折レンズ需要拡大 ・ファッションとしての 新たなメガネの価値向上	大手製薬メーカーの開発 リソースの選択と集中 ⇒開発工程の外製化		原薬生産の地政学リスク ⇒原薬生産の国内回帰			
	・競合は海外に1社のみで 非常に少ない	先行メーカー多数					
競争	・日本では唯一の供給先 ・有機イオウを扱う技術力	CMOによる大手製薬メーカーとの豊富な受託実績。					
堺化学							

CMO：Contract Manufacturing Organization CDMO：Contract Development Manufacturing Organization



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

28

最後に有機化学品です。

当事業の1年目の進捗は、有機イオウ化合物においては、顧客の在庫調整等の影響を受け、計画未達となりました。当事業の一つの柱である医薬品原薬中間体については、従来から取り組んでいるCMOは主力品の受託数量の減少により計画未達となりました。一方、新たに取り組むCDMOについては、投資を着実に進めており、25年3月期に新研究棟の稼働を開始いたしました。

業界環境の動向としては、有機イオウ化合物については、近視人口の増加、ファッションとしてのメガネ需要が高まる一方で、競合が少ない状況下にあります。医薬品原薬中間体は、製薬業界でのモノづくりの分業化が加速しているなか、こちらは逆に競合がひしめき合う状況にあります。

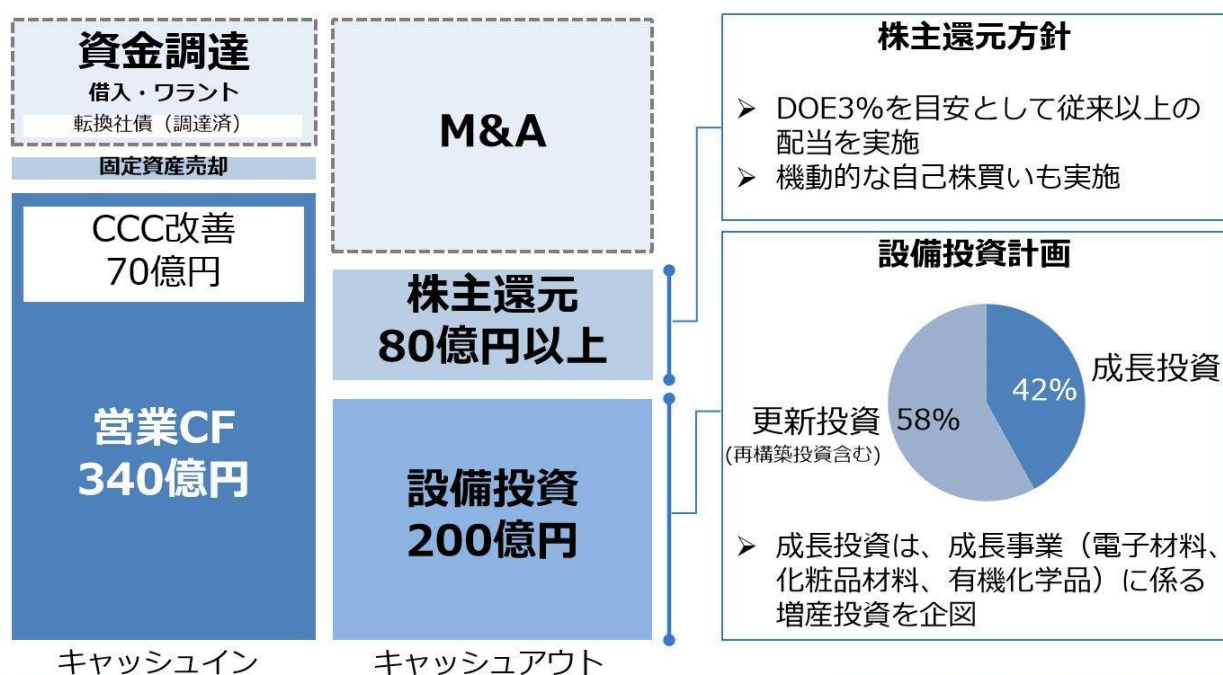
したがって、2年目以降については、スライド右上にありますとおり、有機イオウ化合物については、収益性を加味した能力増強投資の議論をさらに加速させるとともに、医薬品原薬中間体については、CMOでの実績ある既存のお客様を中心にCDMOへの新規受託を進めるべく、体制のさらなる充実と早期の実績化に取り組んでまいります。

