

2025年3月期 決算説明会

中期経営計画「New Challenge 2026」初年度の進捗について

2025年6月5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 2026」*初年度の進捗状況	… P 10
中期経営計画「New Challenge 2026」2年目の計画	… P 19
サステナビリティ、デジタル戦略	… P 22
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 28
参考資料 ① 中期経営計画「New Challenge 2026」の概要	… P 37
参考資料 ② 中期経営計画「New Challenge 2026」成長戦略の進捗状況	… P 44
参考資料 ③ その他参考資料	… P 55

* 略称、NC2026

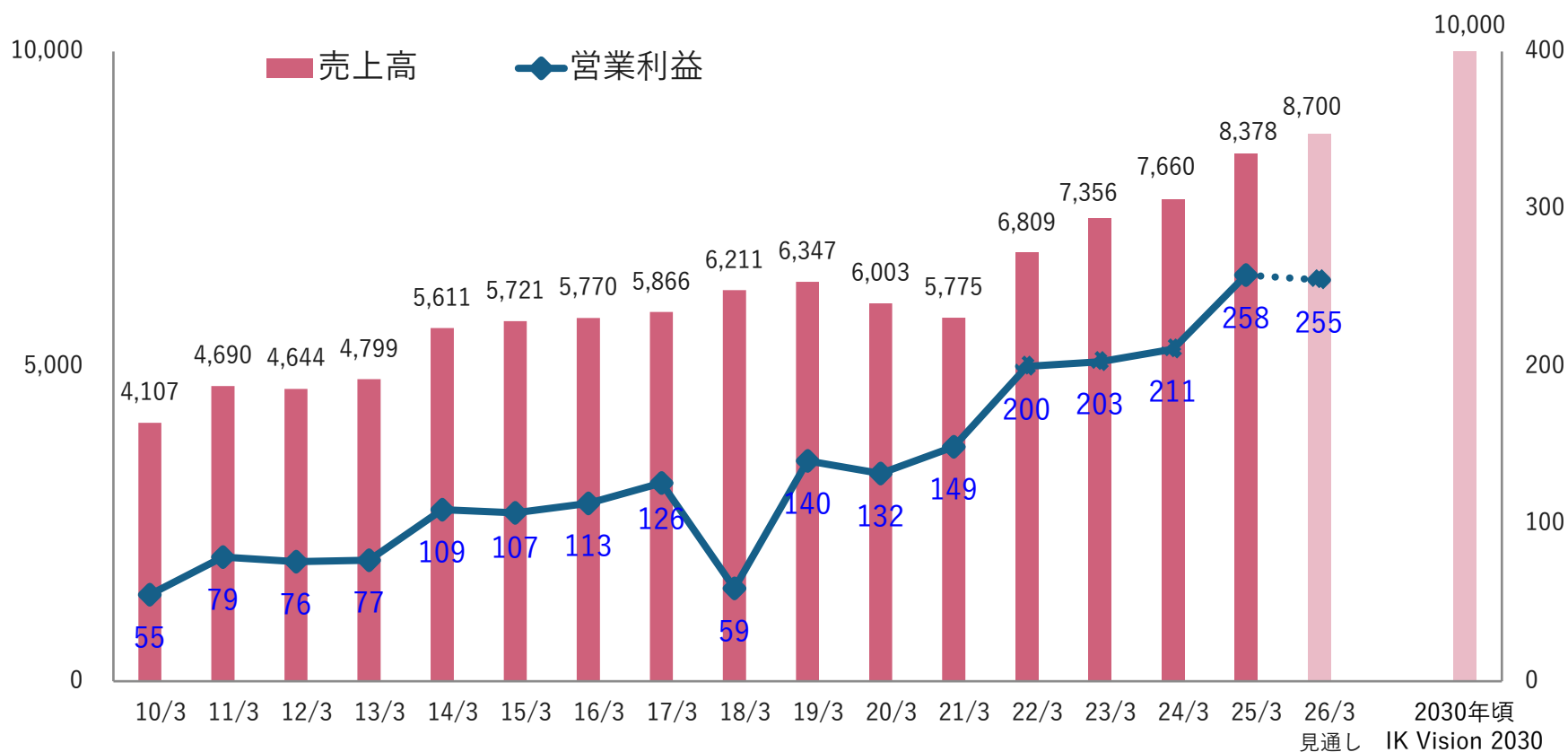
稲畑産業の強み

稲畑産業の強み ～① 業績の拡大

- 業績を順調に拡大し、売上高、営業利益とも4期連続で過去最高を更新

(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

■ 130年以上の業歴で構築した約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て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、社是である「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12カ国に59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

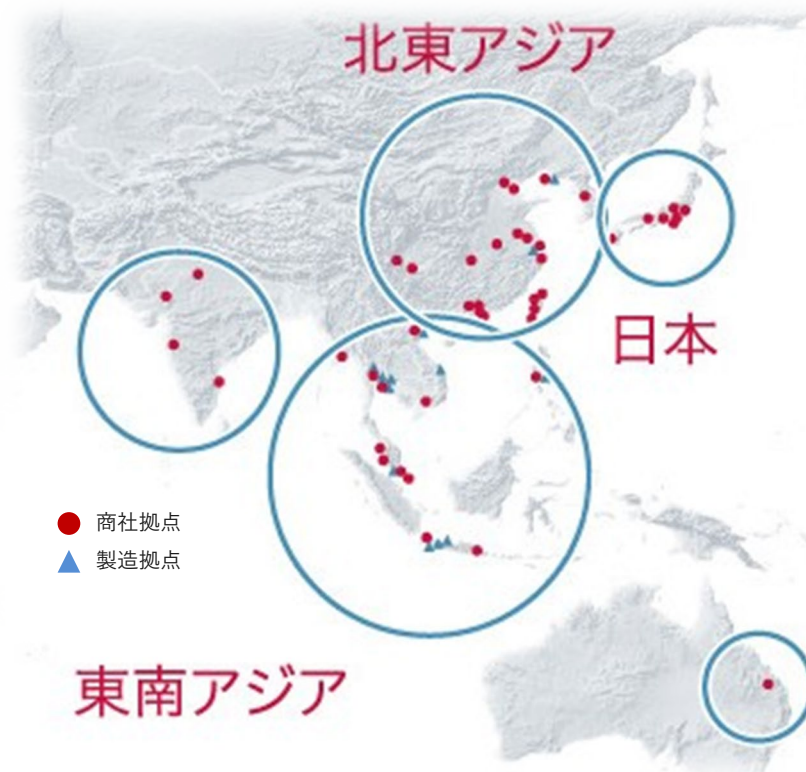
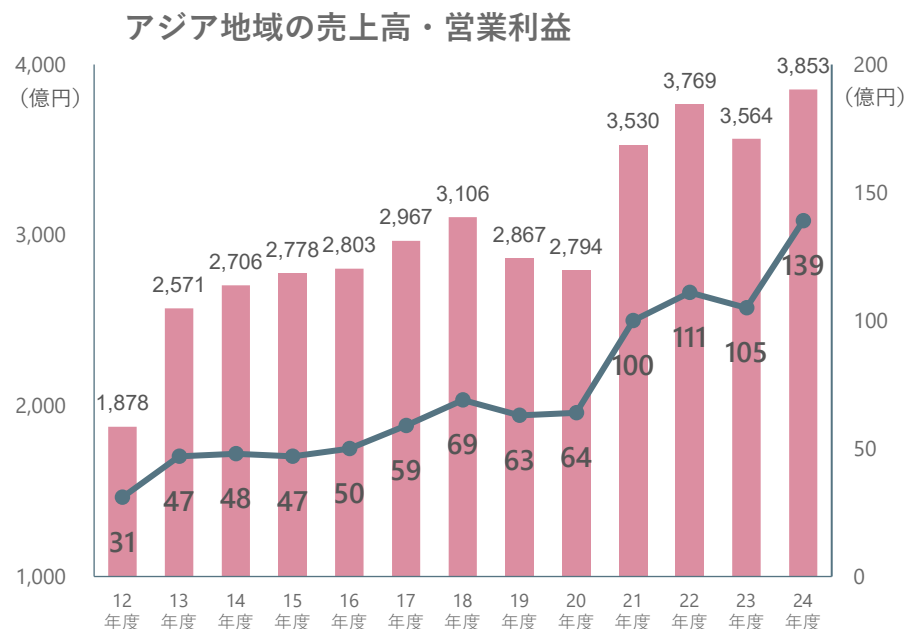
1980年頃

2カ国
3拠点

2025年4月

12カ国
59拠点

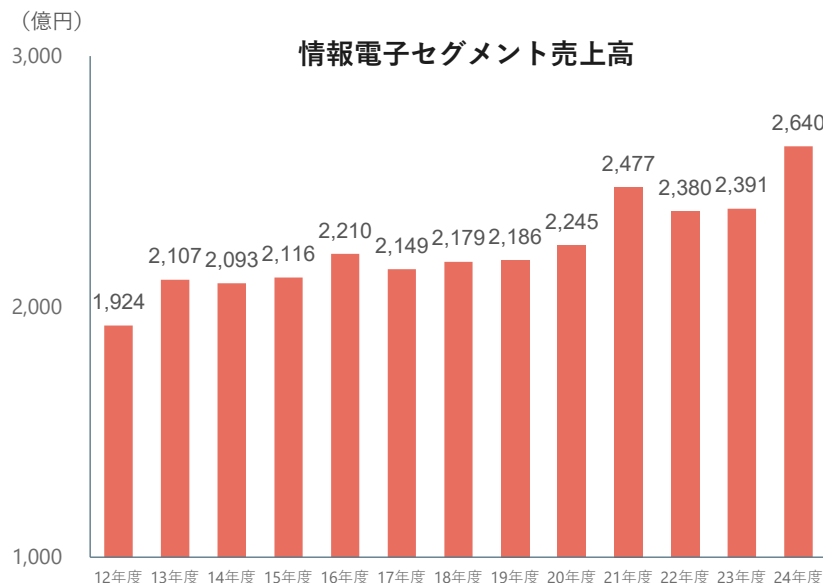
- ・ アジア地域の人員数（日本除く）：**2,916名**
(連結総従業員数に占める割合 **62%**) *2025年3月末



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・韓国⇒中国）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

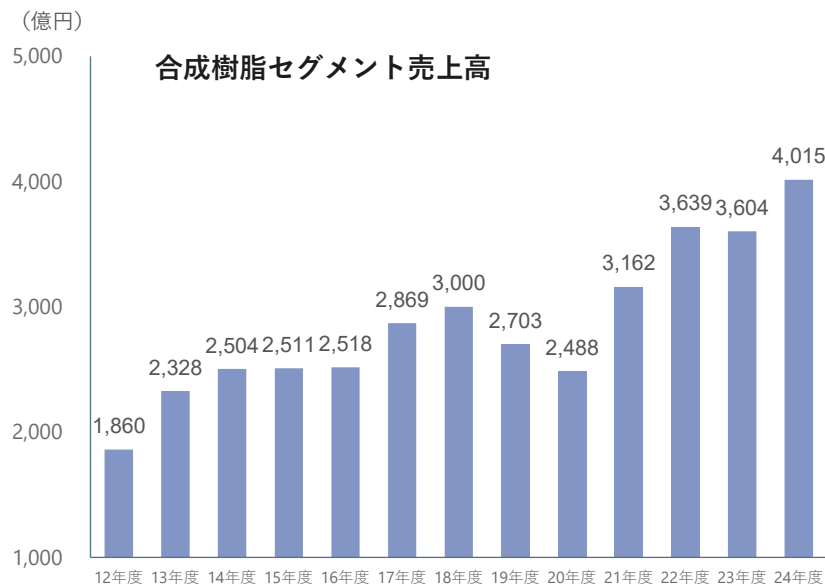


事業展開の推移

1990年 ～	・ 1990年偏光板原料（PVAフィルム）販売からスタート ・ 1993年日系大手パネルメーカーへ偏光板販売を開始
2000年 ～	・ 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 ・ 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
2010年 ～	・ OLED化、次世代FPD等の流れを捉え、幅広く商材を展開

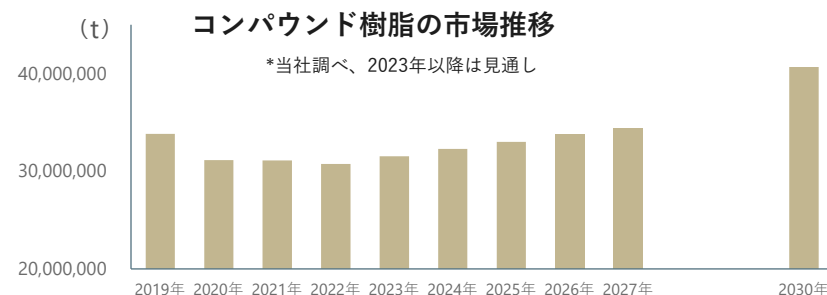
アジアにおける事業展開例 ～合成樹脂事業

- 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（2024年度 海外売上高比率55%）
- 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

