

成長の見込まれる領域で独自の存在感を発揮し
それぞれの事業セグメントで強みを育んでいます。

事業セグメント

商材構成比(売上高ベース)

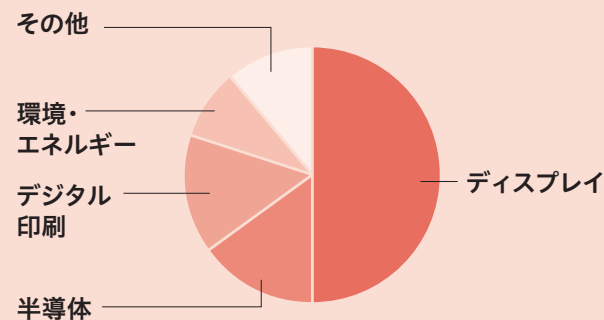
2025年3月期業績概況 (26/3期見通しは2025年8月時点)



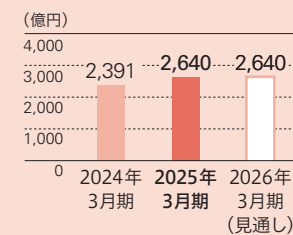
情報電子 セグメント

セグメント資産
1,101億円

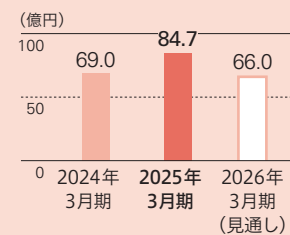
製造・加工子会社数
1社



売上高



営業利益



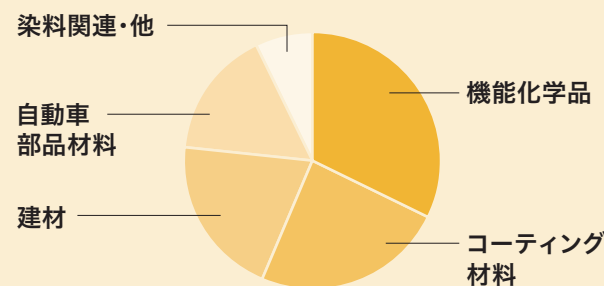
- フラットパネルディスプレイ関連は、車載向けや有機EL関連は堅調に推移しました。
- LED関連は、中国での屋外ディスプレイ向けで在庫調整が発生し、販売が減少しました。
- インクジェットプリンター関連は好調に推移しました。
- 複写機関連では、オフィス向けトナーの在庫調整が終了し、関連材料の販売が増加しました。
- 太陽電池関連は、欧米を中心に販売が減少しました。
- 二次電池関連は、EVの販売鈍化を背景にグローバルで販売が大幅に減少しました。
- フォトマスク関連は、関連材料の販売はやや減少しました。
- 半導体関連は好調に推移しました。
- 電子部品関連は、販売はほぼ横ばいでした。



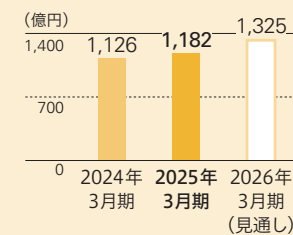
化学品 セグメント

セグメント資産
601億円

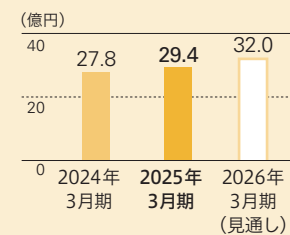
製造・加工子会社数
2社



売上高



営業利益



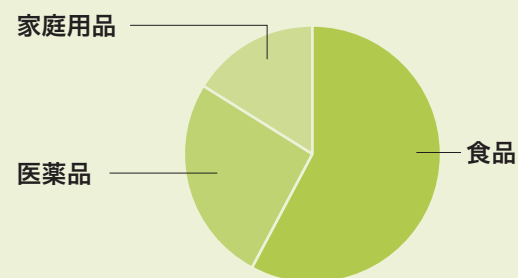
- 樹脂原料・添加剤は、ウレタン関連の販売は減少しましたが、海外での新規ビジネス獲得などもあり、販売が増加しました。
- 自動車部品用の原料は、主にEVの販売鈍化の影響を受け、販売が減少しました。
- 塗料・インキ・接着剤分野は、ほぼ前年並みでした。
- 製紙用薬剤は、情報用紙向けの在庫調整が一巡し、販売が増加しました。
- 建築資材関連は、新設住宅着工戸数は減少しましたが、ハウスメーカー向けの拡販等があり、販売が増加しました。



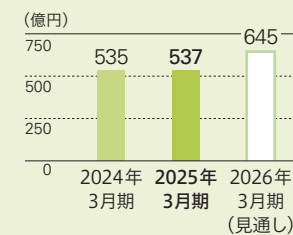
生活産業 セグメント

セグメント資産
307億円

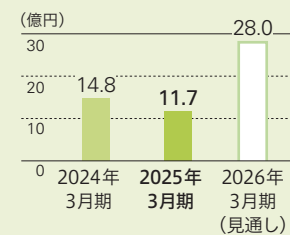
製造・加工子会社数
3社



売上高



営業利益



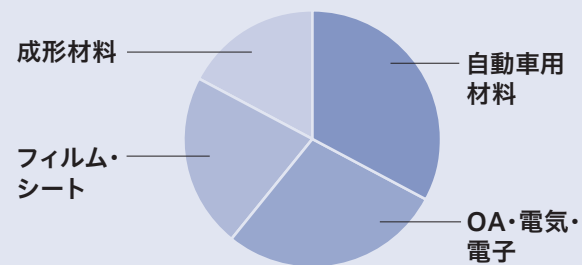
- ライフサイエンス関連は、防殺虫剤の原料販売は堅調でしたが、医薬品関連が顧客の在庫調整などの影響を受けました。
- 食品関連は、農産品は国内向け冷凍野菜の販売が好調でしたが、海外向け冷凍果実の販売は低調でした。
- 水産品は、国内の回転寿司・量販店向けは堅調でしたが、米国市場での水産加工品等の日本食向け商材が、外食需要の低迷と競争激化により売上・利益ともに大きく減少しました。また、前期に連結子会社化した大五通商株式会社については、順調に収益面で寄与しました。



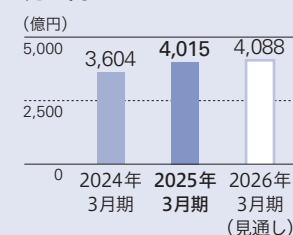
合成樹脂 セグメント

セグメント資産
2,001億円

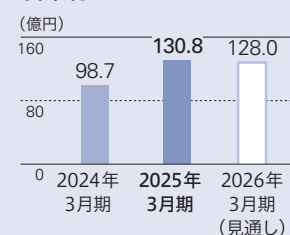
製造・加工子会社数
19社



売上高



営業利益



- 汎用樹脂関連は、販売が増加しました。
- 高機能樹脂関連では、OA関連は前期までの在庫調整が終了し、販売が大幅に増加しました。自動車関連は、東南アジアはやや減少しましたが、メキシコ、インドは増加し、グローバルで販売がほぼ横ばいとなりました。
- コンパウンド事業は、OA向けの需要回復や新規連結により、売上が増加しました。
- ポリオレフィン原料の販売は、増加しました。
- フィルム関連は、軟包装分野はインパウンド需要の増加等を背景に好調に推移しました。
- シート関連は、スポーツ向けが国内、海外ともに販売が増加しました。
- リサイクル原料ビジネスは、大幅に伸長しました。

