



**堺化学工業株式会社**

**2026年3月期**

# **本決算説明会**

**-中期経営計画の進捗について-**

**2026年5月25日**

【東京証券取引所・プライム市場 証券コード：4078】

# 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。

# 2026年3月期 決算サマリー

---



# 2026年3月期 本決算サマリー

● 前年同期比 (売上高 : ▲3.5% / 営業利益 : +5.9%)

売上高は、効率化検討事業を中心とした効率化による販売量の減少影響が大きく、減収となった。  
 営業利益は、成長事業での未達を、安定事業・効率化検討事業・その他事業でカバーし、増益を確保した。

外部要因		内部要因	
プラス面	マイナス面	プラス面	マイナス面
<ul style="list-style-type: none"> <li>半導体市場が堅調に推移 (特にAIサーバー関連)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国経済の長引く低迷</li> <li>タイ経済の低迷</li> <li>日焼け止め市場の変化 (景気低迷による安価品の使用増)</li> <li>国内建材関連の需要低迷</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>価格改定の実施</li> <li>販売構成向上(電子材料)</li> <li>拠点集約完了(触媒)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>操業度の低下 (チタン事業の終了)</li> <li>一過性の評価損</li> </ul>

● 修正計画比 (売上高 ▲5.3% / 営業利益 ▲0.7%)

売上高は、酸化チタン事業終了において、一部販売を27.3期に繰り越す分等の影響で計画比▲5.3%となった。  
 営業利益は、成長事業での未達を、安定事業や効率化検討事業でカバーし、概ね計画通りとなった。

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
<ul style="list-style-type: none"> <li>半導体市況が堅調に推移 (特にAIサーバー関連)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国経済の長引く低迷</li> <li>タイ経済の低迷</li> <li>日焼け止め市場の変化 (景気低迷による安価品の使用増)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>価格改定の実施</li> <li>販売構成向上(電子材料)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>一過性の評価損</li> </ul>



# 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。

# 2027年3月期 業績予想

---

# 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"> <li>・半導体市場はAI関連が好調に推移</li> <li>・タイ経済が底打ち</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中国経済の長引く低迷</li> <li>・日焼け止め市場の変化 (景気低迷による安価品の使用増)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売構成向上(電子材料)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・固定費負担割合増加</li> </ul>

