

ネットコンファレンスの日時、場所、出席者、説明者他：

日時	2026 年 2 月 5 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	2025 年度第 3 四半期決算の概要 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. ライフ&ヘルスケア・ソリューションの下期コア営業利益について、前年同期対比でかなりの増益を見込んでいる理由を説明して欲しい。特に、前年下期は、オールケアにおける国際デンタルショーの好影響があったにもかかわらず、前年下期と比較しても増益を見込んでいる理由を説明して欲しい。**

**A1.** ビジョンケアは販売が堅調に推移しており、前年同期対比で増益を見込めると考えております。オールケアは前年度（24 年度）の国際デンタルショーの反動影響により、今年度 1Q（4-6 月）に在庫調整が発生しましたが、当該在庫調整は解消されつつあり、4Q（1-3 月）は販売の増加を見込んでいます。農業については、前回から見方に大きな変更はありません。3Q（10-12 月）で発生した販売期ズレについては、4Q（1-3 月）で販売される見込みです。また、テネベナールは引き続き堅調に推移しております。ジノテフランは一部在庫調整の影響はあるものの、予定している販売は確保できると見込んでおります。

**Q2. 農業について、通期の数量増効果の国内と海外の内訳について、また、3Q（10-12 月）から 4Q（1-3 月）への販売期ズレ影響がどの程度あったのか、国内と海外どちらなのかについて教えて欲しい。また、当該期ズレ影響を考慮しても、4Q のコア営業利益水準が高いと思われるが、国内が相当好調という前提なのか、考え方について教えて欲しい。また、国内好調については、業界全体の話なのか、当社固有の話なのかについても教えて欲しい。**

**A2.** 農業について、前回発表（11/11）から大きく環境は変わっておりません。国内と海外の内訳につきまして、詳細な内訳は控えさせていただきますが、国内は前年度対比で増収増益となっております。海外につきましても、テネベナールについては、アジアを中心に着実に前年度から増加することを見込んでおります。ジノテフランについては、一部地域で在庫調整の影響を受けており、前年度から大きく変動ありません。4Q（1-3 月）につきましては、国内需要期に伴う増益を見込んでおります。また、3Q（10-12 月）から 4Q（1-3 月）への販売期ズレにつきましては、利益ベースで△20 億円程度の影響がありました。海外の出荷ズレであり、4Q は 3Q と比較して、当該期ズレにともなう増益を見込んでおります。

また、業界全体的に国内の状況は良いと認識しております。害虫の発生や、米の作付面積の増加などがありました。加えて、国内市場全体で今年度在庫がかなり減少したと考えており、市場全体として在庫水準が戻る傾向にあるため、来年度も良好な事業環境が継続すると見込んでおります。

**Q3. 3Q（10-12 月）においては、大牟田工場の製造設備稼働停止影響はなかったかについても説明して欲しい。**

**A3.** 3Q（10-12 月）における大牟田工場の製造設備稼働停止の影響はございません。

### ■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について、2Q（7-9 月）から 3Q（10-12 月）にかけて、コア営業利益が横這いとなっている理由を教えて欲しい。エラストマーの定期修理影響が解消する一方、自動車生産台数減少の影響を受けたという理解でよいのか。また、自動車生産台数減少の影響について、4Q（1-3 月）に向けた回復確度を説明して欲しい。**

**A4.** ご指摘の通り、エラストマーでは、2Q（7-9 月）の定期修理影響が解消し、コア営業利益が改善いたしました。一方、PP コンパウンドでは、季節性、さらには半導体供給不足などの要因で特に北米の自動車生産台数減少の影響を受け、2Q（7-9 月）に対しコア営業利益が悪化いたしました。

4Q（1-3 月）にかけての PP コンパウンド全体の販売数量は、3Q（10-12 月）対比で数%程度増加を見込んでおります。拠点別には、北米における販売数量増加が牽引すると見込んでおります。加えて、ソリューション事業にお