2025年3月末時点。

1 急成長するインド市場

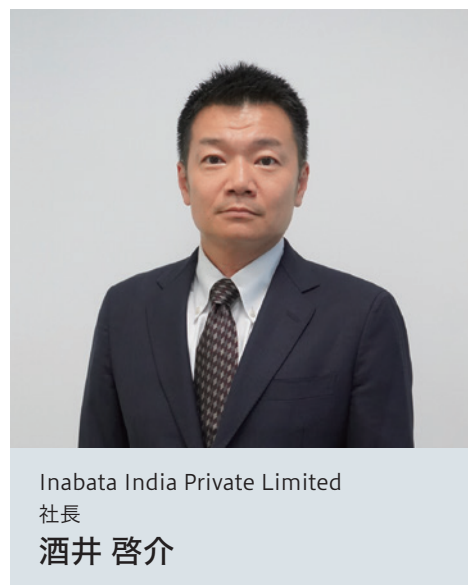
現地法人トップインタビュー

自動車や半導体をはじめ幅広くビジネスチャンス拡大を探る

2008年の現地法人設立から本格展開

稲畑産業は、2007年に初のインド拠点となる駐在員事務所「New Delhi Liaison Office」を開設し、主に合成樹脂や化学品等の分野でのビジネスチャンスの開拓に取り組むなど、早い時期からインドの成長性に注目し、事業を展開してきました。そして2008年には現地法人「Inabata India Private Ltd.」を設立し、現在はインド国内に5つの拠点を展開しています。

2014年にモディ首相が打ち出した国内製造業の強化を目指した国家戦略「Make in India」によって、インドへの日系企業の進出は着実に進展しています。私たちも、NC2026において成長エリアとして位置づけ、従来の合成樹脂分野を基盤に自動車や情報電子分野へのさらなる注力を進めています。



Inabata India Private Ltd.

事業内容：合成樹脂、機械電子品、化成品などの輸出入販売

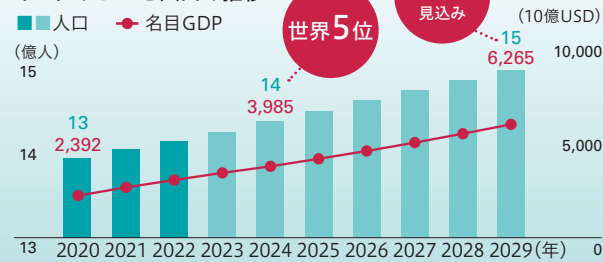


インドの現況と経済成長予測

インドの経済成長率はCOVID-19パンデミックによってマイナス成長を記録した年もあったものの、2022年以降は平均7%の高い水準で推移し、2025年以降も7%以上の高い成長率が予測されています。人口は約14億人を擁し、2060年まで増加する見込みであり、25歳未満が全人口の40%以上を占め、人口ボーナス期[※]が2040年代後半まで続くと見られています。

※働き手となる生産年齢人口の割合が高く、経済成長に有利な期間を指す。

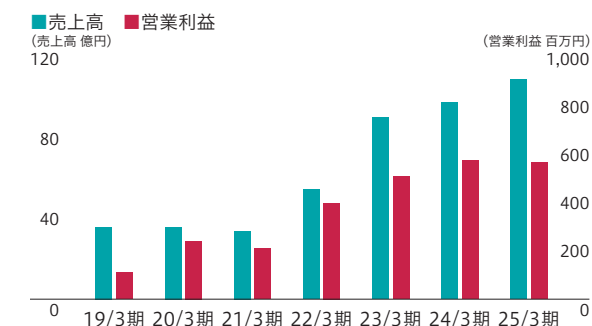
インドのGDPと人口の推移



出所：IMF「World Economic Outlook Database(2025年4月版)」をもとに当社作成。2023年以降は予測。

Inabata India Private Ltd.の売上高と営業利益推移

当社はインド国内で100社以上と取引し、ビジネス範囲を毎年拡大しています。2025年3月期の売上高は約100億円(60億4,084万インドルピー)に達しました。現在は合成樹脂セグメントが売上高の多くを占めていますが、他の3つのセグメントにおいても、半導体分野を中心に、2028年3月期までに3セグメント合わせて売上高を約10倍まで伸ばしていきたいと考えています。



成長著しい自動車関連ビジネスの拡大に向けて

当社のインド国内の取引の約8割を占めているのが、二輪を含む自動車関連分野です。現在も日本企業やインド系のティア1、ティア2を中心に取引を拡大しています。インドの自動車生産は年間600万台で推移していますが、2030年には年間800万台に達するとされ、自動車関連ビジネスは大きく伸びることが予測されています。そこで今後はマーケットにおいても年々存在感が高まるインド系自動車メーカーとの取引拡大にも注力していきます。

また、今後のさらなる普及が見込まれる電気自動車も成長分野として注目しています。特にインド政府が将来的な国産化を目指している車載電池分野は材料の多くが輸入されており、当社の強みを生かせる領域だと考えています。

急成長が予想される半導体関連商材ビジネス参入へ

また、インド政府は2029年までに半導体製造分野において世界トップ5を目指すことを表明しています。そのため、インド国内の各地域で半導体製造の前工程・後工程の工場建設が相次いでいます。さらに、インド政府は半導体業界に巨額の補助金を投入しており、関連する部材・化学品の需要も増えることが予想されています。当社においても、2023年から関連分野の日本人駐在員を増員し、商機拡大に向け営業活動を強化しています。

医薬中間体や再生エネルギー関連ビジネスでも布石を

インドにおいて、医薬中間体は将来的に大きなポテンシャルを有していると考えており、主要日系顧客にインドから医薬中間体の輸出案件を増やすべく注力しています。その他、再生可能エネルギー関連分野については、火力発電が70%以上を占める発電形態を変えるべく、インド政府が2030年までに非化石エネルギー発電設備容量を総発電設備容量の50%に引き上げる目標を掲げ、再生可能エネルギーの導入を進めています。太陽光発電への提案に加え、グリーン水素の活用に向けた水素発電に対しても当社の化学品や電子材料の分野で培った技術とネットワークを生かすことができると考えています。

