

旭化成株式会社
2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

開催日時

2025 年 11 月 5 日（水） 15:30～16:30

会社側参加者

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 I R 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 取締役兼常務執行役員 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

■全般

Q: 400 億円を上限とする自己株式取得を決定したが、DOE は目安である 3%に対してまだ増配の余地がある。なぜ増配ではなく自己株式取得を選択したのか、また金額を 400 億円とした背景も伺いたい。

堀江: 中期経営計画（以下、中計）において株主還元の強化を掲げる中で、自己株式取得は増配に比べて機動的に実施可能な手段であると考えている。中長期視点での事業ポートフォリオ変革や今期の業績が堅調に進捗している中、当社に対する株式市場の評価には満足していないというメッセージとして自己株式取得を実施することにした。配当については、今期すでに 2 円の増配を予想しているが、今後の業績を踏まえて引き続き検討していきたい。

400 億円という金額については、中計におけるキャピタルアロケーションを前提として、発行済株式数の約 2%を目安として決定した。

■ヘルスケア領域

【医薬・ライフサイエンス事業】

Q: 第 2 四半期も Calliditas Therapeutics AB（以下、Calliditas）の「Tarpeyo」（腎疾患治療剤）と、Veloxis Pharmaceuticals, Inc.（以下、Veloxis）の「Envarsus XR」（免疫抑制剤）の販売が好調だ。7 月発表の上期予想比で上期実績が上振れとなった背景を伺いたい。

中野: 医薬事業において、「Tarpeyo」や「Envarsus XR」を中心に主力製品の販売が好調に推移したことに加え、販管費が減少したことが主な要因だ。

「Nefecon」（米国販売名は「Tarpeyo」、以降「Tarpeyo」と記載）が「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」（以下、2025 年版 KDIGO）において、病因となる 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た効果もあり、想定を上回るペースで「Tarpeyo」の新規患者の登録が順調に進んでいる。下期以降もこのトレンドは継続すると見ている。

「Envarsus XR」は、さらなる医師への浸透を図るための戦略的なマーケティング活動が奏功し、販売

が順調に推移している。

Q: 「Tarpeyo」が2025年版KDIGOに掲載されたようだが、どのような効果が期待されるか伺いたい。

中野: 2025年版KDIGOでは、IgA腎症患者に対して「Tarpeyo」による治療が推奨された。最大のポイントは、従来の治療が主に腎臓を保護する支持療法に限られていたのに対し、2025年版KDIGOでは、「Tarpeyo」がIgA腎症の治療薬として正式に位置付けられるとともに、IgA腎症の早期診断と速やかな治療開始の重要性が明確に示されたことだ。2024年度にガイドライン案として一般に公開された段階でも一定の反応が見られていたが、今回の正式掲載によって今後さらに医師への浸透が進み、下期以降も新規患者の登録増加を見込んでいる。

Q: 上期から下期にかけて、医薬・ライフサイエンス事業が減益予想となる背景を伺いたい。また、「Tarpeyo」および「Envarsus XR」の売上高の見通しはどうか。

中野: 医薬事業において、例年の季節性に加えて、ライセンスインなどによる研究開発費の増加を見込むことなどにより、減益を予想している。

「Tarpeyo」は引き続き堅調に推移すると見ており、売上高は上期から下期にかけて2桁%前半程度の伸び率を見込む。

「Envarsus XR」の売上高は、下期にかけても堅調に推移すると予想している。

Q: 「Tarpeyo」について、下期に競合医薬品の上市が予定されているようだが、影響をどのように見ているか伺いたい。また、買収当初の想定からシェアの見通しに変化はあるか。

中野: 「Tarpeyo」の処方シェアは、競合医薬品の上市により一定の影響を受けると見込んでいる。ただし、これは買収当初から想定済みである。IgA腎症の治療薬として初めて上市されたため普及しやすいことや、独自の特徴により他剤とは棲み分けが図られることから、今後、競合医薬品が上市されても一定のポジションを確立していくという考えに変わりはない。

IgA腎症患者における処方シェアについて、買収当初は2030年に約10%と想定していた。今後上市される競合医薬品や、現在実施している「Tarpeyo」の市販後臨床試験の結果により影響を受ける可能性はあるが、現時点では当初の想定から変わりはない。

Q: 「Tarpeyo」について、買収当初は2030年度以降にピーク売上高5億米ドル超を見込んでいた。2～3年程度達成が前倒しになる可能性について伺いたい。

中野: 2025年版KDIGOへの掲載効果などを背景に、買収時の想定を上回り医師への浸透が進み、新規患者の登録が増加しているため、ピーク売上高の達成前倒しの可能性を見込んでいる。

【クリティカルケア事業】

Q: 第1四半期から第2四半期にかけて減益となる要因を伺いたい。

中野: 新たな物流センターの立ち上げ時のトラブルにより、医療機関向け除細動器およびAEDの販売量が減少したことに加え、一過性の販管費が増加したためである。

Q: 上期から下期にかけて、クリティカルケア事業が増益予想となる背景を伺いたい。また、医療機関向け除細動器の新製品が上市されたが、足元の受注状況はどうか。

中野: ACT（医療機関向け除細動器、AED等）における増益が主な要因だ。医療機関向け除細動器の新製品発売を待つ動きや、新たな物流センターの立ち上げ時のトラブルで出荷できない時期があったことにより、上期は販売がスローペースに推移した。一方で、新製品が9月末に上市されたこともあり、下期は挽回して出荷していく計画となっている。

