



堺化学工業株式会社

堺化学工業株式会社

2026 年 3 月期 本決算説明会

2026 年 5 月 25 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 本決算説明会
[決算期]	2026 年度 通期
[日程]	2026 年 5 月 25 日
[ページ数]	28
[時間]	15:30 – 16:06 (合計：36 分、登壇：25 分、質疑応答：11 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	60 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：それでは定刻となりましたので、堺化学工業株式会社 2026 年 3 月期決算説明会を開催いたします。

本日はお忙しい中、お時間を頂戴し、誠にありがとうございます。本日はウェブ配信のみの開催となっております。

本日の予定ですが、決算概要につきましては、当月 13 日に説明会を開かせていただきましたので、本日は中期経営計画の進捗等を中心に、代表取締役社長の矢倉より、ご説明させていただいた後、ご出席の皆様からのご質問をお受けいたします。

なお、決算詳細につきましては、13 日に開催いたしました、決算説明会資料を当社ホームページに掲載しておりますので、併せてご参照いただければと思います。

それでは早速、ご説明に入らせていただきます。社長、お願いいたします。

はじめに

【中期経営計画「変革・BEYOND2030」最終年度にあたり】

中期経営計画「変革・BEYOND2030」の最終年度となる27.3期の営業利益は、目標としていた90億円から大きく乖離する計画となりました。

計画策定時から、外部環境も様変わりしているとはいえ、ひとえに、成長事業の利益拡大に想定以上の時間を要していることが要因であり、経営としても非常に悔しく思います。

一方で、顔料級酸化チタン事業終了という大きな取り組みは計画通り実行し、効率化検討事業やその他事業の収益力強化は一定以上の成果を上げました。事業ポートフォリオ変革は着実に進展しています。

最終年度となる27.3期は、目標としているROE 8%の達成に注力していきます。



矢倉：社長の矢倉でございます。本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。2026年3月期の本決算概要と、中期経営計画「変革・BEYOND2030」の進捗について、ただいまよりご説明いたします。

始めに、中期経営計画の最終年度にあたり、私より思いをお伝えしたいと思います。中期経営計画「変革・BEYOND2030」の最終年度となる、2027年3月期の営業利益は、目標としていた当初の90億円から大きく乖離する計画となります。計画策定時から、外部環境も様変わりしているとはいえ、ひとえに成長事業の利益拡大に想定以上の時間を要していることが主因であり、経営としても非常に悔しく思っております。

一方で、顔料級酸化チタン事業終了という大きな取り組みは、計画通りに完遂いたしました。また、効率化検討事業やその他事業の収益力強化は、一定以上の成果を上げることができました。事業ポートフォリオ変革は、着実に前に進んでいることは間違いありません。

そして、最終年度となる2027年3月期は、もう一つの目標として掲げた、ROE8%の達成に注力してまいりたいと考えております。

2026年3月期本決算業績概要（前年同期比、修正計画比）

	25.3 実績		26.3 実績		前年同期比		26.3 修正計画		修正計画比	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	84,409	—	81,447	—	▲2,962	▲3.5	86,000	—	▲4,552	▲5.3
営業利益	6,093	7.2	6,452	7.9	358	5.9	6,500	7.6	▲47	▲0.7
経常利益	6,279	7.4	6,545	8.0	265	4.2	6,500	7.6	45	0.7
親会社株主に帰属する当期純利益	5,013	5.9	2,752	3.4	▲2,261	▲45.1	3,000	3.5	▲247	▲8.2
EPS	309円21銭		176円42銭		—		191円20銭		—	

	前年同期比	修正計画比
売上高	電子材料事業で売上高を伸ばすも、効率化検討事業を中心に販売量は減少し、化粧品材料での販売不振もあり、前期比で▲3.5%となった。	効率化検討事業やその他事業での効率化を進めた結果や電子材料での第3四半期の一時的な調整局面もあり、計画対比で▲5.3%となった。
営業利益	化粧品材料でのマイナスを、電子材料や効率化検討事業(触媒・無機材料)やその他事業でカバーし、前期比で5.9%の増益となった。	化粧品材料でのマイナスを、安定事業や効率化検討事業(触媒・無機材料)でカバーし、概ね計画通りの利益となった。
純利益	第3四半期に実施した化粧品材料用マルチプラントの減損処理等(▲2,982百万円)による影響で減益となった。	特別転進支援プログラムによる特別損失の計上により計画比▲8.2%となった。



次に、2026年3月期の本決算サマリーについては、5月13日の決算発表当日にIR担当執行役員の大釜から説明済みですが、改めて、私から簡単にご説明いたします。

スライド5ページ目をご覧ください。本中計で重要視している営業利益については、前期比からは増益、かつ2年目計画値にも、ほぼオンラインで着地いたしました。これは、効率化検討事業を中心とした収益化によるものでございます。

一方、純利益に関しては、計画にはなかった特別転進支援プログラムを組んだため、その費用を損失計上いたしました。

2027年3月期業績予想

- 売上高は、顔料級酸化チタン事業終了影響を、有機化学品やその他事業でカバーする。
- 営業利益は、電子材料での構成差向上や有機化学品での販売量増加による増益を見込むも、顔料級酸化チタン事業終了影響をカバーし切れず、減益を見込む。
- 純利益は、固定資産譲渡益(2026.3.24開示、約10億円)により、増益を見込む。

	26.3		27.3						
	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	81,447	—	41,700	—	40,000	—	81,700	—	0.3
営業利益	6,452	7.9	3,100	7.4	2,900	7.3	6,000	7.3	▲7.0
経常利益	6,545	8.0	3,200	7.7	2,900	7.3	6,100	7.5	▲6.8
親会社株主に帰属する当期純利益	2,752	3.4	2,800	6.7	1,600	4.0	4,400	5.4	59.9
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 ・タイ経済が底打ち 		<ul style="list-style-type: none"> ・中国経済の長引く低迷 ・日焼け止め市場の変化（景気低迷による安価品の使用増） 		<ul style="list-style-type: none"> ・販売構成向上(電子材料) 		<ul style="list-style-type: none"> ・固定費負担割合増加 			

