

2026年3月期 決算説明会

中期経営計画「New Challenge 2026」2年目の進捗 および
「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について

2026年6月4日

稲畑産業株式会社

代表取締役社長執行役員 稲畑 勝太郎

*中東情勢悪化による業績への影響は、
2027年3月期見通しに織り込んでおりません

目次

稲畑産業の強み	… P 2
中期経営計画「New Challenge 2026」*2年目の進捗状況	… P 6
中期経営計画「New Challenge 2026」*最終年度の見通し	… P 16
サステナビリティ、デジタル戦略	… P 19
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	… P 25
参考資料 ① 稲畑産業の強み アジアにおける事業展開例	… P 31
参考資料 ② 中期経営計画「New Challenge 2026」の概要	… P 36
参考資料 ③ 中期経営計画「New Challenge 2026」成長戦略の進捗状況	… P 43
参考資料 ④ その他参考資料	… P 54

* 略称、NC2026

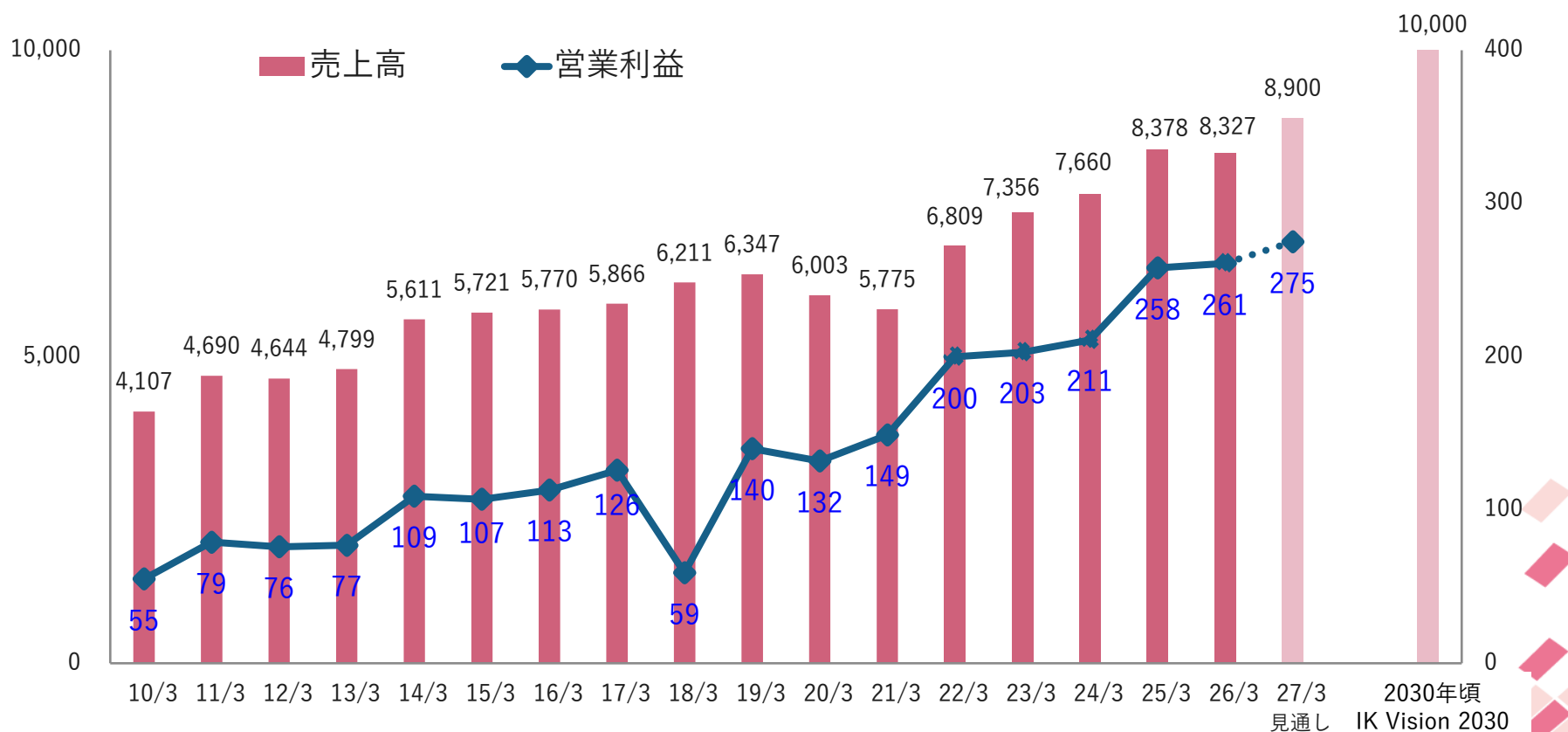
稲畑産業の強み

稲畑産業の強み ～① 業績の拡大

■ 業績を順調に拡大し、営業利益は6期連続で過去最高を更新

(売上高：億円)

(営業利益：億円)



稲畑産業の強み ～② 歴史・顧客基盤・人的資本など

■ 130年以上の業歴で構築した約10,000社におよぶ顧客基盤

- 1890年、京都において稲畑染料店として発足。その後、ケミカル分野を中心に時代に応じて顧客ニーズに対応し、事業を拡大
- 化学メーカーだけでなく、取引先は電機、精密機器、自動車、日用品、住宅関連まで多分野にわたり、安定収益の確保、および革新的な新製品や新用途の探索が可能

■ グローバルな情報網を有する化学品専門商社

- 海外19カ国に70拠点を展開する化学品専門商社。製品マーケットから原料需給に至るグローバルな情報網と顧客サポート体制を構築し、顧客の現地生産など海外展開ニーズに対してタイムリーな対応が可能

■ 多品種少量製造やVMI機能*など付加価値の提供

- 顧客の調達・小口の生産等のアウトソーシングのニーズに応え、付加価値を提供。例えば「顧客や需要家の近くに製造加工拠点を展開し、調達・物流コストを低減する」、「多様な原材料を必要とする顧客の調達活動を代行し、在庫レベルの管理や補給までを行う（VMI機能*）」など

*Vendor Managed Inventory

■ “人間尊重の経営”を体現する人材

- 商社にとって最も重要な資本である社員は、社是である「愛」「敬」の精神と、高い専門性をもって仕入先や販売先との信頼関係を築き、高度な価値を提供

稲畑産業の強み ～③ アジアにおける強固な事業基盤

- 1976年 シンガポールに営業拠点を設立。
以降、順調に拠点網を拡大し、北東アジア、
東南アジア地域で強固な事業基盤を構築
(日本を除く12カ国に60拠点)
- 北東アジアではFPD材料を中心に拡大。
東南アジアでは、コンパウンド事業を差別化
要素として、合成樹脂を拡大

拠点数の推移と人員数

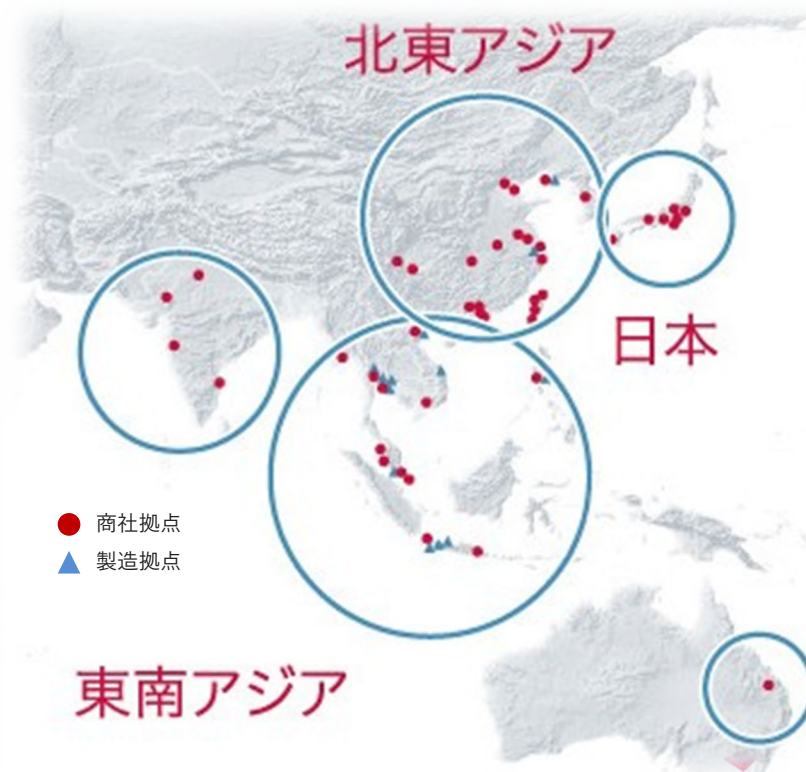
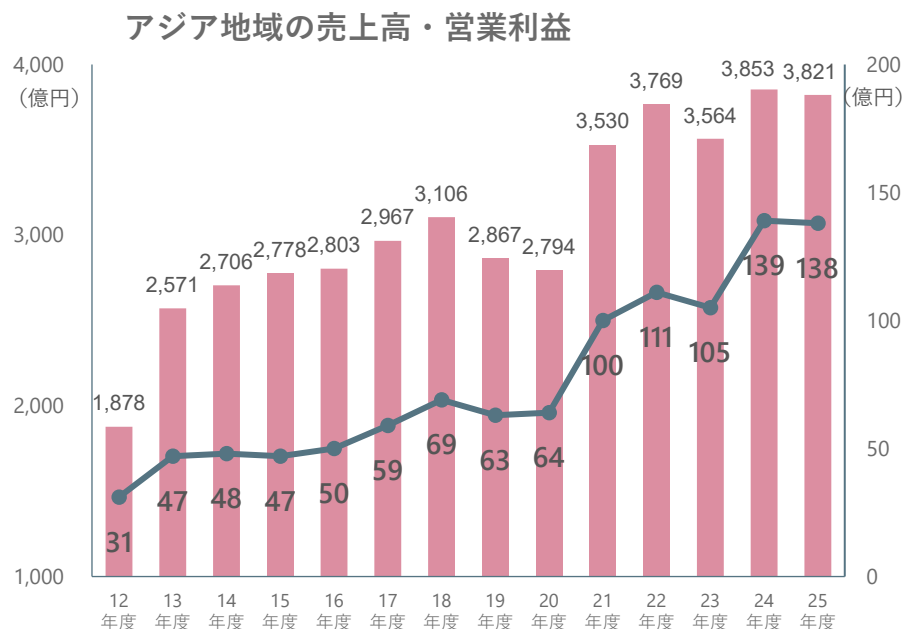
1980年頃

2カ国
3拠点

2026年3月

12カ国
60拠点

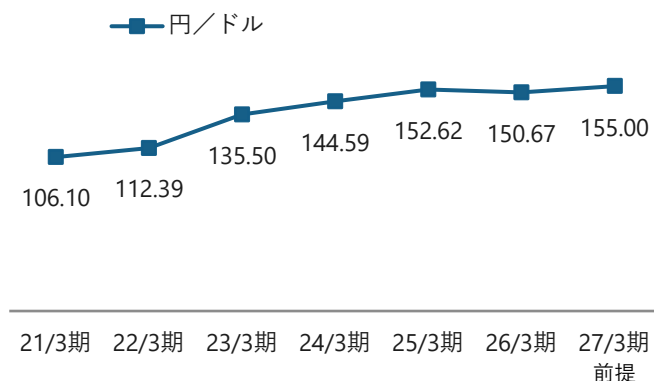
- ・ アジア地域の人員数（日本除く）：2,844名
(連結総従業員数に占める割合 60%) *2026年3月末



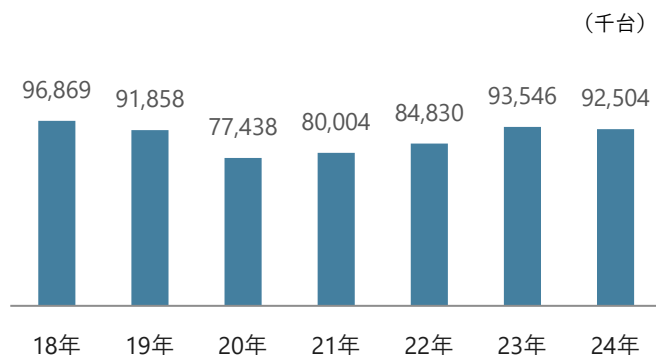
中期経営計画
「New Challenge 2026」 2年目の進捗状況

外部環境

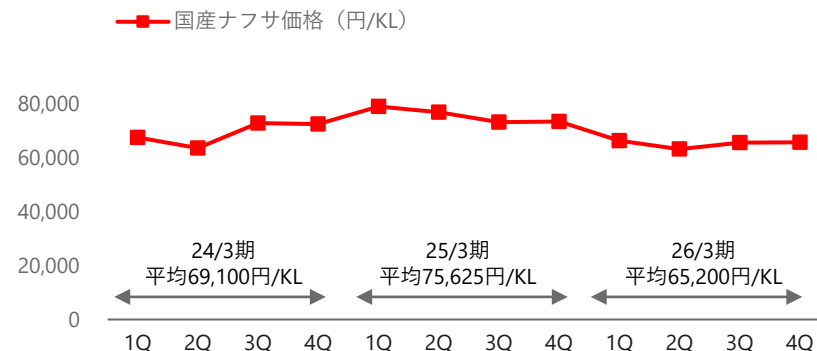
- 26/3期の為替レートは、上期はやや円高も、下期に入り円安が進行。27/3期の計画前提は155円/ドル



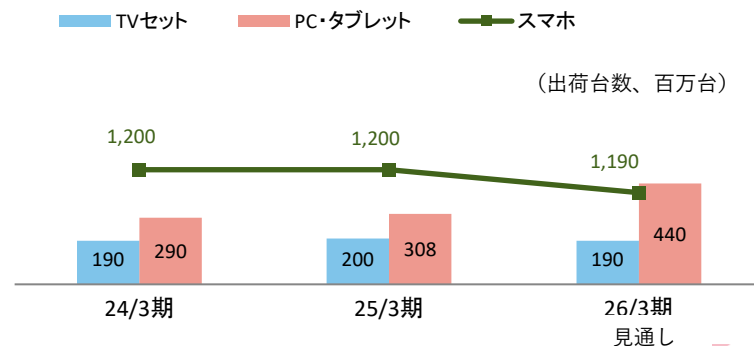
- 世界自動車生産台数は、コロナ禍からの回復一巡も伸び悩み



- 26/3期の国産ナフサ価格は、前期よりやや下落も、足元では中東情勢の悪化により急騰。27/3期は9万円/KLを超える水準となる見通し



- FPD関連は、26/3期後半より、パネルメーカーが稼働調整。スマホ、PC、タブレットのOLED化が進展



定量目標に対する進捗状況

- 「NC2026」2年目は、総じて順調に進捗。各段階の利益で見通しを上回り、
経常利益、当期純利益は最終年度目標を超過

(億円)