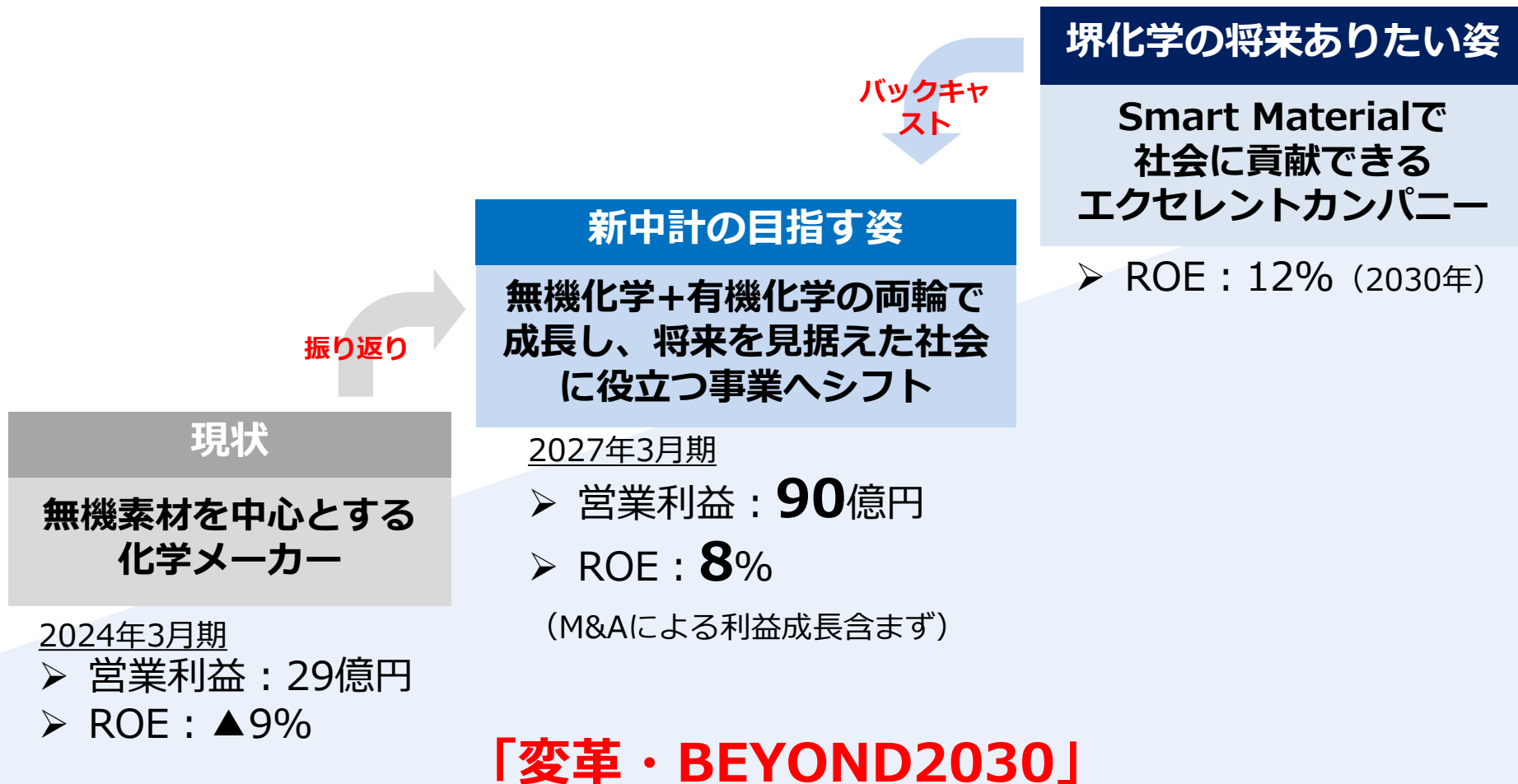
\* 米国相互関税政策や中東情勢による影響は予測が困難なため、計画値には織り込んでいない。