インド自動車生産台数の推移

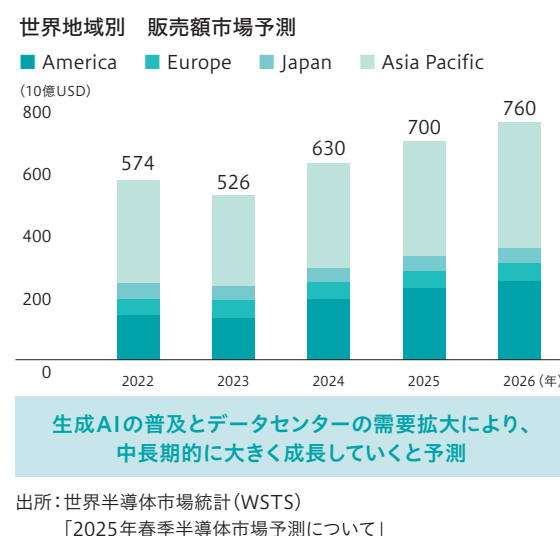


2 半導体関連ビジネスの拡大

半導体ビジネスに取り組む経緯

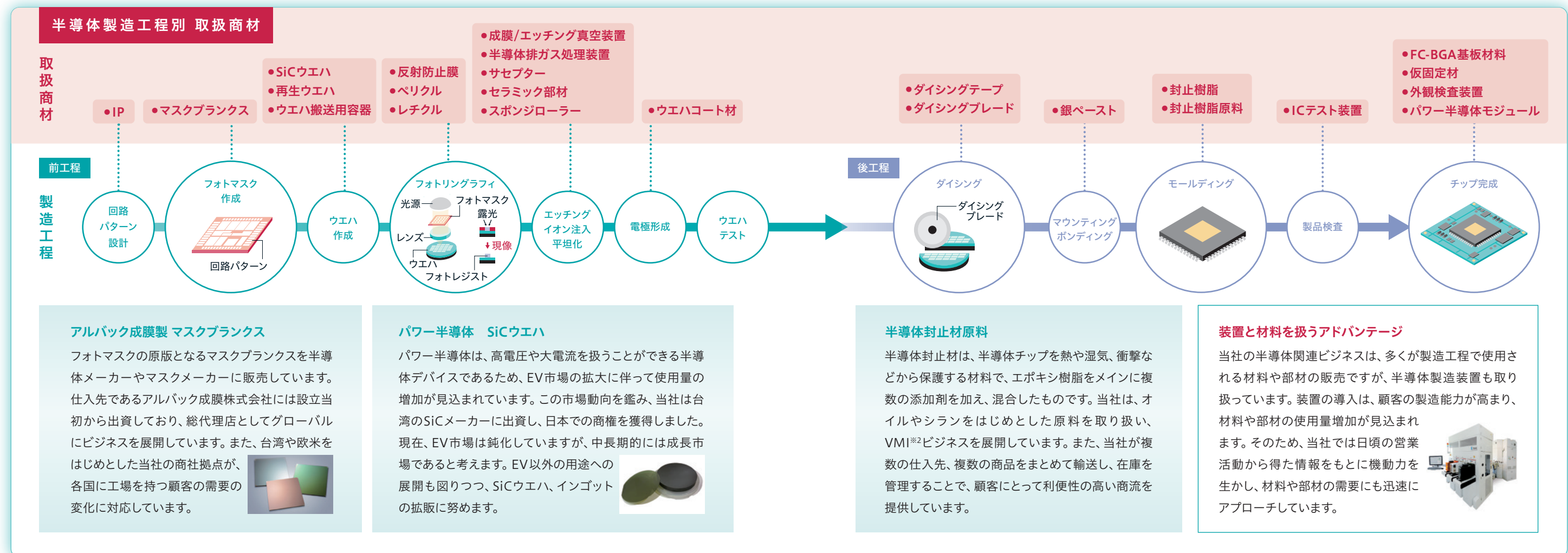
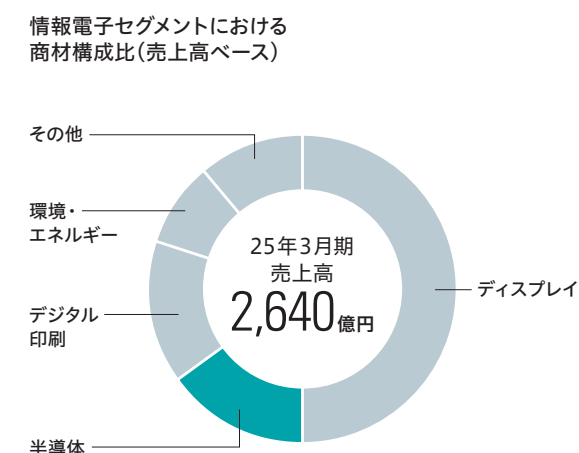
当社の半導体ビジネスの歴史は古く、1960年代からスタートしました。現在、幅広い商材を取り扱うことができるのは、半導体分野への注力からビジネスが始まったのではなく、さまざまな化学メーカーとの取引拡大に伴い、当社の扱う商材が拡大するなか、半導体ビジネスへも展開してきたためです。真空装置メーカーである株式会社アルバックとは特に関係が深く、FPDや半導体の部材であるマスクブランクスメーカー、アルバック成膜株式会社を1979年に共同で設立しました※1。

このように、顧客基盤を生かしてビジネスを拡大させることができるのは当社の強みです。現在は半導体市場の成長を見込んで、取り扱い商材の拡大に全社で取り組んでいます。



当社の強みと成長に向けた展望

当社の強みの1つには、前工程・後工程にかけて一貫した情報網が挙げられます。半導体のサプライチェーンに広く関与しており、特に当社は製造装置を扱うことで、いち早く材料や部材の情報を獲得しています。また、グローバルネットワークも当社が顧客に提供できる価値です。将来的に、技術が集中する可能性が高い北東アジアにおいて、当社はFPDビジネスを通じてすでに現地に強固な事業基盤を築いています。加えて、半導体は技術革新による変化の激しい分野であるため、当社でも技術や商権獲得のためのM&A等を含めたポジションづくりが重要であると考えます。既存・新規ビジネスの相乗効果を図りながら、半導体ビジネスのさらなる強化を目指していきます。



※1 出資比率：株式会社アルバック65%、稲畑産業35%。 ※2 Vendor Managed Inventory。顧客に代わり在庫を管理・補給するシステム。

3 環境配慮プラスチックの取り組み

循環経済への移行と環境配慮プラスチックの需要

近年、廃プラスチックによる環境汚染が問題視されていることを受け、世界各国でプラスチック規制が強化されるなど、廃プラスチックを削減し、循環経済へ移行する動きが強まっています。このような背景から、環境配慮プラスチック※1の需要は年々拡大し、2060年には市場規模が約2億トン規模になると予測されています※2。

また、国内においても環境配慮プラスチックの市場は2035年ごろに約130万トン規模へ成長することが見込まれています(右図)。

※1 環境配慮プラスチック：リサイクルプラスチック、バイオマスプラスチック、生分解性プラスチック類。

※2 OECD「Global plastic waste set to almost triple by 2060, says OECD」より、2060年のプラスチック消費量は12.3億トン、リサイクル率は17%になるとの予測から算出。

当社グループの環境配慮プラスチックビジネス

当社では、2022年に合成樹脂セグメントにおいてグリーンビジネス推進プロジェクトを立ち上げ、リサイクルプラスチックやバイオプラスチックをはじめとする多様な脱炭素素材・ソリューションの提供に注力しています。世界のプラスチックリサイクル率は未だ9%※3と低く、日本でも25%※4にとどまっているのが現状ですが、当社グループの環境配慮プラスチックの売上実績は年々増加しており(右図)、そのうち合成樹脂セグメントで取り扱う全プラスチックにおける環境配慮プラスチックの割合も徐々に増加しています。