	NC2026 初年度 2025年3月期	NC2026 2年目 2026年3月期			NC2026 最終年度 2027年3月期
	通期実績	通期実績	2年目見通し	2年目 当初計画*	目標*
売上高	8,378	8,327	8,700	8,900	9,500
営業利益	258	261	255	245	270
営業利益率	3.1%	3.1%	2.9%	2.8%	2.8%
経常利益	261	277	255	235	260
親会社株主に帰属する 当期純利益	198	206	195	175	190
ROE	9.7%	9.3%	10%以上	10%以上	10%以上
ネット D/Eレシオ	0.07倍	0.06倍	0.5倍以下	0.5倍以下	0.5倍以下
自己資本比率	47.1%	47.3%	概ね50%前後	概ね50%前後	概ね50%前後
為替レート (円/USD)	152.62円	150.67円	143.00円	145.00円	145.00円

定量目標に対する進捗状況 ～セグメント別

- 化学品、合成樹脂は順調に進捗し、営業利益は最終年度目標に到達。生活産業は大幅に収益改善。一方、情報電子は事業環境悪化の影響を受ける

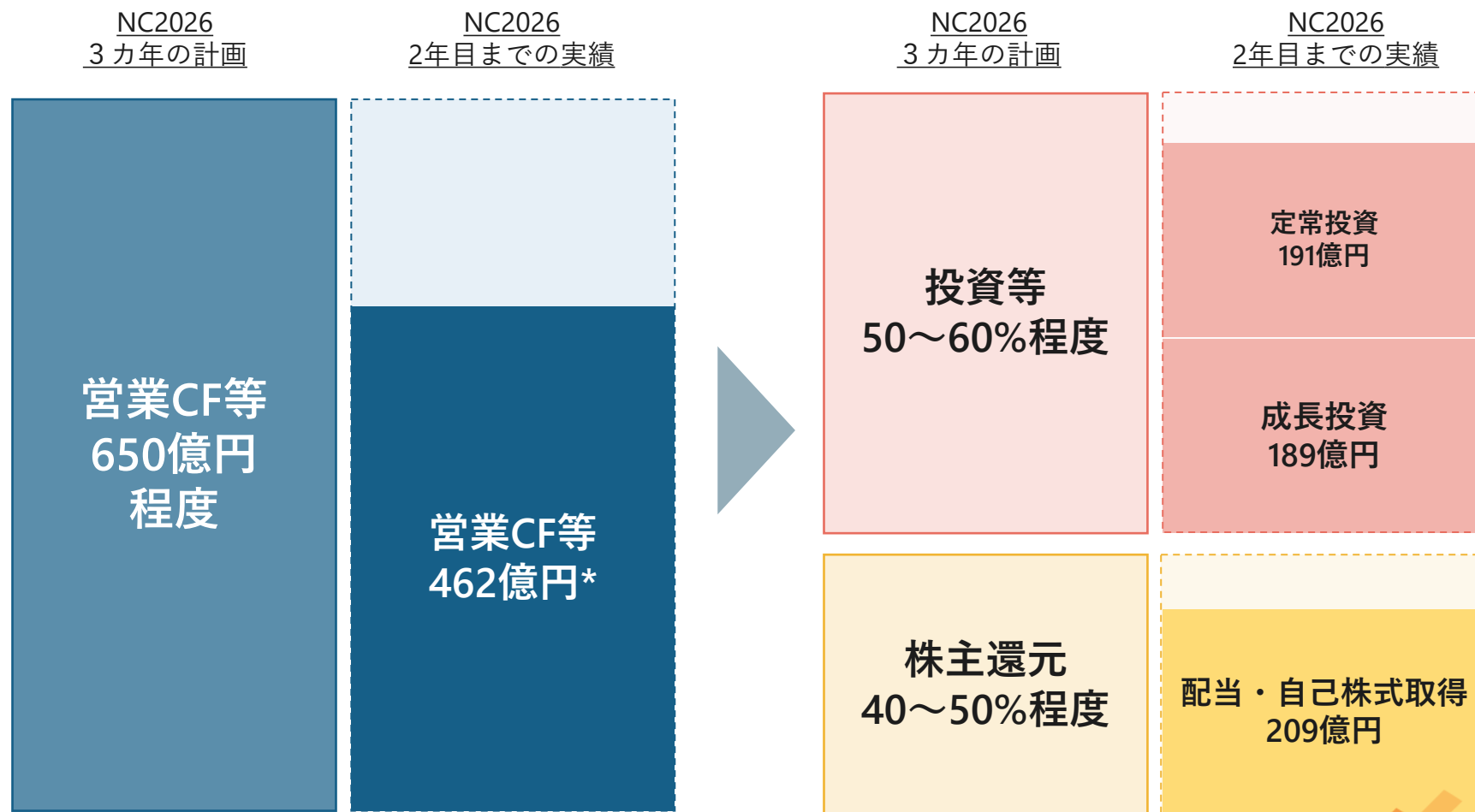
(億円)

セグメント	NC2026 初年度 2025年3月期		NC2026 2年目 2026年3月期						NC2026 最終年度 2027年3月期	
	通期実績		通期実績		2年目見通し		2年目 当初計画*		目標*	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報電子	2,640	84.7	2,393	70.4	2,640	66.0	2,830	72.0	3,120	84.5
化学品	1,182	29.4	1,251	35.4	1,325	32.0	1,320	30.5	1,390	32.5
生活産業	537	11.7	601	22.1	645	28.0	668	26.0	728	31.0
合成樹脂	4,015	130.8	4,079	132.2	4,088	128.0	4,080	115.5	4,260	121.0
その他	1	1.3	1	1.3	2	1.0	2	1.0	2	1.0
合計	8,378	258.2	8,327	261.6	8,700	255.0	8,900	245.0	9,500	270.0

*2024年5月9日公表

キャピタルアロケーションの状況

- 「NC2026」2年目まで、ほぼ計画通り成長投資と株主還元資金を配分



※営業キャッシュ・フロー＋
政策保有株式売却額

全社 成長戦略の進捗状況 ～投資の状況

- 26年3月期は、M&A等の大きな投資案件はなかったものの、成長に向けた各種の取り組みを着実に実施

(億円)

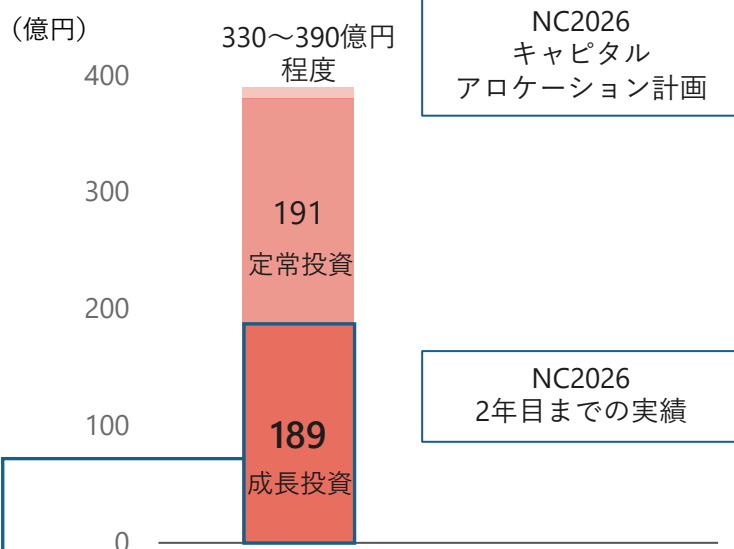
	22年3月期 実績	23年3月期 実績	24年3月期 実績	「NC2023」 累計 (22/3～ 24/3期)	25年3月期 実績	26年3月期 実績	26年3月期の 主な成長投資
成長投資	12.0	28.6	88.1	128.8	137.8	52.0	事業投資（バイオマス発電関連、自動車部品用原料関連、食品関連等）
定常投資	20.1	27.8	39.1	87.0	53.4	138.2	- 設備投資（コンパウンド関連、インフレフィルム関連） - デジタル推進 - 東京本社建替え
合計	32.1	56.4	127.3	215.8	191.2	190.3	

※ キャッシュアウトベースで集計
 DX関連投資は定常投資に含む

投資実績と収益貢献の状況

■ M&A案件は順調に収益貢献。今後のシナジーの早期発現に努める

投資実績



【主な成長投資案件】*

■ M & A

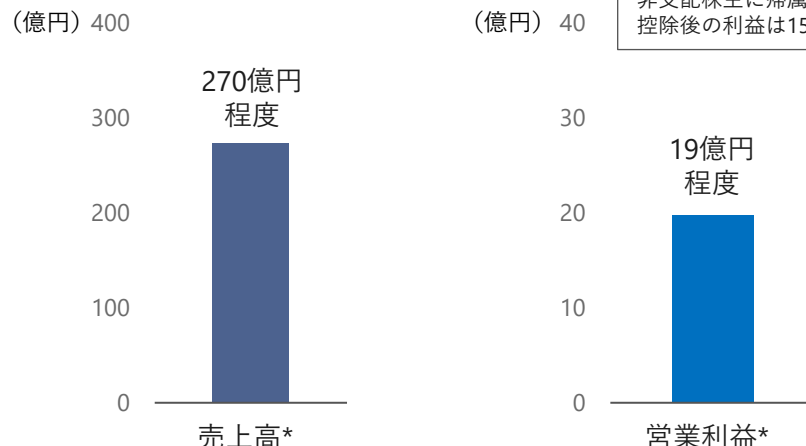
- ・ ノバセルの設立
- ・ 大五通商の子会社化（一部）
- ・ 佐藤園の子会社化

■ 事業投資等

- ・ 環境・エネルギー関連
- ・ 半導体関連
- ・ 自動車向け素材
- ・ 食品関連
- ・ 樹脂添加剤、再生樹脂関連

*キャッシュアウトベース

M&A3社の収益貢献（単年度）



*ノバセル、大五通商、佐藤園の25年度実績を合計。営業利益はのれん償却後。非支配株主に帰属する純利益控除後の利益は15億円程度

今後のシナジー

■ ノバセル：

- ・ コンパウンド機能の高度化と開発力強化
- ・ 合成樹脂事業の競争力強化

■ 大五通商、佐藤園：

- ・ 海外展開、ECサイト等による販売力強化
- ・ 食品事業の川下領域拡大

■ 事業投資等：

- ・ 新たな商権獲得による既存ビジネスの拡大等

2025年3月期以降の主な投資案件

セグメント	案件	狙い等
情報電子	バイオマス発電事業への参画	環境・エネルギー関連ビジネスの拡大
	半導体ウエハの研究開発、製造、販売を行う企業への出資	半導体関連ビジネスの拡大
化学品	合成ゴム・シリコンゴム部品の生産能力増強	自動車向け素材の拡大
生活産業	茶の栽培・製造・販売を行う佐藤園の子会社化	食品ビジネスの拡大
	加水分解物の製造・販売を行う企業への出資	
	植物性代替肉商品の開発・企画・販売を行う企業への出資	
合成樹脂	ノバセルの設立	コンパウンド機能の拡充と高度化
情報電子・合成樹脂	高機能フィラー製造会社への出資	プラスチック製品の軽量化・再資源化を通じた成形材料拡販

株主還元の基本方針（2027年3月期より一部変更）

- 累進配当、総還元性向に加えて、株主資本の水準を踏まえて利益成長の成果を適切に分配する姿勢を明確にするため、DOE（株主資本配当率）を導入

指標等	2026年3月期まで	2027年3月期以降
DOE (株主資本配当率) *		【新たに導入】 <u>配当総額について4～4.5%を目安とする</u>
累進配当	1株当たりの配当額については前年度実績を下限とし、減配は行わず、継続的に増加させていくことを基本とする	【継続】 1株当たりの配当額については前年度実績を下限とし、減配は行わず、継続的に増加させていくことを基本とする
総還元性向*	総還元性向の目安としては概ね50%程度とする	【一部変更】 各年度の総還元性向は50% <u>以上</u> を原則とする

