

2024年11月12日

株式会社クレハ

2025年3月期第2四半期 決算説明会

クレハの小林でございます。今回、通期見通しについては大幅な見通しの下方修正を発表させていただきました。

中身を見ますと、当社の成長を牽引すると期待している PVDF と PGA の二つの事業が、想定を上回る逆風に遭遇しております。それ以外の事業については、ほぼ計画どおりと認識している次第です。

PVDF については、EV の市場の冷え込みが思った以上でした。今後どうなるのかについては、実は先月、北米のバッテリーショー、展示会に出て、非常に盛況に開催されておりました。関係者とお話をしても、2年ぐらい当初計画よりも遅れるけれども、EV にシフトするのは間違いないというのが、ほぼ衆目の一致するところでした。

PGA については、私どもが主戦場に現在している中高温については、ほぼシェールガスの生産地で、ガスの市況が非常に悪化している中で、掘削の本数が非常に減ってきたところが背景にあります。これについても、今年度が PGA についても販売本数については底かなと認識しています。

こういう背景の中で、私自身が何を感じたかということ、特定の機能製品のセグメントに特化して成長していくシナリオについては、景気の影響であり、技術の動向、この辺の影響が非常に出てくるということです。ですので、もうちょっと当社の安定的な成長を実現していくためには、それ以外のセグメント、化学品や樹脂製品の成長が必須だと考えている次第です。

あわせて、販売を伸ばしていただくだけではなくて、私どもの経営体質自身をもっと筋肉質にしなくてはいかんと、本当によりコスト対効果という視点で、今やっている費用の使い方、人の配置の仕方が本当にあるべき姿なのかということ、無駄や余剰の部分があると判断しております。ですので、この辺についても、より筋肉質な体質に向けてメスを入れていきたいというのが、今方向として考えていることです。

2025年3月期 第2四半期実績

売上・利益推移				(単位：億円)	
	25/3	24/3	差異	25/3 2Q	
	2Q	2Q		当初予想	差異
機能製品	285	340	-55	340	-55
化学製品	162	171	-9	155	7
樹脂製品	228	234	-6	210	18
建設関連	53	54	-0	65	-12
その他関連	88	86	2	80	8
セグメント別売上収益	816	885	-68	850	-34
機能製品	12	28	-17	34	-22
化学製品	7	8	-1	6	1
樹脂製品	40	43	-4	22	18
建設関連	4	2	2	4	0
その他関連	12	11	1	4	8
セグメント別営業利益	75	92	-17	70	5
全社調整	-5	-0	-5	-5	0
営業利益	70	91	-22	65	5
当期利益※	57	68	-11	50	7

※ 親会社の所有者に帰属する中間利益

前年同期比の主な差異要因

- ・欧州を中心にEV市場が想定を大幅に下回ったことおよび顧客の在庫調整により、LiBバインダー向けのPVDFが減収・減益。
- ・家庭用品は、販売数量が減少し、減収・減益。
- ・PPS持分法利益の改善により、PPSは減収・増益。

当初予想比の主な差異要因

- ・上記の理由でPVDFが下振れ。
- ・熱収縮多層フィルム (ML)の終売に伴う売上が発生し、上振れ。
- ・環境事業での産業廃棄物処理の増加により上振れ。

為替レート

	2024/3	2025/3
	上期実績	上期実績
(円/ドル)	141.1	152.8
(円/ユーロ)	153.5	166.1
(円/元)	19.8	21.2

KUREHA

(4)

企画経理本部を担当しています、田中でございます。

最初に、2025年3月期の第2四半期の実績です。

一番左側の実績で、セグメント別の売上収益として816億円、営業利益は70億円で、営業利益で申し上げると、対前年からマイナス22億円、計画に対してはプラス5億円となっております。

前年同期との比較では、EV市場が想定以上に、大幅に下回ったことで、PVDFの売上、利益が相当地に落ち込んだことが主因です。

それから、当初予想との差では、PVDFが下振れしたことはあるのですが、一方で熱収縮多層フィルム、ML事業の終売、撤退に伴って最後の売上がばっと伸びた点、それから環境事業で産業廃棄物処理の増加による上振れということです。

当初予想に対しては5億円のプラスですが、主力事業から見たところでは、他が伸びたものの、何とか当初予想を上回るにとどまったと言えるかと思います。

<営業利益増減要因分析：2025年3月期 第2四半期業績>

EV市場の低迷によりPVDF事業は大幅減益も
その他の既存事業は概ね前年比で同水準の利益

前年同期比



(5)