* 米国相互関税政策や中東情勢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。



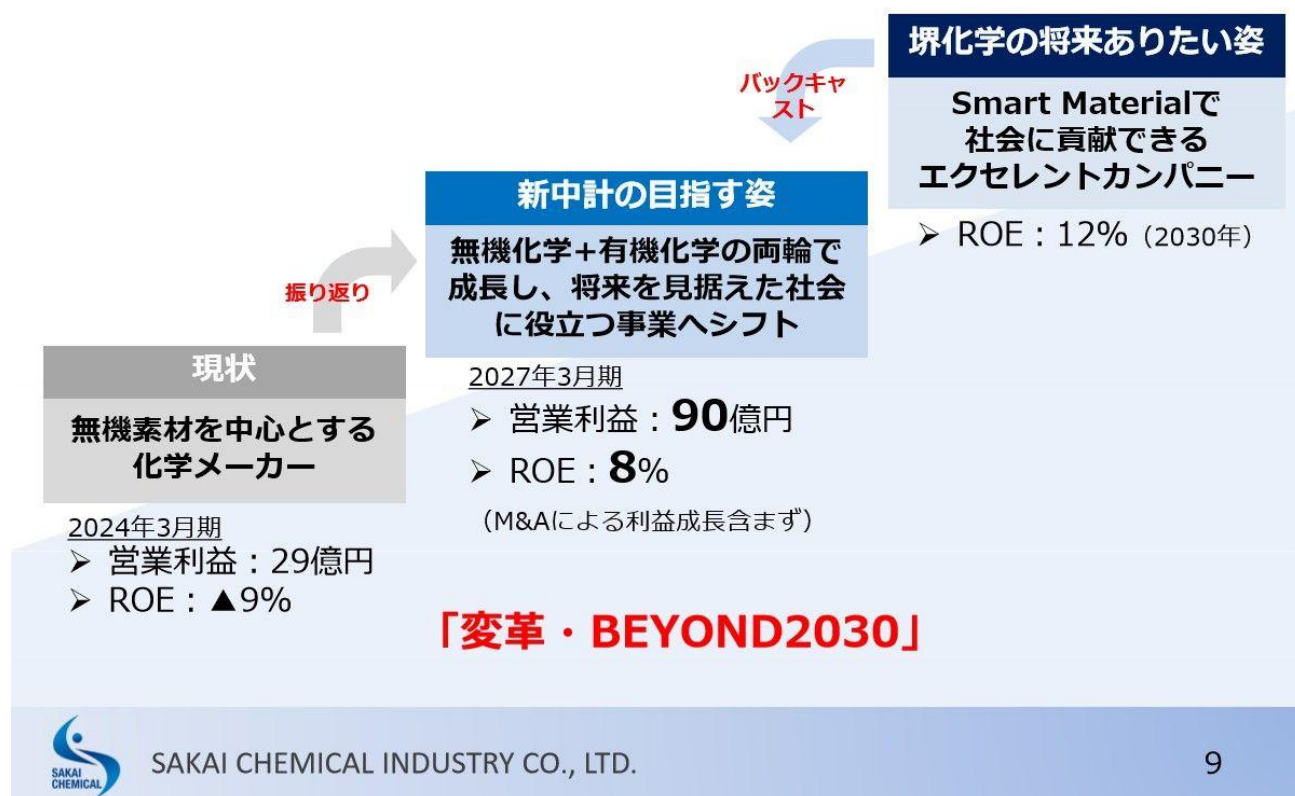
SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

7

次に、今期の2027年3月期につきましては、スライドの7ページ目をご覧ください。売上高は微増も、営業利益は約4.5億円減の60億円の計画となっており、中計策定時に計画していた90億円には届かない見通しとなっております。

「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



以上を踏まえながら、中期経営計画進捗の詳細について、ご説明いたします。

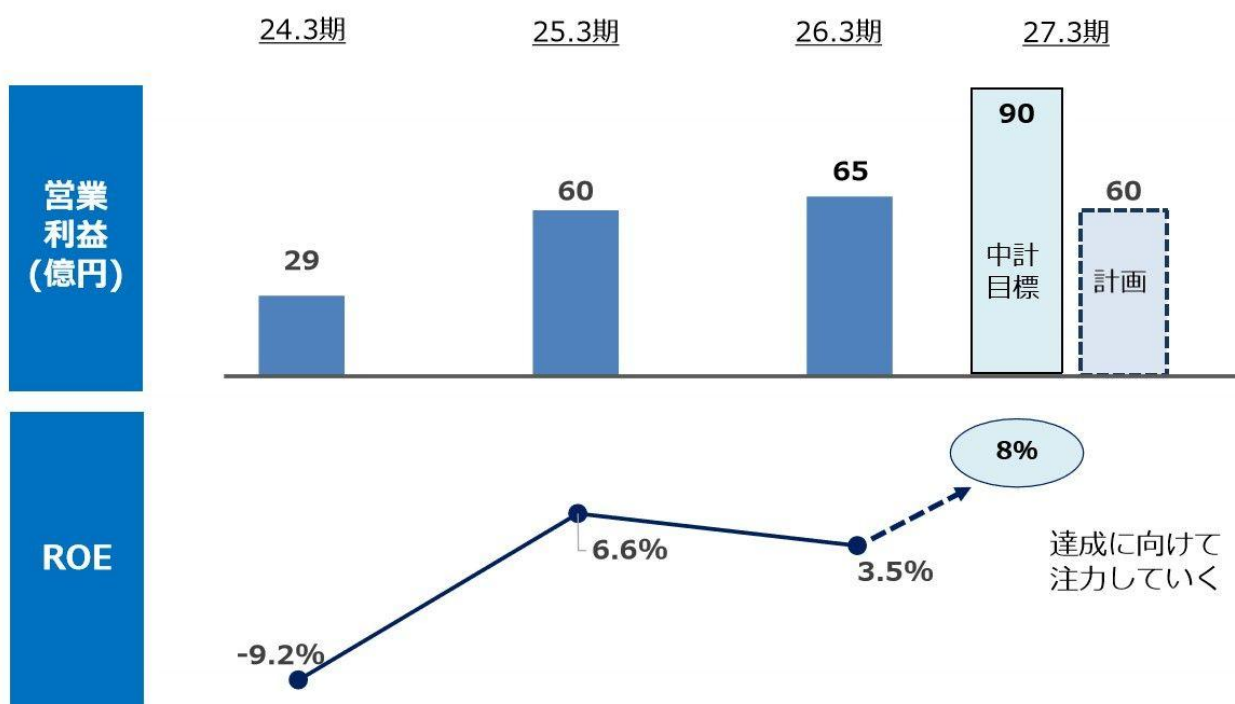
まずはおさらいでございます。このスライドは、中期経営計画説明会でお示しした、当社のありたい姿と本中計の位置づけを示したものでございます。

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月期の目標数値は、営業利益90億円、ROE8%でございました。

「変革・BEYOND2030」の進捗 (営業利益・ROE)