# 中期経営計画「変革・BEYOND2030」の進捗経過

---

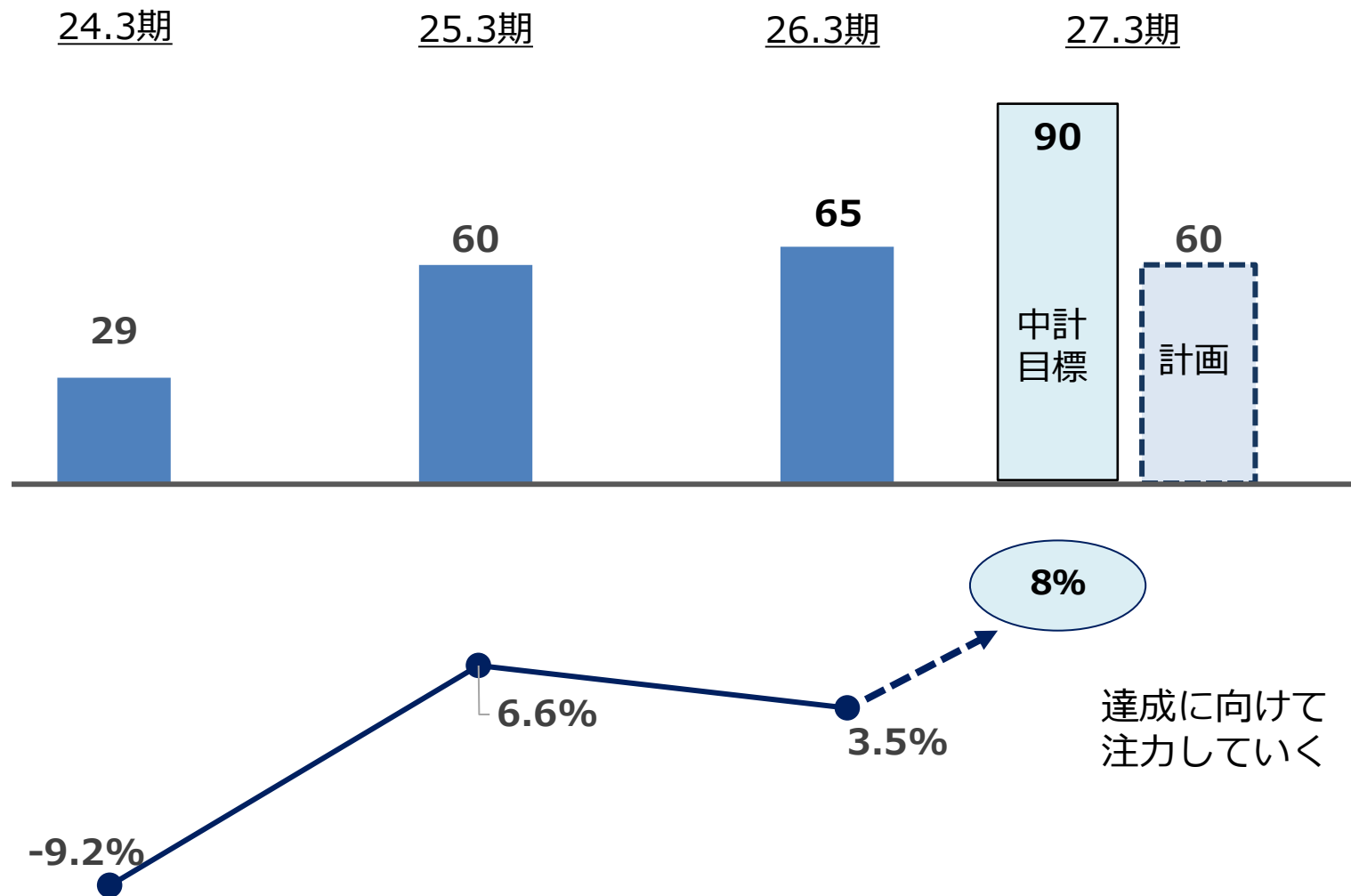
# 「変革・BEYOND2030」の位置づけ

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



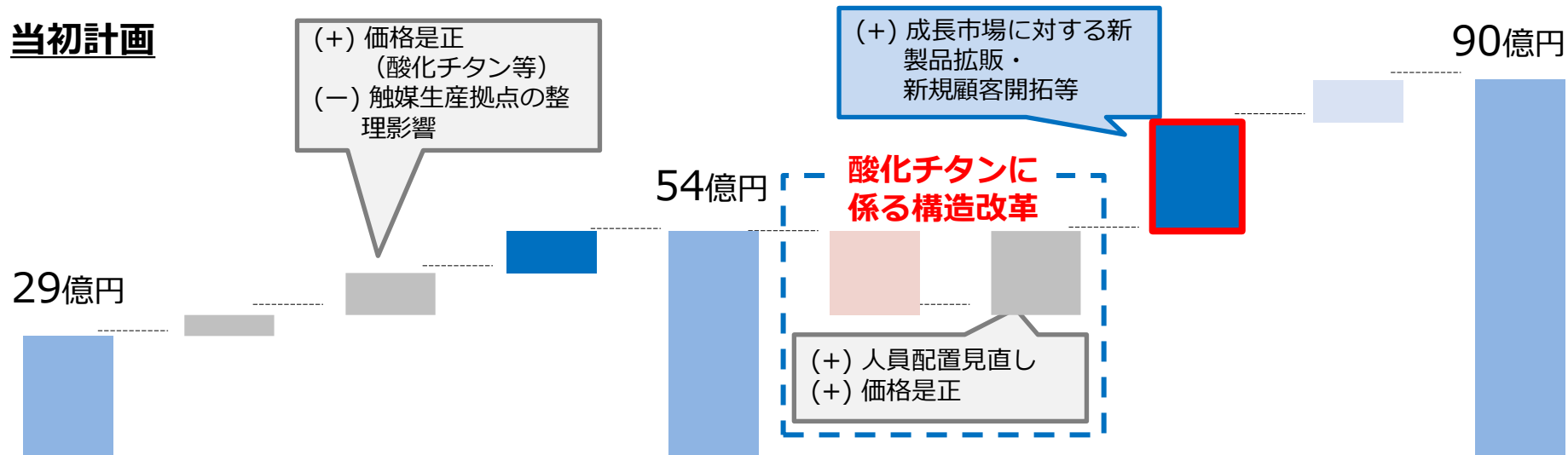
# 「変革・BEYOND2030」の進捗 (営業利益・ROE)

