

ネットカンファレンスの日時、場所、出席者、説明者他：

日時	2026 年 8 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 松坂 玄祐
説明資料	2026 年度第 1 四半期決算の概要 及び 2026 年度上期業績予想の概要

Q&A	
■ 全社業績	
Q1. 今回、通期予想は見直してないと思うが、前回公表の通期コア営業利益予想 1,050 億円に対する進捗について教えてほしい。中東情勢影響として通期△150 億円を見込んでいるが、現時点での進捗と見通しについて教えてほしい。	
A1. 上期計画のコア営業利益 760 億円には、B&GM におけるナフサ価格高騰に伴う一過性の在庫評価益が絶対値として約 120 億円(1Q 約 160 億円の評価益、2Q 約△40 億円の評価損)含んでおります。在庫評価益は残るのか消滅するのか、今後のナフサ価格動向次第ですが、非常に見通しづらい状況です。半導体関連製品等の販売は当初計画を上回って推移しており、全体としても概ね計画線上で進捗しています。 中東情勢の影響については、下期にはナフサ価格が戻る前提で在庫評価損益は一年を通じて消滅し、減産・減販や稼働率低下に伴う収率・エネルギー効率悪化等により通期見通し△150 億円を見込んでいました。それに対し、上期見通しは、在庫評価損益を除き△60 億円程度になっています。引き続き中東情勢を注視し、損失の最小化に努めてまいります。	
■ ライフ&ヘルスケア・ソリューションセグメント	
Q2. ライフ&ヘルスケア・ソリューションについて、1Q(4-6 月)は前年同期比で+6 億円程度増益となった一方、上期計画では前年同期比横ばい、差し引き 2Q(7-9 月)計画は前年同期比△6 億円程度減益を見込んでいる。ビジョンケア、オーラルケア、農業化学品それぞれの状況も含め、増減要因を教えてください。	
A2. 1Q の前年同期比については、ビジョンケアは、高屈折レンズの販売が堅調に推移しましたが、能力増強検討に伴う固定費増加等の影響により、コア営業利益は横ばい圏となりました。オーラルケアは、4Q(1-3 月)に販売が集中する傾向にあり、1Q は前四半期比で販売数量が減少したものの、事業構造改善効果が寄与しました。農業化学品は国内を中心に堅調に推移しております。 上期について、ビジョンケアの 2Q は、引き続き高屈折レンズの堅調な需要の取り込みに加え、前年度の大牟田工場トラブル影響解消による増益を見込んでおります。オーラルケアの 2Q は、1Q 比で販売数量の増加を見込んでおります。加えて、引き続き事業構造改善効果をしっかりと発現させ、業績の底上げを図ってまいります。農業化学品の 2Q は、概ね 1Q 並みの販売を見込んでいます。前年度は 2Q にまとまった出荷があったため、上期の前年同期比では、販売数量が減少する見込みです。通期では年間契約等に基づき計画どおり販売を進めてまいります。	
Q3. 米国 Ultradent Products, Inc. 取得の業績影響について教えてください。下期業績への利益貢献は限定的と考えてよいか。	
A3. 取得完了後に PMI (Post Merger Integration) を進める中で業績影響を精査してまいります。今後、業績への影響が見えてきた段階で適時適切にご説明していきたいと考えております。	
■ 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における、1Q(4-6 月)および 2Q(7-9 月)のコア営業利益の前四半期比の増減について、タフマーの販売状況、PP コンパウンドの地域別動向も含め、増減要因を教えてください。	
A4. 1Q は、前四半期比で+13 億円の増益となりました。中東情勢の影響による損失はあったものの、円安による為替差益が貢献しました。原料価格上昇に対しては、お客様にご理解をいただき価格改定を早期に実施いたしました。結果、価格フォーミュラ期ずれによる影響を抑制することができました。タフマー新プラントは 4 月より営業運転を開始しましたが、原料サプライヤーのフォースマジュール宣言が継続しており原料調達環境は依然厳しい状況です。採算性を重視	

し、差別化用途や自動車向け用途の数量確保に努め、需給環境の厳しい太陽電池封止材用途の販売を調整して対応しております。2Q においても原料調達・需要動向を見極めながら、最適な運転を行い、収益最大化を図ってまいります。PP コンパウンドの 1Q については、前四半期比で堅調に推移しました。グローバル自動車生産台数は、中国において春節影響解消等に伴う増加があったものの、全体としては大きな変化はありませんでした。

