

2026年度(2027年3月期)～2030年度(2031年3月期)

新中期経営計画 説明資料

コード2030
CODE/CHORD 2030

2026年5月15日

保土谷化学工業株式会社
証券コード：4112 (東証プライム)

化学で夢のお手伝い
Your Dream is Our Business

はじめに

2026年、保土谷化学は創業110周年を迎えます。

私たち保土谷化学グループは、

揺るぎない『経営理念』、自らの存在意義である『PURPOSE』、そして目指すべき未来像『VISION』を

日々の活動の原点とし、持続可能な地球・社会の実現を目指しています。

「経済利益の追求と社会課題の解決を両立させ、全てのステークホルダーに価値を提供する」

この決意を胸に、さらなる100年の未来を自らの手で創り上げるべく、グループ一丸となって邁進してまいります。

【経営理念】

私たちは、化学技術の絶えざる革新を通じ、
お客様が期待し満足する高品質の製品・サービスを世界に提供し、
環境調和型の生活文化の創造に貢献します。

【PURPOSE】

化学で夢のお手伝い
Your Dream is Our Business

【VISION】

(目指す企業像)

独創をミガキ、共創でヒラク
本邦嚆矢のDNAで、価値を創り、夢をカタチに

※本邦嚆矢(ほんぼうこうし)：他人の成功の跡を追うのではなく、常に他人より一歩先に出て、新しい事業に果敢に挑戦する。自らが嚆矢(最初の一矢)となる。

新中期経営計画「コード2030 (CODE/CHORD 2030)」の位置づけ

- 前中計期経営計画“SPEED25/30 (フェーズ1)”の結果を踏まえ、次の5カ年を既存の延長線上にある“フェーズ2”とせず、新たな中期経営計画「コード2030 (CODE/CHORD 2030)」へ刷新
- 5カ年を「変革の3年」と「収穫の2年」に分け、非連続な成長を実現するための戦略的投資を断行

2021年3月期～2026年3月期

SPEED25/30 (フェーズ1)

売上高は、SFCの業績を中心に伸長し、会計基準変更を除けば概ね目標圏内である一方、営業利益は、事業成長に向けた設備投資や研究開発の強化に伴う固定費の増加により、当初目標に対し大幅な未達に

有機EL事業に次ぐ「第2・第3の柱」の確立が遅れ、事業ポートフォリオが硬直化している状態であり、新製品創出から利益貢献へのつながりが低水準となったことが大きな課題

26年3月期

売上高 480億円
営業利益 37億円
ROE 6.0%

※定量目標
売上高: 500億円
営業利益: 75億円

2027年3月期～2031年3月期

新中期経営計画 “コード2030” (CODE/CHORD 2030)

2027年3月期～2029年3月期

「変革の3年」

2030年3月期～2031年3月期

「収穫の2年」

重点
施策

投資パラダイムの転換

：先に“器”(汎用性・拡張性ある設備) を用意し、成長機会を確実に捕捉

共創の推進

： “時間を買う”戦略の実行加速(M&A・提携、外部研究機関との共創、特許戦略等)

独創的技術による新規事業領域への展開

： 核酸医薬CDMO事業、半導体材料事業など

三位一体の推進強化

： 研究・生産・営業の連携強化による価値創出の加速

不採算事業の抜本的な対策

地球環境の保全

： CO2排出量、産業廃棄物の削減

人的資本経営の推進

： エンゲージメントを高める制度の導入・取組み

株主還元強化

： 増配の継続⇒累進配当を通じ、
2031/3期にはDOE3.0%以上に

29年3月期

売上高 650億円
営業利益 65億円
ROE 6.0%

31年3月期

売上高 800億円
営業利益 100億円
ROE 8.0%

2031年度以降は
1,000億円も視野に

1 前中期経営計画「SPEED 25/30 (フェーズ1)」の振り返り

- 1-1. 課題整理：財務目標
- 1-2. 課題整理：定性評価
- 1-3. 課題整理：事業別業績推移
- 1-4. 課題整理：ROE・株主資本コスト及びPBRの推移

