



堺化学工業株式会社

堺化学工業株式会社

2026年3月期 中間決算説明会

2025年12月1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] 2026 年 3 月期 中間決算説明会

[決算期] 2026 年度 半期

[日程] 2025 年 12 月 1 日

[ページ数] 34

[時間] 15:30 – 16:21
(合計：51 分、登壇：29 分、質疑応答：22 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数] 67 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、2026年3月期中間決算説明会、および電子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、会場でのリアル開催およびウェビナー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、2026年3月期の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時ごろまでを目安に設けさせていただきます。その後、電子材料の事業戦略についてご説明をさせていただき、同様に質疑を予定しております。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ご容赦ください。

それではさっそく、決算のご説明に入らせていただきます。大釜部長、よろしくお願ひします。

大釜：皆様、こんにちは。堺化学IR担当の大釜でございます。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。ただいまより、2026年3月期中間決算について説明いたします。

昨年4月より、中期経営計画「変革・BEYOND2030」がスタートし、中間点を通過いたしました。本日は中計の2分の1を経過した進捗報告でもあります。

2026年3月期の業績につきましてはIR担当の大釜から、中期経営計画「変革・BEYOND2030」の進捗経過については社長の矢倉から説明をいたします。よろしくお願ひします。

本説明のポイント

26.3期 上期 実績	<ul style="list-style-type: none">➤ 計画比：概ね計画通りに推移 化粧品材料や樹脂添加剤/海外現地法人での不振を、電子材料やその他事業での販売量増加によりカバーし、概ね計画通りとなった。➤ 前年比：減収ながら25.1%の増益を確保 中計1年目同様、引き続き効率化に取り組む中で効率化検討事業を中心に売上高は減少した。しかし、成長事業での電子材料事業における高付加価値品の台頭による利益の増加や、その他事業での価格改定や販売量増加により、前年同期比で25.1%の増益となった。
26.3期 通期 計画	<ul style="list-style-type: none">➤ セグメント毎の濃淡はあるが、期初計画通り、6,500百万円の営業利益を見込む 酸化チタン事業終了に伴う固定費率の増加や（期初計画織込み済み）、成長事業の化粧品材料での伸び悩みはあるが、下期も好調な電子材料やその他事業が利益を牽引し、期初計画通りの営業利益を見込む。尚、米国相互関税政策による影響は、上期実績が軽微であったため、通期計画値には織り込んでいない。
株主 還元	<ul style="list-style-type: none">➤ 本中計の基本方針（株主還元総額80億円以上）に変更なし➤ DOE 3%を目標とした配当は 期初計画の130円/株を予定（配当総額 約20億円）➤ 自己株式の取得は、2,380百万円（87万株）を取得済み（2025年10月末時点） (上限：2,500百万円 or 100万株)
中計 の 進捗	<ul style="list-style-type: none">➤ 営業利益：効率化検討事業やその他事業での収益改善や、電子材料事業の復調により、 期初計画通り、6,500百万円を見込む➤ 資本効率：CCCIは計画対比50%以上の進捗(24.3期比 ▲18日、営業CFで49億円創出) 営業活動拠点の効率化を図るため、期初計画通り、 関係会社/東京事務所の売却を実行 (売却益：1,172百万円)➤ R O E：期初計画の営業利益達成に加え、自己株式取得や固定資産売却を進め、 資産効率を改善し、8%(27.3期目標)へ向けて着実に施策を進めていく



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

2

では、本説明会のポイントをこちらのサイドにまとめています。スライドをご覧ください。

一番上、2026年3月期上期につきましては、計画対比でおおむね計画どおり順調に進んでおります。前年同期比で比較しますと減収ではございましたが、営業利益に関しましては25%の増益となりました。

2026年3月期の通期見込みですが、セグメントごとの濃淡はございますものの、期初計画どおり、65億円の営業利益を見込んでおります。

株主還元は、中計の基本方針から変更はなく、今期の配当はDOE3%を目標として、1株当たり130円を予定しております。また、自己株式の取得を実施し、10月末時点になりますが、23億8,000万円、87万株を取得済みでございます。

中計の進捗につきましては、今期の営業利益は、先ほど申し上げたとおり65億円を見込んでおります。キャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)につきましては、計画対比で50%以上の進捗となっております。

また、営業活動拠点の効率化を図るため、関係会社の東京支店、東京事務所の売却を行いました。期初計画の営業利益達成に加えまして、自己株式の取得や固定資産売却を進めていまして、資産効率を改善し、2027年3月期のROE8%に向けて着実に施策を進めております。

2026年3月期 中間決算サマリー

● 前年同期比 (売上高: ▲4.3% / 営業利益: +25.1%)

売上高は、効率化検討事業の効率化による販売量の減少が大きく、減収となった。
営業利益は、成長事業の電子材料やその他事業での収益改善が大きく、増益となった。

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
・半導体市場の復調	・中国経済の長引く低迷 ・国内亜鉛建値市況の下落	・価格改定の浸透	・高付加価値品の販売減少 (化粧品材料)

● 期初計画比 (売上高 ▲3.9% / 営業利益 ▲0.5%)

売上高は、終売に向けた酸化チタンの販売量減や、樹脂添加剤での海外現地法人の不振により計画比▲3.9%。
営業利益は、化粧品材料や樹脂添加剤/海外現地法人の不振を電子材料や有機化学品、その他事業でカバーし、ほぼ期初計画通りの進捗となった。

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
・半導体市場の復調	・中国経済の長引く低迷 ・国内亜鉛建値市況の下落 ・タイ国の政情不安	・価格改定の浸透	・高付加価値品の販売減少 (化粧品材料)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

4

続きまして、2026年3月期中間決算サマリーでございます。

まず前年同期比で、売上高は、効率化検討事業の効率化による販売量の減少が大きく、減収となりましたが、営業利益は、成長事業の電子材料やその他事業での収益改善が大きく、増益となりました。

計画対比で見ますと、売上高は終売に向けた酸化チタンの販売量の減少や、樹脂添加剤の海外現地法人の不振により、計画比でマイナスとなりました。

営業利益に関しては、化粧品材料や樹脂添加剤の海外現地法人の不振を、電子材料や有機化学品、その他事業でカバーし、ほぼ期初計画どおりの進捗となりました。

2026年3月期中間決算業績概要（前年同期比、計画比）

	25.3 上期実績		26.3 上期実績		前年同期比		26.3 上期計画		26.3期 計画比	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	42,168	—	40,353	—	▲1,814	▲4.3	42,000	—	▲1,646	▲3.9
営業利益	2,626	6.3	3,284	7.8	657	25.1	3,300	6.2	▲15	▲0.5
経常利益	2,633	6.3	3,269	7.8	636	24.2	3,300	6.0	▲30	▲0.9
親会社株主に帰属する当期純利益	1,746	4.2	2,926	7.0	1,179	67.5	2,800	4.9	126	4.5
EPS	107円71銭		184円65銭		—		172円68銭		—	

前年同期比

期初計画比

売上高 電子材料を中心とした成長事業での売上高の増加はあったものの、効率化検討事業での販売数量の減少により、前期比 ▲4.3%となつた。

半導体市況の回復に伴い、電子材料での販売が想定より好調に推移するも、化粧品材料や、樹脂添加剤事業の海外現地法人での販売が振るわず、期初計画比 ▲3.9 %となつた。