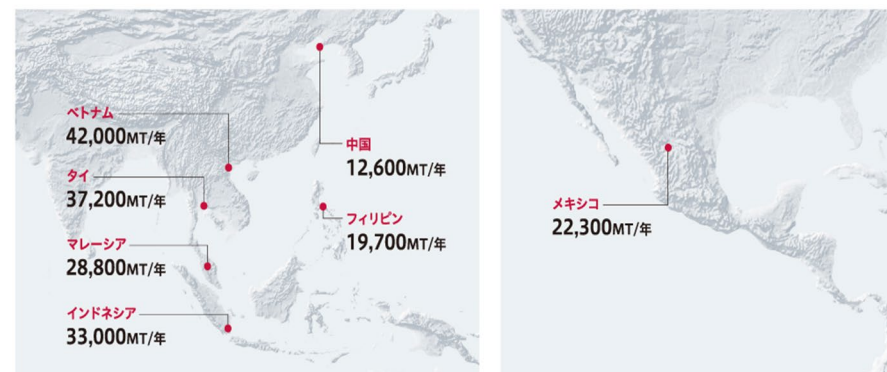


樹脂の市場環境等

- ・ 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 ※2025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

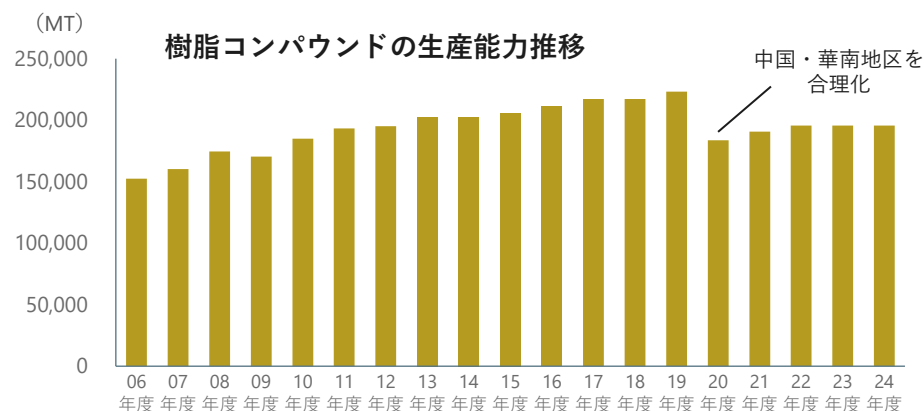
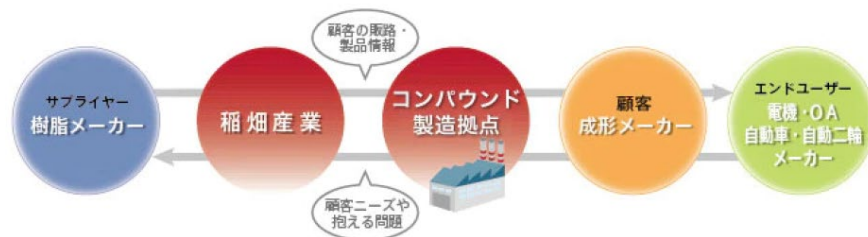
- 中国、ベトナム、インドネシアなど7カ国7拠点（計195,600MT/年：2025年3月末現在）の生産拠点を有し、商社系樹脂コンパウンダーとして業界屈指の生産規模を有する

■ 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



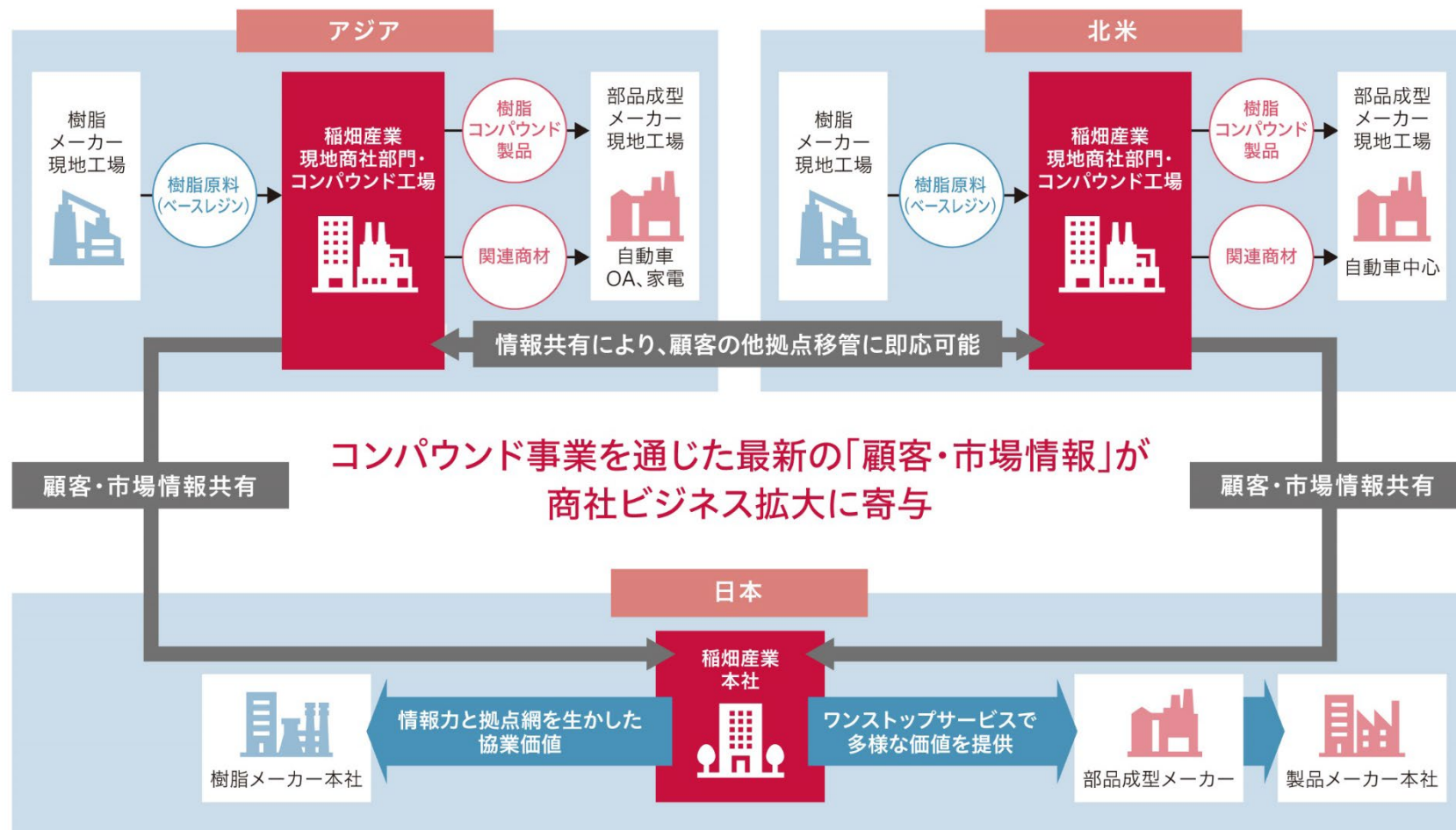
ダイセルとの合併会社設立

- ノバセル株式会社を設立。
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

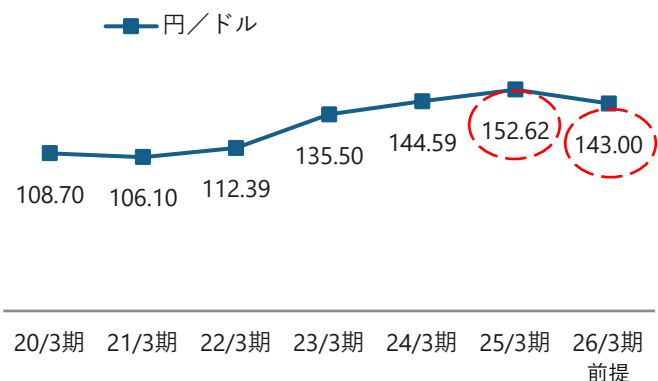
【参考】コンパウンド事業のビジネスモデル



中期経営計画
「New Challenge 2026」 初年度の進捗状況

外部環境

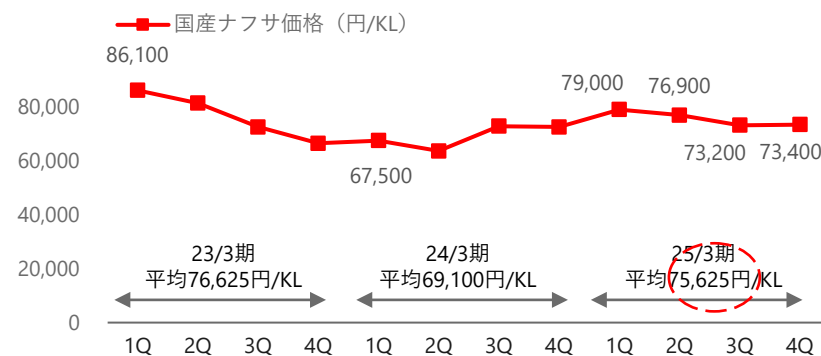
- 25/3期は、日米金融政策の方向性相違を背景に円安が進行。26/3期は、143円/ドルを計画前提に設定



- 海外金利は依然として高止まり

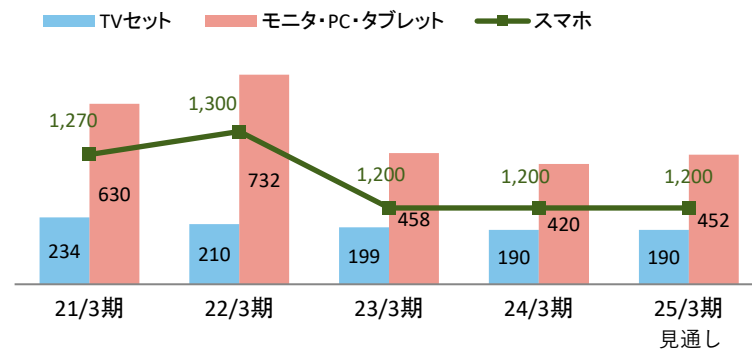


- 国産ナフサ価格は高水準で推移も、足元ではやや下落傾向



- FPD関連は、TV向け低調も、中国景気刺激策の効果等により足元では稼働回復。OLED化が進展

(出荷台数、百万台)



定量目標に対する進捗状況

- 「NC2026」 初年度は好調なスタート。営業利益率も向上し、各段階の利益は計画を大幅超過。経常利益、当期純利益は最終年度目標に到達

(億円)

	2024年3月期	NC2026 初年度 2025年3月期			NC2026 最終年度 2027年3月期
	通期実績	通期実績	初年度計画	初年度 修正見通し*	目標
売上高	7,660	8,378	8,300	8,300	9,500
営業利益	211	258	225	240	270
営業利益率	2.8%	3.1%	2.7%	2.9%	2.8%
経常利益	213	261	215	240	260
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	198	170	200	190
ROE	10.5%	9.7%	10%以上	10%以上	10%以上
ネット D/Eレシオ	0.06倍	0.07倍	0.5倍以下	0.5倍以下	0.5倍以下
自己資本比率	46.8%	47.1%	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	152.62円	145.00円	145.00円	145.00円

