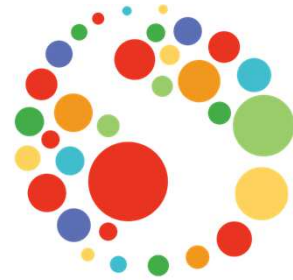


証券コード：4406（東証スタンダード）



Be the best **SPICE!**

# 2026年3月期決算 及び 中期経営計画（2026年度～2030年度）

2026年5月27日

代表取締役 社長執行役員 盛田 賀容子

## 本資料の構成

01

2026年3月期 決算概要

02

中期経営計画（2021－2025）の振り返り

03

中期経営計画（2026－2030）

04

2027年3月期 業績予想

01

## 2026年3月期 決算概要

## 売上高

321 億円

前期実績 327 億円

△5 億円

(△1.8%)

## 営業利益

5.7 億円

前期実績 8.2 億円

△2.5 億円

(△30.5%)

## 当期純利益

5.9 億円

前期実績 5.2 億円

+0.7億円

( +14.5%)

## 配当

4.5 円

前期実績 4 円

+0.5 円

( 配当性向28.1%)

## サマリー

- 【事業環境】  
原料高騰や汎用品の市況悪化等の逆風を受け、売上高は前期比1.8%減の微減で着地
- 【自社の取組み】  
堺工場閉鎖等の構造改革やデジタル活用による生産性向上、継続的な価格是正を断行
- 【業績ハイライト】  
価格是正を進めるも急激なコスト増を補えず営業減益となったが、最終的な純利益は増加

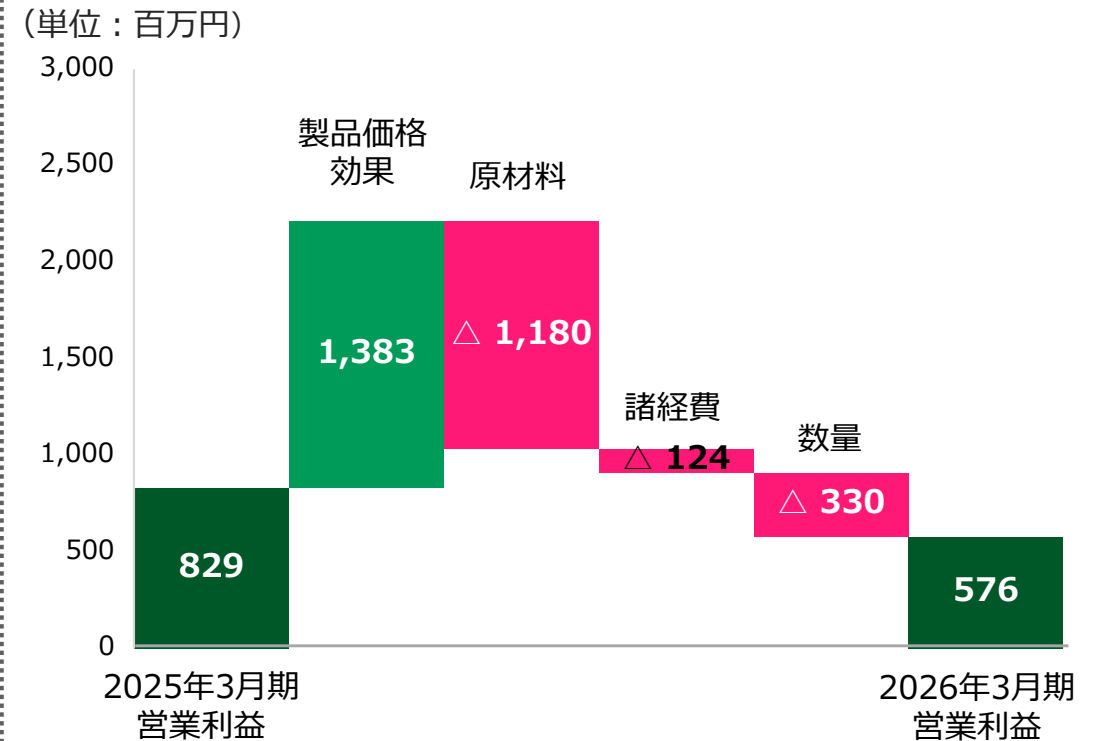
## 連結業績と営業損益の増減要因

汎用品の数量減や原料高騰により営業減益となったものの、  
機動的な価格転嫁と高付加価値化の進展により製品価格効果は大幅なプラス。  
新中期経営計画へ向けた収益構造の改善は着実に進展

