

野村 IR 資産運用フェア 2026 ご質問集

この度当社は、野村 IR 資産運用フェア 2026 への出展を通じて多くの個人投資家の皆さまより貴重なご質問・ご意見を頂戴いたしました。フェア期間中に寄せられたご質問の中から主な内容をまとめ、ご紹介いたします。本ご質問集が、個人投資家の皆さまにとって、当社へのご理解を一層深めていただく一助となれば幸いです。

1. 野村 IR 資産運用フェア 2026 開催概要

日時：2026年1月8日（木）～27日（火）

場所：オンラインによる開催

2. 主なご質問

1) 当社について

Q：ライバル企業として意識している会社があれば教えてください。

A：当社は化学系専門商社ですので、同業他社を競合として認識しています。個別企業名は差し控えますが、特に総合商社系列の企業や化学品専門商社など、同様に化学品を取り扱う商社が該当します。競合との差別化ポイントとして、大手商社と比べて多品種少量の顧客ニーズにきめ細かく対応できること、中小の商社と比べて、海外約70拠点のネットワークを活用し、顧客の海外展開に対応できることが強みです。

Q：歴史ある企業を長く維持させるためのコツは何でしょう？

A：当社の社是である「愛」「敬」の精神が、135年という歴史を紡いだのではないかと考えます。「愛」「敬」の精神に基づき、人を尊重し、社会の発展に貢献する」ことを経営理念として、人間尊重の経営を続けてまいりました。その結果、商社にとって最も重要な資本である社員は、「愛」「敬」の精神と高い専門性をもって仕入先や販売先との信頼関係を築き、高度な価値を提供しています。こうした人材が、1万社に及ぶ顧客基盤や強固な事業基盤の礎となっています。

また、祖業の繊維染料は、現在では売上高の1%未満にすぎず、社会や市場の変化に柔軟に対応し、例えば情報電子など新たな分野へ挑戦してきました。こうした変化に対応する力こそが、企業の成長や持続性に重要だと考えています。

2) 業績について

Q：近年の業績が好調な理由を教えてください。

A：特に直近4期は売上高・営業利益ともに過去最高を更新していますが、主な理由として、

合成樹脂事業の自動車向けの樹脂販売などが、海外を中心に拡大してきたことが挙げられます。また、為替が円安に推移したことも、業績に追い風となりました。利益面では、常に利益率がより高いビジネスに注力することや、ここ2~3年については、M&Aなどによる投資の成果が着実に実りつつあることも、収益拡大の一因となっています。

3) 事業及び外部環境について

Q: 半導体関連で扱っている商材を詳しく教えてください。また半導体関連ビジネスの売上高はどれくらいですか？

A: 半導体の製造に使われる各種材料や半導体の製造装置を販売しています。主な商材は、フォトマスクの原版となるマスクブランク、高電圧対応のパワー半導体に使われるシリコンウエハ、半導体チップを衝撃から保護する封止樹脂などです。当社の強みとして、製造装置の販売も行うことで、いち早く材料の情報を獲得できることが挙げられます。台湾や欧米など当社の海外拠点を活かして、各国に工場を持つ顧客の需要の変化に対応しています。また、半導体関連ビジネスの売上高は、情報電子事業の売上高のうち、約15%を占めています(2025年3月期の情報電子事業の売上高は2,640億円)。半導体関連ビジネスは、当社の注力分野の1つであり、技術や商権獲得のため、M&A等を含めたポジション作りに注力し、グローバルでの拡販を目指しています。

Q: 貴社は化学関係の会社というイメージがありますが、食品ビジネスを行っているのはなぜですか？今後も食品分野を継続していくのですか？

A: 当社の食品ビジネスは、約50年前に、当時段ボール用の糊剤であったコンスターチを、ビール醸造用の副原料として食品業界に販売したところから始まります。以降、事業の幅を広げ、現在では、ブルーベリーやホウレンソウなどの農産品や寿司ネタなどの水産品を主に扱っています。食品分野は当社の注力分野の1つであり、近年は、うなぎ等の農水産加工品を扱う大五通商(株)、静岡でお茶の製造・販売を手掛ける(株)佐藤園をM&Aにより子会社化するなど、食品ビジネスの拡大を目指しています。

Q: 投資する分野について教えてください。

A: 現在の中期経営計画では、投資の積極化による成長の加速をメインテーマとしています。投資の狙いについては、大きく二つに分けられます。既存事業を強化するもの、そして、既存事業の周辺で、当社にこれまでなかった分野へ事業を拡大できるものです。既存事業の強化としての投資は、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ます。コンパウンド機能を強化するため、株式会社ダイセルとの合弁会社で

あるノバセル株式会社を2024年に設立しました。この事業を通して、コンパウンド事業※をさらに強化し、高収益化を目指していく方針です。

二つ目の、当社にこれまでなかった事業への投資は、既存分野の周辺で、市場全体の成長性が非常に高く、将来に向けて取り組みを拡大していきたい分野への投資です。具体的には、今後高い成長が期待できる半導体分野、それからリサイクルプラスチック関連などが当てはまります。

※コンパウンド事業：顧客の要望に合わせて樹脂原料に顔料や添加剤などを混練・着色することで、耐熱性などの機能を付与する加工事業

Q：円安やインフレの影響は、御社の業績にプラスですか？

A：当社は、2025年3月期の海外売上高比率が55%と、5割を超えています。決算において海外での収益を円換算しますので、円安になりますと、その分収益増となり、プラスの効果があります。

また、インフレについても、取り扱う商材の価格が上がることで収益増となるため、基本的にはプラスに働きます。

Q：アジアに強みがあるとのことですが、地政学的リスクの観点から、海外展開を他の地域に移行していく予定はありますか？

A：当社の所在地別売上高は、東南アジアが24%、北東アジアが22%を占めています。これは1980年代に日本の電気メーカーやOAメーカーの多くがアジアへ生産移管をする中、当社も現地に拠点を設け、ビジネスを拡大してきたためです。現在もアジアは世界の工場ですので、原材料を扱っている当社にとって、引き続き主要なマーケットであることに変わりはありません。

一方で、アジア以外へマーケットの分散を図ることは重要な経営課題と認識しており、今後成長が期待されるインドの深耕に加え、メキシコや東欧などアジア以外の地域でのビジネス拡大を、成長戦略の1つとして掲げています。

4) 当社の株価、バリュエーションについて

Q：PBRが1倍を下回っていますが、PBR1倍達成のために、何が必要だと考えていますか？

A：ご承知の方も多いかと思いますが、PBRはROE×PERに分解することが出来ます。

ROEの向上とともにPBRも向上してまいりましたが、一方で、成長への期待を表す指標であるPERは依然として低い水準です。そのため、将来の成長期待を高める必要があると考えています。

成長期待を高めるため、現在の中期経営計画では「投資の積極化による成長の加速」をメインテーマに掲げ、M&Aや事業投資を始め、これまでよりかなり積極的に成長戦略

を進めています。今後は、実施済みの投資案件を着実に収益化して外部にお示しするとともに、さらなる成長機会を積極的に探索していきます。

こうした、事業そのものの価値を高める取り組みを実践して成果を上げ、皆様に分かりやすい形でお示ししていくことが、バリュエーション向上のための本質的な対策だと考え、取り組んでいます。

※当社のPBRやROE、PERの推移など、詳しい内容はこちらをご参照ください。

<https://www.inabata.co.jp/investor/library/costofcapital/>