

2026 年 8 月 7 日

株式会社クレハ

2027 年 3 月期第 1 四半期 決算説明会

皆様、本日はお忙しい中ご参加いただき誠にありがとうございます。執行役員企画経理本部長の川名でございます。ただいまからクレハグループ 2027 年 3 月期第 1 四半期の決算説明会を始めさせていただきます。本日は私からの説明のあと質疑応答に移り、17 時 15 分までには終了させていただく予定でございます。よろしくお願いいたします。

まずは本資料の構成につきまして簡単にご説明させていただきます。

本資料の前半では、2027 年 3 月期第 1 四半期の実績および 2027 年 3 月期通期予想のポイントを整理しております。具体的には本資料のポイントを 4 ページにわたりお話ししたあと、PVDF、PGA についてご説明をさせていただく予定です。

後半の資料にはセグメント別の連結業績、財政状態計算書、キャッシュフロー実績、セグメント別連結業績予想、主要指標を掲載しております。本日の説明では主に資料上のページ番号の 8 ページ、PGA 事業までを中心にご説明し、そのあと質疑応答に移らせていただきます。

本資料のポイント(1)

株式会社クレハ

売上・利益推移 (単位:億円)

	27/3 1Q	26/3 1Q	1Q YoY
機能製品	166	155	11
化学製品	74	58	16
樹脂製品	111	87	24
建設関連	27	24	3
その他関連	43	41	2
売上収益	421	365	56
機能製品	30	1	29
化学製品	-1	-4	3
樹脂製品	24	16	8
建設関連	1	1	-1
その他関連	5	4	1
セグメント調整	1	1	-0
コア営業利益	59	19	40
その他収益・費用	-1	4	-5
営業利益	58	23	35
金融収益費用・税等	-15	-3	-13
当期利益	43	21	22
EBITDA	87	54	33

2027年3月期 1Q 前年同期比

- 2027年3月期1Qの前年同期比は、増収・増益となった。
- 売上収益は、機能製品のPGA、化学製品の農薬、樹脂製品の家庭用品を中心に対前年を大きく上回った。PGAは、前年度に引き続き好調な市況および拡販により、1Qは過去最高の販売数量を記録した。農薬は、出荷時期変更により前年を上回った。家庭用品は、中東情勢の影響による消費者の備蓄的購買により売上が増加した。
- コア営業利益は、機能製品および樹脂製品で大きく増益。機能製品は、在庫評価損の戻り益などによるPGA利益の大幅改善および持分法利益を含むPPS損益の改善により増益。樹脂製品は、中東情勢の影響による消費者の備蓄的購買で売上が増加し、増益。

為替レート	2027/3 1Q実績	2026/3 1Q実績	為替感応度 (営業利益・2027/3通期)
(円/ドル)	159.6	144.6	1ドル 1円の円安で、120百万円/年プラス
(円/ユーロ)	185.4	163.8	1ユーロ1円の円安で、20百万円/年プラス
(円/元)	23.4	20.0	1元 1円の円安で、40百万円/年プラス
原油価格前提	2027/3 1Q実績	2026/3 1Q実績	原油価格感応度 (営業利益・2027/3通期)
原油 (Brent) (ドル/bbl)	95.6	66.5	原油 1\$/bblの値上がりで、38百万円/年マイナス

KUREHA

コア営業利益：営業利益から非経常的な要因により発生した損益(非経常項目)を除いて算出
当期利益：親会社の所有者に帰属する四半期利益

(3)

それでは第1四半期の実績についてご説明いたします。スライドは3ページ目になります。

2027年3月期の第1四半期は前年同期比で増収増益となりました。売上収益は、機能製品のPGA、化学製品の農薬、樹脂製品の家庭用品を中心に対前年を大きく上回りました。PGAについては、前年度に引き続き好調な市況および拡販により、過去最高の販売数量を記録しております。農薬については、出荷時期の変更により前年を上回り、家庭用品については中東情勢の影響による消費者の備蓄的購買により売上が増加いたしました。

