

# 2024年3月期 決算説明会

中期経営計画「New Challenge 2023」の達成状況と  
新中期経営計画「New Challenge 2026」の概要

---

2024年6月3日

稲畑産業株式会社

代表取締役社長執行役員 稲畑 勝太郎

# 目次

---

稲畑産業の強み	… P 2
中期経営計画「New Challenge 2023」 <sup>*1</sup> の達成状況	… P 10
新中期経営計画「New Challenge 2026」 <sup>*2</sup> の概要	… P 14
株主への利益還元	… P 33
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	… P 36
参考資料	… P 45

\*1 略称、NC2023

\*2 略称、NC2026

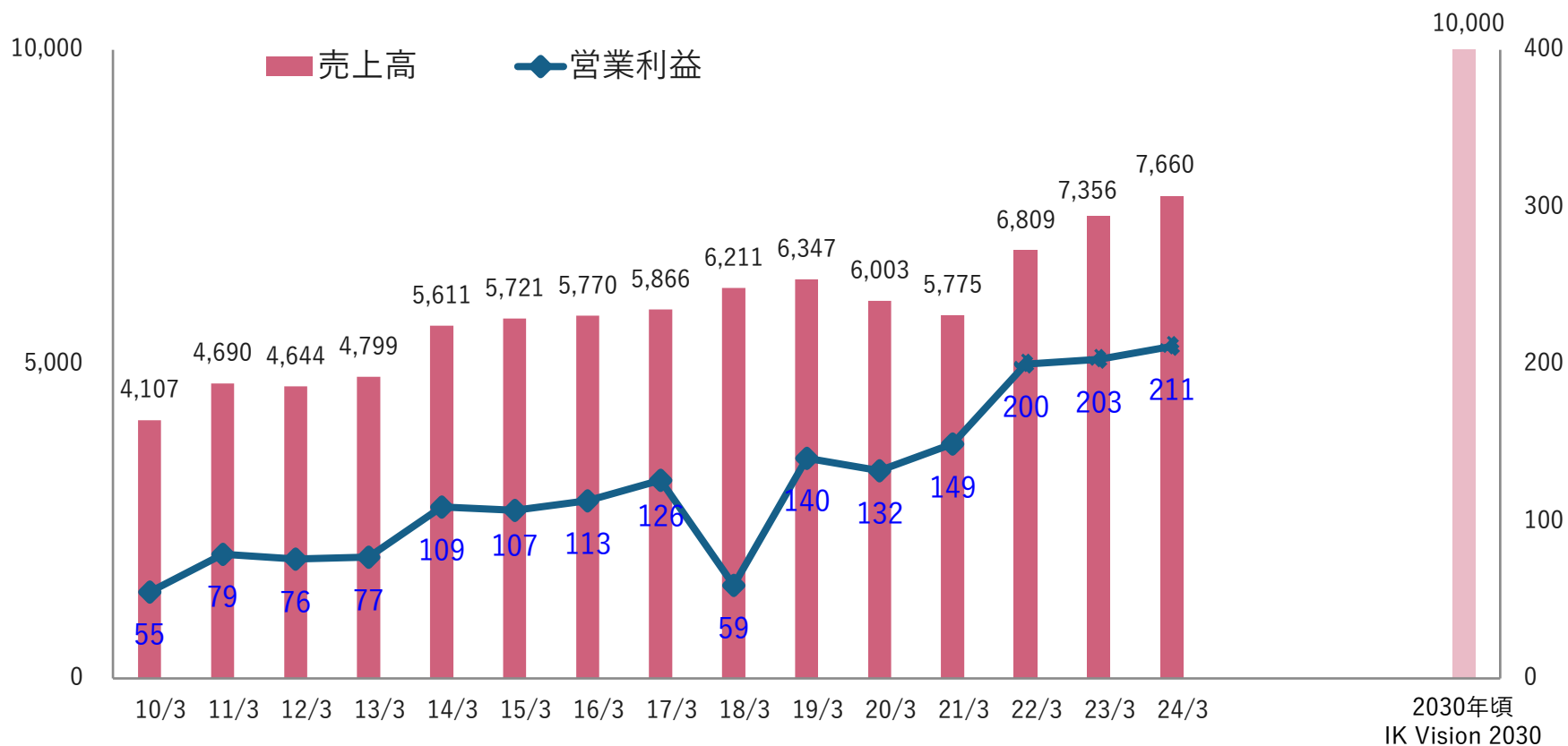
# 稲畑産業の強み

## 稲畑産業の強み ～① 業績の拡大

- 業績を順調に拡大し、直近3期は売上高、営業利益とも過去最高を連続で更新

(売上高：億円)

(営業利益：億円)



## 稲畑産業の強み ～② 歴史・顧客基盤・人的資本など

### ■ 創業1890年、130年以上の業歴で構築してきた約10,000社におよぶ顧客基盤

- 1890年、京都において稲畑染料店として発足。その後、ケミカル分野を中心に時代に  
応じて顧客ニーズに対応し、事業を拡大
- 化学メーカーだけでなく、取引先は電機、精密機器、自動車、日用品、住宅関連まで  
多分野にわたり、安定収益の確保、および革新的な新製品や新用途の探索が可能

### ■ グローバルな情報網を有する化学品専門商社

- 海外19カ国に約70拠点を展開する化学品専門商社。製品マーケットから原料需給に至る  
グローバルな情報網と顧客サポート体制を構築し、顧客の現地生産など海外展開ニーズ  
に対し、タイムリーな対応が可能

### ■ 多品種少量製造やVMI機能\*など付加価値の提供

- 顧客の調達・小口の生産等のアウトソーシングのニーズに応え、付加価値を提供。例え  
ば、「顧客や需要家の近くに製造加工拠点を展開し、調達・物流コストを低減する」、  
「多様な原材料を必要とする顧客の調達活動を代行し、在庫レベルの管理や補給までを  
行う（VMI機能\*）」など

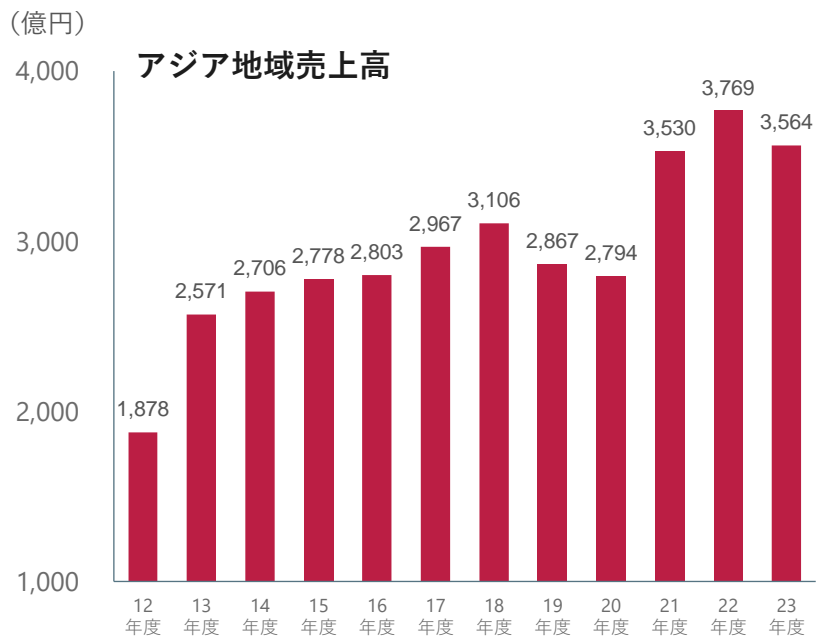
\*Vendor Managed Inventory

### ■ “人間尊重の経営”を体現する人材

- 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

## 稲畑産業の強み ～③ アジアにおける強固な事業基盤

- 1976年 シンガポールに営業拠点を設立。以降、順調に拠点網を拡大し、北東アジア、東南アジア地域で強固な事業基盤を構築（日本を除く11カ国に56拠点）
- 北東アジアではFPD材料を中心に拡大。東南アジアでは、コンパウンド事業を差別化要素として、合成樹脂を拡大



### 拠点数の推移と人員数

1980年頃

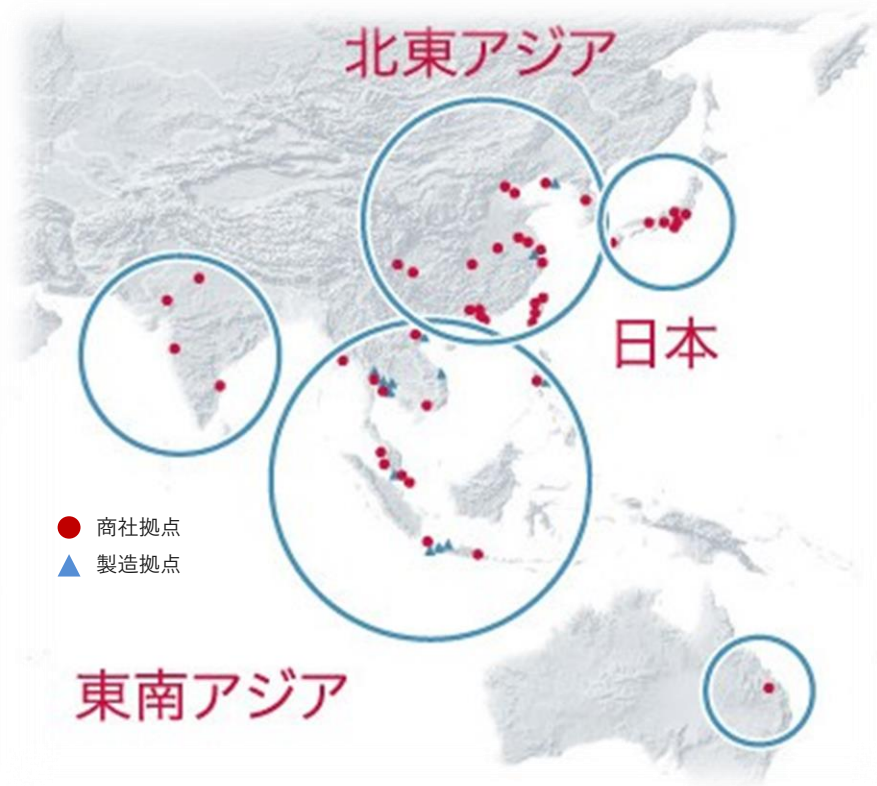
2カ国  
3拠点



2023年末

11カ国  
56拠点

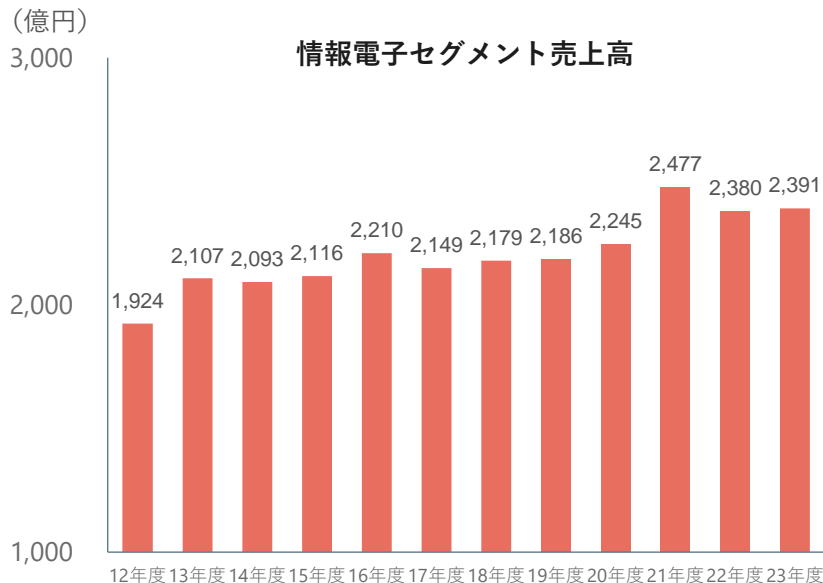
- アジア地域の人員数：2,956名  
(連結総従業員数に占める割合 64%) \*2024年3月末



