

2025 年度 2Q 決算説明会 主な質疑応答

(2025 年 11 月 10 日開催)

<経営計画「Misson2030」見直しの方向性>

Q1：経営計画「Misson2030」のフェーズ 2（2026～2028 年度）において掲げている営業利益目標 400 億円超えは、クロロプレンゴム事業の抜本的対策効果やベストプラクティスプロジェクトによるコスト削減の効果を踏まえると、達成の見込みが高い目標に思える。タイでのアセチレンブラックの製造設備稼働による償却費の増加などのマイナス要因を考慮しても現実的な水準の目標と言えるのか？

A1：現在、蓋然性が高い計画になっているかどうかをシビアに精査している状況ではあるが、フェーズ 2 期間内での目標達成は確度が高く、必ず達成したい水準であると考えている。

Q2：ヘルスケア分野を安定成長と位置付けているが、感染症の流行によって需要の変動が大きい抗原迅速診断キットのビジネスを持つ中で、今後どのようにヘルスケア分野を安定成長させていくのか？

A2：抗原迅速診断キットだけではなく、大きな需要変動が少なく、安定した成長が見込まれる臨床試薬の分野の事業成長を考えている。アライアンスや M&A も活用し、事業の成長を目指す。

Q3：経営計画見直しにおけるクロロプレンゴム事業の今後の需要動向や販売価格の見通しは？

A3：需要動向は用途によって異なる見通しだが、全体としてはほぼ横ばいの需要動向を前提に考えている。販売価格は、適正価格を維持しつつ、より収益性の高い事業を目指す方針。

<電子・先端プロダクツ>

Q4：生成 AI や電力インフラ関連などの需要拡大が進捗する中で、2025 年度下期の営業利益予想（62 億円）が上期並み（63 億円）に留まる理由は？

A4：下期は、生成 AI や電力インフラ関連の販売数量増加を見込む一方で、定期修繕や償却費などのコスト増加を見込むため。

Q5：今年 2 月に販売を開始したスネクトンの立ち上げ状況は？また、ターゲットとしている生成 AI 用途に計画通り入り込めているのか？

A5：ターゲットとしている生成 AI 向けの採用が順調に進んでいる。2026 年度からは新設備の稼働開始を予定。

<ライフイノベーション>

Q6：一部海外向けの不調により販売が減少している臨床試薬は、市場の回復を待つだけではもどかしいと考える。経営計画の見直しで示されたアライアンスや M&A にて海外向けの不調に対応する方針か？

A6：一部海外向けの不調については、少しずつではあるが需要が戻ってきている傾向が見られるほか、需要回復を受け身で待つだけでなく、積極的なテクニカルサービスや製品提案を行うことで対応する方針。また、アライアンスについては、様々な形でのパートナーシップでの事業展開を考えており、国内や海外などと限定した形ではなく、手広く検討している。

<エラストマー・インフラソリューション>

Q7：2025 年度上期の営業利益▲34 億円が、下期の営業利益予想 39 億円と、73 億円改善する要因は？

A7：上期中に DPE※品在庫を概ね出荷完了することにより、クロロプレンゴム事業の抜本的対策効果が下期からフルに寄与することが主要因（抜本的対策効果 上期 18 億円→下期 68 億円）。

※Denka Performance Elastomer LLC：米国クロロプレンゴム製造子会社

<ポリマーソリューション>

Q8：2025 年度下期の営業利益予想（10 億円）が上期（15 億円）から減益予想になっている理由は？

A8：モニター向け導光板用途の MS 樹脂において、中国メーカーとの競争が強まっている影響を織り込んだため。

<その他>

Q9：2025 年度上期の特別損失▲94 億円の内、DPE 関連損失▲84 億円以外の内容は？

A9：主に 6 月に生産を終了したセメント事業撤退の残務処理費用。

以上