

旭化成株式会社

2026年3月期決算説明会 質疑応答要旨

(本説明会では同日発表した「2030年度を目途とする水島製造所の一部誘導品事業の再構築について」に関しても説明を実施した。関連の質疑応答要旨も含む。)

開催日時

2026年5月12日(火) 15:30~16:45

会社側参加者

旭化成 代表取締役社長兼社長執行役員 工藤

旭化成 代表取締役兼専務執行役員 堀江

旭化成 執行役員 木住野

旭化成 IR室長 大坪(司会)

(ヘルスケア領域)

旭化成 上席理事 中野

(住宅領域)

旭化成ホームズ 取締役兼専務執行役員 坂井

(マテリアル領域)

旭化成 執行役員 高橋

旭化成 上席理事 橋本

旭化成 理事 金子

質疑応答

■中東情勢による影響について

Q: 2026年度の業績予想には中東情勢影響を織り込んでいないとのことだが、現時点で損益への影響をどの程度と見込んでいるか、伺いたい。

堀江: 中東情勢について、現時点での想定シナリオでは2026年6月末頃には落ち着くと見ており、ナフサをはじめとした原燃料価格高騰の影響が残るのは2026年度上期までだとイメージしている。ナフサ価格については、上期中は足元の120,000円/k1程度の水準が続くことを見込むが、下期には63,000円/k1程度の水準まで戻ると想定している。原則として製品価格に転嫁をすることで、交易条件や在庫受払差による影響は通期では軽微だと見ている。

一方で、「マテリアル」の自動車関連市場向けの製品等を中心に、原燃料価格の上昇に伴う需要減少リスクが想定される。これによって、約100億円程度の利益押し下げの可能性があると見ている。

ただし、中東情勢による影響を受け難く、安定した成長が期待できる医薬事業、クリティカルケア事業、エレクトロニクス事業等の利益成長により、マイナス影響はある程度相殺が可能だと見ており、現時点では利益が大幅に毀損されるリスクは限定的であると考えている。

ナフサ価格の前提や損益影響に関しては、あくまで現時点での試算である。今後の市場動向等を注視しながら、定量的な影響額については決算発表ごとに適宜アップデートしていく。

Q: エチレン製造設備を稼働するためのナフサの調達について、2026年4月の経営説明会では6月末頃までの確保見通しが示されていたが、最新の見通しについて伺いたい。

高橋: 稼働継続に必要な調達量の確保を大前提に、ナフサ価格や需要の状況等も踏まえて総合的に判断し調達を行っている。現時点で、2026年7月頃までの稼働に必要なナフサは確保できている状況にある。

Q: 国内住宅事業について、中東情勢影響に伴う資材の調達リスクをどのように見ているか。また、調達リスク懸念が受注に影響しているか、伺いたい。

坂井: 中東情勢に伴う調達リスクは足元では顕在化しておらず、影響は軽微である。ただし、今後の情勢次第ではサプライチェーン上のリスクが変化する可能性があるため、市場動向を注視しながら機動的に対応していく。なお、受注に関しては特に影響は見られていない。

■ヘルスケア領域

【医薬・ライフサイエンス事業】

Q: 「Tarpeyo」(腎疾患治療剤) および「Envarsus XR」(免疫抑制剤) について、2026年度の売上高は前期比でそれぞれどの程度の伸び率を想定しているか、伺いたい。

中野: 「Tarpeyo」のドルベースの売上高は、前期比で20~30%の伸び率を見込んでいる。売上規模の拡大に伴い、安定的な成長フェーズに移行したことから、前期と比較すると伸び率は下がるが、ピーク売上高5億米ドルに向けて引き続き順調な成長を見込んでいる。

「Envarsus XR」のドルベースの売上高は、前期比で1割台後半の伸び率を見込んでいる。2020-2026年度のCAGRでは、引き続き20%台の成長率を維持する見込みである。

Q: 「Tarpeyo」の米国における売上高は、四半期で80百万ドル程度の水準が続いており、あまり伸びていないように見える。競合他社の状況も踏まえ、2026年度の売上高予想の達成可能性をどのように見ているか、伺いたい。

