

事業説明会  
－2025年度決算と次期中期経営計画(2026-2028)の概要－  
質疑応答【要旨】

2026.05.21

【建材事業について】

Q1 2025年度は利益率が大きく低下しているが、具体的な対応策をどのように考えているのか？

A1 物流費・人件費・資材の高騰に加え、納期確保のため、新規外注先の探索を余儀なくされたことなどが利益を圧迫した要因である。収益改善の策として、より安く、安定的に供給可能な新規ベンダーの開拓に努めている。また、調達コストの上昇が継続する中、計画的に価格交渉をしているところである。

Q2 「新規戸建住宅」の着工件数が減少する中、中古住宅やマンションへの商材の投入など新しいアイデアはあるのか？

A2 中古住宅市場もテーマの一つと考えているが、優先課題としては、住宅以外の分野への新規製品投入を検討している。例えば、非住宅分野、また農業土木の領域にも当社の金属加工技術が活かさないかなど、住宅マーケットが縮小する中、多方面から検討を進めている。

【リサイクル事業について】

Q1 リチウムイオン電池正極材の製造受託が終了するが、リサイクル事業への影響はあるのか？  
(ビジネスモデルに変化があるのか？)

A1 「製造受託の終了」と「リサイクル事業におけるパイロットプラント始動」はまったく異なる位置付けにある。なお、今回正極材(NCA)の製造受託は終了するが、新たな品種の製造受託や、自社での製造などについての検討・取組みは継続している。

【中期経営計画について】

Q1 26年度から27年度にかけて、薬品事業の営業利益が大きく伸びる計画となっているが、その要因は何か？具体的に教えて欲しい。

A1 セグメント別にみて薬品事業の営業利益は、26年度17億円から27年度25億円の計画としている。

①小ロット多品種対応力 ②顧客要求対応力 ③ニッチトップ製品 という、当社の特長を十二分に生かして、既存製品の拡販と新製品の投入により収益力を増していく方針である。

**Q2 今後2030年までに約200億円の投資を見込んでいるが、その果実をどう考えるのか？**

**A2** 2030年度の営業利益目標50億円は、既存事業の再生と新規事業創出という両利きの経営により、達成すべきものと考えている。今後、車載用二次電池のリサイクル、海外市場展開の強化など、新規事業の創出に向けて重点的に資金を投入し、2030年度以降も含めて投資の成果を刈り取っていく計画である。