*DOE（株主資本配当率）＝ 配当総額 ÷ 株主資本 × 100（％）

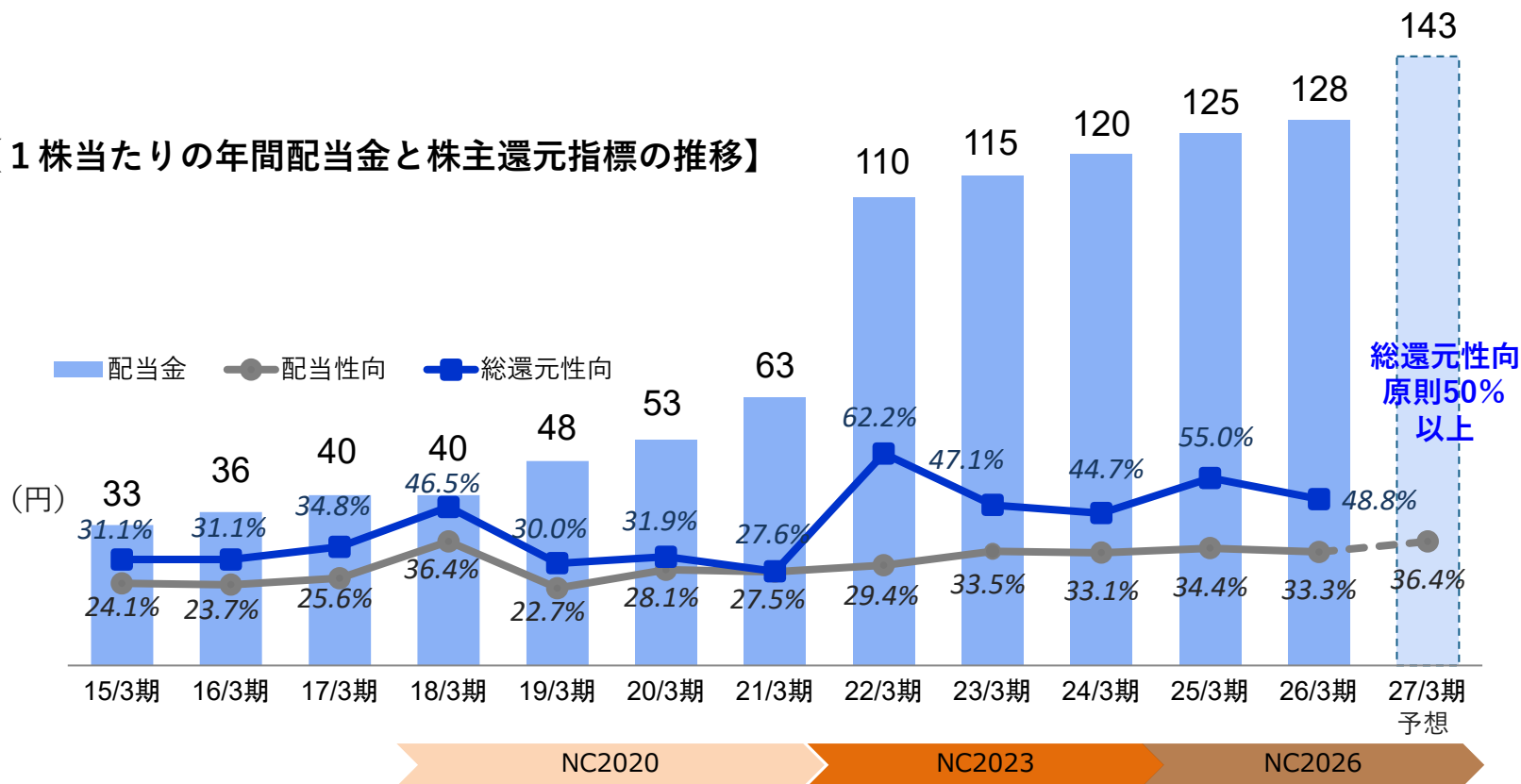
*総還元性向＝（配当総額＋自己株式取得総額）÷ 連結純利益 × 100（％）

*下線部は変更点

株主還元の推移

■ 27年3月期の配当は、9期連続増配となる143円/株を計画（中間70円、期末73円）

【1株当たりの年間配当金と株主還元指標の推移】



自己株式	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	
取得額	604	707	891	679	936	425	-	7,499	2,635	2,229	4,079	3,208	百万円
取得株数	600	600	600	400	600	300	-	3,085	1,035	765	1,200	1,000	千株
消却数	1,660	-	-	-	-	-	-	2,700	3,685	1,200	1,200	1,000	千株

中期経営計画
「New Challenge 2026」 最終年度の見通し

定量面の見通し

- 中東情勢悪化により、世界経済の見通しが不透明ななか、現場力発揮に努め
「NC2026」最終年度目標を達成する

(億円)

	NC2026 2年目 2026年3月期
	通期実績
売上高	8,327
営業利益	261
営業利益率	3.1%
経常利益	277
親会社株主に帰属する当期純利益	206
EPS (円)	384.84
ROE	9.3%
ネット D/Eレシオ	0.06倍
自己資本比率	47.3%
為替レート (円/USD)	150.67円

NC2026 最終年度 2027年3月期		
通期見通し	目標*	差異
8,900	9,500	▲600
275	270	+5
3.1%	2.8%	+0.3%
275	260	+15
210	190	+20
393.39	-	-
10%以上	10%以上	10%以上
0.5倍以下	0.5倍以下	0.5倍以下
概ね50%前後	概ね50%前後	概ね50%前後
155.00円	145.00円	+10.00円

*2024年5月9日公表

定量面の見通し～セグメント別

- 化学品、生活産業、合成樹脂は、営業利益で最終年度目標達成を見込む。
情報電子は、総じて厳しい事業環境が継続する想定

(億円)

セグメント	NC2026 2年目 2026年3月期	
	通期実績	
	売上高	営業利益
情報電子	2,393	70.4
化学品	1,251	35.4
生活産業	601	22.1
合成樹脂	4,079	132.2
その他	1	1.3
合計	8,327	261.6

NC2026 最終年度 2027年3月期					
通期見通し		目標*		差異	
売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
2,550	67.0	3,120	84.5	▲570	▲17.5
1,380	38.0	1,390	32.5	▲10	+5.5
690	33.0	728	31.0	▲38	+2.0
4,278	136.0	4,260	121.0	+18	+15.0
2	1.0	2	1.0	-	-
8,900	275.0	9,500	270.0	▲600	+5.0

*2024年5月9日公表

サステナビリティ、デジタル戦略

サステナビリティのトピックス

■ 国内連結ベースで、使用電力の実質再エネ化を実現

2021年10月	サステナビリティ委員会発足（委員長：社長、全取締役が参加）
2021年11月	サステナビリティ基本方針、行動指針制定
2022年3月	「稲畑産業グループ人権方針」を策定
2022年4月	「国連グローバル・コンパクト」に署名
2022年6月	「2050年カーボンニュートラル宣言」発表
	マテリアリティ特定
	TCFD提言に沿った開示を開始
2022年8月	「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」*構成銘柄に選定（以降、4年連続で選定）
2023年4月	TCFD提言への賛同を表明
2023年8月	「FTSE Blossom Japan Index」*構成銘柄に選定（以降、3年連続で選定）
2024年5月	「サステナビリティ中期計画 2026」を公表
2024年7月、12月	当社初のグリーンローンを締結、グリーンボンドを発行
2025年6月	「SOMPO サステナビリティ・インデックス」構成銘柄に選定
2025年8月	「JPX日経インデックス人的資本100」構成銘柄に選定
2025年9月	国内連結グループの使用電力を実質再エネ化（2024年度実績）
2026年3月	「健康経営優良法人2026 ホワイト500」に認定

ESG関連インデックス組み入れ状況(2025年8月時点)

- ・ FTSE Blossom Japan Index★
- ・ FTSE Blossom Japan Sector Relative Index★
- ・ MSCI日本株女性活躍指数(WIN)★※
- ・ S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数★
- ・ Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index (GenDi J)★
- ・ SOMPOサステナビリティ・インデックス
- ・ JPX日経インデックス人的資本100
- ★ 年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が選定したESG指数

* 2025年12月より、「FTSE JPX Blossom Japan Index」、「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」に改称

サステナビリティ中期計画の進捗状況

■ 環境関連ビジネスの売上高は進捗遅れ。その他の取り組みは順調に進捗

対応するマテリアリティ：
持続的な価値創出

脱炭素社会・循環型社会への貢献／自然資本の持続可能な利活用
安全・安心で豊かな生活への貢献
レジリエントな調達・供給機能を通じた価値提供

KPI	2026年度目標	2025年度実績 ※＜＞内は2024年度実績
» 連結 GHG排出量（スコープ1,2）	2022年度比25%削減	第三者保証取得のうえ、9月上旬に開示予定 ＜2022年度比12.9%削減＞
» 連結 環境関連ビジネスの売上高	1,000億円	368億円＜435億円＞
» 連結 国内外における化学物質規制の管理体制	国内外における化学物質規制の動向をタイムリーに把握・共有し、管理体制を強化	- 化学物質規制管理の研修コンテンツを整備 - 新規連結したグループ会社に対し、現地訪問による課題抽出を実施 - 新入社員（キャリア入社社員含む）を中心に研修実施
» 単体 責任ある調達に関する当社姿勢	当社姿勢を明確にし、社内外に浸透	- 人権方針と持続可能なサプライチェーン方針について、社長メッセージを発信 - ウェブサイトにも各方針を掲載（日/英/中）
» 単体 人権DD	選定した事業について人権DDサイクルをモデルケースとして確立	グループ各社の人権尊重の取組状況把握に関するアンケートを設計し、2026年度実施予定

サステナビリティ中期計画の進捗状況

■ 実施対象範囲を拡大した従業員エンゲージメントサーベイは、肯定的回答率の向上を目指す。D&I関連項目は着実に進捗

対応するマテリアリティ：
事業継続の基盤

「愛」「敬」の精神に基づく人権尊重と地域社会との共生
価値創造を担う人的資本の育成・強化
ガバナンス・リスクマネジメントの強化

KPI		2026年度目標	2025年度実績 ※＜＞内は2024年度実績
連結 従業員エンゲージメントサーベイ (2025年)	回答率	90%以上	88% ＜82%＞
	以下の肯定的回答率 ①今の会社で働いていることに満足している ②会社の理念・ビジョン・経営方針に共感でき、その達成に参加したいと思える	80%以上	①69% ＜69%＞ ②67% ＜67%＞
	全項目の肯定的回答率	70%以上	64% ＜63%＞
連結	人権DDサーベイの実施バウンダリー	グループまで拡大	2026年度に単体全社員を対象に実施予定
単体	女性管理職比率	2028年3月までに8%以上 2030年までに10%	7.3% ＜6.0%＞
単体	キャリア採用比率	50%程度を維持	51.7% ＜60%＞
単体	男性育休取得率	100%*1	100%*2 ＜92.9%（13/14人）＞
単体	障害者雇用率	法定雇用率(2.5%)を上回る状態の維持	6月に算出予定 ＜3.2%＞
連結	海外現地法人におけるナショナルスタッフの幹部登用	積極化	経営幹部登用プロセスの骨子を経営会議にて決議。2026年度中の導入を目指す

*1 当社では育休取得可能期間を「子どもが3歳になるまで」としていることを踏まえ、配偶者が出産した男性従業員のうち全員が、子どもが生まれた年度を含む3カ年度以内に育休を取得した場合を100%とする。

*2 2023年度に新制度として育休取得を義務化したことから、2025年度は新制度開始後3年間（23-25年度）の取得率を算定。算定式は次の通り。
2023年度に配偶者が出産した男性従業員数のうち2023-2025年度に育児休業取得した従業員数（14人）／2023年度に配偶者が出産した男性従業員数（14人）

サステナビリティ中期計画の進捗状況

■ 健康経営、人的資本投資関連項目は着実に進捗

対応するマテリアリティ：
事業継続の基盤

「愛」「敬」の精神に基づく人権尊重と地域社会との共生
価値創造を担う人的資本の育成・強化
ガバナンス・リスクマネジメントの強化

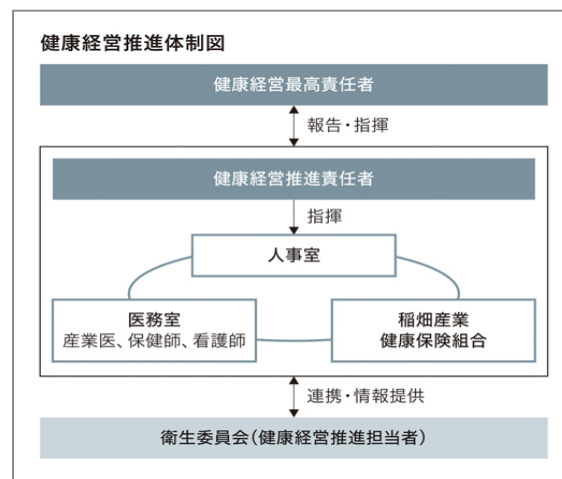
KPI		2026年度目標	2025年度実績 ※＜＞内は2024年度実績
»	精密検査受診率 単体	100%	94.9% ＜85.3%＞
»	ストレスチェックの総合健康リスク* 単体	現状維持	74 ＜76＞
»	従業員一人当たりの教育研修費用 単体	毎年、前年度実績を上回る	89,124円 ＜82,763円＞
»	海外駐在経験率 単体	40%程度を維持	38.5% ＜38.6%＞

* ストレスチェックより算出し、職場環境が社員の健康にどの程度影響を与えるかを総合的に評価する指標。全国平均が100で、それを下回るとリスクが低いため、数値が低いほど高評価。

■ 「健康経営優良法人 ホワイト500」*に初認定

- 経営レベルでのコミットメントや健康経営推進体制が評価され、大規模法人部門の上位500法人に与えられる「健康経営優良法人2026 ホワイト500」に初めて認定
- 推進体制は、社長を最高責任者、担当役員を推進責任者とし、人事室・医務室・健康保険組合が連携。また都度、衛生委員会で推進担当者との意見交換・情報共有を行い、各施策について従業員と協議を行っている

※「健康経営優良法人」については、2023年から4年連続で認定



デジタル戦略の進捗状況

■ 経営情報インフラの高度化とグループ全体のセキュリティ強化が着実に進捗

戦略	進捗状況
基幹システムの刷新と グループ全体の営業情報の 戦略的活用	■ 新基幹システム刷新プロジェクトが計画通り進捗（2026年8月本稼働予定） ■ マスター統合（MDM*1）・グローバル経営基盤システム（CDAM*2）の稼働 ■ グループの約9割の経営情報が即時に一元化、迅速な経営判断に寄与
セキュリティ強化に向けた スキーム構築とグループ全体 への展開	■ グループ子会社向けプラットフォームの構築と各拠点の計画的移行実施 ■ 2024年1月に制定した「情報セキュリティガイドライン」に基づいて、 国内外関連子会社へのセキュリティアンケートと監査・指導・往査を実施 ■ 連結子会社全社を対象としたサイバー保険への加入
社内向け生成AIサービス等を 活用した生産性向上	■ MS社 Copilotの業務効率化に向けた適用実施 ■ OpenAIを用いた営業日報の分析システムの導入展開実施。2025年度に国内営業部門の導入完了。2026年度にマルチ言語化対応の実施予定

* 1...MDM : Master Data Management / * 2..CDAM : Consolidated Performance Data Management

