

旭化成株式会社
2025年3月期第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

開催日時

2025年2月5日（水）15:30～16:30

会社側参加者

代表取締役兼専務執行役員 堀江
経理・財務部長 木住野
経理・財務部 経理室長 真部
環境ソリューション事業本部 企画管理部長 田中
旭化成バッテリーセパレータ 企画管理部長 小野寺
モビリティ&インダストリアル事業本部 企画管理部長 森脇
ライフソリューション事業本部 企画管理部長 五十嵐
旭化成ホームズ 経営企画・管理本部 経営企画部長 砂田
旭化成ファーマ 経営統括総部長 岡島
旭化成メディカル 経営統括総部長 芦立
Asahi Kasei Healthcare（米国） Vice President 中野
IR室長 大坪（司会）

質疑応答

■全般

Q: 事業ポートフォリオ変革における構造転換について、2024年度中に更に追加で発表予定があるのか。構造転換の発表が遅れているように見えるが、交渉が難航しているのか。

堀江: 構造転換はまだ途上であり、対象となる事業について検討を続けている。石油化学チェーン関連事業の構造転換についても、ベストオーナー視点での事業の改革や他社連携による最適化等、あらゆる可能性を探っている最中だ。そのため、構造転換の効果がでてくるのはこれからであり、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。また、2024年度に決定した事業譲渡に関しては粛々と進めており、2025年度以降に譲渡益等の計上が見込まれる。

Q: 2024年度の業績は好調に推移しているが、2025年度の業績の方向感を伺いたい。

堀江: 2025年度にかけても増益を目指し、過去最高の営業利益2,096億円を近々に更新したい。「住宅」と「ヘルスケア」は、これまで着実に利益が成長しており、2025年度から始まる次期中計期間においても引き続き期待ができる。「マテリアル」は、デジタルソリューション事業を中心とした成長牽引事業や、イオン交換膜法食塩電解事業等のニッチで強い事業が引き続き堅調に推移すると見ており、安定的に利益を創出できる体質に変えていく。

■マテリアル領域

【領域全般】

Q: 第2四半期から第3四半期、また第4四半期にかけて、各事業の営業利益の変動要因について伺いたい。

田中・小野寺: 環境ソリューション事業は、第2四半期から第3四半期では、基盤マテリアル事業の販売量の減少や操業度の低下、工場の定期修理の影響により、減益となった。セパレータ事業を含めたその他の事業の営業利益は、概ね横ばいだ。「ハイポア」(LIB用湿式セパレータ)事業は、販管費の増加や製品構成の変化による影響を受けたが、車載用途における既存プロジェクト向けの販売終了前の一時的な出荷増により、増益となった。

第3四半期から第4四半期にかけては、基盤マテリアル事業は工場の定期修理の影響の解消により販売量が増加するが、季節性の固定費増加等により、減益を見込む。その他の事業も、セパレータ事業の「ハイポア」事業において車載用途を中心に販売量の減少を見込むこと等により、わずかに減益の予想

だ。

森脇： モビリティ&インダストリアル事業は、第2四半期から第3四半期では、減益となった。自動車内装材事業において、販売量は増加したものの、固定費等の増加や製品構成差により営業利益は横ばいとなった。一方、エンジニアリング樹脂事業は、工業用途の販売の回復の遅れや工場の定期修理の影響による販売量減少等により、減益となった。

第3四半期から第4四半期にかけては、増益を見込む。自動車内装材事業において中国の春節影響により販売量の減少を見込むが、エンジニアリング樹脂事業において自動車用途、工業用途ともに販売を伸ばすことに加え、工場の定期修理の影響の解消を見込む。

五十嵐： ライフイノベーション事業は、第2四半期から第3四半期では、デジタルソリューション事業のスマートフォン用カメラモジュール向け IC 等の販売が好調に推移した他、繊維事業や消費財事業等が堅調に推移し、増益となった。

第3四半期から第4四半期にかけては、季節性による第3四半期への需要の偏りや第4四半期の固定費の増加等により、減益を見込む。しかし、引き続き事業環境は堅調に推移すると見ている。

【環境ソリューション事業】

Q： 基盤マテリアル事業以外の事業において、通期の営業利益予想を11月発表予想（以下、前回予想）から上方修正した背景について伺いたい。セパレータ事業はどの程度上方修正に寄与しているのか。

田中・小野寺： 上方修正の主な要因は、固定費の削減や円安影響に加え、合成ゴム・エラストマー事業の取引条件の改善である。セパレータ事業の上方修正は、基盤マテリアル事業以外の上方修正のおよそ2割程度を占める。「ハイポア」の車載用途の販売量は想定を下回る一方、民生用途が堅調に推移することに加え、それに伴う製品構成の改善や固定費抑制により、上方修正となった。

Q： 米国の新政権発足に伴い様々な政策の変更が見込まれる。セパレータ事業の北米投資戦略に与える影響をどのように見ているのか伺いたい。

堀江・小野寺： 米国の政権交代に伴い、IRA（Inflation Reduction Act、インフレ抑制法）の改正等に伴う補助金の縮小や撤廃、環境規制の緩和、関税の強化等の政策の変更が予想されており、それらがEVおよびセパレータ市場の成長速度や、北米における事業環境に影響を与え得ると見ている。政策の動向に加え、顧客となるLIBメーカーや自動車メーカーの立地も含む米国内のサプライチェーンの状況を踏まえた上で、北米のセパレータ供給元として当社が顧客の課題に対してのベストソリューションとなるよう、具体的な施策を進めていく。例を挙げると、建設中であるカナダ工場で製造する基材膜を米国ノースカロライナ州の拠点に輸出し、建設中である塗工設備を活用して塗工することや、米国内のサプライチェーンにおける水平連携等だ。カナダ工場の稼働開始は2027年後半の予定であるため、パートナーともよく連携し、地域も含めた顧客のポートフォリオを拡げる等、適切にリスクマネジメントをしていく。