前年同期比と、最終的に 70 億円となったわけですが、その推移を、PVDF、PGA を別立てに示しました。PVDF の落ち込みが非常に大きいと、先ほど社長からもお話がありましたように、その他の事業についてはほぼほぼ計画どおりということで、若干のプラスです。

この結果、一番右側の当初予算に対してプラスに転じていますが、PVDF の落ち込みが大きかった第 2 四半期です。

2025年3月期 通期予想

売上・利益推移	25/3		24/3	25/3		24/3	(単位：億円)	
	今回予想	実績		差異	当初予想		差異	
機能製品	570	645	-75	700	-130			
化学製品	300	339	-39	290	10			
樹脂製品	400	473	-73	400	-			
建設関連	150	139	11	145	5			
その他関連	180	182	-2	165	15			
セグメント別売上収益	1,600	1,780	-180	1,700	-100			
機能製品	-5	48	-53	57	-62			
化学製品	9	17	-8	10	-1			
樹脂製品	60	82	-22	52	8			
建設関連	10	15	-5	8	2			
その他関連	21	25	-4	13	8			
セグメント別営業利益	95	186	-91	140	-45			
全社調整	5	-58	63	-	5			
営業利益	100	128	-28	140	-40			
当期利益※	70	97	-27	100	-30			
※ 親会社の所有者に帰属する当期利益								
EPS	134.02	173.03		191.45				
ROE	3.3%	4.5%		4.6%				

今回予想と前期実績の主な差異要因

・欧州を中心としたEV市場の市況悪化によるPVDFの減収、シェールガス掘削市場停滞によりPGAの棚卸資産再評価による戻り益が減少。また、農業顧客の在庫調整、家庭用品の競争激化、ML事業撤退による影響などがあり、セグメント別の営業利益計は91億円の減益。昨年 of 全社調整△58億円（中国PVDF製造設備増強計画中止、MLフィルム事業撤退費用等）がなく、営業利益は28億円の減益に留まる見通し。

今回予想と当初予想の主な差異要因

・今期中は市況回復に至らないPVDF、シェールガス価格低迷の影響を受けるPGAを中心に、機能樹脂が下振れ。

為替レート・感応度

為替レート	2024/3		2025/3	
	通期実績	当初予想	上期実績	下期予想
(円/ドル)	144.6	145.0	152.8	150.0
(円/ユーロ)	156.8	158.0	166.1	163.0
(円/元)	20.1	20.0	21.2	21.0

為替感応度（営業利益・半期）

1ドル 1円の円安で、0.7億円プラス
 1ユーロ1円の円安で、0.1億円マイナス
 1元 1円の円安で、0.5億円プラス

KUREHA

(6)

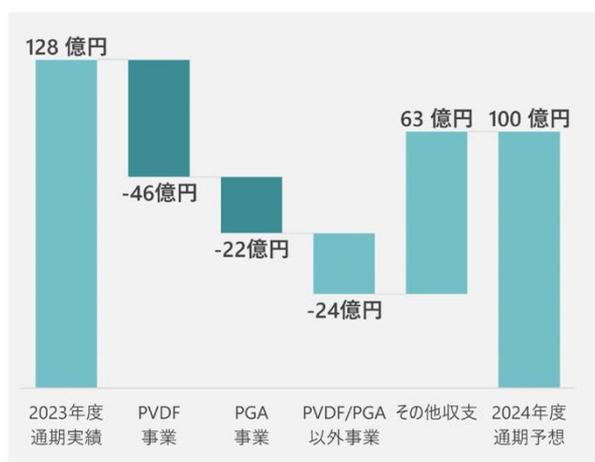
これは、2Qを基にした通期予想です。売上で1,600億円、営業利益で100億円ということで、当初予想の140億円に対して40億円の大幅なマイナス見通しを立てざるを得ない状況にあります。

繰り返しになりますが、EV市場の市況悪化、それからシェールガスの掘削市場が停滞していること、この大きな二つの要因によって、当初予想から大幅に計画をダウンせざるを得ない状況です。

< 営業利益増減要因分析：2025年3月期 業績予想 >

PVDF事業およびPGA事業の未達を
その他の既存事業の徹底的な利益確保ならびに全社での一層のコスト削減により、
利益基盤の底上げを図る

前年同期比



当初予想比



(7)

同様にウォーターフォールチャートで示しております。前年同期比のところでは、PVDF、PGA、それからその他事業についてもへこんでいますが、先ほどご説明した、全社調整で持ち上げて100億円。