「変革・BEYOND2030」の進捗経過

キャピタル
アロケーション

変革
1・2

【期初計画】利益創出、CCC改善、固定資産売却等で得たキャッシュを、設備投資、株主還元、M&Aに充当



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

29

キャピタルアロケーションについてでございます。こちらは、中計発表時にお示した3年間の全体像をお示ししています。

「変革・BEYOND2030」の進捗経過

キャピタル
アロケーション

変革
1・2

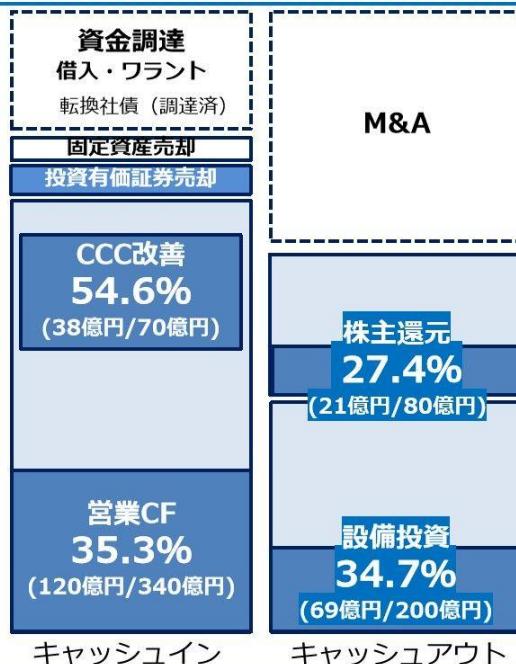
1年目 進捗総括

キャッシュイン・キャッシュアウトともに、計画以上の進捗となり、順調に進んでいる。

(イン：効率化検討事業を中心とした収益化、CCCの改善により、計画以上の進捗)

(アウト：設備投資は、成長・維持更新とも順調に実行中であり、株主還元は期初計画以上の配当を実施。)

- ・**資金調達**
大きな借入、増資の動きはなし。
- ・**固定資産売却**
大きな進捗はなし
- ・**投資有価証券売却**
期初計画外であるが、一部売却を実施済み(約13億円)
- ・**CCC改善**
順調に棚卸資産の圧縮を実行し、約38億円の運転資金を圧縮。
- ・**営業CF**
期初計画以上の純利益を創出しCCCの改善も進んだことから、進捗率35.3%となった。



- ・**M&A**
成長事業に集中し、検討継続中。
- ・**株主還元**
計画以上の利益進捗により、125円/株 ⇒ 135円/株へ増配し、総額約21億円の還元を実施。
- ・**設備投資**
計画通りの進捗を実施中。
【成長投資】
有機化学品/医薬品原薬中間体化粧品材料/メイク材料向けでの投資を実行中。
【維持更新】
触媒事業の生産拠点の集約をはじめとした、効率化に向けた投資などを着実に実行した。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

30

1年目を終えてこの進捗がどうであったのか、スライドをご覧ください。このページが1年間取り組んだ結果が、非常に計画と対比できて分かりやすいと思います。総括としましては、計画以上の進捗でありまして、順調に進んでいると認識しております。

まず、左側のキャッシュインですが、特に重要課題と位置付けていたキャッシュコンバージョンサイクルについては棚卸資産の削減を進め、目標値70億円の創出に対して計画値で54.6%の進捗となり、38億円のキャッシュ創出を実現いたしました。また、利益計画も達成したことから、営業キャッシュフローは3年間の目標である340億円のなかで120億円、進捗率は35.3%となりました。