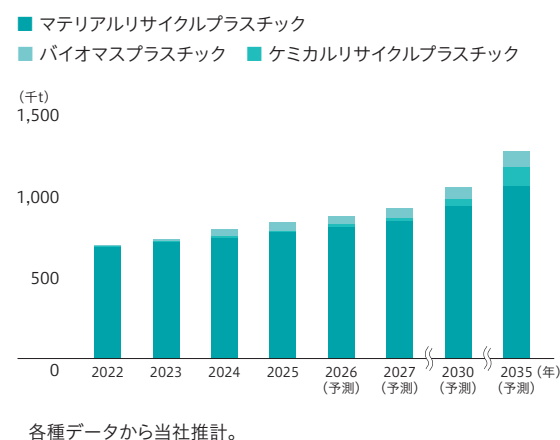
当社グループは、長年の合成樹脂事業で培ったプラスチックの専門知識とグループの複合機能を生かし、PIR材のみならずPCR材※5の取り扱いも開始したほか、難易度の高い高機能プラスチックのリサイクルも開始するなど、マテリアルリサイクルを進めています。今後もグループの強みを生かして循環型社会の実現に貢献していきます。

※3 OECD「Global Plastics Outlook」(2022)より2019年時点の数値。

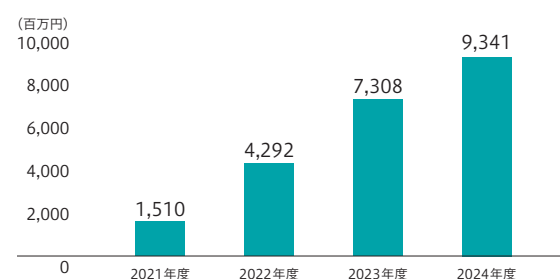
※4 一般社団法人プラスチック循環利用協会「2023年プラスチック製品の生産・廃棄・再資源化・処理処分状況(マテリアルフロー図)」(2024)より。

※5 PIR(Post-Industrial Recycled)は市場に出る前の製造工程で発生した材料をリサイクルすること、PCR(Post-Consumer Recycled)は市場で使用済みの製品をリサイクルすることを指す。

環境配慮プラスチック日本国内販売数量の実績と予測



環境配慮プラスチック当社グループ売上高推移



環境配慮プラスチック品質管理体制

環境配慮プラスチックは環境負荷の低減につながる一方、回収した使用済みプラスチックには品質リスクが伴います。当社では、顧客から求められる品質を安定的に担保できるよう、化学品規制管理部と営業部門が連携しながら進めています。また、当社グループは持続可能な製品の国際的な認証制度の1つである「ISCC PLUS認証」を日本(東京・大阪本社/名古屋支店)、インドネシア、マレーシア、中国(大連)にて取得しており、当該認証によって持続可能性が担保された素材を取り扱っています。

※ ISCC PLUS認証についてはP72をご参照ください。



事例①

【日本】PCR汎用プラスチック

稲畑産業グループで一貫したプラスチックリサイクルシステムを構築

当社は2023年に、各業者が個別に取り組んでいた廃プラスチック回収、ペレット化、製品化、品質管理、企画販売の各機能を統合し、グループ全体で一貫したリサイクルシステムを構築しました。これによって市場で使用済みのプラスチックを効率的にマテリアルリサイクルし、ポリ袋などのプラスチック製品として販売することが可能となりました。この背景には、長年の合成樹脂事業で培った豊富なプラスチックの知識を生かしてリサイクルの全体像を提案してきたことと、グループ内で物流・樹脂加工、製品加工、製品

販売の各機能を有していたことにあります。プラスチックリサイクルにおいて一般的に課題とされる品質劣化に対し、当社ではリサイクル工程を一貫して管理することで、安定した高品質なリサイクルプラスチックの供給を実現しています。廃プラスチックの回収、再資源化をはじめた4年前と比較すると売上が3倍以上に成長しています。今後は、さまざまな用途展開にも取り組み、拡大が期待されるプラスチックリサイクル市場での存在感をさらに高めていきます。

当社グループのリサイクルシステム



事例②

【タイ】PIR高機能プラスチック

伸びゆく東南アジア市場で高機能プラスチックのリサイクル体制を強化

当社の海外拠点である稲畑タイでは、高機能プラスチックリサイクルをテーマに、東南アジア市場における事業拡大を目指しています。高機能プラスチックは、強度や耐熱性などの機能を強化する目的で樹脂以外の素材を混ぜているため、ペレットに加工する際に品質の劣化やリサイクル設備が摩耗するという課題があり、一般的に汎用プラスチックよりリサイクルが難しいと言われています。2022年に稲畑タイは、10年以上にわたり高機能プラスチックリサイクルに取り組んできたタイ企業を子会社化し、Clover Plastics(Thailand) Co., Ltd.を設立しました。Clover Plasticsは、リサイクルペレット製造企業で、

高機能プラスチックの成形に関する豊富な知見を有しています。タイ国内の樹脂関連企業から直接不要なプラスチックを回収し、再資源化する独自の物流体制も整っています。稲畑タイの子会社となることで、当社の樹脂コンパウンド工場であるSIK(Thailand) Ltd.との協力体制がはじまり、さらなる品質向上に向けた取り組みが進んでいます。すでにタイの自動車部品メーカーや家電メーカーから複数のリサイクル案件が寄せられており、今後も東南アジア市場において増加が見込まれるプラスチックリサイクルの需要に対し、積極的な提案をしていきます。

Clover Plasticsの高機能樹脂リサイクルフロー



情報電子セグメント

ディスプレイ部材、デジタル印刷材料、半導体材料などを収益の柱に持ちながら、その領域にとどまらずに、今後成長が期待される半導体関連装置や自動車、再生可能エネルギー分野などにも注力しています。