■ ICT ソリューションセグメント

Q5. ICT ソリューションについて、1Q(4-6 月)は売上収益が前年同期比で+88 億円増加した一方、コア営業利益増減分析の数量差は+17 億円と相対的に小さい。これは、売上収益の増加には、原料価格上昇に伴う不織布の価格改定等の影響が含まれている一方で、コア営業利益にはあまり影響しないためとの理解でよい。また、ペリクルやイクロステープ™の販売動向についても教えてほしい。

A5. 売上収益増加には、不織布など原料価格上昇に伴う製品価格改定影響も含まれております。半導体関連製品の販売動向について、イクロステープ™の 1Q は、前四半期から+約 20%の数量増加がありました。前四半期は不需要期からの伸長ではありますが、前年同期比では、1Q、2Q(7-9 月)ともに+約 10%の数量増を見込んでおり、販売は堅調です。ペリクルの販売も堅調に推移しており、1Q(4-6 月)の売上収益は、前年同期比、前四半期比ともに+20%弱の増加となっております。

Q6. CNT 膜を用いた EUV ペリクル上市に向けた進捗状況について教えてほしい。また、ICT の 2Q 計画のコア営業利益が前四半期比で大きく増加しない理由についても教えてほしい。

A6. CNT 膜を用いた EUV ペリクルについては、新プラントのパイロット運転を開始しており、現在顧客によるパイロット品の評価を順調に進めております。2Q には、CNT 膜を用いた EUV ペリクル立ち上げ費用などの固定費増を織り込みながら、コア営業利益の増加を目指してまいります。

■ ベーシック&グリーン・マテリアルズセグメント

Q7. ベーシック&グリーン・マテリアルズ(B&GM)のコア営業利益について、前年度 4Q(1-3 月)から今年度 1Q(4-6 月)への増減要因を説明してほしい。

A7. B&GM のコア営業利益は、4Q から 1Q にかけて 254 億円の増益となりました。4Q 比で 1Q は、在庫評価損益等により+約 170 億円の改善がありました。また、4Q に発生した租税公課約 30 億円の影響が解消したことに加え、持分法投資損益の改善も増益要因となりました。

Q8. B&GM のコア営業利益について、1Q(4-6 月)から 2Q(7-9 月)への増減要因について説明してほしい。

A8. B&GM のコア営業利益は、1Q から 2Q にかけて△246 億円の減益を見込んでいます。うち、2Q の在庫評価損益等の影響は、1Q 比で約△200 億円を見込んでいます。これは、1Q は原料大幅上昇による在庫評価益（絶対値約 160 億円）に対し、2Q は 1Q 比で原料の下落を見込んでいることから在庫評価損（絶対値 約△40 億円）を織り込んでいるためです。また 2Q では、大阪工場の大規模定期修繕があるため、これが△30~40 億円程度の減益要因となる見込みです。これらの要因を除くと、B&GM のコア営業利益は実質黒字であり安定的に推移しています。

Q9. B&GM における住友化学のポリオレフィン事業統合効果について、業績予想にどのような形で織り込まれているか教えてほしい。

A9. 住友化学のポリオレフィン事業統合については、7 月からプライムポリマーと一体となって活動しております。業績への織り込みに関しては、2Q への影響は限定的と見込んでおります。

Q10. 国内の化学業界全体において、直近 6 月のエチレン生産量の回復が鈍い。また、エチレン換算の輸出入データを見ると、4、5 月に大きくポリオレフィンなどの輸入品が増えている。こうした状況が今後定着した場合、エチレン製造設備稼働率や需給環境に影響する可能性はないか教えてほしい。

A10. 1Q(4-6 月)は、原料調達制約の影響により低稼働となりました。2Q(7-9 月)は、大阪工場の大規模定期修繕

という特殊要因はありますが、8割弱の稼働率を見込んでおります。需給環境を注視しながら、今後のエチレン製造設備稼働を決めてまいります。

また、2027年度には千葉地区におけるエチレン製造設備統合を予定しております。当社が差別化できる市場・用途を見極めながら、エチレン製造設備および誘導品を含めた最適化を進め、競争力のある事業体を目指してまいります。

■ 共通

Q 11. 株主還元の考え方について、増配を実施する場合の考え方や判断条件について教えてほしい。

A 11. 当社としては株主還元強化の方針ですが、中東情勢の先行きが引き続き不透明のため、当期損益および営業キャッシュ・フローへの影響を見ながら、株主還元について慎重に検討を進めております。中東情勢の厳しい状況においても、運転資本を適切に管理した上で、中長期的かつ安定的に営業キャッシュ・フローを 2,000 億円レベルで確保できる体質になっているかをしっかり見極めた上で検討し、判断していきたいと考えております。

以 上