中野: 競合薬の上市による影響は買収時から織り込んでおり、当初の想定から大きな変化はないと考えている。「Tarpeyo」を投与中の患者が競合薬の投与に切り替えられたという情報は現時点で確認されておらず、新規患者の登録状況や投与期間の推移等もモニタリングしているが、競合薬の上市による「Tarpeyo」の販売への影響は現時点では見られていない。

「2025年版KDIGO (Kidney Disease: Improving Global Outcomes) IgA腎症およびIgA血管炎の管理に関する国際ガイドライン」において、病因となる血中のIgAの減少が唯一証明されたIgA腎症治療薬として推奨されている点も訴求し、マーケティングを強化することで、ピーク売上高5億米ドルに向けて2026年度も引き続き成長できると自信を持っている。

Q: 「Tarpeyo」の米国での売上高が、第3四半期から第4四半期にかけて減収となっている背景について伺いたい。

中野: 第3四半期から第4四半期にかけての減収は、例年の季節性によるものである。米国では、毎年1月に医療保険制度の年度が切り替わり、自己免責額(年間の自己負担累積金額。この上限を超過すると保険により医療費の支払いが免除される)がリセットされる。この影響により、第3四半期に一定の駆け込み需要が発生し、第4四半期は販売量が減少する傾向がある。

Q: 2026年5月からP/L連結を開始するAicuris Anti-infective Cures AGについて、2026年度の営業利益は約100億円のマイナスと見込まれている。事業利益およびのれん等償却費をそれぞれどのように織り込んでいるのか、伺いたい。

中野: のれん等償却費を含まない事業利益については、Merck & Co., Inc.に導出している「Prevymis」のロイヤリティ収入により黒字となる見込みである。また、「pritelivir」が2026年度第3四半期頃に上市されることを想定しており、その売上も寄与すると見ている。一方、暫定ではあるが、3桁億円ののれん等償却費を見込んでおり、営業利益は約100億円のマイナスとなる見込みである。

【クリティカルケア事業】

Q: ACT(医療機関向け除細動器、AED等) および「LifeVest」(着用型自動除細動器) について、2026年度の売上高は前期比でそれぞれどの程度の伸び率を想定しているか、伺いたい。

中野: ACTのドルベースの売上高は、前期比で10~20%の伸び率を見込む。前期に上市した医療機関向け除細動器の新製品「Zenix」を中心に堅調な販売を見込んでいる。

「LifeVest」を含むCMSのドルベースの売上高は、北米、欧州ともに堅調な推移を見込み、前期比で1桁%半ばの伸び率を見込む。

■住宅領域

【住宅事業】

Q: 海外住宅事業について、2026年度の営業利益は前期比で改善を見込んでいるが、北米事業および豪州事業それぞれの見通しについて伺いたい。

坂井: 海外住宅事業の営業利益の改善は豪州事業によるものである。前期の受注好調を背景に請負住宅の数量増加を見込むことに加え、建売住宅の販売も引き続き強化することから、増益を見込んでいる。

一方、北米事業は、2026年度中は厳しい状況が続く見通しである。下期以降は徐々に数量が回復することを想定しているが、厳しい事業環境に伴う価格対応により、営業利益は前期並みで推移する見込みである。

■マテリアル領域

【エレクトロニクス事業】

Q: 主力製品の売上高の前期比の伸び率について、2025年度実績はどの程度だったのか。また、2026年度はどのように見ているか、伺いたい。

橋本: 2025年度の売上高は、「パイメル」(感光性絶縁材料)が前期比で約3割増加し、ガラスクロス、カメラモジュール向けICも前期比で約1割増加するなど、それぞれ順調に伸びた。

2026年度の売上高は、新工場の稼働率上昇により、「パイメル」が前期比で約4割と大きく増加すると想定している。その他、ガラスクロスは高付加価値化戦略の進展により前期比で1~2割の増加を見込み、カメラモジュール向けICも前期比で1桁%の増加を見込む。

Q: 売上高の前期比の伸び率は2025年度よりも2026年度の方が高い見込みである。一方、営業利益の伸び率が低下する背景について、伺いたい。

橋本: 旺盛な需要を背景に販売は引き続き堅調に推移する一方、電子部品・電子材料ともに労務費など固定費が増加する。また、「パイメル」の能力増強に伴う減価償却費の増加や、ガラスクロスの原材料価格上昇の影響等を見込み、営業利益の伸び率は2025年度よりも下がる想定となっている。