## アジアにおける事業展開例 ～FPD関連事業

### ■ FPD市場の環境変化にいち早く対応して顧客基盤と事業内容を拡大し、主力事業へ成長

- 主なパネル製造国の変遷（日本⇒台湾⇒中国・韓国）に、現地拠点の人員整備などいち早く対応し、現地メーカーとの取引開始
- 偏光板原料からスタートし、偏光板、保護フィルム、配向膜、OLED材料などに取り扱い商材を拡大
- 原料・部材メーカーからパネルメーカーに至るまで、幅広い顧客層からの情報をもとにビジネス展開
- 蓄積した専門知識や情報力を用い、サプライチェーンの構築や提案型ビジネスの展開も可能

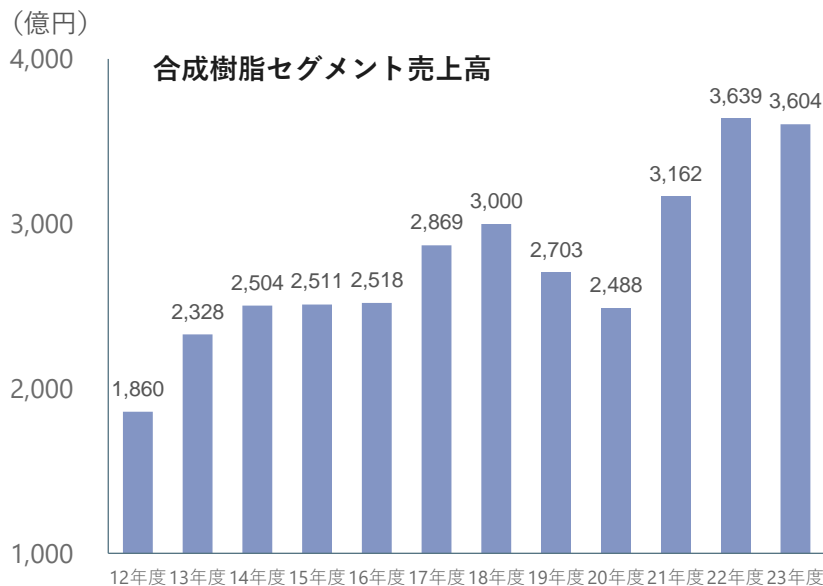


#### 事業展開の推移

1990年 ～	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1990年偏光板原料（PVAフィルム）販売からスタート</li> <li>• 1993年日系大手パネルメーカーへ偏光板販売を開始</li> </ul>
2000年 ～	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 台湾の有力パネルメーカー出現に対応し、現地に偏光フィルムの加工拠点を設立。2001年住友化学株式会社との合併会社に引き継ぎ、販売まで担当</li> <li>• 中国の有力パネルメーカーといち早く取引開始し、市場拡大（ノートPCの普及、テレビのFPD化、スマホの急成長等）を捉える</li> </ul>
2010年 ～	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OLED化、次世代FPD等の流れを捉え、幅広く商材を展開</li> </ul>

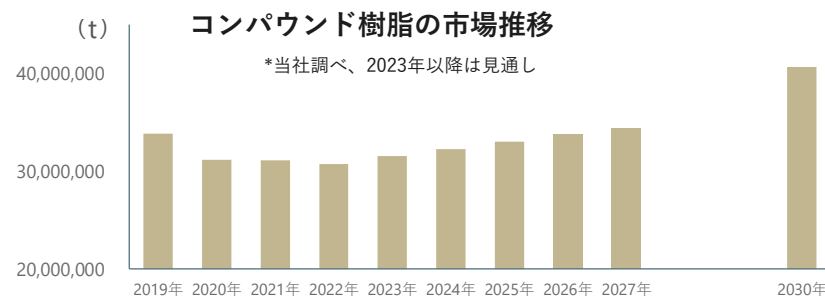
# アジアにおける事業展開例 ～合成樹脂事業

- 日系家電メーカーの海外生産移管に合わせて海外へ進出。以降、OA・自動車業界などの顧客層開拓とともに、グローバルに拠点網を拡大（2023年度 海外売上高比率62%）
- アジアを中心に、7カ国7拠点でコンパウンドを生産。顧客のニーズに合った製品提供のほか、新たな樹脂原料の提案も行う
- 他社との差別化ポイント
  - ・ vs大手商社：多品種少量のニーズにきめ細かく対応
  - ・ vs中小商社：顧客の海外展開に対応、リード

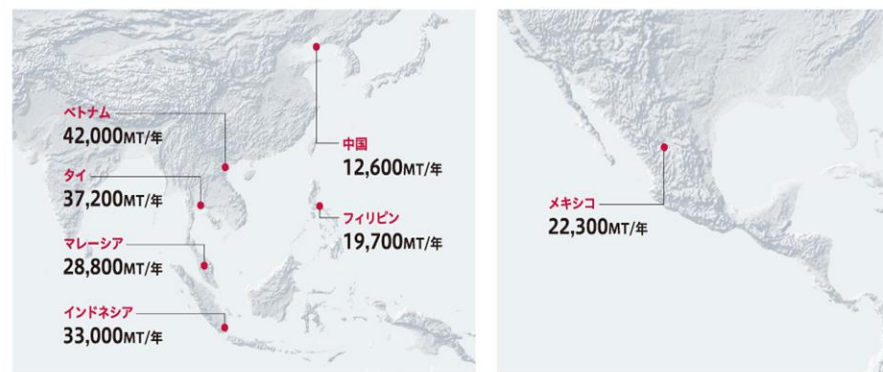


## 樹脂の市場環境等

- ・ 市場全体では2～3%/年の伸長が続く見通し
- ・ レジ袋、食器・容器包装類等の汎用向けは減少傾向
- ・ 自動車向け等は軽量化や金属代替ニーズを背景に成長する見通し
- ・ 環境規制や脱炭素の流れを背景にリサイクル材が増加



## 樹脂コンパウンドの年間生産能力 ※2024年3月末現在



7カ国で計7工場を展開 合計年間生産能力:195,600MT/年

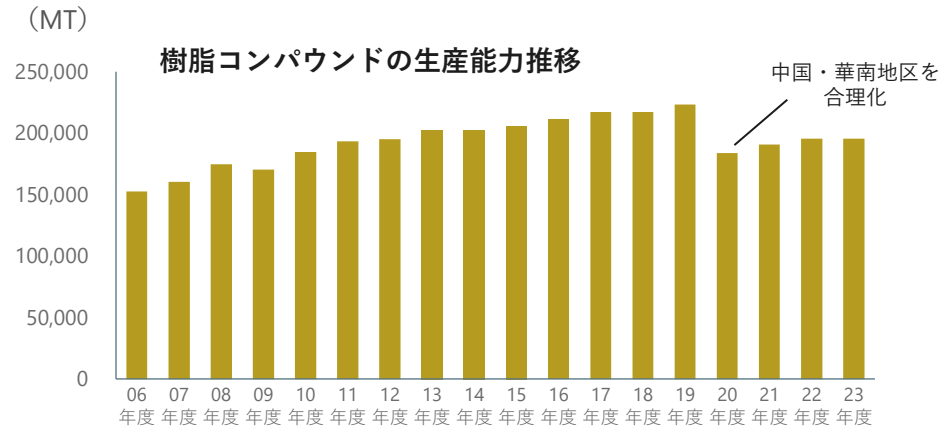
# アジアにおける事業展開例 ～コンパウンド事業

## ■ 業界トップレベルの生産力

- 中国、ベトナム、インドネシアなど7カ国7拠点（計195,600MT/年：2024年3月末現在）の生産拠点を有し、商社系樹脂コンパウンダーとして業界屈指の生産規模を有する

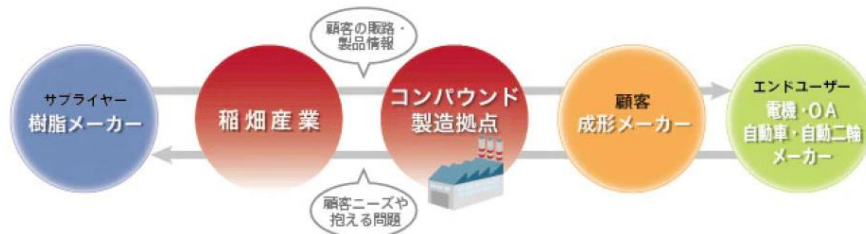
## ■ グローバルな顧客サポート体制

- 海外拠点を含めた国内外一貫の顧客サポート体制により、迅速で有益な情報提供、国内外ワンストップの価格交渉力、安定供給の確保を実現



### コンパウンドのビジネスモデル

- ・ 顧客の製造拠点近傍で、短納期、多品種少量生産などのニーズにきめ細かく対応し、差別化
- ・ 顧客の製造プロセスへの関与により、開発段階から製品関連の生きた情報を獲得。新たな樹脂原料や化学品原料などを提案につなげる



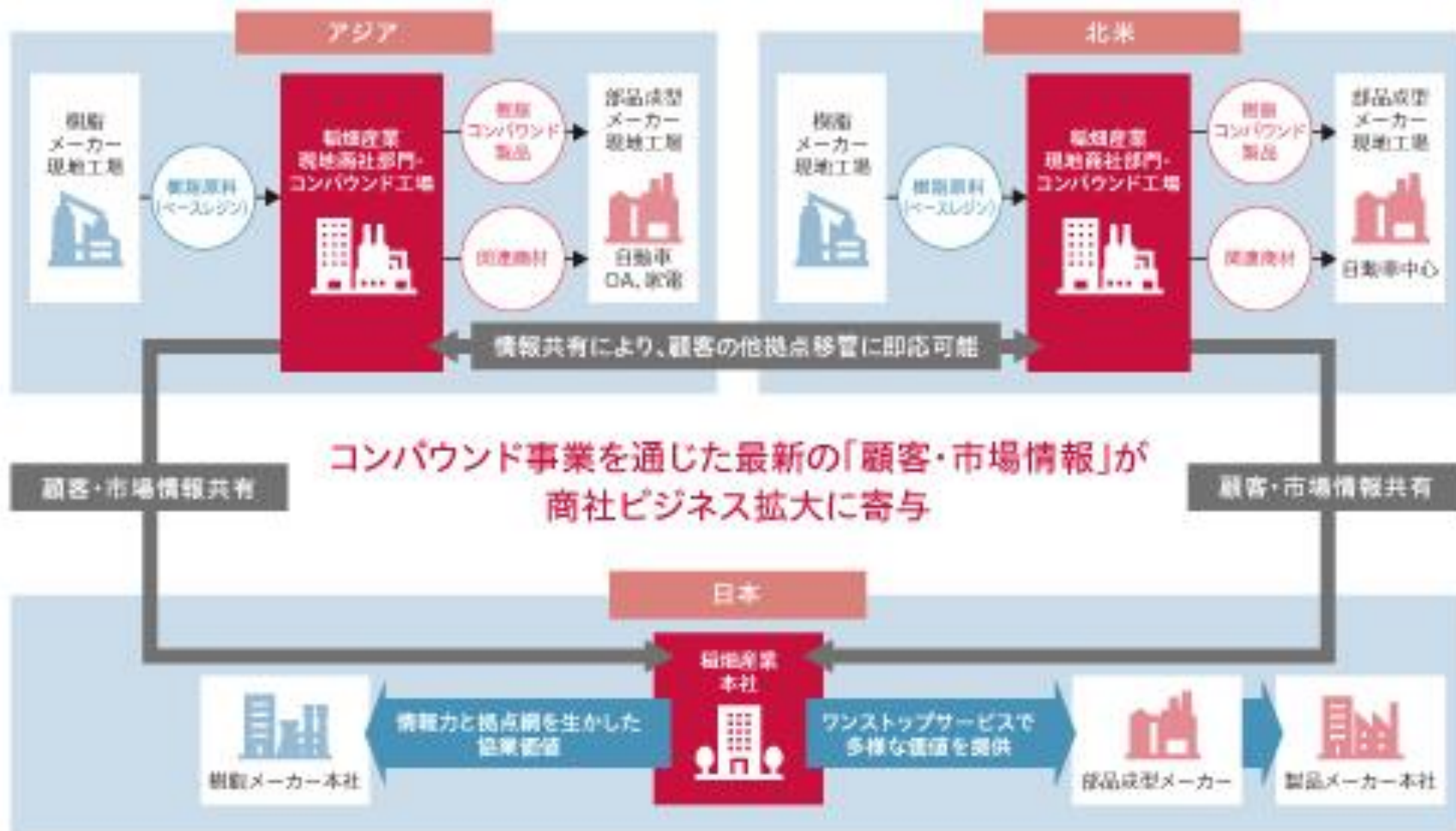
### ダイセルとの合併会社設立

- 株式会社ダイセルと合併会社を設立（2024年7月予定）。コンパウンド機能の高度化と合成樹脂事業のさらなる拡大を図る

### 設立の狙い

- ・ 生産技術の蓄積と品質管理の高度化
- ・ 技術人材の育成
- ・ 開発力の強化
- ・ 製造システム導入による生産効率化

# 【参考】コンパウンド事業のビジネスモデル



中期経営計画  
「New Challenge 2023」の達成状況

# 全社

- 売上高は、FPD市況の悪化等により、目標未達
- 営業利益は、円安の追い風もあり、目標達成
- 経常利益は、調達金利上昇を吸収し、ほぼ目標通り
- 当期純利益は、有価証券売却益縮小により、目標未達
- ROEは計画達成。財務健全性は目標水準を維持

