



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

【東京証券取引所・プライム市場 証券コード：4078】

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）

2025年3月期 決算サマリー

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

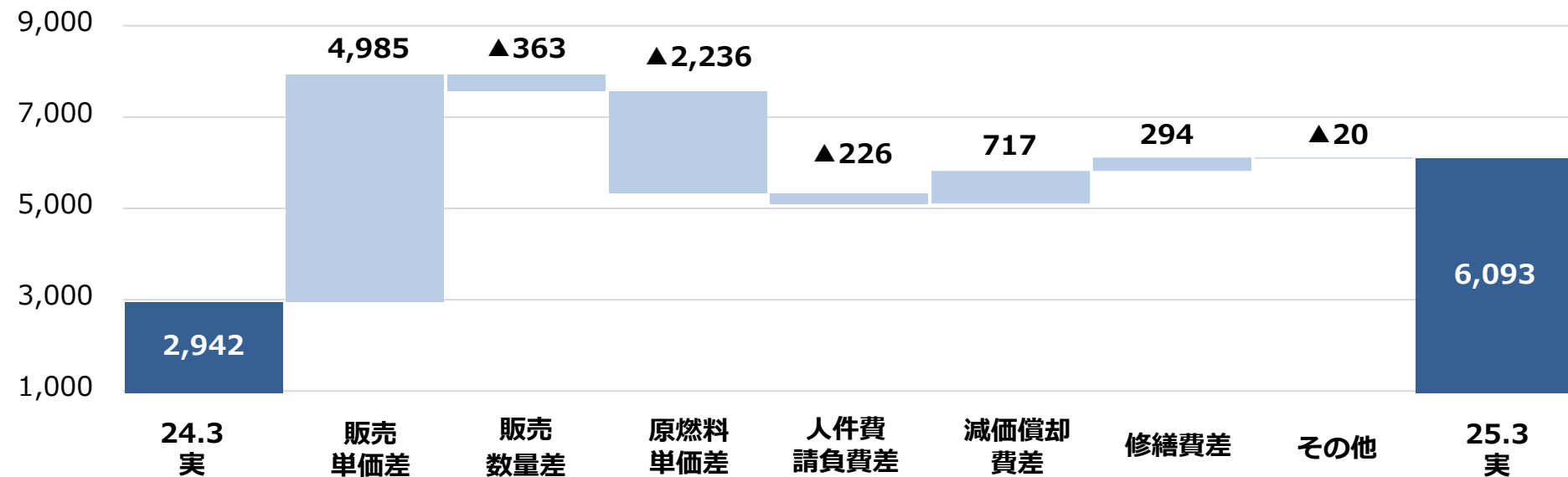
2025年3月期本決算業績概要（前年同期比、計画比）

	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)

営業利益増減要因（前年同期比）

(百万円)



プラス要因

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 3 Qに実施した減損処理効果が年間を通じて寄与

マイナス要因

原燃料単価差

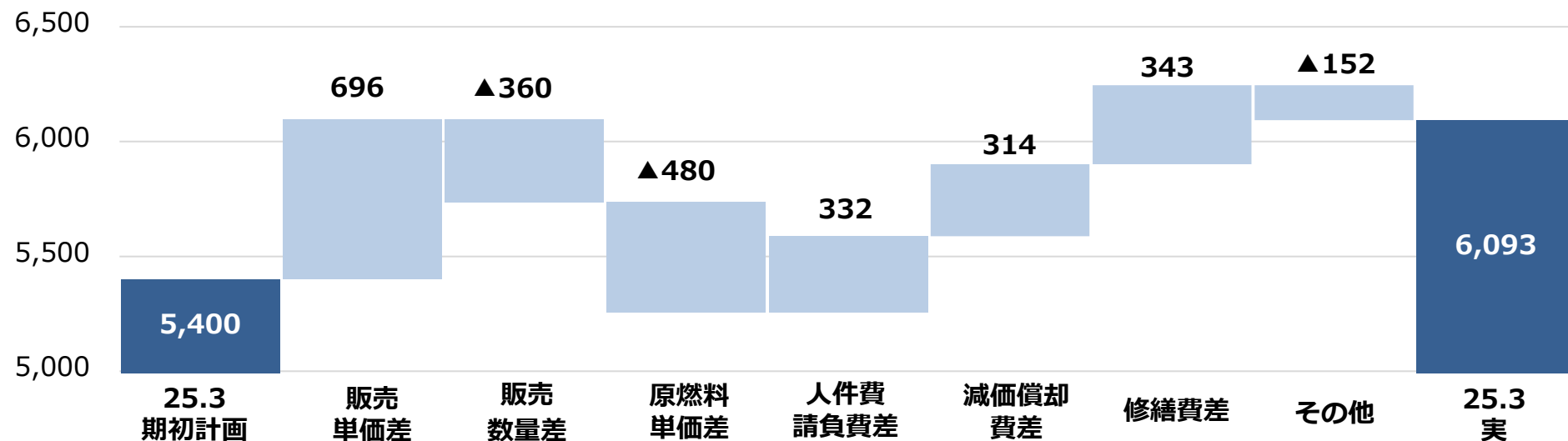
原燃料高の影響

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

営業利益増減要因（期初計画比）

(百万円)



プラス要因

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。

マイナス要因

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。

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)



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
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
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
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

【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。

・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

・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)

→ 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

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

◇ 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

◇ 医療事業

◇ . . . 報告セグメント

新

◇ 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

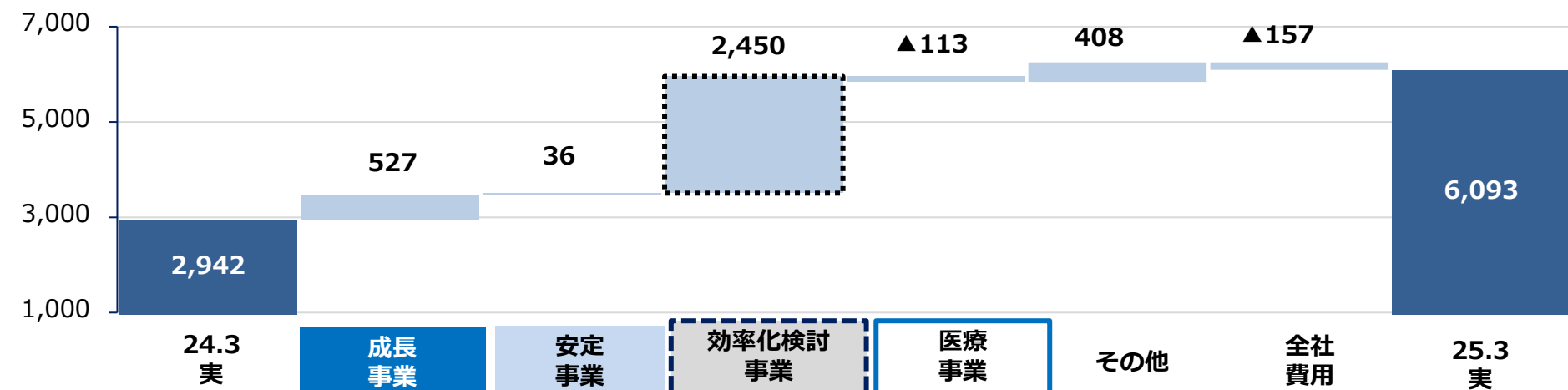
◇ 医療事業

◇ その他(上記以外のもの)