### ■ 2026年3月期 連結業績ハイライト

(単位：百万円)	26年3月期 実績	前年比	計画比
売上高	32,105	△ 598	△ 1,894
営業利益	576	△ 252	△ 323
経常利益	547	△ 648	△ 202
親会社株主に帰属 する 当期純利益	597	+ 75	+ 47

### ■ 営業利益5.7億円への増減要因



# 事業概況

## オレオケミカル

### 環境

高機能原料の需要は堅調な一方、市場全体では需給の緩和が継続

### 概況

アジアからの安価な輸入品との競合が激化し、汎用品の販売数量・売上高は前年を下回る

## 合成樹脂原料

### 環境

海外向け自動車産業において、上期の関税影響が一巡し、下期は受注が回復基調へ

### 概況

下期に持ち直すも通期では補いきれず、自動車向け製品全体の数量・売上高は前年を下回る

## 可塑剤

### 環境

住宅着工の低迷や建設コスト上昇、海外からの低価格品流入により競争環境が悪化

### 概況

汎用品は苦戦するも、高耐熱・高耐候などの機能性可塑剤が堅調に推移し全体を下支え

## 機能性化学品

### 環境

中国経済の低迷および相互関税の影響により、電子材料などの末端需要が低迷

### 概況

価格転嫁・高付加価値製品の販売により、売上高は前年を上回る

経営資源の最適化を推進した結果、財務体質が改善。  
新中期経営計画の構造改革に向けた足掛かりに

	2025年3月期	2026年3月期	前年比
総資産	375.1億円	403.4億円	+ 28.2億円
自己資本比率	47.4%	48.9%	+ 1.5pt
営業CF	△ 2.2億円	16.4億円	+ 18.6億円
現金残高	27.8億円	55.3億円	+ 27.5億円

