

ネットコンファレンスの日時、説明者他：

日時	2025年2月4日 16:00~17:00
説明者	コーポレートコミュニケーション部 IR-GL 廣潤一
説明資料	2024年度第3四半期決算の概要 及び 2024年度業績予想の概要

Q&A

■ ライフ&ヘルスケア・ソリューションセグメント

Q1. ライフ&ヘルスケア・ソリューションのコア営業利益が2Q（7-9月）から3Q（10-12月）にかけて減益となった理由について説明して欲しい。また3Qから4Q（1-3月）にかけて増益となる理由をサブセグメントごとの状況を含めて説明して欲しい。

A1. 2Qから3Qにかけて減益の主な要因は農薬事業で、2Qが一部海外での需要期であったことに加えて3Qから4Qにかけて出荷時期ずれが15~20億円程度発生しました。ビジョンケア事業については2Qに引き続き3Qも堅調に推移しましたが、不織布事業およびオーラルケア事業については若干の減益となりました。

3Qから4Qにかけての増益についても、主な要因は農薬事業で、3Qから4Qへの出荷期ズレの影響に加えて、4Qは国内需要期となることから大きく販売数量が増加する見込みです。その他の事業についても販売は堅調を見込んでおり、特にオーラルケア事業はデンタルショーも予定されていることから、3Qから4Qにかけて大きく販売数量が増加する見込みです。

Q2. ライフ&ヘルスケア・ソリューションの交易条件について、24年度1-3Q（4-12月）が対前年+33億円となっているのに対し、24年度通期予想では対前年+20億円となっていることから、24年度4Q（1-3月）の対前年は△13億円となるが、4Qに悪化する理由を説明して欲しい。

A2. 3Qから4Qにかけてナフサ等の原料価格が上昇することを見込んでおり、その影響で不織布事業での交易条件の悪化を見込んでいることが要因の一つになっています。ただし、販売価格は原料価格フォーミュラとなっていることから、一時的に交易条件が悪化するとしても、来期以降に交易条件の悪化は解消することが見込まれます。

Q3. 農薬事業について各剤の状況を説明して欲しい。

A3. ジノテフランはブラジルにおける在庫調整の影響を受けているものの、前年並みの売上収益となる見込みです。テネベナールは上市国を増やしてきており、24年度もアジアを中心に売上収益を伸ばしている状況です。フルピリミンはまだジノテフランやテネベナールほどの売り上げ規模には至っていませんが、23年度から売上収益の増加を見込んでいます。

■ モビリティソリューションセグメント

Q4. モビリティソリューションの3Q（10-12月）のコア営業利益が高い水準となった理由について、エラストマー事業および複合材料事業の状況を含めて説明して欲しい。

A4. 3Qコア営業利益は2Qから+20億円増益の151億円となりました。タフマーを含むエラストマーおよびPPコンパウンドの販売が堅調であることに加えて、北米のPPコンパウンド事業を中心に原料価格が下落した影響で期ズレにより交易条件が改善しました。タフマーは2Qから3Qにかけても販売数量が増加し、対前年増販基調が継続しており堅調に推移しています。

Q5. モビリティソリューションの交易条件について、24年度1-3Q（4-12月）が対前年△14億円となっているのに対し、24年度通期予想では対前年△60億円となっていることから、24年度4Q（1-3月）の対前年は△46億円となるが、1-3Qから4Qにかけて悪化する理由を説明して欲しい。

A5. 3Qは、販売価格が原料価格フォーミュラとなっている北米のPPコンパウンド事業を中心に原料価格が下落したことから期ズレ益が発生していましたが、4Qは例年寒波等の影響で原料価格の上昇が起きていることから、期ズレによる交易条件悪化を見込んでいます。モビリティソリューションの製品は、基本的にスペシャリティ製品であることから、原料フォーミュラでなくても一定の水準以上の付加価値を維持可能なため、構造的に交易条件が悪化することは見込んでい

