

ネットコンファレンスの日時、説明者他：

日時	2025 年 8 月 7 日 15:30～16:30
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	2025 年度第 1 四半期決算の概要 及び 2025 年度上期業績予想の概要

Q&A

■ ライフ&ヘルスケア・ソリューションセグメント

Q1. 上期のコア営業利益について、1Q(4-6月)は前年同期対比で+3億円の増益となった一方で2Q(7-9月)は前年同期対比で△16億円の減益を見込んでいる理由を説明して欲しい。

A1. 1Qは主にビジョンケアと国内農薬の販売数量が堅調に推移しました。2Qのコア営業利益が前年同期対比で減益となるのは、在庫調整の影響によりオーラルケアの販売数量が減少しているためで、ビジョンケアと農薬は引き続き堅調に推移すると見込んでいます。上期は農薬の出荷タイミングのズレや季節性があるものの、年間の目標に向けては堅調に推移していると認識しています。

■ モビリティソリューションセグメント

Q2. 1Q(4-6月)から2Q(7-9月)にかけての販売数量及び交易条件の変化について、サブセグメントごとの状況を説明して欲しい。

A2. エラストマーは多用途展開により1Qの販売数量は堅調で、2Qにかけても状況は変わらず販売数量は堅調を見込んでいます。交易条件についても1Qから2Qかけても大きな変化はございません。前年同期対比でも、交易条は、円高による為替差損の影響はありますが、それ以外の要因で変化はございません。

P Pコンパウンドは例年の動きとして1Qから2Qにかけて北米や欧州で季節性による自動車生産台数の減少が見込まれますが、当社グループの販売には大きな影響はないと考えています。交易条件は1Qに北米や日本で原料価格下落に伴う価格改定の期ズレ益が発生していますが、2Qには価格フォーミュラにより期ズレ益が解消すると見込んでいます。

Q3. 売上収益が24年度4Q(1-3月)から25年度1Q(4-6月)にかけて△84億円の減収となる一方で、コア営業利益が+27億円増益となっている理由について説明して欲しい。

A3. 売上収益は4Qから1Qにかけて円高となったことによる為替差やソリューション事業の季節差に加え、25年4月に子会社株式譲渡（産業資材）を実施したことにより減収となりました。

コア営業利益は主にP Pコンパウンドが増益となっており、24年度4Qに原料価格が上昇したことから価格改定の期ズレ損が発生していましたが、25年度1Qは原料価格の下落により期ズレ益が発生していることから交易条件が改善しました。一方で販売数量に大きな変化はありませんでした。また、例年の動きとしてセグメント全体で4Qに△10億円程度の賦課金が計上されていることから1Qは固定費他が改善しました。

Q4. タフマーについて24年度4Q(1-3月)から25年度1Q(4-6月)にかけての販売数量と販売価格の状況を用途別に説明して欲しい。

A4. タフマーの用途別の販売数量は、24年度4Qから25年度1Qにかけて大きな変化はなく、引き続き成長市場への多用途展開を進めています。販売価格は、太陽電池封止材向け用途で24年度の期中に市場環境変化により販売価格が下落しましたが、その後は大きな環境変化はなく、24年度4Qから25年度1Qにかけても変動はありませんでした。太陽電池封止材向け以外の用途に関しては24年度期中でも大きな環境変化はなく、多用途展開も進めていることもあり、引き続き付加価値を確保しています。

Q5. 1Q(4-6月)における関税政策による影響はそれほど大きくないという理解だが、P Pコンパウンドの各拠点の販売と稼働の状況を説明して欲しい。

A5. 地域別の販売状況につきましては、拠点ごとに状況が異なっています。北米は関税政策の影響により一部で自動車

生産台数が減少した影響を受けています。ただし、当社グループでは日系・欧米系両方の幅広い顧客へ販売しているため、顧客ごとの増減は多少ありますが、北米全体としての販売数量は前年同期対比で△5%程度の減少にとどまっており、稼働にも大きな影響はありませんでした。また、欧州は△10%程度減少の一方で ASEAN は+15%程度増加、日本も若干の増加となりました。結果、1Qの販売数量は、グローバルでは前年同期並みとなりました。