(億円)

	24年3月期 実績	24年3月期 目標	差異	達成率
売上高	7,660	8,000	▲339	96%
営業利益	211	205	+6	103%
営業利益率	2.8%	2.6%	+0.2%	-
経常利益	213	215	▲1	100%
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	225	▲24	89%
ROE	10.5%	10%以上	-	達成
ネット D/Eレシオ	0.06倍	0.5倍以下	-	達成
自己資本比率	46.8%	概ね40～50%	-	達成
為替レート (円/USD)	144.59円	120.00円	-	-

## セグメント別

- 主に情報電子が売上高目標未達
- 生活産業が営業利益目標未達も、他セグメントは目標達成

(億円)

セグメント	24年3月期 実績		24年3月期 目標		差異	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報電子	2,391	69.0	2,840	63.0	▲448	+6.0
化学品	1,126	27.8	1,190	26.0	▲63	+1.8
生活産業	535	14.8	520	25.0	+15	▲10.1
合成樹脂	3,604	98.7	3,448	90.0	+156	+8.7
その他	1	1.3	2	1.0	▲0	+0.3
合計	7,660	211.9	8,000	205.0	▲339	+6.9

# サステナビリティ

## ■ NC2023を通じて、サステナビリティの取り組みを加速

※赤字は最近の主要なTOPICS

2021年10月	サステナビリティ委員会発足。社長を委員長とし、社外を含む全取締役が委員またはオブザーバーとして参加
2021年11月	サステナビリティ基本方針、行動指針制定
2022年3月	「稲畑産業グループ 人権方針」を策定
2022年4月	「国連グローバル・コンパクト」に署名
2022年6月	「2050年カーボンニュートラル宣言」発表
	マテリアリティ特定
	TCFD提言に沿った開示を開始
2022年8月	「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に選定
2023年3月	「健康経営優良法人2023」に認定
2023年4月	TCFD提言への賛同を表明
2023年8月	<b>「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄に選定</b>
2023年9月	アスエネ株式会社と企業の脱炭素化支援に関する業務提携を開始
2024年3月	<b>「健康経営優良法人2024」に認定</b>
2024年5月	<b>「サステナビリティ中期計画 2026」*を公表</b>

\* [https://www.inabata.co.jp/sustainability/about/midterm\\_plan/](https://www.inabata.co.jp/sustainability/about/midterm_plan/)

新中期経営計画  
「New Challenge 2026」の概要

# 全社 定量目標

(億円)

	24年3月期 実績	NC2026		
		25年3月期 計画	26年3月期 計画	27年3月期 目標
売上高	7,660	8,300	8,900	9,500
営業利益	211	225	245	270
経常利益	213	215	235	260
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	170	175	190
ROE	10.5%	10%以上	10%以上	10%以上
ネット D/Eレシオ	0.06倍	0.5倍以下	0.5倍以下	0.5倍以下
自己資本比率	46.8%	概ね50%前後	概ね50%前後	概ね50%前後
為替レート (円/USD)	144.59円	145.00円	145.00円	145.00円

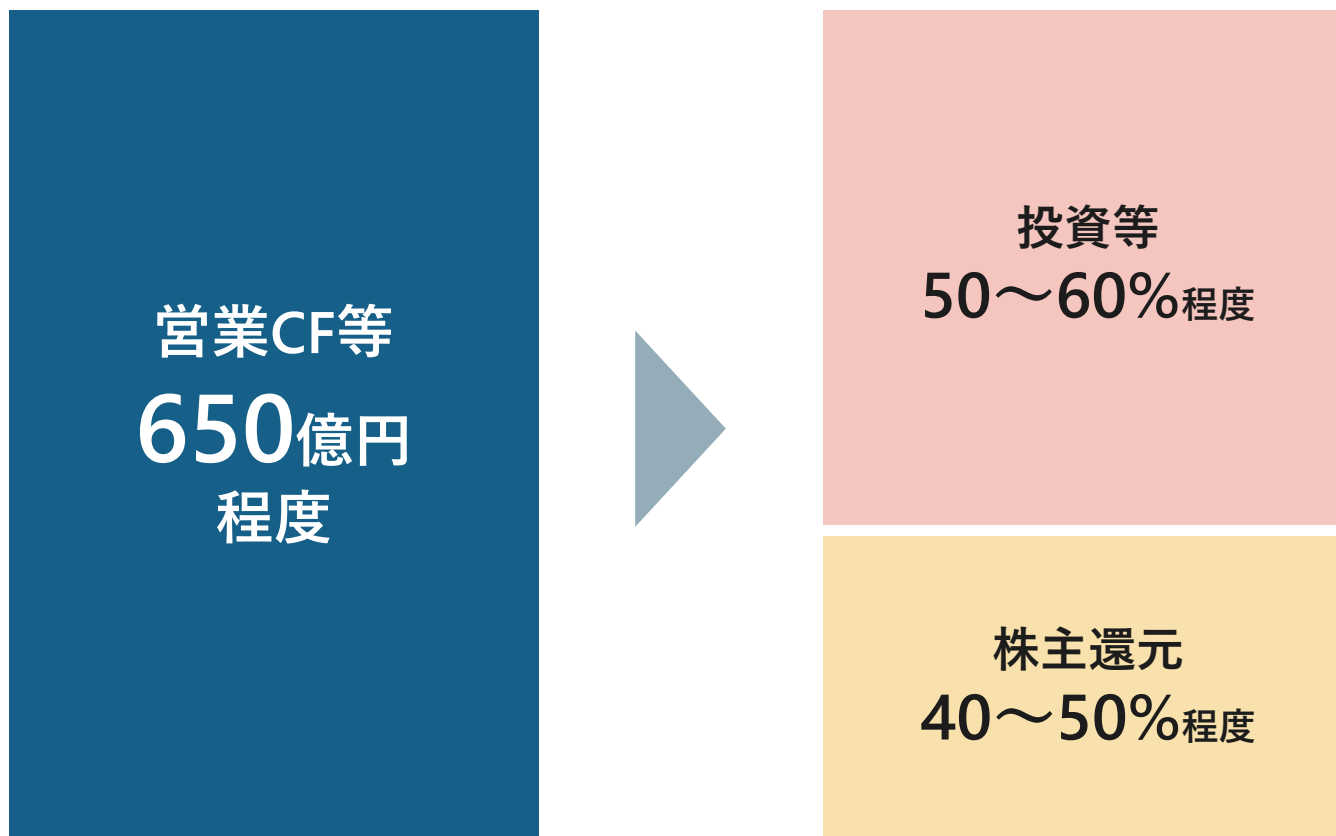
# セグメント 定量目標

(億円)

セグメント	24年3月期 実績		NC2026					
			25年3月期 計画		26年3月期 計画		27年3月期 目標	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報電子	2,391	69.0	2,560	65.5	2,830	72.0	3,120	84.5
化学品	1,126	27.8	1,248	28.5	1,320	30.5	1,390	32.5
生活産業	535	14.8	610	22.0	668	26.0	728	31.0
合成樹脂	3,604	98.7	3,880	108.0	4,080	115.5	4,260	121.0
その他	1	1.3	2	1.0	2	1.0	2	1.0
合計	7,660	211.9	8,300	225.0	8,900	245.0	9,500	270.0

## キャピタルアロケーション

【NC2026の3カ年】



## 全体像

## 長期ビジョン「IK Vision 2030」

## 中期経営計画「NC2026」

メインテーマ

- 投資の積極化により成長を加速する
- サステナビリティ中期計画を新たに策定し、経営の重要課題（マテリアリティ）に対処する

全社 成長戦略

セグメント 成長戦略

経営基盤戦略

財務戦略

サステナビリティ戦略  
(人事戦略を含む)

デジタル戦略

# 全社 成長戦略

## 連結売上高1兆円以上

- » 手段：  
投資の積極化による収益拡大
- » 事業領域：  
環境関連ビジネス、食品等生活  
産業ビジネスの拡大

## 複合機能の高度化

- » 複合機能（特に製造・物流）  
強化による差別化・収益性向上

## 事業ポートフォリオ

- » 主要セグメントの深耕  
（合成樹脂・情報電子）
- » 主要セグメントに並ぶ収益の  
柱の確立

## 海外比率70%以上

- » 成長エリアの深耕  
（従来のアジア拠点に加え、特に  
インド、メキシコなど米州）
- » 未開拓エリア（東欧等）への進出

# 全社 成長戦略 – 詳細 –

## 連結売上高1兆円以上

### 投資の積極化による収益拡大 環境関連ビジネス・食品等生活産業ビジネスの拡大

- M&A等投資の積極化による収益拡大と利益率向上
- 環境関連（再エネ、リサイクル）、自動車関連（NEV\*向けや電池）、半導体・電子部品関連に、特に経営資源を重点投下
- 食品（特に加工機能）、医薬品事業の拡大

\*New Energy Vehicle

## 複合機能の高度化

### 複合機能（特に製造・物流）強化による差別化・収益性向上

- 合併会社設立によるコンパウンド機能拡充と合成樹脂事業のさらなる強化
- 物流機能提供による差別化（主に海外）

# 全社 成長戦略 – 詳細 –

## 事業ポートフォリオ

### 主要セグメント（合成樹脂・情報電子）の深耕

- 環境・エネルギー分野、半導体関連事業の拡大加速（情報電子）  
～環境・エネルギー分野売上高 1,000億円（2030年頃目標）
- 自動車分野の拡大加速（合成樹脂）  
～自動車向け樹脂売上高 2,000億円（2030年頃目標）
- ディ스플레이周辺ビジネスの深耕（情報電子）
- コンパウンド機能の拡充と高度化（合成樹脂）