■ 中計最終年度(27.3期)はROE目標8%の達成に注力



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

10

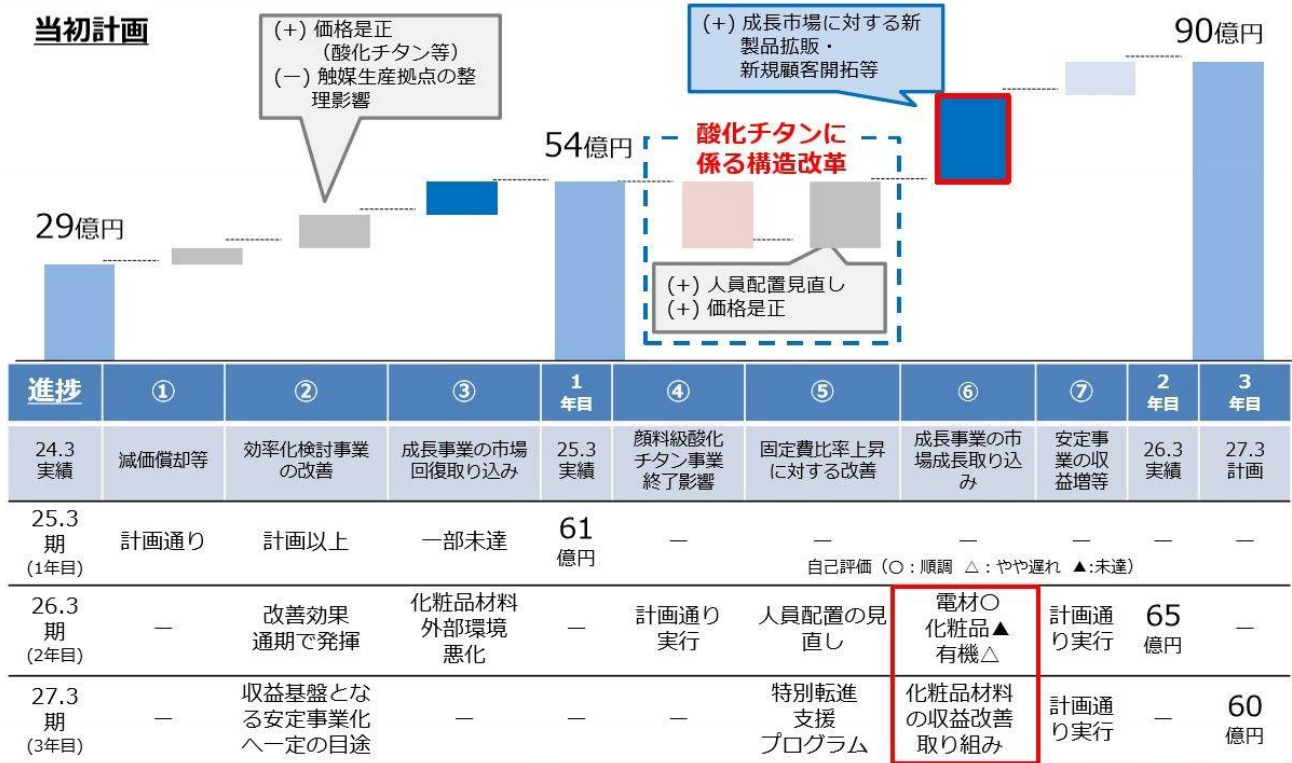
ではまず、その重要指標の進捗をご覧ください。営業利益は、2024年3月期の29億円から2025年3月期に60億円、2026年3月期に65億円と、着実に積み上げてまいりました。

しかしながら、2027年3月期の計画は横ばいの60億円であり、中計策定時の90億円からは大きく乖離する見込みでございます。

ROEについては、特別損失計上により、3.5%へ低下しましたが、中計最終年度となる2027年3月期は、ROE目標8%の達成に注力してまいりたいと考えております。

「変革・BEYOND2030」進捗経過

変革
01



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

11

次に、営業利益に関する進捗に関して、もう少し詳しく見てまいります。次のスライドをご覧ください。こちらのスライドには、上段のウォーターフォールで当初計画を示し、下段に実績の推移について、コメントしております。

1年目の2025年3月期は、効率化検討事業の改善が計画以上に進捗し、61億円と好発進いたしました。

2年目の2026年3月期は、効率化検討事業の改善効果が通期で発揮され、加えて、成長事業の電子材料も好調に推移した一方、化粧品材料においては、外部環境が期初想定からは大きく悪化したこともあり、65億円の着地で終わりました。

一方、顔料級酸化チタン事業は計画通りに終了し、人員配置の見直しも順次進めております。

3年目に関しては、赤色で囲った成長事業の市場成長の取り組みが課題でございます。特に大きく計画か乖離している化粧品材料の収益立て直しは既に着手しておりますが、その成果は次期中計以降となる見通しであり、結果として、全体では60億円の利益見込みとなっております。

「変革・BEYOND2030」との乖離に関して

成長事業での利益拡大が今後の課題

事業 ・ 全社費用	27.3期営業利益				コメント (安定事業に効率化検討事業を含む)
	旧集計 当初計画	※新集計 当初計画 A	今期 計画 B	差分 B-A	
	億円	億円	億円	億円	
成長事業	57	65	30	▲35	・電子材料：概ね計画通り ・化粧品材料：大きく未達 ・有機化学品：医薬品原薬中間体で未達
安定事業	27	39	40	1	・効率化検討：収益化に成功 ・安定事業：収益化及び新規拡販に成功
医療事業	2	2	▲2	▲4	・主力製品の薬価切り下げ影響で未達
その他	4	7	15	8	・不採算品などを収益化
全社費用	0	▲23	▲23	0	・人員計画等で全社費用をコントロール
合計	90	90	60	▲30	

※ 新集計当初計画は、25.3期に実施したセグメント変更により修正した全社費用配賦前の概算数値



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

12

次のスライドで、中計策定時の営業利益 90 億円からの差分 30 億円の内訳を示しております。ご覧ください。表の左から、各事業の旧集計当初計画、新集計当初計画、今期計画と、その差分を並べております。ご覧いただければおわかりの通り、成長事業での出遅れが最も大きな差分となっております。

「変革・BEYOND2030」重点取り組みの成果と課題

変革
01

変革
01

高付加価値品シフトを企図した事業ポートフォリオ入れ替え

- 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

2年間の成果				今後の課題																																																							
・効率化検討事業やその他事業を収益化し、キャッシュカウな事業化への目途を付けた				・成長事業の収益拡大 → 化粧品材料事業を成長軌道に戻す																																																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th>効率化検討事業 その他事業 営業利益（億円）</th> <th>24.3 実</th> <th>27.3 計</th> <th>差分</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>樹脂添加剤</td> <td>7</td> <td>12</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>触媒</td> <td>3</td> <td>7</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>無機材料</td> <td>2</td> <td>7</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>7</td> <td>15</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>19</td> <td>41</td> <td>22</td> </tr> </tbody> </table>	効率化検討事業 その他事業 営業利益（億円）	24.3 実	27.3 計	差分	樹脂添加剤	7	12	5	触媒	3	7	4	無機材料	2	7	5	その他	7	15	8	合計	19	41	22	<table border="1"> <thead> <tr> <th>営業利益（億円）</th> <th>旧集計 当初計画</th> <th>新集計 当初計画</th> <th>27.3 計</th> <th>差分</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>成長</td> <td>57</td> <td>65</td> <td>30</td> <td>▲35</td> </tr> <tr> <td>安定</td> <td>27</td> <td>39</td> <td>40</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>効率化</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td></td> </tr> <tr> <td>医療</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>▲2</td> <td>▲4</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>4</td> <td>7</td> <td>15</td> <td>8</td> </tr> </tbody> </table>					営業利益（億円）	旧集計 当初計画	新集計 当初計画	27.3 計	差分	成長	57	65	30	▲35	安定	27	39	40	1	効率化	—	—	—		医療	2	2	▲2	▲4	その他	4	7	15	8
効率化検討事業 その他事業 営業利益（億円）	24.3 実	27.3 計	差分																																																								
樹脂添加剤	7	12	5																																																								
触媒	3	7	4																																																								
無機材料	2	7	5																																																								
その他	7	15	8																																																								
合計	19	41	22																																																								
営業利益（億円）	旧集計 当初計画	新集計 当初計画	27.3 計	差分																																																							
成長	57	65	30	▲35																																																							
安定	27	39	40	1																																																							
効率化	—	—	—																																																								
医療	2	2	▲2	▲4																																																							
その他	4	7	15	8																																																							
*酸化チタン・亜鉛製品を除く ・顔料級酸化チタン事業を予定通り終了				・事業ポートフォリオ経営の高度化 → 資本コストを意識した事業ポートフォリオ変革を継続し、資本市場に向けた説明力の向上を図る																																																							



