

2026 年 8 月 7 日

株式会社ユシロ

2027 年 3 月期 1Q 決算について想定されるご質問に対する回答

本資料は、本日開示した 2027 年 3 月期 1Q 決算について想定されるご質問に対する回答を皆様のご参考として開示するものです。

Q1. 売上高が前年同期比 3.7%減収となった主な要因を教えてください。

- A. 売上高は前年同期比 3.7%減の 12,941 百万円と前年同期比で 493 百万円減少しました。主因は、中国の上海尤希路化学工業有限公司を連結対象から持分法適用会社へ移行したことによる影響です。一方で、日本、南北アメリカ、東南アジア・インドでは需要は堅調に推移しております。

Q2. 減収にもかかわらず営業利益が増加した理由を教えてください。

- A. 営業利益は前年同期比 6.4%増の 1,224 百万円と前年同期比で 74 百万円増加しました。販売価格改定の効果やコスト抑制の取り組みが寄与したことが主因です。営業利益増減分析では、販売価格変動による増益効果が大きく、収益性改善が進んでいます。

Q3. 経常利益が営業利益以上に増加した要因は何ですか。

- A. 経常利益は 1,592 百万円と前年同期比 112 百万円増加しました。中国事業を持分法適用会社へ移行したことに伴い、持分法投資利益が増加したことが主な要因です。営業利益の改善に加え、営業外収益面でもプラス効果が発現しています。

Q4. 四半期純利益が 35.9%減少した理由を教えてください。

- A. 親会社株主に帰属する四半期純利益は 1,315 百万円となり、前年同期比 735 百万円減少しました。主な要因は前年度に計上した投資有価証券売却益が大幅に減少したことです。

Q5. 日本事業の利益が大幅に改善した背景を教えてください。

- A. 日本の売上高は前年同期比 12.5%増の 5,423 百万円、営業利益は 424 百万円と前年同期比 185.1%増となりました。需要が堅調に推移したことに加え、価格改定の見直しやコスト抑制が奏功し、収益性が大きく改善しました。

※その他の要因

- 原材料価格上昇の一部沈静化
- 一時的な需要増加

特に価格転嫁の成果が利益改善に大きく寄与しました。

Q6. 北米事業は増収にもかかわらず減益となった理由を教えてください。今後の北米事業の課題をどのように認識していますか。

- A. 北米売上高は前年同期比 3.1%増の 5,475 百万円となりましたが、人件費や各種経費の上昇に加え、市場環境の変化が利益を圧迫しました。クオリケム社を含め販売数量は堅調でしたが、ユシロアメリカでは人件費上昇や市場環境の変化があり、北米セグメント利益は前年同期比 19.4%減となりました。今後は価格戦略や生産性向上による収益改善が課題となります。

Q7. 東南アジア・インド地域が好調な理由を教えてください。

- A. 東南アジア・インドの売上高は前年同期比 12.5%増の 2,041 百万円、営業利益は 23.5%増の 283 百万円となりました。タイやインドを中心に販売が拡大しており、特にタイでは販売増加と原価低減効果が利益成長に寄与しています。今後も成長市場として期待しています。

Q8. 中国事業の持分法化による影響をどのように評価していますか。

- A. 前年同期は中国事業の売上高約 15 億円、営業利益約 0.8 億円を連結計上していましたが、今期からは連結対象外となりました。売上高の見かけ上は減少するものの、持分法投資利益として利益貢献を取り込む形となりました。今後は連結売上高への寄与はなくなりますが、資本効率や収益性の観点から最適な運営体制で事業を継続していきます。

Q9. 中東情勢によるリスクをどのように見えていますか。

- A. 原油由来原材料の供給不足や価格上昇、物流費増加のリスクを認識していますが、現時点では自動車メーカーを中心とした需要に大きな変化は見られていません。一方で情勢は極めて流動的であり、影響額を合理的に見積もることが困難なため、現時点では業績予想には織り込んでいません。

Q10. 通期業績予想を据え置いた背景を教えてください。

- A. 通期では売上高 52,200 百万円（前期比 + 2.0%）を見込む一方、営業利益は 4,050 百万円（前期比△9.8%）を予想しています。第 1 四半期は利益面で順調なスタートとなりましたが、中東情勢、原材料価格動向、為替変動、北米市場環境、不透明要因が多く残っているため、現時点では慎重な姿勢を維持し、通期予想は据え置いています。

Q11. 非自動車分野の成長戦略について教えてください。

- A. 当社は自動車向け金属加工油剤を基盤事業としていますが、中期的には非自動車分野の拡大を成長戦略の柱としています。

具体的には、

- 航空機向け
- 鉄道向け
- ガラスコーティング剤
- 車両メンテナンス製品

などへの展開を強化しています。

景気変動耐性の向上と事業ポートフォリオの多様化を進めています。

Q12. キー・マテリアル事業の今後の収益貢献時期をどう見えていますか。

- A. キー・マテリアル事業は中長期の成長ドライバーとして位置付けています。現在は、ビタミン B2 光触媒、シクロデキストリン誘導体を中心に用途開発と顧客評価が進んでいます。現時点で収益規模は限定的ですが、高付加価値材料として将来の収益基盤形成を目指しています。

Q13. PBR1 倍割れ解消に向けた具体策を教えてください。

A. 当社は PBR1 倍割れの要因を、資本コストを安定的に上回る ROE を継続できていない点にあると認識しています。

改善に向けて、

- 収益性向上
- 非自動車分野拡大
- 海外成長投資
- 自己株取得
- 配当性向 30%以上維持
- IR/SR 活動強化

を進めています。

ROE10%以上の安定確保と市場との対話強化を通じて企業価値向上を図ります。

以上