営業利益 電子材料が好調に推移し、有機化学品における医薬品原薬中間体での販売構成差の改善や、その他事業での収益改善や販売数量増加が寄与し、7.8%の増益となつた。

化粧品材料や樹脂添加剤の海外現地法人での落ち込みを、電子材料やその他事業の好調な販売でカバーし、概ね計画通りとなつた。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

5

その結果、2026年3月期中間決算の業績につきましては、売上高が403億5,300万円、営業利益が32億8,400万円、経常利益が32億6,900万円、親会社株主に帰属する中間純利益は29億2,600万円という結果になりました。

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 <ul style="list-style-type: none"> ・不採算製品を中心とした価格改定効果 ・有機化学品/医薬品原薬中間体での販売構成差の改善 ・採算是正や不採算品の統廃合等による販売構成差の改善 	人件費請負費差 <ul style="list-style-type: none"> ・ベースアップによる影響
修繕費差 <ul style="list-style-type: none"> ・終売予定の酸化チタンの修繕費を例年よりも抑制 	



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

6

こちらは、前年同期比で営業利益の増減要因を示しております。

主なプラス要因としましては、不採算製品を中心とした価格改定効果、有機化学品/医薬品原薬中間体での販売構成差の改善、採算是正や不採算品の統廃合等による販売構成差の改善が寄与しまして、販売単価差でプラスとなりました。

また、終売予定の酸化チタンは修繕費が非常に多くなる事業ですが、例年よりも抑制した修繕費差が、営業利益ではプラスの効果がございました。

主なマイナス要因としましては、ベースアップによる影響で、人件費請負費差がございました。約2億5,500万円になっております。

営業利益増減要因（期初計画比）



プラス要因

マイナス要因

原燃料単価差

- 上期については、期初想定よりも安価に調達

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

販売単価差

- 比較的単価の高い化粧品材料の販売が計画未達
- 国内亜鉛建値相場が想定よりも安価に推移

販売数量差

- 化粧品材料や、樹脂添加剤事業の海外現地法人での販売が計画未達



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

7

こちらは、期初計画比での営業利益の増減を示しております。

主なプラス要因としましては、原燃料単価差、そして先ほど申し上げました修繕費差がございました。

主なマイナス要因としましては、販売単価差、そして販売数量差がございました。販売数量差に関しましては、化粧品材料や樹脂添加剤事業の海外現地法人での販売の計画未達が大きな要因として挙げられます。

貸借対照表比較

比較連結 B/S (単位：百万円)	2025.3	2025.9	増減
現金及び預金	16,183	14,969	▲1,214
受取手形及び預金	26,997	26,373	▲624
棚卸資産	26,993	26,534	▲459
その他	1,241	874	▲367
流動資産 合計	71,416	68,752	▲2,664
有形固定資産	44,520	45,114	594
その他	7,382	8,041	659
固定資産 合計	51,903	53,156	1,253
資産 合計	123,319	121,908	▲1,411
支払手形及び預金	8,561	8,556	▲5
短期借入金	11,512	12,020	508
その他	7,835	7,818	▲17
流動負債 合計	27,910	28,394	484
長期借入金	7,406	5,914	▲1,492
転換社債型新株予約権付社債	3,000	3,000	-
その他	5,614	5,711	97
固定負債 合計	16,022	14,625	▲1,397
負債 合計	43,933	43,020	▲913
株主資本	74,679	74,361	▲318
その他	4,706	4,526	▲180
純資産 合計	79,386	78,887	▲499
負債・純資産 合計	123,319	121,908	▲1,411

【主な増減】

・ 売上債権 ▲624百万円 (▲2.3%)

- ①回収サイトの短縮
- ②期末直前3か月の売上高の減少

・ 棚卸資産 ▲459百万円 (▲1.7%)

終売に向けた酸化チタン製品の積み増し
他製品/原材料の在庫削減努力による圧縮

・ 有形固定資産 594百万円 (+1.3%)

効率化検討事業の再構築関連 (触媒事業)

・ 長期借入金の返済 ▲1,492百万円(▲20.1%)

	24.3期末	25.9期末
自己資本比率	59.3%	63.8%
CCC	216日	198日

▲ 18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

続きまして、貸借対照表でございます。

前期末と比較しまして、売上債権に関しましては回収サイトの短縮、そして期末直前の3ヶ月期の売上高が減少した影響で、合計で6億2,400万円の減少となりました。

棚卸資産につきましては、終売に向けた酸化チタン製品の戦略的な積み増し、そして他の製品や原材料に関しましては、在庫削減努力を行いまして圧縮いたしました。その結果、棚卸資産としましては4億5,900万円減少いたしました。

有形固定資産は、触媒事業の再構築関連投資等がございまして、5億9,400万円増加いたしました。

負債の部でございますが、長期借入金の返済を行いましたので、長期借入金は14億9,200万円減少しております。

2025年9月末の総資産に関しましては、1,219億800万円になり、前期末から比較して14億1,100万円減少いたしました。

キャッシュ・コンバージョン・サイクルに関しましては、後ほど中計の進捗で説明いたします。

キャッシュフロー計算書比較

比較連結 C/F(単位：百万円)	2024.9	2025.9	増減
期首 現預金残高	16,475	16,153	▲322
税金等調整前当期純利益又は当期純損失	2,416	4,349	1,933
減価償却費	1,828	1,849	21
売上債権の増減額	2,492	518	▲1,974
棚卸資産の増減額	1,771	310	▲1,461
仕入債務の増減額	▲158	545	703
減損損失	-	-	-
法人税等の支払額、還付額	▲292	▲572	▲280
その他	▲638	▲1,247	▲609
営業活動によるキャッシュフロー	7,420	5,752	▲1,668
有形固定資産の取得による支出	▲3,693	▲3,677	16
有形固定資産の売却による収入	2	1,274	1,272
投資有価証券売却	786	-	▲786
その他	▲47	▲199	▲152
投資活動によるキャッシュフロー	▲2,952	▲2,602	350
FCF(営業CF+投資CF)	4,468	3,149	▲1,318
短期借入金・長期借入金の増減額	▲5,835	▲967	4,868
自己株式取得による支出	▲0	▲2,089	▲2,089
配当金の支払額	▲578	▲1,175	▲597
子会社株式の取得による支出	▲150	-	150
その他	▲11	-	11
財務C/F 計	▲6,578	▲4,232	2,346
現預金に係る換算差額 計	268	▲222	▲490
現預金増減 計	▲1,841	▲1,305	536
期末 現預金残高	14,633	14,847	214

【総括】

資産側では、効率化に伴う売上債権の減少や、棚卸資産や固定資産の圧縮を進めながら、資本側では、資本効率改善に向けて自己株式取得を実施した。

【営業CF】

① 売上債権の減少

- 回収サイトの短縮は継続中
- 前期は前々期末が銀行休業日だったことによる一部入金のずれの影響が大きかった。

② 棚卸資産の減少

1年目から成果を出してきた在庫圧縮により、2年目中間期は、1年目中間期に比べ、CFベースでの効果は減少した。

【投資CF】

資産効率改善に向けて、関係会社東京事務所を売却。

→ FCFは、▲1,318百万円 となった

【財務CF】

資本効率改善に向けて、自己株式取得を実施。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

9

キャッシュフローでございます。

右上の総括でございますけども、資産側では、効率化に伴う売上債権の減少や、棚卸資産や固定資産の圧縮を進めながら、資本側では、資本効率の改善に向けて自己株式の取得を実施いたしました。順番に見ていきます。