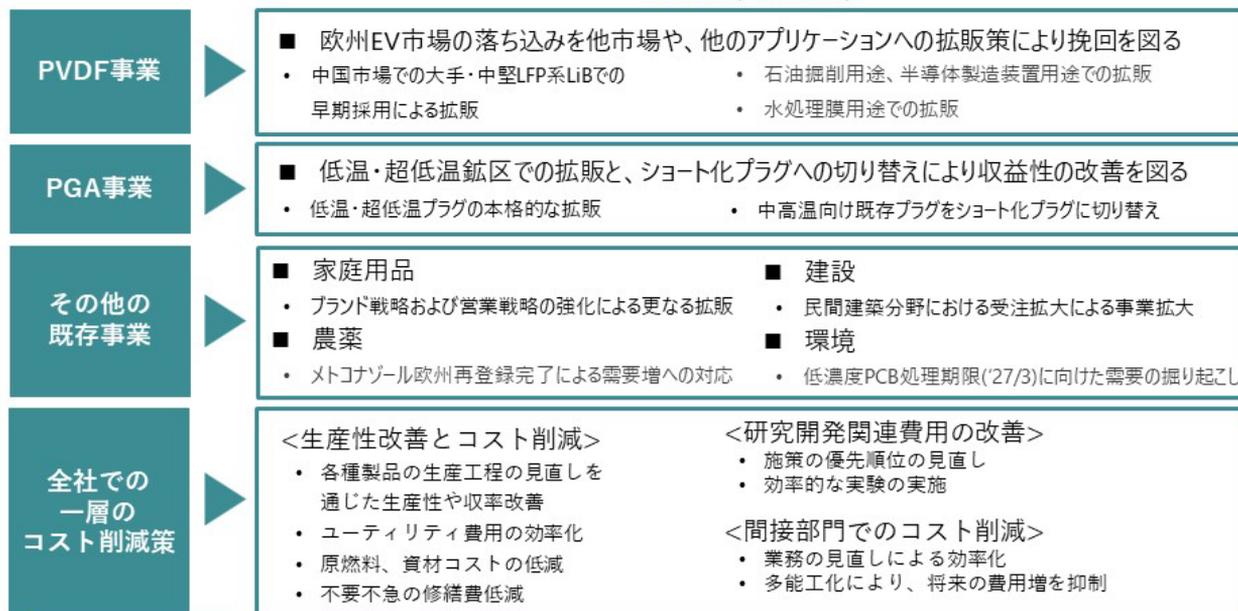
当初予想比についても、PVDF、PGAで大きな落ち込みがありますが、その他既存商品の徹底的な利益確保で持ち上げ、さらには全社での一層のコストダウンによって持ち上げて、何とか100億円に届いたということです。

2025年度業績目標に向けた取り組み

株式会社クレハ

PVDF、PGA事業の利益の落ち込みを全既存事業および一層のコスト削減策により業績改善を図り、2025年度目標の達成を目指す。

< 具体策(重点施策) >



(29)

これを踏まえた来年度、中計の最終年度に向かってどういことをやっていくのか、依然として、PVDFの市況、それからPGAの市況、いずれも大きく好転することが見込まれない中でどういことをやっていくのかです。

PVDF事業については、EV市場の復調を待っているだけでは仕方ありません。その他のアプリケーションへの拡販、それから当社は三元系のリチウムイオン電池への供給をやってきたわけですが、一方でLFPについて早期の採用、そして拡販に結び付けていく努力をしているところです。

PGAについては、中高温領域から低温・超低温領域へのマーケットを広げていこうと取り組んできているわけです。そこについて、フィールドテスト等でいい結果を得ています。

それから、その他既存の事業については、家庭用品、当社のBtoCの看板商品ですので、これについてもっと力強い拡販を目指していくと。あるいは、農薬についても、長期的には新剤がありますが、足元、メトコナゾールの販売は継続します。それから、建設、環境事業等についても、記載のとおり取り組むということです。

そうは申し上げても、なかなか事業面だけではカバーしきれない部分は、全社的なコストダウン策を展開していこうと、生産現場や研究、あるいは間接部門でのコスト削減を今期、来期と徹底的にやっっていこうという考えです。

新製品・新規事業開発

株式会社クレハ

「環境・エネルギー」「ライフ」「情報通信」の3分野を 重点事業分野として新製品・新規事業の開拓を推進

< 主要な新製品(農業用殺菌剤)・新規事業開発テーマの目標上市時期と目標ピーク売上収益 >

分野	開発品の名称	開発着手時期	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度	売上目標(ピーク時)
ライフ	農業用殺菌剤	2021年度	安全性試験	各国への申請				上市	200億円以上
	癒着防止フィルム	2017年度	非臨床試験		臨床試験			上市	100億円以上
	バイオスティミュラント	2018年度	圃場試験		上市				100億円以上
環境・エネルギー	SiC(炭化ケイ素)繊維	2017年度	プロトタイプ		パイロットプラント稼働			上市	100億円以上
	PFAS無害化技術	2022年度※	実地試験	上市					20億円以上
情報通信	3Dタッチパネル	2019年度	上市						70億円以上