定量目標に対する進捗状況 ～セグメント別

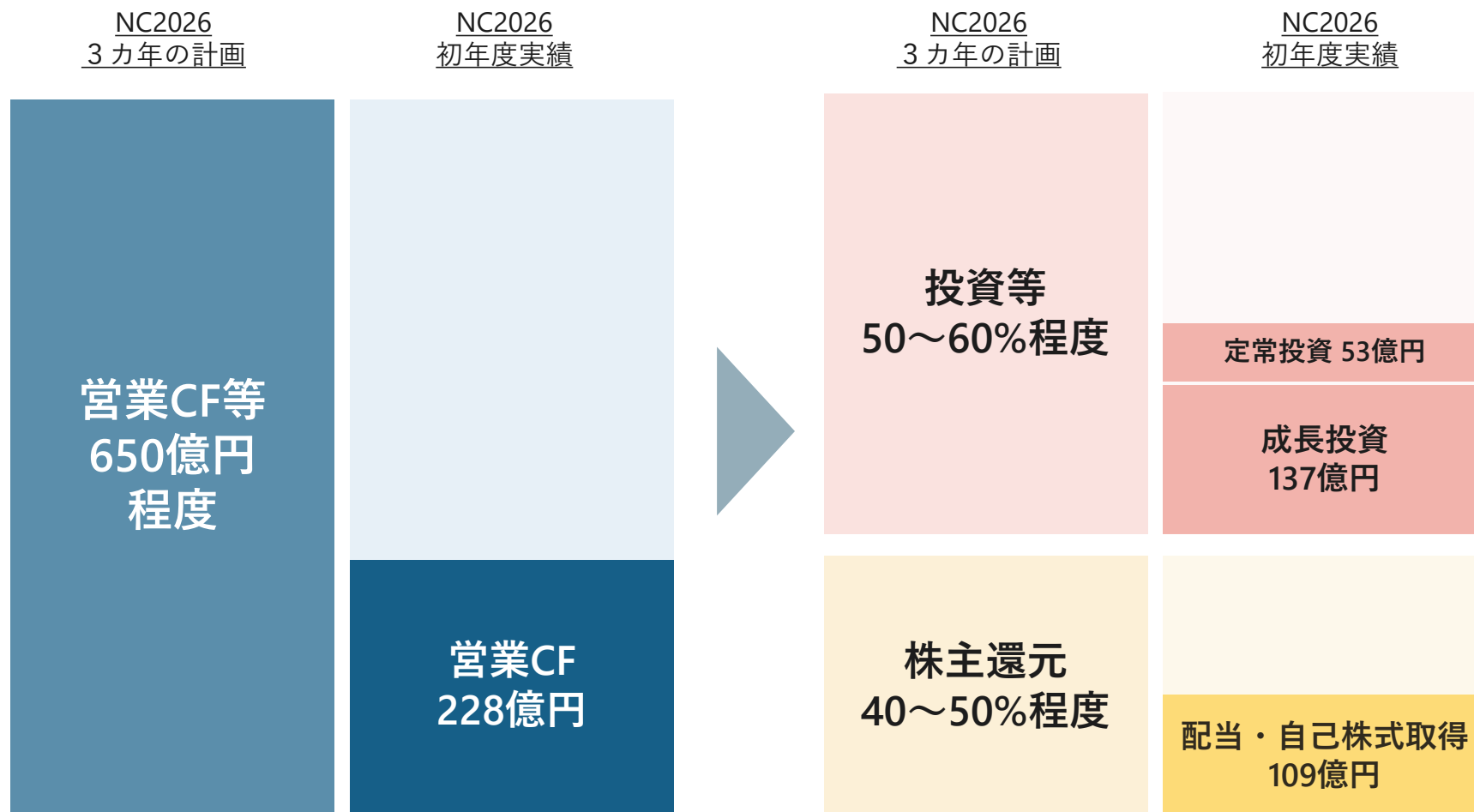
- 情報電子、合成樹脂が営業利益計画を大幅に超過し、最終年度目標に到達。
生活産業は出遅れ

セグメント	2024年3月期		NC2026 初年度 2025年3月期						(億円) NC2026 最終年度 2027年3月期	
	通期実績		通期実績		初年度計画		初年度 修正見通し*		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	売上高	営業利益
情報電子	2,391	69.0	2,640	84.7	2,560	65.5	2,560	75.0	3,120	84.5
化学品	1,126	27.8	1,182	29.4	1,248	28.5	1,248	27.0	1,390	32.5
生活産業	535	14.8	537	11.7	610	22.0	610	16.0	728	31.0
合成樹脂	3,604	98.7	4,015	130.8	3,880	108.0	3,880	120.0	4,260	121.0
その他	1	1.3	1	1.3	2	1.0	2	2.0	2	1.0
合計	7,660	211.9	8,378	258.2	8,300	225.0	8,300	240.0	9,500	270.0

*11月に営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益見通しを上方修正

キャピタルアロケーションの進捗状況

- 「NC2026」初年度は、ほぼ計画通り成長投資と株主還元資金を配分



全社 成長戦略の進捗状況 ～投資の状況

■ 「NC2026」の方針に基づき、M&Aを中心に成長投資を積極実施

(億円)

	22年3月期 実績	23年3月期 実績	24年3月期 実績	「NC2023」 累計 22/3～24/3 期	25年3月期 実績	25年3月期の 主な成長投資
成長投資	12.0	28.6	88.1	128.8	137.8	• M&A（ノバセル、佐藤園等） • 事業投資（樹脂添加剤関連、リチウムイオン電池材料関連、バイオマス発電関連等）
定常投資	20.1	27.8	39.1	87.0	53.4	• 設備投資（コンパウンド関連、インフレフィルム関連） • デジタル推進 • 東京本社建替え
合計	32.1	56.4	127.3	215.8	191.2	

※ キャッシュアウトベースで集計
DX関連投資は定常投資に含む

【参考】2024年3月期以降の主な投資案件

セグメント	案件	狙い等
情報電子	バイオマス発電事業への参画 (岩手県紫波郡)	環境・エネルギー関連ビジネスの拡大
	半導体関連企業への出資	半導体関連ビジネスの拡大
化学品	丸石化学品の子会社化	化学品事業の強化
生活産業	大五通商の子会社化	食品の加工・販売機能強化
	佐藤園の子会社化	食品の加工・販売機能強化
	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	天然由来原料の活用（化粧品・農薬原料等）
合成樹脂	ノバセルの設立	コンパウンド機能の拡充と高度化
	再生樹脂製造を行うリファイン バース社への出資	グリーンビジネスの推進
情報電子・合成樹脂	樹脂添加剤（高機能フィラー） 製造会社への出資	プラスチック製品の軽量化・再資源化を通じた 成形材料拡販

【参考】ノバセルについて

■ 「NC2026」初年度の最も重要な成長投資として、ノバセルを設立

会社概要・事業内容

社名：ノバセル株式会社

設立：2024年4月1日

事業内容：樹脂着色および樹脂コンパウンドの研究・開発・販売

出資比率：当社66.7%、株式会社ダイセル33.3%



設立の背景

- ・ アジア・新興国の経済成長や自動車軽量化ニーズなどを背景とした合成樹脂需要の拡大
- ・ 顧客（自動車メーカー、OA機器メーカー等）からの品質要求の高度化
- ・ コンパウンド事業のグローバル競争

設立の狙い

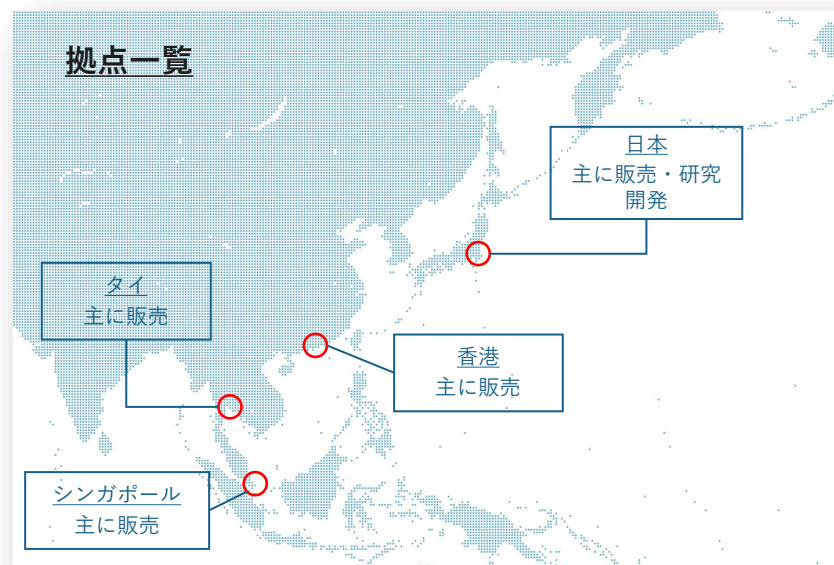
■ コンパウンド機能の高度化

- ・ 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

■ 合成樹脂事業のさらなる拡大

- ・ コンパウンド業界におけるグローバルレベルでの強固なポジション確立
- ・ 合成樹脂事業における差別化と受注獲得力強化

拠点一覧



株主還元の推移

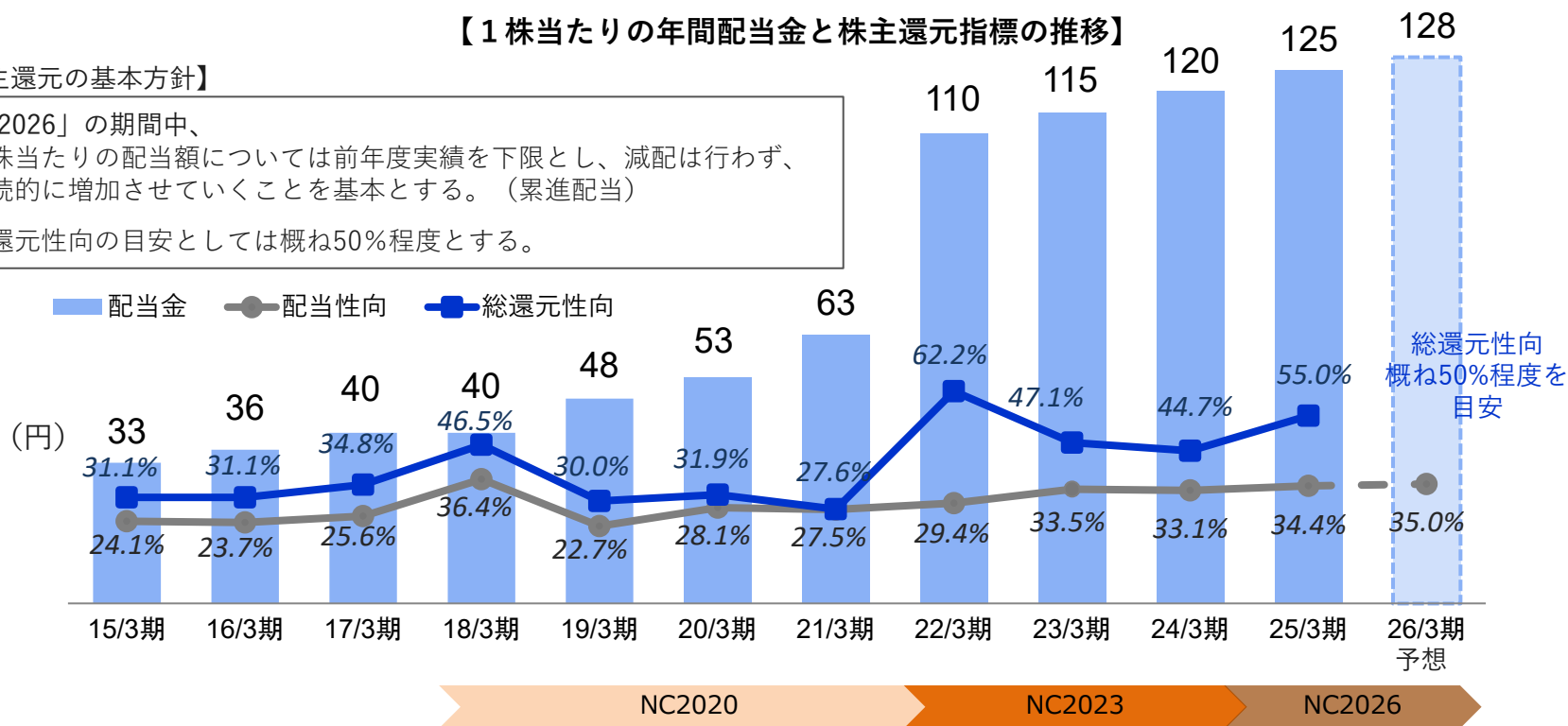
- 26年3月期の配当は、8期連続増配となる128円/株を計画（中間63円、期末65円）
- 上限100万株、40億円の自己株式取得を実施*

*2025年5月9日公表。期間は2025年5月12日～8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】

【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。



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	25/3期	
取得額	604	707	891	679	936	425	-	7,499	2,635	2,229	4,079	百万円
取得株数	600	600	600	400	600	300	-	3,085	1,035	765	1,200	千株
消却数	1,660	-	-	-	-	-	-	2,700	3,685	1,200	1,200	千株

中期経営計画
「New Challenge 2026」 2年目の計画

定量面の見通し

- 「NC2026」 2年目は、不透明な事業環境のなか、前年並みの業績を確保し、最終年度目標の達成確度を高める（EPSベースでは増益を確保）

（億円）

	NC2026 初年度 2025年3月期	NC2026 2年目 2026年3月期		NC2026 最終年度 2027年3月期
	通期実績	通期見通し	2年目計画	目標
売上高	8,378	8,700	8,900	9,500
営業利益	258	255	245	270
営業利益率	3.1%	2.9%	2.8%	2.8%
経常利益	261	255	235	260
親会社株主に帰属する当期純利益	198	195	175	190
EPS（円）	363.90	365.86	-	-
ROE	9.7%	10%以上	10%以上	10%以上
ネット D/Eレシオ	0.07倍	0.5倍以下	0.5倍以下	0.5倍以下
自己資本比率	47.1%	概ね50%前後	概ね50%前後	概ね50%前後
為替レート（円/USD）	152.62円	143.00円	145.00円	145.00円