利益面につきましては、コア営業利益は増加いたしました。機能製品では、在庫評価損の戻り益などによるPGA利益の大幅な改善および持分法利益を含むPPS損益の改善が増益要因となりました。また樹脂製品では、中東情勢の影響による消費者の備蓄的購買で売上が増加し、増益となっております。

ここでご留意いただきたい点としては、第1四半期の増益には農薬の出荷時期の変更、家庭用品の備蓄的な購買、PGAの在庫評価損の戻り益など、一定の一時的要素も含まれているというところがございます。したがって、第1四半期の好調さをそのまま通期に延長して見るのではなく、第2四半期以降の反動や事業環境の変化を慎重に見極める必要があると考えております。

本資料のポイント(2)

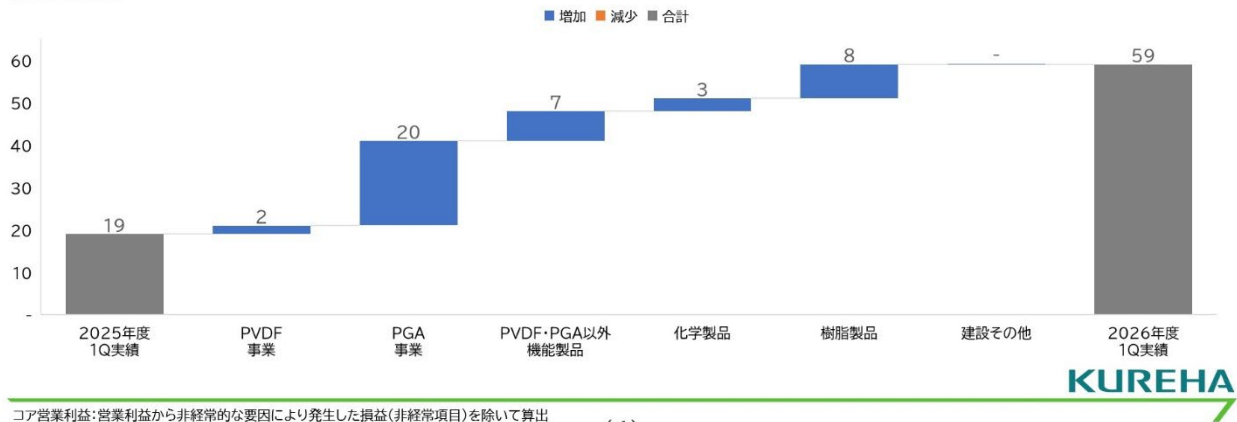
株式会社クレハ

<コア営業利益 増減要因分析:2027年3月期 第1四半期業績>

機能製品事業は在庫評価損の戻り益などによるPGA利益の大幅改善および持分法利益を含むPPS損益の改善によりコア営業利益増加。
樹脂製品事業においては、中東情勢の影響による消費者の備蓄的購買で売上が増加し、増益。

前年同期比

(単位:億円)



コア営業利益:営業利益から非経常的な要因により発生した損益(非経常項目)を除いて算出

(4)

スライド 4、第 1 四半期のコア営業利益の増減要因になります。

前年同期比では、機能製品事業において在庫評価損の戻り益などによる PGA 利益の大幅な改善および持分法利益を含む PPS 損益の改善により、コア営業利益が増加いたしました。また樹脂製品事業では、先ほど申し上げました消費者の備蓄的購買で売上が増加し増益となっております。一部には一時的な増益要因も含まれている状況でございますので、弊社といたしましては足元の実績を評価しつつも、上期、通期については事業ごとの特性、持続性を慎重に確認しながら管理してまいりたいと思っております。

本資料のポイント(3)

株式会社クレハ

売上・利益推移

	27/3 今回予想			26/3 実績	
	1H	2H	通期	通期	差異 YoY
機能製品	330	310	640	613	27
化学製品	155	160	315	295	20
樹脂製品	205	200	405	367	38
建設関連	85	110	195	160	35
その他関連	80	95	175	182	-7
売上収益	855	875	1,730	1,617	113
機能製品	24	-3	21	21	-0
化学製品	4	7	11	14	-3
樹脂製品	35	28	63	69	-6
建設関連	3	5	8	15	-7
その他関連	9	8	17	26	-9
コア営業利益	75	45	120	145	-25
その他収益・費用	-	-10	-10	-331	321
営業利益	75	35	110	-186	296
金融収益費用・税等	-25	-10	-35	79	-114
当期利益	50	25	75	-107	182
EBITDA	131	99	230	302	-72