※ Claros Technologies社との共同開発の開始時期

< ライフ分野の取り組み >

農業用殺菌剤

- 麦類、コーン、果樹・蔬菜等を対象とする農業用殺菌剤
- 世界各国（特に欧州）の農薬規制厳格化に対応した、安全性の高い新農薬



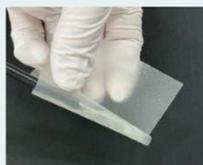
バイオスティミュラント

- 作物に作用し収量増加に貢献する技術
- 現在、日本・欧州・米国で圃場試験を実施中



癒着防止フィルム

- 手術後の癒着を防止するフィルム
- 癒着防止性・取り扱い性に優れる



<環境・エネルギー分野の取り組み>

PFAS無害化処理

- 水中の低分子のPFASを高効率に無害化する技術
- 化学・半導体・水処理分野がメインターゲット
- 大手化学メーカーのプラントにてPFAS無害化の実証に成功



※ C社パイロット装置

SiC(炭化ケイ素)繊維

- 炭素とケイ素からなる繊維
- 軽量かつ高強度で、耐熱性に優れる
- 航空分野がメインターゲット

<情報通信分野の取り組み>

3Dタッチパネル

- 押す強さを認識できるタッチセンサー
- 水中や手袋をしていてもタッチを検知できる
- 産業機器、医療機器、自動車がメインターゲット



(31)

このページは、新製品、新規事業開発に関する中長期的な取り組みについてご説明しております。

当社の目指す分野、重点事業分野として、「環境・エネルギー」、「ライフ」、「情報通信」の3分野を掲げ、この3分野に関して記載のような新製品・新規事業の開発を目指しているところです。

ライフ分野としては、農業用の殺菌剤、バイオスティミュラント、癒着防止フィルム、環境・エネルギー分野についてはPFASを無害化処理技術、それから炭化ケイ素繊維、情報通信分野においては3Dタッチパネルということで、それぞれ資料の青いところから上市していくことを目指しています。

ただ、25年度中にどれだけこれが効いてくるかということ、まだまだ少し先の話になるということは申し上げたいと思います。

CO₂ 排出量削減

30%以上 (2030年度目標、13年度実績比)

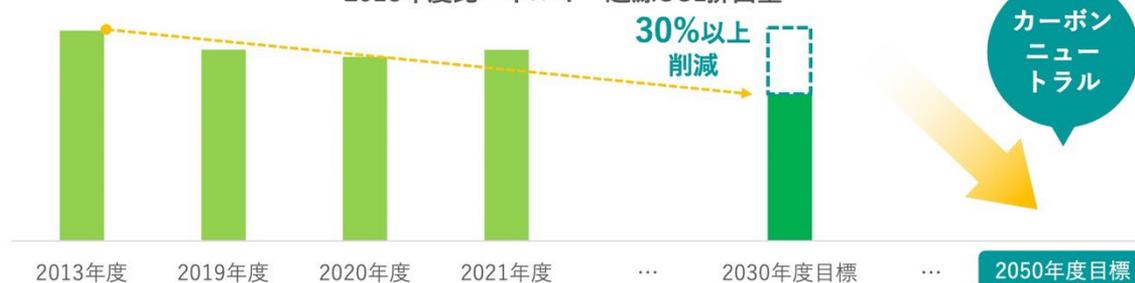
- ・いわき事業所の石炭火力発電所において、**燃料転換の技術検討**により、**2030年度目標達成へ一定の目途**がついた。
- ・**2030年度目標の確実な達成や目標引き上げ**に向けて、**削減手段追加の検討**を進めている。

廃棄物ゼロエミ率

1.5%以下 (2025年度廃棄物ゼロエミ率)

- ・生産工程において発生する**廃棄物の再資源化**や**有価物化**により、最終(埋立)処分量削減を進め目標達成の見通し。
- ・更なる**廃棄物発生量の抑制**や**再資源化**を目指し、検討を進めている。

2013年度比エネルギー起源CO₂排出量



KUREHA

(32)

環境負荷低減についても、CO₂ 排出量の削減について 2030 年に 2013 年度比で 30%以上の削減を掲げました。当社の CO₂ 排出量は、いわき事業所がその大半を占めるわけですが、ここで行っている石炭火力発電での CO₂ 削減で 30%以上いけるであろうというめどがつかしました。