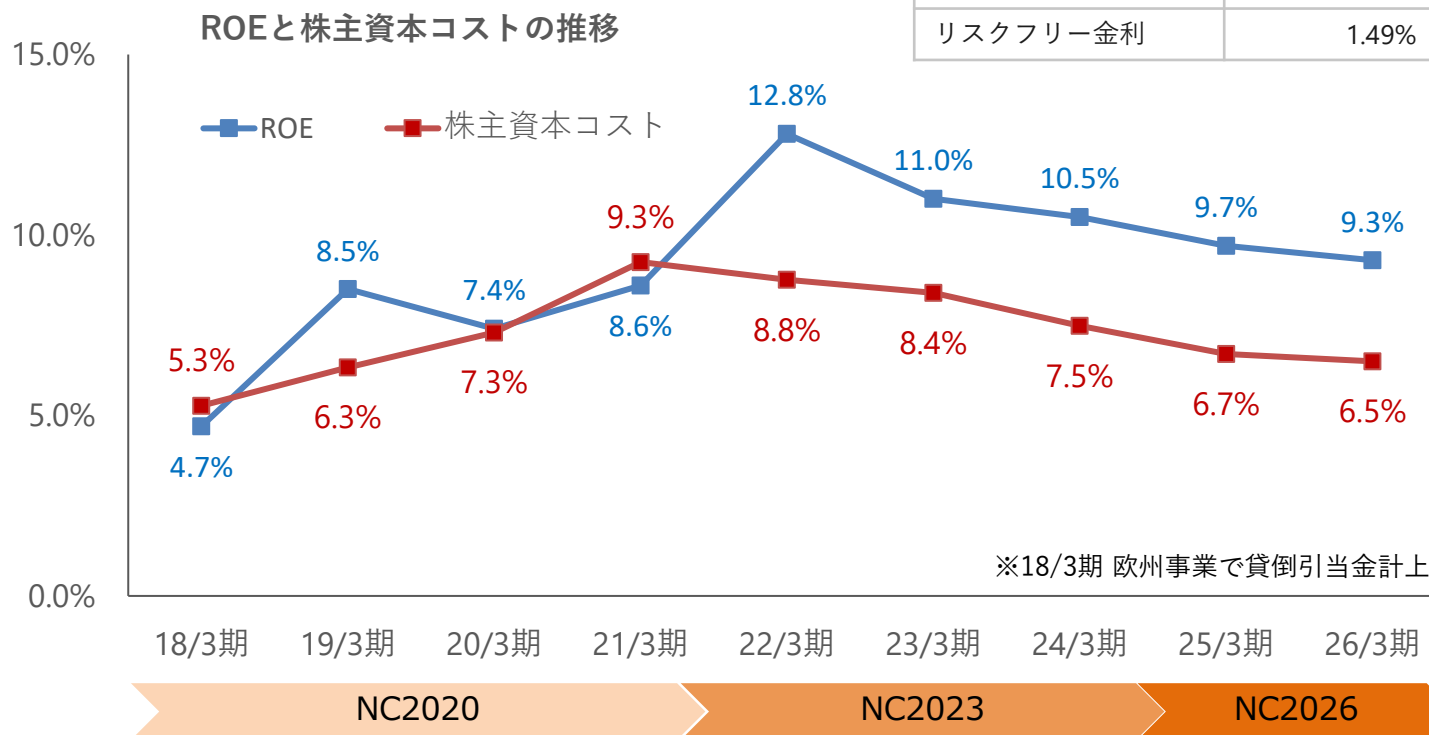
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

資本コストと資本収益性の比較

- 26年3月期は、資本コストは低下も、ROEが低下し、スプレッドがやや縮小

※株主資本コスト計算の前提 CAPMに基づく

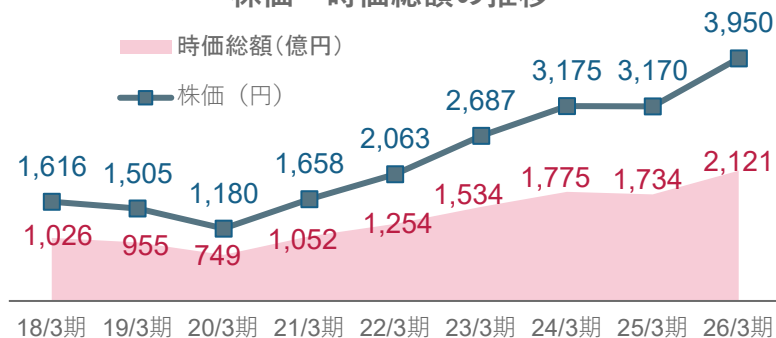
	25/3期末時点	26/3期末時点
β	0.89	0.73
市場リスクプレミアム	5.9%	5.8%
リスクフリー金利	1.49%	2.24%



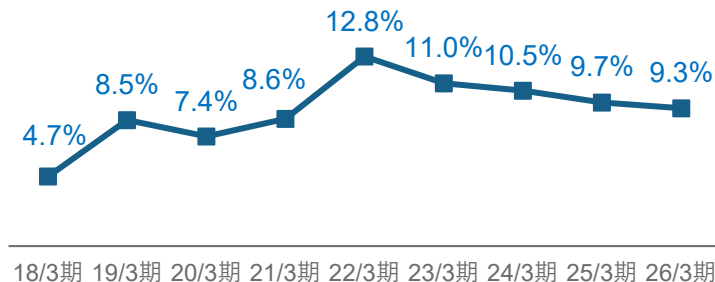
株価・市場評価の推移

- 株価、PERは上昇も、ROEがやや低下し、PBRは依然として1倍に届かず
- 成長投資の着実な実施等により、引き続き成長期待を高めるとともに、資本効率向上に向けた取り組みを強化する必要あり

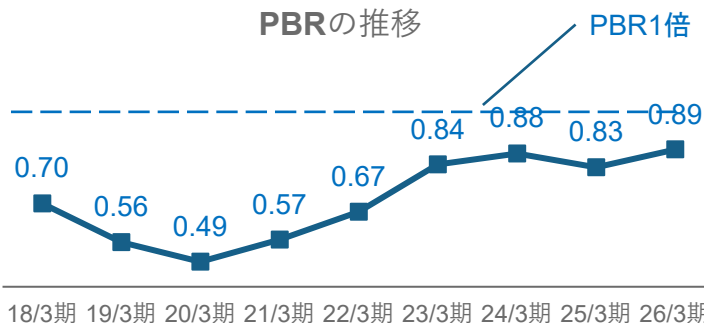
株価・時価総額の推移



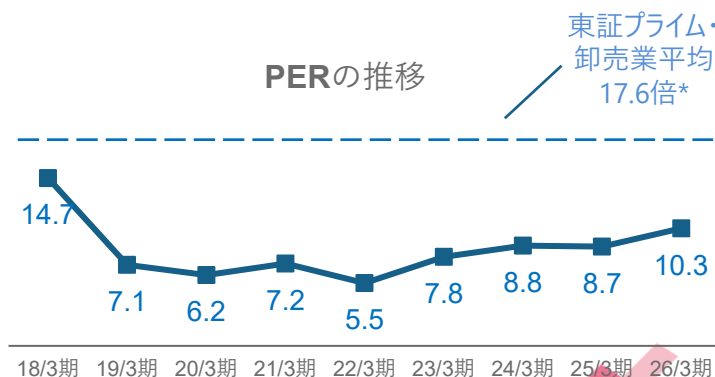
ROEの推移



PBRの推移



PERの推移



※18/3期 欧州事業で貸倒引当金計上

※数値はいずれも期末時点

*26年3月末時点、時価総額加重平均

対応方針・目標と計画期間

- 取締役会での議論を経て、以下の方針を決定

□ 方針

①～④を通じて、なるべく早期に、PBR1倍を常態的に超える株価水準を達成する

- ① 成長施策の着実な実行により、事業価値を継続的に向上させ、将来の利益成長への期待を醸成する（成長）
- ② ROE10%以上を維持する（資本効率）
- ③ 財務レバレッジの活用含め、資本コストを抑制・低減する（資本コスト低減）
- ④ 自己株式取得の継続実施（資本効率）

□ 新たな方針の追加（2027年3月期より）

DOE（株主資本配当率）の導入など株主還元策を強化し、資本効率向上に努める
（詳細はP14）

取り組みの経緯と今後の強化策

- 東証からの要請以前から取り組みを本格化し、一定の成果
- 取り組みをさらに強化し、PBR1倍を常態的に超える株価水準を早期に達成する

		～2022年度	2023～2024年度	2025年度～
		株主還元の大幅拡充	資本コストや株価を意識した経営の実践	資本コストや株価を意識した経営の強化
成長	事業価値を高め、成長期待を醸成する	主力ビジネスを中心に、収益基盤が拡大	「投資の積極化」の方針のもと、M&A・事業投資を積極実施	M&A案件を中心として着実に収益貢献。さらなる投資の積極化を図る（P12）
資本効率	ROE10%以上を維持する	業績水準向上や株主還元拡充により、資本コストを上回るROE水準に到達	自己株式取得・消却により、ROE水準を維持	- 自己株式取得・消却を継続実施（P15） - 株主還元方針を強化し、資本効率向上にさらに強くコミット（P14）
資本コスト低減	資本コストを抑制・低減する	- コーポレート・ガバナンス体制を強化（独立社外取締役が過半を占める体制に） - 政策保有株式を縮減	業績水準向上や流動性向上により、資本コストを低減	「JPX日経インデックス400」等各種インデックスへの採用や、発行体格付けの格上げ（A- → A）により信頼向上 - 機関投資家、アナリスト等との個別面談数増加

開示の形式・対話の方針等

■ 中期計画へのテーマアップ

- ・「NC2026」の財務戦略に掲げた『PBR1倍を常態的に超える株価水準の早期達成』に、強いコミットで取り組んでいきます

■ 開示の形式

- ・来期以降も、期末の決算説明会で、継続的に進捗を説明します

■ 対話の方針

- ・開示内容にもとづいて、担当役員・IR専任部署にて、投資家との個別面談による対話を積極的に実施します
- ・対話の内容は、ウェブサイト、コーポレート・ガバナンス報告書等で開示します
(2025年度の「株主との対話の実施状況等について」は、5月11日にウェブサイトを開示済)
- ・対話の内容も参考にして、改善策を適宜アップデートしていきます。これまでの対話での議論も踏まえ、2026年度より株主還元方針の強化を決定しました

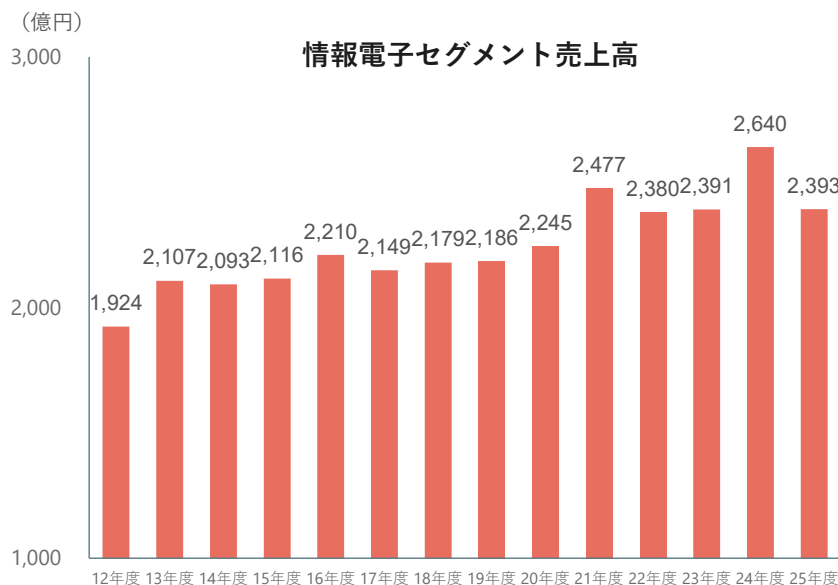
参考資料 ①

稲畑産業の強み アジアにおける事業展開例

アジアにおける事業展開例 ～FPD関連事業

■ FPD市場の環境変化にいち早く対応して顧客基盤と事業内容を拡大し、主力事業へ成長

- 主なパネル製造国の変遷（日本⇒台湾・韓国⇒中国）に、現地拠点の人員整備などいち早く対応し、現地メーカーとの取引開始
- 偏光板原料からスタートし、偏光板、保護フィルム、配向膜、OLED材料などに取り扱い商材を拡大
- 原料・部材メーカーからパネルメーカーに至るまで、幅広い顧客層からの情報をもとにビジネス展開
- 蓄積した専門知識や情報力を用い、サプライチェーンの構築や提案型ビジネスの展開も可能

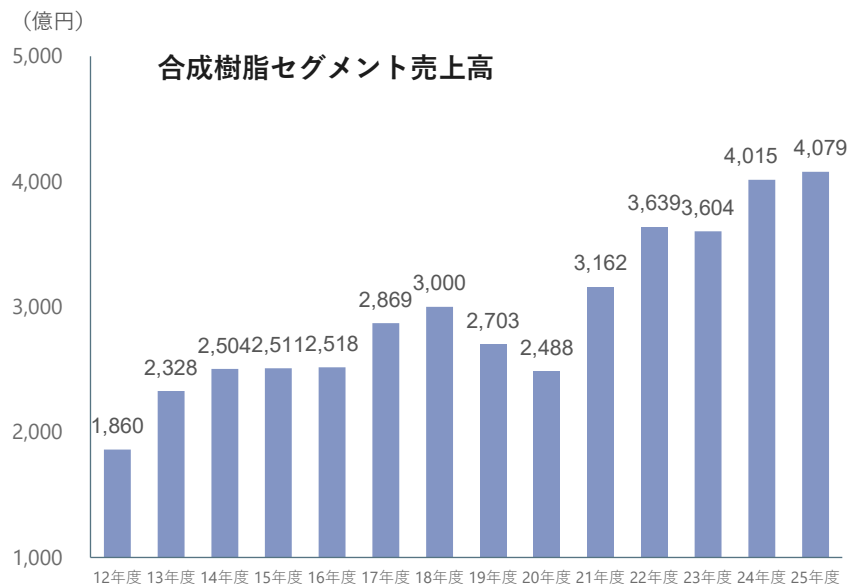


事業展開の推移

1990年 ～	• 1990年偏光板原料（PVAフィルム）販売からスタート • 1993年日系大手パネルメーカーへ偏光板販売を開始
2000年 ～	• 台湾の有力パネルメーカー出現に対応し、現地に偏光フィルムの加工拠点を設立。2001年住友化学株式会社との合併会社に引き継ぎ、販売まで担当 • 中国の有力パネルメーカーといち早く取引開始し、市場拡大（ノートPCの普及、テレビのFPD化、スマホの急成長等）を捉える
2010年 ～	• OLED化、次世代FPD等の流れを捉え、幅広く商材を展開

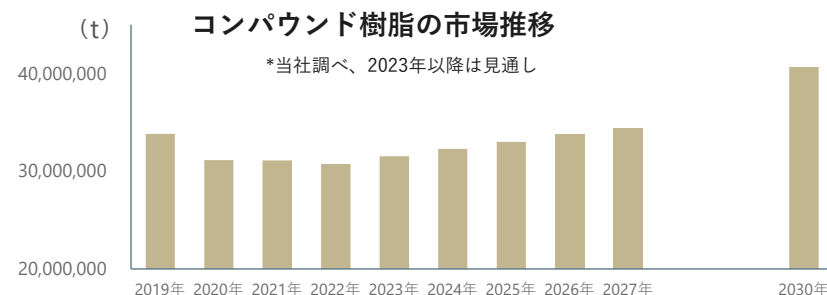
アジアにおける事業展開例 ～合成樹脂事業

- 日系家電メーカーの海外生産移管に合わせて海外へ進出。以降、OA・自動車業界などの顧客層開拓とともに、グローバルに拠点網を拡大（2025年度 海外売上高比率61%）
- アジアを中心に、7カ国7拠点でコンパウンドを生産。顧客のニーズに合った製品提供のほか、新たな樹脂原料の提案も行う
- 他社との差別化ポイント
 - ・ vs大手商社：多品種少量のニーズにきめ細かく対応
 - ・ vs中小商社：顧客の海外展開に対応、リード