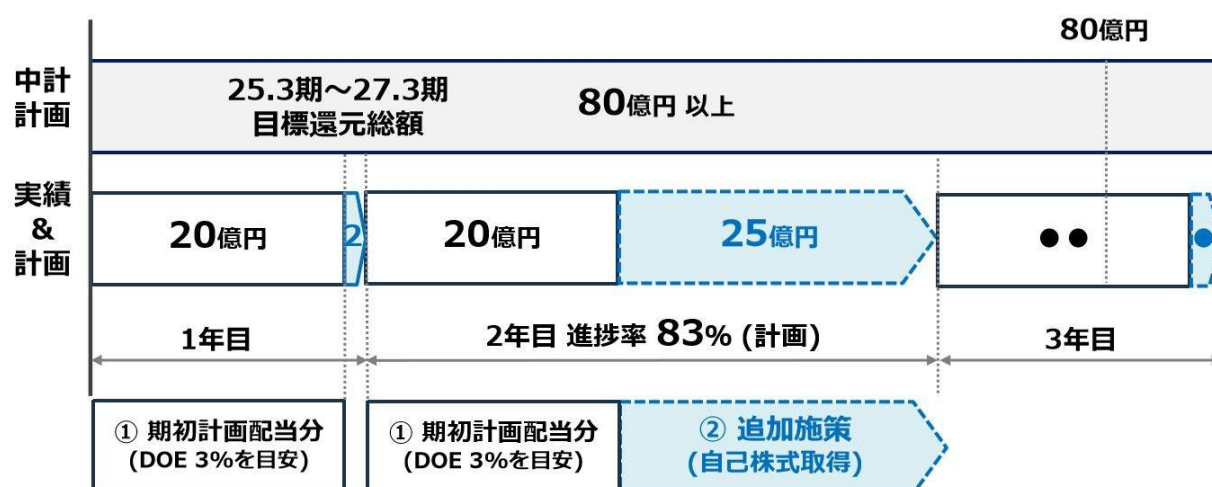
続いて、右側のキャッシュアウトでございます。設備投資については、成長投資および維持更新投資ともに計画どおり順調に実行しており、200億円の期初計画に対して69億円と、34.7%の進捗でございます。

株主還元については27.4%ですが、次のページでさらに詳しく説明します。

【株主還元の方針】

基本方針は「総額80億円以上の株主還元の実施」（2025年3月～2027年3月期）

- ① 配当は「DOE 3 %を目安」に安定配当を実施する。
- ② 業績推移や目標ROEも勘案し、配当増額や自己株式取得など追加施策を検討する。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

31

今期当初予想を発表以降、いろいろとお問合わせをいただくことが多いので、改めて本中計期間中の還元方針を私からお伝えしたいと思います。

中期経営計画策定前に株主の皆様からの意見として、大きく二つあったと思います。一つは、業績で大きく配当を増減させることなく、ある程度の安定配当をするべきではないか。二つ目、計画のなかで一体どれだけのキャッシュを創出し、そのなかでどれだけを株主還元にあてる計画なのか、それを示してほしいということを言われていたと記憶しております。

そこで、キャピタルアロケーションを提示し、基本方針として、3年間で計画しているキャッシュイン、営業キャッシュフローから中計3年間で総額80億円以上の株主還元を計画しようという計画でございます。配当も、配当性向ではなく、安定した配当を実施すべく、DOE3%を目安としました。そして、業績推移や目標とするROEも勘案し、配当の増額や自己株式取得などの追加施策も検討することといたしました。