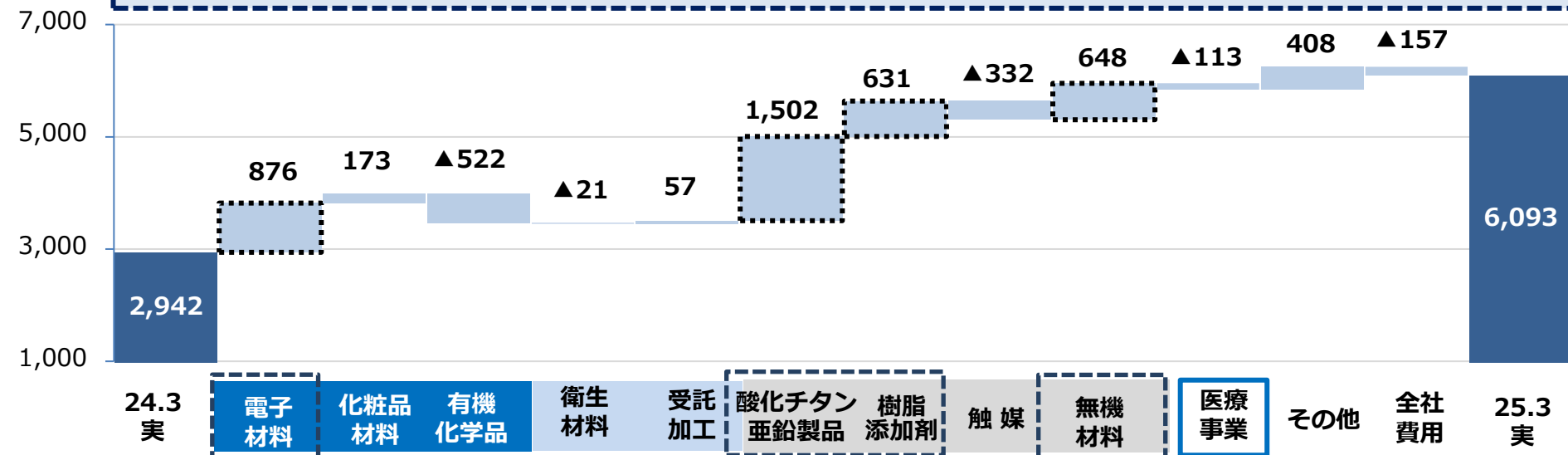
報告セグメント別 新集計営業利益（前年同期比）

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

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、有機化学品でのマイナスを、電子材料での利益回復でカバーし、増益を確保した。
 - 効率化検討事業は、酸化チタン・亜鉛製品や無機材料を中心に大きく増益を確保した。



2026年3月期 業績予想

2026年3月期業績予想

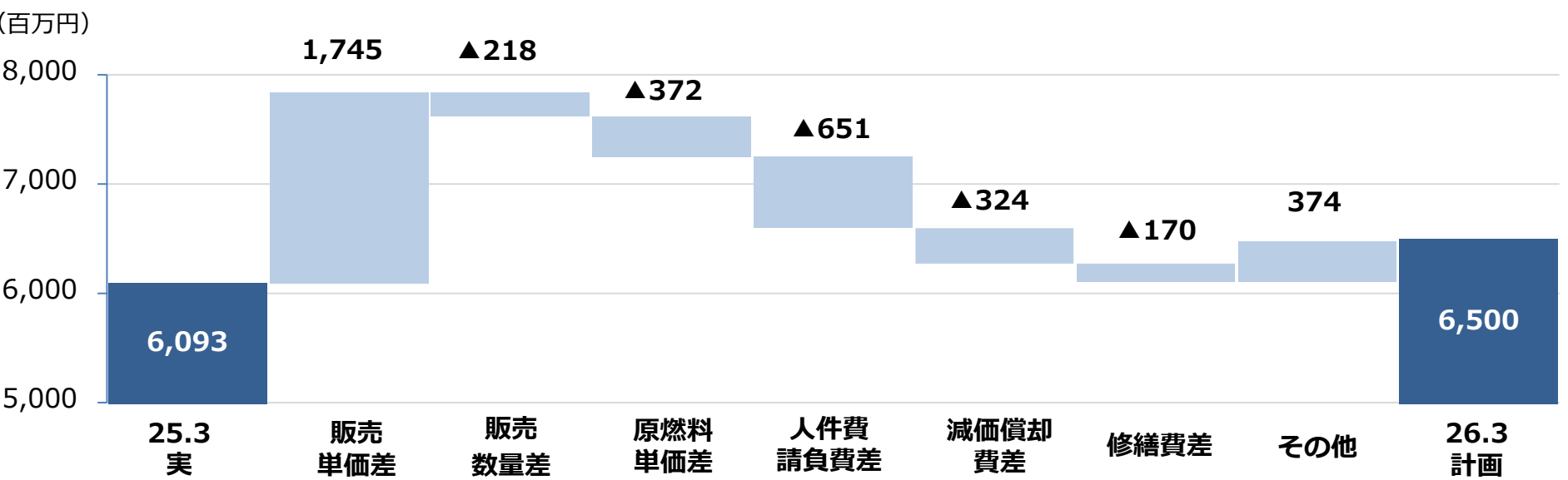
- 売上高に関しては、主に前期実施の価格是正が通期で効果を発揮するため、増収となる見込み。
- 利益面に関しては、上期は前期で計画以上に進んだ収益改善効果により堅調に推移するも、下期は顔料級酸化チタンの生産終了(2025年末)による固定費負担の影響が出る見通し。通期では、引き続き価格是正やコストダウンに取り組み、増益を見込む。

	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。

営業利益増減予想（対前年実績比）

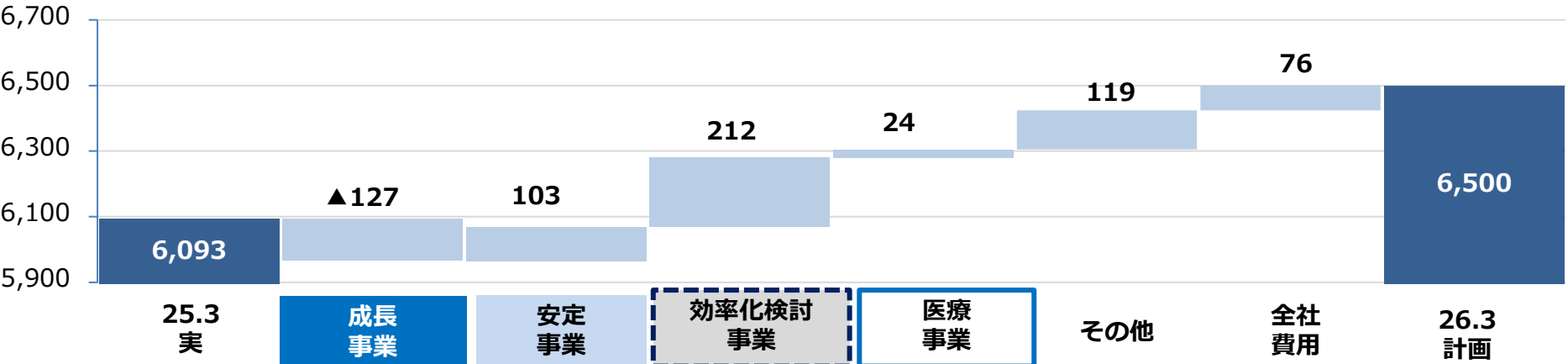


プラス要因	マイナス要因
販売単価差 ・ 取り組んできた価格改定によるベースアップ効果 ・ 採算是正や不採算品の統廃合等による販売構成の改善	人件費請負費差 ・ ベースアップに伴う賃金支給額の増加