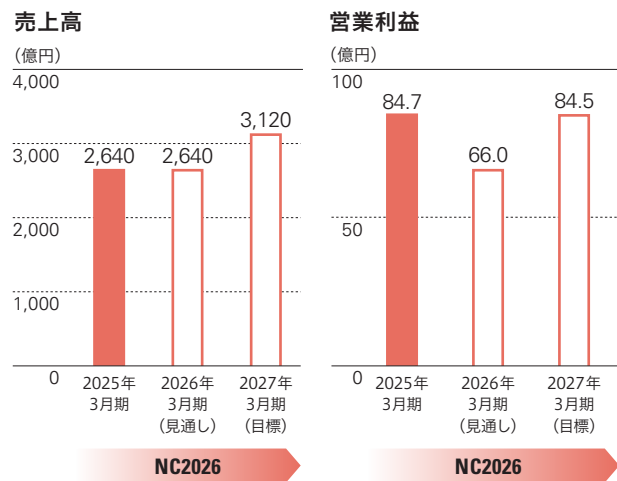
セグメント担当
代表取締役専務執行役員
赤尾 豊弘



NC2026初年度総括

好調な中核ビジネスを軸に成長分野への投資・育成を継続

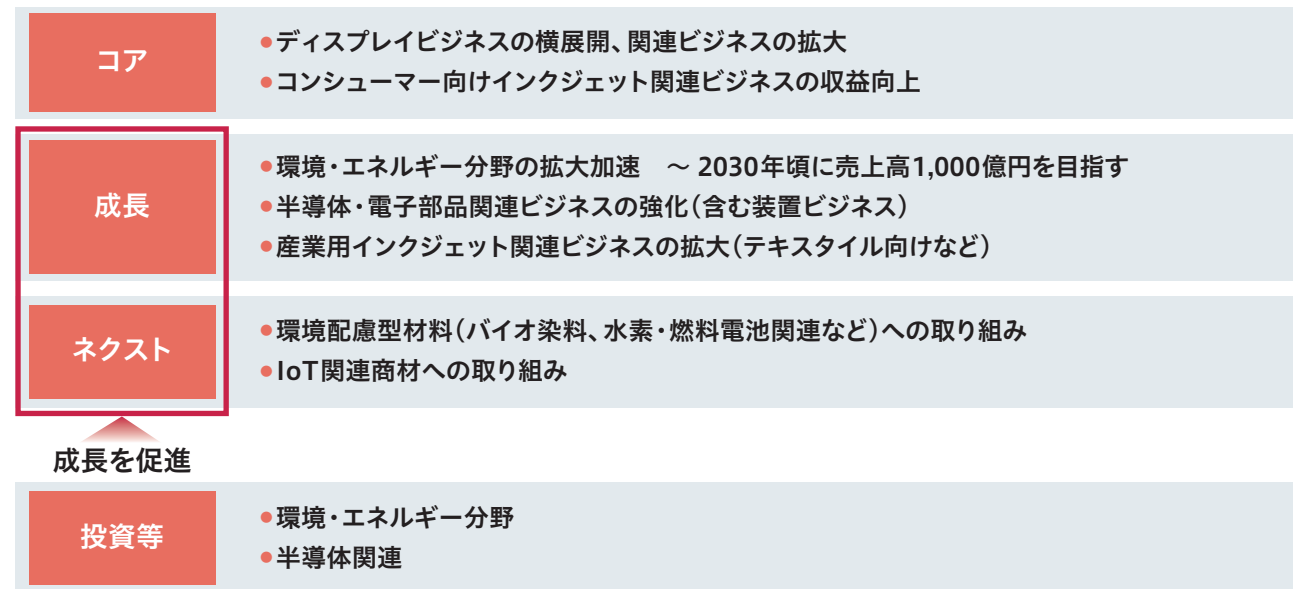
NC2026の初年度となる2025年3月期は、売上高が前期比10%増を達成し、営業利益も前年比22%を超える増益となりました。これは、コロナ禍後の在庫調整が落ち着き、FPD(フラットパネルディスプレイ)関連商材やプリンター・複写機関連商材の販売が回復したことが主な要因です。従来の中核ビジネスが好調に推移したことが、情報電子セグメント全体の売上および利益の伸長に貢献しました。また、将来の成長の柱として育成を進めている半導体、環境・エネルギー、産業用インクジェット分野のビジネスは、EV市場の低迷などもあり数字上の伸びは限定的でしたが、中長期的な成長に向けた投資・育成を着実に進めていく予定です。



事業環境(機会・リスク)と強み

事業環境 (■機会 ◆リスク)			
◆中国市場への一極集中 ■車載ディスプレイ用途の拡大 ◆競争の激化とトレンド変化への対応	■産業用インクジェット市場の拡大 ◆ペーパーレス化の進展	■IoTやMaaS関連市場の拡大 ◆世界的な競争激化	■気候変動対策への世界的な要請の高まり ◆国・地域別に異なる関連法規制への対応
強み			
●国内の大手材料メーカーとの協業	●商社としてトップクラスの業界情報ネットワーク ●顧客密着を実現するグローバルネットワークと加工・物流サービス力	●主力商材であるマスクブランクの専門性	●再生可能エネルギー商材の幅広いラインアップ

NC2026セグメント成長戦略



M&Aも視野に入れた半導体関連ビジネスのさらなる成長へ

中期経営計画NC2026の開始にあたり、当社は「半導体・電子部品関連ビジネスの強化(含む装置ビジネス)」を重要な成長戦略の柱の1つとして掲げました。これは、今後拡大が見込まれる半導体市場を捉え、当セグメントの将来のビジネスの柱を育てていきたいという意図があります。この分野では、以前からアルバック成膜株式会社との連携によるマスクブランクスに強みを持っており、半導体部材単体でのビジネスとしても一定の成長を見込んでいます。しかし、今後のさらなる拡大を見据え、装置ビジネスへの注力も進めています。装置ビジネスは、半導体生産計画の初期段階で装置に関する情報が得られるというメリットがあるため、材料関連情報をいち早く把握し、迅速なビジネス化の判断につなげるという「情報の早期入手」も目的としています。半導体関連ビジネスの拡大を推進するため、部内の関連チームを統合するなど、組織体制を強化しました。今後、市場における当社のポジションを確立し、さらなる価値向上を図るためには、M&Aも視野に入れた成長への道筋を多角的に模索していく予定です。引き続き、半導体関連ビジネスを当セグメントの新たな成長エンジンとすべく、戦略的な投資と組織強化を進めていきます。

環境・エネルギー分野は多様な取り組みを着実に実施し、将来の収益の柱を育成

当セグメントでは、環境・エネルギー分野を将来に向けた収益の柱とすべく、多岐にわたる取り組みを積極的に推進しています。車載電池ビジネスは中期的には主力の1つであり続けると捉え、リチウムイオン電池向けの導電カーボンナノチューブ分散体を軸とした商材ラインアップの拡充を進めており、米国においては製造・販売を行う合同会社を設立しました。また、2024年に資本提携を締結したGX MINERALS株式会社の高機能フィラー成形材料は、プラスチック部品の軽量化や再資源化を促進する新たな商材であり、収益の柱となる重要な位置づけとして期待しています。産業用インクジェット分野では、テキスタイル向けなど環境負荷低減の流れのなかで貢献できる領域に注力しており、米国の地ビール市場におけるラベルプリント需要といった新しいビジネス機会も捉えつつあります。国内においては林地残材等を活用したバイオマス発電所の稼働に向けて、中部電力株式会社とともに岩手県で着実に準備を進めており、このモデルの横展開も視野に入れています。その他にも、微生物から生成されるバイオ染料や水素関連材料の取り組みなど、将来の収益の柱となる可能性の高い分野に注力しています。このような多様な取り組みを着実に進め、NC2026の全社成長戦略として掲げられている環境ビジネスの拡大を推進し、関連分野における売上高1,000億円達成を目指していきます。

化学品セグメント

創業の染料ビジネスを源流に、あらゆる産業のプラットフォームである化学品を取り扱っています。さらに最終製品に近い商材を取り扱っていた住環境部門を統合し、バリューチェーン全体へ最適な商材、サービスを提供します。

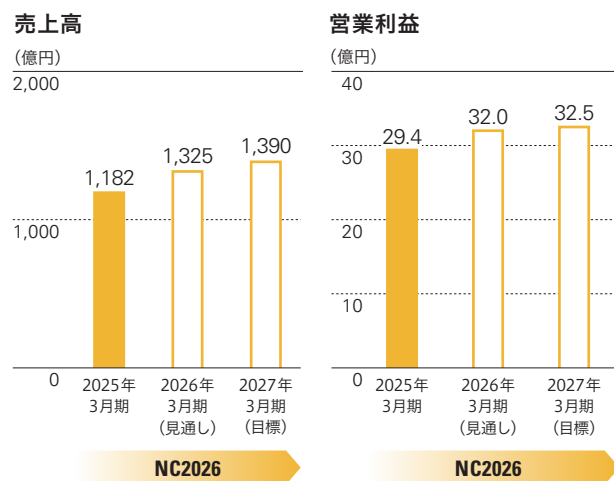
セグメント担当
常務執行役員
高橋 豊



NC2026初年度総括

変化する業界環境に対応しながらグローバルでの商材探索などを加速

当期は、コロナ禍後の在庫過多が一巡し、回復基調が見られる一方、世界の化学品原料サプライヤーが集中する中国市場の低迷やEV市場の厳しい状況、国内メーカーの化学品製造品目統廃合といった大きな変化に直面しました。このような環境下で、当社が特に力を入れているのはグローバルでの商材探索の加速です。とりわけ、経済成長が著しいインドにおいては、事業強化に向けた人員増強を進めています。また、業界全体のテーマである生分解性原料やリサイクル原料の需要拡大への対応、物流・加工機能を強化した付加価値の提供など、多様な取り組みも着実に実行することで、将来の成長に向けた強固な収益基盤の構築を目指しています。