【ライフイノベーション事業】

Q： デジタルソリューション事業において、通期の営業利益予想を前回予想から上方修正した背景を伺いたい。

五十嵐： AIサーバー向けを中心としたガラスクロスや、「パイメル」（感光性絶縁材料）の販売好調を受け、営業利益を上方修正した。

Q： 説明会資料20ページに記載の営業利益の増加要因について、ライフイノベーション事業の数量因（136億円）のうち、デジタルソリューション事業の数量因はどの程度を占めるのか。

五十嵐： 約6割程度がデジタルソリューション事業の数量因である。

Q： 説明会資料23ページに記載のデジタルソリューション事業の主力製品について、4-12月実績の売上高は前年同期比でどの程度伸びたのか。第4四半期もこの伸びが続きそうか。

五十嵐： ガラスクロスが約28%、「パイメル」が約24%、モバイル機器用カメラモジュール向けICが約14%の売上高の伸び率であった。季節により販売量の違いはあるが、第4四半期以降も、需要は好調に推移すると考える。

Q: デジタルソリューション事業について、2025年度に向けて更に成長が期待できる製品は何か。ガラスクロスについて、原料であるヤーンの調達で成長の律速になる可能性はあるか。

五十嵐: AI サーバー向けやハイエンドのスマートフォン向け等の需要を捉え、電子材料では「パイメ」とガラスクロス、電子部品ではモバイル機器用カメラモジュール向け IC 等が、2025年度も販売を伸ばすと予想する。ヤーンについては、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進めており、ガラスクロスの需要の伸びに対応していきたい。

Q: 中国発の AI 「DeepSeek」 や中国の家電政策について、デジタルソリューション事業にどのような影響があると見ているのか伺いたい。

五十嵐: 「DeepSeek」について、足元では特に影響は出ていない。本件の市場への影響を見極めながら、引き続き顧客が必要とする製品を開発、提供していく。中国の家電政策も注視しているが、当社製品は中国市場以外にも広く使われているため、現段階では大きな影響を見込んでいない。

■ヘルスケア領域

【医薬・医療事業】

Q: 第3四半期から第4四半期にかけて、減収・減益の予想となる要因について伺いたい。

岡島: 減収・減益予想となる事業は主に医薬事業である。第4四半期の販売量は、年末年始の休暇に備えた在庫確保や営業日数が少ないことに加え、国内では4月の薬価改定を前にした買い控えの影響により、年間で最も少なくなるという例年の傾向があり、減収となる。更に、Calliditas Therapeutics AB の第4四半期での PPA (Purchase Price Allocation) 確定に伴い買収時ののれん、無形固定資産の償却費が増加することや、研究開発費や新規導入案件を含めた固定費の発生が第4四半期に集中することを見込むため、減益となる。

Q: 通期の営業利益予想を前回予想から上方修正した背景について伺いたい。

岡島: 上方修正となった事業は主に医薬事業である。「Envarsus XR」(免疫抑制剤)において、価格交渉の過程での一過性の収入や単価の上昇があり、第3四半期の業績を押し上げたことが主な要因である。

Q: 「Envarsus XR」の売上高は、2025年度に向けても2024年度と同様の伸び率が期待できるのか。

岡島: 2024年度は価格交渉の結果等から想定以上の伸び率で進捗しているため、2024年度対比では伸び率が若干落ちるように見える可能性はある。ただし、3-5年平均で見ると、20%台前半程度の成長率が期待できると考えている。

Q: 「ケブザラ」(関節リウマチ治療剤)の限定出荷による業績影響は、今後どの程度続くのか伺いたい。医師による処方競合品に移ってしまったということはないのか。

岡島: 「ケブザラ」の限定出荷は2024年9月中旬に解除され、現在は在庫も正常化しているが、限定出荷期間中に一時的に一部の患者が競合品に移行したことや、新規患者の獲得ができなかったことで、2024年度の下期の販売量が減少し、2025年度にもその影響が残ると見ている。ただし、医師の処方は徐々に回復しており、競合品から「ケブザラ」への処方の回帰も確認されているため、今後は本来の成長路線に戻ることを期待している。

【クリティカルケア事業】

Q: 第3四半期から第4四半期にかけて、増収・増益となる要因について伺いたい。

中野: 除細動器については、AEDの拡販が進捗することや一部の受注が第4四半期にずれることにより販売量の増加を見込む。「LifeVest」(着用型自動除細動器)についても、営業人員の補充効果等により下期に受注が改善傾向にあるため、第4四半期も順調に推移すると見込む。

Q: 通期の営業利益予想を前回予想から下方修正した背景について伺いたい。

中野: 除細動器、「LifeVest」ともに、前回予想から下方修正となった。医療機関向け除細動器については、競合メーカーの新製品発売や、当社に対する新製品発売への期待等から顧客の購入検討期間が想定よりも長期化しており、売上の進捗が遅い。競合メーカーに市場シェアを取られているということでは

ないため、2025年度も引き続き堅調な販売を見込む。AEDについては、顧客の在庫調整がやや長引いており、販売量が想定を下回ることを見込むが、新規市場の開拓の効果も含め、受注は回復していくと想定している。「LifeVest」については、数量が想定を下回ることを見込むが、足元では受注の伸びが見られており、2025年度にかけては堅調に推移すると見ている。

【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。