## ■ 中計最終年度(27.3期)はROE目標8%の達成に注力



# 「変革・BEYOND2030」進捗経過

## 当初計画



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実績	27.3計画
25.3期 (1年目)	計画通り	計画以上	一部未達	61億円	—	—	—	—	—	—
自己評価 (○: 順調 △: やや遅れ ▲: 未達)										
26.3期 (2年目)	—	改善効果通期で発揮	化粧品材料外部環境悪化	—	計画通り実行	人員配置の見直し	電材○ 化粧品▲ 有機△	計画通り実行	65億円	—
27.3期 (3年目)	—	収益基盤となる安定事業化へ一定の目途	—	—	—	特別転進支援プログラム	化粧品材料の収益改善取り組み	計画通り実行	—	60億円

# 「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	<ul style="list-style-type: none"> <li>電子材料：概ね計画通り</li> <li>化粧品材料：大きく未達</li> <li>有機化学品：医薬品原薬中間体で未達</li> </ul>
安定事業	27	39	40	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>効率化検討：収益化に成功</li> <li>安定事業：収益化及び新規拡販に成功</li> </ul>
医療事業	2	2	▲2	▲4	<ul style="list-style-type: none"> <li>主力製品の薬価切り下げ影響で未達</li> </ul>
その他	4	7	15	8	<ul style="list-style-type: none"> <li>不採算品などを収益化</li> </ul>
全社費用	0	▲23	▲23	0	<ul style="list-style-type: none"> <li>人員計画等で全社費用をコントロール</li> </ul>
<b>合計</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>60</b>	<b>▲30</b>	

※ 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

# 「変革・BEYOND2030」重点取り組みの成果と課題

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

- ・ 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

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

\* 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

### 今後の課題

- ・ 成長事業の収益拡大  
→ 化粧品材料事業を成長軌道に戻す

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

- ・ 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

# 「変革・BEYOND2030」重点取り組みの成果と課題

変革  
02

## 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

- ・各種資産効率の改善については、計画を前倒しで実現

	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

- ・成長投資については、概ね計画通りに実行

### 今後の課題

- ・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

# 「変革・BEYOND2030」重点取り組みの成果と課題

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)

# 「変革・BEYOND2030」進捗経過 電子材料

## 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**

- ・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**

- ・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**

- ・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	%	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)

# 「変革・BEYOND2030」進捗経過 化粧品材料

## 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）

### 業界環境分析（日焼け止め市場）

市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日焼け止め市場は今後も継続して成長する見込み</li> <li>・ 日系化粧品メーカーは苦戦していたが、回復基調</li> </ul>
	<p><b>【短期】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 世界的にインフレ基調であり、コスト重視の傾向</li> <li>・ 有機系材料から無機系材料へのシフトは想定より鈍い</li> </ul> <p><b>【中長期】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人にも環境にやさしい、無機系材料へのシフト</li> <li>・ 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）</li> </ul>
競合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 高品質な無機系材料を手掛けるメーカーは、数社程度</li> <li>・ 新たな有機吸収剤がFDAで承認予定</li> </ul>
堺化学	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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）</li> <li>・ 海外大手での当社超微粒酸化亜鉛の採用/適用商品増加</li> </ul>

自己評価（○：順調 △：やや遅れ ▲：未達）

## 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、+αとしてスキンケア機能も併せ持つ製品としてPR

	26.3		27.3 計画		増減	割合
	百万円	%	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。

# 「変革・BEYOND2030」進捗経過 有機化学用品

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・原薬生産の地政学リスク ⇒原薬生産の国内回帰</li> </ul>
競合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有機硫黄化合物を取り扱える メーカーは少ない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・先行メーカー多数</li> </ul>
堺化学	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メガネレンズ向けに関しては、 日本では唯一の供給先</li> <li>・有機イオウ化合物を扱う技術力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>