2 新中期経営計画「コード2030 (CODE/CHORD 2030)」

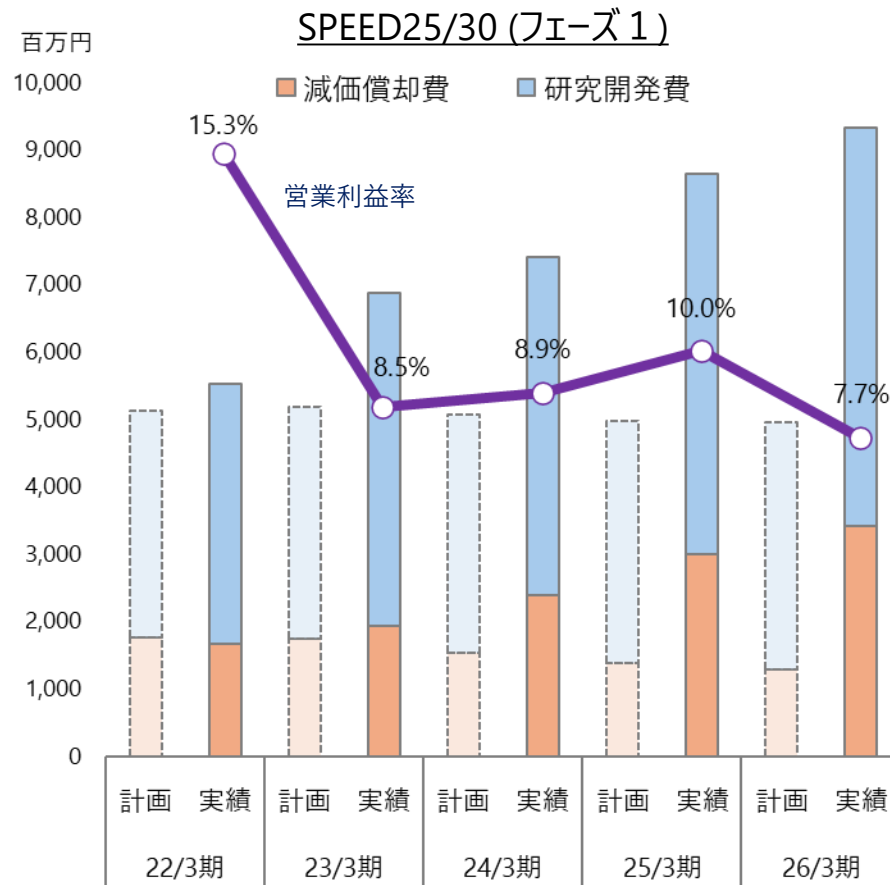
- 2-1. 新中期経営計画
- 2-2. 数値目標
- 2-3. 事業戦略
- 2-4. 株主還元方針
- 2-5. 財務戦略・資本政策：キャッシュアロケーション
- 2-6. サステナビリティ
- 2-7. 人的資本強化

1 前中期経営計画「SPEED 25/30 (フェーズ1)」の振り返り

財務目標の振り返り

- 「SPEED25/30(フェーズ1)」は、当初の中期経営計画策定時計画比で全ての定量目標が未達、特に営業利益については進捗率49%と大幅な未達
- 事業成長に向けて有機EL事業を中心に当初計画を上回る設備投資および研究開発の強化を進めてきたが、利益率を押し下げる要因となった

2025年度 (26/3期)	SPEED25/30 (フェーズ1) 計画策定時 当初目標	実績	達成状況
売上高	500億円	480億円	96.0%
営業利益	75億円	37億円	49.3%
営業利益率	15.0%	7.7%	▲ 7.3pt
ROE	9.0%	6.0%	▲ 3.0pt



