

2024 年度 3Q 決算説明会 主な質疑応答

(2025 年 2 月 7 日開催)

<全体>

Q1：このタイミングで社長交代を決断した理由は？クロロprenゴム事業の抜本的対策にある程度目途がついたということか？

A1：クロロprenゴム事業の抜本的対策については、今年度中を目標として準備、調整を進めており、方向性が見えつつある。加えて、新製品である低誘電有機絶縁材料「スネクトン」の上市をまもなく控え、来年度からは大牟田での高付加価値無機フィラー工場、五泉事業所での抗原迅速診断キット・臨床試薬の新工場の立ち上げが寄与するなど、来年度以降の業績が再び成長軌道に回帰すると認識。その上で、「Mission2030」達成のための成長の加速度を更に増すために新体制への移行が必要であると判断した。

Q2：来年度の業績見通しは？

A2：最低でも配当金を 100 円/株としても、総還元性向 50%基準となるレベルの営業利益水準に回復できると認識。

Q3：全社の営業利益が 3Q（24 億円）から 4Q（62 億円）にかけて、38 億円の増益見込みとなる理由は？

A3：3Q は、クロロprenゴム事業での定修や在庫評価減の計上の影響や、抗原迅速検査キットは新工場増設工事による設備停止の影響を受けたことなどの一時的な減益要因があったため。しかしながら、4Q も、依然として生成 AI 向け以外の半導体需要の回復が遅れ、EV 向けの需要も低調な状況が継続すると予想されるため、予想達成に向けた取り組みを強化している。

<電子・先端プロダクツ>

Q4：球状シリカ、球状アルミナ、スネクトンなど、生成 AI をはじめとした最先端分野での販売状況は？

A4：球状シリカ、球状アルミナの売上高に占める最先端分野向けの割合は 2 割程で、需要は確実に伸びている。スネクトンについては、一部のお客様から認定を得て、今月（2 月）から販売を開始する段階であり、販売規模は来年度以降、徐々に増える見通し。2030 年度以降、売上高 100 億円から 200 億円を目指す。

Q5：EV 市場の成長が鈍化しているが、タイでのアセチレンブラック設備投資の時間軸が後ろ倒しになることはあるか？

A5：アセチレンブラックは xEV 向けと高圧ケーブル向けに販売しており、高圧ケーブル向けは需要が回復傾向にあり、市場拡大が期待できる。xEV 向けも足元で成長鈍化がみられるが中長期的には市場が拡大すると考えている。そのため、タイでのアセチレンブラック製造設備の 2026 年度稼働予定に変更はない。

<ライフイノベーション>

Q6：3Q累計の営業利益（76億円）が前年同期（97億円）比で▲21億円減った内訳が、数量差▲27億円、コスト差等+8億円とあるが、それぞれの理由は？

A6：抗原迅速診断キットは、需要が強い中でフル稼働を継続も、十分に在庫を確保できていた前年に比して販売数量が減少したことに加え、3Qには新工場増設工事に伴う一時的な稼働停止の影響も出たことが数量差マイナスの主要因となった。

コスト差は、昨年度にノロウイルスを開発していた Icon 社ののれんの減損処理を行ったことにより、今年度ののれん償却費が減少したことが主要因。

<エラストマー・インフラソリューション>

Q7：3Qに青海工場にてクロロプレンゴム設備の定期修繕費用が計上されていることを考慮すると、3Qの損益が2Qと同水準である理由は？

A7：クロロプレンゴムにて値上げを打ち出しており、9月から順次実施しているため。クロロプレンゴムの世界需要は大きく回復している状況ではないが、原燃料などの各種コストが増加している背景や将来的な需給バランスなども考慮し、お客様に対応いただいている。

<ポリマーソリューション>

Q8：化学業界では石油化学事業の再編が進んでいるが、スチレン系事業の抜本的な構造改革についての考え方は？

A8：千葉エリアで進んでいる事業再編については、当社が供給を受けるエチレンなどの原材料に影響はないと聞いており、現時点で大きなネガティブ要素を想定していない。一方で、当社スチレン系樹脂の主用途である食品包装用途はコロナ前と比べ約2割需要が減っており、販売と生産体制の最適化が必要。他社との連携なども含めてしっかりと進めていきたい。

以上