ません。原料価格変動による期ズレは発生しますが、4Q に一時的に交易条件が悪化するとしても、来期以降に解消することが見込まれます。また、足元の原料価格は想定ほど上昇していませんので、4Q の交易条件が予想ほど悪化しない可能性があります。

Q6. モビリティソリューションの PP コンパウンド事業はメキシコで事業展開しているが、アメリカからメキシコに対する関税の動きについてどう考えているのかを説明して欲しい。

A6. 当社グループの PP コンパウンド事業はこれまで各拠点において地産地消による事業展開を進めてきました。その中でアメリカに 2 拠点、メキシコに 1 拠点を展開しており、北米市場におけるサプライチェーン体制を整えています。第 1 次トランプ政権時にもアメリカからメキシコに対する関税の動きがありましたが、当社グループでは顧客の生産に合わせてメキシコからアメリカに一部生産のアロケーションを行うなどにより安定的に供給することができました。加えて各拠点の製造ラインにおける生産効率向上などの投資を行ってきており、柔軟な生産・供給体制を構築していますので、今後の状況を注視しながら変化に対応していきます。

Q7. タフマーについて、太陽光パネルの在庫調整による封止材用途の販売数量減があると思うが、どのような用途展開で販売数量増加ができてきているのか説明して欲しい。

A7. タフマーの太陽電池封止材用途は太陽光パネルの在庫調整影響を受けていますが、底を打っており、当該用途の販売数量は前年並みを確保しています。自動車用途も堅調に推移していることに加え、高機能包装材料をはじめとした多用途展開によりタフマー全体としては販売数量を拡大しています。

■ ICT ソリューションセグメント

Q8. ICT ソリューションについて、2Q(7-9 月)から 3Q(10-12 月)にかけて売上収益が△11 億円の減収に対し、コア営業利益は+20 億円の増益となった理由を説明して欲しい。また、4Q(1-3 月)は例年であれば季節性の影響がある中で 3Q から 4Q にかけて売上収益が+94 億円と大きく増収、コア営業利益は+10 億円の増益となる要因を説明して欲しい。

A8. 2Q から 3Q にかけて EUV ペリクルおよび DUV ペリクルの販売が堅調に推移したことから主に半導体・光学事業が増益となりました。産業用フィルム事業についてもマイクロステープの販売が堅調に推移し、3Q は 80 億円のコア営業利益を確保しました。

EUV ペリクルの販売は 4Q も引き続き堅調を見込んでおり、年間の売上収益は従来通り対前年で 50%程度の成長を計画しています。

ただし、4Q は春節や賦課金といった季節性の影響による下振れのリスクがあります。

■ ベーシック&グリーン・マテリアルズセグメント

Q9. ベーシック&グリーン・マテリアルズのコア営業利益についてナフサ価格変動に伴う在庫評価損益への影響を説明して欲しい。

A9. 24 年度の在庫評価損益は、1Q(4-6 月)が+25 億円程度、2Q(7-9 月)が+5 億円程度、3Q(10-12 月)が△30 億円程度、4Q(1-3 月)予想が+20 億円程度となっています。したがって上期(4-9 月)は+30 億円程度、1-3Q(4-12 月)ではほぼ±0、下期(10-12 月)予想は△10 億円程度となり、年間(4-3 月)では+20 億円程度を見込んでいます。

Q10. 24 年度 1-3Q(4-12 月)におけるベーシック&グリーン・マテリアルズの大坂エチレンプラントトラブル影響△85 億円の内訳を説明して欲しい。

A10. 概算の内訳としては、数量差で△20 億円程度、調達コスト等の増加により交易条件で△40 億円程度、修繕費や停止していた期間の蒸気ロス等により固定費他で△25 億円程度となっています。

Q11. ベーシック&グリーン・マテリアルズの大阪エチレンプラントトラブルについて、4Q（1-3月）以降の影響をどのように考えているのかを再発防止策などの進捗を含めて説明して欲しい。