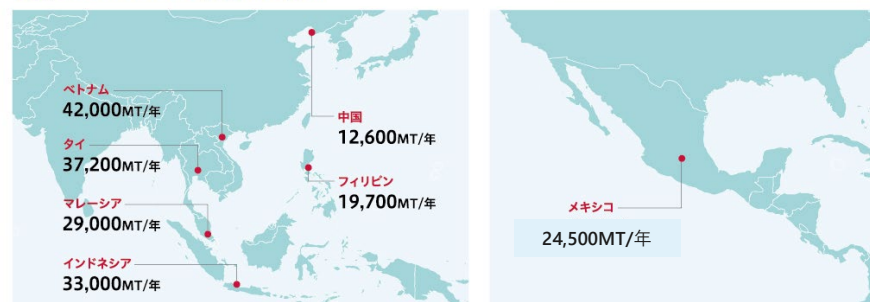


樹脂の市場環境等

- ・ 市場全体では2～3%/年の伸長が続く見通し
- ・ レジ袋、食器・容器包装類等の汎用向けは減少傾向
- ・ 自動車向け等は軽量化や金属代替ニーズを背景に成長する見通し
- ・ 環境規制や脱炭素の流れを背景にリサイクル材が増加



樹脂コンパウンドの年間生産能力 ※2025年末現在



7カ国で計7工場を展開 合計年間生産能力：198,000MT/年

アジアにおける事業展開例 ～コンパウンド事業

■ 業界トップレベルの生産力

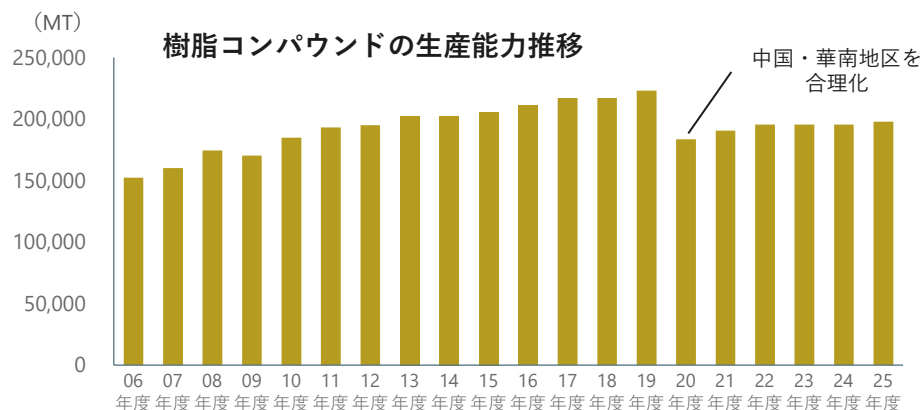
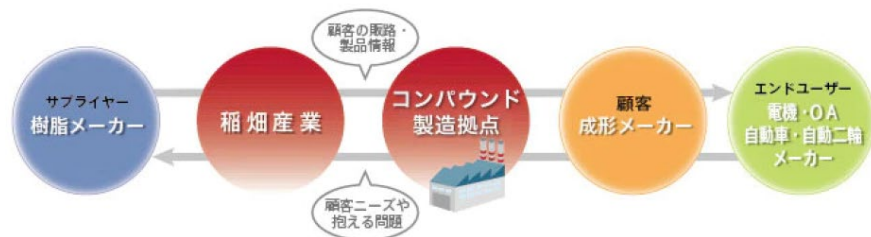
- 中国、ベトナム、インドネシアなど7カ国7拠点（計198,000MT/年：2025年末現在）の生産拠点を有し、商社系樹脂コンパウンダーとして業界屈指の生産規模を有する

■ グローバルな顧客サポート体制

- 海外拠点を含めた国内外一貫の顧客サポート体制により、迅速で有益な情報提供、国内外ワンストップの価格交渉力、安定供給の確保を実現

コンパウンドのビジネスモデル

- ・ 顧客の製造拠点近傍で、短納期、多品種少量生産などのニーズにきめ細かく対応し、差別化
- ・ 顧客の製造プロセスへの関与により、開発段階から製品関連の生きた情報を獲得。新たな樹脂原料や化学品原料などを提案につなげる



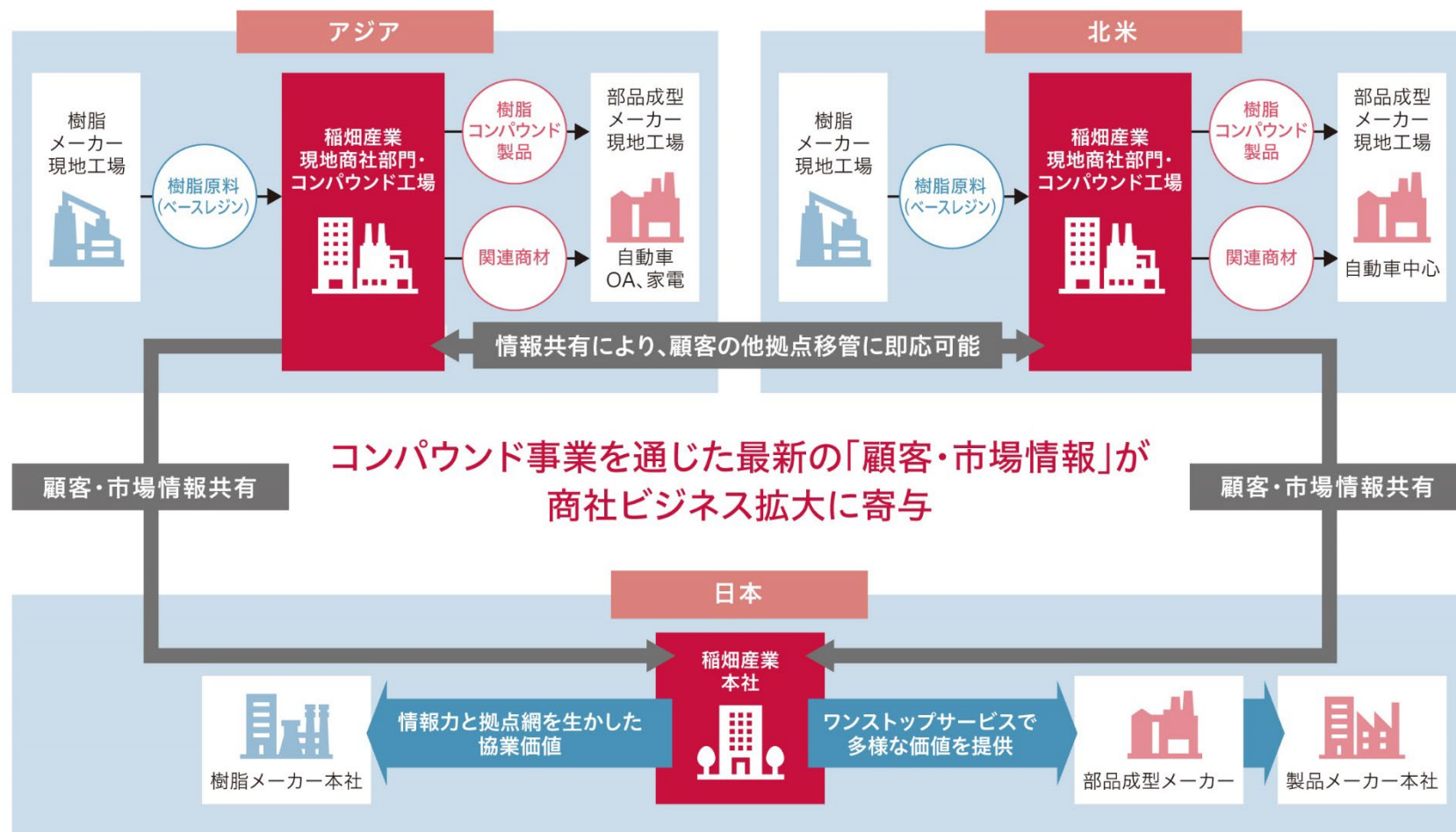
ダイセルとの合併会社設立

- ノバセル株式会社を設立。コンパウンド機能の高度化と合成樹脂事業のさらなる拡大を図る

設立の狙い

- ・ 生産技術の蓄積と品質管理の高度化
- ・ 技術人材の育成
- ・ 開発力の強化
- ・ 製造システム導入による生産効率化

【参考】コンパウンド事業のビジネスモデル



参考資料 ②

中期経営計画 「New Challenge 2026」の概要

全社 定量目標（2024年5月9日公表）

（億円）

	24年3月期 実績	NC2026		
		25年3月期 計画	26年3月期 計画	27年3月期 目標
売上高	7,660	8,300	8,900	9,500
営業利益	211	225	245	270
経常利益	213	215	235	260
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	170	175	190
ROE	10.5%	10%以上	10%以上	10%以上
ネット D/Eレシオ	0.06倍	0.5倍以下	0.5倍以下	0.5倍以下
自己資本比率	46.8%	概ね50%前後	概ね50%前後	概ね50%前後
為替レート（円/USD）	144.59円	145.00円	145.00円	145.00円

セグメント 定量目標（2024年5月9日公表）

（億円）

セグメント	24年3月期 実績		NC2026					
			25年3月期 計画		26年3月期 計画		27年3月期 目標	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報電子	2,391	69.0	2,560	65.5	2,830	72.0	3,120	84.5
化学品	1,126	27.8	1,248	28.5	1,320	30.5	1,390	32.5
生活産業	535	14.8	610	22.0	668	26.0	728	31.0
合成樹脂	3,604	98.7	3,880	108.0	4,080	115.5	4,260	121.0
その他	1	1.3	2	1.0	2	1.0	2	1.0
合計	7,660	211.9	8,300	225.0	8,900	245.0	9,500	270.0

全体像

長期ビジョン「IK Vision 2030」

中期経営計画「NC2026」

メインテーマ

- 投資の積極化により成長を加速する
- サステナビリティ中期計画を新たに策定し、経営の重要課題（マテリアリティ）に対処する

全社 成長戦略

セグメント 成長戦略

経営基盤戦略

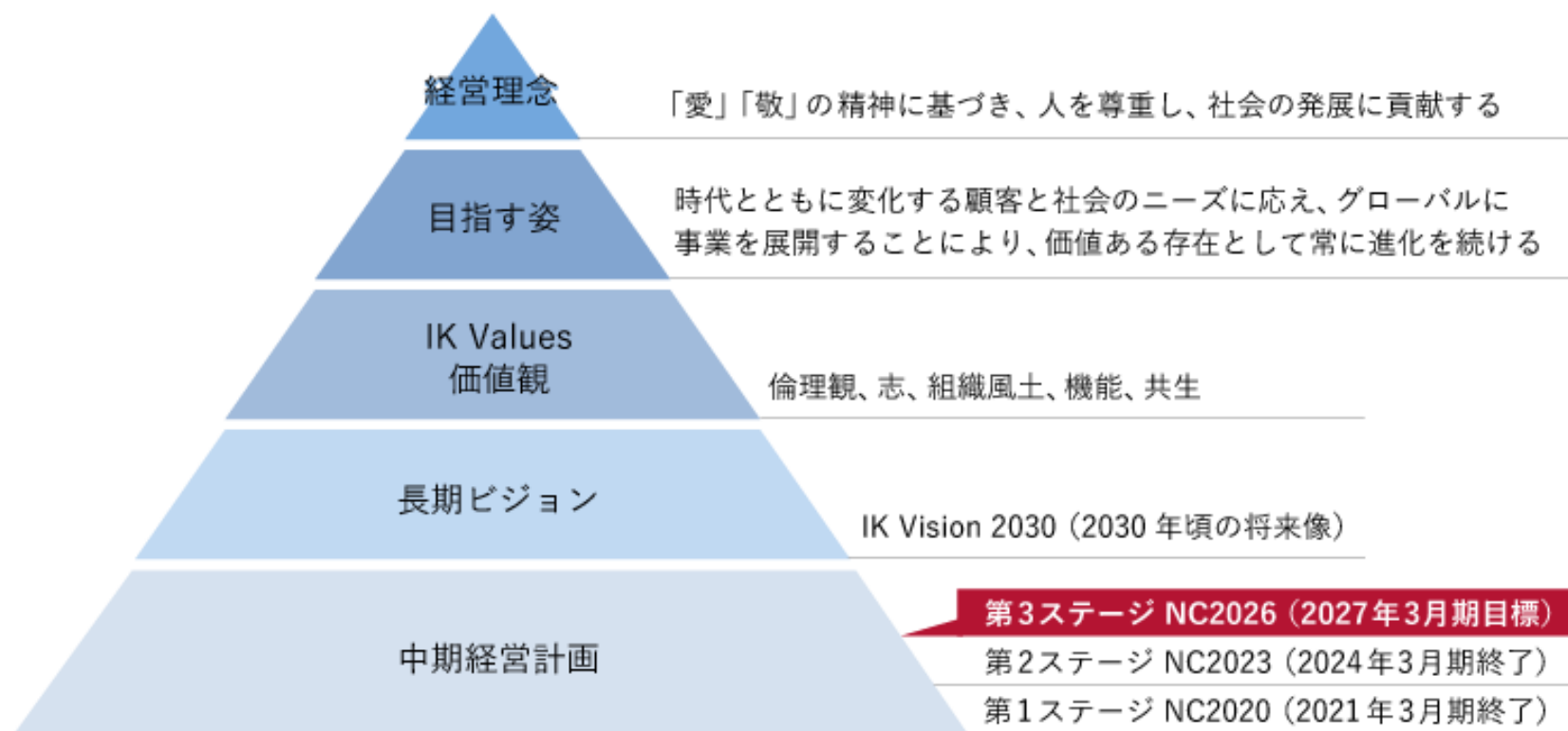
財務戦略

サステナビリティ戦略
(人事戦略を含む)