## 02

**中期経営計画（2021－2025）の振り返り**

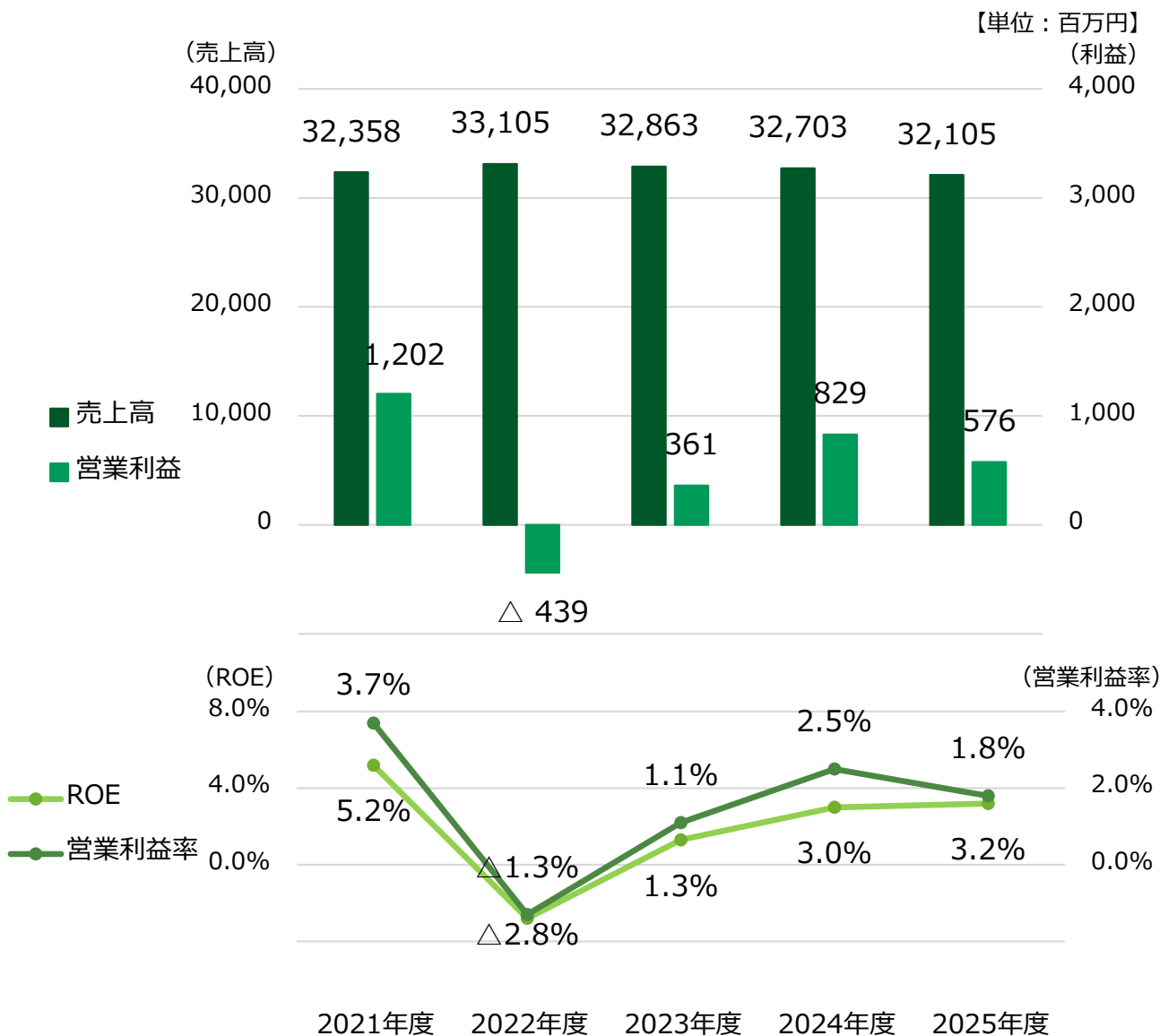
業績の推移（2021年度～2025年度）

売上高	
目標：340億円	321億円 未達

営業利益	
目標：8億円	5.7億円 未達

ROE	
目標：6.0%	3.2% 未達

- 営業利益の単年度達成を果たすも  
その他計数目標には課題を残す
- 一方、事業ポートフォリオの組換え  
は計画通り完遂し、次なる飛躍への  
基盤を確立



# 中期経営計画（2021-2025）の総括 成長に向けた取り組み

4つの基盤を構築。不採算事業の整理とそれに伴う製造拠点の集約など痛みを伴う改革に着手。高付加価値製品の売上比率を拡大



## 稼ぐ力の再構築

- ✓ ステアリン酸事業からの撤退
- ✓ 堺工場の閉鎖とそれに伴う製造拠点の集約
- ✓ 高付加価値製品割合の増加（12%→16%）
- ✓ ファインケミカルの海外売上高比率の拡大（約38%到達）

## 技術革新による競争優位の獲得

- ✓ 京都R&Dセンター始動。「解放・融合・挑戦」によるオープンイノベーション推進
- ✓ 生産現場のDX推進。デジタル手順書の整備、クラウドでの設備情報統一管理、予兆管理システム着手

## CSRの推進

- ✓ CSR報告書の作成・開示による、社会からの確かな信頼構築

## 組織再編と人育成の強化

- ✓ 人事制度の抜本的改定。保守的思考から「挑戦型の人材」が評価される仕組みへ
- ✓ D&I推進。女性管理職比率7%達成、中途採用の積極的増加

03

中期経営計画（2026－2030）

## 私たち新日本理化グループは、 もの創りを通して広く社会の発展に貢献します。

### Create 創造

もの創りにこだわり、安定した品質の製品を安定して供給することにより、顧客の信頼に応えます。

### Challenge 挑戦

最先端の化学技術に挑戦し、地球環境に調和した製品を開発します。

### Safety 安全

安全な職場環境を確保し、活力ある働きがいのある職場を創ります。

### Trust 信頼

健全かつ透明度の高い経営に努め、ステイクホルダーズ理解と信頼を深めます。

当社の提供する製品は、世の中では決して目立つものではありませんが、日用品から電子材料まで多様な分野に溶け込み、生活に欠くことのできない「素材」として人々の暮らしを支えてまいりました。

