

旭化成株式会社
2026年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答要旨

開催日時

2025年7月31日（木）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: 第1四半期に「マテリアル」の構造転換に伴う特別損失を計上したが、第2四半期および下期における特別損益の見込みを伺いたい。5月発表予想（以下、前回予想）における通期の当期純利益予想を下方修正する可能性はあるか。

堀江: 第2四半期では、投資有価証券売却益等の計上を見込んでいることから、特別損益の改善を予想している。下期にかけては、特別利益および特別損失が追加で計上される可能性はあるが、前回予想における通期の当期純利益予想の達成に向けて管理していきたい。

Q: 通期の業績について前回予想を上方修正する可能性があると思うが、株主還元の考え方を伺いたい。

堀江: 株主還元については、累進配当を基本方針としながら、自己株式取得についても資本構成の最適化や投資案件、キャッシュ・フローの状況、株価推移等を踏まえて機動的に検討・実施する考えに変わりはない。当社の業績の状況や、それに対する株式市場の評価も踏まえて、機動的に対応していく。

■ヘルスケア領域

【医薬・ライフサイエンス事業】

Q: 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。今後の売上高伸び率の想定や、中期経営計画に対する進捗について伺いたい。

中野: 「Tarpeyo」については、2025年度上期予想のドルベースの売上高は、2024年度上期実績（連結対象外期間）比で2桁%後半の成長率を見込み、買収当初の想定を超えて進捗している。また、「Envarsus XR」についても、更なる医師への浸透を図っており、年平均成長率（2020-2025年度）は20%台で推移すると見込む。どちらも、中期経営計画で掲げる目標達成に向け、順調に進捗している。

Q: 「Tarpeyo」の第1四半期の売上高が前回予想時の想定以上に好調となっている背景は何か。また、

2025年度から2026年度にかけては、どの程度の売上高の伸び率を想定しているか伺いたい。

中野： 買収時の想定よりも医師への浸透が進んでおり、新規患者の登録が順調に進んでいることが大きい。2024年度に腎臓病に関する国際的な診療ガイドラインの新規案に「Tarpeyo」が掲載されたことにより、認知度が向上していることも要因として考えられる。2025年度から2026年度にかけても、売上高はドルベースで2桁%前半から半ば程度の成長率を見込む。

Q： 「Tarpeyo」の競合医薬品の臨床試験の結果が良好だったようだが、競合医薬品に対する差別化のポイントを伺いたい。

中野： 「Tarpeyo」は、従来から医師に広く使用されてきたステロイドを用いながらも、体内の局所（回腸）でのみ作用し、全身への作用が少ない点が特長だ。「Tarpeyo」はIgA腎症の根治療法として世界で初めて承認された医薬品であり、今後競合医薬品が上市されても、市場をすみ分ける形でポジションを確立していくと想定している。

Q： 第1四半期から第2四半期にかけて減収・減益の予想となっている背景を伺いたい。

中野： 医薬事業、ライフサイエンス事業ともに季節因による販売量の減少や販管費の増加等を見込むことに加え、2025年7月の診断薬事業の譲渡影響により、減収・減益を予想する。

Q： 米国における薬価の引き下げが検討されているようだが、影響をどのように見ているか。また、米国へ輸入される医薬品への関税強化の影響はどうか伺いたい。

中野： 現時点では、大統領令の詳細やその実現可能性も含めて不確定な部分が多く、具体的な影響については把握が難しい。引き続き政策の動向を注視しながら、適切な対応を検討していく。

関税影響については、関税発効までに12カ月から18カ月の猶予が与えられる見通しであるため、2025年度の業績予想には織り込んでいない。まだ内容が流動的であるため、動向を見極めながら業績への影響を最小化するように取り組む。

Q： Bionova Scientific, LLCに関する減損リスクをどのように見ているか伺いたい。

中野： 現時点では減損は想定していない。引き続き、中期的な計画を精査しながら、会計士と適切に検証を行う。

【クリティカルケア事業】

Q： 第1四半期から第2四半期にかけて増収・増益の予想となる背景は何か。除細動器における新製品の発売を見込んでいるのか伺いたい。

中野： 除細動器において、第1四半期にあったAEDの一時的な在庫調整が一段落することや、医療機関向け除細動器の販売量の増加を見込むことが主な要因だ。競合他社におけるAEDのリコール発生に伴う需要増加の可能性もある。「LifeVest」（着用型自動除細動器）については、季節因による影響を受けるが、営業人員の補充効果等により堅調に推移すると見込む。

医療機関向け除細動器の新製品の発売時期に関する詳細なコメントは控えるが、上市によりシェアを更に獲得できると予想している。

■住宅領域

【住宅事業】

Q： 海外住宅事業は前回予想を下方修正しているが、その背景を伺いたい。

坂井： 北米事業について、前回予想では第2四半期頃から工事件数が回復すると見込んでいたが、足元では回復が遅れているためである。

Q： 不動産開発事業の土地の仕入れにより資産が増加しているとのことだが、2025年度末に向けてどの程度の増加を見込み、いつ頃平準化されるのか。また、従来はそれほど資産の増加を伴わずに不動産開発事業を行ってきたと思うが、今後の資本コストの管理はどのように考えているのか伺いたい。

坂井： 不動産開発事業は、従来開発用に土地の仕入れをしてきており、タイミングによっては一時的に資産が増加するが、今後右肩上がりが増加するものではない。ただし、プロジェクトの期間が長い場合、実際の売上に繋がるのは数年先となる。仕入れた土地については、経営会議で販売状況の報告と案件の