デジタル戦略

「NC2026」の位置付け

- 「NC2026」は、長期ビジョン達成に向けた中期経営計画の第3ステージ



【参考】長期ビジョン「IK Vision 2030」

連結売上高

1兆円以上

商社機能を基本としつつも
製造・物流・ファイナンス等の
複合的な機能の一層の高度化

IK Vision 2030

情報電子・合成樹脂以外の事業比率

1/3以上に

海外比率

70%以上

[2017年5月策定]

「NC2026」 全社 成長戦略

■ 長期ビジョンに沿った形で、全社成長戦略を策定

連結売上高1兆円以上

- » 手段：
投資の積極化による収益拡大
- » 事業領域：
環境関連ビジネス、食品等生活
産業ビジネスの拡大

複合機能の高度化

- » 複合機能（特に製造・物流）
強化による差別化・収益性向上

事業ポートフォリオ

- » 主要セグメントの深耕
（合成樹脂・情報電子）
- » 主要セグメントに並ぶ収益の
柱の確立

海外比率70%以上

- » 成長エリアの深耕
（従来のアジア拠点に加え、特に
インド、メキシコなど米州）
- » 未開拓エリア（東欧等）への進出

参考資料 ③

中期経営計画 「New Challenge 2026」 成長戦略の進捗状況

「NC2026」 全社 成長戦略の進捗状況

対応する長期ビジョン：連結売上高1兆円以上

戦略	進捗状況
投資の積極化による収益拡大	■ M&Aにて新規連結した3社（ノバセル、大五通商、佐藤園）は順調に収益貢献 ■ 佐藤園を子会社化。24年3月期に子会社化した大五通商とのシナジー（Eコマース等）も着実に進捗 ■ バイオマス発電関連、自動車部品用原料関連、食品関連等の投資など、将来の成長に向けた種まきも実施
環境関連ビジネス・食品等生活産業ビジネスの拡大	■ 環境関連ビジネス（太陽電池・二次電池関連）は、事業環境悪化を背景に販売減少 ■ 生活産業ビジネス（食品）は、国内好調。米国は需要は未回復も収益改善策により大幅に利益率向上

「NC2026」 全社 成長戦略の進捗状況

対応する長期ビジョン：複合機能の高度化

戦略	進捗状況
複合機能（特に製造・物流）強化 による差別化・収益性向上	■ ノバセルを通じ、コンパウンド機能拡充と高度化に向けた体制整備が進捗 ■ タイやインドネシアで自社倉庫運営を強化。フィリピン政府より最優秀物流企業として表彰 ■ 主に化学品セグメントで、海外物流代行ビジネスが拡大

「NC2026」 全社 成長戦略の進捗状況

対応する長期ビジョン：事業ポートフォリオ（情報電子・合成樹脂以外の事業比率を1/3以上に）

戦略	進捗状況
主要セグメント （合成樹脂・情報電子）の深耕	■ 合成樹脂セグメントは、総じて各分野向けで堅調に推移 ・ 自動車向け樹脂は、グローバルで市況停滞のなか増収確保。注力しているインドでの拡大、非日系向けの拡販が進捗 ■ 情報電子セグメントは、ディスプレイ関連、環境・エネルギー関連の販売が減少 ・ ディスプレイ関連は、中小型パネル向け、車載・OLED関連は堅調も、大型パネル向けが減少 ・ 半導体関連が収益拡大。さらなる拡大に向けた仕込みも進む
主要セグメントに並ぶ 収益の柱の確立	■ 化学品セグメントは、海外ビジネスが順調に拡大 ■ 生活産業セグメントは、国内は水産加工品を中心に好調。米国は収益改善策が奏功し、利益率が向上

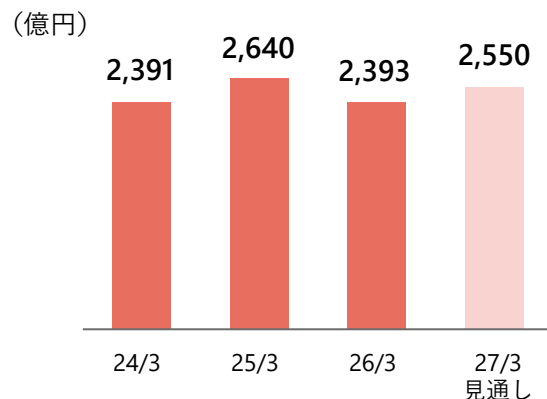
「NC2026」 全社 成長戦略の進捗状況

対応する長期ビジョン：海外比率70%以上

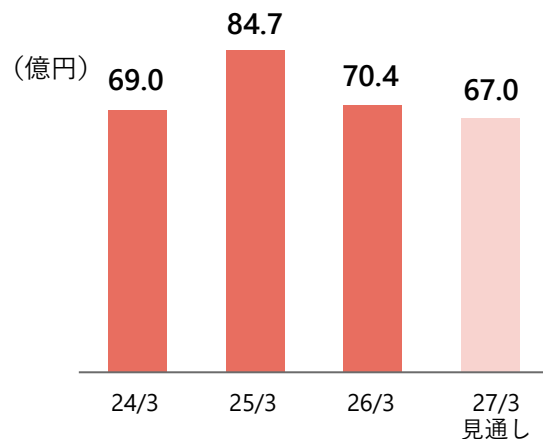
戦略	進捗状況															
成長エリアの深耕	■ アジア地域（日本除く）の収益は高水準を維持 ■ インドは、主力の自動車向け樹脂を中心に、順調に売上拡大。半導体関連にも注力中 ■ メキシコは、主力の自動車向け樹脂が米関税政策の影響受け、前年並み ※アジア地域（日本除く）の業績推移（億円） <table><tr><th></th><th>23/3期</th><th>24/3期</th><th>25/3期</th><th>26/3期</th></tr><tr><td>売上高</td><td>3,769</td><td>3,564</td><td>3,853</td><td>3,821</td></tr><tr><td>営業利益</td><td>111</td><td>105</td><td>139</td><td>138</td></tr></table>		23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	売上高	3,769	3,564	3,853	3,821	営業利益	111	105	139	138
	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期												
売上高	3,769	3,564	3,853	3,821												
営業利益	111	105	139	138												
未開拓エリアへの進出	■ カンボジア支店を開設 ■ メキシコ・モンテレイで新たに事務所を開設															

成長戦略の進捗状況 ～情報電子セグメント

売上高



営業利益



(億円)	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標*
売上高	2,391	2,640	2,393	2,550	3,120
営業利益	69.0	84.7	70.4	67.0	84.5
営業利益率	2.9%	3.2%	2.9%	2.6%	2.7%

*2024年5月9日公表

- 26/3期は、下期からFPDパネルが稼働調整、太陽光発電関連材料の販売減少等により、減収減益
- FPD関連は、中小型パネル向け、車載・OLED関連は堅調も大型パネル向けが減少
- 環境・エネルギー分野は、厳しい市場環境が継続し、特に太陽光発電関連材料が販売減少
- 半導体関連は、AI半導体向け先端材料等の販売が大幅に増加。事業投資も含め、取扱商材・エリアの拡大を加速
- 福山バイオマス発電所の営業運転を開始（7月）
- 27/3期は、上期にFPD関連材料の販売減少を見込む

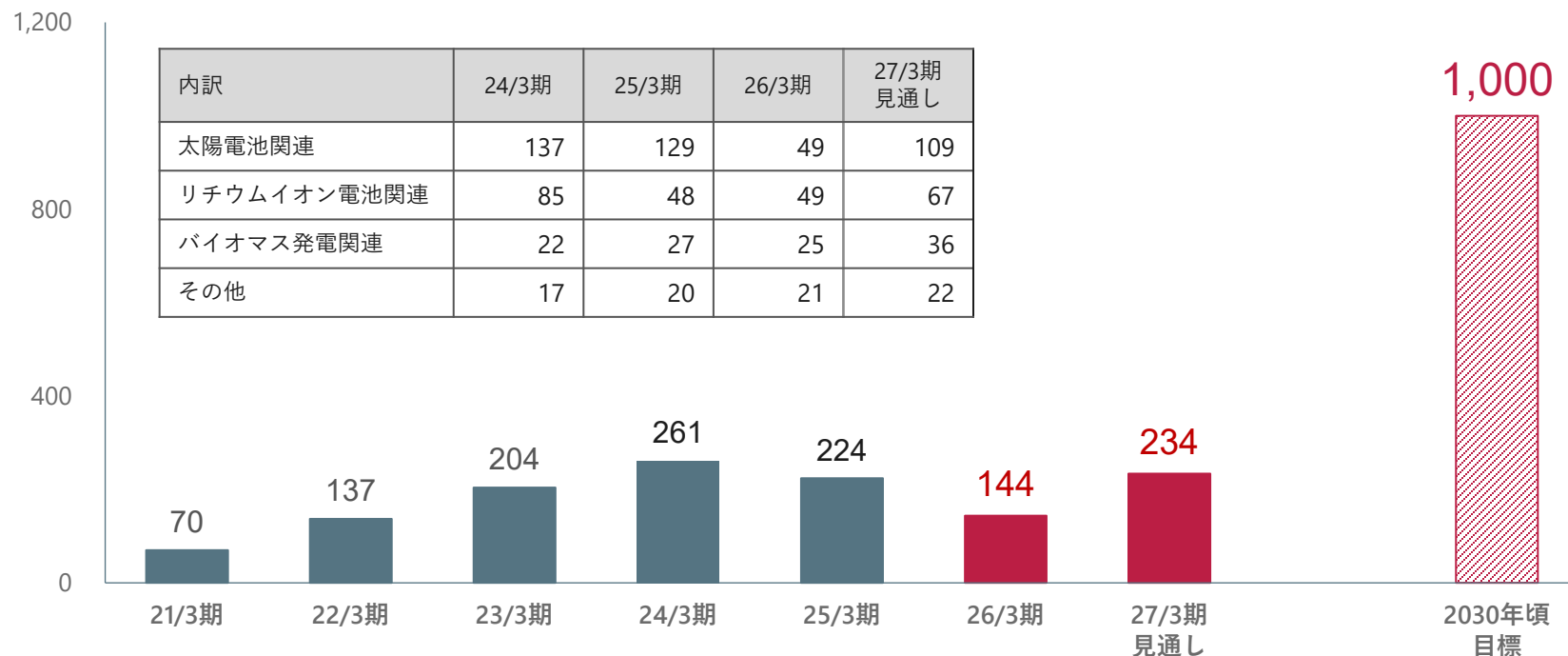
環境・エネルギー分野の拡大（情報電子セグメント）

- 世界的な再生可能エネルギーへの逆風、EV販売鈍化などを受け、目標達成は後ろ倒しとなる見込み
- グローバルでの原油価格高騰や中東依存リスクの顕在化を受け、次期中期経営計画策定に向けて、事業環境の動向を注視

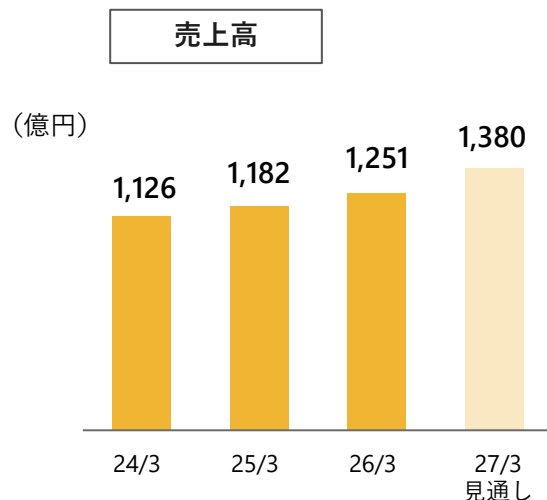
環境・エネルギー分野の拡大加速 ～2030年頃に売上高1,000億円を目指す

（億円）

環境・エネルギー分野売上高

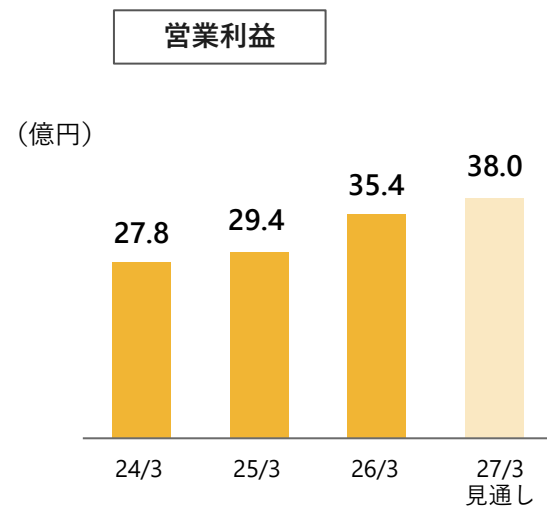


成長戦略の進捗状況 ～化学品セグメント



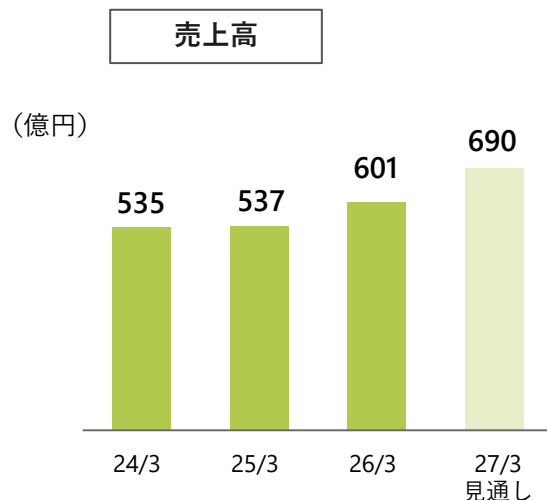
(億円)	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標*
売上高	1,126	1,182	1,251	1,380	1,390
営業利益	27.8	29.4	35.4	38.0	32.5
営業利益率	2.5%	2.5%	2.8%	2.8%	2.3%

*2024年5月9日公表



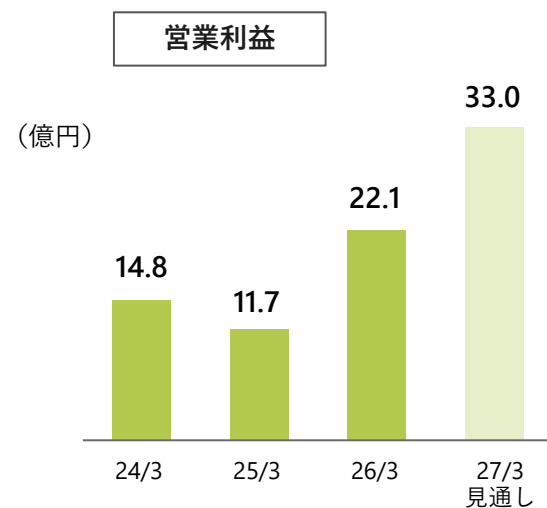
- 26年3月期は、自動車部品用原料、塗料・インキ・接着剤関連、建築資材関連が堅調に推移し、増収増益
- 樹脂原料・添加剤、製紙用薬剤は、関税の影響もあり米国向けが減少
- 自動車部品用原料は、放熱材の販売が伸長
- 塗料・インキ・接着剤関連は、新規商権の獲得もあり販売増加
- 建築資材関連は、ハウスメーカー・建材メーカー向け拡販等により販売増加