営業キャッシュフローに関しましては、プラスの57億5,200万円、投資キャッシュフローは、マイナス26億200万円となりました。

フリーキャッシュフローでございますけども、前期末から比較しますと13億1,800万円減少しましたが、31億4,900万円のフリーキャッシュフローという結果になりました。

財務キャッシュフローに関しましては、資本効率の改善に向けて自己株式の取得を実施いたしました、マイナスの42億3,200万円となりました。

セグメント別 営業利益（前年同期比）

事業別 営業利益 明細 (百万円)	25.3 上期	26.3 上期	増減
成長事業	1,028	1,300	272
電子材料	668	1,014	345
化粧品材料	22	▲215	▲238
有機化学品	336	502	165
安定事業	537	533	▲4
衛生材料	206	181	▲25
受託加工	331	351	20
効率化検討事業	1,794	1,819	25
酸化チタン・亜鉛製品	557	657	100
樹脂添加剤	682	520	▲162
触媒	92	150	57
無機材料	461	491	29
医療事業	68	72	3
その他	398	724	326



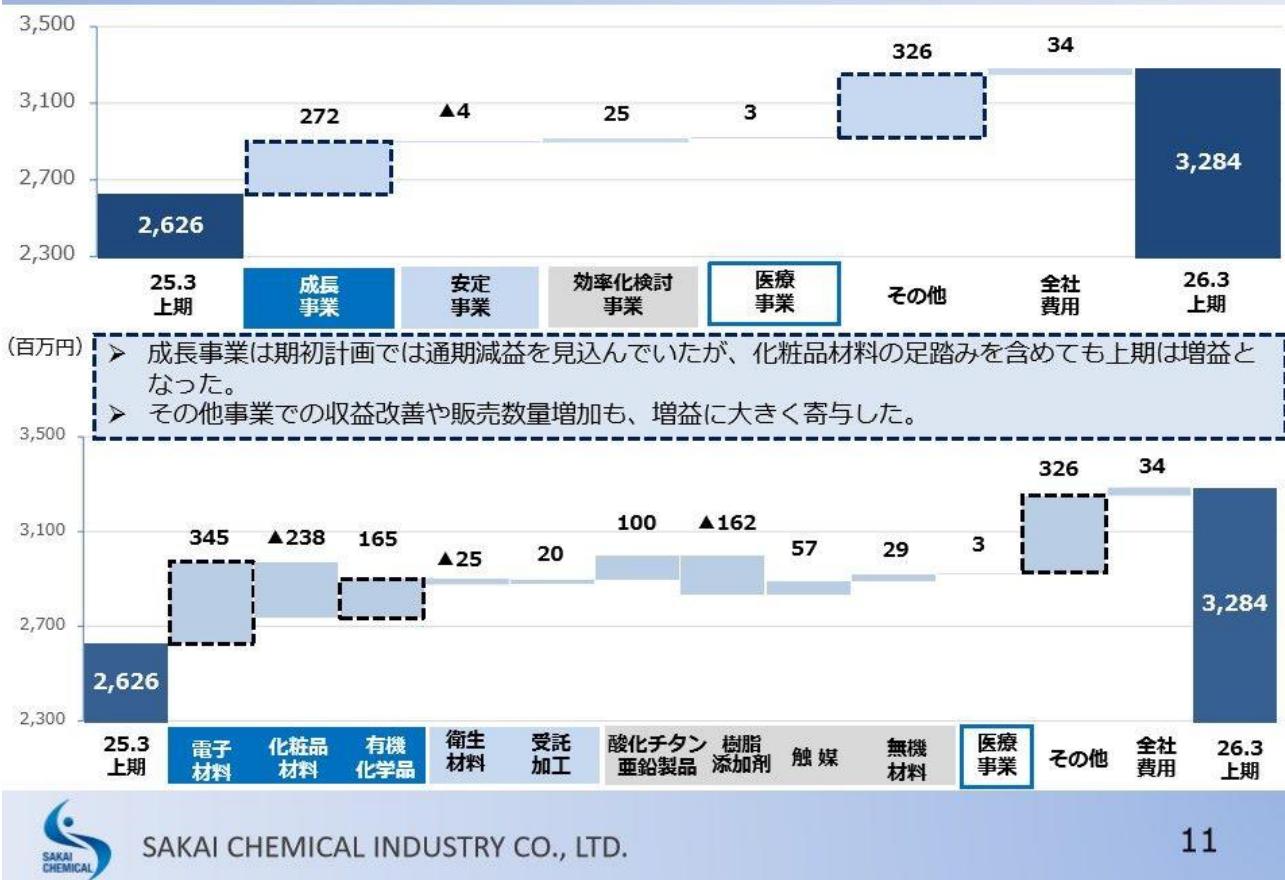
SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

10

続きまして、セグメント別の営業利益でございます。

前年同期比で成長事業の営業利益が伸びております。また、他の事業の営業利益が伸びているのがご覧いただけるかと思います。

セグメント営業利益増減（対前年同期比）



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

11

セグメント別の営業利益の増減を、前年同期比で示しております。

成長事業は、期初計画では通期減益を見込んでおりましたが、化粧品材料の足踏みを含めましても、上期は増益になりました。

その他事業での収益改善、あるいは販売数量増加も増益に大きく寄与いたしました。

2026年3月期業績予想

- 売上高に関しては、化粧品材料の落ち込みを電子材料やその他事業でカバーし、上期実績対比では増収となり、期初計画通りとなる見込み。
- 利益面に関しては、売上高は好調に推移するも、期初想定通り、顔料級酸化チタン事業の終売に伴い操業が停止するため、原価に占める固定費率が高まって、上期実績並みの利益となり、計画通りとなる見込み。

	25.3		26.3					
	通期実績		上期実績		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 %
売上高	84,409	—	40,353	—	45,647	—	86,000	—
営業利益	6,093	7.2	3,284	7.8	3,216	7.0	6,500	7.6
経常利益	6,279	7.4	3,269	7.8	3,231	7.1	6,500	7.6
親会社株主に帰属する当期純利益	5,013	5.9	2,926	7.0	2,574	5.6	5,500	6.4

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 AI関連は好調に推移 車載関連は回復傾向	・中国経済低迷の長期化 ・国内建材関連の需要低迷	・修繕費の圧縮	・操業度の低下

*米国相互関税政策による影響は上期が軽微であったため、下期も本影響は加味していない。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

13

続きまして、2026年3月期の業績予想でございます。

売上高に関しては、化粧品材料の落ち込みを電子材料やその他事業でカバーしまして、上期実績対比では増収となり、期初計画どおりとなる見込みでございます。

利益面に関しては、売上高は好調に推移するも、期初想定どおり、顔料級酸化チタン事業の終売に伴いまして操業が停止するということでございますので、原価に占める固定費率が高まって、上期実績並みの利益になり、計画どおりとなる見込みでございます。

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）

- 26.3期上期については、直接的な影響はほとんどなく、軽微であった。
- 26.3期下期については、現時点で大きな影響を受けることは想定していない。
- 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、引き続き動向を注視する。

プラスの影響	マイナスの影響
<ul style="list-style-type: none">・為替 ドル安円高基調となれば、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	<ul style="list-style-type: none">・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上期が軽微であったため、下期も本影響は加味していない。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