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

13

以上を踏まえ、中期経営計画で掲げた三つの変革について、成果と課題を整理してまいります。

まずは、高付加価値品シフトを企図した事業ポートフォリオ入れ替えについてですが、効率化検討事業を確実に収益化させ、その他事業も同様に収益化しました。また、大きな変革の一つであった、顔料級酸化チタン事業終了も完遂いたしました。

この表にあります通り、樹脂添加剤、触媒、無機材料の三つの効率化検討事業と、その他の営業利益は、変革前の2024年3月期の19億円から2倍以上の41億円にまで増加いたしました。

一方の課題は、成長事業の利益拡大と、次の成長の柱を創出していくことであり、今後注力してまいります。

資本コストを上回るROEの達成・PBRの改善

- 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の向上

2年間の成果				今後の課題
<ul style="list-style-type: none"> ・各種資産効率の改善については、計画を前倒しで実現 				<ul style="list-style-type: none"> ・ROE/PBRの更なる向上 → 事業ポートフォリオ変革を更に推進し、成長投資と株主還元のバランスを取りながら 資本効率改善を継続させる ・M&A含めた成長事業への積極投資により利益成長を実現する
	中計期間累計目標	実績 or 計画	備考	
CCC短縮	180日以下	178日	2年目実績	
運転資金削減	▲70億円以上	▲89億円	2年目実績	
株主還元拡充	総額80億円以上	約94億円(117%)	3年累計計画	
資産売却	—	有価証券：約15億円 固定資産：約16億円	2年目実績	
<ul style="list-style-type: none"> ・成長投資については、概ね計画通りに実行 				



次に、資本コストを上回る ROE の達成、PBR の改善に関して、でございます。下の表にあります通り、キャッシュ・コンバージョン・サイクルや、運転資金の圧縮は前倒しで計画を達成し、不要な資産売却も着実に進め、株主還元の拡充へとつなげました。

今後の課題については、事業ポートフォリオ変革の推進に向け、成長投資と株主還元のバランスを考えながら、さらなる資本効率の向上に努めていくことでございます。

また、実現はしてありませんが、成長に資する M&A の検討も進め、非連続な成長の可能性も、引き続き模索してまいります。

変革
03

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を加速

- 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

■ 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
①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。災害への対策、防止策を実施済み。 引き続き、安全予防に対する意識の強化に取り組んでいく。
	エンゲージメント 向上	△	第三者評価スコアは、1.0P改善 (63.4 → 64.4 (目標値/化学工業平均: 66.4)) 第三者調査により課題を可視化し、等級別研修の見直しや因子スコア分析を通じて、各部門で実効性の高い改善施策を推進。
	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。
②地球環境を 守る	CO2排出量削減	○	Scope 1・2において、31%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。
	重大環境事故発生 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。
③モノづくりで社 会の課題を 解決する	Smart Materialの 上市	○	Smart Material認定制度のもと、社会課題解決と収益性を両立する製品開発を推進。 Lumate、Multhiol、SZRシリーズの3製品をSmart Materialとして認定。高付加価値型製品の拡充を通じ、持続的成長と企業価値向上に取り組む。
④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)



最後が、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について、でございます。四つのマテリアリティと各 KPI について、鋭意対応を進めてまいりました。

エンゲージメントスコアの向上へ取り組むとともに、Scope1、2 の CO2 排出量削減目標は前倒しで達成いたしました。また、後ほどご説明します、Smart Material は 3 製品を認定し、着実にその歩みを進めております。

それぞれには課題はありますが、引き続き、非財務面の取り組みをしっかりと進めていく覚悟でございます。

次のスライド以降は、各変革の詳細について、さらに詳しくお話しいたします。

2年目の進捗

- 誘電体：○
民生用途向け(次世代スマートフォンやAI関連等)ハイエンド品の需要拡大。
- 誘電体材料：○
誘電体同様、最新の民生向け(次世代スマートフォンやAI関連等)ハイエンド品の需要拡大。

利益成長に向けた施策

- 競争環境を踏まえた収益拡大のポイント
誘電体・誘電体材料ともに、ハイエンド品の増産に向けた設備投資を検討
MLCC市場の変化に対応し、開発/高付加価値製品でシェアを拡大

業界環境分析 (MLCC市場)	
市場	<ul style="list-style-type: none"> ・半導体市場と相関性が強い ・需要は拡大トレンド(足元は特にAI関連が活況) ・MLCCは小型大容量の流れ(薄膜多層化ニーズ)
競合	<ul style="list-style-type: none"> ・誘電体：外販メーカー、内製メーカー ・誘電体材料：数社
堺化学	<ul style="list-style-type: none"> ・2種類の素材提供が可能。(誘電体・誘電体材料) ・誘電体：薄膜多層化ニーズに適する水熱合成法を採用 ・誘電体材料：豊富な製品ラインナップと高いシェア

	26.3		27.3 計画		増減	割合
	百万円	%	百万円	%		
売上	11,377	—	11,500	—	123	1.1
営業利益	1,816	16.0	2,400	20.9	584	32.2

- ・27.3期は、26.3期から続くAIサーバー関連の強い需要に連動し、スマートフォン向けなどで予想されている落ち込みをカバーする計画。
- ・当初利益計画に対し、事業進捗は概ね順調。

自己評価 (○:順調 △:やや遅れ ▲:未達)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

16

まず、変革1の、各成長事業の今後に向けて、でございます。電子材料からお話しします。こちらをご覧ください。中計2年目を終えて、AI関連の需要拡大もあり、誘電体・誘電体材料ともに、おおむね順調な進捗となっております。

今後に向けては、強みである粉体プロセッシング技術を生かした、それぞれのハイエンド品をさらに量産化していき、高付加価値品でのシェア拡大を目指してまいります。

2年目の進捗

- ・ **サンスクリーン剤（日焼け止め）**：▲
中国市場、米国市場の販売量の落ち込みに加え、コストダウンの流れと有機系材料の価格下落による採用増加により当社品が伸び悩んでいる。
- ・ **メイク製品**：△
MPBそのものからの代替や、MPB代替として先行しているシリカ材料からの代替は想定よりも遅れている。（MPB：マイクロプラスチックビーズ）