定性評価の振り返り

基本戦略

2025年度までの当社グループの「目指す姿」

	取組方針	成果と課題
事業強化 事業ポートフォリオの適切な構成	<ul style="list-style-type: none"> 「戦略事業」と「基盤事業」の両輪によるグループの持続的成長の実現 選択と集中を進め新たなポートフォリオ構築 	<ul style="list-style-type: none"> 機能性色素事業は成長事業として成長性・収益性共に高く、グループ全体のFCF創出力の源泉 他事業は投資額に見合った成果が現状出ておらず、特に機能性樹脂セグメントの抜本的な対策が必要
規模拡大 グローバル市場での継続的新商品創出	<ul style="list-style-type: none"> 戦略事業の技術革新を推進し事業拡大に貢献 研究開発テーマの早期事業化 新たな領域へ展開するための研究開発テーマの持続的な創出 	<ul style="list-style-type: none"> 事業成長に向けた設備投資・研究開発費の積極投資を実施 市場の変化（顧客要望）へのタイムリーな対応：環境対応型アルミ着色用染料の上市（スマートフォン等のアルミボディに採用済み） 新製品の事業化が遅れたことに加え、既存事業の成長が停滞しており、新規事業の創出が急務
効率化 高い生産性の実現	<ul style="list-style-type: none"> 新製品を速やかに立ち上げる体制の完備 環境に優しい製品を、常に高い生産性で、安全・安定に、生産 DXの推進、業務効率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 安定的な生産体制構築を目的とする設備投資を実施 資本収益性の観点では、減価償却費が重荷となり営業利益率は低下、ROE目標9.0%の未達要因 保有資産の最適化の実施による資本収益性の改善が急務 デジタル変革の加速による生産性向上、高付加価値創出、新価値創出が必要
従業員視点 働きがいの向上	<ul style="list-style-type: none"> 働きがいの向上、ダイバーシティの推進、健康経営・労働安全衛生の推進、人権尊重の実践 	<ul style="list-style-type: none"> 株価及び業績向上への従業員の意欲や士気を高めることを目的として株式給付信託（J-ESOP）を導入すると共に、対象を全従業員へ拡大 エンゲージメント向上（エンゲージメント測定ツールの導入と改善フォロー）
社会的視点 SDGsの貢献、環境への配慮の実現	<ul style="list-style-type: none"> 地球環境保護・改善への取組推進 社会的価値の台頭への対応 	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ推進組織の構築、TCFDに基づく気候変動関連の情報開示等 ICP (Internal Carbon Pricing) 導入、工場・研究所でのCO2フリー電力の導入 ESG評価スコア(FTSE Russell評価)が2.7から3.5に上昇
株主視点 長期に継続して安定的な配当の実現	<ul style="list-style-type: none"> 「株主資本配当率（DOE）」を意識し、安定的、継続的、適正に実行 財務面でのさらなる改善 	<ul style="list-style-type: none"> 財務健全性を確保しながら5年連続の増配を実施 一方で、内部留保の有効活用と資本収益性の向上に向け、定量目標の裏付けとなるキャッシュフローケーション方針（投資・還元・負債の最適化）の策定・開示が必要

