

## 質疑応答

### 2024 年度決算および 2025 年度経営計画説明会

日時：2025 年 4 月 28 日

#### (米国関税措置の影響について)

**Q：【資料 P.18】米国の関税措置による営業利益への影響として示された 25 億円は、どのような試算によるものか。**

A：（清水）欧州、カナダ、日本などから、米国に輸出している製品にかかる関税と、当社の米国内の拠点で、米国以外から購入する原料や資材にかかる関税との合算で、概ね 25 億円程度になるという計算をしている。なおセグメント別では、影響を想定する額の約半分が高機能プラスチック、残りのうち約半分ずつが、環境・ライフラインとメディカルとで影響を受けるものと見ている。

**Q：決算短信に記載の地域別売上高によれば、北米での売上高は約 1,400 億円とある。関税の影響を想定される 25 億円を税率 24%で割り戻すと、米国での売上や仕入れは約 100 億円という計算になり、残りは米国内で作って米国内で販売しているものと考えられるが、その理解は正しいか。**

A：（清水）概ねその理解で正しい。

#### (高機能プラスチックカンパニーについて)

**Q：【資料 P.31】エレクトロニクス分野において、非液晶、中でも半導体関係の分野で昨年に引き続き 25 年度も拡大を計画されている。具体的な製品のシェアアップや新規開拓についてどう見ているのか、補足をお願いしたい。データセンターの投資が遅れているといった情報も一部あるが、影響はないか。**

A：（浅野）半導体の製造工程で使われるセルフアは、AI 向けの HBM の工程材として使われるケースが増えており、更なる拡販の余地があると考えている。落ち込みの心配はしていない。層間絶縁フィルムについては、若干遅れているところはあるが、新規採用に向けての活動は着実に進んでいる。25 年度以降、次期中期にかけても拡販を期待している。

**Q：【資料 P.30】固定費▲166 億円の内訳は何か。景況の悪化などによって仮に売上が下振れた場合、圧縮の余地はあるか。**

A：（浅野）固定費増の内訳として、人的資本投資、SAP 導入に加えて、研究開発の枠として約 40 億円を計画している。事業の状況によって管理していくものであり、若干の調整ができる範囲はあると見ている。

#### (住宅カンパニーについて)

**Q：【資料 P.35～36】24 年度末の受注残が、前年比で 330 億円増えているのは、昨年の受注単価の上昇によるものと考えられる。これが 25 年度には売上のタイミングを迎え、相応の増益を期待するところ、営業利益の増減要因分析によればそれほど大きな限界利益増は計画されていない。保守的ではないか。**

A：（吉田）市況の回復が一部遅れている中であって、売上を急いで外部流出を発生させることなく、持続的な成長のために翌期以降の受注残を確保していく計画としている。

**Q：受注残があって、期末に引き渡さなかった分、1Qの引渡しは増えるのか。**

A：（吉田）24年度末の工事仕掛物件は、1年前と比較して相当数増えている。25年度1Qの売上についても、それを反映した計画にしている。

#### （環境・ライフラインカンパニーについて）

**Q：24年度に工事の遅れがあった分は、25年度1Qに出てくるのか。**

A：（平居）24年度4Qから25年度1Qにずれ物件も一部あるが、すべてが1Qということではなく、2Qに発注されるケースもあると見ている。上期全体にかかるものと理解していただくと良い。数量面では非住宅を中心にまだ少し弱いと見ているが、売値分は上期プラスに寄与し、総じて上期の売上高は若干の増収の計画にしている。

#### （ペロブスカイト太陽電池事業について）

**Q：ペロブスカイト太陽電池事業は25年度▲40億円の計画になっている。内訳はどうなっているのか。製品の販売が始まって売上が立つのか。費用はどういったところが増えるのか。**

A：（清水）現在は体制を整えるべく、人の採用などを進めている。また、27年へ向けた工場の立ち上げや、技術開発のための費用のほう为主であり、25年度に製品を出すことによる利益は、ほとんど考慮していない。

**Q：売上はいつ頃から立つ想定か。**

A：（加藤）堺の工場で建設中の設備による1m幅の製品については、27年度以降の売上を想定している。既に技術が確立している30cm幅については、いろいろな施工方法の実証をやっている中から優先順位をつけて、25年の後半から売上を立てていく予定にしている。

以上