

個人投資家向けオンライン説明会 質疑応答記録

～2025 年 8 月 24 日(日)～

【質問 1】

説明の中で投資枠 100 億円とありましたが、今後の投資予定について教えてください。

【回答 1】

投資枠 100 億円の内、6 割程度が利用済みとなっております。

残りの 4 割についても当社の収益拡大に資するよう、物流機能の強化や、同業社様との提携などの検討を進めております。

直近では物流機能の強化策として富士地区に新倉庫を建設しており、来年 3 月頃の竣工を予定しております。

【質問 2】

今期の配当予想は前期同様の 40 円となっているが、増配や特別配当に対する考え方について教えてください。

【回答 2】

過去 4 期は、前中計の目標達成や、業績推移の状況を反映し特別配当を実施しております。

今期につきましても株主還元の更なる充実に向け、今業績の向上及び、配当性向 40%以上の維持に努めてまいります。

【質問 3】

力性ソーダの将来の販売見通しやそれによる貴社の業績への影響は？

【回答 3】

資料でご説明した通り、当社は力性ソーダの国内販売で高いシェアを有しております。

力性ソーダは様々な分野で使用される薬品である為、設立以来培ってきた顧客基盤がシェアの獲得に繋がっていると考えております。

将来の販売見通しは、国内製造業の持ち直しもあり、当社としては販売面での大きなマイナス要因は少ないと見ております。取引価格は一昨年からの値上がり後、一定程度維持されており、今後も大きな値崩れはないものと予想しております。

【質問4】

2026年3月期 第1四半期は、売上高が前年同期比+1.6%増となった一方で、営業利益は減益となっています。販管費の増加と説明がありましたが、詳しく教えて頂けるでしょうか。

【回答4】

まず、売上高については、海外向けの包装機械の受注があったことや、力性ソーダを中心とした化学品ビジネスにおいて一定の販売量を確保した為、増収となりました。

一方で営業減益となったのは、投資案件として紹介した(株)日本包装の新本社工場建設に伴い、減価償却費等の諸経費が増加したことによります。(株)日本包装の新工場は、昨年の下期より稼働を開始している為、上期中は前期に比べて販管費の増加額が大きくなっています。

【質問5】

現状貴社のPBRは1倍を割れているが今後どのようにPBRの向上を目指していくのか。

【回答5】

ご指摘の通り、当社のPBRは改善傾向にはあるものの、1倍を下回っており、引続き努力を要する状態です。

まずは中期経営計画の目標であるROE8%を着実に達成する事がPBRの改善に繋がるものと考えております。加えて、更なる収益成長の加速や投資家の皆様との対話に努めて参ります。

【質問6】

今後の経営戦略において、特に注力している分野や各事業間のシナジー創出に関して教えて下さい。

【回答6】

従来のトレーディングビジネスを絶対的な収益基盤とし、

パッケージ・新素材事業、生活ソリューション事業を成長ドライバーとして位置付けています。

注力という意味では、大きな投資を行った日本包装の新本社工場については、将来の収益源の1つとすべく、案件獲得や生産効率の改善に尽力します。

事業間のシナジー創出は、中計の3つの事業領域がある事で、お取引先様へ複合的なサービスを提案できると考えております。

例えば、日用品メーカー様や食品メーカー様への営業活動であれば、3つの事業が連携して、工場で使用する工業薬品に加えて、商品のOEM化の提案や、包装フィルムの提案も行うことができます。

【質問 7】

株主優待を優待ポイントでは無く、全てクオカードにして欲しい。

【回答 7】

株主優待の全てを QUO カードとした場合、高額金券を郵送することになります。

その場合の郵送事故等の課題を考慮し現状では QUO カードと優待ポイントを併用しております。

何卒ご理解頂ければと存じます。

【質問 8】

日本包装の新本社工場稼働について、大きな投資額となっていますが、投資回収や投資効果についてはどのように見ているか。

【回答 8】

大型の設備投資になるので、投資 2 年目である現在は、減価償却費などの影響によりパッケージ・新素材事業の収益も減少しております。

投資回収という意味では、来期頃には同事業の収益力を投資前の収益水準まで回復させたいと考えています。現時点で立ち上がりとしてはおおよそ想定通りの進捗です。

また、成長投資として収益を獲得していくのはもちろんですが、中長期的には、製造ノウハウを海外展開にも役立てていきたいと考えております。

【質問 9】

今期の業績について、第 1 四半期の営業利益の進捗率が低いように見えますが、2026 年 3 月期の通期業績予想について、現時点での達成見込みや確度について教えてください。

【回答 9】

今第 1 四半期の営業利益の進捗率は、対通期で 18.2%となっております。

やや低めの進捗率に見えますが、スライドでの説明の通り、期の後半に大型の設備案件を計上見込みであることや、足下の案件の受注状況も含め、現時点では通期の業績予想は達成可能なものと想定しております。

【質問 10】

第 1 四半期は有価証券売却がなかったと記載がありましたが、今後の売却計画について教えてください。

【回答 10】

中期経営計画 STAGE3 の 4 年間の期間中に累計で 40 億円の売却を目標にしており、これまでの 2 年間で約 13 億円を売却済みです。
投資資金や財務状況も加味しながら、残りの 2 年間で順次売却を進めてまいります。

【質問 11】

500 株未満の優待も設定して欲しい。

【回答 11】

500 株以上の優待を新設して半年が経過した時期ですので、
今回の優待拡充の効果を検証しながら、今後、株主還元を検討する際の一つのご意見として参考とさせていただきます。
継続的に株主還元の充実を果たせるよう、まずは業績向上に努めてまいります。

【質問 12】

ROE 向上のための取組みを教えてください。

【回答 12】

まずは、中期経営計画に掲げる成長戦略を実行し、着実に成果を上げることが重要であると考えております。具体的には、成長投資や各営業施策の実行による収益獲得が前程となります。
加えて、株主還元や政策保有株式の縮減を含め、自己資本の最適化を図ることで、資本効率・資本収益性を高めていきたいと考えております。

以上