利益成長に向けた施策

- **競争環境を踏まえた収益拡大のポイント**
強みである粉体プロセッシング技術を活かし新規拡販や製品PRを迅速に進めていく
- ・ **サンスクリーン剤**
- 既存：海外大手メーカーとの採用パイプラインを深耕
- 新規：ミドルクラスの化粧品メーカーや、中国、インドなどのローカルメーカーへの攻勢
- 有機吸収剤とのハイブリッド処方による新たな価値提案
- ・ **メイク製品**
- 安全性とミネラル志向を両立するユニーク材料かつ、+aとしてスキンケア機能も併せ持つ製品としてPR

業界環境分析（日焼け止め市場）	
市場	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日焼け止め市場は今後も継続して成長する見込み ・ 日系化粧品メーカーは苦戦していたが、回復基調 【短期】 <ul style="list-style-type: none"> ・ 世界的にインフレ基調であり、コスト重視の傾向 ・ 有機系材料から無機系材料へのシフトは想定より鈍い 【中長期】 <ul style="list-style-type: none"> ・ 人にも環境にやさしい、無機系材料へのシフト ・ UVA対策に効果的な無機系材料である超微粒酸化亜鉛の需要増加（アンチエイジング需要の高まり）
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 高品質な無機系材料を手掛けるメーカーは、数社程度 ・ 新たな有機吸収剤がFDAで承認予定
競合	
堺化学	<ul style="list-style-type: none"> ・ 粉体プロセッシング技術（微粒子化、品質安定性に大きな強み） ・ 海外大手での当社超微粒酸化亜鉛の採用/適用商品増加

	26.3		27.3 計画		増減	割合
	百万円	%	百万円	%		
売上	1,720	—	2,000	—	280	16.3
営業利益	▲437	▲25.4	▲400	▲20.0	37	—

- ・ 27.3期は、利益成長に向けた種まきの時期となり、本格的な成果は次期中計以降となる見通し。
- ・ 化粧品市場での材料変化が想定より遅れているため、27.3期営業利益計画は目標対比未達となる見通し。

自己評価（○：順調 △：やや遅れ ▲：未達）



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

17

次に、化粧品でございます。こちらは、中国や米国市場の販売量が落ち込み、さらには一時的なコストダウンの流れによる有機系吸収剤材料への回帰もあり、期初計画からは大きく状況が変化してきております。また、メイク材料についても、マイクロプラスチックビーズ代替や、先行して切り替わっているシリカ材料からの置き換えも、想定していたスピードとは異なってきております。

そういった逆風が吹いている状況ではありますが、化粧品材料は、当社の強みである粉体プロセッシング技術が生かせる分野であり、新規拡販に向けて新たな販売戦略を立て直し、このPRを推し進めているところでございます。

サンスクリーン剤では、海外大手化粧品メーカーとの採用パイプラインの深耕を図りながら、大手だけでなく、ミドルクラスや、そして中国やインドなどのローカルメーカーへの攻勢をかけてまいります。

また、有機系吸収剤とのハイブリッド処方の提案など、新たな価値提案を実施してまいります。そして、メイク製品では、当社の無機素材の安全性と、消費者のミネラル嗜好を両立させるユニークな材料として、また、スキンケア機能を併せ持つ製品としてPRしてまいります。

足元の業績予想は依然厳しい状態が続きますが、次期中計以降で、この営業活動の成果を出していきたいと考えております。

「変革・BEYOND2030」進捗経過 有機化学品

変革
01

2年目の進捗

有機イオウ化合物：○

メガネレンズ向け材料は堅調に推移。
新製品である「マルチオール」も、
スマートフォンなどの電子材料用接着剤向けで
少しずつ利益貢献をし始めた。

医薬品原薬中間体：△

既存主力受託品が委託元の競争環境の悪化や特許
切れの影響で苦戦中。CDMO対応等で新規引き合
いはあるが、案件獲得には時間を要する見込み。

業界環境分析	
有機イオウ化合物	医薬品原薬中間体
市場 ・メガネレンズ向け 近視人口の増加 ⇒高屈折レンズ需要拡大 ・電子材料等の接着剤向け 電子機器の小型化 / 高機能化 ⇒使用する接着剤の性能向上	・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 ・有機硫黄化合物を取り扱える メーカーは少ない	・先行メーカー多数
堺化学 ・メガネレンズ向けに関しては、 日本では唯一の供給先 ・有機イオウ化合物を扱う技術力 自己評価 (○:順調 △:やや遅れ ▲:未達)	・CMOで構築してきた 大手製薬メーカーとの 豊富な受託実績

利益成長に向けた施策

■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
メガネレンズ向け、接着剤用途向けともに、生産体制を強化し、需要増加に対応

・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、引き続きCDMO体制の充実と実績作りに注力

	26.3		27.3 計画		増減	割合
	百万円	%	百万円	%		
売上	7,185	—	8,000	—	815	11.3
営業利益	721	10.0	1,000	12.5	279	38.7

・27.3期は、2年目同様に有機イオウ化合物は堅調も、
 医薬品原薬中間体は厳しい競争環境が続く見通し。
 ・医薬品原薬中間体の競争環境が想定以上悪化しており、
 27.3期営業利益計画は目標対比未達となる見通し。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

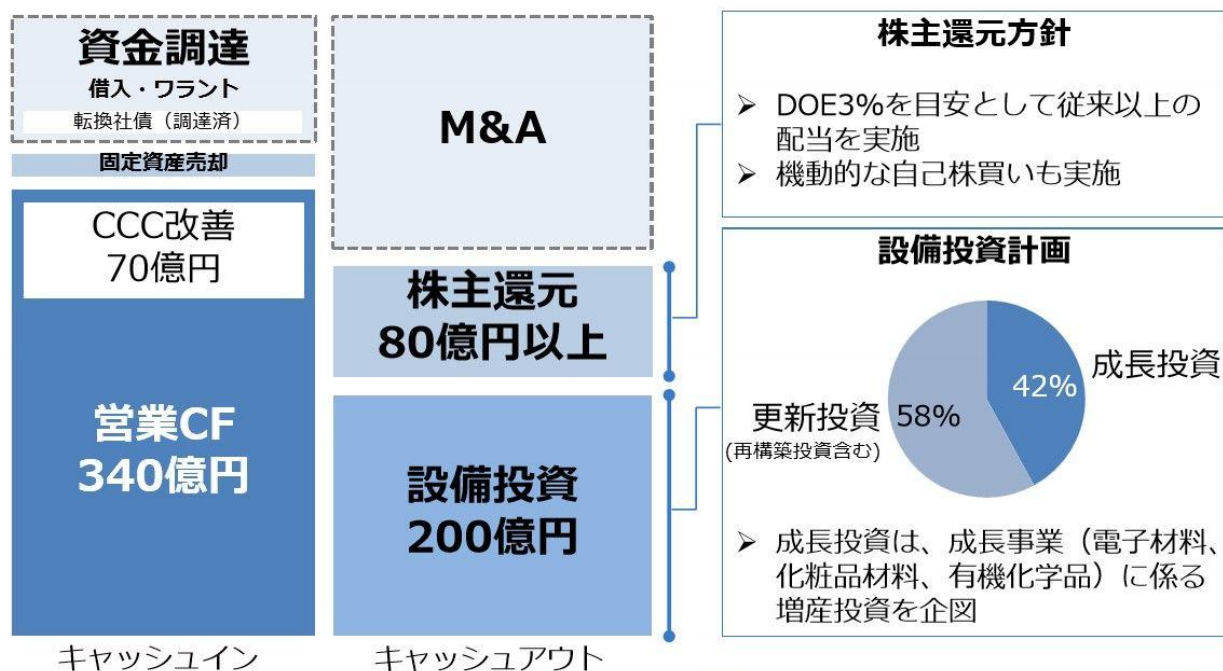
18

最後に、有機化学品です。有機イオウ化合物は、メガネレンズ向け材料は堅調に推移しております。新製品マルチオールも、スマートフォンなどの電子材料用接着剤向けで、少しずつ利益貢献を始めております。

