

2025 年度 3Q 決算説明会 主な質疑応答
(2026 年 2 月 6 日開催)

<全体>

Q1：DPE に関連する特別損失を政策保有株式の売却益などで今年度は補填する計画だと思うが、仮に来年度以降も同規模の特別損失が 2、3 年続いた場合に、資産売却などで補填し続けることは可能なのか？

A1：各ステークホルダーとの協議次第で特別損失の想定数値が大きく異なるため、来年度以降も同規模程度の特別損失が出るのかは、現時点では明確なことは言えない。一方で、当然ながら政策保有株式などの資産の売却には限りがあるため、経営計画の推進による営業利益段階での増益も含め、最終利益をコントロールしていく計画である。

<電子・先端プロダクツ>

Q2：低誘電樹脂「スネクトン」の販売状況や今後の見通しは？

A2：スネクトンは、昨年 5 月頃から販売が本格化し、順調に客先からの認定を得ながら、販売を伸ばしている。一方で、ガラスクロスや銅箔などの関連素材の供給が需要に追いついていない状況であるため、客先の生産計画に影響が出ている。関連素材の需給バランスが来年度 3Q から 4Q 頃に整うため、そのタイミングでスネクトンの販売も一段上の販売拡大を見込んでいる。

Q3：スネクトンは現在販売している軟質タイプのものだけではなく、中長期には硬質タイプのものを販売していくと聞いたが、来年度は軟質タイプのものが中心なのか？

A3：来年度は軟質系の材料を中心とした販売となる見通しだが、すでに硬質系の材料も各客先で評価が進んでいる。早くて 2026 年度後半から 2027 年度にかけて販売に寄与できるよう作業を進めている。

<ライフイノベーション>

Q4：足元ではインフルエンザが流行しているが、通期の営業利益を前回予想（75 億円）から今回予想（70 億円）にかけて下方修正した背景は？

A4：抗原迅速診断キットは、昨年 11 月からインフルエンザ流行の第 1 波があり、同時期に新型コロナも流行していたため、3Q は多くの販売実績となった。一方、このインフルエンザの流行は年末には収束し、年末年始の人流増加期に流行が重ならなかったことや、市中在庫もまだ多く残っていることから、4Q の販売見通しを下方修正した。

Q5：来年度の見通しを教えてください

A5：足元で抗原迅速診断キットの市中在庫が多く残っているため、来年度は回復にやや時間がかかると見ているが、新棟稼働により強化された供給体制を有効に活用し、感染症流行時の早期供給などにより、回復を目指し準備している。また感染症の流行の影響を受けにくい臨床試薬の事業にも注力することで事業成長に取り組んでいく。

<エラストマー・インフラソリューション>

Q6：今のクロロプレンゴムの需要環境はどのような状況にあると見ているのか？

A6：2025 年度の期初予想では需要の緩やかな回復を想定していたが、足元では需要の回復が弱く、アメリカの関税問題や中国経済の減速の影響などもあり、前年比横這いもしくはやや下降気味と見ている。

<ポリマーソリューション>

Q7：MS樹脂は3Qの販売があまり良くなかったとのことだが、4Qの見通しは？

A7：MS樹脂は、競合の中国品が安く、品質も追いついてきていることにより、販売数量が落ちている現状は4Qも変わらない。新しい用途向けへの販売を強化しており、今年の後半から来年にむけてリカバリーを目指している。

以上