

旭化成株式会社
2025年3月期決算説明会 質疑応答要旨

開催日時

2025年5月9日（金）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

旭化成ファーマ 執行役員 岡島

（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: 米国関税政策により、調達コスト等ほどの程度増加すると見込んでいるのか。また、その影響は価格転嫁等によって抑制できるのか伺いたい。

堀江: 各事業の米国拠点において米国外から調達することにより約160億円、米国拠点から中国へ輸出する際の報復関税の影響により約20億円、合計で約180億円のコスト増加を見込んでいる。このうち、米国拠点における調達コスト上昇の約160億円については、「ヘルスケア」で約60億円、「住宅」で約40億円、「マテリアル」で約60億円の影響との試算だ。これらのコスト上昇の影響については、関税影響前の備蓄在庫の活用や製品への価格転嫁、調達先の変更等を含めて抑制していくことが可能だと考えている。

Q: 米国関税政策による間接的な影響として、自動車市場関連等の需要減速が懸念される。具体的にどのような影響が考えられるのか。また、「マテリアル」のうち、自動車市場関連向けの売上高ほどの程度なのか伺いたい。

堀江: 世界経済の停滞やサプライヤーが関税分を価格転嫁すること等による各事業の需要減少のリスクについては、現時点では定量的な試算が難しい。2025年度のナフサ市況の前提を現在の水準より厳しく想定することで一定のリスクを織り込んでいるが、それ以外の需要減速リスクは業績予想には織り込んでない。米国関税政策はまだ流動的であるため、動向を見極めながら、次回以降の決算説明等において適宜アップデートしていく。

「マテリアル」の自動車市場関連向けの売上高については、概算で3割程度である。

Q: 化学産業において2024年度の外部環境は厳しい状況であった。そのような中、なぜ過去最高益を更新できたのか。また、2025年度は更に最高益を更新する予想だが、手ごたえについて伺いたい。

堀江: 2024年度の過去最高益更新は、当社グループの強みである無形資産を最大限に活用した利益創

出の結果だと考えている。

「ヘルスケア」では、買収した Veloxis Pharmaceuticals, Inc. (以下、Veloxis) や Calliditas Therapeutics AB (以下、Calliditas) が順調に成長している。この背景には、当社グループの知財戦略の強化による貢献がある。

「住宅」では、3期連続で過去最高益を更新した。建築請負事業は、従来の展示場での営業を中心とするビジネスモデルから、法人営業を中心とするビジネスモデルへの転換が奏功し、集合住宅を中心に物件の高付加価値化・大型化を実現している。この背景には、住宅事業の努力に加え、当社グループの事業や人財のネットワークの活用があったと考えている。

「マテリアル」では、外部環境は厳しい中でも構造転換を実行し、厳選して投資をしてきた成果が出てきている。「重点成長」事業であるエレクトロニクス事業が利益成長を牽引し、「収益基盤維持・拡大」事業であるカーインテリア事業およびコンフォートライフ事業が収益を支えている。「マテリアル」を中心とした総合化学メーカーから、多様な事業展開によって高付加価値・高収益を実現する企業へと一層進化させていく。

しかしながら、ROE や ROIC の水準はまだ十分なレベルではない。引き続き利益成長や資本効率の改善を追求し、2030年に目指す姿を前倒しで実現できるよう挑戦していく。

■ヘルスケア領域

【医薬・ライフサイエンス事業】

Q: 2025年度の営業利益は、前期比で横ばいの予想となっている。医薬事業とライフサイエンス事業それぞれについて、営業利益の増減要因を伺いたい。

中野: 医薬事業は、診断薬事業の譲渡による影響の他、持続的な成長に向けた新規導入案件や研究開発などにより2桁億円後半の固定費増加を見込むものの、「Tarpeyo」(腎疾患治療剤)など主力製剤が順調に成長するため、着実な増益を見込む。一方で、ライフサイエンス事業は、血液浄化事業の譲渡によるマイナス影響や、円高影響により、減益を予想する。

Q: Calliditasの「Tarpeyo」、Veloxisの「Envarsus XR」(免疫抑制剤)について、2025年度予想の売上高の伸び率を伺いたい。

中野: 「Tarpeyo」のドルベースの売上高は、2024年度(連結対象外期間である上期実績も含めた通期実績)との比較で、5割弱の成長率を見込む。また、「Envarsus XR」も販売量が増加しシェアを拡大する見込みだが、2024年度に価格交渉の過程で一過性の収入が計上されたことから、伸び率は1割台に留まる予想だ。ただし、2020-2025年度の年平均成長率では2割台を維持できる見込みである。

Q: Calliditasは2025年度にのれん等償却後営業利益の黒字化を見込んでいたが、進捗はどうか。競合医薬品の上市によって、見直しに変更はないか伺いたい。

中野: 「Tarpeyo」が想定以上の速さで市場に浸透しており、2025年度にのれん等償却後営業利益が黒字化する確度は高まっている。2025年度は競合医薬品の上市が予定されるが、一方でIgA腎症治療薬の市場が拡大するというポジティブな側面もある。競合医薬品とは独自の特徴による棲み分けが図られることで、「Tarpeyo」がIgA腎症治療薬の市場において一定のポジションを確保できるという考えに変わりはない。