一方、医薬品原薬中間体は、既存の主力受託品が委託元の競争環境悪化や特許切れの影響で、受託数量が減少しております。CDMO 対応等で新規引き合いはあるものの、案件獲得には時間を要する見込みですが、長年にわたる CMO での実績と信頼を基盤に、開発案件獲得に注力してまいります。

今期は堅調なレンズ向け材料の下支えがあり、増益を見込んでおりますが、中計期初計画には届かない見通しでございます。

【3カ年累計】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

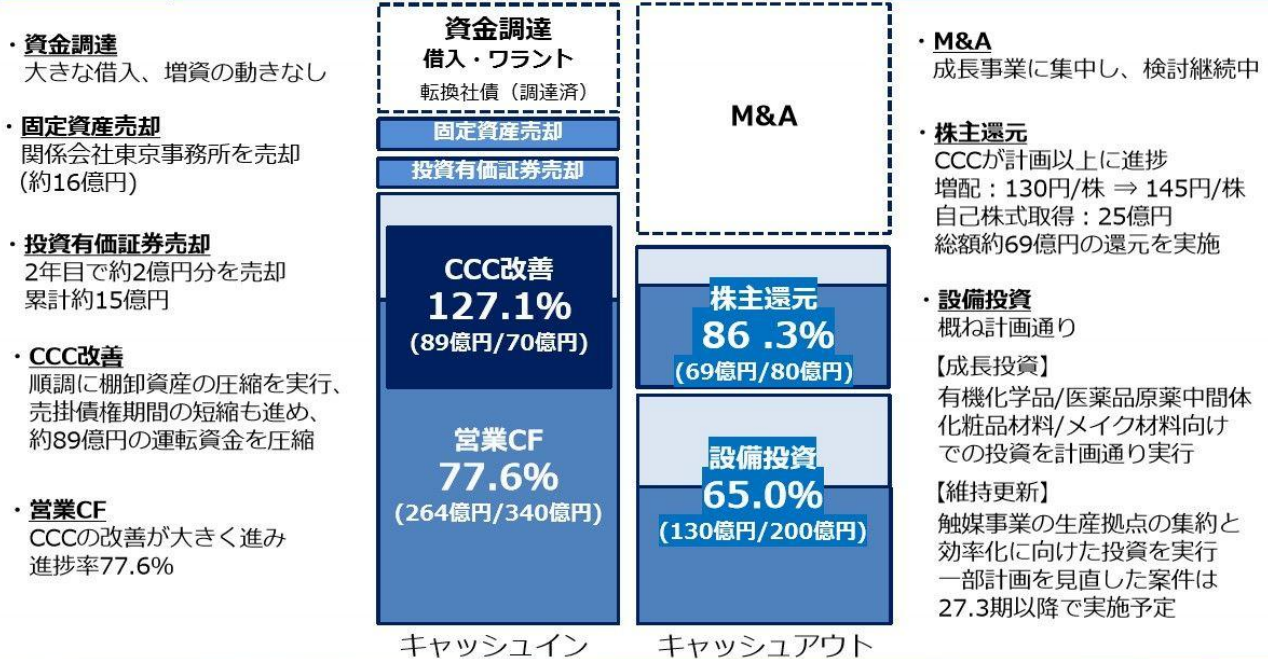


次に、キャピタル・アロケーションに関する進捗でございます。こちらは中計発表当初の計画を再掲しております。進捗率に関しては、次のスライドをご覧ください。

2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

(イン：効率化検討事業を中心とした収益化、CCCの改善や資産売却などにより、計画以上の進捗)
(アウト：設備投資は一部見直し、株主還元は期初計画以上の配当や自己株取得を実施)



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

20

統括としては、キャッシュイン、キャッシュアウトともに、計画以上の進捗でございます。

左側、キャッシュインに関してですが、動きがあったもので、上から順番に説明しますと、固定資産売却で約16億円、投資有価証券売却で約15億円、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善で約89億円、営業キャッシュフローでは264億円となっております。キャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善については、進捗率127.1%となります。

一方、右側、キャッシュアウトですが、2年目は130円から145円への増配や、25億円の自己株式取得を実施し、累計約69億円の株主還元を実施し、進捗率は86.3%となりました。また、設備投資もおおむね順調に進めており、約130億円を実行しております。

キャッシュ・コンバージョン・サイクルについては、次のスライドで、もう少し詳しくご説明いたします。

- CCC 目標：日数ベース：180日以下、
金額ベース：3か年累計CF70億円創出
⇒ **26.3期は、CCC178日（24.3期比38日圧縮）**
営業CF（2カ年累計）は、89億円創出し中計目標を前倒して達成

	単位	24.3	25.3	26.3	増減 (24.3 ⇄ 26.3)
売上債権 回転期間	日	130	115	111	▲19
棚卸資産 回転期間	日	126	115	106	▲20
仕入債務 回転期間	日	40	37	38	▲2
CCC	日	216	194	178	▲38
運転資金	億円	492	454	403	▲89