いて、ARRK の試作関連の販売が、従来から 4Q に偏重する傾向にあるため、当該増益効果も見込んでおります。

**Q5. モビリティソリューションについて、通期の前年度対比の増減益分析について、前回（11/11）と比較して大きく変動している。前回は数量差+60 億円、交易条件△55 億円、固定費他が△26 億円であった。今回、数量差△15 億円、交易条件△20 億円、固定費他が+14 億円であり、交易条件が改善する一方で数量が減少し、固定費他も改善方向に見える。変化幅が大きいので、各々どういった要因で変化したのか説明して欲しい。**

**A5.** 数量差については、前回発表（11/11）時点では、シンガポールにおけるタフマー新プラント（以下、6TF）および市原における高機能 PP 新設備（以下、4PP）の稼働に伴う数量増を見込んでおりましたが、今回の計画では、26 年度商業運転開始と見込んでおります。加えて、3Q（10-12 月）における自動車生産台数減少の影響を受け、数量差が悪化しております。エラストマーにおきましては、事業環境に大きな変化はなく、販売数量は大きく増減しておりません。

交易条件については、為替の円安（147 円/ドルから 150 円/ドルへと 3 円の円安）影響に加え、PP コンパウンドにおいて、原料価格の下落に伴う期ズレ益が発生した影響により、改善しております。

固定費他については、6TF および 4PP 稼働開始予定時期を 26 年度へ見直したことに伴い、償却費減少などの改善を見込んでおります。

**Q6. エラストマーについて、4-12 月累計の前年同期対比では、円高による為替差損の影響を除いて考えると、数量増で固定費増をカバーできているか教えて欲しい。また、26 年度は 6TF 稼働に伴う固定費増加により、コア営業利益が大きく伸びないイメージの説明だったと認識しているが、考え方が大きく変わっていないか教えて欲しい。**

**A6.** EPT、ルーカントといったいわゆるエラストマー類については、販売数量は増加しております。

タフマーについては、様々な用途があり、多用途展開を進めている状況は変わっておりません。円高による為替差損の影響を除いて考えると、4-12 月累計の前年同期対比では、前年度（24 年度）の 1Q（4-6 月）から 2Q（7-9 月）にかけて販売価格が下落し、以降は販売価格に大きな変動がない状況です。26 年度は、6TF が新規稼働する見込みであり、規模が大きなプラントであるため、償却費などの固定費も一定程度増加する見込みです。当該固定費の増加を販売数量増加でカバーすると共に、しっかりと多用途展開を進めていくことで、少しでも収益貢献できる様に努めてまいります。

**Q7. PP コンパウンドの 3Q（10-12 月）の販売動向、4Q（1-3 月）にかけての動きを教えてください。**

**A7.** 3Q（10-12 月）における PP コンパウンド全体の販売数量は、前年同期対比で△5%程度減少しております。拠点別には、北米における減少が大きく、他には中国・欧州も減少する一方で、ASEAN の増加が大きく、日本においても若干増加しました。3Q（10-12 月）から 4Q（1-3 月）にかけては、半導体供給不足なども徐々に解消することを見込んでいることから、北米市場の環境は徐々に回復すると考えており、しっかりと販売数量を増やせると見込んでおります。

**Q8. PP コンパウンドの原料価格の下落に伴う期ズレ益について、足元の原料価格が続いた場合、来年度（26 年度）にかけては減益要因となるか説明して欲しい。また、タフマーの交易条件の考え方は前回（11/11）から変わらないか説明して欲しい。**

**A8.** PP コンパウンドについては、今年度は日本において原料価格の下落に伴う期ズレ益があり、一部 ASEAN や北米でも同様に期ズレ益がありました。来年度の当該期ズレ益については、原料価格をまずはフラットに見ると考えておりますため、解消されます。その上で、差別化用途の展開などによる販売数量増で収益を確保していくことが重要と考えております。

また、タフマーの価格は変わっておらず、引き続き、しっかりと交易条件を確保していく方針に変更はありません。

#### ■ ICT ソリューションセグメント

**Q9. ICT ソリューションが好調であるが、主要製品であるイクロステープ、ペリクル、アペルの、2Q（7-9 月）から 3Q**

(10-12月)、3Q(10-12月)から4Q(1-3月)の販売の動きについて教えて欲しい。また、半導体など部品価格高騰に伴う、スマートフォンの生産台数減少リスクについて見込んでいるかも教えて欲しい。