(単位:億円)

	27/3 当初予想			差異 YoY
	1H	2H	通期	
	325	320	645	-5
	135	165	300	15
	200	205	405	-
	90	105	195	-
	85	90	175	-
	835	885	1,720	10
	14	1	15	6
	-6	8	2	9
	30	30	60	3
	3	5	8	-
	4	11	15	2
	45	55	100	20
	-	10	10	-20
	45	65	110	-
	-15	-20	-35	-
	30	45	75	-
	101	129	230	-

2027年3月期上期および通期 業績予想修正

<2027年3月期上期 業績予想修正>

- 売上収益は、化学製品の農薬の出荷時期変更などにより、上方修正する。
- コア営業利益は、農薬の上増加や持分法利益増加により、上方修正する。
- コア営業利益増加に伴い、営業利益、当期利益も上方修正する。

- なお、中間配当は当初予定通り。

<2027年3月期通期 業績予想修正>

- 売上収益は、化学製品の工業薬品の価格改定などにより、上方修正する。
- コア営業利益は、工業薬品の収益性改善や持分法利益の増加により上方修正する。
- 営業利益、税引前利益および当期利益は、今後の事業環境の変化に加え、事業ポートフォリオの見直しや固定資産関連費用等の発生可能性を織り込み、2026年5月12日に公表した数値から変更しない。

為替レート	2027/3 1Q実績	2027/3 2Q以降前提	2026/3 通期実績	為替感応度 (営業利益・2027/3通期)
(円/ドル)	159.6	155.0	150.7	1ドル 1円の円安で、120百万円/年プラス
(円/ユーロ)	185.4	180.0	174.6	1ユーロ1円の円安で、20百万円/年プラス
(円/元)	23.4	22.0	21.2	1元 1円の円安で、40百万円/年プラス
原油価格前提	2027/3 1Q実績	2027/3 2Q以降前提	2026/3 通期実績	原油価格感応度 (営業利益・2027/3通期)
原油(Brent) (ドル/bbl)	96	100	70	原油 1\$/bblの値上がりで、38百万円/年マイナス

KUREHA

コア営業利益: 営業利益から非経常的な要因により発生した損益(非経常項目)を除いて算出
当期利益: 親会社の所有者に帰属する当期利益

(5)

続きまして、上期および通期の業績予想修正についてご説明させていただきます。

まず上期の業績予想につきましては、売上収益を上方修正しております。主な要因といたしましては、化学製品の農薬における出荷時期の変更などによるものでございます。コア営業利益につきましても、農薬の売上増加や持分法利益の増加により上方修正をいたしました。コア営業利益の増加に伴い、営業利益および当期利益も上方修正しております。なお、中間配当につきましては当初予定どおりでございます。

続きまして、通期の業績予想です。通期につきましては、売上収益を化学製品の工業薬品の価格改定などにより上方修正しております。コア営業利益につきましても、工業薬品の収益性改善や持分法利益の増加により上方修正しております。