事業環境(機会・リスク)と強み

事業環境 (■機会 ◆リスク)			
■環境規制を背景とした素材・新処方ニーズの高まり ◆原料の供給不安と価格の乱高下 ■外資系メーカーからの販売ニーズ	■発展途上国を中心とした需要増 ◆グローバルな業界再編への対応 ■サーキュラーエコノミーへの関心の高まり	■自動車の構造革新に伴う新たな原料需要の拡大 ◆業界特有の品質管理基準と供給責任 ◆国内→海外市場へのシフト	■人手不足を背景とした施工や物流革新ニーズ ◆国内市場の伸び悩み
強み			
●130年培ってきた化学品の知見と顧客基盤 ●顧客ニーズに適したグローバルなサプライチェーン構築力	●川上から川下まで広がる幅広い取り扱い商材 ●グループの海外製造・加工拠点による現地対応力		

NC2026セグメント成長戦略

コア	●樹脂原料・添加剤、コーティング原料、建材の拡販 ●丸石化学品とのシナジー発現(コーティング原料、塗料など)
成長	●EV分野における素材(バッテリー、モーター、ディスプレイ関連)の拡大 ●海外展開強化(グローバルな物流機能を使った各商材の拡販)
ネクスト	●生分解性原料、リサイクル原料への取り組み ●企画開発力強化による新規テーマ獲得
成長を促進	
投資等	●EV分野 ●機能化学品、コーティング原料 ●物流・加工機能の強化

生分解性原料、リサイクル原料への取り組みに注力

化学品業界全体でサーキュラーエコノミービジネスへの関心が高まるなか、当セグメントでは、将来の収益の柱を育成すべく、生分解性原料やリサイクル原料への取り組みに注力しています。その一例として、コンクリートよりも脱炭素・資源循環に優れた建築部材として注目されるCLT (Cross Laminated Timber)のビジネスを進めています。CLTの接合に必要な接着剤などの原料を含めることで、建材の川上から川下までをカバーする当社ならではの取り組みを展開中です。

また、さまざまな産業分野で生分解性材料やリサイクル原料(特に樹脂や溶剤)のニーズが高まっています。そこで、若手メンバー主体のプロジェクトを組み、2025年度中のビジネス化を目指してグローバルレベルでのサプライヤーの探索を強化しています。また、2023年に子会社化した丸石化学品株式会社の取引先に対して新しい商材を提案するなど、着実なシナジー効果も生まれています。

さらに、顧客のBCP体制再構築に伴う仕入先分散ニーズの拡大に対し、当セグメントでは、化学分野のスペシャリストで構成する専門チームが代替生産手法を提案するなど、課題解決に貢献しています。加えて、セグメントを超えた社内横断的な問い合わせ窓口を設立するなど、多様なニーズへの対応体制を強化しています。

「物流」をテーマに新たなビジネス機会を創出

当セグメントでは、「物流・加工機能の強化」を重点施策として掲げています。現在は、物流改革プロジェクトに取り組んでおり、国内物流拠点の整理を進めています。ドライバー不足に代表される物流の2024年問題を背景に、ビジネスにおける物流の合理化・効率化と環境負荷低減を同時に実現すべく、共同物流などを活用しながら2025年中の課題解決を目指しています。

また、変化する業界環境に対応し、物流における新たな付加価値を提供することでビジネス機会の創出を進めています。例えば、従来はお客さまが複数回に分けて運んでいた大規模貨物を当社で一括配送することで物流効率の向上とお客さまの物流スペース削減に貢献しています。さらに、海外から輸送された貨物をタンクを設置して在庫し、小分けにして配送するサービスを開始するなど、多岐にわたる関連周辺サービスも展開しています。

これらの取り組みは国内で開始しておりますが、今後は東南アジアなど海外地域への展開も計画するなど、グローバルでの事業拡大を目指しています。このような物流・加工機能の強化を通じて、ビジネス拡大と顧客への付加価値提供を着実に進め、厳しい環境下でも収益を確保できるビジネスモデルを創出していきます。

生活産業セグメント

医薬・家庭用品や食品の取り扱いを通して、消費者の健康で快適な生活の実現に貢献しています。食品関連は川上から川下まで広く関わる垂直統合型モデルの拡大を、医薬関連では将来を見据え再生医療分野にも取り組んでいます。

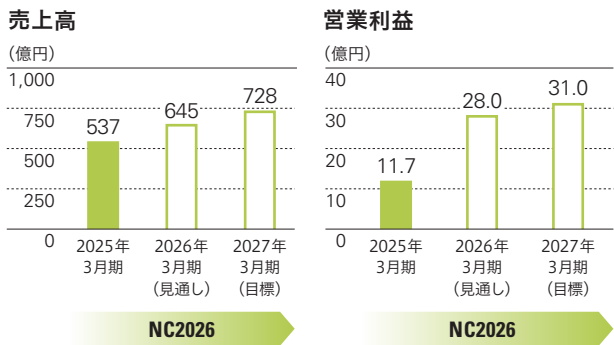
セグメント担当
常務執行役員
高橋 豊



NC2026初年度総括

コア事業の医薬品事業とともに 食品ビジネスのさらなる成長を目指す

当期は水産品・農産品など国内の食品関連ビジネスは堅調でしたが、米国での日本食材販売の低迷やコロナ禍に発生した物流の混乱を起因とした市場在庫の積み上がり、アフターコロナ以降も影響し、その結果、当社も在庫処理を余儀なくされ、収益に影響を大きく受けた1年でした。コア事業である医薬品原料分野では、再生医療や核酸・バイオ医薬品への取り組みを継続し、さらなる成長を目指しています。また、食品ビジネスにおいては米国の現地卸や小売への販売強化が奏功し、現地子会社DNI Group, LLCを通じた冷凍デザートなどの新しい取り組みが実を結ぶ見込みです。需要が拡大している国内市場向けの冷



凍野菜や海外市場向けの抹茶などをはじめとする商材の拡大に加え、加工機能や販路の充実化など、成長の手応えはつかめています。環境分野では、汚泥削減ビジネスが自治体を中心に採用実績が伸び、海外への展開もスタートしており、成長を加速させる予定です。

事業環境(機会・リスク)と強み

医薬品	家庭用品	食品
事業環境 (■機会 ◆リスク)		
■再生医療、核酸・バイオ医薬品の拡大 ◆原料の供給不安および価格の高騰 ■医薬品原料の仕入先分散化	■天然由来原料への転換 ◆市場トレンドの変遷の速さ	■冷凍食品の需要拡大 ■海外での日本食ブーム ■日本での農業・漁業の規制緩和 ◆国内需要の伸び悩み ◆食品特有の品質リスク
強み		
●優良サプライヤーとの協業と最新の研究開発に関する情報網 ●グループ拠点を活用した加工・物流サービス力		●生産から加工・流通までの幅広い事業ノウハウの蓄積
●各分野の専門知識を有するチーム・人材力		