図でお示したとおり、1年目では期初計画の配当は20億円でしたが、利益計画が好調に推移したことを受け、約2億円の増配を実施いたしました。

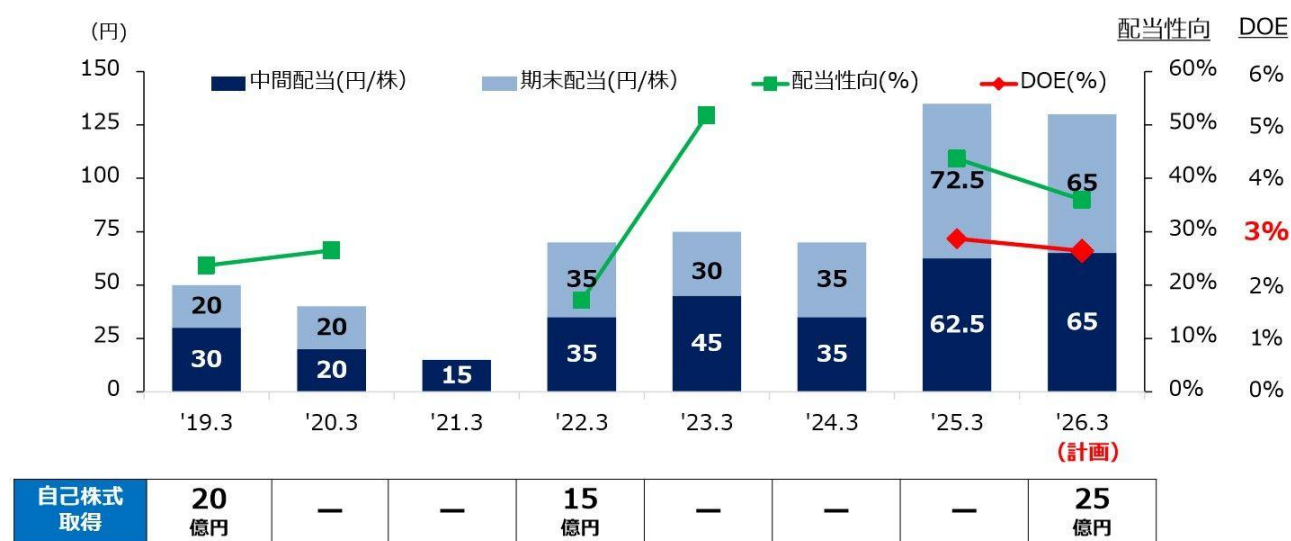
また、2年目はDOEで同様に20億円の配当と、さらに、先日発表しました25億円の自社株買いの実施をする予定であり、2年目の累計での株主還元の進捗率は約83%となります。計画発表時には、年間の配当が20億円では80億円にはならないのではないかと質問があったと思いますが、この2年目の計画をもって、80億円以上の株主還元のイメージを掴んでいただけたのではないかと考えております。

3年目以降についても同様のスタンスで考えており、ROEを意識しながら、獲得利益と資産のバランスを株主還元で図っていく考えてございます。

株 主 還 元

変革
2

- 1株当たりの株主価値および資本効率の向上を図るため、**25億円**を上限に自己株式取得の実施を決定、取得株式は、**すべて消却**を行う予定



DOE : Dividend on Equity (自己資本配当率)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

32

その考えの下、2年目ではグラフの右側、2026年3月期、中間・期末とも65円の計130円を予定しております。そして、25億円の自社株買いで取得する株式は全て消却の予定でございます。

「変革・BEYOND2030」の進捗経過②

変革
2

- CCC 目標：日数ベース：180日以下、
金額ベース：3か年累計70億円（27.3）

⇒ 中計1年目では、CCCを22日圧縮し、営業CFを38億円創出した。

	単位	24.3	25.3	増減
売上債権 回転期間	日	130	115	▲15
棚卸資産 回転期間	日	126	115	▲11
仕入債務 回転期間	日	40	37	▲3
CCC	日	216	194	▲22
運転資金	億円	492	454	▲38

【算出条件】運転資金 ÷ 売上高 × 12か月（6か月）× 30日

【対応施策】

- ・ 売上債権：債権回収サイトの短縮
- ・ 棚卸資産：適正在庫水準の見直しと数量削減



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

33

次に、資産効率の重要指標として掲げるキャッシュコンバージョンサイクルの進捗に関してでございます。目標値として180日以下、金額ベースで70億円以上のキャッシュ創出を目指しております。

表の赤枠で囲った増減部分をご覧ください。主に、売上債権での回収サイトの見直し、棚卸資産での適正在庫の見直しと数量削減に取り組み、キャッシュコンバージョンサイクルとして22日、運転資金として38億円の削減に成功いたしました。2年目以降も引き続き取り組んでいき、より筋肉質なバランスシートへの改善を目指してまいります。

