

ネットコンファレンスの日時、説明者他：

日時	2025年5月13日 16:00~17:00
説明者	常務執行役員 CFO 吉田 修
説明資料	2024年度決算の概要 及び 2025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. 24年度3Q(10-12月)から4Q(1-3月)にかけてコア営業利益が+81億円の増益となった理由を説明して欲しい。

A1. 4Qは主に農薬の国内および海外の一部地域での需要期に加えて3Qから4Qへの出荷期ズレがあったことから販売数量が大幅に増加しました。オーラルケアは4Q国際デンタルショーの開催でのプロモーション活動等により販売数量が増加しました。

Q2. 24年度から25年度にかけてコア営業利益は+14億円の増益を見込んでいるが、事業ごとの見通しについて説明して欲しい。

A2. 数量差は+50億円を見込んでおり、ビジョンケアと農薬でほぼ半々程度と考えています。ビジョンケアはメガネレンズ需要堅調であることに加えて当社が得意とする高屈折率レンズ向けの拡販、農薬は特にテネベナールがインドでの増販と25年度からベトナム・タイで上市したことによる拡販を見込んでいます。オーラルケアは25年度には大幅な拡販は見込んでいませんが、グローバルに拠点と事業を展開していることから、事業構造改善による収益性の改善を進めていきます。交易条件は△20億円を見込んでおりますが、主に円高による為替差損であり、ビジョンケアや農薬をはじめとして基本的に高機能な製品で、一定の付加価値を確保できていることから、為替差損を除くと環境変化による影響はありません。

■ モビリティソリューションセグメント

Q3. 24年度3Q(10-12月)から4Q(1-3月)にかけてコア営業利益が△31億円の減益となった理由を主要な製品の交易条件を含めて説明して欲しい。

A3. 4Qは主にPPコンパウンドの原料価格上昇による価格適用の期ズレに伴う一時的な交易条件の悪化および賦課金等の固定費の増加により3Qから減益となりました。タフマーの交易条件は3Qから4Qにかけて大きな変化はありませんでした。

Q4. 24年度から25年度にかけて交易条件が△80億円となっている理由を説明して欲しい。特に24年度決算ではエラストマーの一時的市場環境変化に伴う交易条件悪化がある一方で25年度予想では為替差損による交易条件悪化となっているため、エラストマーの交易条件悪化は24年度下期に底を打っている理解でよいか説明して欲しい。

A4. 24年度決算では円安による為替差益に加えて、PPコンパウンドにおいて原料価格変動による価格改定の期ズレに伴う交易条件改善がありました。一方でタフマーの一部用途の市場環境変化による一時的な交易条件の悪化がありました。25年度予想では円高による為替差損に加えて、PPコンパウンドで24年度に発生していた原料価格下落による期ズレに伴う交易条件の改善が解消すると見込んでいます。タフマーについては24年度下期のプラント稼働率はほぼフル稼働で販売も堅調に推移しており、市場環境悪化は底を打ったと考えています。25年度は24年度下期から大きな市場環境変化はなく、成長市場への多用途展開を含めて需要を取り込んでいく計画です。

■ ICTソリューションセグメント

Q5. 24年度から25年度にかけてコア営業利益は+68億円の増益を見込んでいるが、事業ごとの見通しについて説明して欲しい。

A5. 25年度は半導体・光学、コーティング・機能材、ICTフィルム・シート、不織布の各事業の主要製品の数量増

+100 億円を見込んでおり、特に EUV ペリクルを中心に半導体・光学の数量増が当該セグメントの半分程度と見込んでいます。交易条件は主に円高による為替差損を見込んでいますが、EUV ペリクルをはじめ限界利益の高い製品の伸びが大きいことから販売構成による交易条件の改善も一部見込んでいます。半導体関連用途をはじめとして基本的に高機能な製品であり、一定の付加価値を確保できていることから、為替差損を除くと環境変化による影響はありません。

Q6. EUV ペリクルの売上収益について 23 年度から 24 年度にかけての成長および 24 年度から 25 年度にかけての成長見込みについて CNT ベースのペリクルの収益貢献を含めて説明して欲しい。

A6. EUV ペリクルの 24 年度の売上収益は先端領域の需要拡大により 23 年度から 30~40%程度の増加率となりました。25 年度の売上収益は引き続き先端領域の需要拡大により 24 年度から 30~40%程度の増加率を見込んでいます。CNT ベースのペリクルは現在設備投資と開発を進めていますが、収益貢献は 26 年度以降になると考えています。

■ベーシック&グリーン・マテリアルズセグメント

Q7. 24 年度 3Q(10-12 月)から 4Q(1-3 月)にかけてコア営業利益が+6 億円改善した理由を説明して欲しい。

A7. 4Q は賦課金の一括計上などにより固定費が増加しましたが、ナフサ価格変動による在庫評価損益の改善やウレタンの持分法適用子会社である錦湖三井化学を中心に持分法投資損益が改善したことにより、+6 億円の改善となりました。

Q8. 24 年度から 25 年度にかけてコア営業利益が+129 億円の改善を見込む理由を説明して欲しい。

A8. 25 年度は上期に大型定修があるので下期を中心に改善となり、主な要因としては 24 年度の大坂エチレンプラントトラブル影響の解消により数量・交易条件・固定費他を合わせて+105 億円程度の改善を見込んでいます。また、ナフサ価格下落による在庫評価損で△30~35 億円程度の悪化を見込む一方で、事業構造改善による増益および持分法投資損益は錦湖三井化学を中心に増益を見込んでいます。