14

こちらのスライドは、米国相互関税政策に関する現時点での当社の見解でございます。

2026年3月期の上期につきましては、直接的な影響はほとんどなく、業績に与える影響も軽微という結果でございました。

2026年3月期の下期につきましても、現時点では大きな影響を受けることは想定しておりません。

ただ、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、引き続き動向は注視してまいります。

事業環境の認識

事業		26.3期 計画の前提（5月時点）	26.3期 修正計画の前提（10月時点）
成長事業	電子材料	半導体市場は、 ・AI関連については好調を維持 ・少なくとも自動車向けは低調に推移	半導体市場は、 ・AI関連は、引き続き好調に推移 ・自動車向けは回復傾向
	化粧品材料	・国内外ともに堅調に回復していく ・中国市場は引き続き厳しい見通し	・中国市場は引き続き厳しい見通し ・物価高による米国市場での需要低下 ・安価な有機系紫外線吸収剤の適用増加
	有機化学品	・メガネレンズ市場は、堅調に推移。 ・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	・5月時点と同様
効率化検討事業	酸化チタン 亜鉛製品	酸化チタン ・安価海外品の国内流入が続き、供給過多の状況が続く 亜鉛製品 ・国内亜鉛建値市況は下落傾向	・5月時点と同様 ・国内亜鉛相場は夏場頃から上昇傾向へ
	樹脂添加剤	国内 ・PVC市況は下降傾向 *PVC:polyvinyl chloride (ポリ塩化ビニル)	・5月時点と同様
		海外 ・中長期的に、PVC市況は拡大 ・足元のPVC市況は、タイ経済の低迷や中国経済の影響により減速感あり	・5月時点と同様
	無機材料	・自動車関連部品・素材は、低調に推移 ・メガネレンズ市場は、堅調に推移	・5月時点と同様



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

15

当社の事業環境の認識を説明いたします。期初の予想から変化があるのが電子材料、化粧品材料、そして酸化チタン亜鉛製品の亜鉛製品のほうでございます。

電子材料につきまして、半導体市場は、AI関連は引き続き好調に推移するとみております。そして、自動車向けに関しましては回復傾向と見ております。

化粧品材料につきましては、中国市場では引き続き厳しい見通しと見ております。そして、物価高による米国市場での需要低下や、安価な有機系紫外線吸収剤の適用が増加していくと見ております。

亜鉛製品でございますけども、国内亜鉛相場は、夏場ごろから上昇傾向となってきております。

セグメント別 予想（対前期実績比）

	25.3 期 実績			26.3 期 修正計画			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	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	12,000	1,860	15.5	1,986	19.8	367	24.6
化粧品材料	2,676	293	11.0	1,700	▲180	▲10.6	▲976	▲36.5	▲473	▲161.4
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	5,200	360	6.9	▲423	▲7.5	▲67	▲15.7
受託加工	6,422	620	9.7	6,900	710	10.3	478	▲7.4	90	14.5
酸化チタン 亜鉛製品	13,118	1,479	11.3	11,900	1,270	10.7	▲1,218	▲9.3	▲209	▲14.1
樹脂添加剤	13,061	1,393	10.7	11,500	1,000	8.7	▲1,561	▲12.0	▲393	▲28.2
触媒	3,186	18	0.6	3,500	570	16.3	314	9.9	552	3,066.7
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	11,800	1,550	13.1	1,631	16.0	379	32.4
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

セグメント別の業績予想を前期の実績と比較したものでございます。

事業環境の変化や上期の進捗を踏まえ、セグメントごとの計画を見直しました。ただ、トータルの業績予想に関しましては、65 億円で修正はございません。

セグメント別 予想（対期初計画比）

	26.3 期 期初計画			26.3 期 修正計画			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	10,100	1,430	14.2	12,000	1,860	15.5	1,900	18.8	430	30.1
化粧品材料	2,800	270	9.6	1,700	▲180	▲10.6	▲1,100	▲39.3	▲450	▲166.7
有機化学品	7,500	730	9.7	7,500	730	9.7	—	—	—	—
衛生材料	5,600	440	7.9	5,200	360	6.9	▲400	▲7.1	▲80	▲18.2
受託加工	6,700	710	10.6	6,900	710	10.3	200	3.0	—	—
酸化チタン 亜鉛製品	11,900	1,140	9.6	11,900	1,270	10.7	—	—	130	11.4
樹脂添加剤	13,600	1,430	10.5	11,500	1,000	8.7	▲2,100	▲15.4	▲430	▲30.1
触媒	3,500	430	12.3	3,500	570	16.3	—	—	140	32.6
無機材料	5,400	930	17.2	5,400	930	17.2	—	—	—	—
医薬事業	8,600	0	0.0	8,600	0	0.0	—	—	—	—
その他	10,300	1,290	12.5	11,800	1,550	13.1	1,500	14.6	260	20.2
全社費用	—	▲2,300	—	—	▲2,300	—	—	—	—	—
連結	86,000	6,500	7.6	86,000	6,500	7.6	0	—	0	—



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

17

こちらは、セグメント別の通期業績予想を、期初計画対比で示している表になります。

詳細は次のページ以降で説明いたします。

26.3期 セグメント営業利益増減（対前期実績比）



- (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ない、その他事業での価格改定効果や販売数量増による収益改善効果が年間を通じて寄与する。
 - 成長事業に関しては、化粧品材料の販売数量が伸び悩む一方、電子材料は引き続き好調に推移すると見込む。
 - 効率化検討事業は、樹脂添加剤は海外法人での販売が苦しいが、拠点集約費用負担が小さくなったり触媒事業での販売数量増による増益を見込む。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

18

セグメント別の業績予想を、前期実績と比較したものになります。

顔料級酸化チタンの生産終了、これは今年末、2025年末を予定しておりますが、これによる固定費負担の影響がない、その他事業での価格改定効果や販売数量増による収益効果が年間を通じて寄与すると見込んでおります。

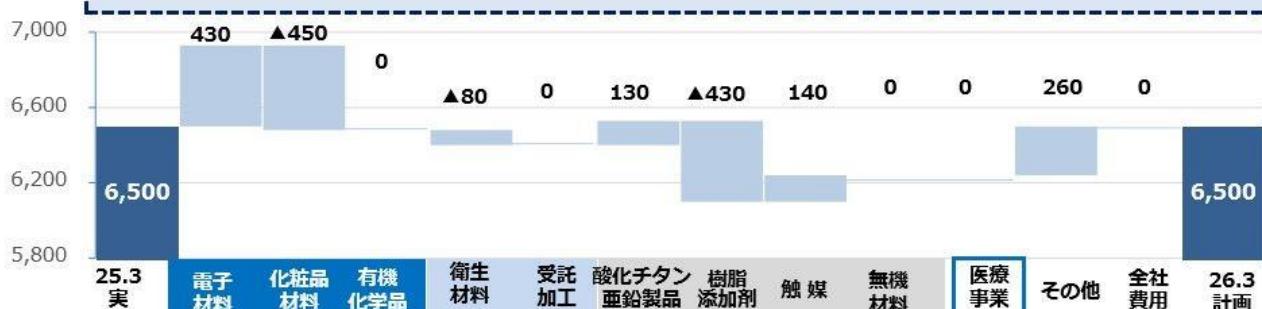
成長事業に関しては、化粧品材料の販売数量が伸び悩む一方、電子材料は引き続き好調に推移すると見ております。