### 主要セグメントに並ぶ収益の柱の確立

- M&A等による事業領域拡大と早期の収益貢献
- 食品をはじめとする生活産業分野の売上拡大
- 海外における化学品事業の拡大

# 全社 成長戦略 – 詳細 –

海外比率70%以上

## 成長エリアの深耕

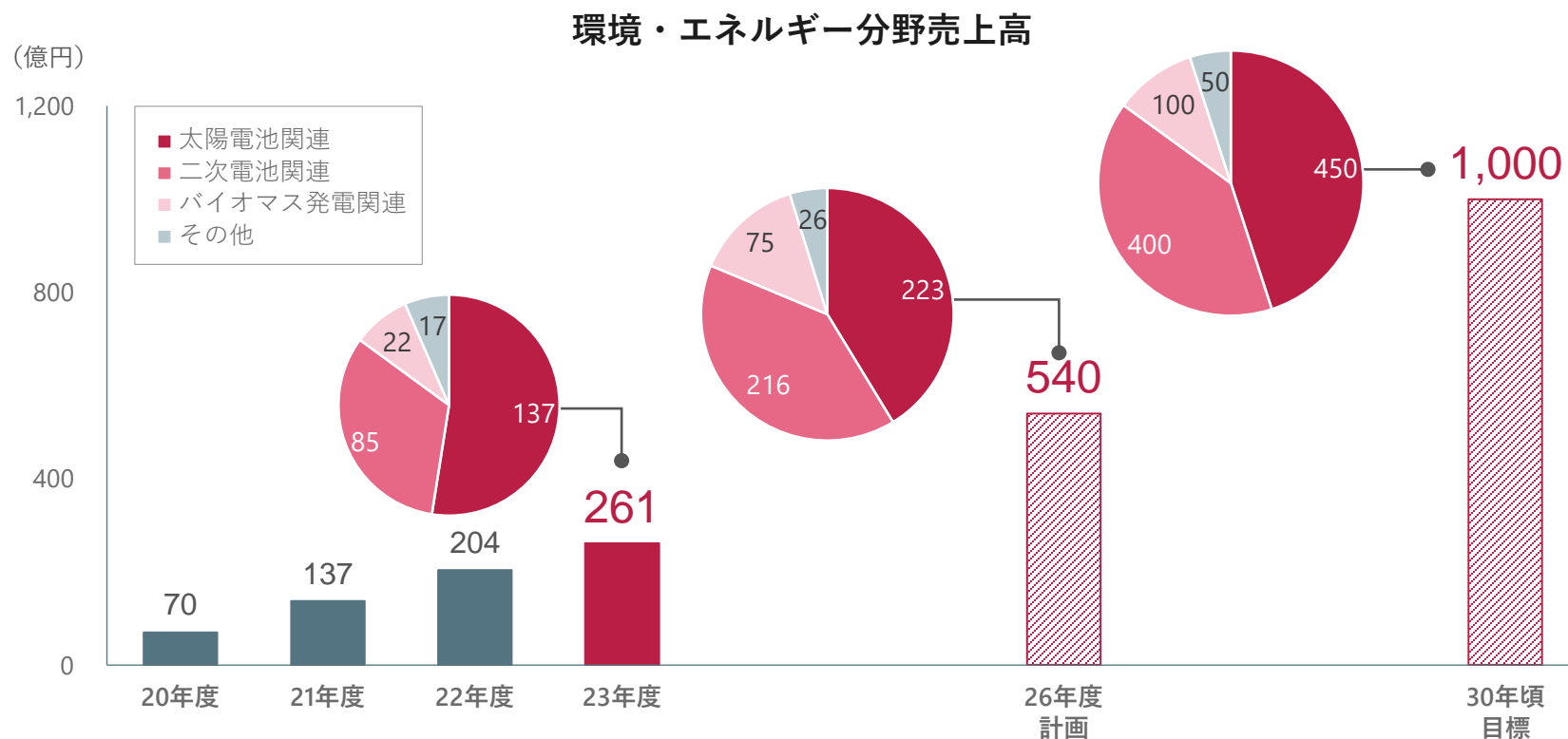
- インド、メキシコに特に重点
- アジア地域のさらなる深耕
- グローバルな顧客のサプライチェーン見直しへの対応による商機拡大

## 未開拓エリア（東欧等）への進出

- 東欧での事業拡大
- 未開拓のグローバルサウス諸国（南アジア、カンボジア、アフリカ諸国等）への進出検討

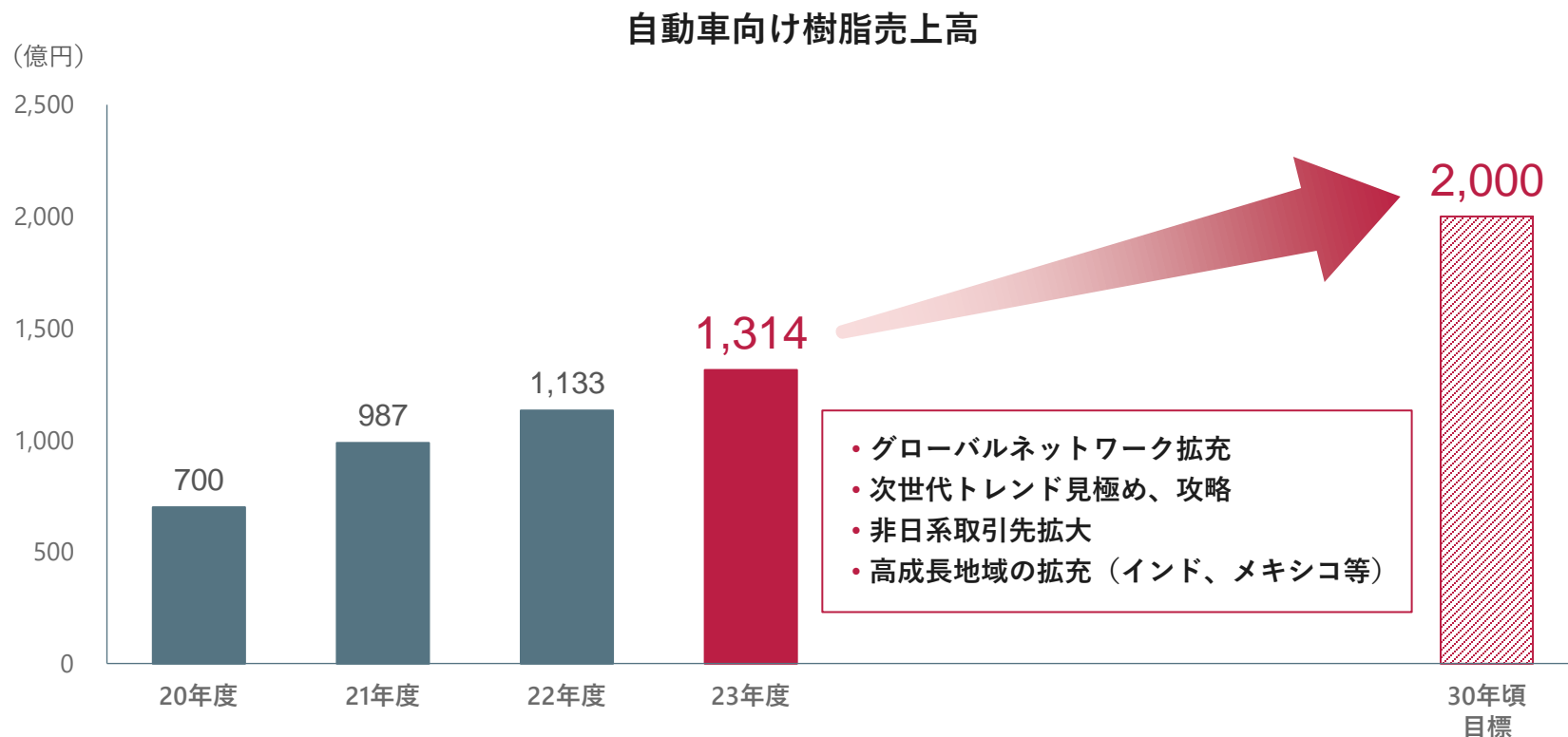
# 環境・エネルギー分野の拡大（情報電子セグメント）

環境・エネルギー分野の拡大加速 ～2030年頃に売上高1,000億円を目指す



# 自動車向け樹脂の拡大（合成樹脂セグメント）

自動車分野のグローバル拡大加速 ～2030年頃に売上高2,000億円を目指す



## 財務戦略

## 資本効率のさらなる向上

- 事業の収益性向上と株主資本のコントロールによるROE10%以上の維持
- 政策保有株式縮減方針の着実な実施と売却資金の活用（投資、株主還元へ）

## 累進配当を始めとする株主還元の重視

- 総還元性向50%程度を目安とした株主還元水準の維持
- 累進配当の継続
- 機動的な自己株式取得・消却の継続

## 「資本コストや株価を意識した経営」の実践

（PBR1倍を常態的に超える株価水準の早期達成）

- 株主資本コストを上回るROE水準（10%以上）の維持
- 成長戦略の着実な実施による事業価値向上
- 情報開示・対話の充実による株主資本コスト低減と成長期待の醸成（PERの向上）

# 経営基盤戦略 サステナビリティ戦略

## 長期的なビジョン

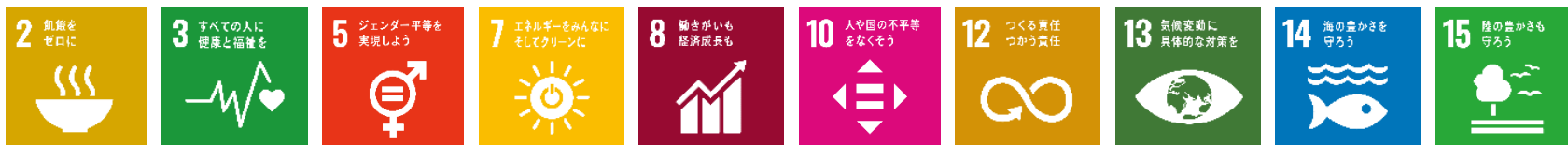
### 長期目標

GHG排出量（スコープ1,2）：2030年度までに**2022年度比42%削減** / 2050年度カーボンニュートラル達成

### 長期的な目指す姿

- » 脱炭素社会/循環型社会/豊かな自然資本が実現している社会・地球。
- » 人々が人権を尊重され、安全・安心を実感し、各々のwell-beingが保たれている社会。
- » ビジネスパートナーと共創して生み出される、当社の提供する価値が、社会において「なくてはならない価値」として選ばれ、持続的に成長している状態。
- » 持続的な成長に欠かせない国内外のすべての従業員が、心身共に健康であり、各々にフィットした働き方・適切な役割でイキイキと働き、well-beingが高い状態。

### 関連するSDGs



# 経営基盤戦略 サステナビリティ戦略

## マテリアリティに関わる長期的なビジョン、戦略およびKPI・目標①

### 持続的な価値創出

脱炭素社会・循環型社会への貢献／自然資本の持続可能な利活用  
 安全・安心で豊かな生活への貢献  
 レジリエントな調達・供給機能を通じた価値提供

戦略	KPI・目標（2024年4月～2027年3月）	バウンダリー
－ 事業活動におけるカーボンニュートラルの達成	≫ GHG排出量（スコープ1,2）を2022年度比25%削減	連結
－ 事業を通じた地球環境への貢献	≫ 環境関連ビジネスの売上高1,000億円*1を達成	連結
－ 化学物質規制管理の強化による安全・安心な品質の確保	≫ 国内外における化学物質規制の動向をタイムリーに把握・共有し、管理体制を強化	連結
－ サプライチェーンマネジメントの強化による調達・供給機能の強靱化	≫ 責任ある調達に関する当社姿勢を明確にし、社内外に浸透	単体
－ 人権に配慮したサプライチェーンの確立	≫ 選定した事業について人権DDのサイクル*2をモデルケースとして確立	単体

\*1 サステナビリティ中計2026の最終年度で想定している環境関連ビジネスの分野別比率は以下の通り。

■エネルギー・電力（再生可能エネルギー関連、電池関連など）：約70% ■資源・環境（持続可能な原材料、リサイクル、水関連など）：約20% ■素材・化学、農業・食料、交通・物流、環境認証：約10%

\*2 人権DDに関するサイクルとは、「責任ある企業行動のためのOECDデュー・ディリジェンス・ガイダンス」で示されている以下の「デュー・ディリジェンス・プロセス及びこれを支える手段」のこと。

- |  |                              |
|--|------------------------------|
| ① 責任ある企業行動を企業方針および経営システムに組み込む                | ④ 実施状況および結果を追跡調査する           |
| ② 企業の事業、サプライチェーンおよびビジネス上の関係における負の影響を特定し、評価する | ⑤ 影響にどのように対処したかを伝える          |
| ③ 負の影響を停止、防止および軽減する                          | ⑥ 適切な場合は正措置を行う、または是正のために協力する |