事業セグメント別業績推移の振り返り

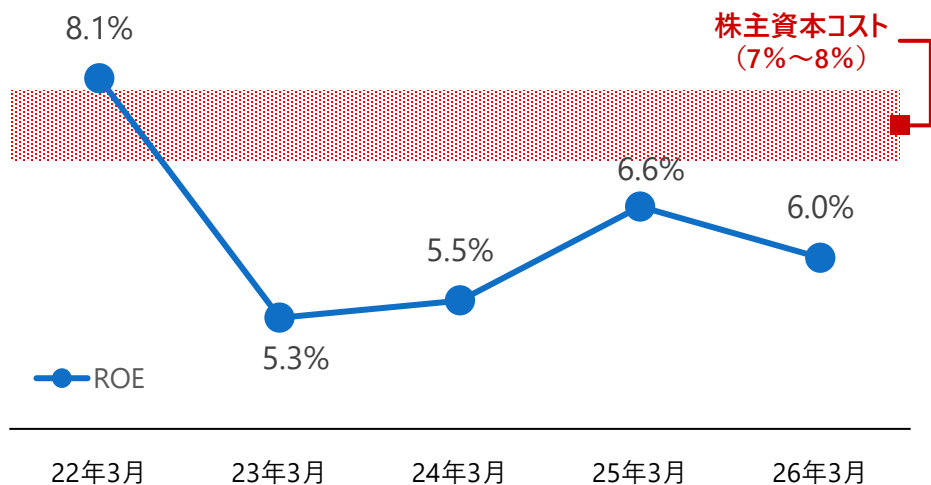
- 有機EL事業（機能性色素）に次ぐ「第2・第3の柱」を確立できず、事業ポートフォリオは硬直化状態が続いている

事業セグメント	単位 (億円)	22年 3月期	23年 3月期	24年 3月期	25年 3月期	26年 3月期	当初 計画	振り返りコメント
機能性色素	売上高	175.8	179.9	212.3	251.4	260.4	225.0	有機EL材料事業および色素材料事業にて売上高が伸長。 営業利益は、減価償却費や研究開発費の増加等により、当初計画を下回る
	営業利益	45.9	26.0	31.9	38.3	35.1	50.0	
機能性樹脂	売上高	107.6	115.8	83.4	84.5	77.0	118.0	特殊化学品事業は堅調に推移。 他方で樹脂材料事業の、市況低迷の影響大きく、3期連続で営業損失を計上
	営業利益	8.8	8.6	▲0.9	▲0.5	▲5.8	14.0	
基礎化学品	売上高	67.5	71.5	78.4	75.1	72.5	70.0	23年3月期は、原料・燃料価格の高騰影響により営業損失を計上したものの、 価格転嫁やコスト改善等にて、概ね当初計画水準へ回復
	営業利益	2.9	▲5.7	2.0	4.1	3.2	4.0	
アグロサイエンス	売上高	48.3	46.2	49.4	55.1	51.0	65.0	農業資材分野での拡販が当初想定を下回り、 加えて農薬登録の再評価費用負担が収益低下要因に
	営業利益	3.3	4.5	3.7	3.0	0.6	5.0	
物流関連	売上高	17.8	18.7	17.0	17.8	17.7	20.0	売上高は当初計画には届かなかったものの、 ISOタンクコンテナ保管事業の伸長や価格転嫁等にて営業利益を確保
	営業利益	2.9	3.4	2.5	3.5	3.6	2.0	
その他 連結	売上高	418.8	433.2	442.6	478.5	480.4	500.0	
	営業利益	64.2	37.0	39.5	48.7	37.1	75.0	