効率化検討事業は、樹脂添加剤は海外での販売が苦しいものの、拠点集約費用負担が小さくなったり触媒事業での販売数量増による増益を見込んでおります。

26.3期 セグメント営業利益増減（対期初予想比）



- ▶ 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ない、その他事業での価格改定効果や販売数量増による収益改善効果が年間通じて寄与する。
- ▶ 成長事業に関しては、化粧品材料の販売数量が伸び悩む一方、電子材料は引き続き好調に推移すると見込む。
- ▶ 効率化検討事業は、樹脂添加剤は特にタイ法人での販売が期初想定以上に振るわない見通し。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

19

こちらは、セグメント別の営業利益を、期初計画と比較したものでございます。

顔料級酸化チタンに関しては、先ほどと同じでございます。固定費負担の影響が少ないので、その他事業での貢献が大きくなると見ております。

成長事業に関しましても同じく、化粧品材料の販売数量は伸び悩む一方、電子材料は引き続き好調に推移すると見ております。

そして効率化検討事業ですが、樹脂添加剤は、特にタイ法人での販売が期初想定以上に振るわない見通しです。

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	26.3 計画	25.9
設備投資	9,567	5,967	2,658	4,024	6,945	8,000	3,677
減価償却費	4,243	4,331	4,417	4,354	3,649	4,000	1,849
研究開発費	2,487	2,376	2,674	2,722	2,699	2,800	1,400

設備投資について		
	26.3 計画	
	成長投資	更新投資
比率	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.

20

設備投資・減価償却・研究開発費の推移でございます。

2026年3月期の通期見込みに関しましては、期初計画から変更はございません。

設備投資につきましては、成長投資に約50%、効率化に向けた投資である更新投資に対して約50%を投じる計画でございます。

成長投資の主な内容は、有機化学品の医薬品原薬中間体 CDMO 化対応や、化粧品材料のメイク材料向けマルチプラント建設がございます。効率化に向けた投資に関しましては、堺・小名浜両事業所の再構築や、触媒事業の効率化対応で投資をしております。

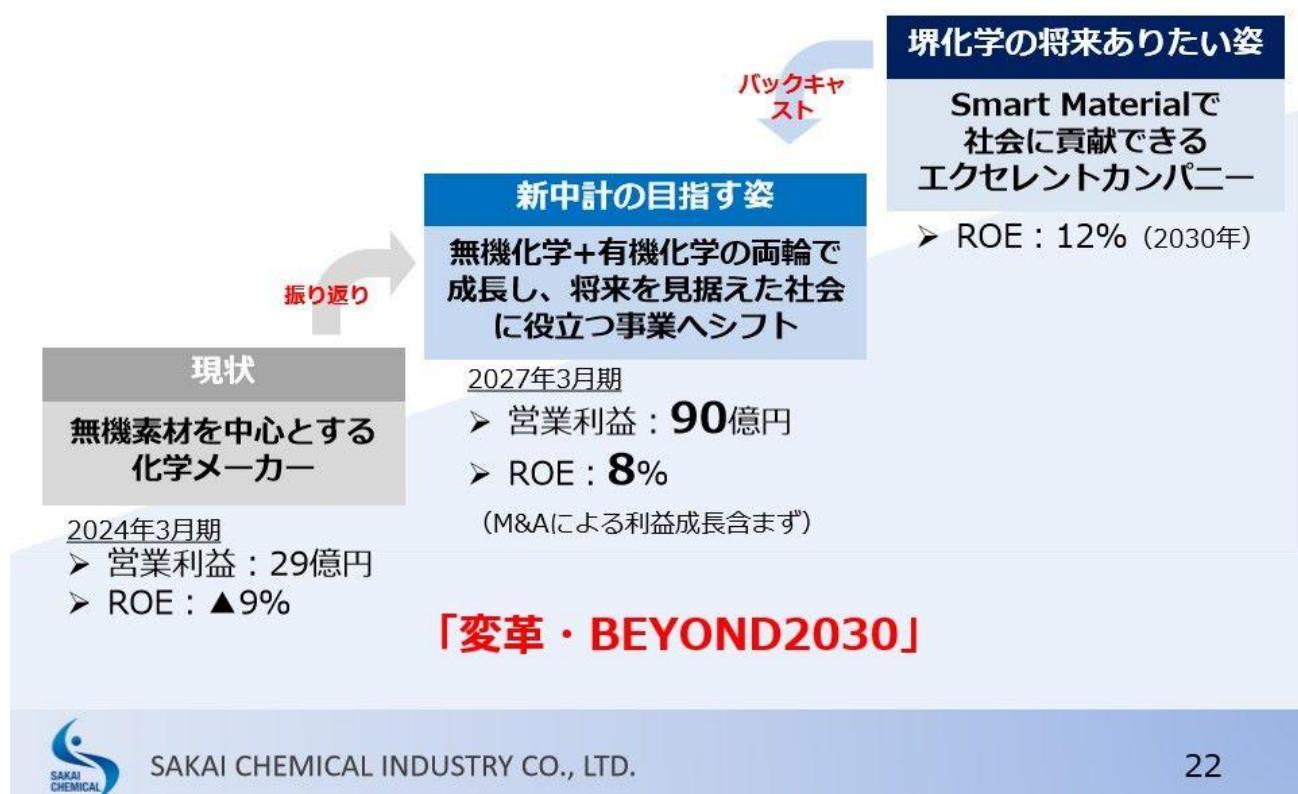
ここからは社長の矢倉が説明いたします。

矢倉：皆様、こんにちは。社長の矢倉でございます。

私からは、これまで半分を経過した中期経営計画「変革・BEYOND2030」の進捗について、ご説明いたします。

「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.

22

まずはおさらいからです。スライドをご覧になってください。

こちらのスライドは、昨年の中期経営計画説明会でお示しした、当社のありたい姿と本中計の位置づ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、「変革・BEYOND2030」を将来に向けた変革ステージと位置づけております。

そして、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。

営業利益計画対比 ~「変革・BEYOND2030」の進捗経過~

- 効率化による利益の基盤を確保
- 27.3期(中計最終年度)に向けて、成長事業の利益成長を推し進める

事業別 営業利益 明細 (百万円)	①24.3	②25.3	修正計画 ③26.3	24.3 ⇒ 26.3修正 増減 (③-①)
成長事業	2,029	2,557	2,410	381
電子材料	616	1,493	1,860	1,244
化粧品材料	120	293	▲180	▲300
有機化学品	1,293	770	730	▲563
安定事業	1,011	1,047	1,070	59
衛生材料	448	427	360	▲88
受託加工	563	620	710	147
効率化検討事業	1,268	3,718	3,770	2,502
酸化チタン・亜鉛製品	▲22	1,479	1,270	1,292
樹脂添加剤	762	1,393	1,000	238
触媒	351	18	570	219
無機材料	177	826	930	753
医療事業	89	▲24	0	▲89
その他	762	1,171	1,550	788



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

23

では、まず利益の進捗に関して、次のスライドを見てみましょう。

こちらの表は、事業別の利益推移を示しておりまして、前中期中計の最終年度である24年3月期、その隣は現中計1年目の25年3月期、そして2年目である今期の修正計画と続き、一番右端が、発射台である24年3月期と今期修正計画との差になっております。