成長戦略の進捗状況 ～生活産業セグメント



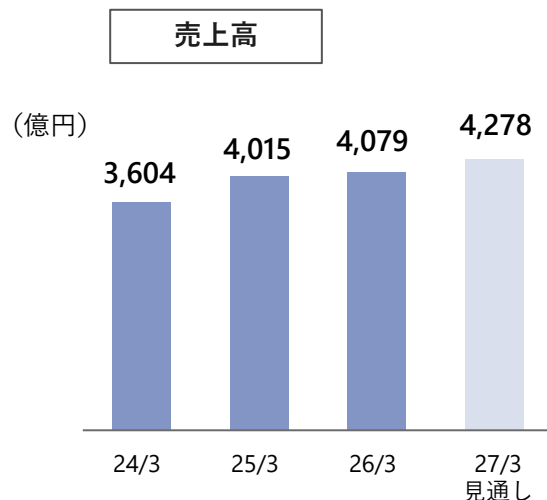
(億円)	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標*
売上高	535	537	601	690	728
営業利益	14.8	11.7	22.1	33.0	31.0
営業利益率	2.8%	2.2%	3.7%	4.8%	4.3%

*2024年5月9日公表



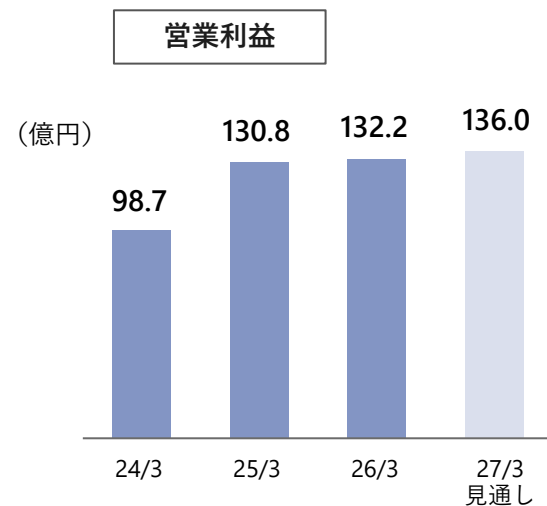
- 26年3期は、ライフサイエンス関連、食品関連とも総じて好調で増収。また、食品関連の収益改善が進み、大幅増益
- ライフサイエンス関連は、医薬品、日用品とも原料販売が堅調に推移
- 食品関連は、国内の水産品好調。米国市場向けは、水産品の需要停滞も、デザート製品等の拡販により販売増加
- 26年3月期より、茶の栽培・製造・販売を行う佐藤園を新規連結。うなぎ加工品と併せたEC販売や、海外への輸出に注力

成長戦略の進捗状況 ～合成樹脂セグメント



(億円)	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標*
売上高	3,604	4,015	4,079	4,278	4,260
営業利益	98.7	130.8	132.2	136.0	121.0
営業利益率	2.7%	3.3%	3.2%	3.2%	2.8%

*2024年5月9日公表



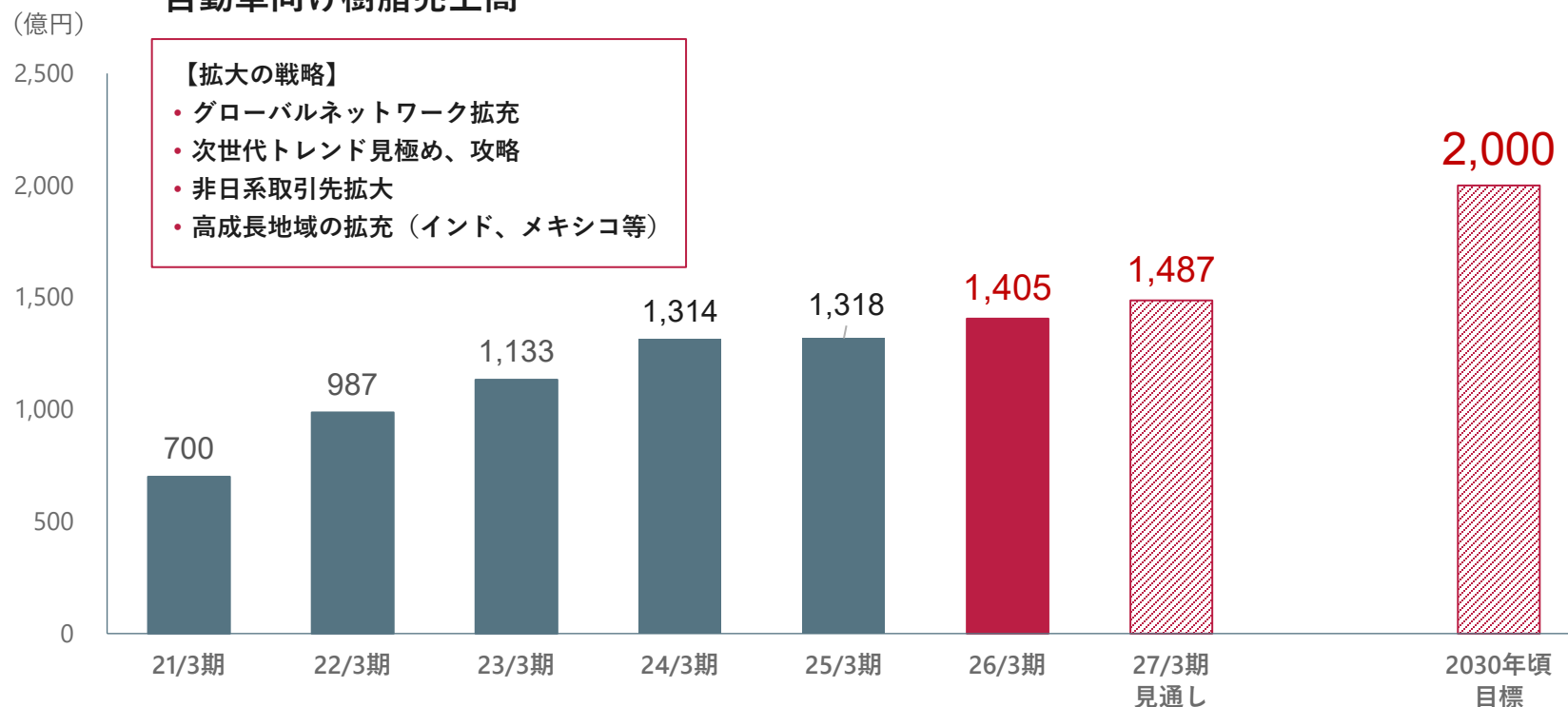
- 26年3月期は、総じて各分野向けで堅調に推移し、増収増益
- OA関連は前期好調の反動もありやや減少。自動車向けは、グローバルで市況停滞のなか、国内、インドでの販売が増加し増収確保
- 25年3月期より新規連結したノバセルが順調に収益寄与。コンパウンド機能の拡充・高度化に向けた体制整備が進捗
- スポーツ関連は、グリップテープを中心に国内外で販売が大幅に増加
- リサイクル事業、グリーンビジネスが順調に拡大

自動車向け樹脂の拡大（合成樹脂セグメント）

- グローバル自動車生産台数は停滞も、非日系向け拡販が寄与し、増収を確保
- 重点地域の売上は、メキシコは前年並みも、インドは大幅に増加

自動車分野のグローバル拡大加速 ～2030年頃に売上高2,000億円を目指す

自動車向け樹脂売上高



参考資料 ④

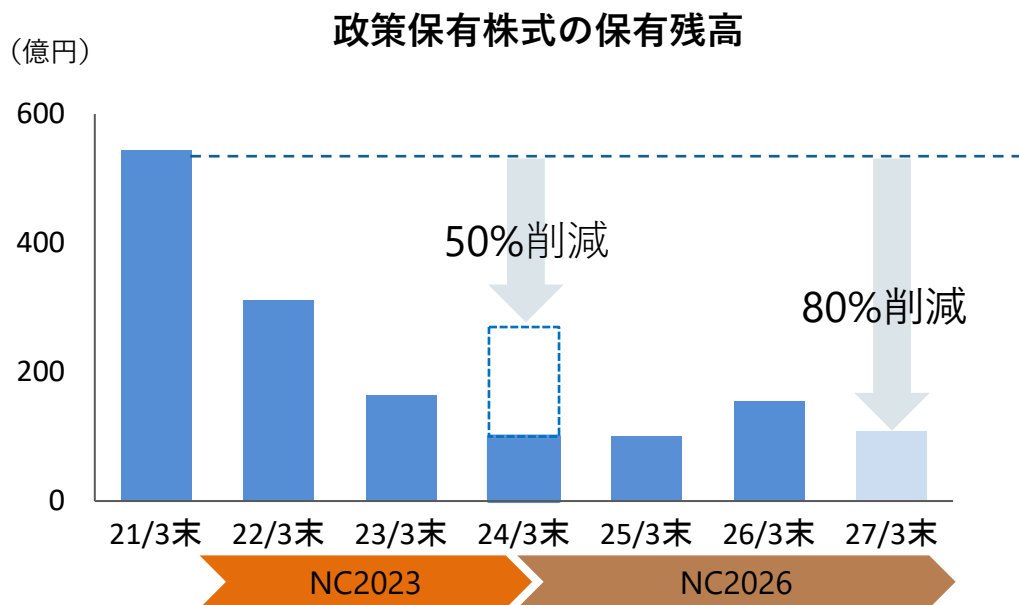
その他参考資料

政策保有株式の縮減

- 政策保有株式の縮減は順調に進捗（26年3月期は、縮減進むも時価上昇により保有残高は増加）

【政策保有株式縮減の目標】

- ・ 「NC2023」 期間中の3年間で、政策保有株式の残高を2021年3月末残高に対して50%削減 ⇒達成済
- ・ 中長期的に政策保有株式の縮減を更に進め、2027年3月末までに2021年3月末残高に対して概ね80%削減



* グラフの政策保有株式残高は、日本の上場株式で集計

* 政策保有株式残高は、各期末の株価により算出

【政策保有株式の売却額】

(百万円)

18/3期	9,017
19/3期	5,298
20/3期	3,026
21/3期	2,944
22/3期	9,367
23/3期	10,076
24/3期	4,159
25/3期	2,922
26/3期	2,330

※ 日本の上場株式で集計

環境関連ビジネス（環境負荷低減商材）の内訳

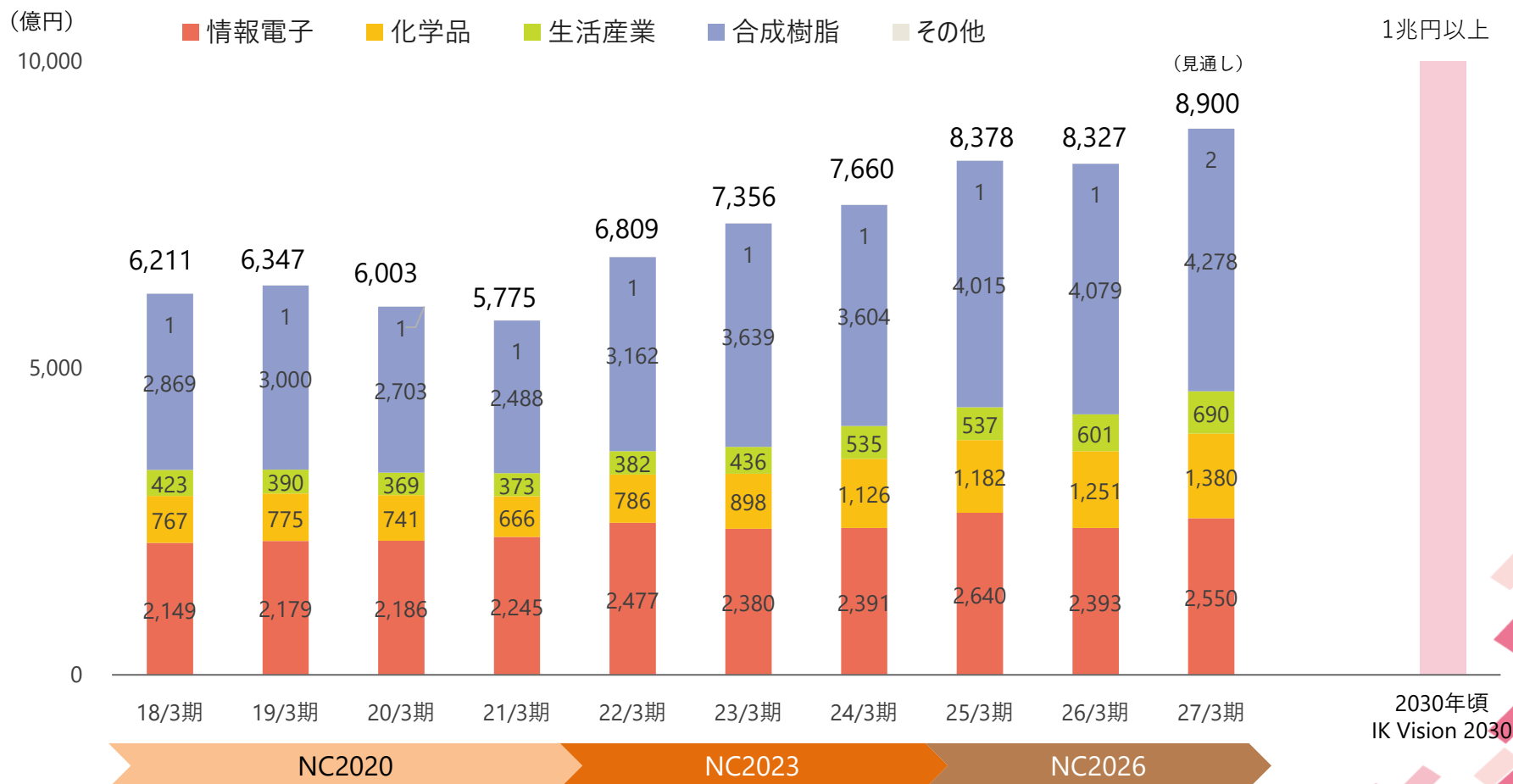
- 26年3月期は、事業環境悪化により、エネルギー・電力分野が大幅に減少。
資源・環境関連、素材・化学分野は順調に拡大

