

# 稲畑産業株式会社 2026年3月期決算 オンライン決算説明会 質疑応答要旨

日時 : 2026年6月4日(木) 13:00~14:00

説明者 : 稲畑社長

本資料には当日の質疑応答の要旨に加え、当社が重要と考える事項について補足的に整理したQ&A(※の質問)を一部含めております。

## 【事業・業績】

### Q : 中東情勢悪化による業績への影響をどう見ているか？

A(稲畑) : まず中東情勢の悪化の影響ですが、ナフサ価格の動向は、当社の事業にとって重要な業績変動要因になります。

日本の年間のナフサ需要は大体3,500万キロリットルといわれています。そのうち輸入のナフサが大体6割ぐらいと言われ、そのうち7割程度が中東由来ということですので、間違いなく大きく影響を受けるわけですが、現在のところ、どの程度の期間になるかなど見通すことが困難な状況です。

ですので、業績の見通しの中には、合理的な見積もりができないということで、影響は織り込んでおりません。とはいいましても、具体的にどういう影響が考えられるのか、足元の状況を踏まえて少しお話をしたいと思います。

まず一点目は、価格の上昇による影響がございます。直前の2026年3月期の国産ナフサ価格は6万6,000円/KL程度でしたが、足元では一気に10万円/KLを超える水準まで上昇しており、この短期的な50%を超えるナフサ価格上昇の影響を、誘導体が一齐に受けることとなります。なかでも、溶剤関連やポリオレフィン関連は影響が比較的早く出ますので、既に大幅な値上げの動きがあります。

二点目は、量的な影響です。事態が長期化した場合、ナフサをはじめとする石油化学の誘導品の確保そのものに大きな支障が出ますが、足元で何が起こっているかといいますと、やはり先取りです。お客様が、速く、少しでも在庫を増やしておきたいということで、この4月、5月は従来以上に出荷量が上がってきている状況です。

値上げ前の先取りも含まれていると思いますが、需要が急激に上がるわけではありません

ので、どこかでこの反動は来ると思っています。それがいつ来るか、どの程度来るかは想定が難しい状況です。

ただこういう時にこそ、商社として、サプライチェーンの中での調達能力、調達機能が問われる一番大事な局面だと思っています。当社の中でも、日本国内だけではなく、海外の拠点のネットワークを活用してさまざまな情報を取り、サプライチェーンの維持に務めていくことで、商社としての機能をしっかり果たしてまいりたいと考えているところでございます。

**Q : 2027 年 3 月期の業績見通しについて、要点を教えてください。**

A (稲畑) : まず外部環境の前提のお話から始めますと、為替は、現行の水準を踏まえて 155 円/US ドルを前提としております。

為替レートの変動により業績への影響がどう出るかということも触れておきますと、対 US ドルで 1 円円安方向に動くと、売上高で約 35 億円、営業利益で大体 8,000 万円程度の業績へのプラス影響があります。

また、国産ナフサ価格ですが、2027 年度 3 月期は 9 万円/KL を超える水準を想定して業績の見通しを策定している状況です。

今期の見通しですが、情報電子がやや苦戦、それ以外の 3 セグメントがその部分のマイナスを補うという形になります。まず情報電子の苦戦の要因ですが、一つは主力のフラットパネルディスプレイ関連が、前期は総じて好調が続きました。

背景には、例えば中国の家電に対する補助金の影響などがあったわけですが、これが昨年の後半から、稼働が落ちてきている状況にありまして、これがおそらく今期いっぱいには低調で進むだろうと、在庫調整が進まざるを得ないのではないかとみています。もう一つは、環境・エネルギー分野ですが、本中期経営計画では特に EV 向けの 2 次電池関連に期待をしていたわけですが、世界的な EV の売れ行き鈍化などの逆風を受け、市場も、当社の売上も遅れることがはっきりしている状況だと思います。そうした要因で情報電子は今期も苦戦する見通しです。

一方で、化学品事業、合成樹脂事業ですが、足元で起きているナフサ由来原料への調達懸念から、在庫確保の動きがどこまで続いて、いつ反動が来るのか見通しが難しいのですが、全般的に、原料価格の向上は当社の業績に対してプラスの影響となります。

実需の面で考えると、合成樹脂セグメントの中でも、特に自動車向けが特に力を入れている分野です。グローバルで日系の自動車部品メーカーは苦戦していますが、当社としては、日系向けだけではなく、当社の海外の拠点で非日系向けの取引を順調に拡大しています。

合成樹脂セグメントの中でも、例えばスポーツ分野のグリップテープなど、未だ規模は大きくないですが、非常に好調な事業もあり、こうして今後も裾野を拡大していくことは十分可能だと考えています。

### 【株主還元】

**Q：中期経営計画の期間中に株主還元方針を変更した狙いは？特に、DOEの導入はどのような考えに基づくものか？**

A（稲畑）：中期経営計画の期間中で変更したということで、やや意外に思われた方もいたかもしれませんが、当社は、この中期経営計画の期間中、当期純利益が初年度から最終年度目標を上回るなど、業績は好調に推移しております。その結果として株主資本が積み上がり、それによってROEがやや低下するということになっています。

これに対しましては、キャピタルアロケーションの状況のご説明でも述べたように、成長投資を加速することによって、利益水準や利益率をさらに高めていくことに取り組むことはもちろん、この状況の中で株主資本の水準を踏まえた適切な利益配分を行っていく姿勢をはっきり示す必要があるという考え方のもと、DOEという指標を導入することにした次第でございます。

また、総還元性向ですけれども、概ね50%程度を目安としてきましたが、この点につきましては「各年度50%以上を原則とする」と明確にして、株主・投資家の皆様のご期待に応えようとしているものです。