特に、安全予防に対する意識の強化、人的資本への対策が引き続き課題

マテリアリティ	KPI 項目	自己評価	進捗・今後
人々を 幸せにする	重大労働災害発生 件数ゼロ	△	4日以上休業を要する労働災害が発生。 災害の発生、対策、防止策を実施済み。
	エンゲージメント 向上	△	第三者による調査を全社で実施し、スコアが平均以下である現状を確認。 評価研修など、管理職層の研修内容の見直しを実施中。
	ダイバーシティ推進	○	2030年度の目標に対するマイルストーンを設定。 (現中計最終年度での目標値) それに向けた採用や育成、制度の改善を実施中。
地球環境を守る	CO2排出量削減	○	Scope 1・2において、32%削減を達成。(対2013年度比) 課題であるScope3把握に向けた取り組みを順次進めていく。
	環境事故発生 件数ゼロ	○	引き続き、定時確認による観測項目のトレンドの変化に注視していく。
モノづくりで社 会の課題を解決 する	Smart Materialの 上市	△	引き続き市場動向を見ながら、開発テーマの優先順位を決めて、経営資源 の集中と選択を実施していく。
透明で強固な 経営体制を築く	重大コンプライアンス 違反ゼロ	○	引き続きコンプライアンス研修などを通じ、啓発活動を続けていく。

自己評価 (○：達成 △：未達 or 進捗中)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

34

最後に、マテリアリティ推進、非財務面の取り組みでございます。当社は取り組むべき重要課題として四つのテーマ、「人々を幸せにする」、「地球環境を守る」、「モノづくりで社会の課題を解決する」、「透明で強固な経営体制を築く」を掲げ、それぞれにおいてKPIを定め、取り組みを推進しております。課題として挙げていた品質、安全、人的資本への取り組みはまだ道半ばでございます。今後、取り組みを強化してまいりたいと考えております。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：これより皆様からのご意見およびご質問を頂戴したいと存じます。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うえで、ご質問いただきますようお願いいたします。また、本説明会については書き起こしの記録をしております、弊社ホームページに掲載させていただいております。掲載の際には、もちろん、会社名、お名前については伏せさせていただきますが、ご質問いただいた内容については記載されますので、何とぞご了承のうえ、ご質問をお願いいたします。

司会 [M]：それでは、ご発言をお願いいたします。

質問者 [Q]：2、3点ほどお願いいたします。一つ目が収益性改善策が非常に効いてきていると。まさにそのとおりだと思うんですが、社長様のご説明でもありましたとおり、成長事業ですね、2年目も成果が出ないということですが、スライド26で言いますと、電子材料で誘電体材料は数量も伸びてきているというお話ですが、これに関しては昨年度どれくらい伸びて、今年どうなるのか。その辺に関してまずお願いいたします。

大釜 [A]：ご質問ありがとうございます。大釜から説明いたします。まず、誘電体材料と誘電体でございますが、数量ベースで申し上げます。まず、全体観で申し上げますと、誘電体といいますか、電子材料全体で約25%の増加となっております。誘電体材料と誘電体に関しまして言いますと、誘電体材料がそれよりも10ポイントほど多い増加率になっており、誘電体はやや前年からは落ちています。数量に関しては以上ですが、他はいかがでしょうか。

質問者 [Q]：新年度の見方も教えていただけますか。

大釜 [A]：新年度は、誘電体材料は少し伸びるところですが、二桁ほどは伸びないと見ております。誘電体は、残念ながら車載向けが比率が多いということもありまして、説明でも申し上げましたように、車載需要が少しよくないというところで、こちらも前年割れを想定をしております。

質問者 [Q]：分かりました。誘電体材料に限って見ると非常に伸びて、昨年度、伸びているわけで、なぜこれだけ伸びたのか。逆に新年度、一桁だということは伸びますけれども、伸びは結構、落ちてしまうということで、なんで昨年、こんなに伸びたのか。あと、なんで今年、伸びが落ちてしまうのか。この辺に関してお願いいたします。

