

2025年3月期業績説明会 主な質疑応答

【2025年度業績見通し】

事業環境（全体）

Q1：米国の関税政策による当社への直接的な影響はあるか。例えば、特殊防錆処理剤は米国に拠点があるが、状況をどのようにみているか。また、間接的な影響についても説明いただきたい。

A1：当社の連結売上高のうち、米国に向けた売上は比較的小さいことから、当社事業への直接的な影響は限定的と考えている。ただ、当社が供給した製品が国内外の顧客にて米国への輸出用に加工されている場合もあるので、当社事業が間接的に影響を受ける可能性はある。また、世界の景気動向、為替レート、原油価格、原材料価格などの変動が当社の業績に影響を与える可能性もある。特殊防錆処理剤に関しては、世界各国に拠点を有しているというグループの強みを活かしながら、現地での原料調達や製品製造移管も含めて事業展開を加速していきたいと考えている。ただ、刻々と状況は変わるので、引き続き様々な角度から米国の関税政策の行方を注視していく。

事業環境（機能化学品事業）

Q2：説明会資料P.6について、2024年度の営業利益差異内訳(前期比)の増減販が、プラス55億円(24年11月時点の想定)からプラス70億円(実績)と上回った背景について、説明いただきたい。

また、説明会資料P.18の2025年度の営業利益差異内訳(前期比)の増減販が、2024年度実績(プラス70億円)より縮小(プラス22億円)する背景について、説明いただきたい。

A2：2024年度の増減販(前期比)が想定より上振れたことについては、ODM製品をはじめとした化粧品関連製品、特殊防錆処理剤などが好調に推移したことによる。2025年度は、引き続きこれらの製品の堅調な推移を見込んでいるが、増減販のプラス額が変化するの、比較年度との伸び方の違いと捉えていただきたい。

Q3：化粧品原料およびODM製品において、2025年度の売上高の伸長は、2024年度の伸長より鈍化するのか。

A3：2024年度は非常に大きく伸長したと評価している。これは当初の業績予想より、実績が大きく伸びたことからご理解いただけたと思う。2025年度も引き続きODM事業の成長を見込んでいるものの、現時点では説明会資料P.18でお示しした内容である。

Q 4 : ODM 製品は 2025 年度も堅調とのことだが、既存顧客の製品や地域展開が加速することにより、当社の受託が増えるという見通しでよいのか。それとも新規顧客の案件獲得が進んでいるのか。

A 4 : ODM 製品は、説明会資料 P. 19 でご説明したとおり、化粧品原料の展開とともに、当社化粧品原料を使用した配合処方を提案、ODM 製品の展開という形で化粧品原料と ODM 製品を両輪として事業を展開し、複数のお客様に製品を採用いただいている。ODM 業界も非常に好調に推移している中で、お客様への提案活動も進めながら、全体として底上げを図っていく。

Q 5 : ODM 製品について、2025 年度では新規顧客採用と既存顧客の販売拡大では、どちらの寄与が大きいイメージか。

A 5 : ODM 製品は比較的長期にご採用いただくラインナップの製品とシーズンごとにリニューアルする製品があるので、一概には言えないが、常に新しい製品をご提案することも含めて販売拡大に向けて取り組んでいる。

Q 6 : 特殊防錆処理剤に関して、2025 年度は関税影響等もあって、自動車生産台数の伸びはあまり強くは見えていないということでしょうか。

A 6 : 世界の生産台数は公表されている公的な資料で見ると、2024 年度に対しては減少する見通しになっているが、シェアの拡大等も含めて、売上等を伸ばしていく。

事業環境（医薬・医療・健康事業）

Q 7 : 説明会資料 P. 7 および P. 21 について、2024 年度は前年度比 6 億円の固定費が増加したのに対して、2025 年度は前年度比で 20 億円の増加を見込んでいる。LS 愛知工場の償却費負担が含まれると思うが、固定費が前年度比 20 億円増加の主な要因を説明いただきたい。

A 7 : 2025 年度は戦略投資を積極的に進めるなかで、労務費、研究開発費や減価償却費の増加を見込んでいる。加えて、生産活動も引き続き活発化していることに伴い、業務委託料等も増加すると見込んでいる。

Q 8 : 2025 年度の DDS 医薬用製剤原料の売上は、一部の顧客向けは徐々に回復してくるが、一方でバイオベンチャーの臨床開発遅延は継続とのことで、トータルするとどう見込んでいるか。

A 8 : 全体としては堅調な推移を見込んでいる。

Q 9 : 説明会資料 P. 22 について、DDS 医薬用製剤原料の見方において、2025 年度以降に上市を見込めるパイプラインが 5 件以上あるということだが、過去と比較し多いか少ないかを確認したい。2024 年度での上市が一時的に少なかった状況から過去と同じようなパイプラインの進捗に戻ったということか。

