

2025年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時	2025年5月14日（水） 13:00～14:30
説明者・対応者	代表取締役社長執行役員 榑 康裕 （社業全般、経営戦略室担当、ヘルスケア S B U 担当） 代表取締役専務執行役員 杉本 幸太郎 （事業支援本部長、企業倫理室担当、サステナブル経営推進室担当、デジタル戦略推進センター担当、マテリアル S B U 担当） 専務執行役員 宮本 仰 （ポリプラスチックス株式会社 代表取締役社長、パフォーマンスマテリアルズ本部長） 常務執行役員 根本 洋一 （事業支援本部副本部長、同本部グループガバナンス・財務統括部長、S C M 本部担当） 常務執行役員 黒澤 和哉 （マテリアル SBU 長） 執行役員 両保 栄一 （セイフティ SBU 長） 執行役員 廣川 正彦 （事業支援本部副本部長、同本部 IR 広報グループリーダー、サステナブル経営推進室長） ポリプラスチックス(株) 執行役員 後藤 啓介 （経営戦略本部長、TAP および Advanced Monomers Private Limited (AMPL) 、ポリプラ・エボニック株式会社担当）
説明資料	2025年5月13日掲載 2025年3月期 決算説明資料 daicel.com/news/assets/pdf/20250513_2.pdf

【全社】

Q：説明資料 P.6 に記載されている、中長期的なテーマの進捗、見通しについて教えてほしい。

A：定量的な目標は次期中期戦略の公表の際に説明したい。各テーマの進捗は以下の通り。なお、バイオマスバリューチェーン、ナノダイヤモンドの機能修飾、無機・有機ハイブリッド材料については、長期的なアイテムであると認識している。特にバイオマスバリューチェーンの実現については出口戦略、すなわち、どういった形で収益化するのか、という点と、同時に「どう循環型社会に貢献していくのか」をさらに明確化する必要があると考えており、その点も含めて次期中期戦略でお示ししたい。

自律型生産システム：

2024 年 3 月期に綱干・大竹工場のアセチルチェーンに導入し、年間約 10 億円のコストメリットが出ている。2025 年 3 月期には CO プラントにも導入した。安定運転を追求していくことで、原料使用率の向上、エネルギー使用量の最適化に加え、修繕費の削減を図りたい。2026 年 3 月期には大竹工場のエポキシ設備にも横展開をしていく計画。

マイクロ流体デバイスプラント：

2026 年 3 月期の第 4 四半期に新井工場にレジストポリマー製造の実証設備を導入し、試運転を行った後、2026 年 3 月から商業運転を開始する計画。顧客によるサンプル評価を経てポリマーの処方設計を決定した上で、顧客の需要量に沿って当該設備をナンバリングアップしていく。一方、付加価値が高いレジストポリマー製造では投資回収できると想定しているが、他製品に横展開していくにあたっては多額の投資がネックになりうるので、今後は設備費の削減が課題となる。

ビヨンドコーティング：

生産面では亀岡工場において、2024 年 3 月期に従来外注していた加工工程の内製化を行い、2025 年 3 月期には従来設備の改造により生産性を 2 倍に向上させた。販売面としては、車載向けを中心に表面材の受注を獲得。亀岡工場では 2 種のコーティング技術（ドライ・ウェット）を保持しており、これらを組み合わせて新規マーケットの開拓を狙う。

Q：長期的なアイテムに関して、選択と集中を図る可能性はあるか？

A：社会実装までの時間軸の長短はあるものの、手を引くテーマはない。ただし、リソース配分やスピード感については、各テーマの出口戦略と合わせてメリハリをつけた取り組みを実行していきたい。特に、ナノダイヤモンドについては太陽光超還元触媒として他社との共創も進めており、出口戦略を設定しやすいため、早期実装を目指したい。

Q：株価を意識した経営を進めていくには、メディカル・ヘルスケアとスマート事業の利益構成比を高め、PER を向上させていくことが重要かと思う。メディカル・ヘルスケア並びにスマートの事業戦略を聞かせ

てほしい。

A：次世代育成事業であるメディカル・ヘルスケア、スマート事業の規模拡大、利益水準向上は、課題と認識している。両事業ともこれまで新たなテーマに取り組んでおり、有望なものもいくつかあるため、リソース配分、スピードUPが重要なポイントであり、策定中の次期中期戦略では現状の売上規模の倍を目指せるものと考えている。次期中期戦略の中で詳細をお示ししたい。

【スマート】

Q：2026年3月期の市場見通しと各製品の収益動向について伺いたい。

A：2026年3月期における半導体市場の成長率は10%程度になる見通しであり、レジストポリマーや電材溶剤も増収増益を見込んでいる。

【セイフティ】

Q：2026年3月期の営業利益の増減要因を伺いたい。

A：インフレータの販売数量が10%ほど増加する見通しであること、米国拠点の収益性改善や全拠点のコストダウンを実施することにより、トータルで80億円程度の増益効果を見込んでいる。一方で、減益要因としては、販売単価差構成差や為替のマイナス影響、人件費や減価償却費の増加などが挙げられ、トータルで△50～60億円程度になると見込んでいる。

Q：現行の中期戦略において「インフレータのグローバルシェアを25%まで上げる」という目標を掲げているが、現在のシェアはどの程度か。

A：当該目標値に対して、進捗が遅れている状況。理由としては、日本車の販売が停滞していること、一台当たりのインフレータ搭載数が想定よりも伸びていないことなどが挙げられる。今後、中国ローカルメーカーへの拡販や、成長市場であるインドでの生産・販売強化により、さらなるシェアアップを図ってきたい。