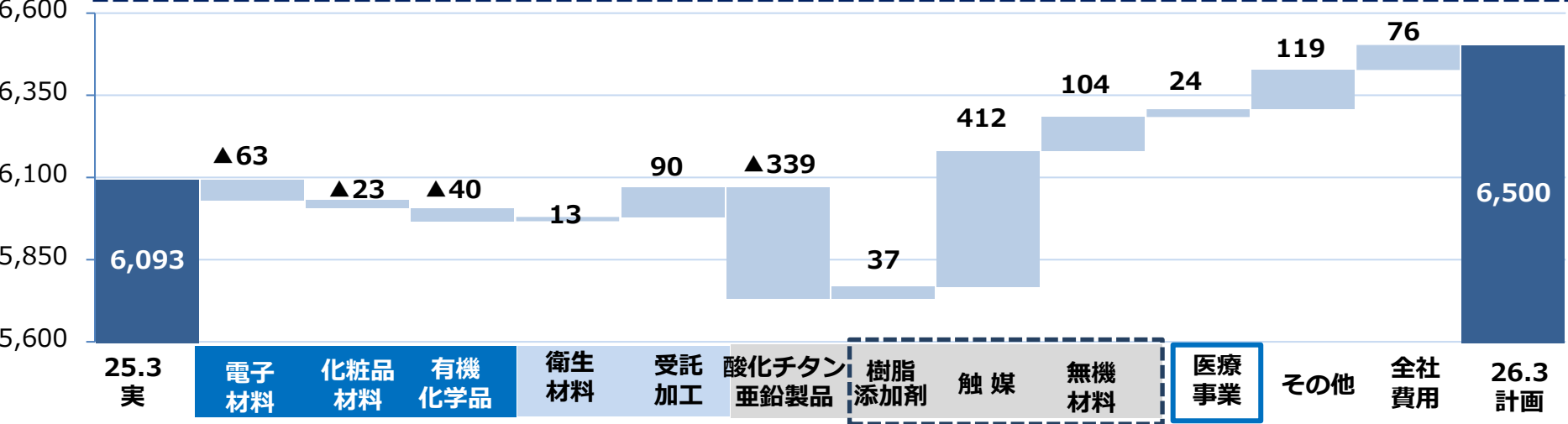
セグメント別 予想 (26.3期 売上高・営業利益)

	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

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。



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。	

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。

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。

中期経営計画「変革・BEYOND2030」の進捗経過

「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



「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

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

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 ○

(営業利益 単位：億円)

24.3

25.3

29

60

営業利益約2倍

自己評価 ○

(ROE 単位：%)

24.3

25.3

△9.2

6.6

ROE8%へ前進

自己評価 ○

各種取り組みの実施

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
○

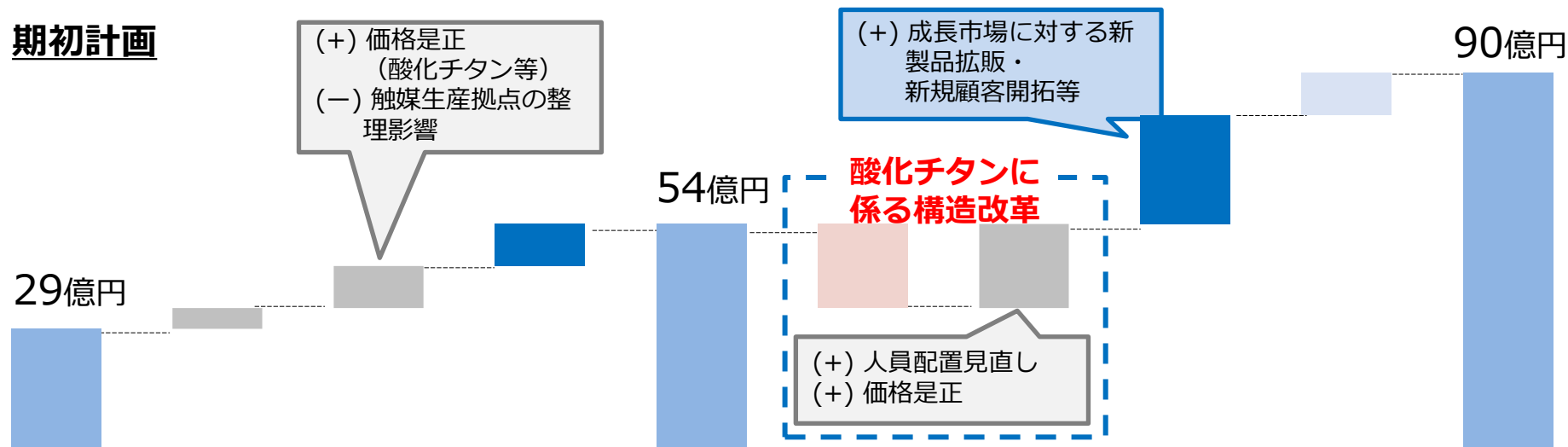
- 顧客との必要在庫量の調整を完了。
 - ・ 製造終了目途：2025年12月
 - ・ 販売終了目途：2026年 3月

- 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。

「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

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るよう、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(薄膜多層化ニーズ) ・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/シュウ酸法/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。

「変革・BEYOND2030」進捗経過 化粧品材料

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）

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。
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

	25.3		26.3 計画		増減	割合
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上	2,676	—	2,800	—	124	4.6
営業利益	293	11.0	270	9.6	▲23	▲7.8

- ・ 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、それに向けて営業活動を強化していく。

「変革・BEYOND2030」進捗経過 有機化学品

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	
	有機イオウ化合物	医薬品原薬中間体
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	・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
堺化学	・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。

	25.3		26.3 計画		増減	割合
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上	6,638	—	7,500	—	862	13.0
営業利益	770	11.6	730	9.7	▲40	▲5.2

・26.3期(中計2年目)増収減益の計画。

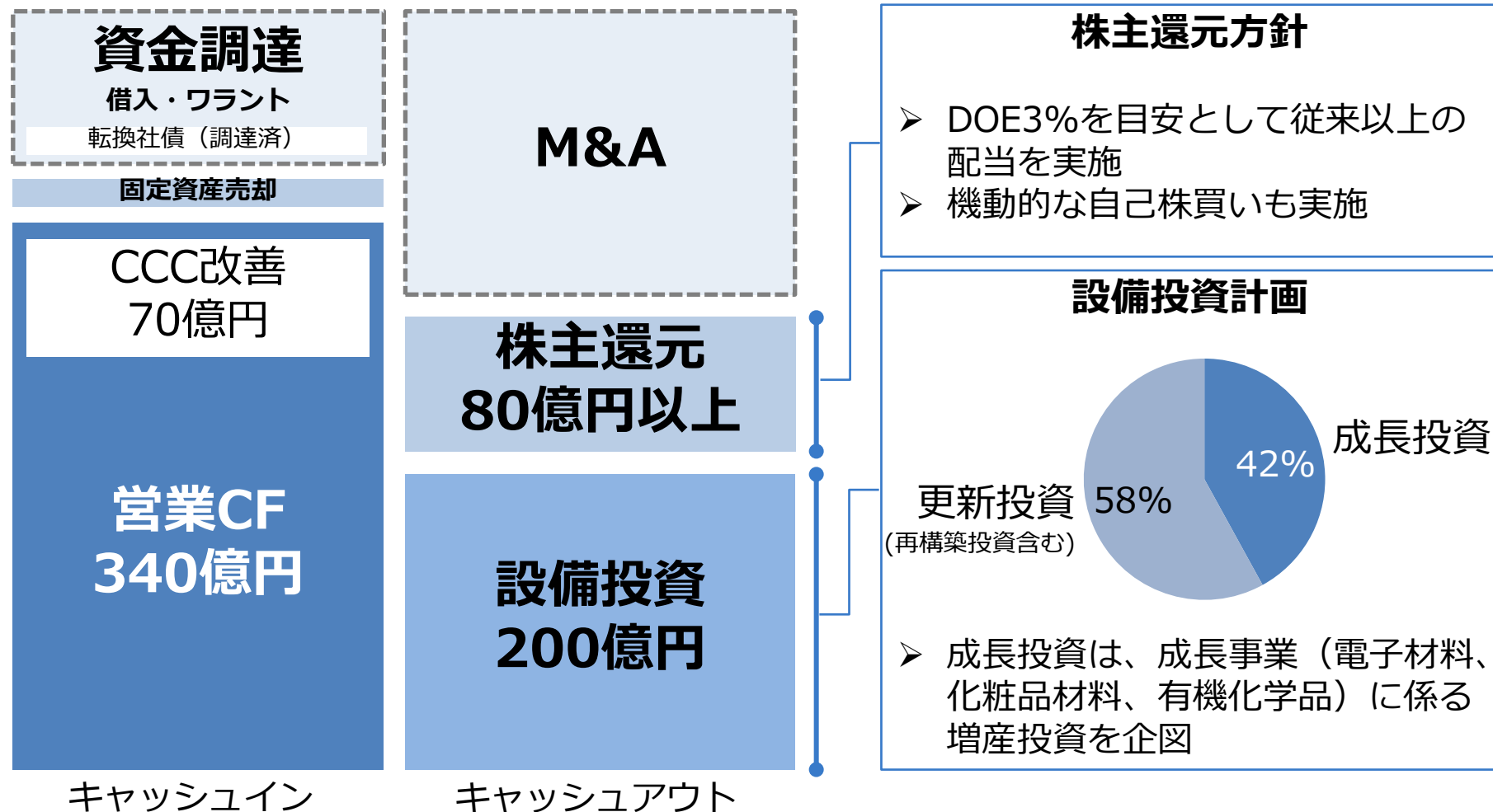
(増収/有機イオウ化合物_出荷増 減益/医薬品原薬中間体_出荷減)