定量面の見通し～セグメント別

- 情報電子は、事業環境悪化を見込み、減益の見通し。他セグメントで補い前年並みの営業利益を確保

セグメント	NC2026 初年度 2025年3月期		NC2026 2年目 2026年3月期				(億円) NC2026 最終年度 2027年3月期	
	通期実績		通期見通し		2年目計画		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	2,640	84.7	2,640	66.0	2,830	72.0	3,120	84.5
化学品	1,182	29.4	1,325	32.0	1,320	30.5	1,390	32.5
生活産業	537	11.7	645	28.0	668	26.0	728	31.0
合成樹脂	4,015	130.8	4,088	128.0	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	8,378	258.2	8,700	255.0	8,900	245.0	9,500	270.0

サステナビリティ、デジタル戦略

サステナビリティのトピックス

■ 25年3月期は、サステナブルファイナンスによる調達を開始

2021年10月	サステナビリティ委員会発足（委員長：社長、全取締役が参加）
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4月	TCFD提言への賛同を表明
2023年8月	「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄に選定
2024年5月	「サステナビリティ中期計画 2026」を公表
2024年7月	当社初のグリーンローンを締結
2024年11月	当社初のグリーンボンド発行を決定

サステナビリティ中期計画の進捗状況

■ 環境関連ビジネスの売上高はやや進捗遅れ。その他の取り組みは順調に進捗

対応するマテリアリティ：
持続的な価値創出

KPI	2026年度目標	2024年度実績 ※＜＞内は2023年度実績
» 連結 GHG排出量（スコープ1,2）	2022年度比25%削減	第三者保証取得のうえ、9月上旬に開示予定 ＜2022年度比3%削減＞
» 連結 環境関連ビジネスの売上高	1,000億円	435億円 ＜386億円＞
» 連結 国内外における化学物質規制の管理体制	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	- 世界の化学品規制情報を、定期的に海外現法含む全社へ共有 - グローバルに化学品規制管理の体制を構築（化学品規制検索システムの活用を推進）
» 単体 責任ある調達に関する当社姿勢	当社姿勢を明確にし、社内外に浸透	「稲畑産業グループ持続可能なサプライチェーン方針」を新たに制定し、社内外周知を実施
» 単体 人権DD	選定した事業について人権DDサイクルをモデルケースとして確立	ベトナムのエビ養殖・加工事業において、現地調査を実施し、OECDが提示する人権DDサイクルのモデルケースとして確立

サステナビリティ中期計画の進捗状況

■ 従業員エンゲージメントサーベイは、実施対象範囲を拡大。D&I関連項目は着実に進捗

対応するマテリアリティ：
事業継続の基盤

KPI		2026年度目標	2024年度実績 ※＜＞内は2023年度実績
連結 従業員エンゲージメントサーベイ (2024年)	回答率	90%以上	82% ＜72%＞
	以下の肯定的回答率 ①今の会社で働いていることに満足している ②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	80%以上	①69% ＜76%＞ ②67% ＜73%＞
	全項目の肯定的回答率	70%以上	63% ＜70%＞
連結	人権DDサーベイの実施バウンダリー	グループまで拡大	25年実施に向けて計画立案
単体	女性管理職比率	2028年3月までに8%以上 2030年までに10%	6.0% ＜4.8%＞
単体	キャリア採用比率	50%程度を維持	60% ＜52%＞
単体	男性育休取得率	100%*1	92.9%*2 (13/14人) ＜ー＞ 残りの1人は2025年度中に取得予定のため2025年度実績は100%になる見込み。
単体	障害者雇用率	法定雇用率(2.5%)を上回る状態の維持	6月末に算出予定
連結	海外現地法人におけるナショナルスタッフの幹部登用	積極化	各現法においてナショナルスタッフの幹部登用（社長、取締役）を進めるための制度を整備

*1 当社では育休取得可能期間を「子どもが3歳になるまで」としていることを踏まえ、配偶者が出産した男性従業員のうち全員が、子どもが生まれた年度を含む3カ年度以内に育休を取得した場合を100%とする。

*2 2023年度に新制度として育休取得を義務化したことから、2024年度は新制度開始後2年間（23-24年度）の取得率を算定。算定式は次の通り。
2023年度に配偶者が出産した男性従業員数のうち2023-2024年度に育児休業取得した従業員数（13人）／2023年度に配偶者が出産した男性従業員数（14人）

サステナビリティ中期計画の進捗状況

■ 健康経営、人的資本投資関連項目は着実に進捗

対応するマテリアリティ：
事業継続の基盤

KPI			2026年度目標	2024年度実績 ※＜＞内は2023年度実績
»	精密検査受診率	単体	100%	85.3% ＜73.5%＞
»	ストレスチェックの総合健康リスク*	単体	現状維持	76 ＜79＞
»	従業員一人当たりの教育研修費用	単体	毎年、前年度実績を上回る	82,763円 ＜67,496円＞
»	海外駐在経験率	単体	40%程度を維持	38.6% ＜39.4%＞

* ストレスチェックより算出し、職場環境が社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。全国平均が100で、それを下回るとリスクが低いと評価され、数値が低いほど高評価。

■ 「健康経営優良法人」に3年連続で認定（2023～2025年）

- 経営レベルでのコミットメントや各種の取り組み（ウォーキングイベント等）が評価され、健康経営優良法人に3年連続で認定

デジタル戦略の進捗状況

■ 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が着実に進捗

戦略	進捗状況
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	■ 新基幹システム刷新プロジェクトが計画通り進捗（2026年度本稼働予定） ■ マスター統合（MDM*1）・グローバル経営基盤システム（CDAM*2）の稼働 ■ グループの約9割の経営情報が即時に一元化、迅速な経営判断に寄与
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	■ グループ子会社向けプラットフォームの構築と各拠点の移行完了 ■ 2024年1月に制定した「情報セキュリティガイドライン」に基づいて、 国内外関連子会社へのセキュリティアンケートと監査・指導・往査を実施 ■ 連結子会社全社を対象としたサイバー保険への加入
社内向け生成AIサービス等を 活用した生産性向上	■ MS社 Copilotの業務効率の適用検証実施 ■ OpenAIを用いた営業日報の分析システムの適用検証を実施。2024年度に検証 完了、2025年度より本稼働予定

* 1...MDM : Master Data Management / * 2..CDAM : Consolidated Performance Data Management

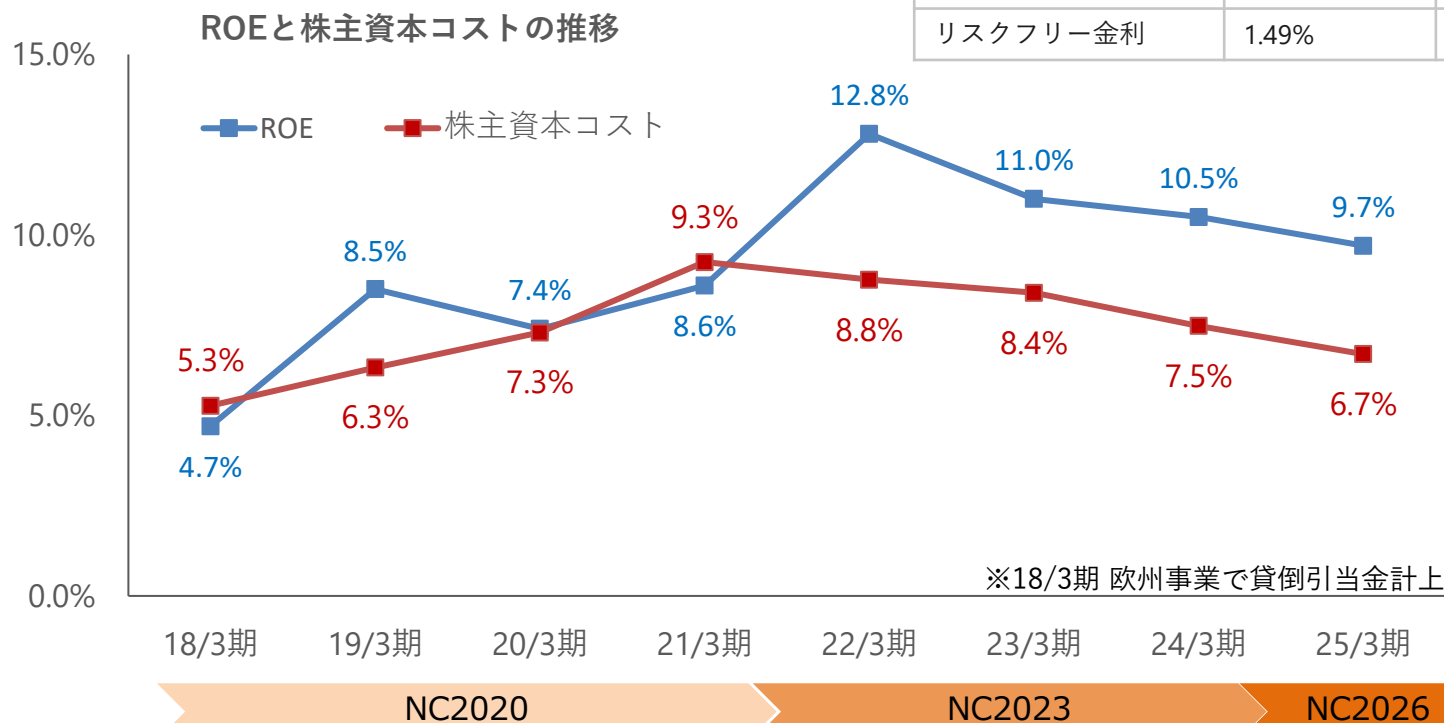
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

資本コストと資本収益性の比較

- 25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資本コストが低下
- 引き続き、株主資本のコントロールと、小型株プレミアム、流動性プレミアム等を考慮したスプレッド確保に努める

※株主資本コスト計算の前提 CAPMに基づく

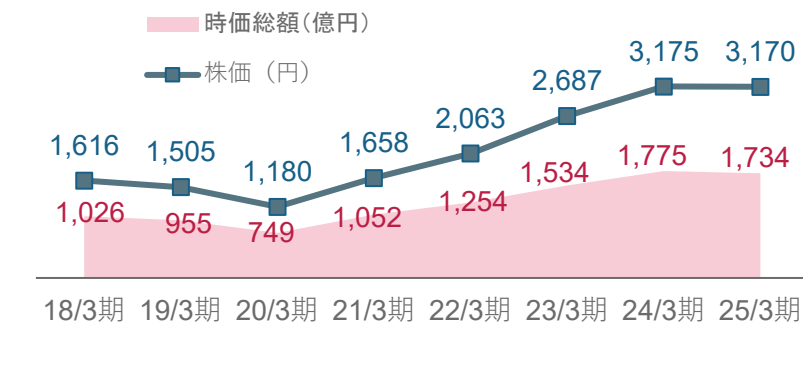
	25/3期末時点	24/3期末時点
β	0.89	1.07
市場リスクプレミアム	5.9%	6.3%
リスクフリー金利	1.49%	0.75%



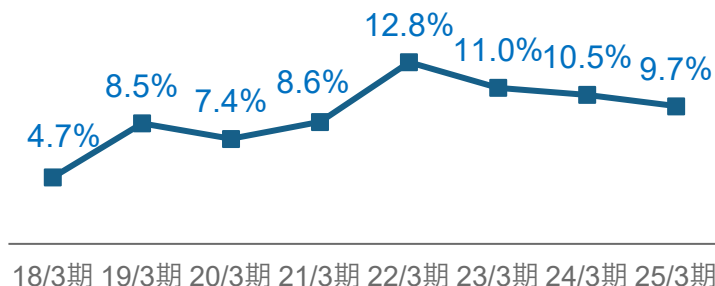
株価・市場評価の推移

- 株価、PBR、PERとも前年並みの水準に留まる
- 引き続き、株主資本のコントロールを実施し、ROEの水準を維持する
- PERは依然低位の水準。成長投資の実績化等により、成長期待をさらに高める必要がある

