

# 稲畑産業株式会社 2025年3月期決算 オンライン決算説明会 質疑応答要旨

日時 : 2025年6月5日(木) 13:00~14:00

説明者 : 稲畑社長

## 【業績】

Q: 25/3期は営業利益、経常利益が好調で、前中期計画の水準と比べても一段と上昇したが、業績好調の要因は何か。

A (稲畑) : 営業利益は前期比+46億円だったが、前期と比べて8円ほど円安になっているため、営業利益で+6億円ほどのインパクトがあった。

部門別では、合成樹脂事業で前期比+32億円、情報電子事業で+15億円ほどの増益となった。情報電子事業は、なかでもフラットパネルディスプレイ(FPD)関連の環境が想定よりもよかった。また、情報電子事業の中でも柱の一つであるプリンター関連の材料の出荷が非常に好調だった。合成樹脂事業では、ノバセルというコンパウンド事業を新規連結に加えたため、利益面での貢献がおよそ+12億円あった。加えて、特に東南アジアを中心としたOA関連の生産が非常に好調だったことが、当社の商社部門、コンパウンド部門の両方に影響を与えた。そのため、全般としてこのような好調な収益を上げることができた。

業績水準の向上については肯定的に捉えているが、26/3期は残念ながら少し足踏みとなる見通しである。そのようななかで、これまで中期的に掲げている目標、例えばコンパウンド事業において技術力を高度化していくことについては、足場を築くことができたため、着々と実行に移していく時期にしていきたいと考えている。また、25/3期に、業績面では不調だった生活産業事業の立て直しも、非常に大事なファクターだと考えている。それらを着実に実行するなかで、25/3期の水準をしっかりと維持していきたい。

Q: 26/3期の業績見通しは、各段階の利益とも前年並みとなる見通しだが、どのような環境認識に基づくものか。

A (稲畑) : まず外部環境としては、円高の影響を考慮している。25/3期は、平均為替レートが152円/USDだったが、26/3期は143円/USDを想定している。当社の場合、対USDで円高が1円進むと営業利益段階で大体80百万円ほどマイナスになる。また、合成樹

脂事業では、足元でナフサ価格が少し下落傾向なので、このような影響を堅く見積もっている。

25/3期は、合成樹脂事業では特にOA関連ビジネスが前年比で大幅にプラスだった。これは24/3期に生産が抑えられていたものが通常に戻ったことによるが、今のところその反動による需要減や、生産減という計画にはメーカー各社がなっていないため、25/3期レベルの生産が続いているのが現状である。そのため、25/3期のレベルを維持できるだろうとみているが、増益とまではいかないと考えている。

情報電子事業は、例えば環境・エネルギー関連のなかで、EVの減速が業績に影響を与えていると少し触れた。このEV関連については、おそらく22年のウクライナ問題から、エネルギー事情の変化により急速な見直しが始まったという認識だが、それらや米国の政策状況の影響から、短期的に需要が回復するとはなかなか考えにくい。

このように環境が悪化する要素は多々あるが、前期不調だった生活産業事業や化学品事業の増益で何とか補い、前期並みの営業利益を確保したいと考えている。

#### 【情報電子事業】

Q：26/3期の情報電子の利益見通しが弱い理由を教えてください。

A（稲畑）：FPD関連は、25/3期に想定よりもかなり好調に推移したが、事業環境の悪化をみている。FPD関連の中で、当社が扱っている材料は従来から日系メーカーが非常に強いのだが、その日系メーカーがその材料に係わる事業の一部を中国企業に譲渡したため、26/3期はそれによる商権の一部消失を見込んでいる。

また、NC2026の当初計画では、EV関連がそれなりに伸びていくと計画していたが、残念ながら26/3期も思うようには進捗しないだろう。

これは不透明だが、太陽パネル関連についても、従来は欧州、アジア圏で様々なビジネスを行ってきた。現在、欧州のビジネスは、欧州勢そのものが非常に弱ってきている状況である。全体としては、その分米国の方で増えるという動きが起こるはずだが、ここも米中摩擦などの影響が考えられるため、やや弱めに見積もっている。

25/3期はスポットのプラス要因もあったが、26/3期はそれらがなくなるため、少し慎重な見方をしている。

## 【樹脂コンパウンド】

Q：樹脂コンパウンド工場の生産能力は、ここ数年動きがないが、今後の増強計画があれば、場所、完成時期、生産能力増強幅を教えてください。ノバセル設立によるこれまでの効果と今後見込まれる効果を教えてください。ノバセル設立による具体的な売上高、利益の押し上げ目標はあるか。

A（稲畑）：生産能力について、確かにここ数年間は 19 万 5,000 トンぐらいで変化がない。もちろんその中でスクラップ・アンド・ビルドはあり、定常的な投資としてラインの入れ替えは行っている。

現在の増設計画は、今年 7 月にメキシコで 1 点予定している。キャパとして能力を発揮するのは来年からになるだろう。

全体のキャパはあまり大きくは動かないとご認識いただきたい。ただ、ベトナムでは OA 関連が好調だったため、稼働率が非常に向上したが、まだ若干キャパに余裕がある。

ノバセル設立の具体的な売上高、利益の押し上げ目標は、中期経営計画 NC2026 の中に含んでおり、25/3 期の実績としては、売上高 120 億円、利益面で 10 億円強の貢献があった。26/3 期もこれを上回る業績を達成したい。

ノバセル設立の効果について、まず、今期は順調に立ち上げることが非常に大事で、立ち上げは順調に進んでいる。今後求めているのは、既存のコンパウンド事業との相乗効果をさらに高めることである。

Q：コンパウンド事業の競合他社、また御社の強みについて教えてください。

A（稲畑）：コンパウンド事業の競合他社について、日系では大日精化工業、川崎三興化成、ヘキサケミカルなどがある。

当社の 7 拠点合計の生産能力 19 万 5,000 トン、プラスでノバセルがあるが、この規模は日系勢の中ではかなり大きいといえる。

ただし、海外をみると中国の金発を筆頭により規模の大きい企業がある。グローバルの競争になってくると、生産規模よりも内容が鍵になってくるだろう。

その中で当社の強みについて、7 カ国 7 拠点あり、それぞれの拠点がそれなりの歴史を経て、生産技術レベルも年々改善してきている。これが一つのネットワークになっている。例えば、今回の米国相互関税のような動きの中で、OA の生産地が、今のところ関税が非常に高いと言われているベトナム、46%だったと思うが、そこから関税が 17%と安いフィリピンへ移管するような動きもある。当社の場合、移管先に受け皿があるとい

うことは、拠点が分散している一つの強みだと思う。

加えて、ただコンパウンドを行っているだけでなく、商社拠点と全く同一の動きをしている。商社拠点の営業力も、他社にはない強みだと考えている。