足元の新製品の受注は想定並み、もしくは想定を上回るペースで推移している。

Q: ACTおよび「LifeVest」（着用型自動除細動器）それぞれの下期の売上高の見通しについて伺いたい。また、AEDにおいて、競合他社のリコールの影響や顧客の在庫調整の状況はどのように見ているか。

中野: ACTの売上高は、上期から下期にかけて3割程度の増加を見込む。「LifeVest」の売上高は、上期と同水準で下期も堅調に推移すると予想している。

AEDについては、競合他社のリコールに伴い10～15百万米ドル程度の売上高増加の可能性があると思

ている。また、AED の顧客の在庫調整はすでに解消している。

■住宅領域

【住宅事業】

Q: 建築請負事業について、物件の大型化・高付加価値化が進捗し堅調に推移しているが、足元の受注状況も含めて今後の継続性について伺いたい。

坂井: 法人向け営業の強化などにより、受注は概ね想定どおり獲得できている。少なくとも 2025 年度の業績については大きなリスクはないと考えている。

Q: 海外住宅事業について、北米事業の需要回復時期をいつ頃と見込んでいるのか伺いたい。また、上期から下期にかけて営業利益の改善を見込んでいるが、需要の回復を織り込んでいるのか、自助努力による業績の改善策があるのか。

坂井: 北米事業における需要回復に最も影響するのは住宅ローン金利の低下である。下期予想では、第 4 四半期以降において金利の低下に伴い徐々に需要が改善することを織り込んでいる。需要回復までは、固定費の削減や利益率向上に向けた取り組みを行っていく。

■マテリアル領域

【領域全般】

Q: 「マテリアル」の各事業について、上期から下期にかけての営業利益の変動要因を伺いたい。

高橋・橋本: 「マテリアル」全体で、上期から下期にかけて約 100 億円の増益を見込んでいる。

エレクトロニクス事業は、主力製品の販売が上期に引き続き堅調に推移し、増益を見込む。

カーインテリア事業は、欧州向けの販売堅調等に伴う製品構成差によるプラスやコスト削減により、増益を見込む。

エナジー&インフラ事業は、LIB 用湿式セパレータにおける販売構成差によるマイナスや販管費の増加の一方、イオン交換膜法食塩電解事業におけるプラント販売の増加により、利益横ばいを見込む。

コンフォートライフ事業は、消費財を中心に各事業とも堅調に推移し、増益を見込む。

パフォーマンスケミカル事業は、ナイロン、ウレタン原料における上期の定期修理のマイナス影響は解消するが、エンジニアリング樹脂における下期の定期修理の影響に加え、固定費発生が下期偏重となることにより、利益横ばいを見込む。

エッセンシャルケミカル事業は、石化市況の下落に伴い交易条件は悪化するが、定期修理影響の解消により、増益を見込む。

マテリアル共通については、エネルギー関連部門における定期修理影響の解消などにより、増益を見込む。

【カーインテリア事業】

Q: 上期の営業利益率が前年同期比で悪化しているが、要因を伺いたい。下期に向けて営業利益率の改善は見込めるのか。また、来年度に向けた業績の方向感はどうか。

高橋: 上期の営業利益率は固定費の増加や円高の影響により前年同期比で悪化した。下期にかけては製品構成差によるプラスやコスト削減により営業利益率の改善を予想している。来期に向けては、自動車内装における価値提供領域の拡大に加えて、コスト削減などによる収益力改善に取り組むことで着実な利益成長を見込む。

【ケミカル事業（エッセンシャルケミカル事業、パフォーマンスケミカル事業）】

Q: ケミカル事業における構造転換の進捗状況について伺いたい。

堀江: ケミカル事業の構造転換については、西日本におけるエチレン製造設備に関する 3 社連携も含めて現在検討を続けているところであり、皆さまにできる限り早い段階で伝えられるよう着実に進めていく。

Q: 厳しい事業環境が継続しているが、構造転換も含めてどのように業績を回復させていく考えなのか伺いたい。

堀江: 構造転換を進めることにより、損益にはマイナスの影響が発生する可能性があるが、投資効率は

改善していくことができると考えている。ケミカル事業は維持投資に伴う一定のキャッシュアウトが継続的に必要となるが、現在の外部環境を踏まえるとその投資回収が難しい状況だ。構造転換に伴い削減したキャッシュアウトを成長事業への投資に振り向けることで、「マテリアル」全体の投資効率を高めていく。

Q: 韓国ではエチレン生産能力の削減の動きがあるが、アクリロニトリル事業への影響について伺いたい。

堀江: 韓国のアクリロニトリル事業については、原料であるプロピレンについて多様な調達先を確保することで安定的な供給体制を構築しているため、韓国におけるエチレン生産能力の削減の影響は限定的だと考えている。

【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。