自己評価 (○:順調 △:やや遅れ ▲:未達)

## 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	%	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。

【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

**資金調達**  
借入・ワラント  
転換社債（調達済）

固定資産売却

CCC改善  
70億円

営業CF  
340億円

キャッシュイン

M&A

株主還元  
80億円以上

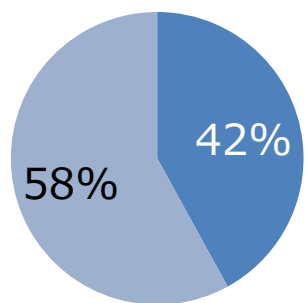
設備投資  
200億円

キャッシュアウト

**株主還元方針**

- DOE3%を目安として従来以上の配当を実施
- 機動的な自己株買いも実施

**設備投資計画**



投資タイプ	割合
更新投資 (再構築投資含む)	58%
成長投資	42%

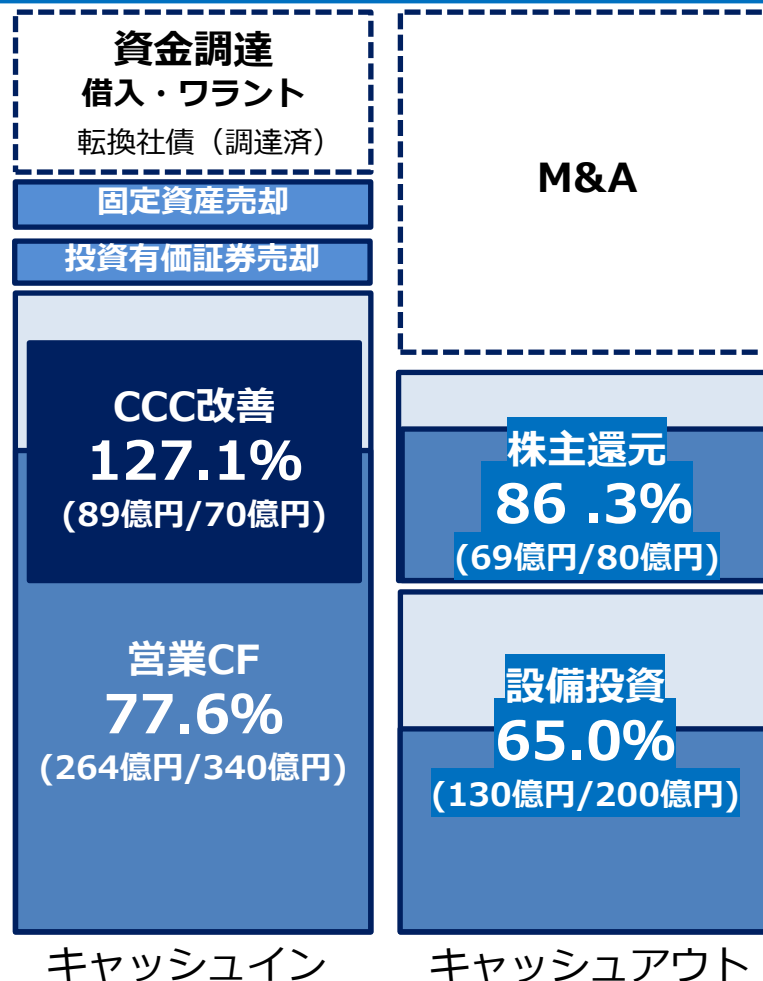
- 成長投資は、成長事業（電子材料、化粧品材料、有機化学品）に係る増産投資を企図

### 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)

- ・ **資金調達**  
大きな借入、増資の動きなし
- ・ **固定資産売却**  
関係会社東京事務所を売却  
(約16億円)
- ・ **投資有価証券売却**  
2年目で約2億円分を売却  
累計約15億円
- ・ **CCC改善**  
順調に棚卸資産の圧縮を実行、  
売掛債権期間の短縮も進め、  
約89億円の運転資金を圧縮
- ・ **営業CF**  
CCCの改善が大きく進み  
進捗率77.6%