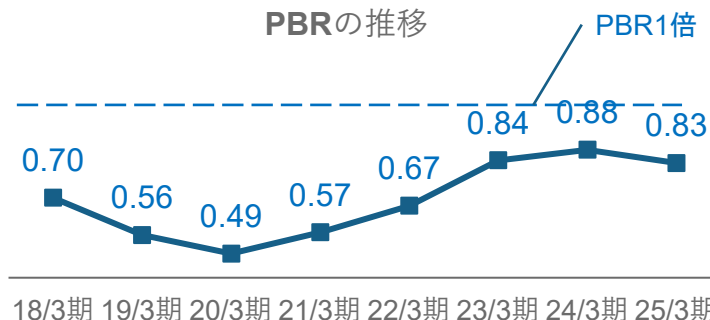
株価・時価総額の推移



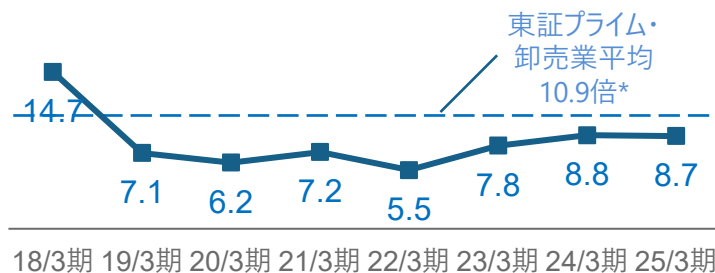
ROEの推移



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

*25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

- 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（成長）
- ② ROE10%以上を維持する（資本効率）
- 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（資本コスト低減）
- ④ 自己株式取得の継続実施（資本効率）

取り組みの経緯と強化の方向性

- 東証からの要請以前から取り組みを本格化し、一定の成果。今後は取り組みをさらに強化し、PBR1倍を常態的に超える株価水準を早期に達成する

		～2022年度	2023～2024年度	2025年度～
		株主還元 の大幅拡充	資本コスト経営 の実践	資本コスト経営 の強化
成長	事業価値を高め、 成長期待を醸成する	主力ビジネスを中心に、収益基盤が拡大	「投資の積極化」の方針のもと、M&A・事業投資を積極実施	実施済み投資案件の着実な収益化と、さらなる積極投資の実施
資本効率	ROE10%以上を 維持する	業績水準向上や株主還元拡充により、資本コストを上回るROE水準に到達	自己株式取得・消却により、ROE水準を維持	継続的な自己株式取得・消却を実施し、株主資本のコントロールを徹底
資本コスト 低減	資本コストを抑制・ 低減する	- コーポレート・ガバナンス体制を強化（独立社外取締役が過半を占める体制に） - 政策保有株式を縮減	業績水準向上や流動性向上により、資本コストを低減	情報開示の充実、対話の拡大により資本コストのさらなる低減を目指す

【参考】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

■ 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

「NC2026」戦略	25年3月期 主な実績
投資の積極化による収益拡大 複合機能強化による差別化・収益性向上	• M&A、事業投資を積極実施 • コンパウンド機能拡充と高度化に向けた体制を整備
主要セグメント（合成樹脂・情報電子）の深耕	• 合成樹脂、情報電子ともに収益を拡大し、売上高、営業利益とも過去最高を更新。営業利益率も向上（合成樹脂：24/3期 2.7%→25/3期 3.3%、情報電子：24/3期 2.9%→25/3期 3.2%）
成長エリアの深耕	• アジア地域の収益が拡大し売上高、営業利益とも過去最高を更新 • 重点エリアのインド、メキシコが順調に売上拡大
政策保有株式の縮減 調達手段の多様化	• 政策保有株式売却により成長投資資金を確保 • サステナブルファイナンスによる調達を開始
ダイバーシティ＆インクルージョン 人的資本投資	• 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ための制度整備が進捗

【参考】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	25年3月期 主な実績
主力ビジネスの拡大	主力ビジネスがけん引し、売上高、営業利益とも4期連続で過去最高を更新
利益率が高いビジネスの構成比向上	営業利益率が向上（24/3期 2.8%→25/3期 3.1%）
M&Aを含む積極的な投資と早期の収益化	- M&Aを中心に137億円の成長投資を実施 - 前中期経営計画「NC2023」での投資案件が順調に収益寄与
政策保有株式売却の着実な実施	政策保有株式縮減が順調に進捗

株主資本のコントロール	25年3月期 主な実績
機動的な自己株式取得・消却の継続	120万株（約40億円）の自己株式取得・消却を実施 - 上限100万株・40億円の自己株式取得を実施中（2025年5～8月）
累進配当の継続	5円増配となる125円/株の配当を実施。配当総額約68億円* 26年3月期も、3円増配となる128円/株を計画

*決議ベース

【参考】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	25年3月期 主な実績
負債の活用（社債など調達手段の多様化）	・ 2024年7月に当社初のグリーンローン契約を締結 ・ 2024年12月に当社初のグリーンボンドを発行
自己株式取得・消却	・ 120万株（約40億円）の自己株式取得・消却を実施 ・ 上限100万株・40億円の自己株式取得を実施中（2025年5～8月）
間接的な資本コスト抑制・低減の取り組み	25年3月期 主な実績
情報開示の充実	・ 「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」について継続開示（東証事例集に継続掲載） ・ 中期経営計画「NC2026」にて、成長戦略の開示を詳細化
投資家との対話の拡大（説明強化）	・ 機関投資家・アナリスト等との個別面談数増加（2023年度62回→2024年度66回） ・ 決算説明会等で「稲畑産業の強み」について説明を開始
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	・ 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
ESGスコアの向上による各種インデックスへの採用拡大	・ 「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に2年連続選定 ・ 「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に2年連続選定
市場流動性の向上	・ 株式売出し（2024年1月）に伴い市場流動性が向上、株主層が拡大

開示の形式・対話の方針等

■ 中期計画へのテーマアップ

- ・「NC2026」の財務戦略に掲げた『PBR1倍を常態的に超える株価水準の早期達成』に、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・IR専任部署にて、投資家との個別面談による対話を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（2024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 ①

中期経営計画 「New Challenge 2026」の概要

全社 定量目標（2024年5月9日公表）

（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（2024年5月9日公表）

（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

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

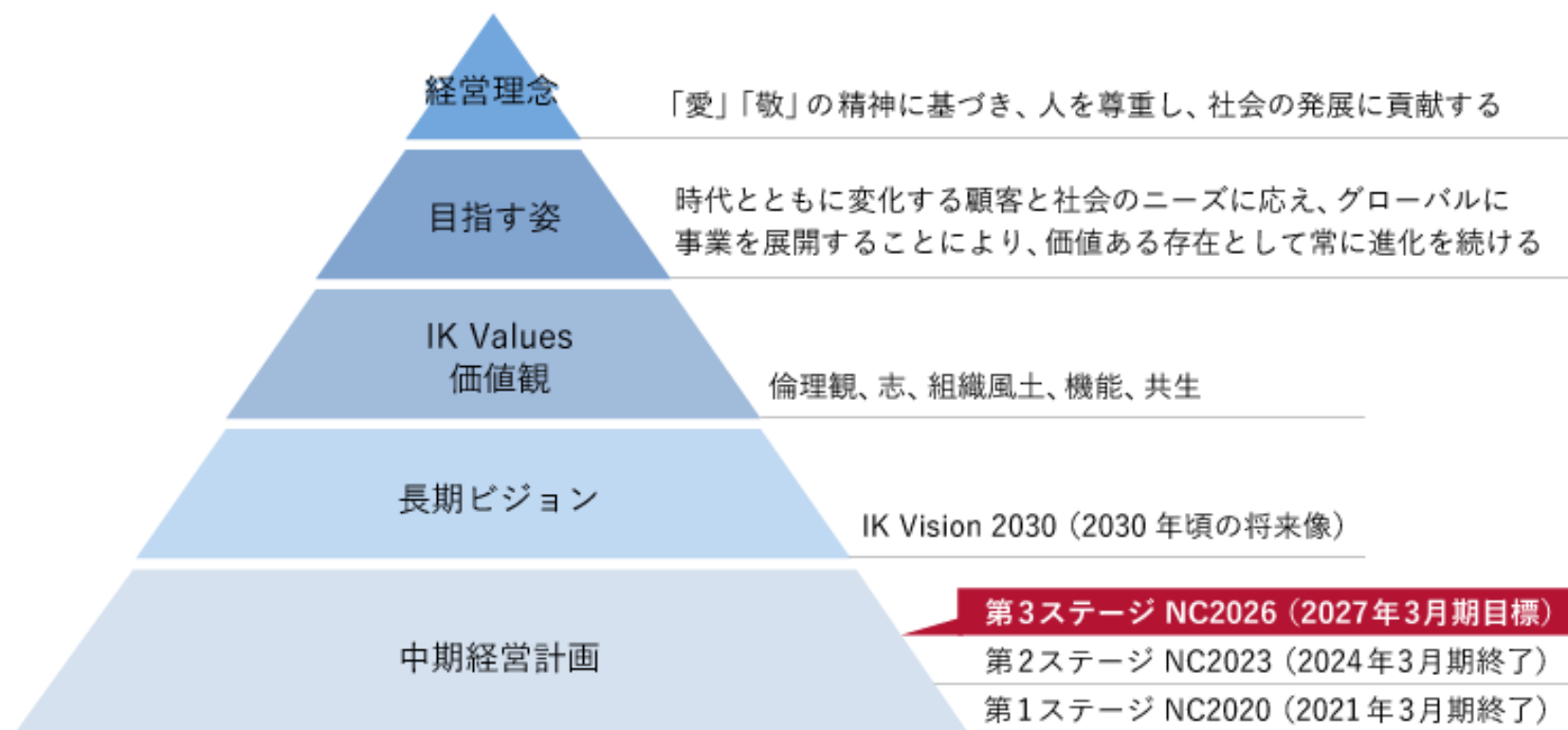
財務戦略

サステナビリティ戦略
(人事戦略を含む)

デジタル戦略

「NC2026」の位置付け

■ 「NC2026」は、長期ビジョン達成に向けた中期経営計画の第3ステージ



【参考】長期ビジョン「IK Vision 2030」

連結売上高

1兆円以上

商社機能を基本としつつも
製造・物流・ファイナンス等の
複合的な機能の一層の高度化

IK Vision 2030

情報電子・合成樹脂以外の事業比率

1/3以上に

海外比率

70%以上

[2017年5月策定]

「NC2026」 全社 成長戦略

■ 長期ビジョンに沿った形で、全社成長戦略を策定

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

参考資料 ②

中期経営計画 「New Challenge 2026」 成長戦略の進捗状況

「NC2026」 全社 成長戦略の進捗状況

対応する長期ビジョン：連結売上高1兆円以上

戦略	進捗状況
投資の積極化による収益拡大	■ ノバセルの設立を中心に積極投資を実施 ■ 佐藤園を子会社化。24年3月期に子会社化した大五通商とのシナジーを追求 ■ 再生樹脂製造を行う企業、高機能フィラー製造を行う企業への出資など、将来の成長に向けた種まきも実施
環境関連ビジネス・食品等生活産業ビジネスの拡大	■ 環境関連ビジネス（太陽電池・二次電池関連）は、市況悪化を背景に成長停滞 ■ 生活産業ビジネス（食品）は、国内堅調も、米国の市況悪化を背景に海外が苦戦

「NC2026」 全社 成長戦略の進捗状況

対応する長期ビジョン：複合機能の高度化

戦略	進捗状況
複合機能（特に製造・物流）強化 による差別化・収益性向上	■ ノバセル設立により、コンパウンド機能拡充と高度化に向けた体制整備が進捗 ■ タイやインドネシアでの自社倉庫運営を強化 ■ 主に化学品セグメントで、海外物流代行ビジネスが拡大

「NC2026」 全社 成長戦略の進捗状況

対応する長期ビジョン：事業ポートフォリオ（情報電子・合成樹脂以外の事業比率を1/3以上に）

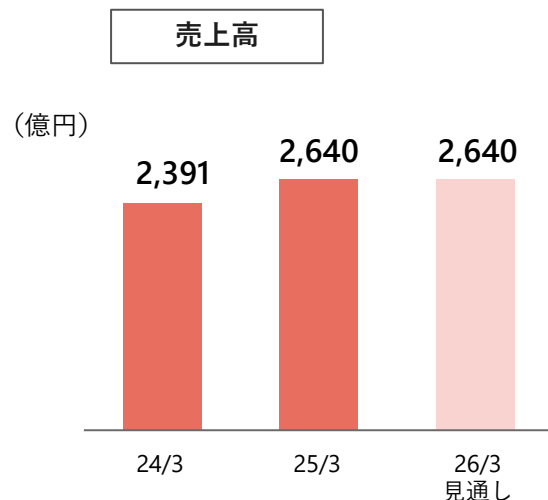
戦略	進捗状況
主要セグメント （合成樹脂・情報電子）の深耕	■ 合成樹脂セグメントは、総じて各分野向けで好調に推移。コンパウンド事業など製造機能の稼働が回復し、利益率も向上 ・ 自動車向け樹脂は、市況停滞のなか非日系向け拡販が寄与し、増収確保 ■ 情報電子セグメントは、ディスプレイ関連、プリンター・複写機関連材料などの販売回復。全体的に利益率も向上 ・ ディスプレイ関連は、大型TV向け低調も、車載向け・有機EL関連の拡販進む ・ 半導体関連は順調に収益拡大。取扱い商材の幅も広がる
主要セグメントに並ぶ 収益の柱の確立	■ 化学品セグメントは、海外ビジネスが順調に拡大 ■ 生活産業セグメントは、食品が米国の市況悪化を背景に苦戦