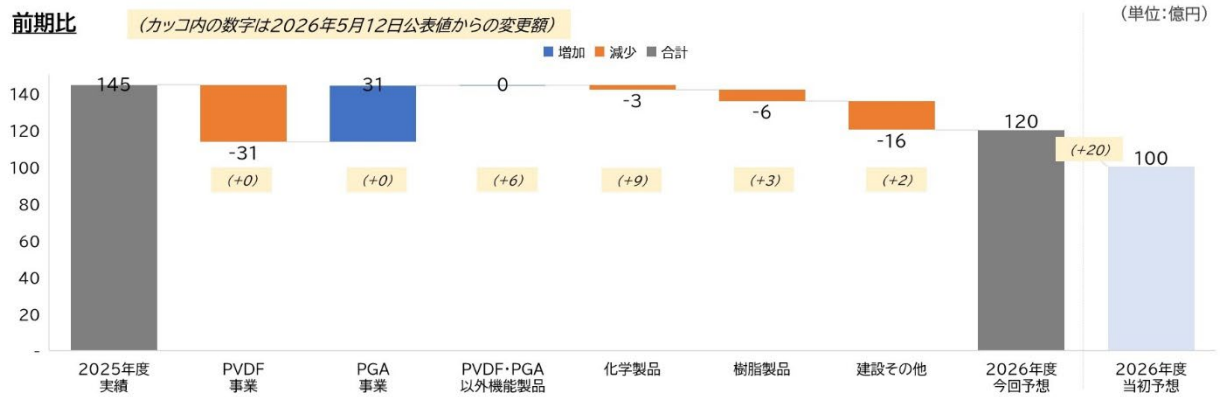
一方、営業利益、税引前利益および当期利益につきましては、今年の5月12日に公表した数字から変更しておりません。これは、今後の事業環境の変化に加え、事業ポートフォリオの見直しや固定資産関連費用等の発生可能性を織り込んでいるところによるものです。つきましては、弊社からのメッセージといたしましては、第1四半期は良好に進捗し、上期および通期のコア営業利益は上方修正いたしましたけれども、一方で営業利益以下については今後の費用発生可能性を踏まえて公表させていただいた数字を据え置くというものでございます。

本資料のポイント(4)

株式会社クレハ

<コア営業利益 増減要因分析:2027年3月期 通期業績予想>

前年に比べ、PGA事業が大きく伸長するものの、PVDF、家庭用品、建設事業、環境事業などが減益となり、あわせて減益。
一方で、2026年5月12日公表値(コア営業利益100億円)からは、20億円の改善を見込む。



コア営業利益:営業利益から非経常的な要因により発生した損益(非経常項目)を除いて算出

(6)

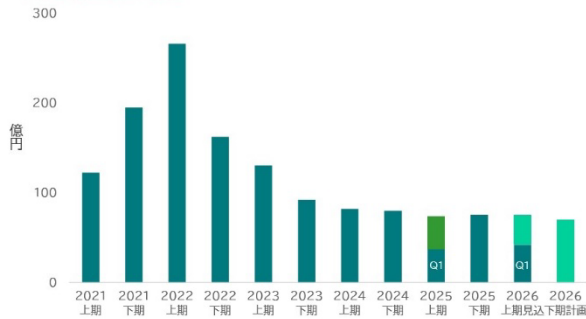
続きまして、通期のコア営業利益の増減要因について簡単に説明させていただきます。

前期比ではPGA事業が大きく伸長する見込みでございます。一方、PVDF、樹脂製品、建設事業、環境事業が入っている建設その他などは減益、全体としても減益を見込んでおります。ただしコア営業利益については、発表させていただいた100億円から20億円の改善というところを見込んでおります。この改善は足元の事業状況を反映したものです。その一方で、こちらに記載しておりますようにPVDFや樹脂製品などは減益要因も残っております。したがって通期につきましては、コア営業利益の改善を見込む一方、営業利益以下では先ほど申し上げました費用等の発生可能性を踏まえて慎重な見通しとさせていただきます。

<市場概況>

- ・車載用途LiB需要は、中長期的では持続的に拡大する見通しに変更なし。短期的には、停滞した米国市場に変化は見られない一方、欧州ではドイツ・フランス・スペインなどにおいてEV補助金制度が復活した。
- ・ESS用途のLiB需要は、引き続きデータセンター向けの増加により市場拡大が続く。欧米EV市場の停滞を受け、LiBメーカーの生産はESS向けへのシフトが進んでいる。

<PVDF売上収益の推移>



<損益の状況>

- ・1QはESS用途が販売数量、金額ともに前年を上回った。一方、当初計画に対し、車載用途が想定を上回ったものの、ESS用途の販売が大幅に想定を下回り、数量、金額ともに計画を下回った。車載用途上振れの背景としては地政学的リスクの高まり、欧州での補助金再開が考えられるが、現時点で回復基調に戻ったとまでは見通せていない。
- ・ESS用途販売は、既存グレードで販売を開始していた特定の顧客において、採用構成に変化があったことから、2Q以降販売が低下する見込み。これにより当初ESS比率がPVDF全体数量の3割弱まで拡大する想定であったが、15%程度となる可能性がある。2Q以降の販売計画を慎重に見極めるとともに、付加価値の高いLFP系新グレード開発による新規案件獲得を目指す。
- ・車載用途販売の上振れ、既存案件の進捗等から、現時点では当初利益計画から変更は行っていないものの、車載用途およびESS用途販売について慎重に精査を行う。