投資が伴うものですから、あとはどのタイミングで投資して、実際に 30%以上の削減をしていくかというタイミングを計っているところです。

もう一方、廃棄物ゼロエミ率については、来年度 1.5%以下にするという目標を掲げ、これについても再資源化、有価物化の技術、あるいは提携先との協議を経て、1.5%以下に持っていけるめどが立ちました。この環境負荷低減については、計画どおり進捗させているところです。

社員の会社への心理的なつながり(エンゲージメント)

会社を誇れる、職場の仲間が好き、日々の仕事楽しい

会社のビジョンや方針に共感できる

仕事を通じて自分が成長する機会がある

従業員が心理的なつながりを感じる価値観はさまざま

など

多様な価値観をもつ社員の一人ひとりが意欲高く働き成長することの支援を目指し、当社の現状把握のため、2023年度からエンゲージメントサーベイを開始し、その結果に基づき、以下の取り組みを実施。

経営層と従業員の相互理解促進

タウンホールミーティング(経営層との対話)

- ・2023年度は、経営トップとの対話や経営層との少人数型の対話を地区毎に実施。
- ・2024年度も地区毎に、経営トップとの対話に加え、日常では経営層との関わり合いが限られている若手・中堅層を中心とした少人数型の対話を予定。直接対話できる機会をより多く設定することで、経営層と従業員の相互理解の促進を図る。

エンゲージメント向上施策

エンゲージメント向上を目指した取り組み

- ・エンゲージメントの向上には、全社的な意識の醸成が重要であると認識し、日々のマネジメントを担うラインマネージャー層を中心に、エンゲージメントに関する説明会や向上施策を検討するワークショップを開催。
- ・エンゲージメント向上の取り組みは、結果分析と対策実行のサイクルを継続的に実施することが重要であるとの認識から、2024年度も調査を実施。

(33)

会社と社員の共生というテーマで、中長期計画には掲げました。社長が日頃から社員に対して言っているのは、会社と社員が共に Win-Win の関係で、社員は仕事楽しい、会社方針に共感している、仕事を通じて各人が成長している、こういうことを会社としては目指していきたいと。

社長は常々言っていることですが、それについて大きく二つ取り組みを書かせていただきました。社員の会社に対するエンゲージメントをどう高めていけばいいのかに主眼を置いて、昨年度からタウンホールミーティングを行っています。

社長をはじめ、私も含めた4人の取締役と若手社員を中心に、今の会社で起こっていること、それから今後どういことを展開して考えているのか、その辺りを共に話し合う場を複数回にわたって持つようにしました。今期もちょうどそれを展開しているところです。

それから、エンゲージメントの向上ということで、社員がどんな切り口で、会社に対してエンゲージメントがあるのかということで、サーベイを昨年から入れました。

今年も 8 月にサーベイして、今、結果の取りまとめをしているところです。会社が社員のエンゲージメントを常に大切にしているよと、こういうことを訴えていくってことが、取り組みとして重要なのではないかなと感じています。

<EV・LiB市場>

当初予想 : 2025年度中に回復
 現在の見立て : 2025年度も不透明な状況が継続
 欧州市場の回復は2026年度に持ち越し

<PVDF売上収益>



EV市場の低迷による販売減により、
 拡販施策は実行するものの今期は赤字の見通し

<概況・施策>

LiB用途

欧州

・EV販売台数は、前年割れの状況。急激な回復は見込めず、想定を下回る状況が継続する見通し。

北米

・EV市場の成長率は鈍化しているが、足元ではPHEVの販売が増加しており、今後はBEV・PHEV・HEVいずれも着実に市場拡大していくと見込む。

・既存顧客の新工場立ち上げが遅れているが、稼働に向けたサンプル要請に対応するなど、生産開始への準備が進んでいる。

中国

・LFP系LiBに対して、当社日・中R&Dセンターによる開発品の提案を行い、一部のLiBメーカーでサンプル評価が進んでいる。欧州市場の低迷を補うべく、中国市場での開発品の早期採用・拡販を実現する。

日本

・日系LiBメーカーは、地政学リスクを考慮し、国内でのサプライチェーン構築を重視。各社への提案活動を強化している。

工業用途

・更なる拡販を目指し、石油掘削時に用いられる工業用パイプ、半導体製造装置などに使われる接手・パイプ、水処理膜用途向けにマーケティングを実施している。

(8)