Q9. 24 年度から 25 年度にかけての在庫評価損益とクラッカー稼働率を説明して欲しい。

A9. 在庫評価損益は 24 年度上期+30 億円程度、24 年度 3Q(10-12 月)△30 億円程度、4Q(1-3 月)+15 億円程度、下期合計△15 億円程度、24 年度合計+15 億円程度の益となりました。25 年度はナフサ価格の下落により△15~20 億円程度の損失を見込んでいます。クラッカーの稼働率は 24 年度下期に引き続き 25 年度も 80%を切る低稼働を見込んでいます。

Q10. ベーシック&グリーン・マテリアルズの事業再構築は、27 年度に向けて検討している千葉地区クラッカー集約や 26 年度に予定している市原フェノールプラント停止などの効果について、定修費用の削減や操業の改善などが 27 年度以降どのように発現してくるのか説明して欲しい。

A10. 当社が 2 基保有しているクラッカーについては最適化に向けて東西それぞれの地域ごとに各社との連携を進めています。現時点では明確な将来像を発表できていませんが、内容が確定できれば速やかにご説明します。クラッカーの最適化には競争力のある誘導品の選別とダウンフローの強化が前提となっており、最終的にはクラッカーから誘導品に至るグリーンケミカル化までを見据えて各社と協議を進めていくことで、資本効率の高い事業にしていきたいと考えています。5 月 30 日に予定している経営概況説明会で事業構造改善の進捗についてもご説明を予定しています。

■共通

Q11. 24 年度 3Q(10-12 月)から 24 年度 4Q(1-3 月)にかけて棚卸資産が減少した理由を説明して欲しい。

A11. 24 年度を通して全社での在庫適正化に注力してきたことに加えて、4Q は特に農薬の販売が増加したことにより製品在庫が減少したため、棚卸資産が減少しています。

Q12. 25 年度業績予想に関税影響によるリスクを△80 億円程度見込んでいるが、見込んでいるリスクの内容と対応策について説明して欲しい。

A12. 関税影響については、米中間での交渉の進展などを受けて日々状況が変化していますが、アメリカ政府が一定程度の関税をかけていくという方針に変わりないことから、当社として前提を置いたうえでリスクを見込んでいます。前提としては、当社グループとしてグローバルに展開している各拠点からアメリカに対して輸出している製品の売上収益を把握しており、この金額に対して一定の税率を乗じてコスト上昇を算出しています。セグメント別では、モビリティソリューションの自動車関連用途および ICT ソリューションの半導体関連用途に対する影響が 8 割程度をしめています。自動車関連用途で事業規模の大きい PP コンパウンドについては地産地消によるグローバル展開を進めてきており、アメリカにも 2 拠点を持つことで北米市場におけるサプライチェーンを構築できていることから、引き続き生産の最適化を進めています。このようなサプライチェーンを構築できていることは当社グループの強みでもあり、新たな販売機会の獲得にもつなげていきたいと考えています。また、関税によるコスト増をどのように負担していくかについては、影響を最小化していくように顧客と丁寧な協議を重ねていきます。

Q13. 関税影響について 24 年度 4Q（1-3 月）に駆け込み需要などの影響があったのか説明して欲しい。

A13. 追加関税発動前の駆け込みのような需要の先取りによる影響はほとんど発生していないと考えています。北米の自動車生産台数も 4Q に大幅に増加するような状況にはなっていません。

Q14. 25 年度配当予想は 24 年度の 150 円/株から据え置いているなか、関税影響などが想定よりも小さくなるなどにより増益した場合には還元強化を検討するとのことだが、25 年度予想の EPS に対して配当 150 円/株とすると還元性向は 50%程度となり還元方針の 40%以上を大きく上回っていることからすでに配当は十分な水準であるとも考えられるので、増益した際の還元強化の考え方について説明して欲しい。

A14. 過去数年にわたりベーシック&グリーン・マテリアルズを中心に事業構造改善を進めてきた中で減損損失等により当期利益が低水準となっているため、増配などの還元強化が結果として還元性向が高くなるという状況は認識しています。当社はキャッシュ・フローの改善にも注力しており、成長投資に必要なキャッシュを確保しながら、還元にも回していくというキャッシュアロケーションの観点も重視しています。当社の還元方針を前提としつつも、今期はキャッシュのバランスやリスクを見極めながら増配について検討をすることになります。

Q15. 新 CFO として資本政策や株価の PBR1 倍割れの解消に向けた方策などをどう考えているのか説明して欲しい。

A15. 低迷する株価を早急に改善していくためには資本効率の改善が重要と考えており、CFO として ROE、ROIC の改善に注力していきます。資本効率の改善に向けて収益面では、成長ドライバーとなる事業のさらなる強化による成長領域の拡大に加え、固定費が増加してきているなかで損益分岐点を見ながらコスト管理していく必要があります。また、今後も成長に向けた投資をしていく必要があるため、財務面でもライトアセットによるキャッシュの創出や多様な資金調達を確実に実施していきます。

以上