A11. トラブル影響は2Qに△70億円程度、3Qに△15億円程度が発生しました。さらに4Qに△20億円程度の影響を見込んでいますが、この中にはトラブルが発生した設備に関連する撤去費が△10億円程度含まれています。撤去費を除くトラブル影響額は3Q△15億円から4Q△10億円程度に改善を見込んでおり、引き続き損失を最小化するための活動を進めています。また、上期の影響額の中には数量差△20億円程度が含まれていますが、当社の停止期間中に顧客での在庫確保のために減販となったものなので、プラントの復旧により解消すると考えています。影響が下期まで残っていますが、根本的な改善に向けて対策を進めていますので、来期に向けては大きな影響が残らないと考えています。

Q12. ベーシック&グリーン・マテリアルズの3Q（10-12月）コア営業利益△47億円に対し、大阪エチレンプラントトラブル影響が△15億円程度、在庫評価損が△30億円程度を除くと損益はほぼフラットという理解だが、持分法投資損益の状況や製品ごとの状況を含めて内訳を説明して欲しい。

A12. 3Qはいずれの製品も依然として厳しい事業環境が継続しています。持分法投資損益についても中国のフェノール事業を中心に厳しい事業環境が継続しています。一方でウレタン事業についてはMDIの持分法投資損益が堅調なことから黒字を確保しました。

Q13. 能力増強が完了した錦湖三井化学のMDIについて、想定を上回る高稼働となっているようだが、足元で高稼働となっている理由と今後の増強等の考え方を説明して欲しい。

A13. MDIは販売好調で能力増強の完了前から高稼働で推移しています。さらに能力増強を見越して拡販を進めてきた結果が、足元での高稼働につながっていると認識しています。このような足元の状況に加え、将来の需給環境も踏まえて、必要があればさらなる能力増強等を検討していきます。

Q14. クラッカー連携について取り組みの状況を説明して欲しい。

A14. 西日本での連携は立地が離れているため、多くの検討事項がありますが、確実に検討を進めています。各社で行っている検討がまとまった時点で速やかに開示を行います。

■ 共通

Q15. 持分法投資損益について、2Q（7-9月）+39億円から3Q（10-12月）+13億円に減少した理由を説明して欲しい。

A15. 主に中国のフェノール市況が厳しい状況が続いていることにより持分法投資損益が減少しました。

Q16. 25年度に向けて現時点での各セグメントの見通しを固定費の考え方を含めて説明して欲しい。

A16. 成長領域については全般的に今後も販売数量の成長をけん引する事業があります。ライフ&ヘルスケア・ソリューションは25年度以降も引き続きビジョンケア事業・農業事業を中心に伸ばしていきます。モビリティソリューションは自動車生産台数に大きな変化がなくアメリカのトランプ政権による関税の影響など不透明な状況ですが、自動車以外の成長市場における多用途展開を進めることで拡大を目指します。ICTソリューションは先端領域の半導体需要が引き続き拡大していくことに加え、先端領域以外の需要も25年度には回復が進むと考えられることから、そのような需要を捉えて販売を拡大していきます。

24年度は成長領域における新プラントの稼働や開発費等の増加に加え、人件費・資材費高騰による修繕費の増加や国内・海外ともにインフレによる労務費の上昇などもあり、固定費が増加しています。25年度以降についても成長領域における販売数量の成長とのバランスを見ながら固定費をコントロールしていく必要があると認識しています。特に25年度は、商業運転の開始時期は検討中ではありますが、シンガポールのタフマープラントや日本での高機能ポリプロピレンプラントといった大型投資の商業運転開始による償却費等の増加が見込まれるなかで増益を確保していくために、固定費のコントロールが重要になると認識しています。25年度は販売数量の拡大に向けて進めてきた投資の商業運

転開始などによる固定費の増加も見込まれるので、販売数量の拡大と固定費のコントロールをしながら増益を確保していくことを検討しています。

以 上