# 経営基盤戦略 サステナビリティ戦略

## マテリアリティに関わる長期的なビジョン、戦略およびKPI・目標②

### 事業継続の基盤

「愛」「敬」の精神に基づく人権尊重と地域社会との共生  
 価値創造を担う人的資本の育成・強化  
 ガバナンス・リスクマネジメントの強化

戦略	KPI・目標（2024年4月～2027年3月）	バウンダリー
<ul style="list-style-type: none"> <li>持続的な成長を支える従業員のwell-being（身体的・精神的・社会的に満足な状態）の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 従業員エンゲージメントサーベイの<b>回答率90%以上</b>、「今の会社で働いていることに満足している」「会社の理念・ビジョン・経営方針に共感でき、その達成に参加したいと思える」の肯定的回答率80%以上、<b>全項目の肯定的回答率70%以上</b>*3</li> <li>② 人権DDデジタルサーベイの実施バウンダリーをグループまで拡大</li> </ul>	連結
<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な個を最大限に活かす</li> <li>ダイバーシティ&amp;インクルージョンの推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 女性管理職比率を<b>2028年3月までに8%以上、2030年までに10%</b></li> <li>② キャリア採用比率50%程度を維持</li> <li>③ <b>男性育休取得率100%</b></li> <li>④ 障害者法定雇用率を上回る状態の維持</li> <li>⑤ 海外現地法人におけるナショナルスタッフの幹部登用の積極化</li> </ul>	①～④ 単体 ⑤ 連結
<ul style="list-style-type: none"> <li>健康経営の更なる推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 精密検査受診率100%</li> <li>② ストレスチェックの総合健康リスクを現状維持*4</li> </ul>	単体
<ul style="list-style-type: none"> <li>人的資本投資への注力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 従業員一人当たりの教育研修費用*5を、毎年、前年度実績を上回る</li> <li>② 海外駐在経験率40%程度を維持</li> </ul>	単体

\*3 従業員エンゲージメントサーベイの肯定的回答率とは、従業員による5段階評価（5.とてもそう思う/4.そう思う/3.可もなく不可もなく/2.そう思わない/1.全くそう思わない）のうち、肯定的な回答である5と4の占める割合のこと。

\*4 精密検査受診率とは、健康診断後の要精密検査受診対象従業員のうち、実際の精密検査受診従業員の割合のこと。  
 総合健康リスクとは、厚生労働省がストレス評価の方法として提供しているもので、ストレスチェックから得られた「心理的な仕事の負担（量）」「仕事の裁量度」/「上司からの支援度」「同僚からの支援度」の4尺度を用いて算出される、職場の環境が従業員の健康にどの程度影響を与えるかを総合的に評価する指標。全国平均の値を100として計算されており、100を超えると職場の健康リスクが高い状態、下回るとリスクが低い状態と考えられる。当社は現状100を下回る状態。

\*5 教育研修費用は、稲畑産業単体で実施する集合研修や外部研修、動画研修等にかかる費用。2022年度の教育研修費用は、50,776円/人。（2023年度実績は、2024年夏頃開示予定。）

## デジタル戦略

## 経営情報インフラの高度化とグループ全体のセキュリティ強化

- **基幹システムの刷新とグループ全体の営業情報の戦略的活用**  
最前線の営業活動をデジタル技術で強力にサポートし、新規案件創出、既存ビジネスの維持拡大を実現
- **セキュリティ強化に向けたスキーム構築とグループ全体への展開**  
全グループ会社のITインフラ基盤のクラウド環境への完全移管完了とセキュリティの一層の強化
- **社内向け生成AIサービス等を活用した生産性向上**  
OpenAIを通じた非構造化データの活用によるデジタルマーケティングの高度化と生産性向上

# 経営基盤戦略 デジタル戦略 – 詳細 –

## 基幹システム刷新プロジェクト

### 新基幹システムのプロジェクトの円滑な推進と本稼働

- 更なるDX推進に向けた次世代基幹システムの構築
- 新しい働き方への一層の対応（ペーパーレス・在宅勤務・モバイル活用）
- 新基幹システムの開発資産の見える化（SBOM\*1）への対応

\*1 SBOM...Software Bill of Materials：ソフトウェア部品表

## グループ全体の営業情報の戦略的活用

### 経営基盤データを活用したデータドリブン経営への取り組み

- データマネジメント基盤であるCDAM\*2の稼働開始
- グループ全体データ基盤に基づいて意思決定するデータ主導型企业への変革
- グループ全体のデータを活用したデジタルマーケティングの強化により新たなビジネスを創出

\*2 CDAM...Consolidated Performance Data Management：グローバル経営基盤

# 経営基盤戦略 デジタル戦略 – 詳細 –

## グループ全体を支えるITインフラ基盤の横展開

### グループ全体最適に向けたインフラ基盤の構築を横展開

- グループ小規模拠点向けクラウド環境の構築整備と運用の一元管理の提供
- グループ全拠点（連結対象先）\*3のシステムをクラウド環境へ完全移行

\*3連結子会社の約83%は移行済。システム保全・Backup・BCP対応について、本社主導で全体管理を実施

## グループ全体のセキュリティ対策一層の高度化

### グループ全体へのセキュリティ対策と推進を一層の高度化

- 全グループ会社に定期的なセキュリティ監査・指導・支援実施
- 第三者評価によるセキュリティ評価（脆弱性診断等）の継続実施
- グループ小規模拠点へのCSIRT運用（EDR/SOC）\*4の横展開

\*4 CSIRT...Computer Security Incident Response Team  
EDR...Endpoint Detection and Response  
SOC...Security Operation Center

## 経営基盤戦略 デジタル戦略 – 詳細 –

---

### 生成AIサービス等を活用した生産性向上

#### 生成AIの業務活用の適合性検証と導入

- M365 Copilotの活用による業務効率の向上
- OpenAIによる非構造化データ（引合い情報・メール・業務日報等）からの顧客インサイトの抽出によるマーケティング活動の高度化

# 株主への利益還元

## 株主還元の基本方針

---

### 株主還元の基本方針

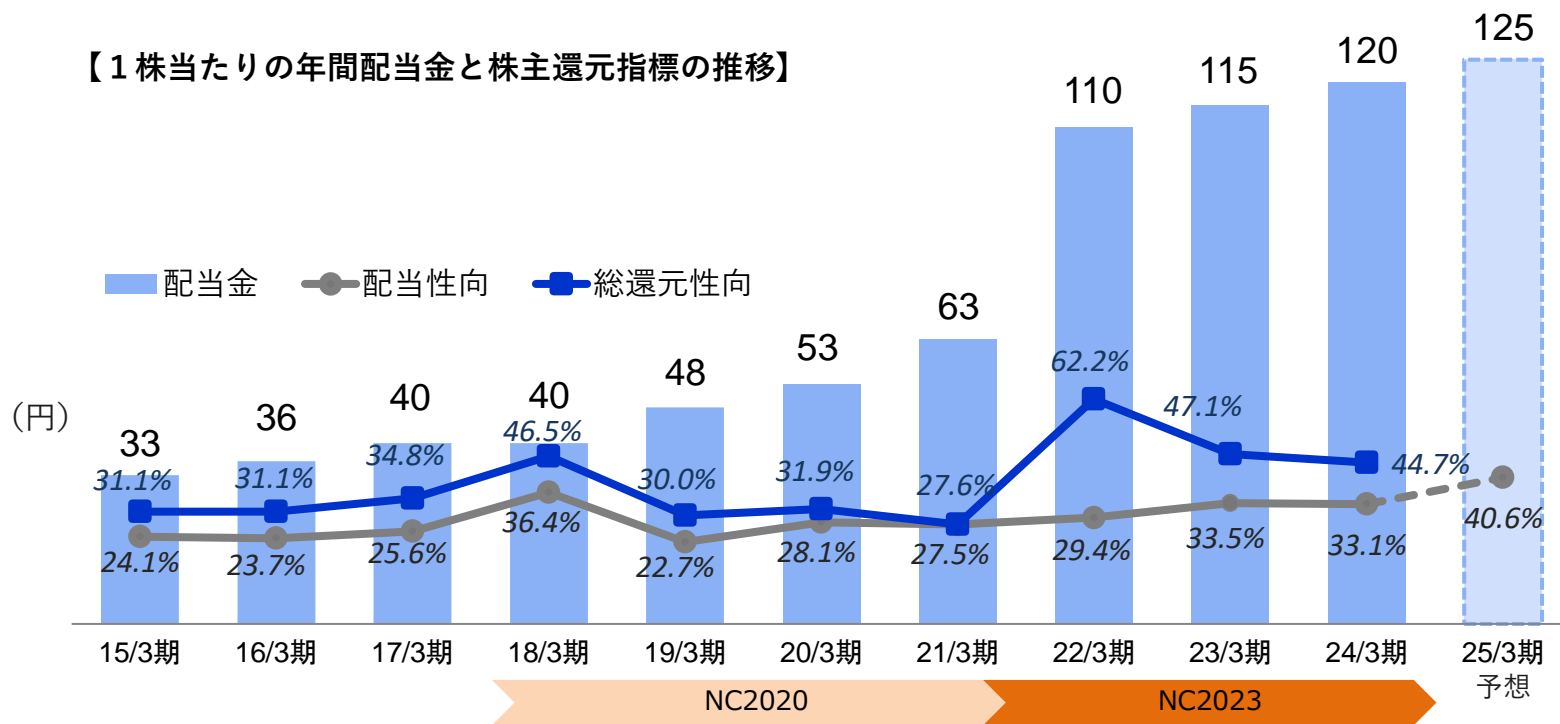
- 「NC2026」の期間中、
- 一株当たりの配当額については前年度実績を下限とし、減配は行わず、継続的に増加させていくことを基本とする。（累進配当）
  - 総還元性向の目安としては概ね50%程度とする。

# 株主還元の推移

- 2025年3月期の配当は、5円増配となる125円/株を計画（中間60円、期末65円）
- 上限120万株、50億円の自己株式取得を実施（期間：2024年5月13日～7月31日）\*

\*取得後、全株式を消却する方針

【1株当たりの年間配当金と株主還元指標の推移】



自己株式	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	
取得額	604	707	891	679	936	425	-	7,499	2,635	2,229	百万円
取得株数	600	600	600	400	600	300	-	3,085	1,035	765	千株
消却数	1,660	-	-	-	-	-	-	2,700	3,685	1,200	千株

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

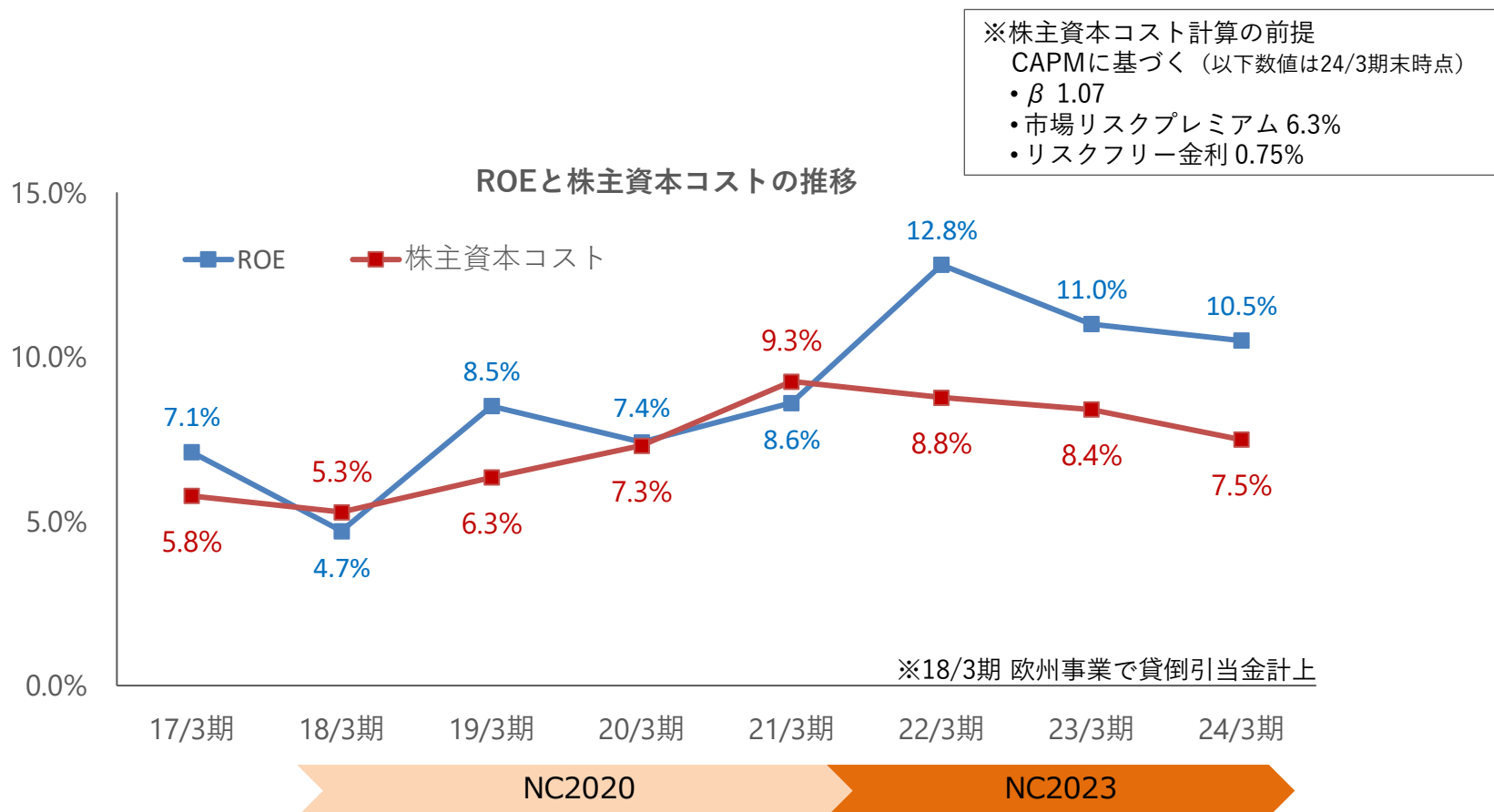
## 現状認識（2023年6月公表）

---

- 「NC2023」の期間中に、資本コストを上回る収益性水準に到達することができている
- 市場評価については、向上してきているものの、PBRは1倍未満で未だ充分ではないと認識している。今後は当社の成長性に対する評価を高める必要がある
- 現在の資本収益性の水準を維持しながら、成長施策を加速し、将来の事業価値を高める努力をするとともに、投資家への訴求を強化する必要がある

