

2026年2月27日経営説明会 主な質疑応答まとめ

<全体>

Q1：DPE 関連の特別損失への影響について、フェーズ2（2026年度～2028年度）で一定程度の費用発生を見込む一方、特別利益等で補填するとしているが、どのような内容を計画に織り込んでいるか？

A1：特別損失はステークホルダーとの協議次第で金額や時期に様々な可能性があるものの、政策保有株の売却益に加え、フェーズ2期間中で早期にクローズまでの計画を策定することによる繰延税金資産の計上により、発生費用とオフセットする計画。

<電子・先端プロダクツ>

Q2：営業利益について、2025年度予想（130億円）の増益幅（前年比+48.3億円）に比べ、2026年度（150億円）の増益幅（前年比+20億円）が緩やかになる一方で、2027年度（180億円）の増益幅（前年比+30億円）はタイでの新拠点の償却開始を考慮すると大きいと考えるが、内容は？

A2：2025年度以降、AIや電力インフラ関連製品の増益が加速することを織り込んでいる。加えて、2025年度はセラミックス基板の価格改定等による利益改善も寄与するため増益幅が大きい。

Q3：低誘電樹脂「スネクトン」について、フェーズ2での販売見通しは？

A3：現在、電子回路基板向けに既に多くの客先で認定が完了しており、採用が進展している。来年度は軟質系タイプの販売が中心となり、販売拡大を計画しているが、フェーズ2期間では硬質系タイプの立ち上げも予定しており、売上高は全体で50億円～150億円程度を計画している。

Q4：需要の拡大が期待される球状シリカの樹脂基板用途、球状アルミナの放熱封止材用途について、今後の動向は？

A4：球状シリカは、樹脂基板用途での需要拡大が顕著。加えて、低誘電ガラスクロスへの供給が不足する中で、球状シリカの使用量を増やして対応する客先もあり、追い風と捉えている。球状アルミナは、放熱封止材用途として、GDDR7や次世代向けでも採用や認定作業が順調に進んでいる。また、HBM向けでの認定作業も進んでいる。

Q5：アセチレンブラックのタイ新拠点は、投資額が4億USDであり、供給能力が11,000トンとのことであれば採算が取れないのでは？

A5：タイ新拠点によりアセチレンブラックは4拠点体制となる。タイの新拠点は高効率でコストメリットが大きいため、需給とコスト効率性を踏まえた最適生産を実施する。また、販売面では高圧ケーブル向けに加え、足元で需要が急拡大しているESS向けの販売を拡大させていくため、採算性の確保が可能。

<ライフイノベーション>

- Q6：体外診断用医薬品（IVD）業界アライアンス形成を進めるにあたり、潜在的なパートナー候補は多数存在すると思うが、どのような点を重視してパートナーを選定するか？
- A6：国内に多様な企業が存在する IVD 業界の構造に対して、一石を投じ、当社がアライアンス形成のフロントランナーとなることを基本方針とする。その根底には、国際競争力の強化や、連携によるイノベーションの加速、さらには、日本の IVD 業界 が世界的に評価されてきた高い品質を維持・拡大していくためにアライアンスが不可欠だと考えている。今後検討するパートナーはこの目指す方向性が一致していることが極めて重要。加えて、連携を強化するため補完関係を持っていることも重要であると考えている。

<エラストマー・インフラソリューション>

- Q7：揺るぎないキャッシュカウ事業として確立するため、クロロプレンゴム事業の抜本的対策以降、青海工場への集約効果をどのように高めていくか？
- A7：生産面では、青海工場の一拠点化により供給可能数量には一定の制約がある中で、生産効率向上を徹底し、最大生産量を確保。販売面では、DPE で獲得した米国市場の販売網を最大限活用。今後は市場性や用途に応じた重点を絞り、当社が得意とする分野を更に伸ばすことで、キャッシュ創出力を高める。

<ポリマーソリューション>

- Q8 スチレン系事業の分社化の検討について、ポリマーソリューション事業の大半が対象となると理解しているが、どのようなスキームを想定しているか？
- A8：分社化の検討範囲は、ポリマーソリューションの売上高、利益ともに約 9 割を占め、大部分が対象となる。スキームについては、現時点では当社 100%出資の形で分社化をスタートする方向で検討。来年 4 月の分社化を目指して準備を進め、その時点までに適切なパートナーが見つかった場合には、分社化の開始時点で他社と組んでスタートする可能性もある。ただし、いずれの場合も当社がマジョリティを維持する方針である。また、スチレン系事業の川下から川上まで協業可能性を探り、個別最適も含めて幅広い選択肢を想定して検討を進める。

以上