【対応施策】

【算出条件】 運転資金 ÷ 売上高 × 12か月 (6か月) × 30日

- ・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



この表は、発射台である 2024 年 3 月期からの進捗経過を、売上債権回転期間、棚卸資産回転期間、仕入債務回転期間に分けて、お示ししております。

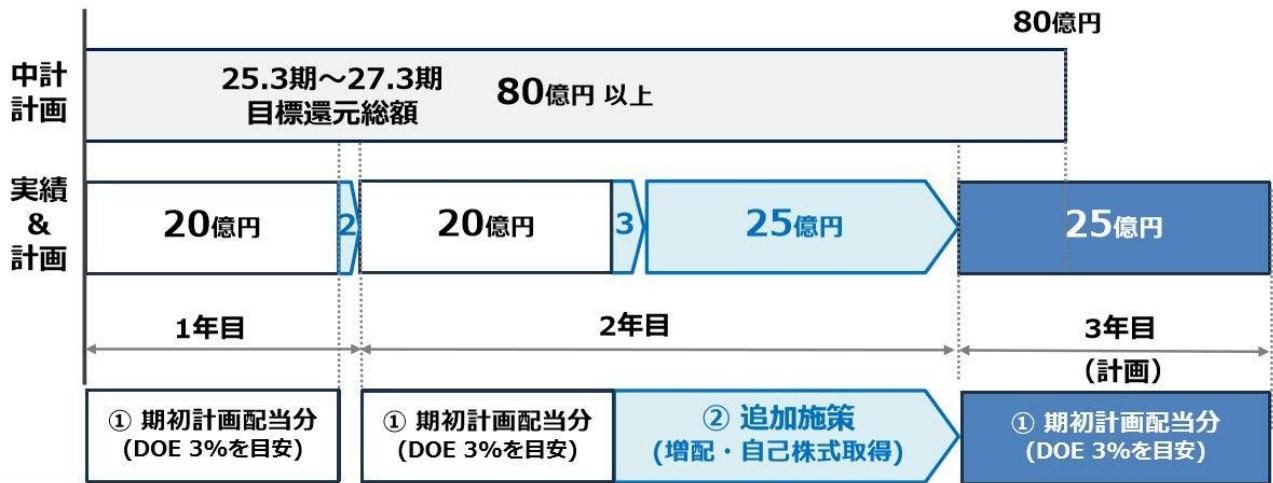
赤枠にご注目いただきますとおわकारの通り、在庫の圧縮だけでなく、売上債権の短縮成果も出たおかげで、キャッシュ・コンバージョン・サイクルで約 38 日、金額ベースでおよそ 89 億円の営業キャッシュフロー改善となりました。

■ 3年累計の株主還元総額は94億円と中計目標(80億円)を大幅に超過する見込み

【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。

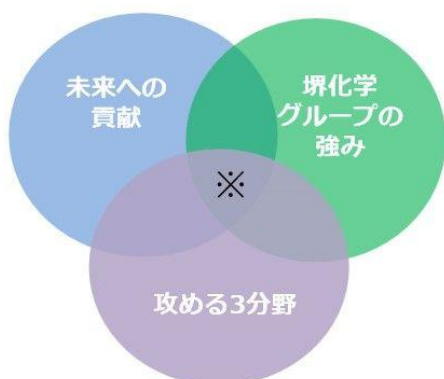


次に、株主還元に関して、でございます。3年間累計の株主還元総額は約94億円となり、グラフでお示ししています通り、中計目標80億円を大きく超過する見通しでございます。

3年目の配当、約25億円を加味した進捗率は117%になります。

Smart Material の開発・早期上市

※Smart Material
→ 当社グループの強みで未来を変える製品・サービス



- ① 環境・エネルギー
- ② ライフサイエンス・ヘルスケア
- ③ 情報エレクトロニクス

2030年度 目標

売上高	売上利益率	認定製品・サービス
20 億円	50 %	5 件以上



次に、非財務面の取り組みの中の一つである、Smart Material の上市についてご紹介したいと思います。特に本中計期間では、先ほどのマテリアリティにありました通り、Smart Material の開発や上市、新規事業創出に向けての取り組みを進めております。

Smart Material については、2030 年までに認定製品を 5 製品以上生み出すことを目標にしております。そして、認定製品を合わせて、売上高 20 億円、売上利益率 50%を目指しております。

本日は、これまで認定された、三つの Smart Material について、次のスライドで紹介してまいります。

■ 無機蛍光体 Lumate (ルーメイト) シリーズ (化粧品材料セグメント)

市場の要望
これまでにはない
“新しい機能・挙動を実現できる材料”
が求められている。

顧客提供価値
対象：スキンケア化粧品
機能：紫外線をカットするだけでなく、
可視光に変換して
肌のトーンアップと美肌効果へ

活かした強み
「粉体プロセッシング技術」
工業用途で培ってきたプロセッシング
技術を化粧品用途へ展開



- ・肌が輝くことで、顔全体がワントーンアップ
- ・鼻筋など、高い部分が輝き、自然なハイライト感を演出
- ・フェイスパウダー/ファンデーション/アイシャドー等に活用が可能

■ 当社のみが取り扱う特長ある製品であり、海外への拡販も進めていく。



一つ目は、無機蛍光体、Lumate シリーズです。市場からは、これまでにはない新しい機能・挙動を実現できる材料が求められておりました。

そこで、当社の強みである粉体プロセッシング技術を生かし、スキンケア化粧品向けとして、紫外線をカットするのみならず、それを可視光に変換し、肌のトーンアップと美肌効果へとつながられる材料を開発いたしました。

解像度によってはわかりにくいかもしれませんが、顔写真の左側は Lumate を使用しており、肌が透き通った感じを持ってもらえるかと思えます。

本材料は、当社のみが扱える材料であり、海外展開も進めてまいります。

■ Multhiol(マルチオール)シリーズ (有機化学品セグメント)

市場の変化
電子機器の高度化により搭載される部品の小型化/高性能化が進行し、その組み立て時に必要な接着剤の機能性向上需要が高まっている

顧客提供価値
対象：電子機器用接着剤
機能：高い接着性/耐湿性/耐衝撃性を付与し、電子機器の生産&長期利用をサポートする

活かした強み
「有機合成技術」
有機イオウ化合物の取り扱い技術を応用、既存品の構造を見直し

市場の変化	発生課題	要求特性
小型化	小型化した部品を、狭い接着面積で固定させる	高い接着性
高性能化	接着時に必要な熱から、高性能な部品を守る。	接着温度の低下
多機能化	高価な電子デバイスを、より長い期間使用したい。	耐衝撃性 耐湿性の向上

■ 量産化に向けての対応を鋭意進めていく。



※スマートフォンカメラモジュール構造のイメージ図



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

25

二つ目は、新たな有機イオウ化合物である、Multhiol シリーズでございます。市場変化として、電子機器の高度化による部品の小型化、高性能化が進み、その組み立て時に必要な接着剤の機能性向上の需要は高まってきています。

そこに強みである有機合成技術を生かし、接着性や耐湿性、耐衝撃性を付与し、電子機器の生産や長期利用をサポートすることができる添加剤を開発いたしました。主にスマートフォンのカメラ部品の接着に使用されておりますが、使用範囲拡大に向けた、さらなる改良や量産化に向けての対応を進めたいと考えております。

■ 酸化ジルコニウム分散液 SZR シリーズ (無機材料セグメント)

● SZRの効果

市場の変化
近視人口の増加に伴い、メガネの普及が進む中で、薄くて、見やすく、丈夫な(傷がつきにくい)メガネレンズ需要が高まってきた

顧客提供価値
対象：メガネレンズ
機能：レンズの透明性を保ちながら、屈折率の向上とハードコートを実現

活かした強み
「粉体プロセッシング技術」
酸化ジルコニウムという新たな元素を手掛け、分散液での提供を実現

メガネレンズに求められる主な機能		SZR
項目	詳細	
屈折率調整	近視、遠視対応	●
レンズの耐性	傷つきにくさ	●
目の保護	UVカット、ブルーライトカット コントラストの調整(偏光レンズ)	
透明性	クリアな視界 レンズ表面/背面/側面の反射抑制	●
お手入れ	防汚性、撥水性、防塵性	

■ 拡販と量産体制の強化を進めていく。



SAKAI CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

26

最後に、酸化ジルコニウム分散液、SZR シリーズでございます。市場変化として、近視人口の増加やメガネの普及に伴い、薄くて見やすい、丈夫なメガネレンズの需要は高まってきております。

