2026 年度 2Q 決算説明会 主な質疑応答
（2026 年 11 月 9 日開催）

＜全体＞

Q1：期初予想から営業利益を 70 億円、経常利益を 60 億円上方修正している一方、当期純利益を 160 億円で据え置く背景は？

A1：特別損失に、DPE に関する損失のほか、ER 事業の撤退に加え、その他のポートフォリオ改革の進捗に伴う費用発生の可能性を織り込んだ。一方で、特別利益の計上も併せて計画しているため、当期純利益 160 億円を維持する見通し。

＜電子・先端プロダクツ＞

Q2：軟質系スネクトンについて、下期からの立ち上がりの確度は？また、ハイパースケーラー等の最終顧客での採用状況について、2028 年で何社の採用を想定しているのか？

A2：CCL メーカーでの、台湾・中国系のガラスクロスの認定進展により低誘電ガラスクロスの供給不足が解消に向かい、下期から本格的に立ち上がる見通し。M9 相当は、現時点で 2028 年度にハイパースケーラー3 社を想定している。

Q3：軟質系スネクトンについて、2028 年度の売上高目標 200 億円は M8 向けと M9 向けでどれぐらいの割合か？M10 向けは入っているのか？

A3：2028 年度の M8 と M9 の割合は半々程度。M10 向けは CCL 各社で評価中であり、中期経営計画「Mission2030」フェーズ 2 の数字には織り込んでいない。

Q4：軟質系スネクトンについて、生産能力を倍増する能力増強の投資額が 10 億円と、初期投資の 70 億円に比べて非常に少額である理由は？

A4：初期投資の段階で将来の拡張性を持たせた設備設計としていたため、今回は比較的軽微な投資で能力を 2 倍にできる。

Q5：アセチレンブラックについて、シンガポール工場での原材料調達制限による減産影響は？タイでの新工場の代替供給は？

A5：シンガポール工場の減産は年度末まで続き、2026 年度で約 25 億円のマイナス影響を見込む。シンガポールでの供給が制限されている中、高圧ケーブル向け需要は引き続き強いため、一刻も早くタイ品の認定を得るべく、お客様での評価が進んでいる。

＜ライフイノベーション＞

Q6：中期経営計画「Mission2030」で、ライフイノベーション部門の 2028 年度営業利益計画を 55 億円下方修正した背景は？

A6：感染症流行による検査キット需要増を織り込まない保守的な前提とした。流行が発生した場合は計画を上回る可能性があり、そのような需要増加にも対応できる体制を整えている。

＜エラストマー・インフラソリューション＞

Q7：クロロプレンゴムについて、今後の市況や需給バランスの見通しは？

A7：世界需要は当面約 23 万トンで推移すると想定。DPE 買収で獲得した米国市場も活用し、青海工場での限られた生産能力を高付加価値品へ重点配分し、収益性の向上を図る。

＜ポリマーソリューション＞

Q8：スチレン関連事業の分社化について、東洋スチレンとデンカポリマーがノードケミカルの範囲から外れた理由は？販売受託会社としての収益性、製販一体化までの固定費削減策、将来的な外部提携や IPO を含む将来の方向性は？

A8：両社は、まずはデンカが主体的に関与して構造改革を進め、その後ノードケミカルによる包括的な運営を想定している。ノードケミカルは販売手数料を主収益として事業を開始し、2028 年 4 月に製販一体へ移行する。固定費削減策や事業のダウンサイジングを検討し、将来は外部提携や IPO も選択肢の一つとして、事業を成長させていく。

以上