有機イオウ化合物は最適な投資条件の模索をしていく。
医薬品原薬中間体はCMO・CDMO両面での新規案件獲得に注力していく。

CMO：Contract Manufacturing Organization

CDMO：Contract Development Manufacturing Organization

【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



「変革・BEYOND2030」の進捗経過

キャピタル
アロケーション

変革
1・2

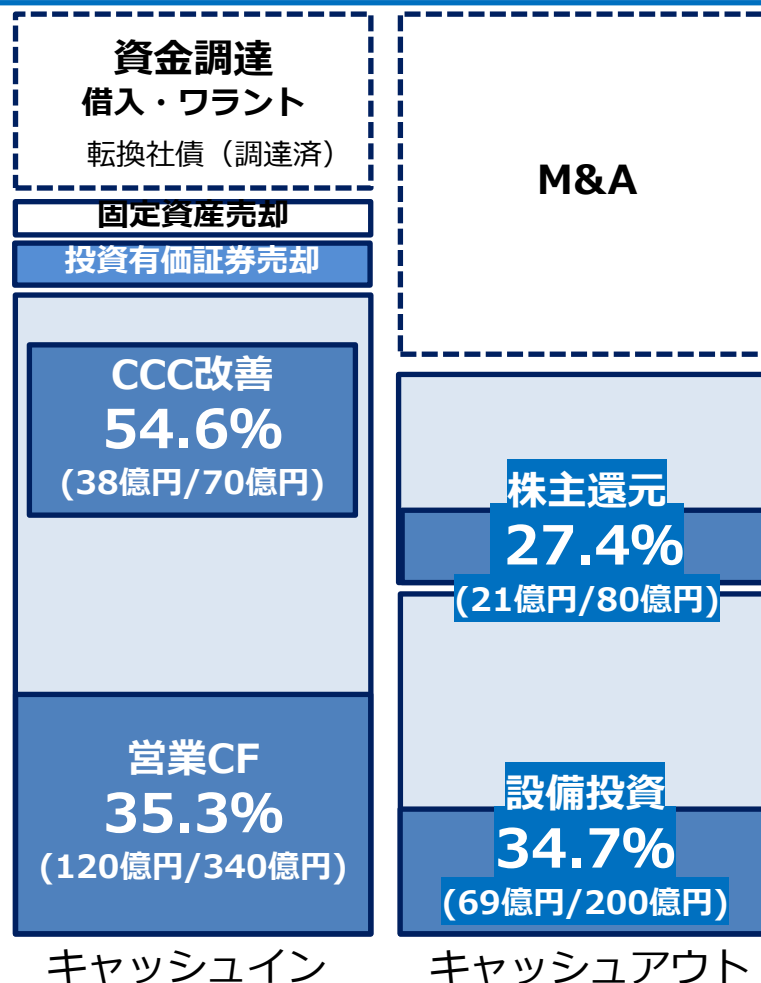
1年目 進捗総括

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。



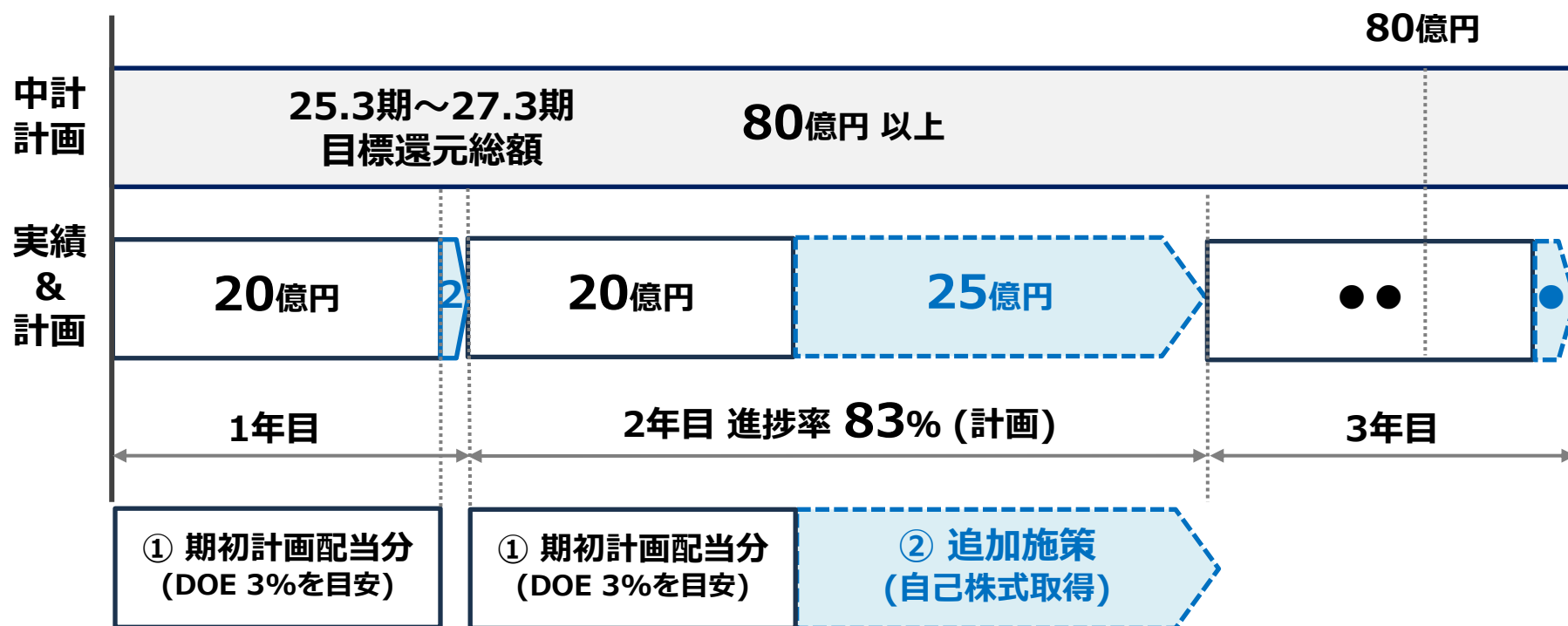
- ・ **M&A**
成長事業に集中し、検討継続中。
- ・ **株主還元**
計画以上の利益進捗により、125円/株 ⇒ 135円/株へ増配し、総額約21億円の還元を実施。
- ・ **設備投資**
計画通りの進捗を実施中。
【成長投資】
有機化学品/医薬品原薬中間体
化粧品材料/メイク材料向け
での投資を実行中。
【維持更新】
触媒事業の生産拠点の集約をはじめとした、効率化に向けた投資などを着実に実行した。