## 資本コストと資本収益性の比較

- 「NC2023」では、ROEが継続的に株主資本コストを上回る水準まで向上
- 24年3月期は、市場流動性向上による株主層拡大等を背景にβ値が低下

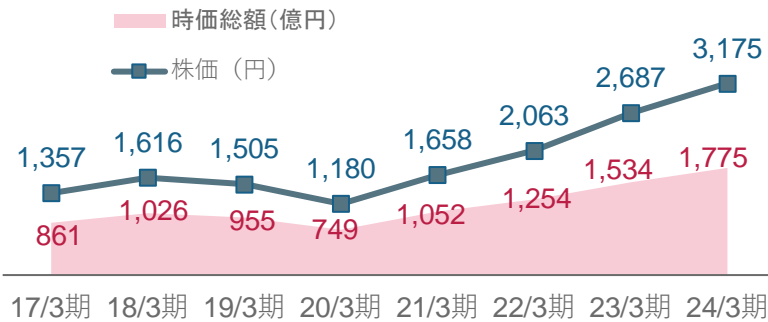


## 株価・市場評価の推移

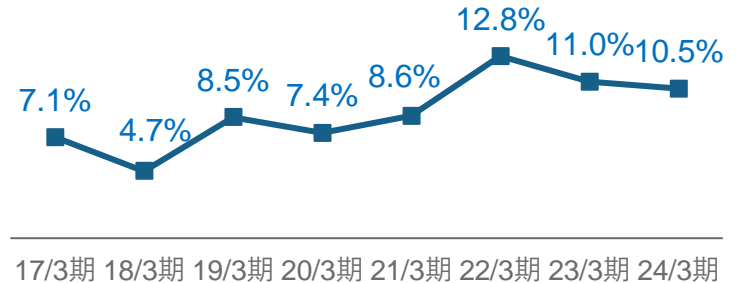
- 株価・時価総額は順調に上昇（NC2023の3年間で株価は約1.9倍、時価総額は約1.7倍）
- PBRは上昇傾向。ただし目安の1倍には未達（24年5月30日では0.91倍\*）
- PERは上昇傾向も依然低位の水準。当社の将来の成長期待をさらに高める必要がある

\*24年5月30日株価終値÷24/3期末一株当たり純資産

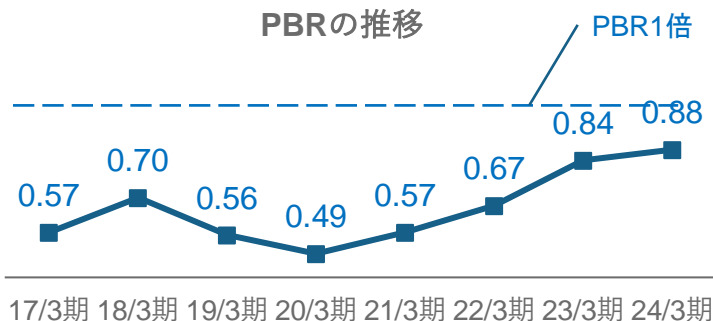
株価・時価総額の推移



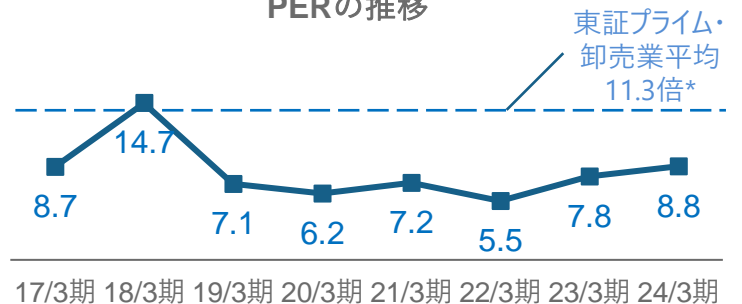
ROEの推移



PBRの推移



PERの推移



※18/3期 欧州事業で貸倒引当金計上 ※数値はいずれも期末時点

\*24年3月末時点、時価総額加重平均

## 対応方針・目標と計画期間（2023年6月公表）

---

- 2023年5月の取締役会での議論を経て、以下の方針を決定

### □ 方針

①～④を通じて、なるべく早期に、PBR1倍を常態的に超える株価水準を達成する

- ① 成長施策の着実な実行により、事業価値を継続的に向上させ、将来の利益成長への期待を醸成する
- ② ROE10%以上を維持する
- ③ 財務レバレッジの活用含め、資本コストを抑制・低減する
- ④ 自己株式取得の継続実施

## 具体的な取り組み ～① 事業価値を高め、成長期待を醸成する

- NC2023では成長に向けた以下の取り組みを実施。NC2026では早期の収益貢献化を進める

※赤字は最近の主な事業投資

「NC2023」主要重点施策	実績
1. 主力ビジネスのさらなる深掘りと成長分野への横展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>自動車向け（樹脂、FPD部材等）の売上が拡大</li> <li>丸石化学品の子会社化</li> <li>株式会社ダイセルとの合併会社設立（コンパウンドの機能強化）</li> </ul>
2. 将来の成長が見込める市場への多面的な取り組みと確実な収益化	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境負荷低減商材の売上が拡大</li> <li>バイオマス発電事業への参画</li> <li>半導体関連企業への出資</li> <li>高機能フィラー製造会社への出資</li> </ul>
3. 将来の成長に向けた投資の積極化	<ul style="list-style-type: none"> <li>大五通商の子会社化</li> <li>米国におけるリチウムイオン電池関連材料新会社設立</li> <li>植物エキス成分の開発・抽出・販売等を行う仏企業への出資</li> <li>事業企画室の機能強化</li> </ul>
5. 保有資産の継続的見直しと資金・資産のさらなる効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策保有株式売却による成長投資資金の確保</li> <li>普通社債の発行（調達手段の多様化）</li> </ul>
6. 人的資本活用に向けた取り組みの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブの導入</li> <li>ダイバーシティ推進に向けた人事制度の整備</li> <li>グローバル人材育成に向けた研修制度の充実化</li> </ul>

## 具体的な取り組み ～② ROE10%以上を維持する

- 主に利益の拡大、利益率の向上と株主資本のコントロール継続により、ROE10%以上を維持する

利益の拡大、売上高利益率の向上	実績
主力ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 主力ビジネスがけん引し、「NC2023」では、売上高、営業利益とも3期連続で過去最高を更新</li> </ul>
利益率が高いビジネスの構成比向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 「NC2023」では着実に営業利益率向上（21/3期 2.6%→24/3期 2.8%）</li> </ul>
M&Aを含む積極的な投資と早期の収益化	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 「NC2023」の3期累計で約215億円の投融資を実施</li> </ul>
政策保有株式売却の着実な実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 政策保有株式縮減は計画を超える進捗</li> </ul>

株主資本のコントロール	実績
機動的な自己株式取得・消却の継続	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 「NC2023」3期累計で、123億円・488万株の自己株式取得、758万株の消却を実施</li> <li>• 上限50億円、120万株の自己株式取得を実施中（2024年5～7月）</li> </ul>
累進配当の継続	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 「NC2023」初年度に大幅増配（21/3期 63円/株→22/3期 110円）。以降、每期5円/年ずつの増配を継続（23/3期 115円、24/3期 120円）</li> <li>• 「NC2023」3期累計で196億円の配当を実施*</li> </ul>

\*決議ベース

## 具体的な取り組み ～③ 資本コストを抑制・低減する

### ■ 直接的な取り組みのほか、間接的な取り組みを進めることで、リスクや市場との情報格差を低減し、資本コストを抑制・低減する

直接的な資本コスト抑制・低減の取り組み	実績
負債の活用（社債など調達手段の多様化）	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年3月に当社初の普通社債を発行</li> <li>2024年6月に第二回、第三回普通社債の起債を予定</li> </ul>
自己株式取得・消却	<ul style="list-style-type: none"> <li>「NC2023」3期累計で、123億円・488万株の自己株式取得、758万株の消却を実施</li> <li>上限50億円、120万株の自己株式取得を実施中（2024年5～7月）</li> </ul>
間接的な資本コスト抑制・低減の取り組み	実績
情報開示の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」、「株主との対話の推進と開示」に早期対応</li> <li>新中期経営計画「NC2026」にて成長戦略等を詳細に開示</li> </ul>
投資家との対話の拡大（説明強化）	<ul style="list-style-type: none"> <li>機関投資家・アナリスト等との個別面談数増加（2022年度54回→2023年度62回）</li> <li>新たに社外取締役と機関投資家との個別面談を実施</li> </ul>
取締役会のモニタリング機能強化による継続的なウォッチング	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会の実効性評価を継続実施し、次年度以降の課題を抽出・対処</li> </ul>
ESGスコアの向上による各種インデックスへの採用拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に初選定</li> <li>「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に初選定</li> </ul>
市場流動性の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式売出しに伴う市場流動性向上と株主層の拡大</li> </ul>

## 開示の形式・対話の方針等

---

### ■ 中期計画へのテーマアップ

- 新中期経営計画「NC2026」の財務戦略に『PBR1倍を常態的に超える株価水準の早期達成』をテーマアップし、より強いコミットで取り組んでいきます

### ■ 開示の形式

- 来期以降も、期末の決算説明会で、継続的に進捗を説明します

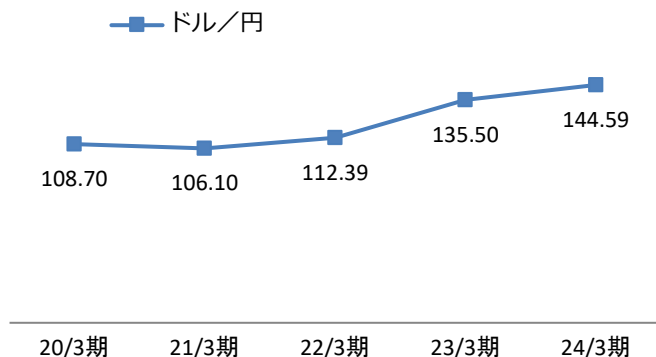
### ■ 対話の方針

- 開示内容にもとづいて、担当役員を中心に、投資家との個別面談による対話を合理的な範囲で積極的に実施します
- 対話の内容は、ウェブサイト、コーポレート・ガバナンス報告書等で開示します（2023年度の「株主との対話の実施状況等について」は、5月9日 ウェブサイトに開示済）
- 対話の内容も参考に、改善策を適宜アップデートしていきます