私どもは、欧州の三元系向けに強みを持っています。現在、欧州市場、昨今メディア等でもEV市場が大変厳しいという話が出ておりますが、相当影響を受けております。

当初は2025年度の回復を期待しておりましたが、電池メーカー、自動車メーカー、電池部材メーカー、さまざまなメーカーさんのお話を聞いていて、その中でも欧州市場の回復は2026年度以降というところが一致した見解となっている状況です。

従来、欧州の三元系向けを中心に、供給能力の問題もあり、ここの供給を優先していたわけですが、今、供給余力がかなり出てきておりますので、特に期待しているのが北米向けです。

ここは、いわゆるインフレ抑制法、IRAにより、中国の電池メーカー、中国のEVメーカーが入ってこれない、中国の材料メーカーも入ってこれない状況になっておりますので、私どもとしては重点市場と考えており、ここで伸ばしていきたいと考えております。

冒頭、社長の小林からもありましたように、米国市場も長期目線で見ると、これから成長していくところは間違いないと見ておりますが、1、2年ほど立ち上がり、特に新工場が、電池の新工場やEVの新工場で1、2年建設が遅れているのかなと思っております。

一方、特に南部の市場を中心に、既に EV 工場も立ち上がっており、そちらへの供給ももう開始しています。また、新たに建設する工場向けのサンプル評価なども進んでいるのが現状です。

また、ESS の蓄電池のほうですね、こちらも LFP 系の電池ですが、立ち上がりが進んで、評価も順調に進んでおり、ESS 向けにも販売を開始できると見込んでおります。

また、私どもは、プレゼンスとして弱いのですが、中国、特に LFP 系のリチウムイオン電池が急速に成長してまいりました。

私どもとしても、何とかこの市場を確保したいこともあり、日本および中国の R&D センターをフル活用して、開発品の提案活動などを行っております。

比較的、中国の電池メーカーは評価を早く進めていただけたところもあり、何とか 25 年度中に販売を開始したいと、拡販の取り組みを進めています。

日本に関しても、若干電池、EV に関しては出遅れているところがありますが、今後徐々に広がってくると考えておりますので、しっかりと日系の電池メーカーさんをフォローしながら販売に結び付けていけるようにしたいと考えております。

三元系の欧州への集中を多角化していきたいところがありますので、工業用途に関しても広げていくべく、石油掘削に使用される工業用パイプや、半導体製造装置、継ぎ手パイプ、また給湯、給水関係、水処理用途のマーケティングなどを実施して、拡販先を広げる努力をしているところです。

PVDF に関して、稼働率はどうなっているのですかというお話もお聞きするのですが、このところの急速な販売減に対応するために、今月中旬から来年 3 月末まで、主力工場であるいわき工場の設備を一時停止し、減産による在庫調整に入る予定となっております。今期の稼働率は、相当低くなることを覚悟しています。

そういうことで、2024 年度、今期は棚卸資産の評価損の計上なども予定しております。

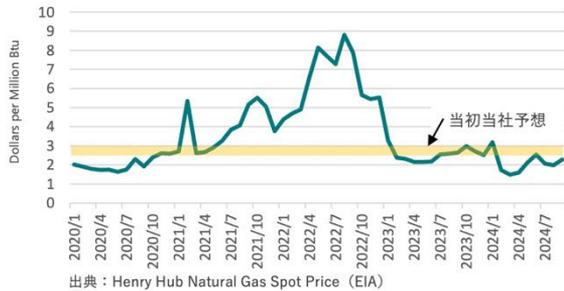
来期の販売数量次第というところもありますが、実際に生産の稼働率を上げて、販売を上げて、収益の改善に結び付いていくのは 2026 年度以降と現時点では見えています。

この事業は、現在が本当に底なのかというご意見もあるかと思えます。販売に関しては、顧客からも今年度を上回る購入計画を来期は示されておりますので、販売減少に関しては、現在が底であると考えております。

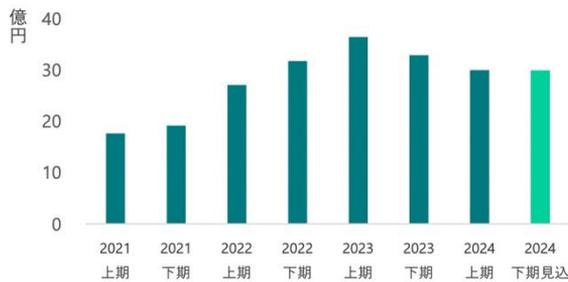
一方、特に欧州のEV向けの回復となりますと、各国の政府の補助金等のインセンティブや、また売れ筋のEV車が出てくるかにもよるところがあります。欧州での中国製のEVに対する関税が17.8%から45.3%と決定しましたので、この影響も今後出てくると見ております。