「変革・BEYOND2030」の進捗経過

【株主還元の考え方】

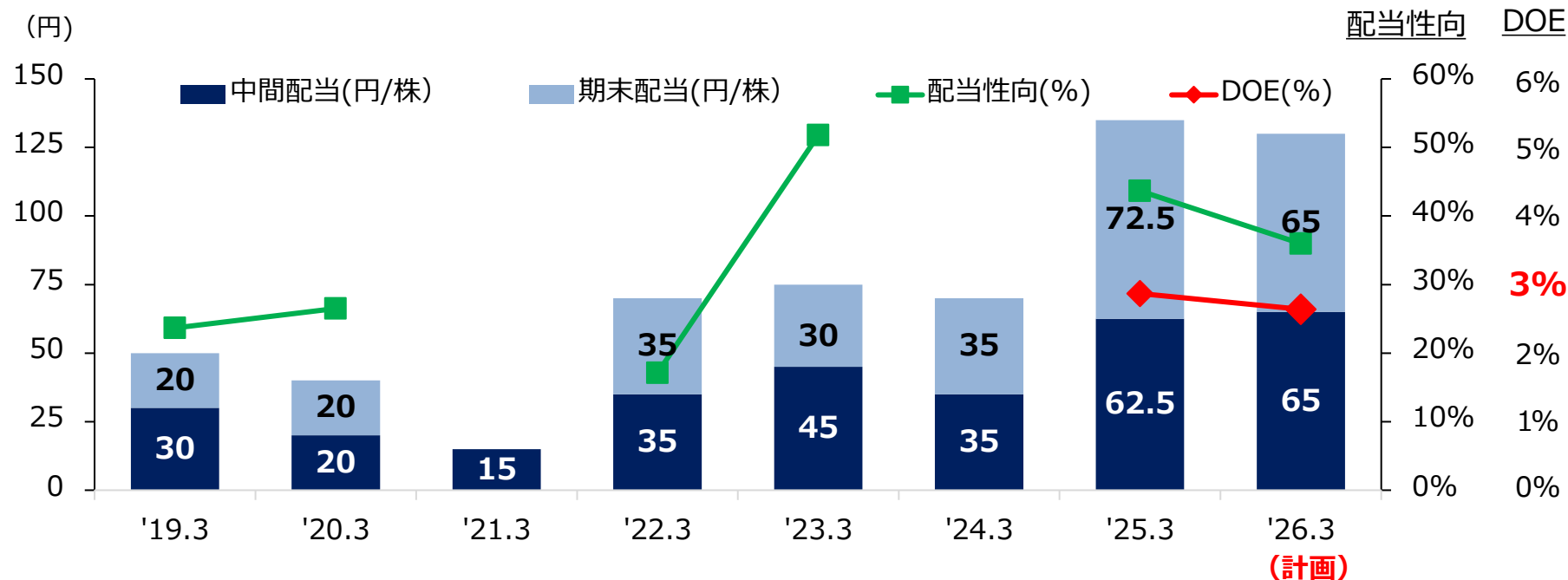
基本方針は「総額80億円以上の株主還元の実施」（2025年3月～2027年3月期）

- 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。



株主還元

- 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



自己株式取得	20億円	—	—	15億円	—	—	—	25億円
--------	------	---	---	------	---	---	---	------

DOE : Dividend on Equity (自己資本配当率)

「変革・BEYOND2030」の進捗経過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

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）

質疑応答

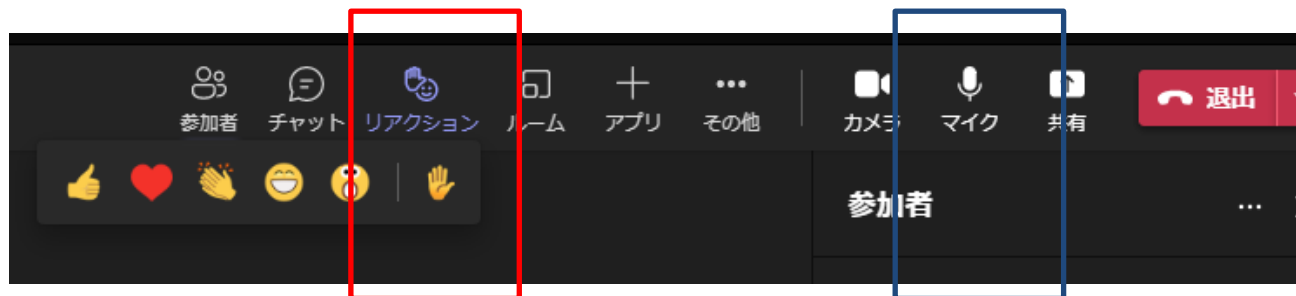
■ 質疑応答の順番

① 会場にお越しの皆様 → ② WEBでご参加の皆様

* 恐れ入りますが、WEBでご参加の皆様は、①での質疑終了までお待ち願います。

* 会場の時間の関係上、WEBからのご質問をお受けできない可能性がありますこと、予めご了承ください。

■ WEBからの質疑方法



ご質問のある方は画面上の「**リアクション**」から挙手をお願いします。

同時に複数の方が手を挙げられた場合には、順番にご案内します（手を挙げるボタンは押したままにしてください）。

事務局よりお名前をお呼びしますので、**マイクミュートを解除の上**ご発言を開始してください。（* 当社HPに公開する書き起しでは、お名前を伏せさせていただきます。）

質疑応答が終わりましたら同じ「**リアクション**」機能から手をおろし、また**マイク**をオフにしてください。

2025年3月期 報告セグメント詳細

旧セグメント・新セグメントの関係性

旧セグメント

旧サブセグメント

新セグメント

24.3期

事業ポートフォリオ変革に向けた定義

25.3期 → 27.3期

成長事業

電子材料

化粧品材料

中長期の利益成長を牽引する
事業として、市場ニーズ取込みを
加速

電子材料

化粧品材料

有機化学品

安定事業

衛生材料

有機化学品

25.3期～成長事業へ

受託加工

安定収益を創出する事業として、
今後も維持

衛生材料

受託加工

効率化
検討事業

酸化チタン・亜鉛

樹脂添加剤

触媒

* 無機材料

事業構造や業績水準を踏まえ、
**抜本的な対策を実施し、
安定・成長事業へのシフト**を図る

酸化チタン 亜鉛

樹脂添加剤

触媒

* 無機材料

医療事業

薬価改定の影響を受けない
製品へのシフト

医療

* New

化学事業



● 前年同期比

	24.3		25.3		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	7,857	—	10,014	—	2,156	27.4
営業利益	616	7.8	1,493	14.9	876	142.2

● 期初計画比

	25.3 計画		25.3 実		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	9,538	—	10,014	—	476	5.0
営業利益	1,318	13.8	1,493	14.9	175	13.3

● 前年同期比

売上高	(+) 販売数量の増加(誘電体材料) 誘電体は、車載関連の不調により売上高を落としたが、民生用途を含めた半導体市況全般の回復により、誘電体材料での売上高が回復したことで、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、また、誘電体・誘電材料ともに価格改定の浸透もあったことから、大きく増益となった。

● 期初計画比

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、特に誘電体材料での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期初計画を上回った。
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、期初計画を上回った。

化粧品材料

● 前年同期比

	24.3		25.3		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	2,496	—	2,676	—	179	7.2
営業利益	120	4.8	293	11.0	173	144.5

● 期初計画比

	25.3 計画		25.3 実		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	3,016	—	2,676	—	▲340	▲11.3
営業利益	346	11.5	293	11.0	▲53	▲15.3

● 前年同期比

売上高	(+) 販売数量の増加 国内向けは、中国の景気後退の影響もあり、販売量は伸び悩んでいるが、海外向けは堅調に出荷が回復してきたので、増収となった。
営業利益	(+) 販売量の増加、工場休止費用の削減 販売量が増加したことに加え、前期計上していた工場休止費用（▲100百万円）がなくなったこともあり、増益となった。

● 期初計画比

売上高	(-) 販売数量の減少 国内向けは、中国の景気後退の影響が継続しており、計画通りの出荷量とならず、売上高は計画未達となった。
営業利益	(-) 販売数量の減少 海外向けでは新規大手先への販売がスタートし始めたが、国内向けの出荷数量減の影響が大きく、利益は計画未達となった。