「NC2026」 全社 成長戦略の進捗状況

対応する長期ビジョン：海外比率70%以上

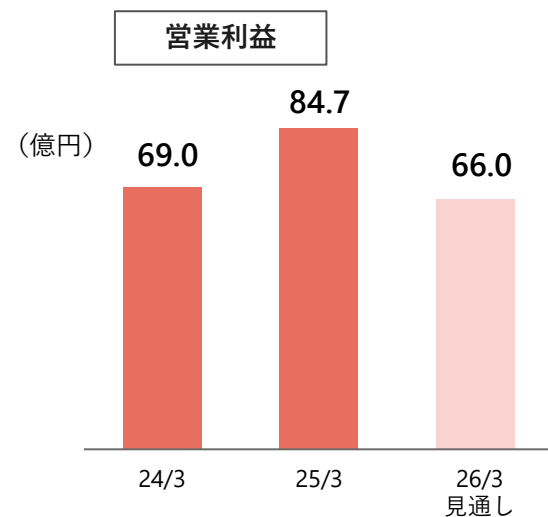
戦略	進捗状況															
成長エリアの深耕	■ アジア地域（日本除く）の収益は順調に拡大し、売上高、営業利益とも過去最高を記録 ■ インドは、主力の自動車向け樹脂を中心に、順調に売上拡大。半導体関連にも注力中 ■ メキシコは、主力の自動車向け樹脂を中心に、順調に売上拡大 ※アジア地域（日本除く）の業績推移（億円） <table><tr><td></td><td>22/3期</td><td>23/3期</td><td>24/3期</td><td>25/3期</td></tr><tr><td>売上高</td><td>3,530</td><td>3,769</td><td>3,564</td><td>3,853</td></tr><tr><td>営業利益</td><td>100</td><td>111</td><td>105</td><td>139</td></tr></table>		22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	売上高	3,530	3,769	3,564	3,853	営業利益	100	111	105	139
	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期												
売上高	3,530	3,769	3,564	3,853												
営業利益	100	111	105	139												
未開拓エリアへの進出	■ カンボジア支店を開設 ■ インド（バンガロール）、メキシコ（シラオ）で新たに事務所を開設															

成長戦略の進捗状況 ～情報電子セグメント



(億円)	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標
売上高	2,391	2,640	2,640	3,120
営業利益	69.0	84.7	66.0	84.5
営業利益率	2.9%	3.2%	2.5%	2.7%

- 25/3期は、FPD関連の利益率向上、プリンター・複写機関連の需要回復により、大幅増収増益
- FPD関連は、大型TV向け低調も、車載向け・有機EL関連は堅調に推移
- 環境・エネルギー分野（太陽電池、二次電池関連等）は、市場環境悪化により販売減少
- 半導体関連が順調に拡大。事業投資も含め、取扱商材・エリアの拡大を加速
- 26/3期は、FPD関連（特に大型TV向け）の販売減少を見込む



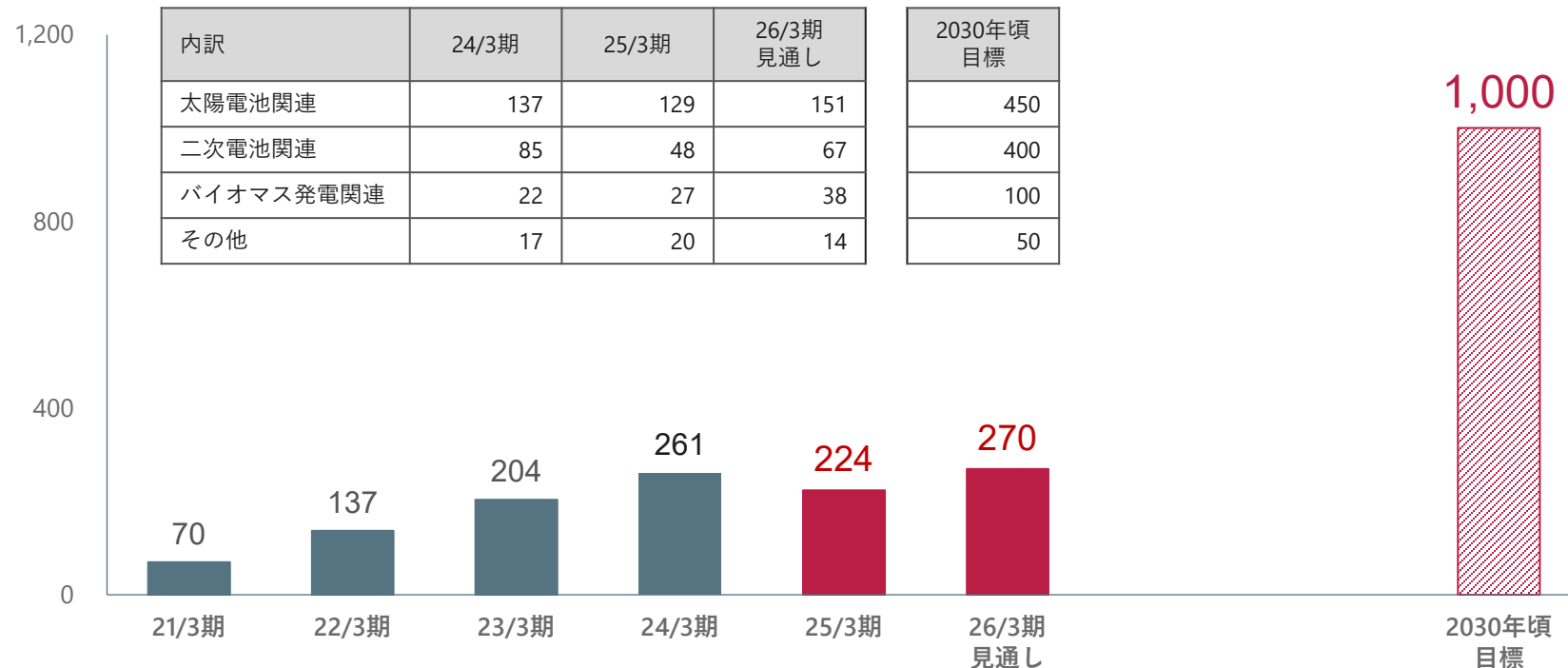
環境・エネルギー分野の拡大（情報電子セグメント）

- 25年3月期は、世界的なEV販売鈍化を背景に、二次電池関連が大幅に減少。需要回復には時間を要する見通し
- 中長期的な需要拡大トレンドは不変。取扱商材の拡大やエリア開拓進め、成長目指す

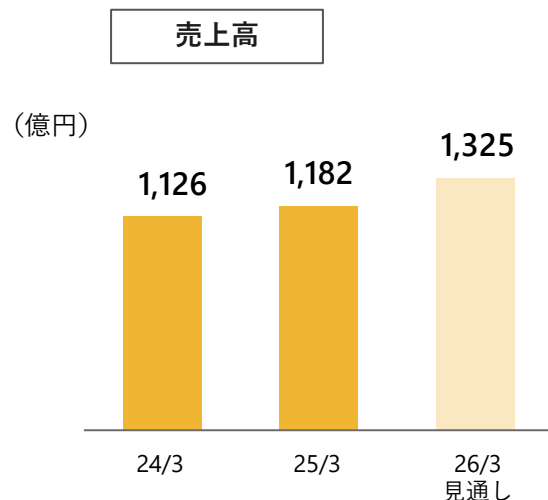
環境・エネルギー分野の拡大加速 ～2030年頃に売上高1,000億円を目指す

環境・エネルギー分野売上高

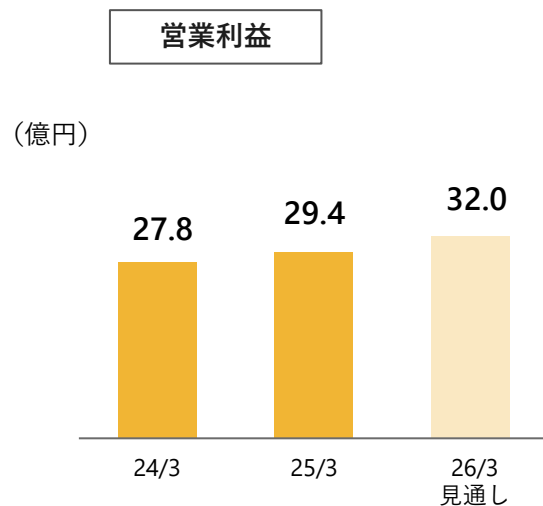
(億円)



成長戦略の進捗状況 ～化学品セグメント

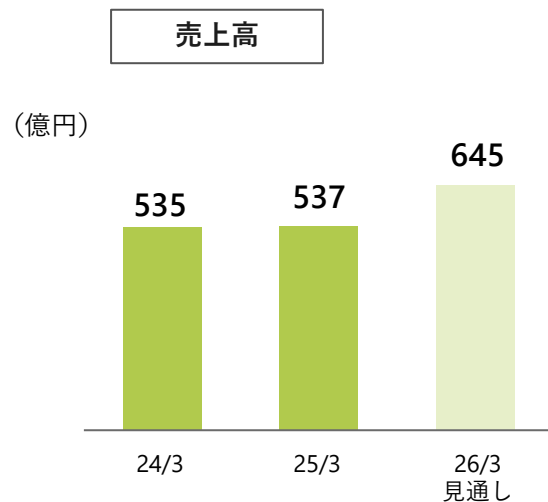


(億円)	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標
売上高	1,126	1,182	1,325	1,390
営業利益	27.8	29.4	32.0	32.5
営業利益率	2.5%	2.5%	2.4%	2.3%

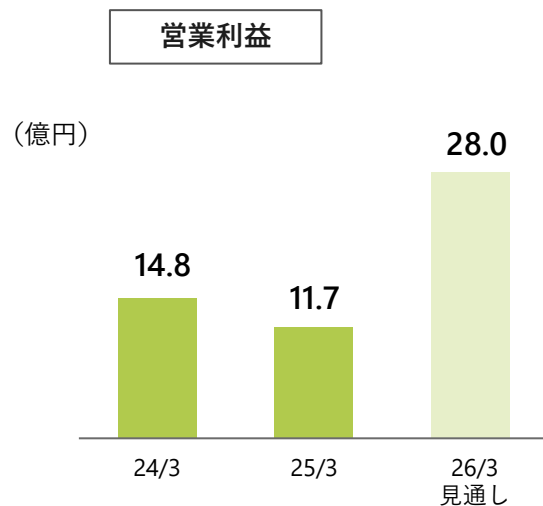


- 25年3月期は、総じて堅調に推移し、増収増益
- 樹脂原料・添加剤や製紙用薬剤、建築資材関連が堅調に推移。海外への展開も進捗
- 自動車部品用原料（EV分野における素材）は、EVの販売鈍化により伸び悩み
- 24年3月期より新規連結の丸石化学品は、順調に収益寄与
- 26年3月期は、樹脂原料・添加剤、塗料・インキ・接着剤、建築資材関連を中心に、増収増益を見込む

成長戦略の進捗状況 ～生活産業セグメント

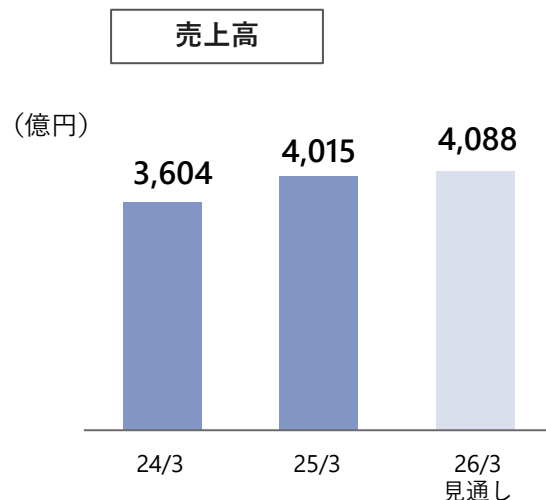


(億円)	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標
売上高	535	537	645	728
営業利益	14.8	11.7	28.0	31.0
営業利益率	2.8%	2.2%	4.3%	4.3%