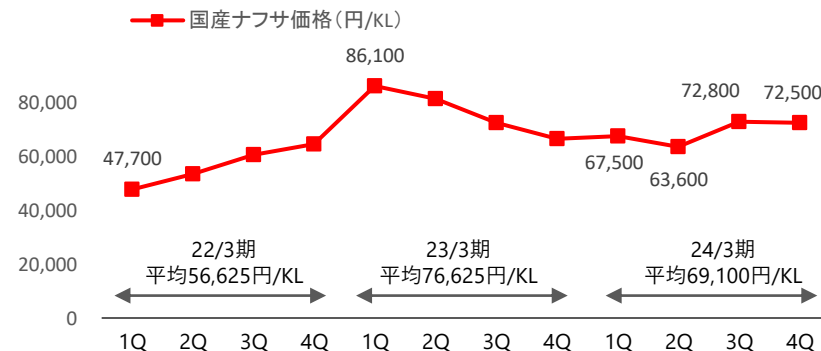
# 参考資料

# 外部環境

## ● 日米金利差等を背景に円安水準が定着



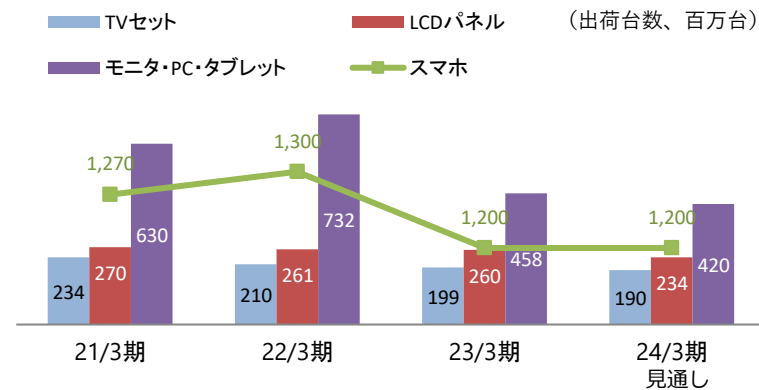
## ● 国産ナフサ価格は高水準で推移



## ● 海外金利は上昇一服も、依然として高止まり



## ● FPD関連は、本格的な回復には至らない見通し



## 投資の状況

### ■ 「NC2026」での成長加速に向けて、「NC2023」後半にかけて投資を積極化

(億円)

	22年3月期 実績	23年3月期 実績	24年3月期 実績	24年3月期の主な成長投資	「NC2023」 累計 *22/3~24/3期
成長投資	12.0	28.6	88.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• M&amp;A（丸石化学品、大五通商） 35.9</li> <li>• リチウムイオン電池材料関連 12.1</li> <li>• バイオマス発電関連 7.2</li> <li>• 半導体関連企業出資 5.0</li> </ul>	128.8
定常投資	20.1	27.8	39.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• インフレフィルム関連 4.0</li> <li>• コンパウンド関連 3.6</li> <li>• デジタル推進 15.4</li> </ul>	87.0
合計	32.1	56.4	127.3		215.8

※ DX関連投資は定常投資に含む

## 環境負荷低減商材

- エネルギー・電力分野を中心に、環境負荷低減商材売上は順調に拡大
- 25年3月期以降は、リサイクル樹脂などの拡販にさらに注力

(億円)

分野	主な内容	売上高		
		22年3月期 実績	23年3月期 実績	24年3月期 実績
エネルギー・電力	再生可能エネルギー関連、電池 関連など	134	175	244
資源・環境	持続可能な原材料、リサイクル、 水関連など	42	75	107
素材・化学	低炭素部材、環境汚染物質削減 など	7	15	31
環境認証	森林認証FSC・PEFC、水産認証 MSC・ASCなど	3	3	1
合計		187	269	386

\* 合計は単純合算値

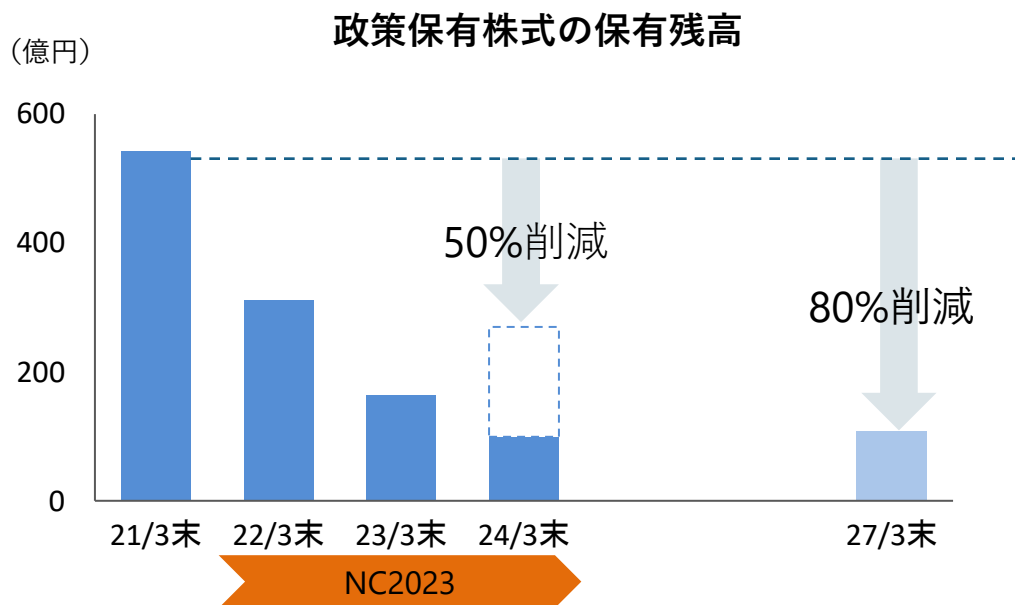
\* 23/3期より分野の一部を組み換え（太陽電池部材、EV・バッテリー部材を「素材・化学」から「エネルギー・電力」へ）。22/3期数値も遡及して組み換え

## 政策保有株式の縮減

- 政策保有株式の縮減は、時価下落もあり計画を上回って進捗。「NC2023」の縮減目標達成

### 【政策保有株式縮減の目標】

- 「NC2023」期間中の3年間で、政策保有株式の残高を2021年3月末残高に対して50%削減 ⇒達成
- 中長期的に政策保有株式の縮減を更に進め、2027年3月末までに2021年3月末残高に対して概ね80%削減



### 【政策保有株式の売却額】 (百万円)

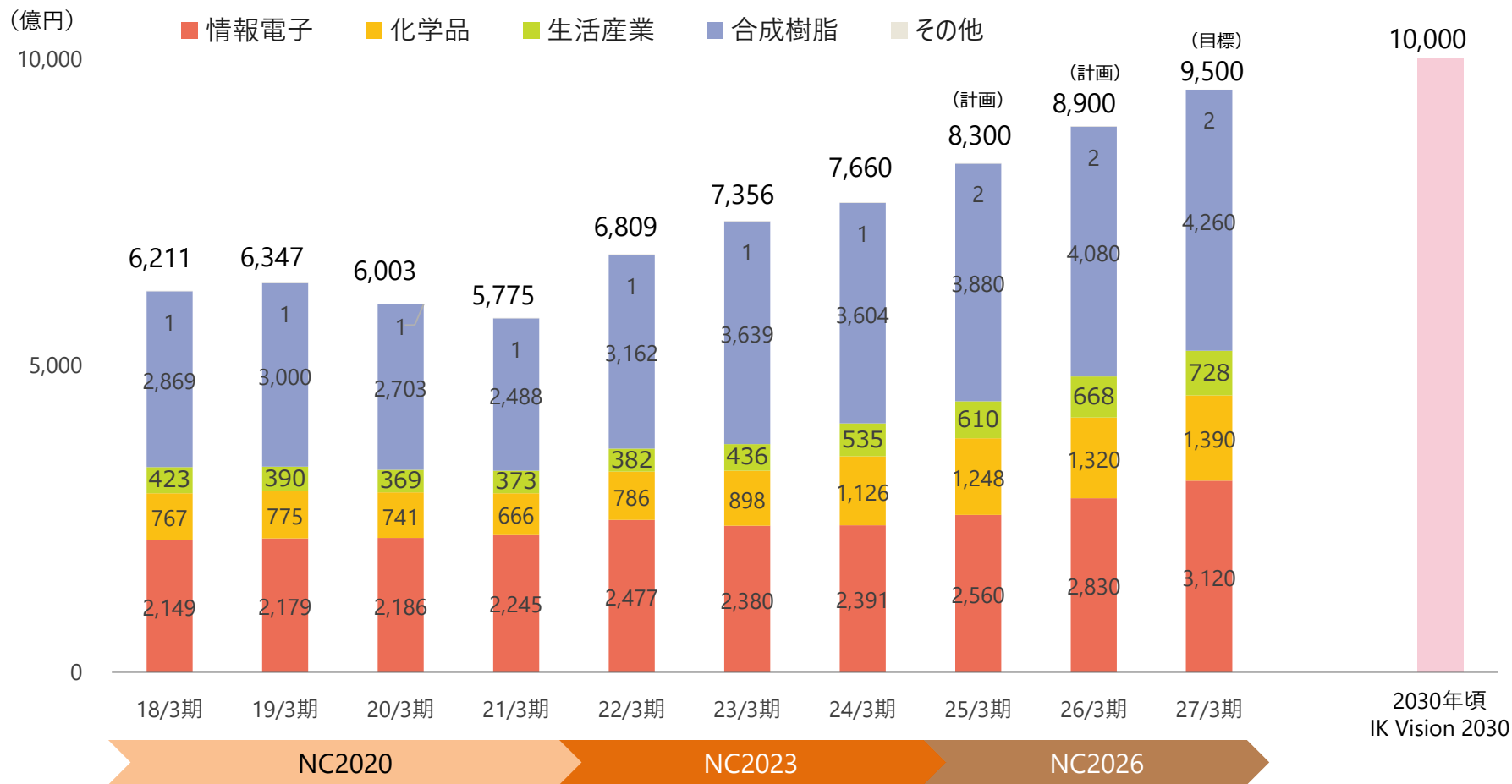
18/3期	9,017
19/3期	5,298
20/3期	3,026
21/3期	2,944
22/3期	9,367
23/3期	10,076
24/3期	4,159