● 前年同期比

	24.3		25.3		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	7,799	—	6,638	—	▲1,160	▲14.9
営業利益	1,293	16.6	770	11.6	▲522	▲40.4

● 期初計画比

	25.3 計画		25.3 実		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	7,377	—	6,638	—	▲739	▲10.0
営業利益	1,132	15.3	770	11.6	▲362	▲32.0

● 前年同期比

売上高	(－) 販売数量の減少 プラスチックレンズ向け添加剤は、一時的に販売数量が減少し、また医薬品原薬中間体では、主力商流品の出荷が減少したため、減収となった。
営業利益	(－) 販売数量の減少、一時的な費用の増加 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、主力商流品の販売数量減少に加え、新本社・新研究棟の稼働に伴う一時的な費用計上もあったため、減益となった。

● 期初計画比

売上高	(－) 販売数量の減少 プラスチックレンズ向け添加剤は、一時的に販売数量が減少し、また医薬品原薬中間体では、主力商流品の受注が想定よりも早く減少し始めたため、計画未達となった。
営業利益	(－) 販売数量の減少 期初計画よりも、プラスチックレンズ向け添加剤では一時的に、また医薬品原薬中間体の方では主力商流品の受注減が想定以上に前倒しで始まっていることを受け、計画未達となった。

衛生材料

● 前年同期比

	24.3		25.3		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	5,340	—	5,623	—	282	5.3
営業利益	448	8.4	427	7.6	▲21	▲4.7

● 期初計画比

	25.3 計画		25.3 実		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	5,966	—	5,623		▲343	▲5.7
営業利益	465	7.8	427	7.6	▲38	▲8.2

● 前年同期比

売上高	(+)輸入商材取引による為替(円安)の影響 インドネシア紙おむつ市場のコモディティ化による、通気性フィルムの伸び悩みはあるものの、輸入商材の販売は円安の影響を受け、円換算額が増加した影響で、増収となった。
営業利益	(-)為替(円安)、諸経費の増加 インドネシア現地での通気性フィルムの販売が伸び悩む中、現地でのインフレによる諸経費の高騰や、円安による輸入商材の仕入れ値の増加による、減益となった。

● 期初計画比

売上高	(-)販売数量の減少 特にトレーディングにおいて、円安の影響により輸入商材の荷動きが鈍化し、減収となった。
営業利益	(-)諸経費の増加 人件費の増加など諸経費の高騰が想定以上に進行し、計画未達となった。

受 託 加 工

● 前年同期比

	24.3		25.3		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	6,193	—	6,422	—	229	3.7
営業利益	563	9.1	620	9.7	57	10.2

● 期初計画比

	25.3 計画		25.3 実		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	6,303	—	6,422	—	119	1.9
営業利益	511	8.1	620	9.7	109	21.3

● 前年同期比

売上高	(+) 販売数量の増加、価格改定の浸透 工程受託では、新規採用の獲得や継続案件の成長により販売量が増加し、加工顔料では、建材用途など一部で販売が低迷したものの価格改定の浸透を受け、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。

● 期初計画比

売上高	(+) 価格改定の浸透 工程受託・加工顔料ともに、計画を上回ったが、特に加工顔料での価格改定が進捗したことで、計画を上回った。
営業利益	(+) 販売数量の増加、価格改定の浸透 工程受託での新規案件の獲得や継続案件の成長などによる販売数量の増加や、加工顔料での価格改定を実施したことにより、計画を上回った。

酸化チタン・亜鉛製品（化粧品材料を除く）

● 前年同期比

	24.3		25.3		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	13,931	—	13,118	—	▲813	▲5.8
営業利益	▲22	▲0.2	1,479	11.3	1,502	—

● 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。

● 期初計画比

	25.3 計画		25.3 実		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	13,845	—	13,118	—	▲727	▲5.3
営業利益	1,136	8.2	1,479	11.3	343	30.2

● 期初計画比

売上高	(-) 販売数量の減少 酸化チタン、亜鉛製品ともに販売数量が計画を下回ったため、計画未達となった。
営業利益	(+) 効率化対策、国内亜鉛建値の高騰 採算性重視の販売、価格改定などの効率化対策が順調に推移し、国内亜鉛建値も高く推移したことから、計画を上回った。

樹脂添加剤

● 前年同期比

	24.3		25.3		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	13,345	—	13,061	—	▲284	▲2.1
営業利益	762	5.7	1,393	10.7	631	82.9

● 期初計画比

	25.3 計画		25.3 実		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	14,308	—	13,061	—	▲1,247	▲8.7
営業利益	1,230	8.6	1,393	10.7	163	13.3

● 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	(＋) 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。

● 期初計画比

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、計画未達だった。
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、計画を上回った。

触媒

● 前年同期比

	24.3		25.3		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	3,160	—	3,186	—	26	0.8
営業利益	351	11.1	18	0.6	▲332	▲94.6

● 期初計画比

	25.3 計画		25.3 実		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	3,544	—	3,186	—	▲358	▲10.1
営業利益	128	3.6	18	0.6	▲110	▲85.9

● 前年同期比

売上高	(+) 試作品による販売量の増加 ニッケル触媒は販売量は増加したものの、ニッケル市況の下落に伴い売上は減少し、脱硝触媒は海外ごみ焼却場向けの販売が減少したが、試作品による販売があったことで、売上は微増となった。
営業利益	(-) ニッケル市況の下落、一時的な評価損の計上 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ったことと、ニッケル触媒において一時的な評価損(約▲200百万円)を計上したことにより、減益となった。

● 期初計画比

売上高	(-) 販売量の未達、ニッケル市況の下落 ニッケル触媒、脱硝触媒ともに販売計画量には届かず、またニッケル市況の下落による影響を受け、減収となった。
営業利益	(-) 一時的な評価損 ニッケル触媒における、一時的な評価損(約▲200百万円)の影響が大きく、計画未達となった。

無機材料

● 前年同期比

	24.3		25.3		増 減	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	4,967	—	5,175	—	207	4.2
営業利益	177	3.6	826	16.0	648	364.9

● 期初計画比

	25.3 計画		25.3 実		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	4,967	—	5,175	—	208	4.2
営業利益	673	13.5	826	16.0	153	22.7

● 前年同期比

売上高	(+) 価格是正 採算性重視の販売戦略で、価格是正を進めた結果、販売量の減少を価格是正でカバーし、増収となった。
営業利益	(+) 価格是正、高付加価値品の出荷の寄与 塗料・インキ向けなどのバリウム製品の価格是正が浸透し、メガネレンズ向け高付加価値品の販売も寄与し、増益となった。

● 期初計画比

売上高	(+) 価格是正 販売量は計画比未達も、価格是正の浸透や、メガネレンズ向け高付加価値品の売上が健闘し、計画を達成した。
営業利益	(+) 価格是正、高付加価値品の出荷の寄与 塗料・インキ向けなどのバリウム製品の価格是正が浸透し、メガネレンズ向け高付加価値品の販売も寄与し、計画を上回った。

医療事業

● 前年同期比

	24.3		25.3		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	8,054	—	8,321	—	267	3.3
営業利益	89	2.1	▲24	▲0.3	▲113	—
売上高 (新規)	1,615	—	1,718	—	103	6.4

* 新規とは、薬価改定の影響を受けない新規事業のことです。

● 期初計画比

	25.3計画		25.3		差	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	8,175	—	8,321	—	146	1.8
営業利益	168	2.1	▲24	▲0.3	▲192	—
売上高 (新規)	1,808	—	1,718	—	▲89	▲4.9

● 前年同期比

売上高	(+) 薬価改定、医療機器や新規事業の販売量増加 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の増加、またサプリメント等の新規事業が伸長したことにより、増収となった。
営業利益	(-) 一般用医薬品の低迷、一時的な評価損 オーバードーズ(過剰摂取)対策の影響を受けて、風邪薬などの販売量が減少し、バリウム造影剤において一過性の評価損が1Qに発生したこともあり、減益となった。