これから始まる新中期経営計画では、この確固たるもの創りの基盤をさらに進化させ、単に生活を支えるにとどまらず、社会の期待を超える新たな「価値」と「感動」を生み出す企業へと飛躍し、より豊かで持続可能な未来を切り拓いてまいります。



# Be the best **SPICE!**

～心躍る極上のスパイスになる～

当社が創るのは、社会の様々なシーンを支える、キラリと光る唯一無二の特性をもった素材です。

私たちは、模倣困難な技術力と多様な人財を結集し、社会やお客様のビジネスに「不可欠なスパイス」を提供し、人々の心を躍らせる新たな感動を生み出し、持続的な成長を遂げる企業へと飛躍いたします。

## 中期経営方針（2026-2030）

社会（お客様）の満足を超えた感動を生み出す機能を提供できる、もの創りの会社でありつづける。

1. 稼ぐ力の再構築 2.0

2. 筋肉質な経営基盤の構築

3. 無形資産の戦略的活用  
（知的財産・人財）

売上高  
350億円

営業利益率  
5.0%

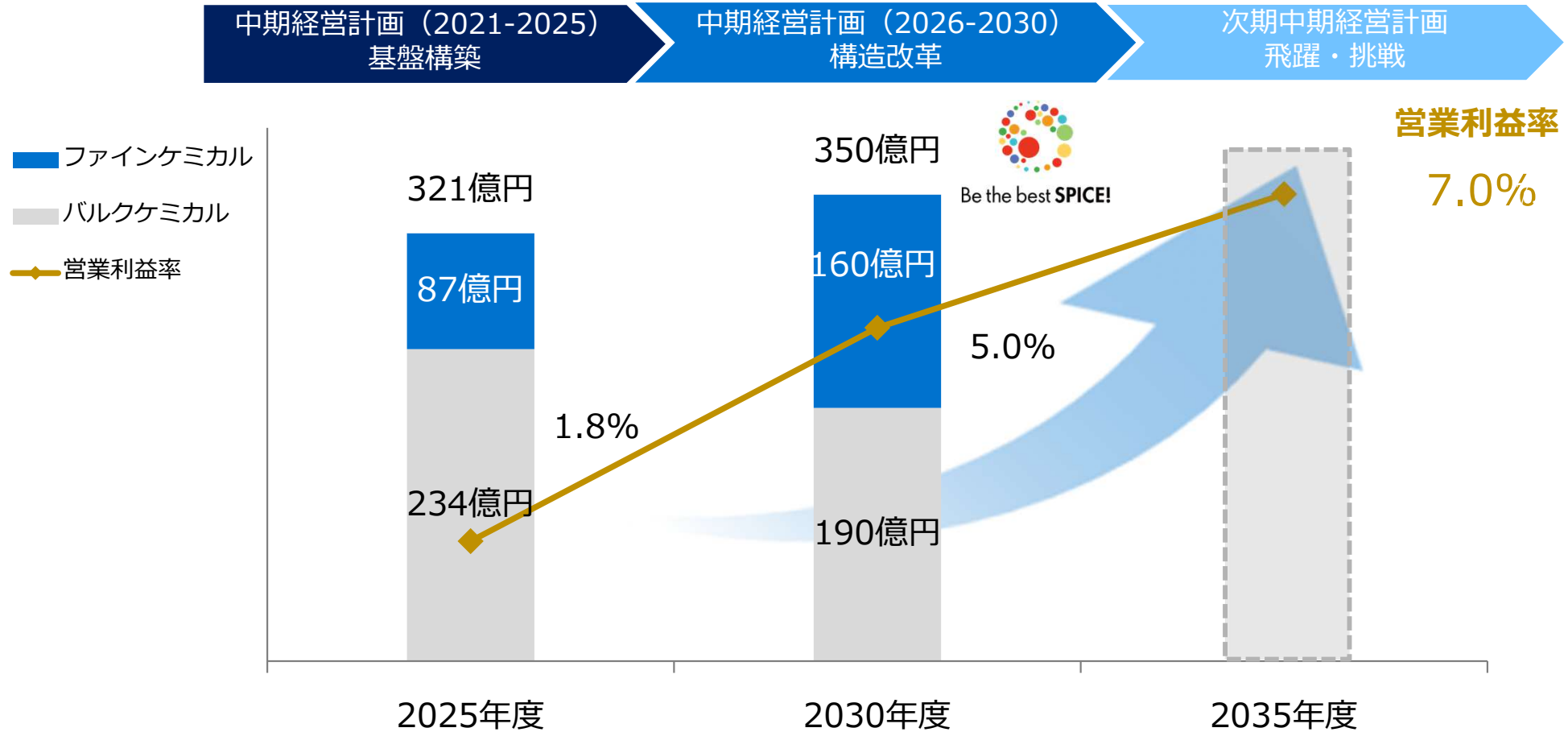
営業利益  
17.5億円

EBITDA率  
7.5%

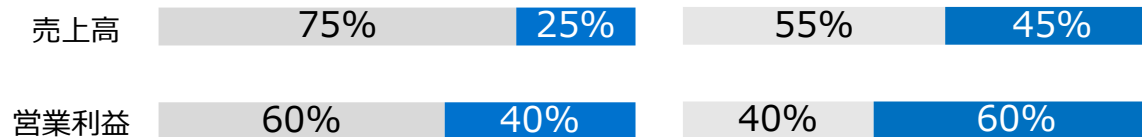
ROE  
7.0%

# 事業ポートフォリオの「質的転換」と長期ロードマップ

## 売上高・営業利益率KGI推移

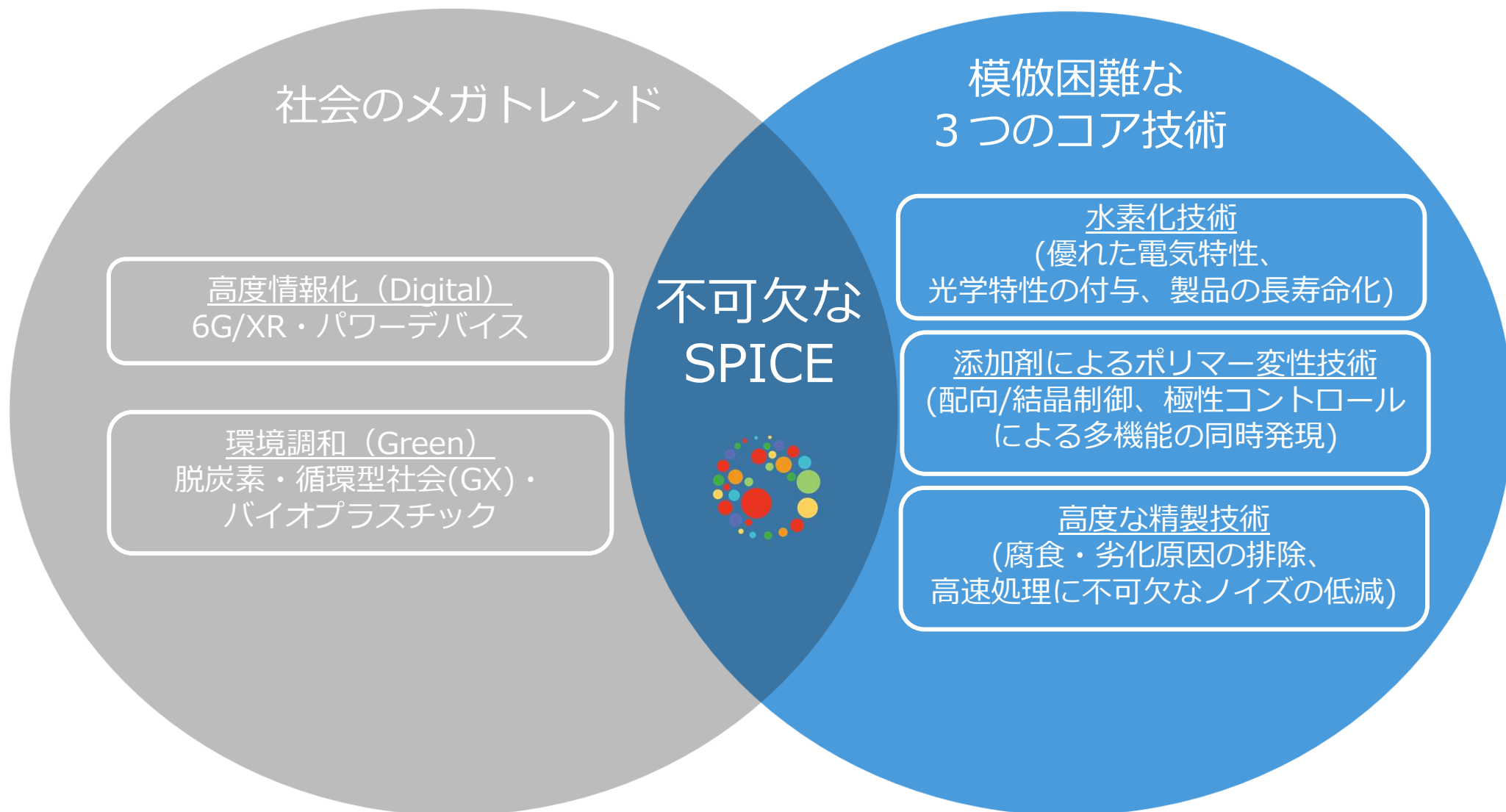


## ポートフォリオの「質的転換」推移予測



■ ファインケミカル主導の事業構造へ質的転換をし、「高収益モデル」を完成

交差するニッチ領域において、当社技術を「不可欠なSPICE」として提供、市場を牽引



# 重点注力する「不可欠なSPICE」製品の事業化ロードマップ

## Digital領域／デジタルソリューションマテリアル

市場の要求	優位性	事業化ロードマップ		
		2026	2027	2028