- ・ **M&A**  
成長事業に集中し、検討継続中
- ・ **株主還元**  
CCCが計画以上に進捗  
増配：130円/株 ⇒ 145円/株  
自己株式取得：25億円  
総額約69億円の還元を実施
- ・ **設備投資**  
概ね計画通り  
【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  
での投資を計画通り実行  
【維持更新】  
触媒事業の生産拠点の集約と  
効率化に向けた投資を実行  
一部計画を見直した案件は  
27.3期以降で実施予定

# 「変革・BEYOND2030」進捗経過 CCC

- 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で達成**

	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
<b>CCC</b>	<b>日</b>	<b>216</b>	<b>194</b>	<b>178</b>	<b>▲38</b>
<b>運転資金</b>	<b>億円</b>	<b>492</b>	<b>454</b>	<b>403</b>	<b>▲89</b>

【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

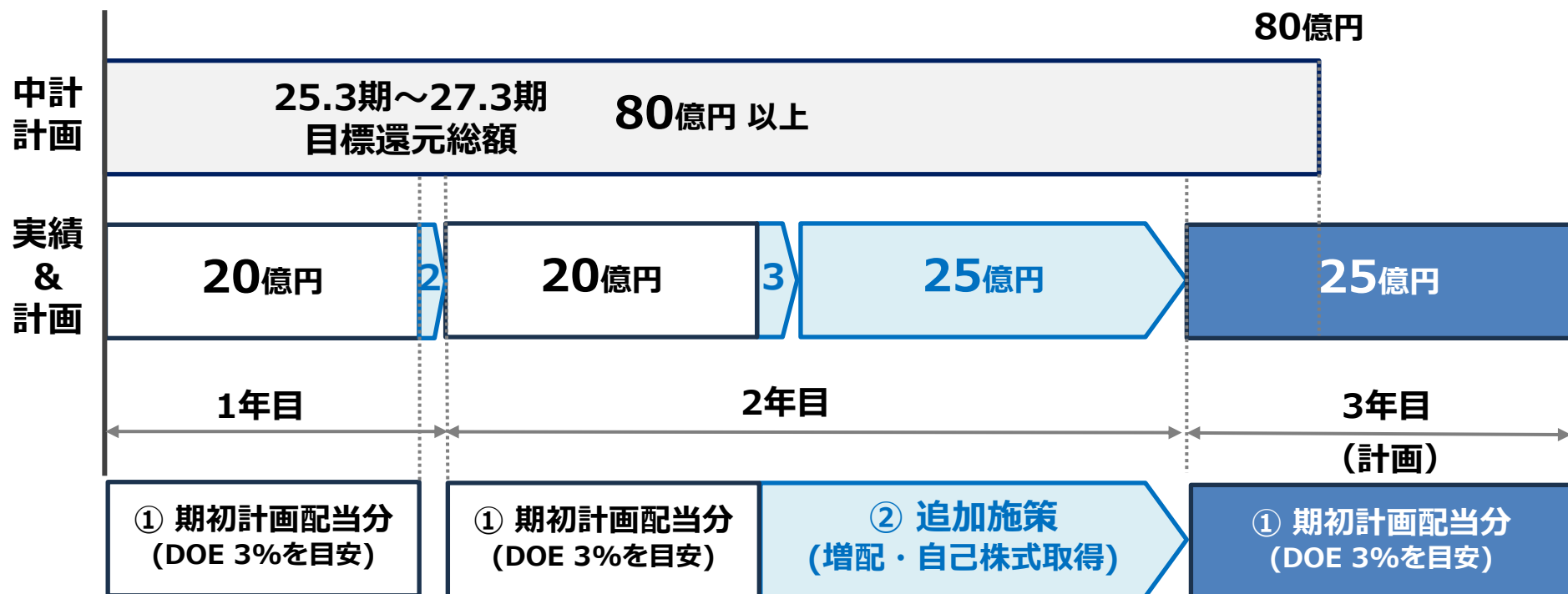
# 「変革・BEYOND2030」進捗経過 株主還元

- 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)