※ 日本の上場株式で集計

\* グラフの政策保有株式残高は、日本の上場株式で集計

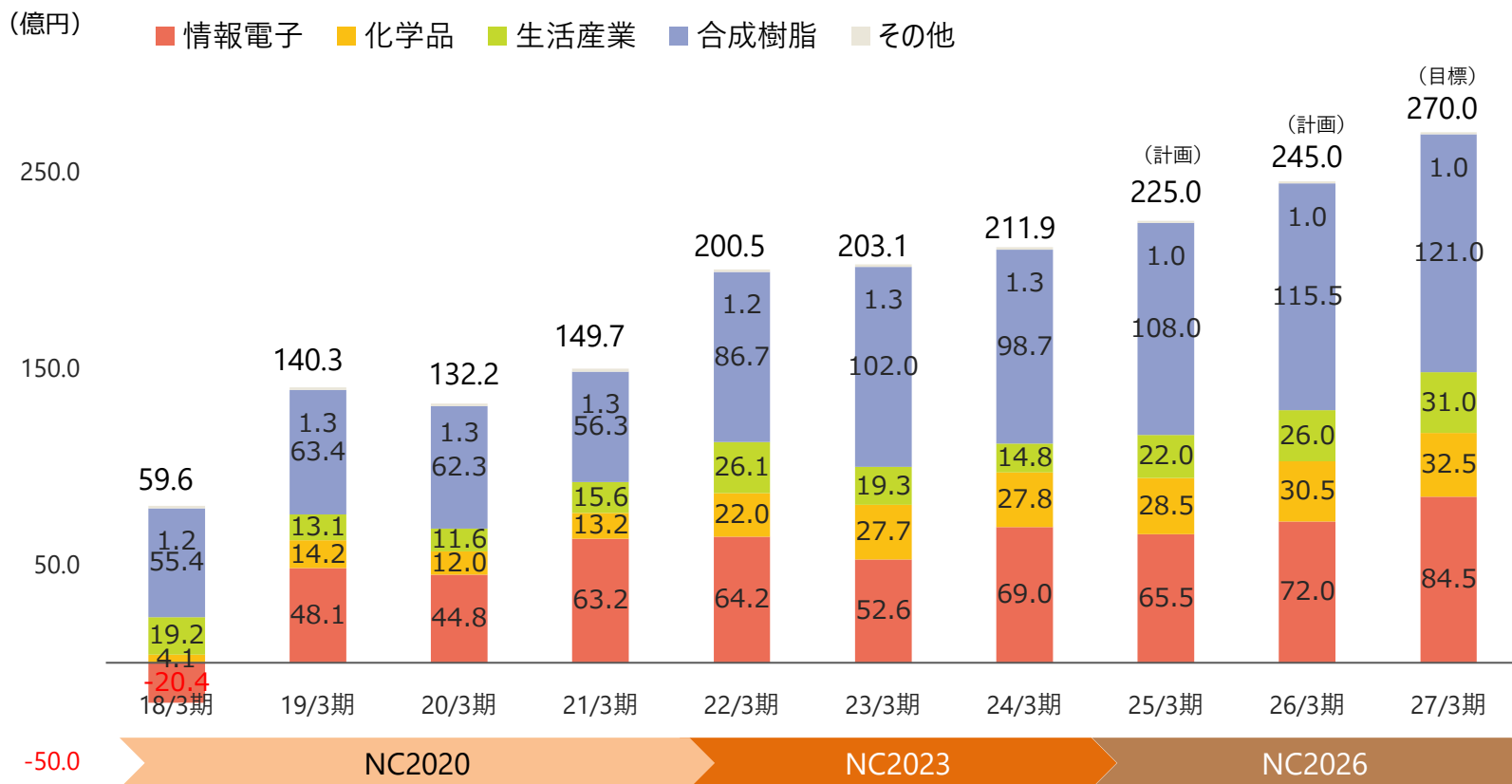
\* 政策保有株式残高は、各期末の株価により算出

# セグメント別売上高



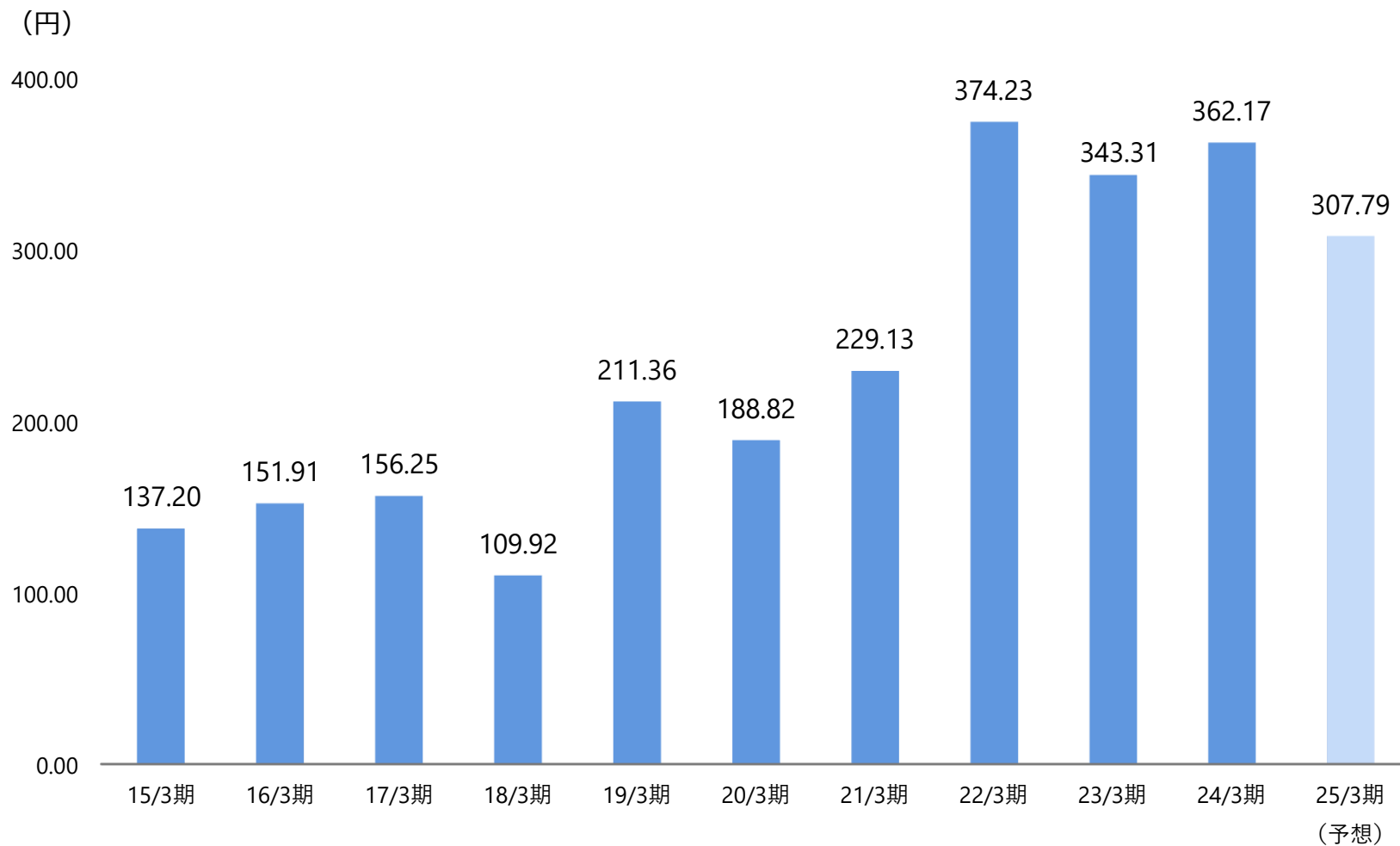
\*25/3期以降は計画、見通し

# セグメント別営業利益

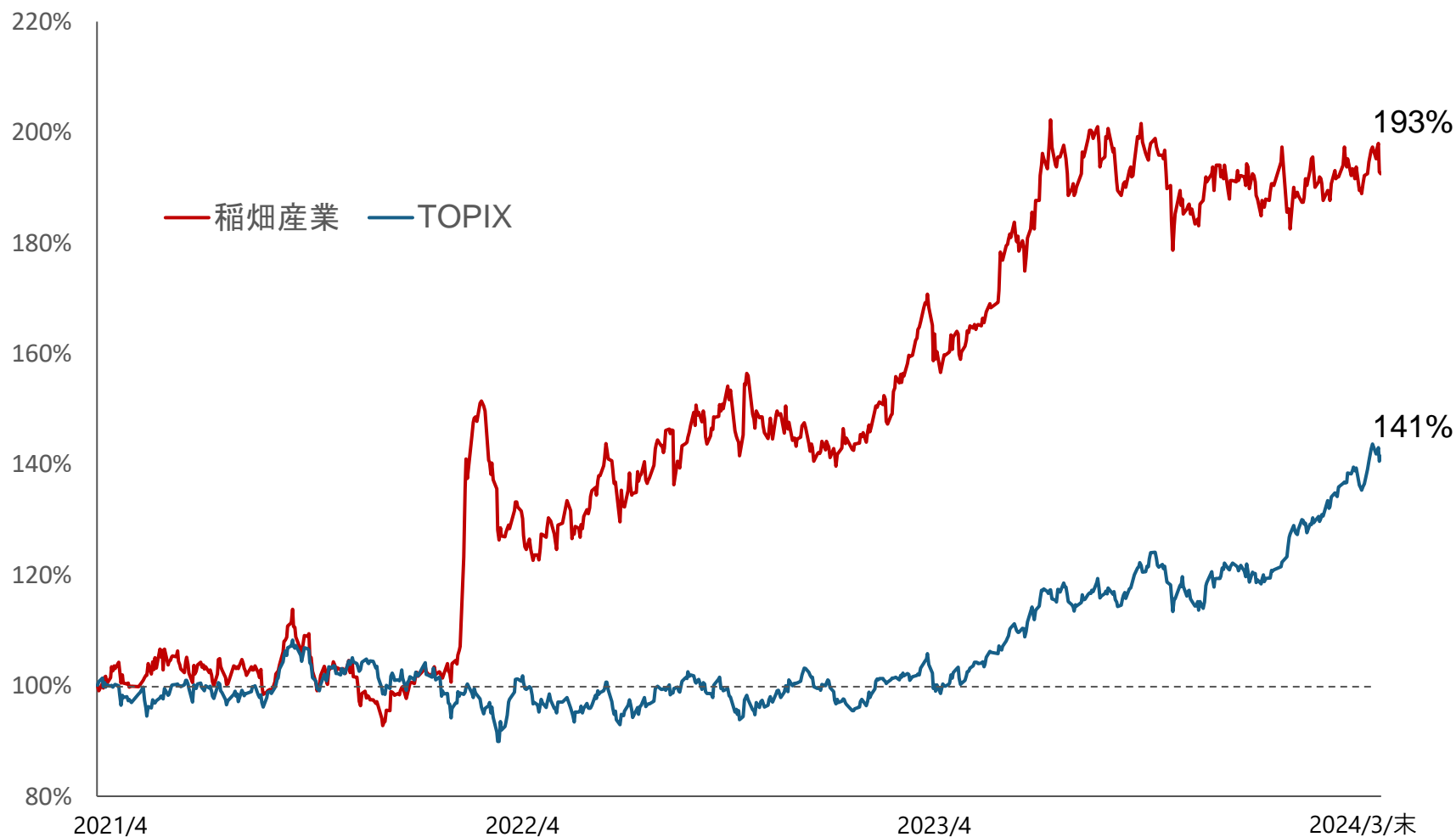


\*25/3期以降は計画、見通し

## EPS（一株当たり当期純利益）



# 株価推移



※ 2020年4月1日を100%として指数化

# 会社概要

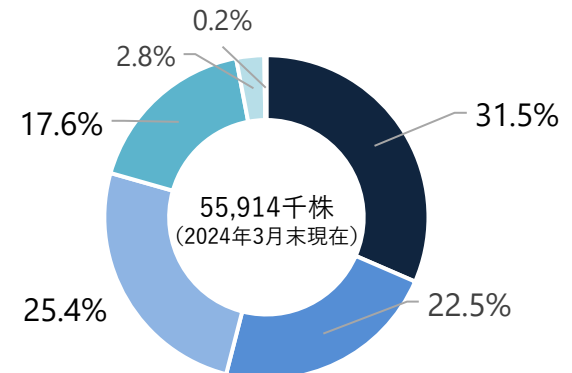
(2024年3月31日現在)

会社名	稲畑産業株式会社
創業	1890年（明治23年）10月1日
設立	1918年（大正7年）6月10日
資本金	93億6千4百万円
代表者	代表取締役 社長執行役員 稲畑 勝太郎
本社	大阪本社/大阪府中央区南船場1-15-14 東京本社/東京都中央区日本橋本町2-8-2*
従業員数	748名〔連結4,631名〕
発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式総数	55,914,127株

事業年度	毎年4月1日から 翌年3月31日まで
上場市場	東証プライム
証券コード	8098
単元株式数	100株
株主数	74,851名

所有者別株式分布状況

- 個人・その他
- 金融機関
- 外国人
- 国内法人
- 証券会社
- 自己株式



\*東京本社ビルの建替えに伴い、2022年12月19日～2026年初頭（予定）まで、仮移転先の室町古河三井ビルディング（COREDO室町2）東京都中央区日本橋室町二丁目3番1号にて営業しております

## □ IRに関するお問い合わせ先

稲畑産業株式会社 財務経営管理室 IR企画部

E-mail [inabata-ir@inabata.com](mailto:inabata-ir@inabata.com)

### ◆将来の見通しに関する注意事項

本資料にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくものです。従いましてこれらのデータや将来の予測は、不確定な要素を含んだものであり、将来の業績等を保証するものではないことをご理解下さい。

### ◆数値の表示に関して

資料内の億円単位、百万円単位の数値は、それぞれ億円未満、百万円未満を切り捨てておりますので、個別数値と合計数値・増減額が一致しない場合があります。