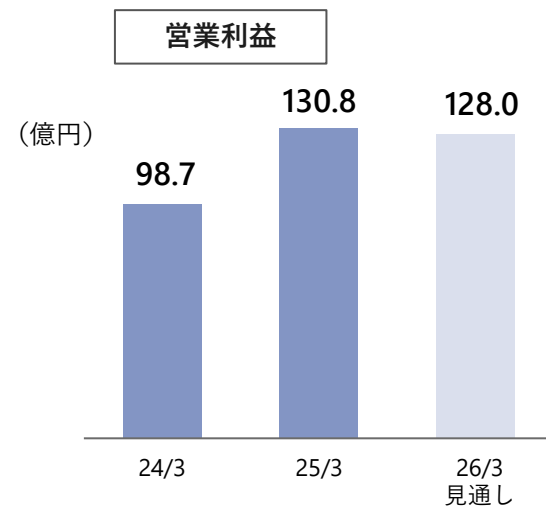


- 25年3月期は、米国での食品関連不振により減益
- 食品関連は、米国市場での水産加工品など日本食材向け商材の販売が低調、利益率も低下。取扱商材拡大等の建て直しを実施中
- ライフサイエンス関連は、在庫調整などの影響受け、医薬品関連が低調
- 24年3月期より新規連結の大五通商は順調に収益寄与
- 26年3月期より、茶の栽培・製造・販売を主業とする佐藤園を新規連結。食品関連の川下領域をさらに強化

成長戦略の進捗状況 ～合成樹脂セグメント



(億円)	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標
売上高	3,604	4,015	4,088	4,260
営業利益	98.7	130.8	128.0	121.0
営業利益率	2.7%	3.3%	3.1%	2.8%

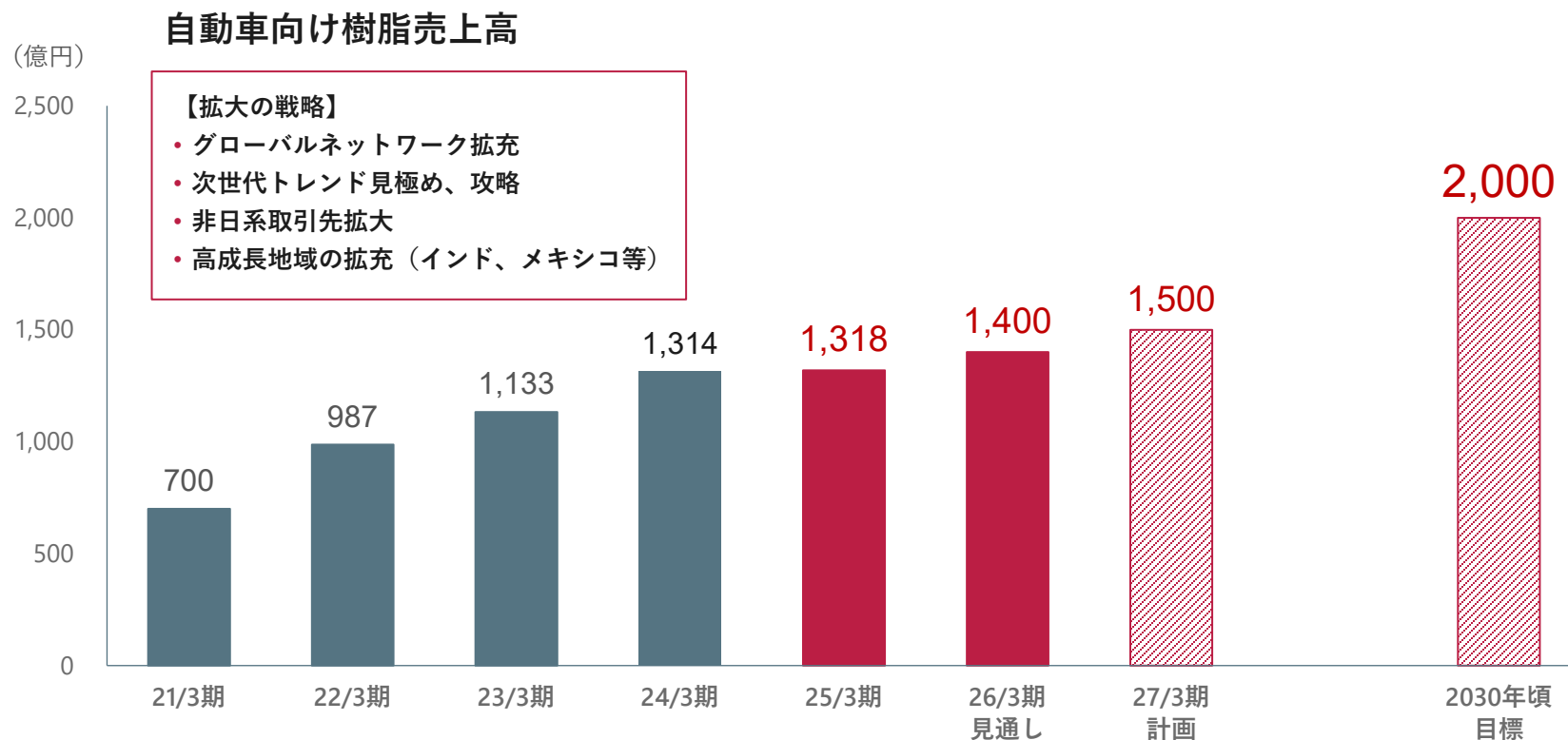


- 25年3月期は、総じて各分野向けで好調に推移。製造機能の稼働回復等により利益率も向上し、大幅増収増益
- OA関連は在庫調整終了により好調に推移。自動車向けは、非日系への拡販が進み、市況停滞のなか増収を確保
- ノバセルを新規連結。収益寄与とともに、コンパウンド機能の拡充・高度化に向け体制を整備
- リサイクル事業、グリーンビジネスが順調に拡大
- 26年3月期は、樹脂価格の下落などを見込む

自動車向け樹脂の拡大（合成樹脂セグメント）

- グローバル自動車生産台数前年比減も、非日系向け拡販が寄与し、増収を確保
- 重点地域のインド、メキシコの売上が順調に拡大

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



参考資料 ③

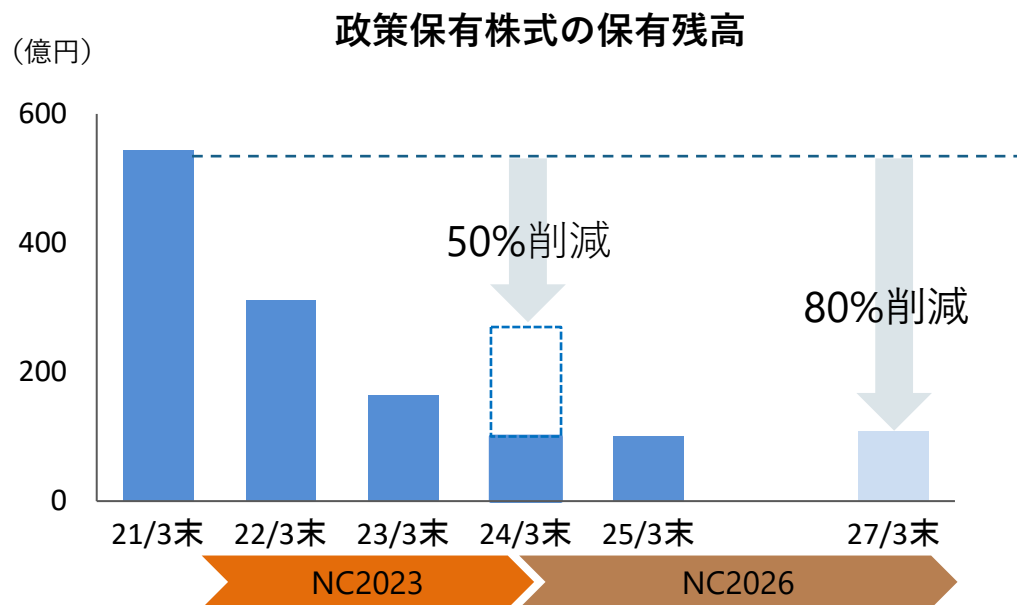
その他参考資料

政策保有株式の縮減

- 政策保有株式の縮減は順調に進捗（25年3月期は、縮減進むも時価上昇により保有残高はほぼ変わらず）

【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 ⇒達成済
- 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



* 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

【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
25/3期	2,922

※ 日本の上場株式で集計

環境関連ビジネス（環境負荷低減商材）の内訳

- 25年3月期は、事業環境悪化により、エネルギー・電力分野が減少も、資源・環境関連、素材・化学分野が順調に拡大

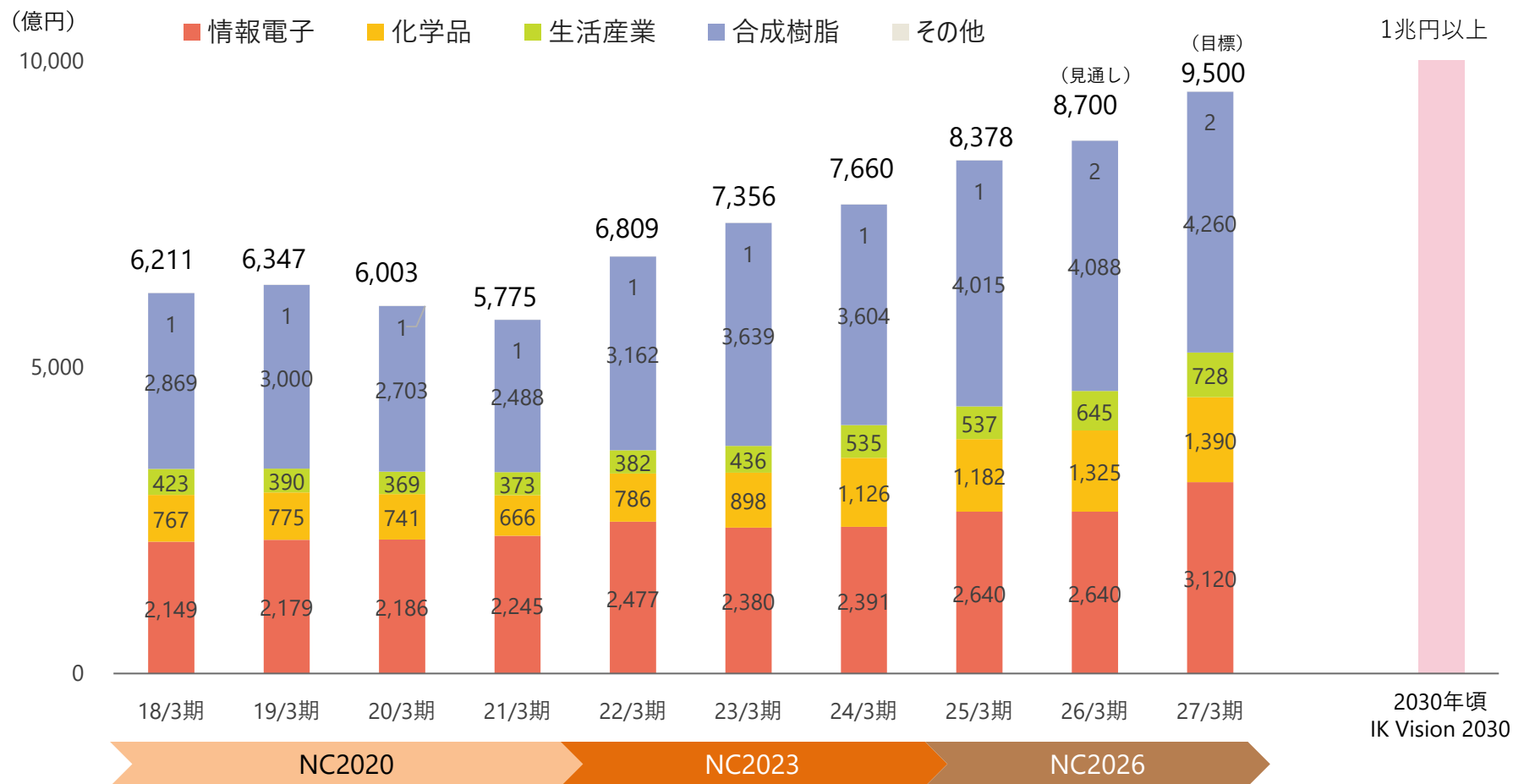
（億円）

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	25年3月期 通期実績	26年3月期 見通し
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	225	277
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	138	160
素材・化学	低炭素部材、環境汚染物質削減など	7	15	31	67	78
環境認証	森林認証、水産認証など	3	3	1	5	5
合計		187	269	386	435	520