ご覧のとおり、効率化検討事業による利益の基盤は整ってまいりました。したがって、利益目標達成に向けて今後やるべきことは、成長事業の確実な成長でございます。

その成長事業を今後どのように拡大させていくのか。足元の考え方をお示しいたします。

成長事業に関して ~「変革・BEYOND2030」の進捗経過~

電子材料	期初計画	26.3上期実	進捗率	修正通期計画	計画修正幅	外部環境	AI関連の台頭、EVなどの電装化の加速
	百万円	百万円	%	百万円	百万円		
売上高	10,100	5,847	57.9	12,000	1,900	足元について	概ね順調に推移。 誘電体：自動車向け回復 誘電体材料：価格是正の浸透、高付加価値品の台頭
営業利益	1,430	1,014	70.9	1,860	430	今後に向けて	引き続き、成長市場向けのハイエンド領域を中心に、開発品や高付加価値品を投入していく

化粧品材料	期初計画	26.3上期実	進捗率	修正通期計画	計画修正幅	外部環境	①中国景気低迷の長期化、②物価高による米国での需要低下 ③安価な有機吸収剤適用増加と、マイナス要因が増加
	百万円	百万円	%	百万円	百万円		
売上高	2,800	694	24.8	1,700	▲1,100	足元について	海外大手メーカーへの出荷は始まるも、外部環境の悪化もあり、主要顧客向けの販売量が低調に推移し、海外新規拡販も不調
営業利益	270	▲215	—	▲180	▲450	今後に向けて	営業スタッフを拡充済み。当社酸化亜鉛の微細グレードの強みを活かし、国内外の大口顧客確保やノンナノタイプの需要に応えていく

有機化学品	期初計画	26.3上期実	進捗率	修正通期計画	計画修正幅	外部環境	有機硫黄化合物 医薬品原薬中間体 大手製薬メーカーのファブレス化 原薬生産の地政学リスク回避
	百万円	百万円	%	百万円	百万円		
売上高	7,500	3,814	50.9	7,500	—	足元について	販売は堅調に推移するも、生産能力を上げる必要あり 主力品の受託先での競争環境激化 新規の開発受託(CDMO)推進中
営業利益	730	502	68.8	730	—	今後に向けて	生産工程の改善を加速させ、需要増に着実に応えていく CMOで培った実績を活かし、CDMOでの新規拡販を加速させる

(CMO : Contract Manufacturing Organization CDMO : Contracting Development Manufacturing Organization)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

24

次のスライドをご覧ください。成長事業で掲げた三つの事業、つまり電子材料、化粧品材料、有機化学品それぞれの今期期初計画と上期実績、そして足元の修正計画とその修正幅を示しております。

まずは、電子材料についてです。外部環境としては、AI関連やEVの電装化等の加速化が進んでいく中、短期的なでこぼこはありますが、当社材料の荷動きも順調に回復しており、高付加価値品の出荷も相まって、利益が伸びてまいりました。誘電体、誘電体材料とともに、ハイエンド領域を中心に開発品や高付加価値品を投入していく、成長事業の利益を牽引させていく考えに変わりはありません。

次に、化粧品材料です。こちらは電子材料とは対照的に、外部環境の悪化が顕著に結果となって現れており、計画当初は、当社が扱う人にやさしい、環境にやさしい、無機系材料の広がりが加速していくと考えていましたが、最大の消費国である中国での長引く景気低迷や、物価高による米国での需要低迷が続き、それに反応するように、安価な有機系吸収剤の使用が大きく増加しています。それにより、無機系材料の販売は非常に苦戦を強いられています。

決して当社の化粧品材料の品質に問題はなく、無機系材料は必ず評価されるものと確信はもっておりますが、当初想定していた時間軸について少し精査が必要な状況になっています。従って当社の足元の販売量は大きく落ち込んでおり、前期下期から海外大手メーカーへの出荷も始まっていますが、厳しい状況がしばらく続くとみております。とはいえ、それを打開していくべく、現在は営業人員を増員し、特に当社の得意な酸化亜鉛領域で、その特徴を活かして国内外の大口顧客を増加させていくとともに、新規の海外顧客も獲得していく体制の構築や拡販活動にリソースを投入しているところでございます。

最後に、有機化学品でございます。こちらに関しては、今期は利益修正の予定はございません。ただし、構成する二つのビジネスで状況が少し異なっております。

まず、有機硫黄化合物に関しては、引き続きメガネ需要が高まっていくと見ておりまして、足元も順調に出荷を続けております。生産工程の改善もしながら収率を高め、需要増にはしっかりとついていきたいと考えております。

一方、医薬品原薬中間体については、主力品の受託先での競争環境の激化により、新たな製品の受託を急いでいく必要がございます。より収益性を高めていくためにも、CMO 対応で培ってきた実績と信頼を活かし、CDMO での新規拡販につなげてまいります。

成長事業に関する考えは、以上になります。

株主還元～「変革・BEYOND2030」の進捗経過～

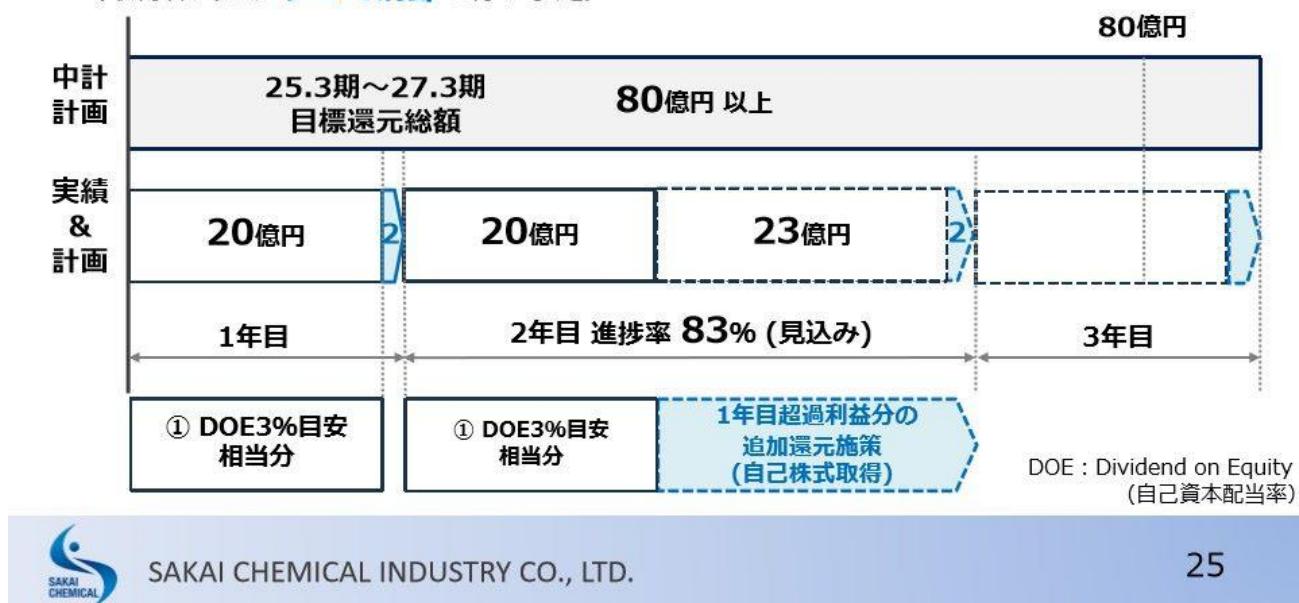
▶ 基本方針に変更はなし（総額80億円以上の株主還元の実施）

- 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。

▶ 期初計画通り、DOE相当分として、配当総額 約20億円を配当予定

⇒ 中間配当 65円/株、期末配当 65円/株

▶ 25億円を上限に実施中の自己株式取得は、**23億円（10月末現在）**を実施済み (取得株式は、すべて消却を行う予定)