● 期初計画比

売上高	(+) 医療機器の販売量増加 内視鏡洗浄消毒器「KD-1」などの販売が増加した影響で、売上は計画を上回った。
営業利益	(-) 評価損の計上、原材料の高騰 バリウム造影剤の一過性の評価損の計上や、原材料の高騰の影響を受け、計画を下回った。

参 考 資 料

- 当社概要
- 事業紹介
- 業績推移等



本 社	堺市堺区戎島町5丁2番地
代 表 者	代表取締役社長 矢 倉 敏 行
創 業	1918年6月
事業内容	無機化学工業製品、有機化学品、医薬品の 開発・製造・販売
総 資 産	123,319百万円（2025年3月末現在）
純 資 産	79,386百万円（2025年3月末現在）
関係会社	連結子会社15社（国内7社、海外8社）
従業員数	連結1,933名／単体833名（2025年3月末現在）

当社グループと報告セグメントの関係性について

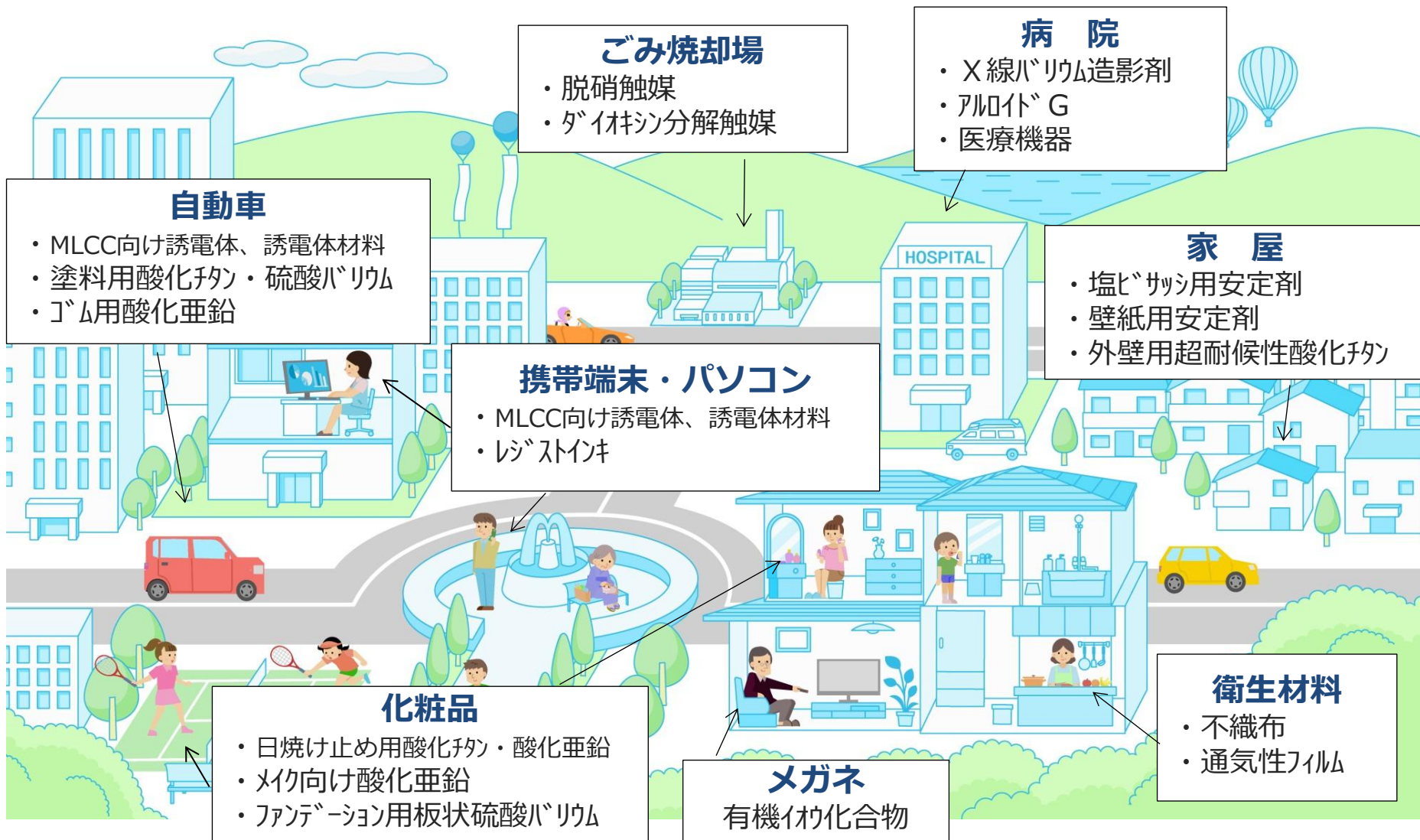
	電子材料	化粧品材料	有機化学品	衛生材料	受託加工	酸化チタン亜鉛製品	樹脂添加剤	触媒	無機材料	医療事業	その他
堺化学工業(株)	●	●	●			●	●	●	●	●	
堺商事(株)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
カイゲンファーマ(株)										●	
大崎工業(株)											●
レジノカラー工業(株)					●						
共同薬品(株)							●				
日本カラー工業(株)					●						
(株)片山製薬所			●								
SCVN*1							●				
SSC*2							●				
S&S*3				●							

* 1 : SAKAI CHEMICAL(VIETNAM) CO., LTD.

* 2 : SIAM STABILIZERS AND CHEMICALS CO., LTD.

* 3 : PT. S&S HYGIENE SOLUTION

暮らしに息づく当社グループ製品



報告セグメント 売上高・営業利益推移 (旧集計)

単位：百万円 (Unit : Million Yen)			FY 2019	FY 2020	FY 2021	FY 2022	FY 2023	FY 2024
			20.3	21.3	22.3	23.3	24.3	25.3 参考値
電子材料	売上高	Net Sales	8,499	9,723	10,857	8,939	8,978	11,555
Electronic materials	営業利益	Operating Profit	117	23	1,700	946	280	1,337
化粧品材料	売上高	Net Sales	2,534	1,698	2,460	2,790	2,498	2,677
Cosmetics Materials	営業利益	Operating Profit	735	292	301	430	-93	23
有機化学品	売上高	Net Sales	6,172	6,882	7,321	8,014	7,813	6,664
Organic chemicals	営業利益	Operating Profit	1,271	1,476	1,639	1,600	1,395	689
衛生材料	売上高	Net Sales	8,070	9,254	5,388	5,496	5,455	5,709
Hygienic products	営業利益	Operating Profit	174	440	331	327	404	552
受託加工	売上高	Net Sales	6,811	6,550	6,947	6,244	6,177	6,404
Contract processing	営業利益	Operating Profit	698	632	1,029	587	546	605
酸化チタン・亜鉛製品	売上高	Net Sales	12,771	11,866	13,257	15,067	14,269	13,464
Titanium dioxide and zinc products	営業利益	Operating Profit	-125	227	744	-34	-432	1,090
樹脂添加剤	売上高	Net Sales	12,583	11,543	12,489	13,354	13,418	13,080
Plastic additives	営業利益	Operating Profit	169	397	966	404	636	1,220
触 媒	売上高	Net Sales	3,703	3,210	3,644	4,193	3,527	3,135
Catalysts	営業利益	Operating Profit	26	-82	190	179	73	-223
無機材料	売上高	Net Sales						
Barium business	営業利益	Operating Profit						
医療事業	売上高	Net Sales	8,621	8,096	7,892	7,868	7,995	8,264
Medical business	営業利益	Operating Profit	594	452	418	272	86	-40
そ の 他	売上高	Net Sales	17,412	16,079	9,875	11,890	11,970	13,256
Other	営業利益	Operating Profit	2,549	2,327	2,284	1,930	2,274	3,212
全社費用 (HQ expenses)	HQ Expenses		-2,193	-1,880	-2,114	-2,236	-2,227	-2,377
合 計	売上高	Net Sales	87,177	84,918	80,135	83,861	82,105	84,409
TOTAL	営業利益	Operating Profit	4,015	4,304	7,494	4,407	2,942	6,093