<施策進捗>

- ・いわき事業所の能力増強は2026年4月に完工。2026年度下期より、一部設備を固定資産に編入予定。(当初計画から変更なし)
- ・LFP系(ESSおよびEV用途)の付加価値の高い新グレード開発については複数の顧客で評価中。
- ・既存グレードの拡販においては、新規中国中堅LiBメーカーから採用内定。次年度以降の販売数量増となる見込である。

KUREHA

(7)

続きまして、PVDF 事業について、はじめにご説明をさせていただきます。

まず市場環境につきましてですが、車載向けのリチウムイオン電池需要については、中長期的には持続的に拡大する見通しに変更はございません。短期的には停滞していた米国市場に変化は、残念ながら見られない一方、欧州ではドイツをはじめとする国において EV 補助金制度が復活しております。ESS 用途のリチウムイオン電池の需要については、引き続きデータセンター向けの増加により市場拡大が続いている状況でございます。

また欧米 EV 市場の停滞を受け、リチウムイオン電池メーカーの生産は ESS 向けへとシフトが進んでいる状況でございます。そういった市場状況を踏まえて、第 1 四半期の実績につきましては、ESS 用途が販売数量、金額ともに前年を上回っております。

一方、当初計画に対しては、車載用途が想定を上回ったものの、ESS 用途の販売が大幅に想定を下回り、数量、金額ともに計画を下回っております。車載用途の上振れについては、地政学的なリスクの高まりや欧州での補助金再開が背景として考えられます。ただし現時点では回復基調に戻ったとまでは残念ながら見通せていない状況でございます。ESS 用途の販売については、既存グレードで販売を開始していた特定顧客において採用構成の変更があったことから、第 2 四半期以降の販売が低下する見込みでございます。

これによって、当初は ESS 比率が PVDF 全体数量の 3 割弱まで拡大する想定でございましたけれども、15%程度となる可能性がございます。今後は第 2 四半期の販売計画を慎重に見極めるととも

に、付加価値の高い LFP 系新グレードの開発により新規案件の獲得を目指してまいります。損益面では、車載用途販売の上振れや既存案件の進捗等から、現時点では当初の利益計画からの変更は行っておりません。ただし車載用途および ESS 用途の販売については引き続き慎重に精査してまいります。

施策面につきまして、いわき事業所の能力増強は 2026 年 4 月に完工しております。今年度下期から一部の設備を固定資産に編入する予定でございます。これは当初計画からの変更はございません。また、ESS および EV 用途の付加価値の高い LFP 系新グレード開発について、複数の顧客で評価中でございます。

既存グレードの拡販においては、新規中国中堅リチウムイオン電池メーカーからの採用内定を得ており、次年度以降の販売数量増を見込んでおります。PVDF 事業につきましては、ESS 用途の足元の変化をご説明させていただきましたけれども、車載用途の動向、ESS 用途の販売計画、新グレードの開発や既存グレードの拡販の進捗を総合的に見極めてまいります。

<市場概況>

- データセンター向け発電用ガスの旺盛な需要やLNG輸出能力の増加を背景に天然ガス市況は好調を維持しており、ガス鉱区(高温)の生産活動は活発な状態が続いている。
- 中東情勢緊迫化後のオイル価格上昇により、仕上げ井戸数は増加する可能性があり、動向を注視しているが、現時点で短期的に大きな変化は見られない。