Q: ガラスクロスの高付加価値化戦略について、現世代品から次世代品への製造シフトや、石英ガラスクロスと低熱膨張ガラスクロスの上市に向けた進捗について、伺いたい。

橋本: 高付加価値化戦略は想定どおり進捗している。次世代ガラスクロスについては、2025年度第4四半期からヤーンの調達が増加したことに伴い、2026年度から本格的に販売拡大を見込んでいる。

石英ガラスクロスは、2025年度から顧客評価のためのサンプル出荷を行っており、2026年度中に顧客認定の獲得、2027年度以降で本格的な売上貢献を目指すというスケジュールに変わりはない。

低熱膨張ガラスクロスは、現在開発を進めており、顧客による評価を実施している段階である。具体的な上市時期は未定だが、今後の上市を目指している。

【エッセンシャルケミカル事業】

Q: 定期修理によるマイナス影響がなくなるにも関わらず、2026年度の営業利益の増益は小幅にとどまる見通しであるが、その背景について伺いたい。三菱ケミカル旭化成エチレン株式会社(以下、AMEC)のエチレン製造設備の稼働率低下が影響しているのか。

高橋: 2026年度は、定期修理による影響がなくなることにより約50億円の増益要因があるものの、複数の減益要因により、増益は小幅にとどまる見通しである。減益要因としては、固定費増加に加え、エラストマー事業において、2025年度はブタジエン市況下落に伴う交易条件改善で増益となった一方、2026年度は市況横ばいを前提とすることで反動により減益となること、またMMA等の事業撤退に伴う川崎製造所の操業度悪化等がある。

AMECの稼働率は2025年度の水準から変わらず、引き続き7割程度で推移することを見込んでいるため、業績への影響は大きくない。

Q: 韓国のアクリロニトリル(以下、AN)事業の2026年度の見通しについて伺いたい。PTT Asahi Chemical Co., Ltd.(以下、PTTAC)のAN事業の撤退により、業績は改善しているか。

工藤: 韓国のAN事業はPTTACのAN事業の撤退を受けて稼働率が高まっており、収益性が改善している。2026年度も販売は堅調に推移すると想定しており、ANの市況や需要が安定的に推移すれば、業績は改善すると期待している。

■2030 年度を目途とする水島製造所の一部誘導品事業の再構築について

Q: 水島製造所の再構築に伴う特別損失について、今後どの程度発生する見込みか、伺いたい。

堀江: 水島製造所の汎用石化・樹脂資産グループに関連する設備については、すでに2023年度に減損損失を計上したため、今回の水島製造所の再構築に伴う追加の減損損失はほとんど発生しない見込みである。一方、設備の撤去等に伴い数百億円規模の特別損失の計上が想定される。現時点では合理的な見積もりが困難であるため、2030年近傍に向けて、具体的な影響が判明した時点で計上していく。

工藤: 撤去費用計上に伴うマイナス影響については、2028-2030年度の当期純利益の水準も踏まえながら、適切にコントロールしていく考えである。

Q: 今後のケミカル事業の構造転換について、どのように考えているか。石油化学関連事業全体を他社と統合する可能性はあるかなど含めて、伺いたい。

工藤: ケミカル事業の構造転換については、事業価値の最大化に向けた最適な形を常に意識しながら、引き続き検討を進めていく考えである。

韓国のAN事業の拠点である東西石油化学は、競合他社と比較しても競争力の高い素晴らしい製造拠点だと自負している。足元では事業環境が不透明な状況にあることから、性急にアクションを起こすよりも、今後の方針を慎重に検討すべきだと考えている。

エラストマー事業、エンジニアリング樹脂事業については、当社独自の強みがあることから、当社が主体となって事業のあり方を検討することができると考えている。特に、エラストマー事業のタイヤ用途については、顧客とのコミュニケーションや開発状況が改善しており、当社の強みが再度発揮されつつある。

なお、石油化学関連事業全体を当社から切り離して他社との統合を進めるという考えは現段階では有しておらず、まずは当社単独での構造転換を徹底的に実行していく。

【予想・見通しに関する注意事項】

当資料に記載されている予想・見通しは、種々の前提に基づくものであり、将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。