※ 25.3に関しては、監査法人による確認を受けていないため、参考値としてお取り扱いください。

報告セグメントの四半期推移 (旧集計)

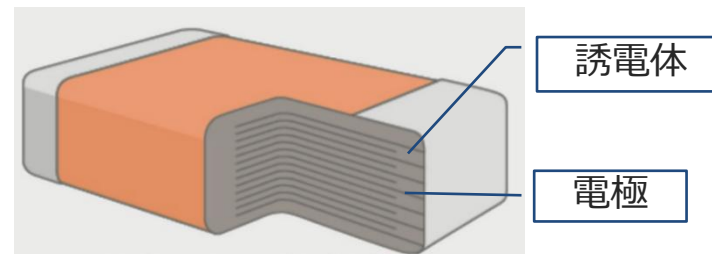
単位：百万円 (Unit : Million Yen)			24.3期 (FY 2023)				25.3期 (FY 2024)			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q 参考値
電子材料	売上高	Net Sales	2,144	1,953	2,267	2,613	3,103	2,783	2,745	2,923
Electronic materials	営業利益	Operating Profit	54	-30	114	141	340	274	425	296
化粧品材料	売上高	Net Sales	630	563	613	690	757	454	591	873
Cosmetics Materials	営業利益	Operating Profit	69	-78	5	-90	22	-128	11	118
有機化学品	売上高	Net Sales	2,465	1,262	1,255	2,829	1,954	1,234	1,449	2,025
Organic chemicals	営業利益	Operating Profit	591	215	79	509	415	-117	123	268
衛生材料	売上高	Net Sales	1,399	1,364	1,334	1,358	1,460	1,418	1,445	1,385
Hygienic products	営業利益	Operating Profit	134	121	110	37	137	122	156	135
受託加工	売上高	Net Sales	1,543	1,465	1,626	1,541	1,609	1,546	1,635	1,613
Contract processing	営業利益	Operating Profit	114	98	170	163	174	144	167	117
酸化チタン・亜鉛製品	売上高	Net Sales	3,680	3,401	3,807	3,378	3,641	3,288	3,360	3,174
Titanium dioxide and zinc products	営業利益	Operating Profit	-212	-307	-45	131	273	100	260	455
樹脂添加剤	売上高	Net Sales	3,382	3,561	3,469	3,004	3,185	3,372	3,455	3,066
Plastic additives	営業利益	Operating Profit	120	152	150	211	279	348	330	261
触 媒	売上高	Net Sales	662	1,026	735	1,102	753	861	686	833
Catalysts	営業利益	Operating Profit	-82	109	8	36	-61	40	-9	-191
無機材料	売上高	Net Sales								
Barium business	営業利益	Operating Profit								
医療事業	売上高	Net Sales	1,995	2,163	2,194	1,642	2,115	2,149	2,271	1,729
Medical business	営業利益	Operating Profit	60	84	115	-173	-13	79	122	-228
そ の 他	売上高	Net Sales	3,181	2,622	2,978	3,288	3,288	3,189	3,759	3,018
Other	営業利益	Operating Profit	650	172	645	805	651	765	1,074	721
全社費用 (HQ expenses)		HQ Expenses	-569	-554	-566	-536	-623	-599	-609	-544
合 計	売上高	Net Sales	21,086	19,385	20,283	21,350	21,869	20,316	21,381	20,842
TOTAL	営業利益	Operating Profit	932	-15	787	1,237	1,596	1,030	2,052	1,414

※ 25.3 4Q に関しては、
監査法人による確認を受けていないため、
参考値としてお取り扱いください。

電子材料

積層セラミックコンデンサ

- ・誘電体（チタン酸バリウム）
- ・誘電体材料（高純度炭酸バリウム）



電子機器には欠かせない積層セラミックコンデンサのメイン材料。

誘電体は電気をたくさん貯める性質を持ちます。

当社は、微細で形が均一に揃った球状の誘電体を開発し、コンデンサの性能向上に貢献していきます。

こんなところに
使われています



化粧品材料

日焼け止め、ファンデーション

- ・化粧品材料 … 高い紫外線遮蔽や滑らかな肌触りを
実現

こんなところに
使われています



有機化学品

プラスチックレンズ、コンクリート、潤滑油、医薬品

- ・有機イオウ化合物 … メガネレンズの屈折率向上、
コンクリート混和剤としても
- ・有機リン化合物 … 潤滑油添加剤に
- ・医薬品原薬・中間体

こんなところに
使われています



事業の紹介

衛生材料

おむつ、生理用品

- ・通気性フィルム … 水分を留めて空気だけを通す

海外で需要が増加している中、インドネシア子会社では通気性フィルムを製造しています。

こんなところに
使われています



受託加工事業

無機・有機化学工業製品の受託製造

…顔料、着色剤、機能性インキ、触媒、樹脂添加剤など

さまざまな機械を取り揃え、幅広い分野のカスタマイズ品や
量産試作対応等に、お応えしています。



樹脂添加剤

パイプ、継手、窓枠、壁紙、ワイヤーハーネス

- ・塩ビ安定剤・非塩ビ安定剤

- ・ハイドロタルサイト ... 非鉛系塩ビ安定剤や
高い保温性と透明性から農業用フィルムに



塩ビ安定剤は、樹脂の加工性向上や劣化抑制などのために添加されます。現在、世界的に塩ビ安定剤の脱鉛化が進んでおり、非鉛系への切替えが加速しています。

ベトナム子会社では非鉛系安定剤およびその原料となるハイドロタルサイトを製造、タイ子会社では鉛系・非鉛系安定剤を製造し、いずれも東南アジアを中心に販売を拡大しています。

こんなところに
使われています



事業の紹介

酸化チタン・亜鉛製品

- ・酸化チタン…着色力、隠ぺい力、耐候性、
化学的安定性に優れる白色顔料
- ・酸化亜鉛…ゴム製品の加硫促進助剤

こんなところに
使われています

酸化チタンは、塗料やインキ、製紙、プラスチック、
化学繊維などあらゆる分野に必要とされる素材です。



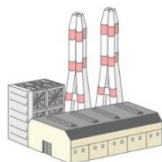
触媒

ごみ焼却場、火力発電所、マーガリン、接着剤、光学フィルム

- ・脱硝触媒 … 窒素酸化物を除去
- ・プロセス触媒(ニッケル触媒) … 油脂・樹脂の水素化など

ニッケル触媒は使用先の光学フィルムや紙おむつ接着剤の
需要増加に伴い、事業を拡大を目指しています。

こんなところに
使われています



無機材料

- ・ 硫酸バリウム
- ・ ストロンチウム塩類
- ・ ジルコニアゾル 等

硫酸バリウムは、各種塗料やインキ、フィルムなどへ配合されており、意匠性向上や耐熱性向上など、各製品へ必要な機能をサポートしています。また開発品としてジルコニアゾルも取り扱っており、主にメガネレンズ向けの屈折率調整剤等として使用されています。

こんなところに
使われています



事業の紹介<医療>



カイゲンファーマ(株)

X線バリウム造影剤

…消化管撮影



1931年に原料となる薬用硫酸バリウムの製造を開始。
定期検診でお馴染みのものですが、
海外への輸出も行っています。

医療機器

・内視鏡用洗浄消毒器



バリウムから胃カメラ検診への
移行に対応。
薬価改定の影響を受けない事業と位置
付け、開発に注力しています。

アルロイドG

…消化性潰瘍・逆流性食道炎治療薬

胃・十二指腸潰瘍の止血や
粘膜保護、逆流性食道炎に
おける自覚症状を改善。



一般用医薬品

- ・「改源」シリーズ
- ・カイゲン顆粒
- ・カイゲンパックIB顆粒



「メイドインジャパン」品質で台湾市
場への販売を開始。

ご清聴ありがとうございました。

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。

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。