A 9 : 今回報告した後期臨床試験段階のパイプラインは、フェーズ 3 辺りのパイプラインが複数あり、当然、米国や欧州での当局の承認プロセスにより、上市のタイミングがずれることもある。上市タイミングは顧客と情報交換しながら適宜確認していく。これらのパイプラインが今後上市されていくので、2030 年度にかけて、需要が伸びていくとご理解ください。

Q10：顧客との供給契約について、2025 年における当社との最低購入量に関する義務を終了すると開示している顧客がいる。2025 年度の販売数量やキャンセルフィーの受領について、当社へどのような影響があるか確認したい。

A10：一部お客様においてそういった状況があり、受領に関しては、当社の 25 年度計画の営業外利益に織り込んでいる。今後の販売はお客様の状況を踏まえながら、事業展開を進めていく。

事業環境（化薬事業）

Q11：防衛関連で投資計画が 3 つ挙げられている。当社はガンパウダーをつくっていたと思うが、投資額がかなり大きいので、愛知事業所や日本工機ほか 3 つの箇所に投資計画を分けている背景や中身について教えて欲しい。
また、化薬事業の原料は、カヤク・ジャパンの事故に伴って原料調達に支障が生じたと思うが、実際の調達状況について解説して欲しい。

A11：2 拠点での投資額は非常に大きくなっている。防衛という事業を鑑みると BCP の観点から 2 拠点での製造が望まれるため、これまで製造している武豊工場に加え、土地に余裕がある当社関係会社の日本工機白河製造所内に同様の設備を建設する判断に至った。工事計画が長期にわたるため、何段階かに投資を分けて進めていく計画である。
原料調達先の事故影響について、当社製品で使用している一部原料の供給がストップしている状況は継続している。事故影響により調達ができなくなった原料については、2023 年度以降、海外からの輸入で対応している。原料調達は、実際の生産状況に合わせて、計画的に進めていく。

Q12：早期装備化に伴う関連設備投資が完了後、どのくらいの売上規模になるか教えて欲しい。

A12：現在進めている契約の動向や今後の防衛予算の動向にも左右されるため、確定的なことは申し上げられないが、化薬事業全体の売上高の 1 割から 2 割程度にはなるのではないかと想定している。

経営戦略

Q13：ROE の改善に向けた取り組みについて、次期中計でも ROE 目標の引上げ検討中とのことだが、高収益製品の成長に加えて、低採算、不採算製品に関する事業構造改革や撤退の余地がある事業があるか確認したい。

A13：基本的に不採算、低採算製品は事業継続が難しくなってくるので、今後の見極めや対応を検討し、当社として次のステップへ進む考え方に変わりはない。2025 中計において、食品事業では機能食品という形で、より付加価値の高い製品群へシフトする取り組みを進めている。このように不採算、低採算品目は統廃合していくことをご理解ください。

資本政策

Q14：説明会資料 P. 38 の株主還元についてお伺いしたい。今回、総還元性向 80%を超えてかなり高く、2025 中計目標水準 50%程度を大きく上回っている。今後も高い還元方針を目指すのか。それとも、資本が少し膨らみ過ぎたので、一時的に資本を下げる措置として今回実施したのか。今後の還元方針について、何かヒントがあれば教えて欲しい。

A14：基本的に 2025 中計において戦略投資を着実に進めていくなかで、総還元性向の目標水準を 50%程度としている。2024 年度においては、ネットキャッシュの水準、今後のフリーキャッシュフローの水準、加えて ROE の状況を踏まえ、2024 年度分として 2025 年 5 月に追加で 100 億円の自己株式取得の実施を発表した。2025 年度においても現時点では総還元性向 50%程度という目標は維持しているが、株主の皆様への利益還元が経営の最重要課題の一つとして認識しており、資本効率の向上に向けて機動的な自己株式取得を検討したい。

Q15：2024 年度分の自己株式取得を 200 億円としたのは、2025 中計の ROE 目標 12%以上を確実なものにするためか。2025 年度も 2024 年度並みの水準を目指すというのは、同規模の自己株式取得を考えているということか確認したい。

A15：2025 年度も 2025 中計期間中に計画している業績数値目標、総還元性向や ROEなどを踏まえて、自己株式取得の検討を行っていくことになる。次期中計に向けても、株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題の一つとして、株主還元の目標水準の内容の精査・検討を進めるとご理解ください。

ガバナンス

Q16：当社取締役の業績連動報酬の評価において、ROE・営業利益の目標の達成度によってポイントが付与されているが、保守的に ROE 目標や営業利益の目標を設定するようなインセンティブになっていないか。

A16：業績連動報酬の評価に ROE の目標を設定している。今後どのような形にしていくかは、当然取締役会において協議する。見直しも含めて、引き続き検討していく。

以上