<PGA売上収益の推移>



<損益の状況>

- 前年度に引き続き好調な市況および拡販により、1Qは過去最高の販売数量を記録し、前年の売上収益を大きく上回った。利益は在庫評価損の戻り益などにより増益。
- 米国での樹脂生産は、4月に計画通りに開始した。足元で販売に必要な樹脂量を確保し、予定より早めに生産を停止した。次回生産の開始は9月からを予定している。
- 2Q以降も好調な販売を見込むものの、樹脂在庫繰りの観点から2026年度中は中高温向け生産・販売を優先する方針に変更する。
- 現時点で年間の売上収益および利益計画に変更なし。

<施策進捗>

- 低温・超低温プラグは、フィールドトライアルによる顧客評価を進めているが、樹脂在庫の関係上、既存顧客(中高温)への販売を優先することから、本格的な販売は2027年度以降を予定する。
- ショート化プラグへの切り替えは1Qで70%程度と順調に進捗しており、2026年度年間目標80%は達成する見込み。
- 米国樹脂生産については改善が見られるものの、安定操業の確認にはなお時間を要する。
- 2026年度に事業損益が黒字化しない場合には、抜本的な事業構造見直しを検討する。

KUREHA

(8)

続きまして、PGA 事業についてご説明させていただきます。

同様にまずは市場環境についてでございます。データセンター向けの発電用ガスの旺盛な需要やLNG 輸出能力の増加を背景に天然ガス市場は好調を維持しております。ガス鉱区、特に高温領域の生産活動は活発な状態が続いております。また中東情勢の緊迫化後のオイル価格の上昇により、仕上げ井戸数は増加する可能性がございます。現時点では短期的には大きな変化は見られないものの、今後の動向を注視してまいります。

第1 四半期の販売については、前年度に引き続き好調な市況および拡販により、過去最高の販売数量を記録いたしました。その結果、前年と比べ売上収益は大きく上回っております。利益面では在庫の評価損の戻り益などにより増益となっております。

米国での樹脂生産につきましては、4 月に計画どおり開始いたしました。足元では販売に必要な樹脂量を確保し、予定よりも早めに生産を停止しております。次回の生産の開始は9 月からを予定しております。

第2 四半期以降についても販売は好調に推移することを見込んでおります。ただし樹脂在庫繰りの観点から、2026 年度中は中高温向けの生産、販売を優先する方針に変更しております。現時点で年間の売上収益および利益計画に変更はございません。

施策面につきましては、低温、超低温プラグについてフィールドトライアルによる顧客評価を進めております。ただし樹脂在庫の関係上、既存顧客である中高温向けの販売を優先することから、本格的な販売は 2027 年度以降を予定しております。

ショート化プラグへの切替えにつきましては、第 1 四半期で 70%程度と順調に進捗しており、2026 年度の年間目標である 80%は達成する見込みでございます。米国の樹脂生産につきましては改善が見られるものの、安定操業の確認にはなお時間を要しております。PGA 事業につきましては、2026 年度の黒字化を重要な節目と位置づけております。現時点では年間の売上収益および利益計画に変更はございませんけれども、仮に 2026 年度の事業損益が黒字化しない場合には、抜本的な事業構造の見直しを検討する方針でございます。

以上、駆け足でご説明をさせていただきましたけれども、第 1 四半期の決算概要、上期および通期の業績予想の考え方、ならびに PVDF および PGA 事業の状況でございます。

改めてポイントを申し上げますと、第 1 四半期につきましては前年同期比で増収増益となりました。特に PGA、農薬、家庭用品は売上収益を押し上げ、PGA の在庫評価損の戻り益や PPS の持分法利益改善が、増益に寄与いたしました。

2 番目に、上期および通期のコア営業利益は上方修正いたしますけれども、営業利益以下につきましては今後の事業環境の変化、事業ポートフォリオ見直し、固定費関連費用等の発生可能性を踏まえ、公表した数字から変更はしておりません。PVDF につきましては、ESS 用途の販売低下を慎重に見極めつつ、LFP 系の新グレードの開発や既存グレードの拡販を進めてまいります。PGA につきましては、需要および販売は好調に推移しており、現時点で年間の売上収益および利益計画に変更はございません。一方で、米国樹脂生産の安定操業につきましては引き続き確認に時間を要すると認識しております。