【マテリアル】

Q：COプラントトラブルが解消に向かっているものの、2026年3月期の営業利益が減益（前期比△66億円）の予想になっているのは、なぜか。

A：増益要因として、COプラントトラブル影響がなくなること（80億円）や、酢酸や誘導体などの販売数量増加があるが、減益要因として為替影響が60億円超（為替前提が前期比13円円高の140円）ある。また、パルプ等の原料価格上昇、市況の低下、アセテート・トウの2026年1月以降の販売価格低下を織り込んでいることに加え、前期からの繰り越し在庫の影響なども減益要因となっている。

Q：マテリアル事業の営業利益の実力値が知りたい。2024年3月期実績をベースに、先般のCOプラントトラブル影響、償却負担、為替影響などを加味しても、2026年3月期業績予想は保守的な

水準に思える。他に一過性の減益要因などがあるのか？

A：2024年3月期から2026年3月期にかけてのマテリアル事業の減益要因として、大きいものはCOプラント稼働による減価償却費増加が挙げられる。加えて、2024年3月期から酢酸市況が大幅に軟化しており、酢酸の販売価格が下がっている（2024年3月期平均が506ドルであったのに対し、今期見通しは440ドル）。また、ケミカルBUの酢酸の販売数量減と、今期は2年に一度の網干工場の大規模な定期修繕があり、操業度損が生じてしまうことも、減益要因として挙げられる。

Q：グローバルのタバコの需要動向はどうか。

A：グローバルのタバコ需要については、先進国では減少気味であるものの、主にアフリカ、中東、東欧、インドを含む東南アジアでは増加傾向にあり、全体ではほぼ横ばいを見込む。その中で特に当社は中東、東南アジア向けの拡販に注力している。

Q：2026年3月期のマテリアルの設備投資額が240億円とかなり大きい、なぜか。また、あわせて来期以降の見通しも伺いたい。

A：2026年3月期の設備投資にはCOプラントの残工事と通常の定期修繕関連の投資が含まれている。足元では、酢酸セルロースの製造工程にて低LCAパルプ用のろ過機を導入する予定だが、そこまで大きな投資は計画していない。今後も、セルロース関連で新たな実証設備への投資が必要になる可能性はあるが、投資効果を見極めながら判断していく。

【エンジニアリングプラスチック】

Q：2026年3月期の営業利益が減益（前期比△49億円）の予想になっているのは、なぜか。

A：各種費用の増加（定期修繕費用+25億円、減価償却費+30億円の他に、増産による製造経費の増加、人件費の増加など）や、為替のマイナス影響が主な要因。いずれの樹脂も販売数量は増加する見通しであり、特にPPSについてはAIサーバー向けのハイグレード品の売上数量が増加することにより製品構成差もプラスに寄与する見込みだが、前述の費用増加をカバーするのは難しいと考えている。

Q：AIサーバーや中国のデバイス（PC・スマートフォンなど）が増加傾向にあると思うが、LCPやPPSの動向はどうなっているか？また、米国関税の影響を見据え、最終製品メーカーは前倒し生産を実施していたのか。

A：中国のスマートフォン向け、PC向け、また、AIサーバー向けはいずれも販売が増加した。サーバー向けの絶対数はまだ少ないが伸び率は大きい。また、前倒し生産については、そのような動きは認知していない。

Q：PPSのハイグレード品がAIサーバーに採用されたのはなぜか。

A：耐熱性と特殊フィラーによる当社独自の高い寸法精度が評価された。PPS の販売数量は大きな伸びが期待できる。

【財務】

Q：米国関税の影響について伺いたい。

A：米国の関税方針は時間を経るごとに変化しており、一概に説明することは難しいが、米国が公表した初期の方針に基づく試算結果を申し上げたい。

現在、米国で現地生産しているのは、インフレータのみである。ただし、現状、米国拠点の生産量では現地の需要を賄えておらず、不足分については他拠点から輸入している。また、一部の部品については米国外の企業から輸入している。これらには関税がかかるため、セイフティ事業においては△30 億円程度の影響が生じる見込み。その他の製品等も含めて合計△50 億円弱の影響が生じる見込み。しかし、製品への価格転嫁の取り組みやセイフティ事業以外の製品において米国および中国市場でのシェア獲得などにより、営業利益に与える影響は△10 億円程度に抑えられると想定している。

また、関税により消費者需要が落ち込むなど、当社事業への間接的な影響は避けられないと考えるが、現時点ではその影響を 2026 年 3 月期業績予想に織り込んでいない。

Q：ダイセルの資本効率は比較的高く、ROE も 15% 近くの水準であるのに対し、PBR が低い。その要因として利益の伸び悩みが考えられる。今後、株価を考える上では、いかに利益拡大していくかを市場に提示することが重要だと考える。2026 年 3 月期予想はガイダンスの通りと受け止めたとして、2027 年 3 月期に向けた利益拡大の施策について伺いたい。

A：次期中期戦略とあわせて、2027 年 3 月期の施策についても検討を進めている。基本的な考え方として、まずは基盤事業であるマテリアル、成長牽引であるエンブラ、セイフティを中心にトップラインを上げていく。特にエンブラについては 2027 年 3 月期稼働予定の増設プラントもあるので、大幅な拡販を狙っている。セイフティはインド、中国を中心に製造ライン増強により供給量を増やしていく計画。また、現在種まきをしている自動車用途以外への電流遮断器の業績貢献を見込む。加えて、前述の通り、メディカル・ヘルスケアやスマート事業においても収益拡大を目指す。