そこで、当社の強みである、粉体プロセッシング技術を新たな化合物である酸化ジルコニウムにも応用し、分散液での提供を実現し、レンズの透明性を維持しながら、屈折率の向上とハードコートの両立を実現しております。

こちらも拡販と量産体制の強化を進めているところでございます。

以上が、Smart Material の 3 製品の紹介でございます。

今後に向けて

最後に、本中計を通して再認識した重要課題は、事業を通じて「稼ぐ力」をつけ、いかに利益を生み出していくかでございます。

そのために、事業ポートフォリオ変革を今後も推し進めると同時に、創業以来培ってきた「粉体プロセッシング技術」等の技術を活かし、当社のオリジナリティ溢れる材料やサービスを市場に提供してまいります。

そして、一定の成果が出ている資産圧縮やキャッシュフローの改善による資産効率の改善は、成長のための投資と株主還元のバランスを見ながら、資本コストを意識して更なる改善を目指してまいります。



最後に、本中計を通して、再認識した重要課題は、事業を通じて稼ぐ力をつけ、いかに利益を生み出していくかでございます。

そのために、事業ポートフォリオ変革を今後も推し進めると同時に、創業以来培ってきた粉体プロセッシング技術等の技術を生かし、当社のオリジナリティあふれる材料やサービスを市場に提供してまいります。

そして、一定の成果が出ている資産圧縮や、キャッシュフローの改善による資産効率の改善は、成長のための投資と株主還元のバランスを見ながら、資本コストを意識し、さらなる改善を目指してまいります。

以上で、私からの説明を終了いたします。ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑に入らせていただきます。なお、本説明会については、書き起こしの記録をし、弊社ホームページに掲載させていただく予定です。会社名、お名前はもちろん伏せさせていただきますが、ご質問いただいた内容につきましては記載されますので、その点、ご了承くださいませよう、お願い申し上げます。

それでは、お願いいたします。

質問者 [Q]：よろしくお願ひします。一つ目は、電子材料のところをお伺ひしたいんですけども。過去2年間、結構売上を伸ばしてきたなという感じはするんですけども、まず売上に関しては今期微増ぐらいということで、生成AI向けが増えるという話もありますけれども、この辺、なんで今期横ばいにとどまってしまうのかというところ。

あと、今日、御社の株価がかなり上がっておりまして、太陽誘電さんのほうでMLCCの値上げをするという話も出ているようですけれども、実際足元、例えば数量面とか、あとは御社から納めるチタン酸バリウム等の価格面とかで何か動きがありそうなのか。この辺の今年度の計画の話と、足元の話をまずお願いいたします。

大釜 [A]：大釜でございます。ご質問ありがとうございます。まず今期の計画に関してですけども、確かに売上は微増という形ではあるんですが、足元、受注は堅調ですし、若干計画に関しては保守的にみているとお考えいただければと思います。

それと、営業利益がかなり上がるというのは計画しているんですが、こちらに関しましては、誘電体材料、誘電体等の比較的収益性の高い製品が伸びた影響というところがありまして、利益に関しては伸びると想定しています。

足元に関しましては、先ほどの株価との関連は、ちょっとわれわれにはわかりかねるんですが、足元、市場の動きと言いますか、われわれに対する受注も堅調だにご理解いただければと思います。以上です。

質問者 [Q]：補足でお伺ひしたいんですが、まず販売価格はどういう見方をされてらっしゃるんですか。MLCCメーカーの何か原料が上がるというようなのを理由に上げるみたいな話にもなっているみたいですけど、御社のほうで値段が、誘電体にしても誘電体材料にしても、上がるという見方があるのかどうか一つです。

あと、もう一つが、収益性の高い製品が伸びるということですが、でも売上2億円ぐらいしか増えないので、この中でいかに収益性の高い製品が伸びても、6億円も利益が増えないと思うんですけども。もうちょっとミックスのところを丁寧に説明いただけないでしょうか。

大釜 [A]：まず一つ目は、弊社の誘電体、誘電体材料の価格交渉に関しましては、足元というよりも、適正な価格でお買い上げいただきたいものに関しては、継続的に価格転嫁と言いますか、価格是正と言いますか、価格改定のお願いは継続しているというところがございます。

あと、売上に対する利益の伸び方で、ちょっと違和感があるという話は、確かにその通りかもしれないんですけども。昨年度1年間と言ってもいいかもしれませんが、製品ごとに、用途を全て開示してもらっているわけじゃないんですが、これはAIサーバー用だなとを感じるものが、明らかに伸び方が異常で、例えば誘電体材料の品番のものでしたら、もう年間の売上ベースで2倍ぐらい増えていますし、誘電体にいたっては3倍に増えているものがあると。これから今期の伸び率も、今年の2倍、3倍伸びるとは申し上げませんが、かなりの伸びが想定されますし、それらは非常に収益性も高いものでございます。

それぞれの売上比率と言っても、10%を超えるぐらいのものになってきていますので、やはりそういう意味では、いわゆる平均販売単価というのは上がりますし、それで利益としては十分達成可能というところではございます。

繰り返しになっちゃいますが、若干、売上に関しては保守的にはみておりますけれど、利益に関しては十分達成できていると思っています。一旦それでよろしいですか。

質問者 [Q]：ちょっとくどいかもしれないですけど、営業利益6億円増えるのが、収益性高い製品の伸びが主因だということであるならば、その収益性が高い製品は当然6億円以上、限界利益率で割り返した、例えば10億円とか十数億円増えるという、そういうことでいいわけですか。

大釜 [A]：それ以外にもやっぱり収益性の高いものはございますので、そういう全体感として6億円を積み上げるということがございます。

質問者 [Q]：でも、売上が2億円しか増えないのは、減るものがあるということですか。

大釜 [A]：収益性が低いものに関しては、若干減ると言いますか、減らすような計画も入れてはいます。

質問者 [Q]：わかりました。二つ目が、無機化学事業です。今年度の計画で営業利益がかなり減るんですけども、ここ何年間かで非常に伸びてきていたのが、なんで今年これが減ってしまうのか、この辺をお願いいたします。

大釜 [A]：こちらも、私から説明させていただきます。今期は売上が横ばいで、利益はご指摘のように、ちょっと下がるというところですが、昨年度で酸化チタン事業が終了しまして、それで、この事業所全体にかかる固定費の配賦、この辺を見直した影響がありまして、それで利益が減少するというところ。これを込み込みで入れて、利益がちょっと下がるということです。

質問者 [Q]：無機材料のところですが、これは酸化チタンと関係あるんですか。

大釜 [A]：酸化チタンと同じサイトでものを作っていましたので、共通の固定費にかかる部分の配賦負担が増えるということです。

質問者 [M]：なるほど。わかりました。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。

司会 [M]：どうもありがとうございました。それでは、その他のご質問いかがでしょうか。ご質問等ないようでございますので、これ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、よろしくお願いいたします。失礼いたします。

[了]

脚注

1. 音声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。