以上が私からの説明になります。ありがとうございました。

質疑応答

PVDF

[Q]：ESS について、特定顧客の採用構成の変化というのは平たく言うとどういうことなのか、もう少し補足いただきたい。また、この ESS は下振れになる可能性をご指摘の一方で、通期の利益の計画は据え置いているが、これは車載用途が想定を上回っていることによって十分相殺できるという理解でよいのか。

[A]：1 点目につきましては、具体的には、昨年より既存の汎用グレードで販売を開始していた特定のお客様において、2 社購買化が始まったということです。

2 点目につきましては、ESS 向けは今申し上げたような背景がございますけれども、一方で車載用途は、先ほどご説明申し上げたように第 1 四半期において計画より上振れています。そういった両方の状態を踏まえて、現時点では年度見通しにつきましては変更をしていないということでございます。

[Q]：その 2 社購買は、御社のシェアともう 1 社のシェアがちょうど同じくらいのイメージという数字に聞こえますが、その理解で合っていますか。

[A]：実際に半々かどうかというところは、確認ができていないところでございます。ただ、お客様にとってみれば、サプライアビリティといった観点から 2 社購買していくというのは、われわれが事業をやっていくなかでも想定しているところでございます。われわれは、そういった状態の中で汎用グレードのものを売っていたということでございますので、今後につきましては新グレード、付加価値の高いものの開発を進めて、お客様に提案していくことを進めてまいりたいと思っております。

PGA

[Q]：PGA について、ご説明にあった戻り益というのは 1 Q ではどのくらい、年間ではどのくらい、当社の計画と比べて多いのか少ないのか教えていただきたい。

[A]：

PGA の戻し益につきましては、当初計画では年間で 23 億円を計画しておりました。1Q の実績としては 12 億円、利益の方向でプラスとして計上しております。

通期の見通しですけれども、こちら当初計画 23 億円に対して 17 億円となる計画でございます。戻し益は想定よりも低下しますが、期首在庫の影響などもあり、通期の利益計画に変更はございません。

[Q]：低温、超低温に関しては、今のマーケット環境からすると高温の方を優先した方がよいというご判断だと思うのですが、低温、超低温は来年度大きく増えるような見解でしょうか。念押しで申し訳ないですが、コメントいただけますでしょうか。

[A]：先ほど申し上げましたとおり、フィールドトライアルによる顧客評価を進めている状況でございます。ですから、2027 年度以降に実現してくる販売はあるかと思えます。

ただ、実際にはまだ一部のお客様でやっているというところですので、先ほど申し上げたように中高温のところを販売するというところをメインでやっております。2027 年度以降、立ち上がりとして大きなものが出てくるというよりは、徐々に出てくる感じではないかと考えております。

[Q]：全体の状況の整理としては、今ガスの関連の需要が強いので、高温の鉱区で需要が伸びている。一方低温、超低温の方は中長期的には入っていけると見ているのが、来年度の立ち上がりが急激かということと比較的ゆっくりなのではないか、と見ておけばよいのか。

[A]：そのように考えております。

農薬

[Q]：農薬について、出荷時期の変更という説明がありましたが、これは平たく言うとうどういふことなのか。

[A]：われわれは原体を販売し、お客様が製剤化するビジネススキームとなっています。そのため、お客様での製剤化するタイミングの変更により出荷時期が変更になったということです。前年度からちょっと今年度にずれ込んでいる部分や、下期から上期に前倒しで要求されている部分がございます。要は先方の需要に従った出荷をしている、という内容になります。

[Q]：そういう意味では、来年度は大きく落ちると見たほうがよいのでしょうか。

[A]：来年度ではなく、下期が上期に前倒しになっております。年間で言いますと、現在の計画どおりか、ちょっと上振れるかと見ております。

家庭用品

[Q]：消費者の買いだめで家庭用品がかなり良かったということですがけれども、値上げはすでに打ち出されているのか、これからするのか。価格面に反映させた場合に数量の動きというのはどうなる可能性があるのか。これらをどのように予想に織り込んでいるか。

[A]：今のところ、ラップについては値上げをするということは発表しておりません。原燃料価格高騰等による影響に対しては、需給バランスを考慮し、販促条件の抑制により収益性の改善を図る想定、とご理解いただければと思います。

以上