NC2026セグメント成長戦略

コア	●医薬品、家庭用品の販売領域拡大(特に海外) ●加工機能を生かした回転すしチェーン向け販売の拡大
成長	●大五通商とのシナジー発現によるEコマース拡大など ●再生医療、核酸・バイオ医薬品など成長分野への注力
ネクスト	●天然由来原料の活用(化粧品・農薬原料など) ●微生物製剤活用によるCO ₂ 排出量、汚泥削減ビジネス
成長を促進	
投資等	●食品・農業の川上・川下領域(特に加工機能の拡大) ●再生医療などの成長領域

グループのシナジーを発揮し 食品の川上～川下まで広範囲に事業を拡大

食品関連ビジネスにおいては、特に川上から川下まで一貫して事業を展開することで、他の事業にはない高い利益率の実現を目指しています。川上～川中領域においては、近年の冷凍野菜需要の高まりを受けた新たな取り組みを進めています。冷凍野菜は生鮮品とは異なり価格も安定しているため、原材料をしっかりと押さえることで拡大する市場ニーズに応えることを目指しています。すでにブルーベリー事業はアイケイファーム余市を通じて、一定の事業規模へ成長していますが、2024年からは新たにブロッコリー農家と協業でサプライチェーンを構築しています。冷凍加工設備への投資も実施し、2025年度中にビジネスを開始する予定です。食品の川下領域での取り組みとしては、大五通商とのEコマース分野におけるシナジー発揮を今後の成長領域として位置づけています。2025年1月、大五通商を通じて茶の栽培・製造・卸販売を手掛ける佐藤園を子会社化しました。当初は、カタログ通販に強みを持つ佐藤園の堅実な顧客層を取り込むことが大きな目的でしたが、現在、世界的に需要が拡大する抹茶を中心としたビジネスも広がりつつあります。すでに米国のホテルチェーンや欧州の飲料メーカー、韓国の卸業者などからの問い合わせに対して当社がグローバルビジネスノウハウを生かしてフォローするなど、早速シナジー効果が生まれています。

再生医療分野で競争力を発揮できる 培地関連のビジネス拡大に向けて

NC2026において特に注力している成長領域の1つが再生医療ビジネスです。再生医療分野のなかでも、細胞の培養に不可欠な培地市場は、2020年の約70億円規模から2030年には約2,000億円規模へ拡大すると見込まれています。この分野において、日本は最先端であり、当社はこの優位性を生かしてビジネス機会の創出を積極的に取り組んでいます。具体的な取り組みとして、培地開発スタートアップ企業であるソラリスバイオ株式会社へ投資し、同社の培地製品の販売代理店としての拡販を開始しました。また、歴史的に当社とつながりの深い住友ファーマ株式会社が主導する、米国でのiPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞(適用:パーキンソン病)治験において、当社は物流機能面で参画しています。数多くの輸送トライアルを実施し、日本から米国へ本細胞を24時間以内に輸送するスキームを構築し、ビジネスの立ち上げに向けて着実に前進しています。さらに、米国が主戦場となるバイオ医薬品分野についても、受託メーカーへの提案を強化するなど、将来的な成長ビジネスの育成に力を注いでいます。同時に、足元の収益確保のために、医薬品原料ビジネスにおける顧客のBCP体制再構築に伴うセカンドソース確保ニーズに対応し、新たなメーカー探索や地域での商材供給に加え、海外やジェネリック市場への販売領域拡大など、短中期の即効性のあるビジネスも並行して展開しています。



合成樹脂セグメント

汎用樹脂から高性能樹脂まで幅広く取り扱い、海外でコンパウンド工場を7拠点、国内外でフィルム製造工場を5拠点運営。バイオマス/リサイクルプラスチックや生分解性プラスチックなどの環境に配慮した商材開発にも取り組んでいます。

セグメント担当
常務執行役員
中野 幸治

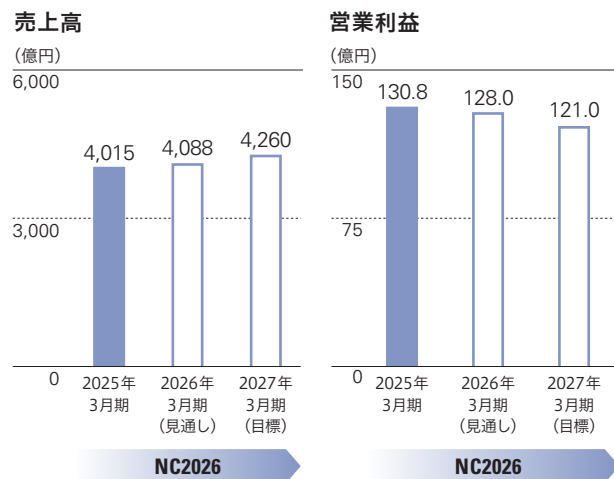


NC2026初年度総括

変化の激しいグローバル市場において自動車、OA分野の海外売上が大幅拡大

当セグメントは、売上高が前期比10%超増、営業利益が前期比30%超増となり、過去最高の業績を達成しました。コロナ禍の影響によって世界的な在庫調整が進みましたが、その反動から生産が急回復し、特にOA分野が業績をけん引しました。

地域別では、東南アジア、とりわけベトナムやフィリピンでの売上が大きく伸長しています。国内ではフィルム・シート分野が堅調に推移しました。これらの成果は、当社グループのグローバルネットワークの連携強化によるものです。また、グリップテープなどのスポーツ資材においても堅調な需要を背景に、成長著しいインド市場へ



の展開を視野に入れています。

自動車用材料については、国際的な関税政策や競合環境の変化などの不透明な要素が残るものの、中長期戦略であるグローバル展開の加速を着実に進めていきます。

事業環境(機会・リスク)と強み

事業環境 (■機会 ◆リスク)				
自動車用材料 ■軽量化、EV化による環境対応ニーズ ■自動車産業の構造変化に伴う原料需要の拡大 ◆業界特有の品質基準と供給責任	成形材料 ■海外企業への展開余地 ■競合していた大手総合商社の撤退 ◆国内需要の低迷 ◆グローバルレベルでの樹脂原料メーカー再編	OA・電気・電子 ■安定した日系OA機器メーカー需要 ■高付加価値化への対応	フィルム・シート ■シート製品の新市場の開拓余地の広さ ◆フィルム製品の国内市場での競争激化	スポーツ資材 ■世界市場の拡大 ◆人口減少による国内市場の縮小
強み ●長い歴史のなかで構築した顧客基盤 ●グローバル拠点網を生かした細やかな現地対応力 ●自社工場での樹脂コンパウンドやVMIなど付加価値提供力 ●海外のモノマテリアル・エコマテリアル商品提案力 ●国内外の自社製造拠点を生かした新商品開発力、提案力 ●ニッチ市場におけるシェアの高さ				

NC2026セグメント成長戦略

コア	- 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 - フィルム・シートのグループ会社連携強化
成長	- コンパウンド機能の高度化 ～合併会社設立による技術開発力強化、生産の効率化、品質管理の高度化 - リサイクル事業、グリーンビジネスの拡大 - 自動車分野におけるEV向け拡大 - 非日系取引先の拡大
ネクスト	- 海外未進出地域の開拓(南アジア、カンボジア、アフリカ諸国など) - ケミカルリサイクル事業の探求
成長を促進	
投資等	- コンパウンド事業 - リサイクル事業