次に、株主還元についてご説明いたします。

基本方針は、3年間で総額80億円以上とすることでございます。その手段として、当社はDOE3%を目安に安定配当を実施し、機動的な自己株買いも実施していく計画といたします。

その方針に基づき、今期も、現時点では期初計画どおり、1株当たり中間配当65円、期末配当65円を配当させていただきます。また、6月に開示しておりました自己株式取得についても、11月末を持ってほぼ予定どおりの約25億円について完了しております。なお、今回の取得部分については、すべて消却する予定でございます。

CCCの改善について ~「変革・BEYOND2030」の進捗経過~

- 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）
- 25.3期対比では、CCCは4日増加するも、営業CFは改善
(要因：顔料級酸化チタン終売に向けた在庫積み増し & 効率化に伴う売上高の減少)
- 24.3期対比では、CCCは▲18日、営業CFは49億円創出している

	単位	24.3	25.3	25.9	増減 (24.3 ⇄ 25.9)
売上債権回転期間	日	130	115	118	▲12
棚卸資産回転期間	日	126	115	118	▲8
仕入債務回転期間	日	40	37	38	▲2
CCC	日	216	194	198	▲18
運転資金	億円	492	454	443	▲49

【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

【算出条件】運転資金 ÷ 売上高 × 12か月 (6か月) × 30日



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

26

次に、資産効率の重要な指標として掲げている、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの進捗についてでございます。

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ソースを目指すとしておりました。この表は、発射台となる24年3月期時点から順番に、25年3月期と、足元の25年9月期のキャッシュ・コンバージョン・サイクルに関する構成要素を示しております。

直近25年3月期対比では、酸化チタン終売に向けた一時的な在庫の積み増し影響で、キャッシュ・コンバージョン・サイクルは微増しておりますが、運転資金は着実に減少しております。

また、赤枠で囲いました、発射台となる24年3月期対比で見ますと、キャッシュ・コンバージョン・サイクルを18日圧縮しており、営業キャッシュフローを約49億円創出することに成功しております。

引き続き、目標値に向けて効率化を図ってまいります。

私からの説明は以上となります。本中計「変革・BEYOND2030」も残すところ1年4ヶ月となりました。最終年度の2027年3月期の目標数値の一つとしてROE8%を掲げておりますが、特に意識し、取り組んでまいりたいと考えております。

ご清聴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いたします。まず会場にお越しの皆様からご質問をお願いしまして、その後 Web でご参加の皆様の順にお願いいたします。

本説明会については、書き起こしの記録をいたしまして、弊社ホームページに掲載させていただいている。掲載にあたり、会社名・お名前は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、ご了承の上ご質問をお願いいたします。

それではまず、会場にお越しの皆様、ご質問等ございましたらお願いいたします。

質問者 1 [Q]：まず成長事業のうち、電子材料のところについて、もう少し詳しくおうかがいできればと思います。

今回、修正計画で、売上を 19 億円、営業利益 4 億 3,000 万円引き上げられていましたが、中計の前半戦では伸びがあまりなくてかなり苦労されていたと思いますので、ここにきて急速に伸びてきた背景と、去年は海外勢がわりと好調だったところで、今期は国内勢がちゃんと盛り返してきたのか、中計の計画線のボリュームや単価、さらにはなにか特殊要因、例えば為替などでプラス要因があったのかなど、その辺を含めて、今回大きく上方修正されている背景についてご説明いただければと思います。

大釜 [A]：まず、通期の見込みの引き上げの経緯でございますが、こちらは、やはり市場として非常に好調になってきていると見ております。

当初計画では、下期に少しブレーキがかかるのではないかという見込みも立てていたのですが、コンデンサメーカーさんの業績の通期見込みを見てもさほど落ちていませんし、われわれもさほど大きな影響といいますか、スローダウンにはなっていないというところで、数量に関しては比較的出ていくのではないかと。

中身に関しましては、誘電体材料が比較的好調でございまして、こちらが伸びてきている、起因している状況でございます。

昨年度は海外企業、今年は国内、というお話に関しましては、われわれもやはり同じ認識でございます。先ほど申し上げましたように、コンデンサメーカーさんの下期、特にコンデンサの売上を上方修正されています。上期からは少し落ちるようですけれども、思ったほど落ちないところもござ

いますので、それも踏まえまして少し強気といいますか、上方修正をしたところがございます。以上です。

質問者 1 [Q]：そうしますと、例えば為替や追い風の部分は特にそんなに大きくなくて、実需が誘電体材料を中心に回復しているという見方のほうがよいということでしょうか。

大釜 [A]：そうですね。特に、やはり販売数量がかなり伸びました。為替の影響は、われわれはどちらかというと、円安になると調達コストが上るのでネガティブなのですから、想定レートよりは円高に振れましたので、一定程度の影響があったかもしれませんけども。それよりもやはり販売数量が伸びているのが大きな要因でございます。

質問者 1 [Q]：あと、御社が一番上なので、民生か車載かはわからないのかもしれないけども、なにかトレンドでどちらが伸びていそうだというのはありますか。

大釜 [A]：今回の事業環境の認識でお示しさせていただいたように、自動車業界もようやく回復してきているのかなと思うのですが、インパクトがあるのはやはり AI 用のサーバーで、その影響をわれわれとしても大きく受けているのではないかと思っております。もちろん車用途の改善点も非常に大きいところではあるのですけど、やはり新しい用途の伸びが寄与しているのではないかと見ております。

質問者 1 [Q]：有機化学品のところで、二つ事業を挙げられていますけれども、メガネ材料の寄与と、医薬品の原薬中間体の寄与でいくと、今回、営業利益を上げられていますけれども、どちらが大きかった感じですか。

大釜 [A]：これまでいろいろご質問を受けた中で、メガネレンズ用途関係、要は化成品関係と医薬品で、売上も利益もだいたい半々ぐらい、と申し上げてきました。今期に関しましても、だいたいそれぐらいとお考えいただければ結構かなと思います。

今期は、下期で医薬品原薬中間体の売上が少し伸びないので、いわゆる有機化成品といいますかメガネレンズ材料に比率が多くなる可能性はありますけれども、だいたい半々ぐらいでお考えいただいて結構かと思います。

質問者 1 [Q]：有機硫黄化合物は詳しくないのでけれども、メガネレンズのどういう機能を御社が加える材料をやっていらっしゃるでしょうか。

大釜 [A]：弊社の材料はベータ酸と言いまして、有機物にしては X 率の高い材料を応用していますので、メガネレンズの屈折率を上げる機能を付与するところでございます。言ってみれば、メガネ

の中でもやはりハイエンド、屈折率を上げるとメガネレンズを薄くできるメリットがあると認識していますので、ハイエンドの市場には入れているのではないかと思っています。

質問者 1 [Q]：そうすると、みんながスマホを使うようになって、こうやるとレンズの材料が売れる。ボリュームゾーンの中国は今調子が悪いのかもしれないけど、中国・インドあたりに広がっていく感じなのですか。