■ ICT ソリューションセグメント

Q6. 1Q(4-6月)の売上収益は前年同期比較および前四半期対比でほぼ横ばいであるのに対し、コア営業利益は前年同期比較で+28億円の増益、前四半期対比で+34億円となった理由を主要な製品の状況を含めて説明して欲しい。

A6. 1Qは先端領域の需要拡大や半導体市場の回復により、イクロステップ、DUV ペリクル、EUV ペリクル等、当社の強い製品を中心に販売が堅調に推移しました。一方で、円高により前年同期対比、前四半期対比ともに為替差損が発生しています。また、24年度9月に子会社株式譲渡（化学専門商社）を実施した影響により前年同期対比で売上収益は減少しています。結果、売上収益はほぼ横ばいとなりましたが、収益性の高い製品の販売が堅調であることからコア営業利益は増益となりました。

Q7. ICT分野では関税政策の影響により一部の製品で1Q(4-6月)に前倒し需要があったと考えているが、売上収益が1Qに引き続き2Q(7-9月)も高い水準を見込んでいる理由について、製品別の需要の状況を含めて説明して欲しい。

A7. 関税政策による半導体関連用途の需要への影響は引き続き注視していく必要があり、下期にかけての影響はこれから精査していくこととなりますが、足元では1Q、2Qともに基本的には実需として認識しています。製品別でも1Qの販売が堅調なイクロステップ、DUV ペリクル、EUV ペリクルは2Qも引き続き販売堅調を見込んでいます。一方でスマートフォン向け用途が中心となるアペルについてはスマートフォンの生産台数が伸びない予想であることから大きく販売数量が増加する状況ではないと考えています。

■ ベーシック&グリーン・マテリアルズセグメント

Q8. 1Q(4-6月)から2Q(7-9月)にかけてコア営業利益が△22億円の減益となる理由を、在庫評価や定修の影響などを含めて説明して欲しい。また、上期から下期にかけて損益が改善するのかを説明して欲しい。

A8. 1Qから2Qにかけて在庫評価損益は改善するものの、主に市原工場の大型定修の影響により1Qから2Qにかけて減益を見込んでいます。1Qは在庫評価損が△20億円程度発生しているのに対し、2Qの在庫評価損は△5～10億円程度を見込んでおり、1Qから2Qにかけて10～15億円程度の改善を見込んでいます。市原工場の（4年に一度の）大型定修は1Qから2Qにかけて実施していますが、工事費用の検収など2Qに集中することから、2Qに固定費が増加する見込みです。また、定修中に在庫が大きく減少することから2Qは在庫固定費も増加しています。下期は、原料価格が現在の水準を維持すれば在庫評価損が解消し、定修による固定費増加と在庫固定費の増加も解消することからコア営業利益は改善すると考えています。

■ 共通

Q9. 大牟田工場でのガス漏洩影響について、当面出荷対応に問題なしとのことだが、在庫の状況やプラント再稼働の見通しについて説明して欲しい。

A9. 大牟田工場でのガス漏洩影響により、TDIに加えビジョンケアのプラントの一部も停止していますが、製品在庫を確保できており、当面の出荷対応に問題ないことから、今回開示したコア営業利益見通しへの影響は軽微であると考えています。農薬のプラントの一部は定修中で停止しておりますが、予定通り定修を進めており、主要な農薬プラントについては今回のトラブルにかかわらず運転が可能であることから影響はないと考えています。

トラブル影響により停止中のプラントについては関係当局等の許認可を受けて再稼働させていくこととなりますので、状況が分かり次第、情報を開示します。

以 上