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ X R</li> <li>■ 極めて高い光学精度</li> <li>■ 6 G、高電圧高熱下での配線腐食の完全防止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 既存条件を変えずに樹脂特性を向上させる技術</li> <li>▷ 車載等ニッチ市場での独自ポジション</li> </ul>	<b>半導体</b> レジスト原料「リカシッド®用途開発」		半導体用モノマー
		<b>光学材料</b> 光学調整剤「RiKAIJAST®」		光学用途新規モノマー
		<b>情報/通信</b> 超高耐熱樹脂「リカコート®」		HDD用潤滑油「エヌジェルブ®」

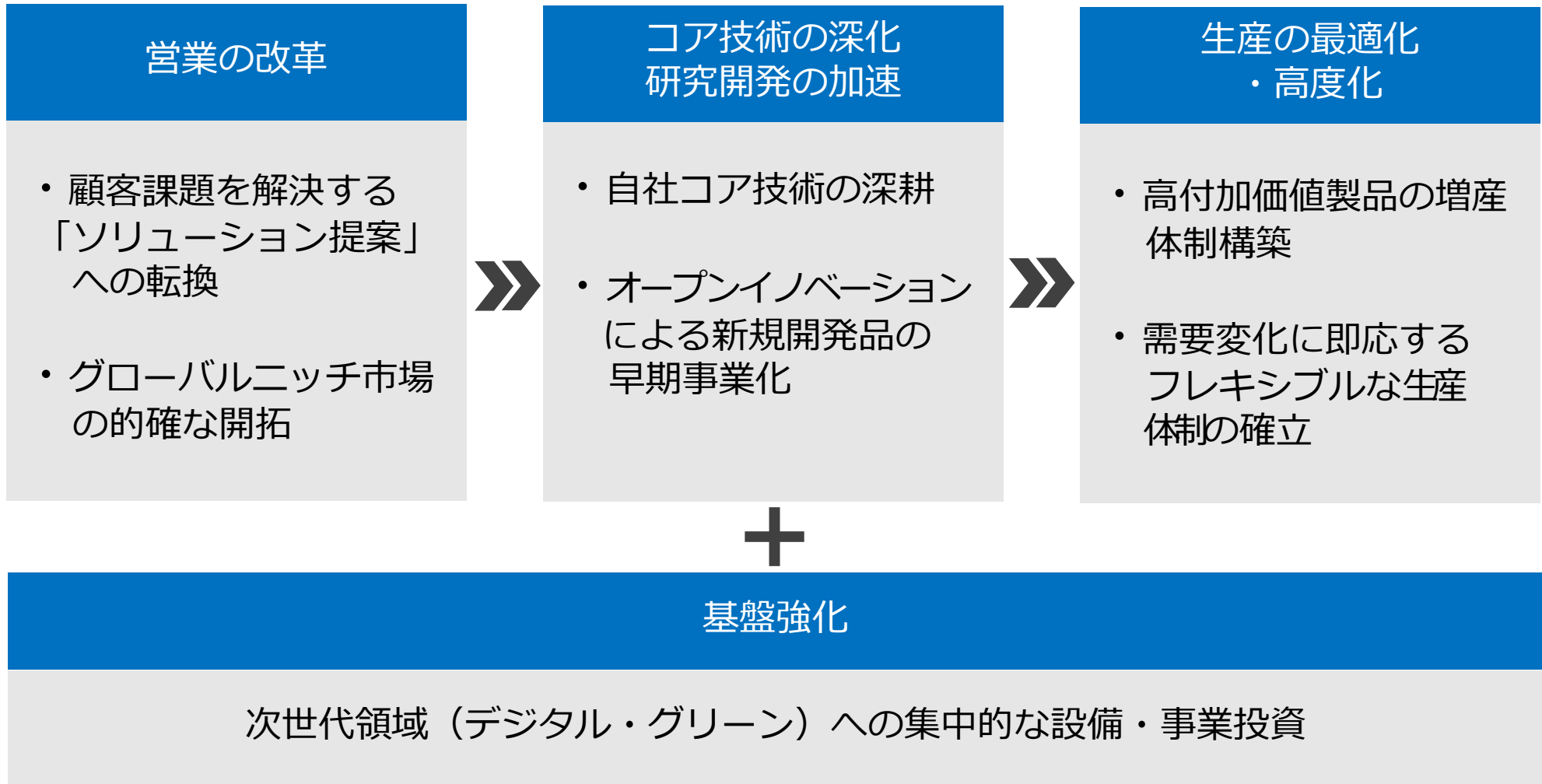
※ X R : クロス・リアリティ 6 G : 第6世代移動通信システム HDD : ハードディスクドライブ