A9. 2Q(7-9月)から3Q(10-12月)にかけては、イクロステープは引き続き堅調であり、販売が若干増加しております。ペリクルについても、同様に堅調な状態が続いております。一方、アペルにつきましては、スマートフォンの生産台数が大きく増えている状況では無いため、販売は大きく増えておりません。

3Q(10-12月)から4Q(1-3月)にかけては、中国春節の影響により、半導体関連材料の販売は減少すると見込んでおります。一方、アペルについては、部品価格高騰に伴う生産台数減少リスクについて注視が必要と考えているものの、現時点では大きな影響は無く、アペルの販売は若干増加すると見込んでおります。

#### ■ベーシック&グリーン・マテリアルズセグメント

Q10. ベーシック&グリーン・マテリアルズについて、市原工場のフェノールが生産停止している4Q(1-3月)で損益がゼロ近傍と思われる。26年度には国内ポリオレフィン事業統合が予定されている一方で、大阪工場における大規模定期修理も予定されているため、25年度から26年度にかけて、損益が大きく改善するイメージが持てない。あまりに市況が悪いため、27年度の千葉地区LLP装置集約による生産最適化の効果などが発現するまでは、損益ゼロ近傍と考えてよいのか教えて欲しい。また、国内ポリオレフィン事業統合について、80億円以上の統合シナジー効果は、26年度から発現すると考えてよいのか、進捗について教えて欲しい。

A10. 4Q(1-3月)においては、賦課金の影響が△30億円程度あるため、当該影響を除けば一定程度黒字が確保できる見込みではあるものの、ご指摘の通り、市況が悪化し、稼働率も上がらない厳しい状況であると認識しており、さらなる値上げや合理化を進めることで、黒字体質への転換を図ってまいります。

国内ポリオレフィン事業統合につきましては、販売数量を拡大していくということではなく、設備・銘柄統廃合や間接部門削減を通じた合理化を進めることで、強靱なポリオレフィン事業の構築を目指してまいります。統合前の段階であるため、詳細については控えさせていただきますが、着実に進捗していると認識しております。統合効果については、事業統合の説明会でも説明した通り販売増というより、着実な合理化による効果を早期に発現させていく方針でありますので、順調に進捗しているとご理解いただければと思います。

Q11. ベーシック&グリーン・マテリアルズについて、下期に発生したトラブルは収束が見えており、来年度(26年度)へ影響を持ち越すものは無いのか教えて欲しい。また、非常にトラブルが多いが、トラブル撲滅に向けた対策の考え方を教えて欲しい。

A11. 下期に発生したトラブルにつきましては、収束が見えており、来年度(26年度)へ影響を持ち越すものは無いと考えております。

トラブル撲滅につきましては、11月26日の経営概況説明会で申し上げたとおり、当社としても強い危機意識を持っております。再発防止策を含めた各種対策を確実に実行し、トラブルの撲滅に取り組んでまいります。

#### ■共通

Q12. 株主還元について、従来は増配を検討するという話だったが、今回は、増配ではなく自己株式取得を実施する考え方を教えて欲しい。また、「28年度までにDOE 4.0%を視野に入れる」との意味についてもう少し詳しく説明して欲しい。これは今年度の営業キャッシュフローは2,000億円を見込んでいるものの、来年度以降も同水準が維持できるかどうか不安を感じているため、実現には28年度まで待つ必要があるとの考えなのか、あるいは、もっと早期の実現可能性があるのか、説明して欲しい。

A12. 自己株式取得については、資本効率の改善および中長期的な企業価値の向上を図ることが目的です。当社としてはPBRを安定的に1倍超へ引き上げることを目指しており、その実現に向けた資本効率改善の取り組みとして、今回の自己株式取得を意思決定いたしました。また、当社は安定的に2,000億円レベルの営業キャッシュフローを創出できる体質が見えつつあります。これには、事業売却やライトアセットを進めている効果も反映されております。

DOE 4.0%につきましては、経営概況説明会などでお示ししているキャッシュアロケーションの方針に沿って検討を進めていくこととなりますが、当社は、可能な限り28年度を待たずに早期にDOE 4.0%を実現することを目指しておりま

す。資本効率の改善、株主還元の強化につきましては、引き続きしっかりと検討してまいります。

以 上