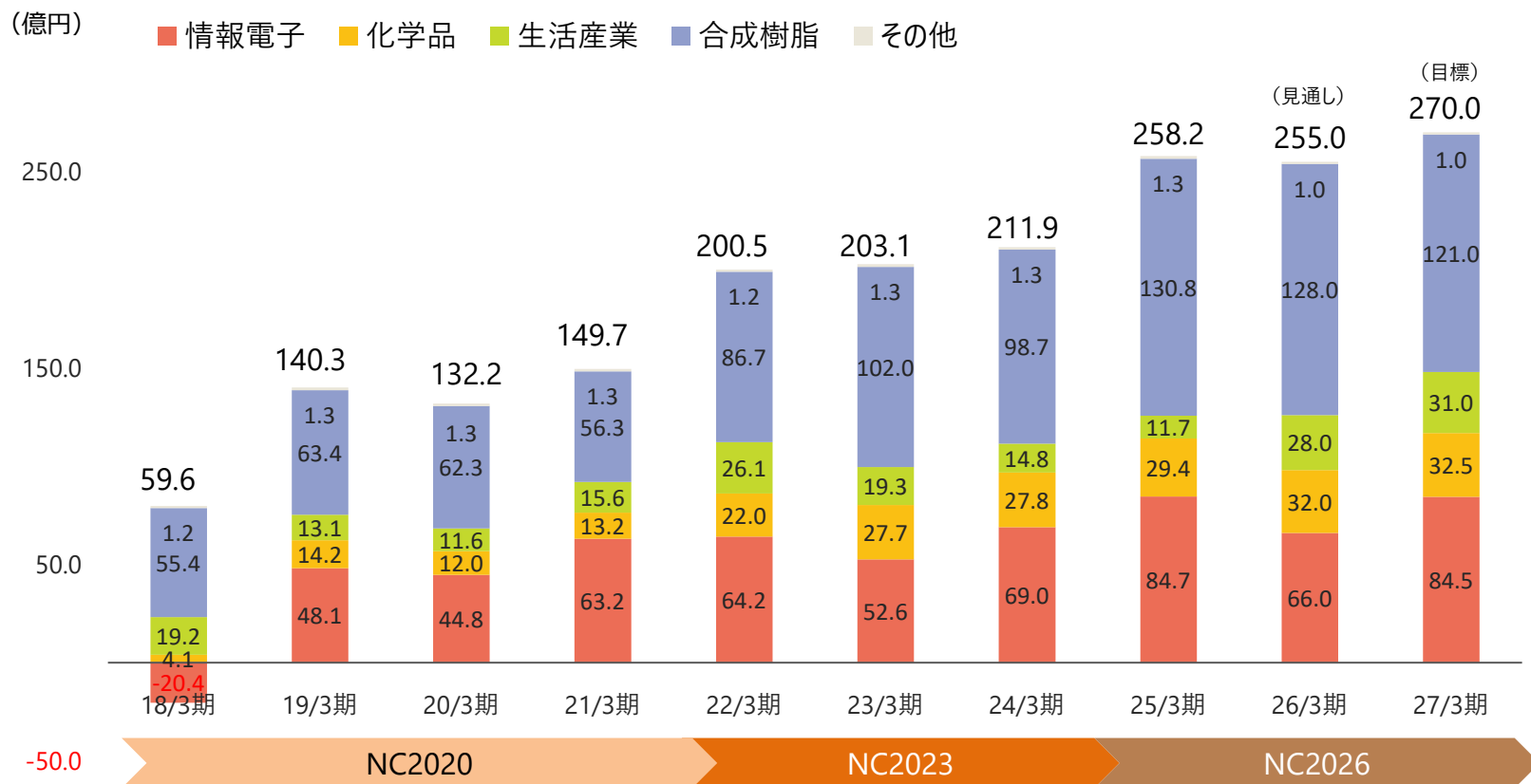
* 合計は単純合算値

* 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

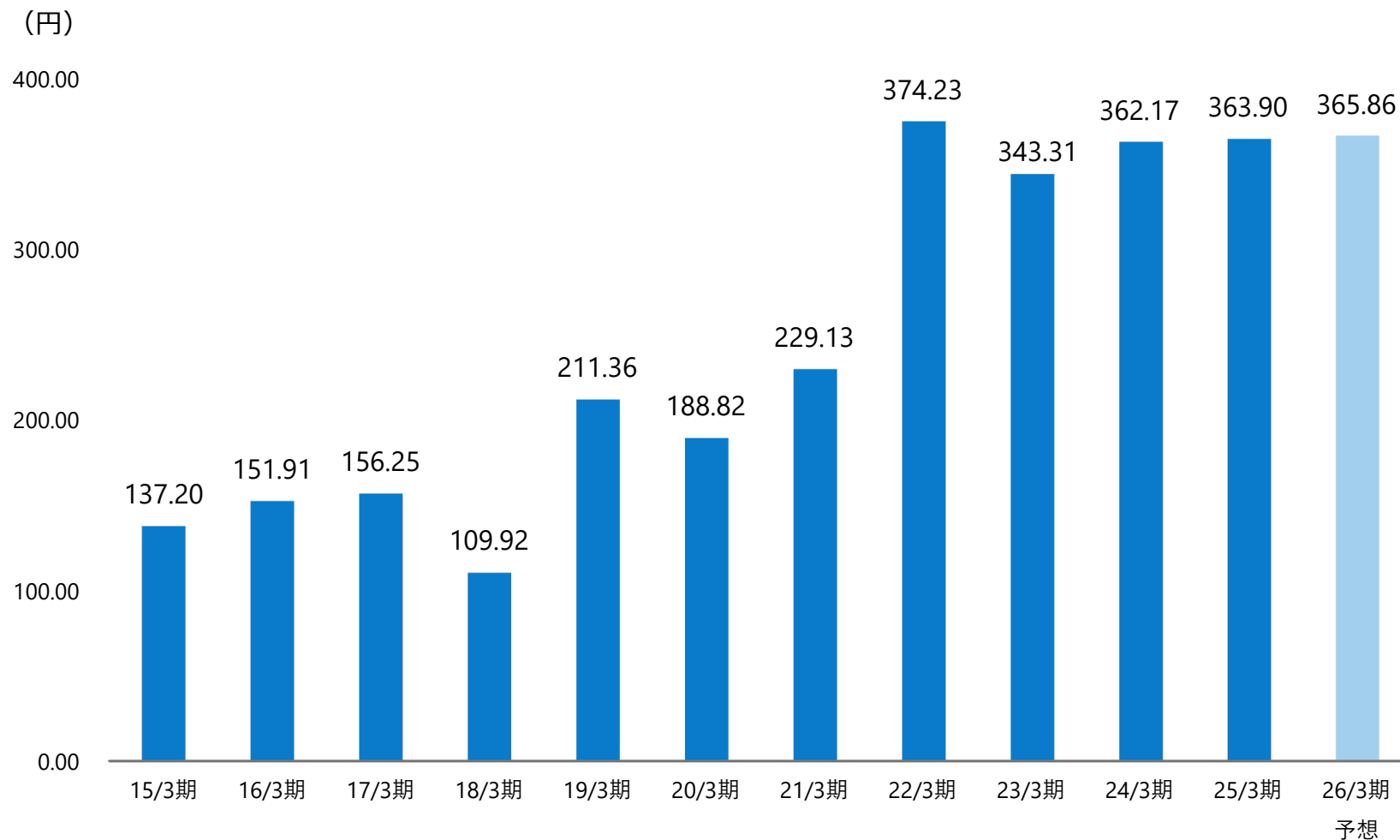
セグメント別売上高



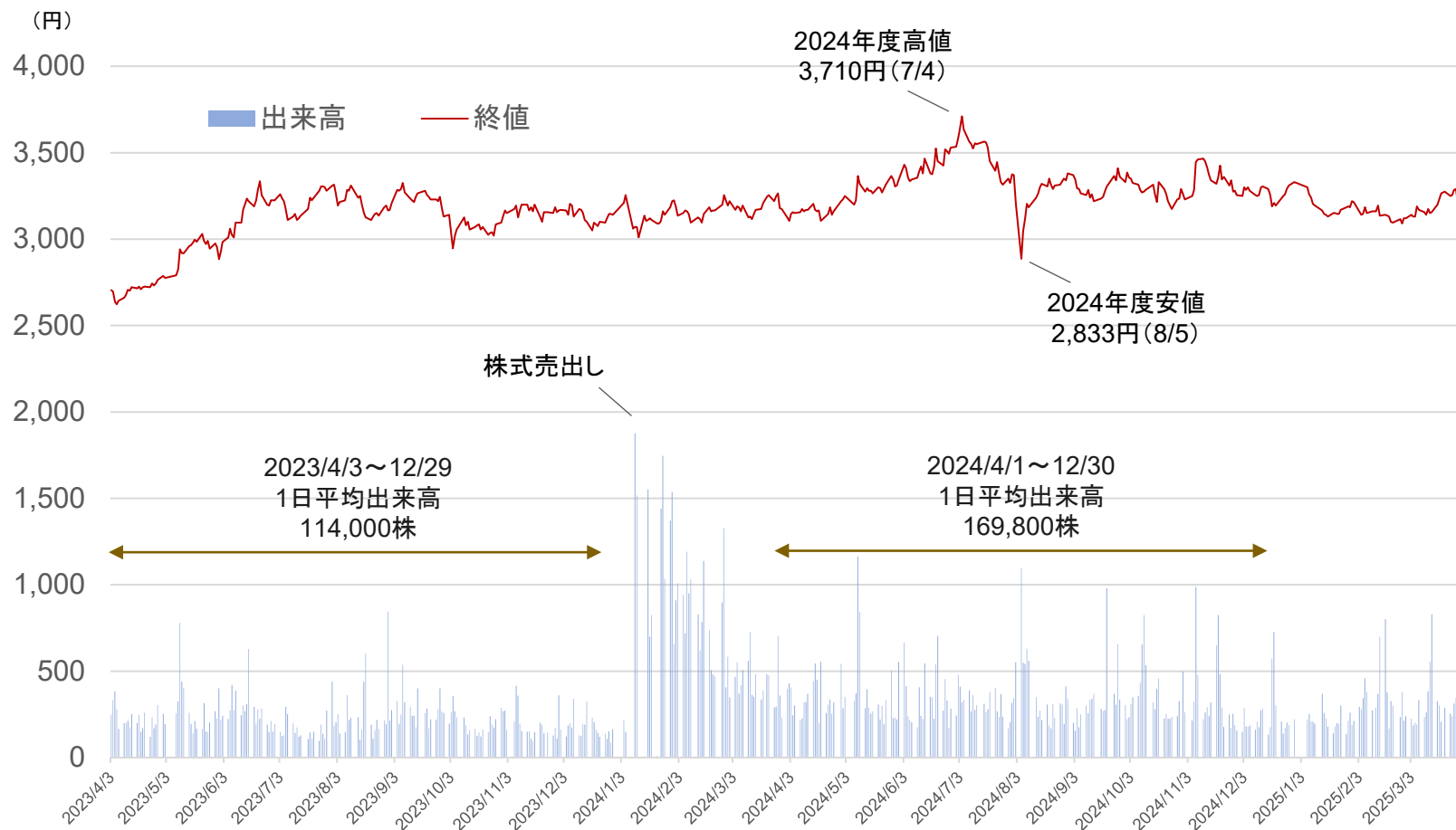
セグメント別営業利益



EPS（一株当たり当期純利益）



株価推移（2023年4月～2025年3月）



会社概要

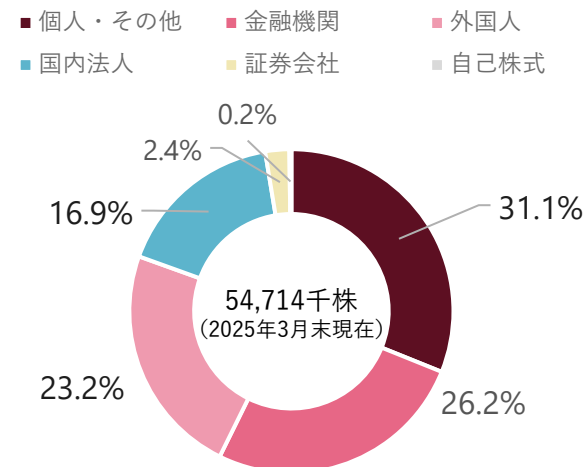
(2025年3月31日現在)

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/大阪市中央区南船場1-15-14 東京本社/東京都中央区日本橋室町2-3-1*
従業員数	780名〔連結4,677名〕
発行可能 株式総数	200,000,000株
発行済 株式総数	54,714,127株

*東京本社ビル（東京都中央区日本橋本町2-8-2）の建替えに伴い、2022年12月～2026年初頭まで、上記仮移転先にて営業しております

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	79,902名

所有者別株式分布状況



□ I R 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 I R 企画部
E-mail 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。