## Green領域／エッセンシャルマテリアル

市場の要求	優位性	事業化ロードマップ		
		2026	2027	2028
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 再生PP</li> <li>■ バイオプラの「成形の遅さ」や「不良率・物性低下」の克服</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▷ 再生材を高性能部材へと昇華</li> <li>▷ GX時代の必須技術</li> </ul>	<b>樹脂改質</b> 結晶化促進剤「RiKACRYSTA®」		水素化技術を活かした樹脂表面改質剤
		<b>サステナブル</b> リサイクル樹脂用添加剤	バイオマス潤滑油「エヌジェルブ® viv®」	バイオマス化粧品素材「RiKANATURA®」

※ PP : ポリプロピレン GX : グリーン・トランスフォーメーション PA : ポリアミド

# 成長戦略 方針 1：ファインケミカル主導の「稼ぐ力の再構築 2.0」



これらのバリューチェーン変革により、新中期経営計画の目標である「営業利益率5%」を達成し、ファインケミカル主導の高収益体質を完成させる

### DXの深化／AIとの共存

- ・ 全社バリューチェーンのデジタル化による「業務効率化と高付加価値業務へのシフト」
- ・ M I 活用による「開発の飛躍的スピードアップ」

※ M I：マテリアルズ・インフォマティクス

### 製品・設備の最適化

- ・ 低採算事業の「聖域なきスクラップ」による利益体質の更なる改善
- ・ 成長領域へのリソース集中投下

### サプライチェーンの強靱化

- ・ 地政学リスク等に備えた「原料調達網の分散化」
- ・ 適正在庫の徹底による「キャッシュ・フローの創出」

徹底した経営体質強化により、外部環境の波に揺るがない「強靱な収益基盤」を確立する

## 成長戦略 方針3：持続的成長を支える「無形資産の戦略的活用」

### 知的財産

- 「IP Protect：自社技術の防衛」と「IP Forecast：知財発ミライづくり」の両輪による新規市場の開拓
- 事業、開発、知財の「三位一体」の連携による知財のプロフィットセンター化（無形資産価値の向上）

