

## 稲畑産業株式会社 2026 年 3 月期第 2 四半期決算

### オンライン決算説明会 質疑応答要旨

日時 : 2025 年 12 月 1 日 (月) 13 : 00~14 : 00

説明者 : 稲畑社長

#### 【業績・事業】

Q : 26/3 期上期の各段階の利益が、期初予想を上回った要因は何か。

A (稲畑) : 主に情報電子、合成樹脂の 2 セグメントが予想を上回った。

情報電子は、当初、フラットパネルディスプレイ (FPD) の市況について、中国の家電を中心とした補助金政策、景気刺激策の影響がいつまでも続くものではないため、それが剥落するであろうという慎重な見方をしていたが、想定よりもその需要が続いた。また、当初、やや堅めにみていた車載向け、携帯向けの有機 EL 関連が、想定より好調だったことも寄与した。

それから、合成樹脂においては、昨年度に東南アジアを中心に業績が回復した一番の要因は、プリンターを中心とする OA 関連の生産回復が大きかった。OA 分野は、今後、特にコンシューマー向けに関しては、マーケットが大きく伸びる余地はあまりなく、むしろ緩やかに減少していくというのが、概ね色々なシンクタンク等の予測である。その点から、大きく回復したものには、どこかで反動がくるだろうという見方を立てていたが、この上半期については、それがまだ比較的堅調な需要が続いてきた。そのため、その部分でもかなり予想を大きく上回ったといえる。これ以外でも、例えばスポーツ関連のグリップテープ販売なども非常に好調に推移し、全体で合成樹脂の業績が上期は想定よりも良かった。

Q : 資料 13 ページ、情報電子・合成樹脂セグメントの営業利益について、上期の実績と比較すると、通期の見通しが物足りなく見えるが、業績が鈍化する要因はあるのか。

A (稲畑) : 情報電子は、先ほど申し上げたように、FPD を中心とした中国の景気刺激策の影響が、上期の場合は比較的プラスに働いたが、どこかで効果が落ちてくるため、生産調整という形で表われるという見方をしている。

また、合成樹脂は、今期、特に日系の自動車関連は、色々まだら模様ではあったが、特に東南アジア、タイのような国において、日系自動車のシェアが少し下がってきている

ような状況である。そのような点で、今後はかなり不透明だというのが現状ではないかと思う。

それから、先ほど好調の要因の一つに挙げた OA 関連だが、さすがに下期は落ちるだろうという見方をしている。いわゆる大手のプリンターメーカー3社のうち、2社はまだ生産調整が入らないような計画を出しておられるが、1社は、下期の生産計画の下方修正が入り始めていることから、その辺も慎重にみたというのがこの下期の数字である。ただ、為替に関しては、上期はおおよそ140円台半ばほどで推移したが、足元では155円を少し上回るようなレベルで推移している。この水準で推移するということであれば、通期の見通しは、先ほど申し上げたようなマイナス要因を補って、当初の見通し付近には着地できる、または上回るのではなかろうかという見通しを立てている。

Q：御社が扱う商材が用いられる最終製品の需給見通しを踏まえて、来期以降の業績成長ドライバーについての考え方を教えてほしい。

A（稲畑）：当社の場合は比較的、多角的な分野で事業展開していることもあり、特にどれかに絞るということではないが、例えば合成樹脂分野は、やはり伸びていくのは海外だと思っている。海外の中でも、アジア圏の成長が、今後中心になっていくだろう。近年、最終的なマーケットがヨーロッパにあるようなタイや、あるいは、特にインドに対する関心が、日系企業を中心とした各社で非常に高まっており、ここには当社もかなり積極的に、人員を中心とした経営資源の投入を行っているところである。この辺は間違いなく成長ドライバーとして挙げられる。

それから、今期、ある部分で一番苦労している環境・エネルギー分野については、EVマーケットの急ブレーキや、太陽光パネル分野での供給過剰で、どのプレイヤーも儲かっていないような状況である。

しかし、環境・エネルギー分野に対するグローバルなニーズは、今後、各国が循環型の経済を志向していくうえでは欠かせないものであらうと考えてる。短期的ではないかもしれないが、長期的には必ず必要となってくるということで、これは将来の成長ドライバーとして、非常に重視する分野だと考えている。

