

株式会社クラレ「2025 年度第 3 四半期決算説明会」質疑応答要旨

日 時 2025 年 11 月 12 日（水） 15:00～16:00
場 所 クラレ本社 電話会議にて実施
出席者 代表取締役社長 川原 仁
常務執行役員 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

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

2. 質疑応答

- Q. 通期業績予想の下方修正の背景について
- A. 前回業績予想を引き下げた時点では、下期には米国関税政策の不透明感もある程度解消され顧客の購買意欲が戻ると考えていた。現在は、顧客での事業状況が相当悪化し、需要が弱くなっていることが确实だと言える状況になったため予想を変更した。
- Q. 欧米景気悪化の影響を受けている製品について
- A. 当社の場合、付加価値が高い先進国向けの製品が多い。欧米市場ともに厳しい状況にあり、事業全般で影響を受けている。
- Q. 在庫管理状況について
- A. 米国関税政策の不透明感により、複数拠点から顧客に出荷できるよう、製品・原材料を複数拠点で持って備えていた。加えて、想定していた販売数量に届かなかった影響から少し在庫過多になっており、12 月に向けて生産調整を実施する。

- Q. ビニルアセテートセグメントの状況について
- A. ポバール樹脂については、2Q に米のポバール工場で外部調達のユーティリティの供給停止や一部設備の不具合等による生産停止があったが、トラブルに係る損失は営業費用として処理していた。3Q に同様のトラブルが再発し調査した結果、主原因は2Q のトラブル含めて外部要因であったことが分かり、2Q 分含めて関連する全ての損失を特別損失へ計上した。3Q 単独では、2Q に営業費用として処理していた損失を特別損失へ振り替えたことにより、営業利益が実態よりもプラスに見える。3Q は米工場の稼働がかなり低かったため、一部が在庫評価差額として4Q に繰り越され、4Q の利益を押し下げる要因の一つになっている。
- 光学用ポバールフィルムについては、年前半は比較的好調な出荷が続いていた。3Q に入り、末端のテレビ需要がそれほど伸びていないこと、中国の家電買替支援策の予算が底をついたことなどから偏光板メーカーが調整局面入りし、当社の出荷も想定以上に落ちこんだ。足元は年末商戦に向けて回復傾向にあり、通期では前年対比若干プラスと見ている。
- エバールは、前年対比では数量が増えたものの、大きな伸びを期待していたサーキュラーエコノミー関連需要が当社の想定ほどは伸びなかった。
- Q. 〈エバール〉の販売価格動向、欧州でのサーキュラーエコノミー関連需要の状況について
- A. サーキュラーエコノミー関連需要により大きな伸びを期待していたが、想定に比べると少し伸びが鈍く、数量伸び率を下方修正した。また、景気低迷を受けた若干の数量減や競争の激化による影響もある。大きな金額ではないが、多少の価格調整を実施しシェア維持に努めている。
- Q. 高機能中間膜の出荷状況について
- A. 高機能中間膜には、建築用途と自動車用途に使われる PVB フィルムと主に建築用途のみに使われる〈セントリグラス〉の2つの製品がある。米国のハリケーン対策で開発された〈セントリグラス〉は、意匠性の高いファサードやデザイン上 ガラス自体に高い強度が求められる建築物に使われており、販売は好調である。一方、PVB フィルムは、アジアを中心に自動車用途で競争が厳しくなっており、当面厳しい状況が続くと考えている。
- Q. イソプレンセグメントが3Q から4Q にかけて減益となる背景について
- A. イソプレンセグメント全体としては、2Q に日本、タイ双方で定修があり3Q に固定費の高い在庫を持ち越したが、在庫月数が3 カ月より長く4Q にも在庫評価差額の影響が残る。
- 事業別には、イソプレンケミカルは、上期に米国関税政策による不透明感から顧客が在庫を積み増しており、3Q に販売数量が減った。これを受けて、4Q に生産調整を予定している。エラストマーは、4Q の米工場での定修に向け3Q に在庫を積み増してい

る。ジェネスタは、2Q の定修が若干長引き 3Q まで続いた影響が在庫評価差額として 4Q に持ち越される。

Q. イソプレン タイ拠点の出資比率引き上げ、定修時期の変更、減損の可能性について
A. 出資比率引き上げにより経営の自由度が上がり、当社が考える方法での工場運営、収益改善が進められると考えている。定修時期の変更については、検討はするものの、原料調達元である川上のコンビナートの定修時期との兼ね合いもあり簡単ではない。減損については、赤字が継続していることから兆候はあるが、実際に減損が必要になるかは今後のキャッシュフローの見積りによる。監査法人と協議はしているが、現時点で何かが決まっているわけではない。

Q. 活性炭事業の販売価格動向、需要状況について
A. 価格面はあまり変わっていない。需要面では産業用途が落ち込んでいるが、背景には米国 製造業の景況感悪化があると捉えている。また、顧客での設備投資を伴う新規需要に遅れが見られる。設備投資する際に米国外から輸入する資機材があると思われるが、米国関税政策の影響により調達地を見直すなどしており、顧客の設備投資が遅延しているのではないかと考えている。

Q. PFAS 処理用途の活性炭の出荷状況について
A. 活性炭事業における飲料水用途の割合は 35%程度であるが、現時点での PFAS 処理用途はその内の一部でありそれほど大きくない。米国での飲料水 PFAS 規制強化により、今後 PFAS 処理用途比率が高まると期待しているが、数量、利益の伸びに貢献するのは来年度以降と考えている。

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