厳しい状況が続いた場合には、25年度に関しては、若干の売上増にとどまる可能性も現時点ではあるのではないかと見ております。さまざまな情報を注視しておりますが、本格的な回復は26年度以降と考えているところです。

<マーケット(ガス価格)>



<売上収益>



<概況・施策>

中高温地区向け

- ・北米シェールガス価格が当社想定2.5~3USD/mmbtuを下回ったことにより、当社の主な市場のひとつであるシェールガス鉱区での掘削活動が停滞した。今後EIA*が見込む天然ガス価格の改善に合わせて市場環境は徐々に改善していく見通し。
- ・当社製品の認知度向上が進んでおり、市場回復期には、拡販が期待できる。

低温・超低温地区向け

- ・これまで開発を進めていた低温・超低温井戸用のプラグ2種類についてそれぞれ、以下の進展があった。
- (低温プラグ) フィールドテストが、7社にて完了。複数社からリピートオーダーを受領し、本格的な販売を開始。中温鉱区でのフルボア採用 (坑井全体) および低温鉱区での拡販を進める。
- (超低温プラグ) 樹脂処方に目途がつき、今期中に試作品を完成させ、来期早々に超低温鉱区でのフィールドテスト実施を見込む。

今後低温プラグの本格販売を開始していくが、当初計画と比べて販売が低迷し、棚卸資産再評価による戻り益が減少することで今期は赤字の見通し

(9)

*U.S. Energy Information Administrationの略

まず、市場の見立てです。シェールガス・オイルには、ガス鉱区とオイル鉱区がございます。トータルで前年のマーケットを比較しますと、約10%市場がシュリンクしております。

その内訳を見ますと、オイル鉱区に関しては、堅調に推移して前年比微増、一方ガス鉱区に関しては、前年からその市場規模が半減していると。これはガスの価格の低迷がメインですが、オイル鉱区の随伴ガスが有効的に利用されるようになったのが大きな原因です。

今期の販売は、ガス鉱区は、非常に半減している中でも継続して中温鉱区に取り組んでおり、その部分ではシェアを上げることが出来ますので、販売減に関しては10%から15%で収まる予定です。

現時点で市場を評価しますと、低温・超低温地域がガス価格、ガス鉱区の市場シュリンクにより上がっていて、今の比率で評価しますと、低温・超低温向けが80%、それから中高温向けが20%、こういう評価です。

われわれはこれまで中高温向けに、PGA の特性からそういう市場から参入してきましたが、市場が大きな低温・超低温向けに関して参入を図るべく、先ほどからご紹介のように、低温プラグに関しては、既にこの夏からトライアルを開始し、10 社で採用されています。

これに関しては、ランヒストリーが一定レベル必要ということで、年度末までには大口の顧客からのオーダーを取れるように対応しております。さらに、超低温グレードに関しては、処方に目途がついて、来年 4 月以降のフィールドトライアルということです。

低温向けに関しては、今年度中にランヒストリーが積み上がると想定しておりますので、2025 年度においては、1 年フルに寄与するだろうと。ただ、超低温プラグに関しては、ランヒストリーを積み上げるのに半年程度かかりますので、来期の寄与は半期程度ということです。

一方、ショート化プラグも、9 月からフィールドトライアルしております。ショート化プラグの特徴としては、高い信頼性を維持しながら、全体を小型化していますので、お客様にとっては分解が若干早い、それからデブリの量が少ないと。

それから、さらにプラグをインストールする際の水の使用量を低減するデザインにしており、コストのパフォーマンスを大幅に上げる新商品を市場に投入し、現在フィールドテストを行っています。

来期の見通しに関しては、このショート化プラグ、低温プラグがフルに寄与することを期待しております。これがどれくらいの寄与になるかは、現時点でまだはっきりしたことが分かりませんが、今のフィールドトライアルの結果を見ますと、相当な寄与ができるのであろうと考えております。

最後に、今年の損益です。棚卸資産再評価による戻り益を当初予想では 20 億円から 30 億円と想定しておりましたが、この戻りが 4 分の 1 程度になってしまうということで、損益が悪化します。

この戻りは来期以降、販売が伸びたときに適切なフォーミュラを設定していますが、戻していく計画でございます。

質疑応答

PVDF

[Q] PVDF の 25 年度、26 年度の売上の成長のイメージを教えてください。それから、損益は今期赤字ということですが、それがどれくらい改善していくのか。定性的でも結構ですので、その辺りを最初にご解説いただけますか。

[A]：25 年度に対して、先ほど申し上げた欧州に関しては、今後、中国との関税も決着がつきましたので、何らかの欧州の EV 産業、また電池産業に対するインセンティブ等が政府として出てくるのではないかと期待しております。