自動車分野をグローバルに拡大するとともに、非日系取引先との関係を強化

グローバル市場での競争が激化し、世界的に業界再編の動きが進む自動車分野のなかで、当社は日系企業に加え、非日系企業向け取引の拡大を重要な成長戦略として位置づけています。NC2026の初年度においては、非日系企業向けの売上高は前年比約112%と大きく伸長しました。従来は日系企業が中心でしたが、今後は多様な企業との関係を深めることで、さらなる事業拡大を目指します。

インド市場では、多数の自動車関連企業が現地進出を進めるなか、当社も現地営業スタッフを増強し、ローカル企業との協業を進めています。今後もインド特有のニーズに対応しながら、現地での信頼関係を構築し、継続的なビジネス拡大を目指します。

メキシコ市場では、北米向け自動車産業の集積地として米国との関税問題が注目されるなか、USMCA(米国・メキシコ・カナダ協定)に基づく原産性の判断基準を満たしている当社の現地コンパウンド工場が戦略的優位性を発揮しています。この強みによって、従来の取引先に加えて新たに自動車関連企業や化学品メーカーからの引き合いも増加しており、事業環境は好調に推移しています。

今後も各地域の市場特性に即した戦略を展開し、グローバルでの自動車分野の拡大を着実に推進していきます。

グリーンビジネスのさらなる拡大を目指しネットワークを強化

環境負荷低減が世界的な課題となるなか、日本の自動車業界は、内装材に使用される樹脂や複合材料のリサイクル率が依然として低い状況です。しかし、欧州で進行するELV指令への対応も見据え、今後リサイクル材の利活用が加速していくと予想されます。

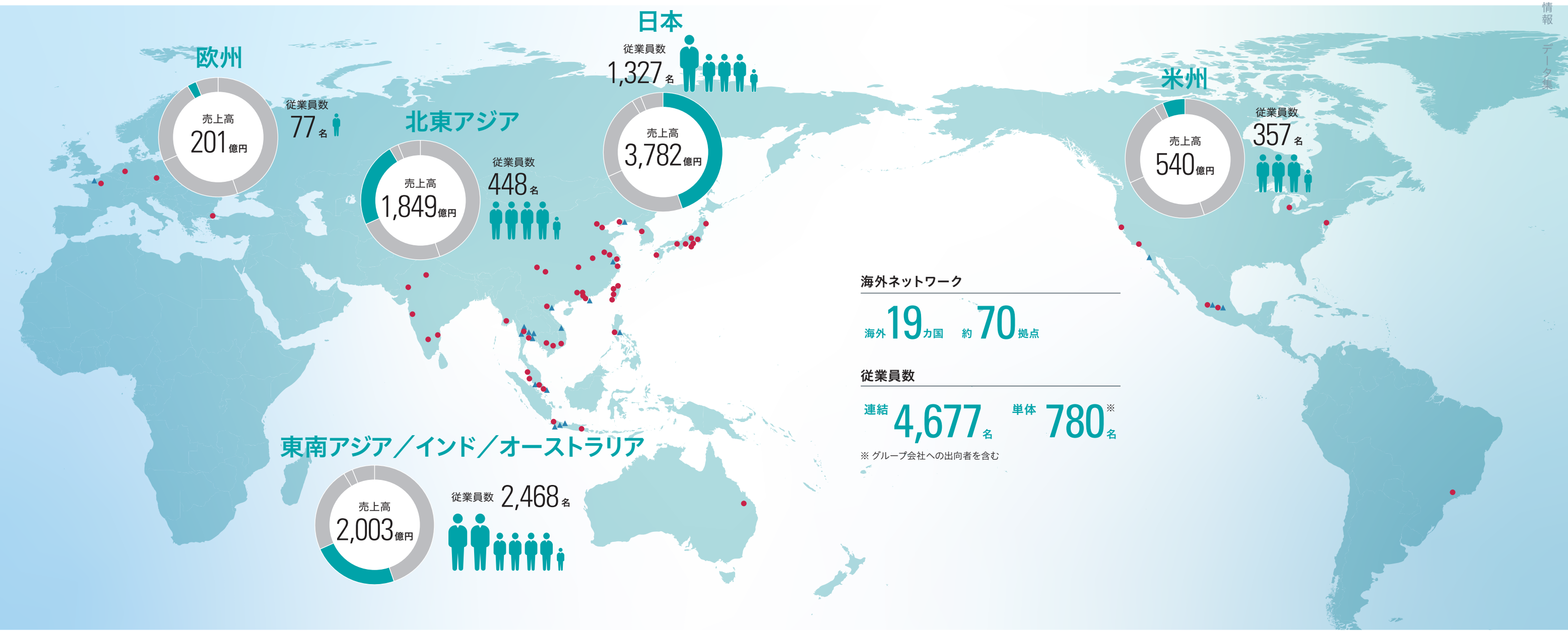
特に、リサイクル材特有の色味や匂いを抑える技術に対するニーズが高まるとみられ、当社では添加剤メーカーへの出資や共同出資会社であるノバセルとの連携を通じ、新たな樹脂コンパウンド製品の開発・提案を強化しています。

また、合成樹脂セグメントにおけるマテリアルリサイクル事業などのグリーンビジネスは着実に成長しており、2024年度には売上高75億円に到達し、2025年度には100億円の大台を見込んでいます。現在、原料・製品の製造現場では、廃材回収と製品化のバランスが整いつつあり、当社グループとしても製造設備を従来比で約2倍に拡充しました。今後は洗浄設備等の導入によるリサイクル対応範囲の拡充に加え、廃プラスチック中間処理業者とのネットワーク構築にも取り組み、地域ごとの情報収集と連携体制を強化していきます。海外では、東南アジア、特にベトナムおよびフィリピンにおいてOA機器分野で使用されるポリカーボネートのリサイクル材ビジネスが急成長しています。こうした地域のニーズに応じた商材供給を進めることで、国内外におけるグリーンビジネスのさらなる拡大を目指します。

グローバルネットワーク

海外19カ国・約70拠点に広がる
稲畑産業のネットワーク

地域別売上高・従業員数（2025年3月期・2025年3月末） ● 商社拠点 ▲ 製造加工拠点



欧州

ドイツ	デュッセルドルフ
フランス	パリ近郊 ノルマンディー
トルコ	イスタンブール
チェコ	プラハ

東南アジア／インド／オーストラリア

シンガポール	タイ
マレーシア	バンコク
インドネシア	サムットプラカーン (バンコク近郊)
フィリピン	アユタヤ
ベトナム	シラチャ(レムチャパン近郊)
カンボジア	チョンプリ
	ミャンマー
	ヤンゴン
	インド
	グルグラム(デリー近郊)
	チェンナイ、プネ、アーメダバード
	バンガロール
	オーストラリア
	ブリスベン

北東アジア

中国	香港、上海、無錫、寧波 成都、南京、合肥、重慶 北京、大連、天津、広州 東莞、武漢、深圳
台湾	新竹、台南、台中、台北
韓国	ソウル

日本

東京、大阪、名古屋 岩手、塩尻、静岡、浜松、霧島
※ 営業拠点のみ掲載

米州

米国	ニューヨーク ロサンゼルス デトロイト ノバト (カリフォルニア州)
メキシコ	ケレタロ、ティファナ シラオ
ブラジル	サンパウロ

2025年7月1日現在。