今回の基本方針の変更によりまして、資本効率の向上を当社が強く意識していることをご理解いただきまして、株価の形成にもプラスになるように取り組んでまいりたいと考えています。

### 【成長ドライバー】

**Q：環境・エネルギー分野について、2030年頃の売上高1,000億円の目標達成は相当難しくなったと思うが、今後この分野のビジネスにどのように取り組んでいくのか？（※）**

A：環境・エネルギー分野の主な商材は、太陽電池関連とリチウムイオン電池関連ですが、こ

ご数年は、再生可能エネルギーへの逆風や、EVの販売鈍化など、事業環境が急速に悪化し、当社のビジネスも苦戦しています。

太陽電池関連は、安価なパネル・製品が流通する一部の地域で価格競争が激化し、特に2026年3月期は売上が大きく減少しました。リチウムイオン電池関連は、世界的にEVの販売が鈍化しており、特に2025年3月期に売上が大きく減少しました。

今後についてですが、太陽電池関連は、北米やインドなど価格競争の影響を比較的受けにくい地域に注力し、建て直しを図っていきます。また、リチウムイオン電池関連は、需要拡大が続くインドやASEANへ軸足を移すとともに、需要が拡大している欧米の蓄電池向けに注力していきます。

また、今回の中東情勢悪化やAIの普及による電力需要の急増などにより、エネルギーを取り巻く環境が大きく変わりつつあります。具体的には、原油やナフサの中東依存リスクが顕在化し、各国で資源の内製化を図ろうとする動きが出てきています。また、原油価格高騰やデータセンターの急増によって、相対的に安価な再生可能エネルギーに再び注目が集まっています。

こうした動向を踏まえながら、次期中期経営計画の策定に向けて、当社としての取り組みの方向性を決めていきたいと考えています。

**Q：自動車向け樹脂の売上は、ここ数年の伸びがペースダウンしているように見えるが、取り組みは順調に進んでいるか？（※）**

A：まず、市場環境について振り返っておきたいと思います。本中期経営計画の初年度（2025年3月期）は、一部自動車メーカーの認証不正の問題等もあり、自動車生産台数は伸び悩みました。2026年3月期は、米関税政策の影響が懸念されるなかでスタートし、メキシコなど一部の地域では影響がありましたが、グローバルでは自動車生産台数は微増で着地したとみています。

当社の状況は、本中期経営計画の初年度、2年目とも増収は確保しました。当社の主要顧客である日系メーカーが総じて苦戦するなか、注力している非日系取引先の拡大が寄与しました。今後も、特に中国などでは日系の苦戦が予想されるため、非日系取引先の拡大をさらに進めていきたいと考えています。

また、地域としては、特にインド、メキシコに注力しています。インドは順調に拡大しており、2026年3月期も前年比で30%程度売上が増加しました。インドは自動車メーカー各社の進出も続いており、今後もさらなる成長が期待できるため、当社も体制を強

化し、引き続き注力していきたいと考えています。

一方、メキシコは、2026年3月期の売上は前期並みに留まりました。米関税政策の影響を受け、顧客の生産調整がありました。ただ、北米を含めた米州の自動車のサプライチェーン全体を見た場合、メキシコの重要性はさらに増していくとみており、当社も引き続き注力していきたいと考えています。

### 【M&A、投資】

**Q：M&A で取得した 3 社が順調に貢献しているが、今後もさらに M&A を考えているか？  
また、対象はどのような分野になるのか？（※）**

A：今後もさらに M&A を実施していく考えです。その上で、今回のように内容や収益貢献の状況を継続的に説明していくことは、投資家の皆様からの理解を得るために非常に重要だと考えています。

M&A 等の投資については、大きく二つの軸で考えており、一つは顧客やメーカーの機能を部分的に代替するような、製造・加工など「機能」を強化するための投資です。

機能を強化することによって事業の付加価値を高められるのと同時に、他の商社との差別化も可能になり、ビジネスの成長性や収益性も向上します。

対象分野としては、自動車関連や環境関連ビジネス、食品等の生活産業ビジネスが中心になってくると思います。

もう一つは、市場の成長性が高く、当社としても今後特に注力していきたい分野への投資です。具体的には、半導体や再生樹脂関連などが対象として考えられ、オーガニックな投資だけでは達成できないようなスピードでの成長を目指していきます。

また、何れの投資も、当社が現在行っている事業とのシナジーが十分に期待でき、収益規模の拡大だけでなく、ROE や利益率の向上も見込める案件を中心に実施していく考えです。

### 【資本コストや株価を意識した経営】

**Q：業績が堅調な一方、PBR がなかなか 1 倍に届かない状況が続いている。資本コストや株価を意識した経営の取り組みを強化することだが、具体的にどのような打ち手を考えているか？（※）**

A：PBR がなかなか 1 倍に届かない主な要因として、未だ市場からの成長への期待が十分ではなく、結果として PER が低位に留まっていることだと考え、本中期経営計画では、

M&A 等の成長戦略を加速して進めてきました。その結果、「投資実績と収益貢献の状況」(P12)でご説明しましたが、着実に収益を底上げすることができ、PER も未だ低い水準ながら上昇してきています。M&A 等の投資については、現在検討中の案件もあり、さらに積極的に進めていきたいと考えています。

一方で、本中期経営計画では、初年度、2 年目とも、当期純利益が当初の計画を上回ったこともあり、株主資本が積み上がり、結果として ROE がやや低下してしまっております。この点が新たな課題だと考えており、「NC2026」最終年度となるこのタイミングで株主還元方針を強化し、資本効率の向上にさらに強くコミットすることと致しました。こうした「成長の加速」と、「資本効率の向上」の両輪で、PBR1 倍を常態的に超える株価水準の早期達成を目指していきたいと考えています。

以上