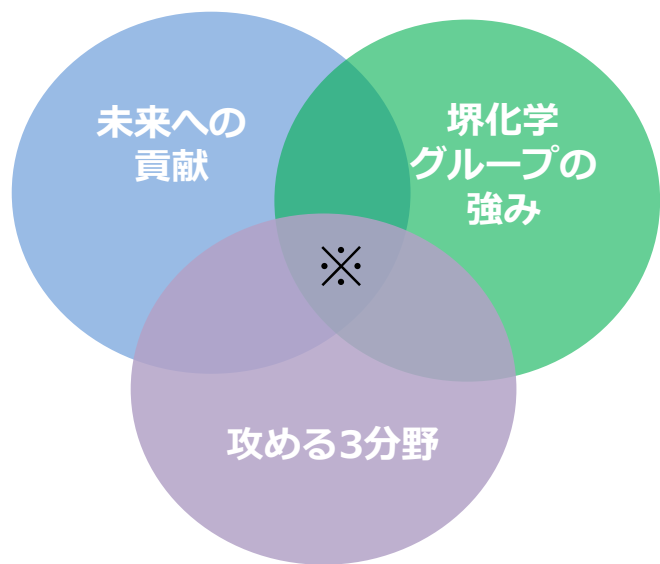
- ① 配当は「DOE 3%を目安」に安定配当を実施する。
- ② 業績推移や**目標ROEも勘案し**、配当増額や自己株式取得など追加施策を検討する。



## 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	50	5
億円	%	件以上

## ■ 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。

## ■ Muthiol(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

## ■ 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

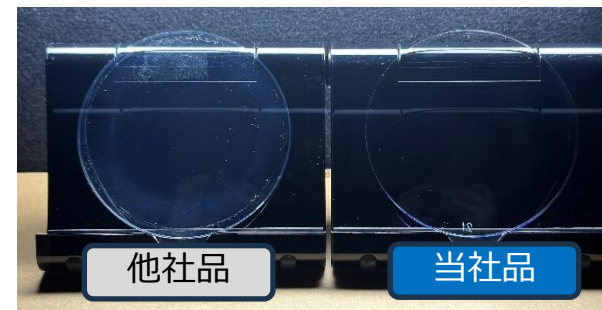
対象：メガネレンズ  
機能：レンズの透明性を保ちながら、  
屈折率の向上と  
ハードコートを実現

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。



# 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押し進めると同時に、  
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。

# 質疑応答

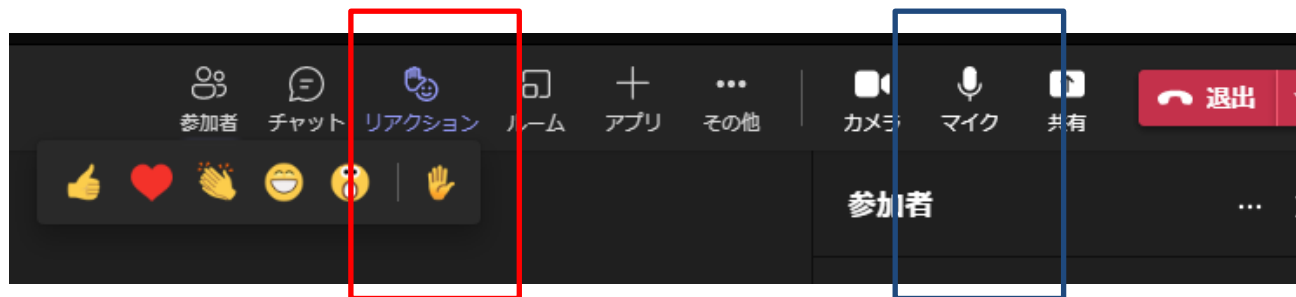
## ■ 質疑応答の順番

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。

# ご参考：2026年3月期 決算説明資料

- 2026年3月期 決算に関する説明の詳細は、5月13日開催の説明会資料をご参照ください（以下画面にカーソルを合わせ、Ctrlキーを押しながらクリック下さい。）



堺化学工業株式会社

2026年3月期

**本決算説明会**

2026年5月13日

【東京証券取引所・プライム市場 証券コード：4078】



# 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。