

株式会社クラレ「2024 年度本決算、中期経営計画「PASSION 2026」進捗と見通し 説明会」
質疑応答要旨

日 時 2025 年 2 月 12 日（水） 14:00～15:40
場 所 クラレ本社 ※会場と配信のハイブリッドにて実施
出席者 代表取締役社長 川原 仁
取締役 常務執行役員 機能材料カンパニー長 高井 信彦
取締役 常務執行役員 ビニルアセテート樹脂カンパニー長 兼 ビニルアセテートフィルムカンパニー長、エレクトロニクスマテリアلز推進本部担当 渡邊 知行
執行役員 経営企画室担当 藤原 純一
IR・広報部長 滝沢 慎一

1. 主要製品の数量伸長率

	23 年度通期実績 →24 年度通期実績	24 年度通期実績 →25 年度通期計画
ポバール樹脂	＋約 10%	若干マイナス
光学用ポバールフィルム	横ばい	＋5%強
高機能中間膜	▲5%強	＋5%強
水溶性ポバールフィルム	横ばい	横ばい
〈エバール〉	横ばい	＋約 10%
エラストマー	＋20%弱	＋15%弱
〈ジェネスタ〉	＋20%弱	＋15%弱
活性炭	＋5%弱	＋15%強
ビニロン	横ばい	＋5%弱

2. 質疑応答（2024 年本決算）

- Q 25 年度の交易条件の悪化について。
- A 売値については、原燃料価格の落ち着きに合わせて一部価格調整を計画に織り込んでいる事業もある。ただし、値下げをして数量を取ろうということではない。原燃料については、国産ナフサの前提は 24 年度と同額としているが、国産ナフサに連動しない原燃料もあり、特に欧米の天然ガス価格などは非常に予測が難しい。米国の燃料価格には多少下落方向への期待感を持っている。欧州の天然ガス価格は、ロシア・ウクライナの状況次第だと考えている。
- Q. 在庫評価差額を除いた利益の評価について。
- A. 会計上は資金の動きを伴わない項目が多くあり、何が会社の実力値かは議論があると思うが、「キャッシュは事実」という言葉もあるように、キャッシュは重要な切り口だと考える。営業キャッシュフローは、22 年以前は 700～800 億円だったものが 23 年

に 1,292 億円、24 年に 1,382 億円となっており、レベルが一段上がってきている。

Q. 24 年度末の在庫水準について。

A. 金額ベースは少し高い水準にあると考えている。24 年 4Q に光学用ポバールフィルム等で生産調整し在庫数量を絞ったが、期後半に生産量を減らすと単位当たり固定費が高くなり、期末在庫金額が高くなる。事業によって多寡はあるものの、数量的にはかなり抑えている。ただし、〈エバール〉や活性炭など、これから高成長が期待される事業では少し戦略的に在庫を積み増している。

Q. ビニルアセテートセグメントの 24 年から 26 年の状況について。

A. 24 年度については、23 年度との比較では在庫評価差額の大きなプラスがあった。一方、25 年度は、24 年末に販売数量が伸び悩んだポバール樹脂、光学用ポバールフィルムなどで生産調整を実施したため、マイナスの在庫評価差額が繰り越されている。26 年度については、25 年末の原燃料価格の変動等にもよるが、今回の見通しでは在庫評価差額の発生は見込んでいない。在庫評価差額の影響を差し引いた場合、ビニルアセテートセグメントの営業利益は順次増えている。

Q. 光学用ポバールフィルムの今後の見通しについて。

A. パネルの大型化に伴い広幅の偏光板が求められている。そのニーズに対応し、24 年 1Q に立ち上げた倉敷の新設備はほぼフル生産となっている。顧客からの強い要請もあり、25 年の早いタイミングでさらに広幅を目指したフィルム設備の投資を決めるべく準備を進めている。

Q. 〈エバール〉の 24 年度の状況について。

A. 供給安定性に対する信頼感が高まる中、売上高及び数量に関しては順調に伸びている。増産への期待も高まっており、シンガポールでの新プラント建設、欧米でのデボトルなどを進めている。
サーキュラーエコノミーへのシフトについては、開発的な要素もあり押し引きがあるが、着実にリサイクル可能なパッケージング構成にシフトしてきている。
また、EV シフトが遅れ、内燃機関車の落ち込みが緩やかになるのではないかと考えている。ハイブリッド車にもガソリントankは必要であり、自動車用途もそれなりの割合で残っていくと期待している。

Q. 機能材料セグメントで 25 年度、26 年度にそれぞれ増益を見込む背景について。

A. 活性炭は、24 年 4 月に決定された米国での飲料水 PFAS 規制を受け、大手上水事業者のアメリカンウォーター社と、新炭の納入、使用済み活性炭の回収、再生処理といった一連の取引を対象に長期契約を締結した。他社とも同様の契約交渉を進めており、一部締結もしている。今後、再生処理量の増加が見込まれるため、再生炭の能力を複数拠点で増強していく。また、当社は製品として活性炭を販売するだけでなく、活

性炭を詰めたタンクの設置、使用済み活性炭の再生・入れ替えなど、トータルソリューションを提供している。提供する価値に応じて価格を適正化する取り組みも進めており、利益率は向上していく。25年度の引き合いは強い地合いになると見ており、規制が始まる29年に向けて、飛躍的に伸びていくと期待している。欧州では工業用のPFAS除去、汚染物質除去が非常に注目されてきている。規制値が厳しくなると活性炭の交換頻度が上がり、再生炭の需要が増える可能性があり、欧州でも再生炭を中心に複数の設備投資を計画している。加えて、硫黄を含むバイオメタンの精製に向けた用途開発、ソリューション開発なども伸びる可能性がある。

メディカルはこの数年、欧米でのマーケティングに力を入れており、奏功している。季節により多少の強弱はあるが、新製品の投入も予定しており、さらなる差別化を図っていきたい。

メタアクリルについては、高付加価値用途であり当社が強みを持つシート、樹脂に集中する。販売数量は減るが、MMAモノマーの生産量を最適化し、利益率向上、体質強化を図る。

3. 質疑応答（中期経営計画「PASSION 2026」進捗と見通し）

- Q. GHG 排出削減をどのように業績拡大に結び付けるかについて。
- A. 設備投資については、若干の時期の遅れはあるものの、30年までに総額800億円という当初の計画は変えていない。当社としては、然るべきときにしっかりと対応できるよう、最終目標である2050年のネットゼロに向けたロードマップの中で、しっかりと準備をしていくことが大切である。理念先行ではなく収益性をしっかり確保しながら対策を進めていく。社会・環境を注視しながら設備投資のタイミング等を判断していく。
- Q. ROEの見通しについて。
- A. 事業ポートフォリオの高度化を進めており、「PASSION 2026」期間中にできる限り構造改革に目途をつけたいと考えている。一部は26年度までかかる可能性があり、純利益の押し下げがROEにも影響する。

注意事項

本資料は、説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたものではなく、理解しやすいように当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。

以上