（億円）

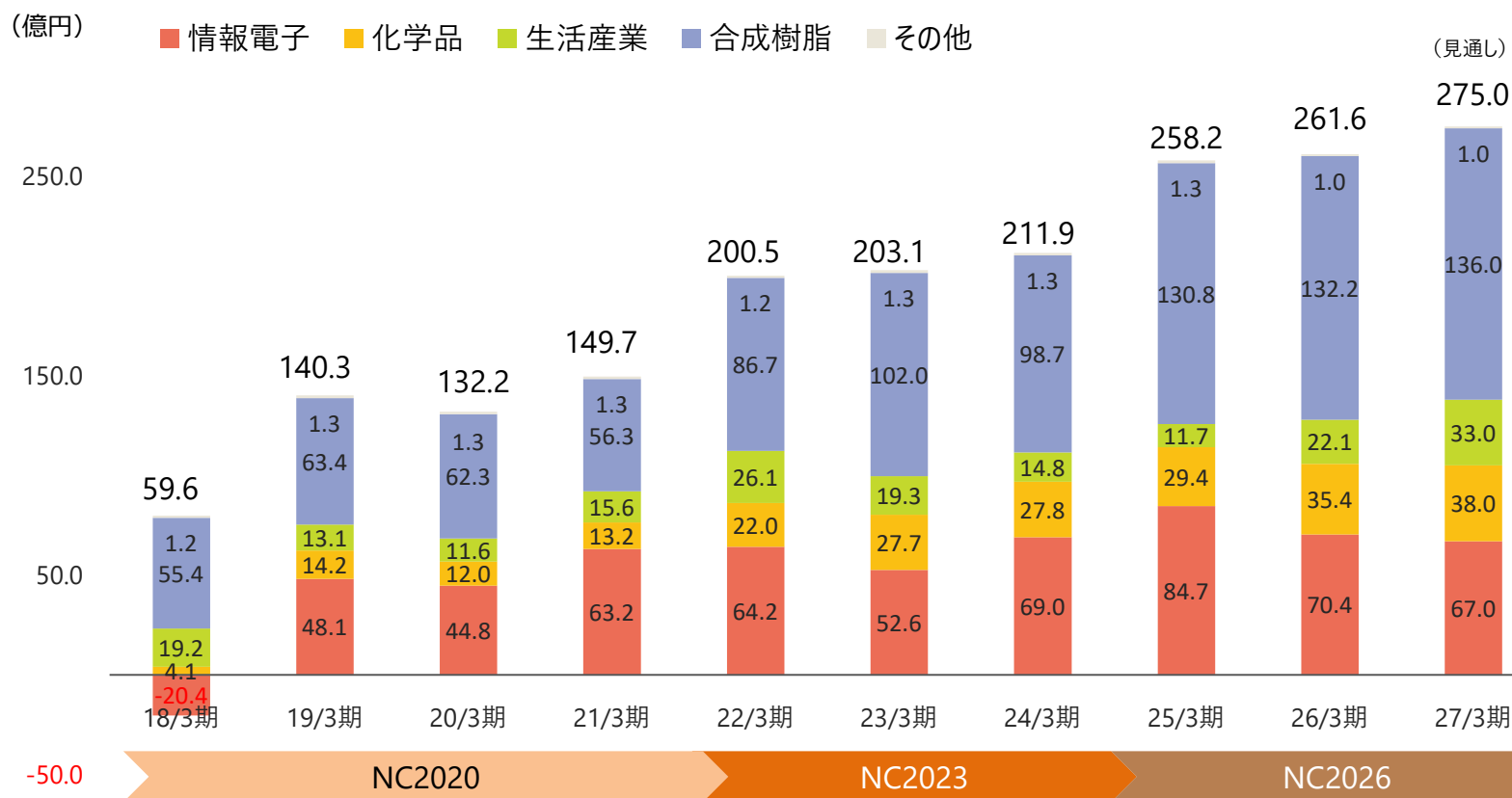
分野	主な内容	売上高			
		24年3月期 実績	25年3月期 実績	26年3月期 実績	27年3月期 見通し
エネルギー・電力	再生可能エネルギー関連、電池関連など	244	225	137	228
資源・環境	持続可能な原材料、リサイクル、 水関連など	107	138	144	139
素材・化学	低炭素部材、環境汚染物質削減など	31	67	82	97
環境認証等	森林認証、水産認証など	1	5	2	5
合計		386	435	368	471

* 合計は単純合算値

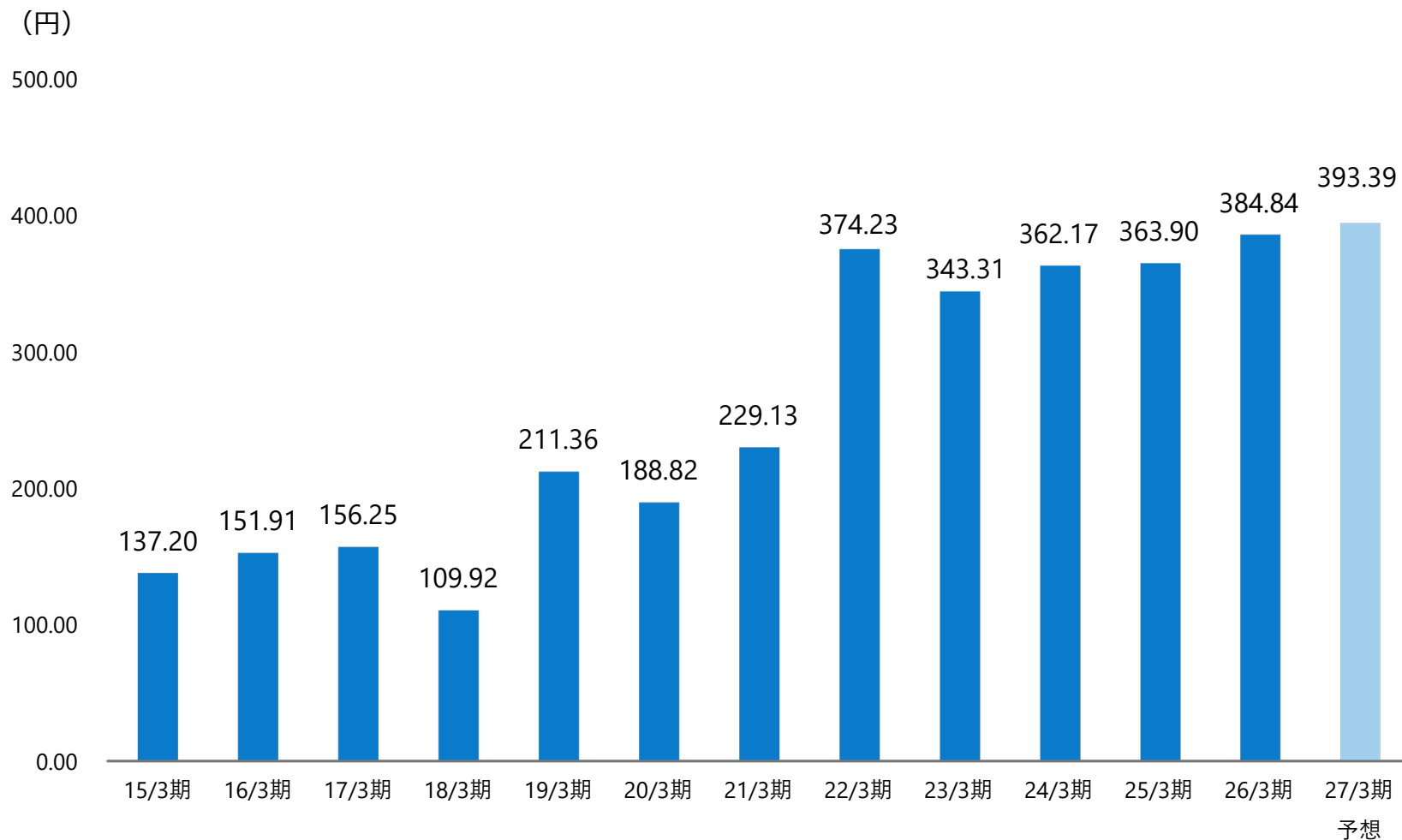
セグメント別売上高



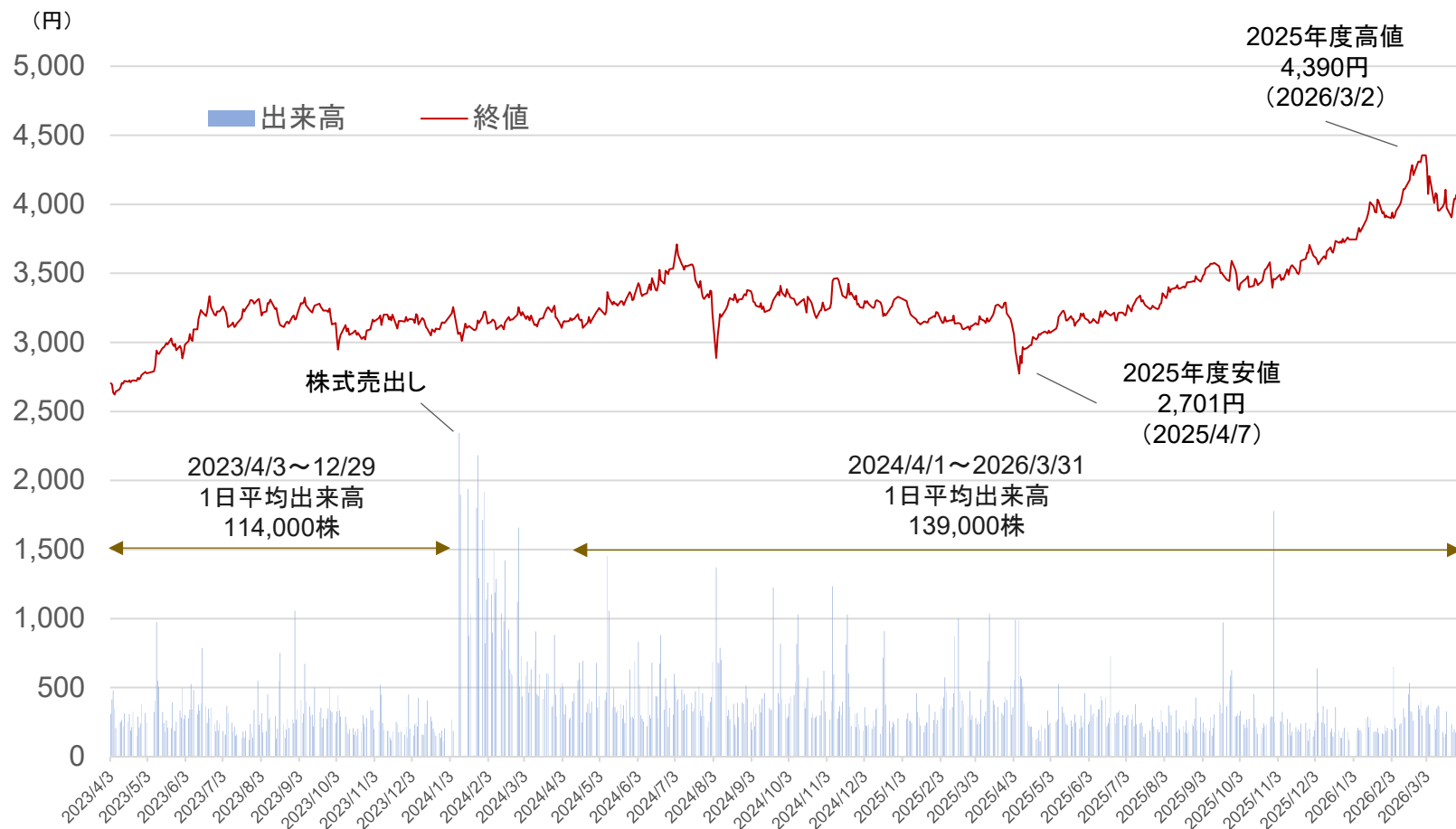
セグメント別営業利益



EPS（一株当たり当期純利益）



株価推移 (2023年4月～2026年3月)



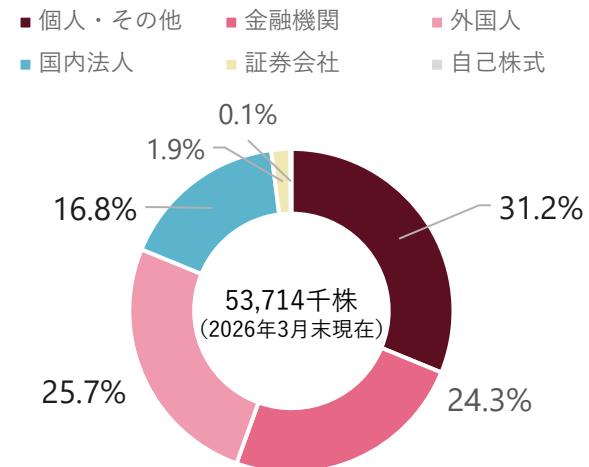
会社概要

(2026年3月31日現在)

会社名	稲畑産業株式会社
創業	1890年（明治23年）10月1日
設立	1918年（大正7年）6月10日
資本金	93億6千4百万円
代表者	代表取締役社長執行役員 稲畑 勝太郎
本社	大阪本社/大阪市中央区南船場1-15-14 東京本社/東京都中央区日本橋本町2-8-2
従業員数	807名〔連結4,719名〕
発行可能 株式総数	200,000,000株
発行済 株式総数	53,714,127株

事業年度	毎年4月1日から 翌年3月31日まで
上場市場	東証プライム
証券コード	8098
単元株式数	100株
株主数	80,364名

所有者別株式分布状況



□ I R に関するお問い合わせ先

稲畑産業株式会社 財務経営管理室 I R 企画部
E-mail inabata-ir@inabata.com

◆将来の見通しに関する注意事項

本資料にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくものです。従いましてこれらのデータや将来の予測は、不確定な要素を含んだものであり、将来の業績等を保証するものではないことをご理解下さい。

◆数値の表示に関して

資料内の億円単位、百万円単位の数値は、それぞれ億円未満、百万円未満を切り捨てておりますので、個別数値と合計数値・増減額が一致しない場合があります。