#### 【中期経営計画】

Q：NC2026 最終年度となる来期の業績の目線は、どれくらいを考えておけばよいのか。

A（稲畑）：当初の最終年度目標について、純利益の段階では、初年度で既に超えてしまっ

いる。もちろん売上高、営業利益、経常利益は、まだ最終年度の目標までは到達していない状況だが、十分射程圏に入っていると考えている。

これは、最終年度に向けて来期の業績の見通しの修正を行わないのかという趣旨のご質問だと思うが、例えば今期に関しては米国の関税の影響があったように、色々な外部環境がかなり流動的なところもある。このような影響を慎重に見極めたうえで、来期の事業計画を5月頃に公表することになるだろう。数字については、その時期に改めて公表したい。

### 【投融資】

Q：資料15ページ、M&A 3社の単年度の収益貢献額を提示いただいているが、各社とも、本格的なシナジーの発現はこれからか。

A（稲畑）：単年度の収益貢献額については説明したが、本格的なシナジーは、これからだと考えている。

特にスライドで示した3社の中で、ノバセルは、例えば生産工程の見直しや、新たなグレードの開発など、当社のコンパウンド事業全体のレベルアップへ進んでいけるように、本当のシナジー発現に向けた積極的な施策等々を進めている。将来的には、コンパウンド事業のみならず、合成樹脂事業全体に波及するような取り組みになるであろうと、非常に期待している。

残る二つの投資である大五通商・佐藤園について、例えば大五通商は、ECサイトの販売は一定の成功を収めているといえる。一方、佐藤園は、紙媒体のカタログを中心とした通販で、非常に強い顧客基盤を持っている。両社が、この双方のチャンネルに互いの商材を展開し、相互販売を進めていくことで、相乗効果を生むことを期待している。特に佐藤園が取り扱っている抹茶は、現在ブームが来ており、海外からの引き合いも活発である。今後、我々の海外の商社拠点も活用しながら、海外への販売を進めていく余地が大いにあるだろうと考えている。

Q：収益貢献の状況を見る限り、これまでの成長投資は一定の成果を収めていると思うが、改めて投資に対する考え方を教えてほしい。

A（稲畑）：投資といっても、いろいろな狙いがあるが、大きく二つに分けられる。一つは、既に当社が持っている機能、それに顧客やメーカーの機能を部分的に代行する、代替するような製造加工、あるいは物流機能といったものを強化していくための投資が、一番

オーソドックスな投資である。機能を強化することによって、企業の付加価値も高められることになり、それがまた当社の特徴を強めることにもつながる。分野としては、例えば自動車関連、環境関連、食品の加工分野を中心に考えている。

二つ目は、市場全体の成長性が非常に高く、当社が今、必ずしもそれほどシェアは高くないが、将来に向けて投資をしたい分野に対する投資である。具体的には、今後間違いなく伸びていくであろう半導体分野、それから環境ビジネスの再生樹脂関連が当てはまる。オーガニックな成長で、従来当社が培ってきた機能をじっくり鍛えるのももちろん必要だが、それだけでは時間軸的に間に合わないものについては、投資を積極的にしていきたいと考えている。

それから、あえて一つ申し上げるなら、投資の中で重視していることの一つは、その中で当社自身が機能を発揮できる余地があるかどうかである。その辺が、金融機関、あるいはファンド等の投資と当社の投資のあり方の少し違うところではないかと考えている。

Q：資料 16 ページの投資案件に記載されている再生樹脂製造を行うリファインバース社への出資など、再生樹脂関連への投資について伺いたい。また、樹脂コンパウンド製造の当面の拡充計画があれば教えてほしい。

A（稲畑）：再生樹脂関連事業については、リファインバース社の他にも色々なところで情報を集めており、引き続き、様々な業務提携などのチャンスをうかがっている。

また、樹脂コンパウンドの当面の拡充計画だが、今のところ 19 万 5,000 トン余りという全体のキャパについて、定常のいわゆる設備の入れ替えの中で、例えば吐出量のアップなどで能力が拡大する場面もあるかもしれないが、基本的には定常投資の中でやっている。現段階で決定している増強計画は無く、暫くは現在のキャパで対応できるというのが今の見通しである。