■住宅領域

【住宅事業】

Q: 建築請負事業は、大型化・高付加価値化により着実に営業利益を伸ばしている。この先もまだ成長の余地があるのか伺いたい。

坂井: 法人営業を中心とする営業活動は、同業他社に比べれば始めたのが遅く、まだ強化できる余地がある。集合住宅を中心に、更に大型化・高付加価値化を進めていく。

Q: 海外住宅事業について、2025年度予想の営業利益は、円高影響があるにも関わらずなぜ大きく増益する計画なのか。ODC Construction, LLC(以下、ODC)買収による寄与はどの程度あるのか。また、北米事業では関税影響により木材価格上昇等が懸念されるが、影響はないのか伺いたい。

坂井: 増益の大部分は、北米事業によるものだ。ODCは2024年9月から連結したが、2025年度は通期

で業績に寄与する。その他、既存事業についても増益を予想する。関税影響による木材価格上昇については、現時点では価格転嫁等を含め影響を抑制できると考えている。

Q: 海外住宅事業について、2025 年度上期の営業利益は前年同期比で横ばいと予想するのに対し、下期は増益と予想するのはなぜか伺いたい。

坂井: 2024 年度上期は北米事業、豪州事業ともに好調であったのに対して、2025 年度上期は北米事業においてビルダーによる着工調整が第 1 四半期まで続くと見るため、営業利益は前年同期比で横ばいの予想だ。一方、下期は北米事業、豪州事業ともに苦戦した 2024 年度に対して、前年同期比で大きく増益を予想する。

■マテリアル領域

【領域全般】

Q: カーインテリア事業、エネルギー&インフラ事業、コンフォートライフ事業について、2025 年度は前期比で減益予想となっている。関税影響は価格転嫁等で抑制する想定にも関わらず、なぜ減益となるのか伺いたい。

高橋・橋本: いずれの事業においても、円高影響が大きな減益要因の 1 つとなっている。加えて、カーインテリア事業では原燃料価格上昇および固定費増加、エネルギー&インフラ事業ではセパレータ事業における固定費増加や前期の一過性の収入の反動減等、コンフォートライフ事業では「ベンベルグ」(キュプラ繊維)の工場の新規稼働等による固定費増加が減益要因となっている。

カーインテリア事業では、販売量は増加することを見込んでおり、Sage Automotive Interiors, Inc. の業績は現地通貨ベースでは引き続き堅調に推移する見通しだ。また、エネルギー&インフラ事業においても、イオン交換膜法食塩電解事業の業績は堅調に推移することを見込んでいる。

Q: 「マテリアル」の 2025 年度予想において、各事業が上期から下期にかけて増益となる要因について伺いたい。特に、カーインテリア事業は上期の利益が保守的に見えるが、何かリスクを織り込んでいるのか。

高橋: 最も増益幅が大きいエッセンシャルケミカル事業については、上期において水島地区の定期修理があることに加え、在庫受払差やアクリロニトリルの取引条件が下期にかけて改善することを見込んでいる。その他の事業については、上期から下期にかけて販売が堅調に推移することを見込んでいる。カーインテリア事業については、上期に特段のリスクを織り込んでいるわけではなく、固定費の計上時期等によりこのような計画となっている。

【デジタルソリューション事業/エレクトロニクス事業】

Q: 2024 年度第 3 四半期から第 4 四半期にかけて、デジタルソリューション事業が減益となった要因について伺いたい。

高橋: 減益の要因は、中国の春節影響や期末における固定費増加等、電子部品事業における季節因だ。

Q: エレクトロニクス事業は、2024 年度は前期比で営業利益を大きく伸ばした一方、2025 年度予想の伸びは小さく見える。生成 AI 向けやスマートフォン向けの需要の見通しや、関税影響により想定されるリスク等について伺いたい。

高橋・橋本: AI 向け等最先端半導体関連や電子機器向けの需要は、2025 年度も堅調に推移すると見ている。2024 年度は、前期の 2023 年度の事業環境が厳しかったため、増益幅が特に大きかった。そのため、2024 年度から 2025 年度にかけては、そこまで大きな成長とならないことや、加えて為替の影響もあるため、営業利益の伸びが小さく見えている。

スマートフォン向けの需要については、世界的なインフレに伴う消費者支出の抑制により、2025 年度は市場全体では大きく伸びない見通しだが、カメラモジュールの高性能化に伴い当社製品の販売は堅調に推移すると見込んでいる。現時点で、関税影響によるリスクは想定していない。

Q: ガラスクロスと「パイメル」(感光性絶縁材料)について、2025 年度の売上高の伸び率予想を伺いたい。また、ガラスクロスについては、原料であるヤーンの調達成長の律速になる可能性はあるか。

橋本: 円高影響を加味しても、ガラスクロスと「パイメル」の売上高は 2024 年度比でいずれも 2 桁%

の伸び率を予想する。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。

【エネルギー&インフラ事業】

Q: 「ハイポア」(LIB用湿式セパレータ)事業について、既存の製造設備やカナダの製造設備に関する減損リスクをどのように見ているか伺いたい。

金子: 「ハイポア」事業に関連する固定資産について、現時点では追加で減損損失が計上されるリスクはないと考えている。足元ではEV需要減速等に伴い販売量が想定を下回る状況が続いているが、コストダウン等により収益性の向上を追求し、需要回復に合わせた業績回復を図る。

【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。