その回復に加え、私どもとしては市場が広がると見ている米国市場も、従来 24 年、25 年にかなり EV あるいは電池の新工場の生産が計画されておりましたが、ここが 25 年の後半から 26 年度にかけて立ち上がってくるところもあります。ですので、25 年から 26 年度に関しては、5 割を超える拡販ができるのではないかと見えています。

長期的に見ると、環境規制の強化等もありますので、広がってくところは間違いのないと思っておりますが、そこの一つの鍵が 26 年度と見えています。

今年度赤字は、本当に私どもにとっては、あらゆる努力をしてこの事態が来年も続くのは避けなくてはいけないという思いです。もちろん、あらゆる努力をする中で黒字化していくと、最低です、最低黒字化したいと思っております。

[Q]：設備投資のご計画は、いわきは予定どおり進めるということでしょうか。

[A]：設備投資は、現時点で計画どおり進めています。26 年 3 月にメカコン、26 年 10 月、11 月に商業生産という計画に基づいて建設を進めております。

状況はこれから動いてくる可能性もありますので、この辺りをよく見ながら、26 年 10 月からの稼働が本当に適切なのかはもう少し精査して、場合によってはこれを遅らせることも視野に、これは中国といわきの工場、旧工場と新工場とあるわけですが、どこで生産するのが最もいいのかを踏まえて検討したいと考えています。

[Q]：最後に、LFP 向けのコスト競争力と、また、ESS 向けというお話があったので、これは電池メーカーさんとしては新規のユーザーさんという理解なのか、あるいは既存の大手顧客なのか、その辺を少しご解説できるようであればお願いします。

[A]：中国以外の電池メーカーについても検討は進めております。ただ、今、車載用というよりかは、蓄電池、ESS 向けに LFP を使おうという方向になっております。

そういう意味では、既存の大手の電池のお客さんが車載では仕事が非常に不安定な中で、蓄電池、ESS を広げていこうという動きがありますので、既存のお客さんでの評価が進んで、既に販売も開始したところでは。

LFP 向けの競争力は、中国の LFP 市場に入りたいと考えておりますが、ここはかなり中国製のホモポリマーが使われており、価格的にも競争が激しい市場です。

一方、われわれの開発は、品質優位性を活かした開発品を投入したいということもあり、添加量を削減できる、もしくは生産の安定に寄与する、また例えば柔軟性等を付与して塗工液を厚塗りすることによってさらに品質を上げていく、電池としての品質を上げていくところに寄与するところを訴えながら、広げていくことを計画しています。

PGA

[Q]：PGA について、将来的なところで、低温、中低温のところは、パーミアンなどを狙っていらっしゃるというお話だったと思います。

[A]：低温・超低温の主戦場はパーミアン、これは一番市場として規模が大きく 35%から 40%、全体の市場占有をしていて、パーミアン地区への参入を目標にしております。

パーミアンでも、温度域がかなり、低温・超低温、両方入り混じっております。パーミアンは非常に段数が多いので、われわれはフルボアというよりも、TOE の先端 3 分の 1、パーミアンは 50 段から 120 段ぐらいまで段数があり、非常に段数が多いものですから、一部の TOE、3 分の 1 先端を獲得しても非常に大きな売上増になると解析しております。

[Q]：25 年度というのは、そういう意味ではどういう位置付けになると思っていたらよろしいでしょうか。

[A]：低温グレードに関しては、既に 10 社でのフィールドトライアルを終えておりますので、25 年度中には立ち上がっていくだろうと見ています。

一方、超低温グレードに関しては、投入が来期になりますので、100%の寄与は 25 年度後半、もしくは 26 年度初めと見立てております。

新事業

[Q]：3D タッチパネルは、こういった用途で、いつくらいから立ち上がって、規模感は当初予定よりも増えるということでもいいのかなど、その辺を少し補足いただけますか。

[A]：3D タッチパネルに関しては、まず、立ち上げて注力しているのが、記載のとおり、産業機器、医療機器、自動車をメインターゲットとしております。

特に、この用途はいずれも、例えばスマートフォンのようにタッチで命令が実行されると非常にミスが起こるということで、市場からはきちんとした力を加えてスイッチがオン・オフできるという要求が、非常に強い分野です。まず、この分野を立ち上げるという計画です。

ただし、この分野は、市場規模としては、自動車は一定レベルありますが、それほど大きくない、最終的に70億円まで到達するには、現在のタブレット端末や一部のスマートフォンなどの一部の市場を取り込むのを目標にして、2段階の進め方で市場開発、それから技術開発を行っているところです。

以上