健全性についてモニタリングする等、しっかりとした管理体制を敷いている。

Q: 第1四半期の住宅受注が低調に推移しているが、今後の見通しについて伺いたい。

坂井: 第1四半期の受注高は、2025年3月に想定を上回る受注があったことで4月以降の集客活動が停滞し、当初想定を大きく下回った。足元では集客活動も戻ってきているため、第2四半期は前年同期並みの受注高を目標としている。

■マテリアル領域

【領域全般】

Q: 「マテリアル」の各事業の上期予想について、前回予想からの変動要因を伺いたい。また、下期にかけての方向感はどのように見ているか。

高橋: エレクトロニクス事業は、電子材料を中心に販売が好調のため、上方修正となった。下期にかけても堅調に推移することを見込む。

カーインテリア事業も、欧州向けを中心に販売好調のため上方修正となり、下期にかけても引き続き堅調に推移すると見ているが、自動車生産動向の不透明感を注視する必要がある。

エナジー&インフラ事業は、「ハイポア」の車載用途の販売は低調の一方、民生用途の販売が堅調に推移することや、Polypore International, LLC (以下、Polypore) 事業のコストダウン等により上方修正となった。下期にかけては、セパレータ事業では同様の傾向が続くことに加え、イオン交換膜事業が堅調に推移すると見ている。

コンフォートライフ事業は、前回予想通りに推移しているが、下期にかけては関税影響を含めて注視する必要がある。

エッセンシャルケミカル事業は、ナフサ価格が想定より下落しなかったことによる在庫受払差のマイナス影響軽減や固定費削減のため、上方修正となった。前回予想では関税影響によるリスクを織り込み、ナフサ価格の前提を55,000円/k1と保守的に見積もっていたが、今回の上期予想の前提は64,700円/k1としている。下期にかけては定期修理影響の解消等で増益方向を予想するが、石化市況や需要の低迷は注視する必要がある。

パフォーマンスケミカル事業は、唯一下方修正となった。エンジニアリング樹脂の販売は概ね前回予想並みを見込むが、ナイロン、ウレタン原料を中心とした市況下落に伴う取引条件悪化や在庫受払差によるマイナス影響等を見込む。下期にかけては、これらの影響は一部解消されるが、関税影響や自動車生産動向の不透明感については注視する必要がある。

マテリアル共通については、固定費削減等により上方修正となった。

【エレクトロニクス事業】

Q: 上期予想の上方修正を牽引する製品は何か。関税影響による需要の前倒しの有無も含めて伺いたい。

橋本: 生成AI向けの関連製品である「パイメル」(感光性絶縁材料)、ガラスクロス、感光性ドライフィルム(DFR)等の電子材料がいずれも好調である。関税影響による需要の前倒しについては、現時点で影響は大きくないと見ている。

Q: 2025年1月から稼働する「パイメル」の富士工場の稼働状況について伺いたい。

橋本: 顧客による認証等に一定の期間が必要となるため、稼働は順次立ち上げていく状況である。2025年度の業績への貢献は部分的であり、本格的に出荷が始まるのは2026年度以降である。

Q: 「パイメル」やガラスクロスは需給がひっ迫していると思うが、販売価格を上げる余地はあるか伺いたい。

橋本: 検討は行っており、順次実現できるように努めていく。

Q: ガラスクロスについて、原料であるヤーンの安定調達に向けた進捗を伺いたい。

橋本: 引き続き複数のサプライヤーと安定調達に向けた協議を継続しており、需要の伸びに対応していきたい。

【エネルギー&インフラ事業】

Q: 豊田通商株式会社（以下、豊田通商）の子会社との「ハイポア」（LIB用湿式セパレータ）のキャパシタライト契約締結の背景について伺いたい。カナダ工場ではなく、米国のシャーロット工場の塗工設備から出荷することにしたのはなぜか。また、カナダ工場稼働の前後で、基材膜の生産拠点は変わるのか。

金子: 今回締結したキャパシタライト契約により、「ハイポア」の生産供給能力の一部を確保し、豊田通商の子会社向けに優先的に提供することを取り決めた。EV市場の不透明感が高まる中、当社は現在建設中のカナダ工場の安定的な稼働確保に向け、顧客との垂直連携等を積み重ねている。豊田通商との取り組みもその一環であり、投資決定当初の戦略を着実に実行しているのご理解いただきたい。

シャーロット工場から出荷する理由は、豊田通商からLIB用セパレータを供給するバッテリーメーカーの稼働時期を考慮したためである。シャーロット工場で塗工する基材膜については、まずは日本から輸出する予定だが、カナダ工場の稼働後はカナダ工場から供給する計画である。

Q: 上期予想について、「ハイポア」の販売量が減少する一方で、Polyporeの営業利益が上方修正となる背景について詳細を伺いたい。

金子: 「ハイポア」の販売量は、北米を中心としたEV需要減速の影響により低調に推移することを見込んでいる。一方で、民生用途はデータセンター向けやハイエンドのスマートフォン向けで需要が堅調であり、車載用途における販売量減少をカバーしている。

Polypore事業は、販売量が大きく伸びるわけではないが、コストダウンや生産性向上による収益性改善を見込んでいる。

【エッセンシャルケミカル事業】

Q: 第1四半期から第2四半期にかけて減益の予想となる背景を伺いたい。

高橋: 第1四半期は、定期修理によるマイナス影響があったが、原料価格下落に伴う価格反映のタイムラグにより一時的に交易条件が改善し、営業利益を押し上げた。一方で第2四半期は、定期修理のマイナス影響は解消されるが、価格反映が徐々に進むことによる交易条件の悪化を見込み、第1四半期比では減益を見込む。

【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。