

2025年11月17日
2025年度(2026年3月期)中間期 決算説明会
質疑応答要旨

Q1	<p>神東塗料との機能一本化というお話だが、100%子会社にしてない中でそれを進めていくことに問題はないのかを教えてほしい。</p>
A1	<p>神東塗料をTOBした目的の一丁目一番地が生産部門の最適化です。そのために生産設備、生産品目、主要顧客との兼ね合い、ロケーションの問題など、様々な要因を複合的に検討する必要がある。まずはたたき台を作るところからスタートするが、いずれにせよ時間がかかると考えており、1~2年でできるものではない。検討していく中で完全子会社化を検討することが必要な時期が来るかもしれないが、いつということは現時点でお伝え出来ることはない。</p> <p>現状は簡単なところから、例えば小規模な営業所同士の拠点統合や、分散立地している調色拠点の集約などを検討している。それに比べてやや難度が高いのは物流面。共同配送などを通じて効率化図っていくが、いま滋賀の物流拠点の整備に30数億円投資しているが、ここを中心に出来ることを具体的に検討している。</p>
Q2	<p>現中期経営計画の来年度営業利益目標80億円について、達成は現実的に厳しいと考えるが会社の認識を教えてください。</p>
A2	<p>期初予想の50億円ですら30億円のギャップがありそれがさらに拡大したということで、簡単ではもちろんない。しかし、その材料は相応にあり、まずはJIS一時停止の解除によってその分が来期全面的に回復する予定で、影響はかなり大きい。また、成長ドライバーにもあったインキ事業、スペシャリティ事業がもともと一本足打法で取先先が限定されていたものが、かなり新規活動が活発化しており、これも数億円の増益効果を見込んでいる。</p> <p>照明のLEDも引き続き調子がよく、来期増益予想を立てている。</p> <p>AGCコーテックについても、実は数億円の利益を上げており、来期から通年寄与する。</p> <p>海外では、中国について譲渡候補先との交渉、当社の既存取引先との交渉と、ダブルで今交渉しているが、出来るだけ早期に実現したい。</p> <p>さらにナフサが足元下がってきているので、これが来期に本格的に寄与してくる。</p> <p>加えて先ほどご説明した神東塗料の短期的シナジー効果と中長的シナジー効果をしっかりと具現化していくと、こういったことを結実させていく。</p> <p>ただ、いずれにしても神東塗料は今新しい中期経営計画を作っている。それを取り込み、ローリングした形の我々としての中計を来年の5月に発表したい。その際に数字の見直しをかける可能性もある。</p> <p>ただし、2029年度の営業利益目標100億円は、ここは絶対下ろさない。</p>
Q3	<p>ライフサイエンスとナノコートについては、これは時間軸としてはもっと時間がかかると思うが、2029年度までに数字として入ってくるのか、或いはさらにその先の種という認識をすればいいのか、教えてください。</p>
A3	<p>当該分野は非常に注目を浴びている技術で、先ほど説明時に金額的に少ないと申したのは海外で、国内においては右肩上がりに売上、利益が上がってきている。2026中計およびビジョン2029では、今まで以上に貢献できるものと期待している。</p>

以上