大釜 [A]：こちらは伸び率が非常に大きいというご指摘ですけれども、これはやはり 2024 年 3 月期が悪すぎたといいますか、2024 年の 3 月期の第 2 クォーターを底に持ち直したところございますので、そこから急回復したというところがございます。

それと、2025 年 3 月期のクォーターごとの誘電体材料の売上を見ていますと、あるコンデンサメーカーさんのコンデンサの売上と大体、リンクしていますので、それと同じぐらいの伸びといたしますか、回復となったと見ております。

今年度、そうしたらこの伸び率が少し鈍るのではないかなというようなご指摘かと思うんですが、こちらに関しましては 2025 年 3 月期はそれなりに回復したところもございますが、やっぱり市況感としまして、半導体市場に関しましては二桁の伸びというような予想も出ていますが、JEITA さんの市場予想は、まだ今年の上期のレベルですが、そこまで伸びない、数%の伸びにとどまるというような状況も出ていますし、コンデンサメーカーさんの予想も 2、3%の伸びと出ていますので、やはりそれぐらいの伸びにわれわれとしてもとどまるかなという予測で今回、誘電体材料に関しては伸びは若干、鈍化したところがございます。

質問者 [Q]：分かりました。あと、誘電体が開発費の採用に大きな進捗なしということですが、やっぱり流れとして、固相法で使われる誘電体材料は増えるけれども、誘電体、御社は水熱合成法だと思いますけれども、そこは結局、あまり採用は伸びてこないという状況でしょうか。

大釜 [A]：われわれのなかでは、昔は固相法はどの用途が多いですか、水熱はどの用途が多いかということとはよく言われましたけれども、最近ではその製法による差別化はなかなかなくて、市況感による影響が大きいんじゃないかなと思っています。繰り返しになりますけれども、われわれの誘電体は結構、車載の比率が大きいというところもございますが、そちらが少し低調で、誘電体は少し、今年度も苦戦するかなというところがございます。

ただ、製法に関しまして言いますと、その特徴が全くないのかというわけではなくて、矢倉から説明しましたように、当社の誘電体に関しましては水熱合成法で微粒子を作るのが得意ですので、MLCC の小型化のトレンドにはマッチするので、そういうハイエンド品に関しましては今後もターゲットとしていますし、今後、そちらで伸ばしていく、開発品としてもその辺りの領域を伸ばしていく計画で今、種まきをしっかりやっているところです。

質問者 [Q]：分かりました。2 点目です。27 ページの化粧品材料ですけれども、海外大手で、以前からお話があったところだと思いますけれども、出荷が始まっているということですが、どれぐらいの規模感になっているのか、昨年度、売上全体 27 億円、今年 28 億円ですけれども、そ

のなかでどれぐらいお客さんのところが入っているのかも、ざくっとでいいんですけども教えてください。

大釜 [A]：ありがとうございます。こちらに関しましては3年目で大きく伸ばすという計画でございますので、2026年3月期のこの予想の28億円のなかには、あまり比率として大きくございません。10%もないとご理解いただければと思います。

質問者 [Q]：分かりました。最後は、今回、セグメントの変更がされていらっしゃるんですけども、今回、10セグメントぐらいですか、かなりセグメント数がすごく増えてしまっていて、逆に、少し分かりづらくなってしまっているんじゃないかということで。成長事業に関しては1個1個でもいいかと思うんですけども、改善事業は何かまとめたほうが分かりやすいんじゃないかなという気もするんですけども、その辺はいかがでしょうか。

矢倉 [A]：ご指摘のとおり、非常に細か過ぎてかえって分かりにくいんじゃないかと思っていますので、今中計についてはこのままと考えているんですが、次の中計の際にはきれいに分けてお示しするようにしたいと考えております。

質問者 [M]：分かりました。どうもありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。では質問がないようですので、25年3月期本決算説明会はこれで終了とさせていただきますと思います。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

[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

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。