### 人的資本

- 「挑戦型人財」を継続的に輩出し、個の成長を企業価値向上へ直結させる人事制度の運用
- 多様な人財（D&I）の活躍による変化に強くイノベーションを生み出す組織風土の醸成

これらの無形資産への継続的な投資により、当社の模倣困難な競争優位性をさらに強固にし、次なる飛躍への源泉とする

VISION 2030の実現に向けた「中期経営計画（2026-2030）」の到達点

中期経営計画（2021-2025）  
基盤構築

中期経営計画（2026-2030）  
構造改革

次期中期経営計画  
飛躍・挑戦

実行する3つの戦略

- ファインケミカル主導の「稼ぐ力の再構築 2.0」
- 変化に強い「筋肉質な経営基盤の構築」
- 持続的成長を支える「無形資産の戦略的活用」



2030年の到達点

- 安定して稼ぐ高収益体質

営業利益 17.5億円	営業利益率 5.0%	ROE 7.0%
----------------	---------------	-------------

- 市場におけるポジション

グローバルニッチ市場における「不可欠なSPICE」の確立



**Be the best SPICE!**

～心躍る極上のスパイスになる～

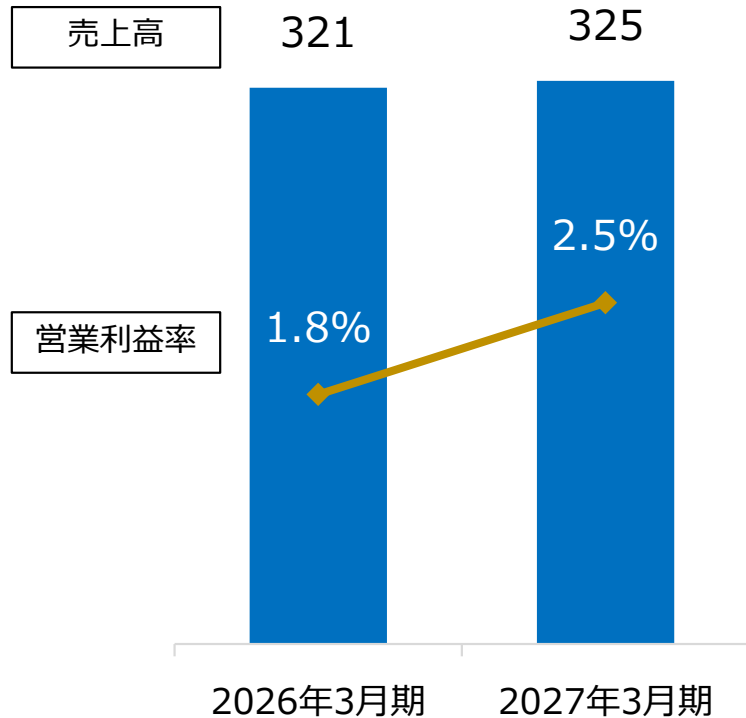
04

2027年3月期 業績予想

# 2027年3月期 連結業績予想

中期経営計画（2026-2030）の初年度として、次世代領域への注力と事業ポートフォリオの最適化を推進し、高収益構造への転換を加速

## 業績



【単位：億円】

	業績見通し		戦略の方向性
	売上高	営業利益	
ファインケミカル領域	→	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>次世代半導体や環境対応分野でのグローバルニッチトップ戦略を推進</li> <li>RiKACRYSTA®等の注力製品の自動車部品等への採用拡大</li> </ul>
バレクケミカル領域	→	↘	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業ポートフォリオの最適化（聖域なきスクラップ）の断行</li> <li>機動的な価格改定による適正なスプレッドの確保</li> </ul>

## <見通しに関する注意事項>

- 本資料に記載されている業績予想は、現時点において見積もられた見通しであり、これまでに入手可能な情報から得られた判断に基づいております。
- なお、本業績予想には、足元の中東情勢等の影響は現時点では織り込んでおりません。
- したがって、実際の業績は、様々な要因やリスクにより、この業績予想とは大きく異なる結果となる可能性があります。いかなる確約や保証を行うものではありません。



# 新日本理化株式会社

---



Be the best **SPICE!**

ご視聴いただきありがとうございました。

【お問い合わせ先】

新日本理化株式会社 経営企画部

<https://www.nj-chem.co.jp/>

---