大釜 [A]：そうですね。これはあまり良いことではないのかもしれませんけど、近視の方の人口は世界で見てもどんどん増えてきていますので、マーケットとしてはおそらく大きくなっていくのだろうと。中長期的にも堅調に推移するだろうと思っています。あまり喜んではいけないかもしれませんけど、一応そういう市場認識でございます。

司会者 [M]：ありがとうございました。そのほか、会場にお越しの皆様、ご質問はいかがでしょうか。

質問者 2 [Q]：質問は二つあります、いずれも中期経営計画の進捗状況に関わるところでございます。今日、社長様から中計経営計画の進捗状況をご解説いただき、非常にクリアになったのではないかと思うのですが、少し確認させていただきたいのが一つ目の質問です。

効率化検討事業に関しては、ちょうど顔料級酸化チタンの事業終了で、それが終わると、この効率化検討事業の立て直しといいますか、御社の取り組みは基本的には終了して、今日ご解説があったとおり、その後成長事業に経営資源を振り向けていく、具体的には来年の春以降はこういった状況が想定できると考えていいのか。これを 1 点目として確認させてください。

矢倉 [A]：効率化検討事業については、もちろん顔料級酸化チタンの事業を終了させるのが一番大きなイベントだったのですが、それは計画どおり着々と進んでおります。残りの製品についても、製品の統廃合や価格改定などはある程度見通しがついて、それなりの利益体質の会社になってきておりますので、その部分はおおよそ終了しているかなという感覚です。

ただ、やはりまだ一部残っているものについては引き続き続けますが、経営資源はそこよりも成長事業につなげていこうと、経営資源をそこに投入して集中してやっていく方針で今現在考えています。

質問者 2 [Q]：ありがとうございました。二つ目ですけども、今日は直接的なお話はなかったのですが、研究開発に関してです。説明資料でいきますと 20 ページ、研究開発費や設備投資の推移が掲載してありますが、研究開発費に関して、成長事業を中心として今後の研究開発費の投じ方、そこについてお話をいただければと思います。

時期がいつだったか忘れましたけど、矢倉社長様の海外雑誌のインタビューが載っていました、研究開発に関してイノベーションを大切にするというインタビュー記事が載っていました。研究開発費は使えば使うだけ良いとは決して考えてはおりませんが、この研究開発費を見ていると少しメリハリが足りないかな、などと思ったりもします。私の認識不足だったら申し訳ありませんが、特に来年以降、研究開発の投じ方についてお話をいただければと思います。よろしくお願ひします。

矢倉 [A]：研究開発費については、当社のグループの規模からすると、今の研究開発の投資金額はそれほど少なくもなく多くもなく、ぐらいの金額だという認識であります。ただし、この3年間で大きく変えようとしているのは研究開発の中身です。効果のないものをダラダラするのは止めて、効果のあるものに短期集中して取り組むことで今やっております。

そのため、研究開発費だけ見れば変化がないのですけど、中身については研究開発本部の考え方も相当変わっておりますので、イノベーションに向けての人のマインドの変化はだいぶ現れてきている認識であります。よろしいでしょうか。

質問者 2 [Q]：ありがとうございます。時期がいつだったか忘れたのですけども、御社は確かに研究開発体制といいますか、それを変更。

矢倉 [A]：見直しています。

質問者 2 [Q]：もう何年か前、何年か前といつても2年か3年前ぐらいにやられています。そういった取り組みの効果も、もうすでに出てるのかもしれません、これからどんどん出てくるという理解でよろしいでしょうか。

矢倉 [A]：この間発行した統合報告書にも、研究開発体制について詳しく書いておりますので、ご覧いただければその辺がどういう取り組みをしているかがご理解いただけるかなと思います。

質問者 2 [M]：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。そのほか、会場にお越しの皆様、いかがでしょうか。よろしくございますか。では、Webからのご質問がおりの方はお願ひいたします。

質問者 3 [Q]：上期の成長事業の数量の伸び率を、ざっくりでもいいのですが教えてください。電子材料と化粧品材料、あとメガネ原料の上期の伸び率を教えてください。

大釜 [M]：これは売上ベースですか。

質問者 3 [M]：数量ベースでお願いします。

大釜 [A] : 数量ベースでよろしいですか。ありがとうございます。電子材料に関しましては、ピンポイントでは申し上げられないところもあるのですが、1 クォーター、2 クォーターの累計でよろしいですか。電子材料は、上期でだいたい 5%から 10%ぐらい伸びているところであります。続きまして化粧品は、売上の落ち方とだいたい同じぐらいの数量が落ちているとご理解いただければ結構でございます。

質問者 3 [Q] : メガネの現状はどうですか。

大釜 [A] : 有機化成品に関しましては、ざっくりですけども 5%から 10%の間ぐらいとご理解いただければと。

質問者 3 [Q] : これはプラスですか。

大釜 [A] : マイナスです。

質問者 3 [Q] : マイナスですか。電子材に関しては、誘電体と誘電体材料に分けるとどうなりますか。

大釜 [A] : ほぼ同じとお考えいただいて結構です。

質問者 3 [Q] : どちらも 5~10%ぐらいですか。

大釜 [A] : はい、そうです。そのようなご理解で結構でございます。

質問者 3 [Q] : わかりました。あと下期は、上期と比べて今の三つがどういう見方なのか、そこもお願いします。

大釜 [A] : まず電子材料に関しましては、非常に難しいところではあるのですけども、売上を伸ばしていくことがありますので、数量ベースでもある程度期待をしています。まだ不透明感があるのですが、構成差を含めて売上を伸ばしていきたいと考えていますので、だいたいこの上期と同じぐらいは狙っていきたいところです。

化粧品材料につきましては、これは基本的に下期型のビジネスですけれども、苦しい状況が続くと見ています。売上は、上期よりは多少回復してくるだろうと見ていますが、前年同期と比較しますと、やはりかなり大きく落ちると見ています。

有機化成品に関しましては、メガネ用はどうしても定修が 3 クォーターにあります。小名浜事業所の定修ではなく、この有機化成品の工場の定修がありますので、ここは若干落ちる計画になっています。以上です。

質問者 3 [Q]：来年度の顔料級酸化チタンですが、売上利益は来年は発生しなくなるのだと思いますけど、今そこがかなり稼いでしまっていますので、今年度から来年度の、この顔料酸化チタンをやめることによる、特に利益の減少はどれぐらいと考えておけばいいのでしょうか。

大釜 [A]：今期の酸化チタン汎用製品に関しましては、12 億 7,000 万円の営業利益と見ておりますが、こちらに関して言えば、半分以上は酸化チタンになりますので、それぐらいのインパクトはあるとご理解いただければ結構かと思います。

質問者 3 [Q]：これは、基本的には来年度はゼロになると考えておけばよろしいですか。

大釜 [A]：一部、実は副産製品や在庫販売が残りますので、まったくゼロになるわけではないのですけども、インパクトとしてはやはり比較的大きいということになります。基本的には在庫販売なのでそんなに大きな数量は出ませんが、ゼロではないです。

質問者 3 [M]：了解いたしました。よくわかりました。ありがとうございます。以上になります。

司会 [M]：もう一度会場内で質問を受けつけますがよろしいですか。

多数のご質問、誠にありがとうございました。では、以上をもちまして説明会を終了させていただきます。本日はご出席賜り、誠にありがとうございました。今後ともよろしくお願ひいたします。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所については[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、現時点での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。