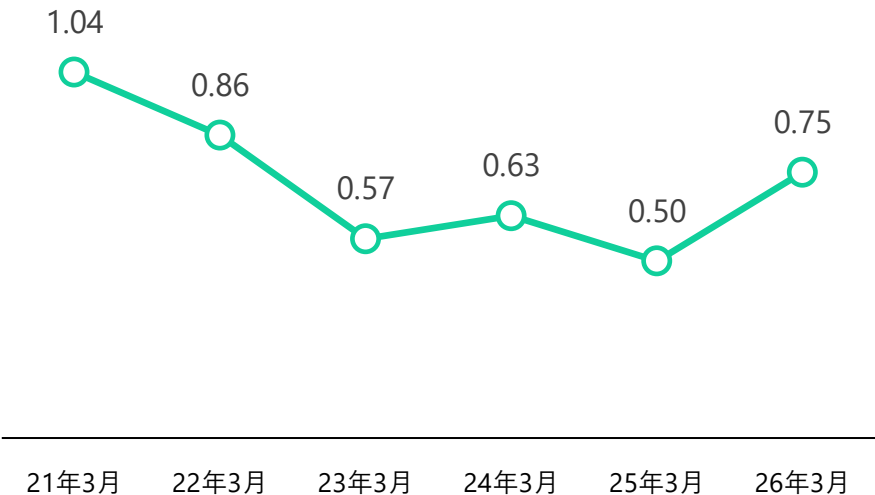
ROE・株主資本コスト及びPBRの推移と課題認識と重点取組事項

- 株主資本コストを上回る資本収益性を早期に実現することにより、市場評価を回復することが急務

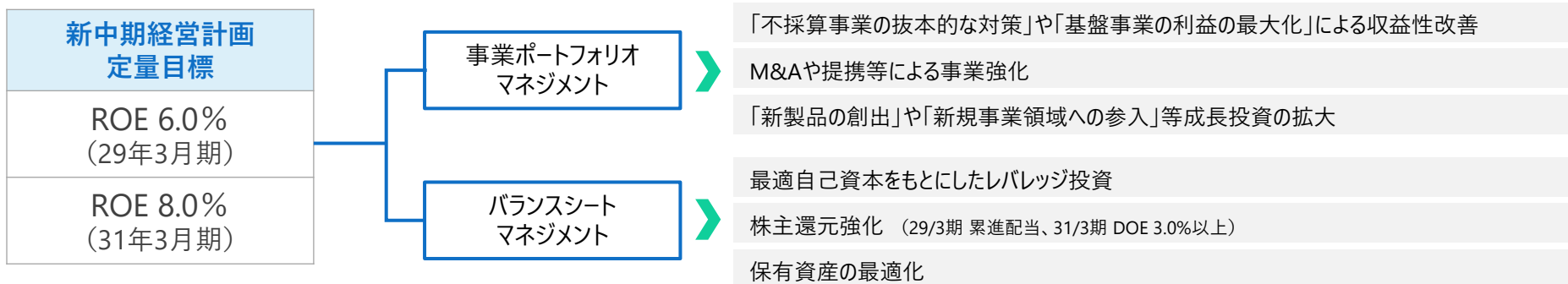
ROE推移



PBR推移



株主価値向上にあたり下記を新中期経営計画における重点事項として取り組む



2 新中期経営計画「コード2030 (CODE/CHORD 2030)」

新中期経営計画について

- 2026年度（2027年3月期）～2030年度（2031年3月期）5カ年の中期経営計画
- 前述の通り、前中期経営計画からの延長線上にあるフェーズ2ではなく、新たな計画へ刷新
- かつ、最初の3年間で非連続な成長も含めた戦略を果敢に実行し、その後刈り取りの段階へ移行

<新中期経営計画の名称>

コード2030
CODE/CHORD 2030

CODE
(行動規範)

迷ったときに立ち返るべき、勝つための共通ルール。
自律的に動き、成果に責任を持つプロフェッショナルとしての行動基準

CHORD
(和音・調和)

多様な個性が重なり合い、独創性を響かせる。
しなやかさと強靭さを併せ持つ豊かな企業文化が奏でるハーモニーにより、
共創の価値を最大化する

SIGNAL
(合図)

「コード2030」という言葉を耳にしたとき、全員が同じ目標に向かって
一斉に踏み出すための変革の号令

「**変革の3年**」 2027年3月期～2029年3月期

- 大胆な構造改革、ポートフォリオの転換
- 将来への種まきとリソースの再配分
- 非連続な成長を勝ち取るための仕掛け
(尖りの戦略等)

「**収穫の2年**」 2030年3月期～2031年3月期

- 変革の成果、種まきの成果を最大化
- 高収益体質の定着

事業戦略

- **レバレッジを利かせた事業戦略・経営への転換：“独創をミガキ、共創でヒラク”**
 - ✓ 投資パラダイムの転換と非連続な成長を支える共創の推進、「時間を買う」戦略の実行加速
 - 投資のスピード感を最重視し、先に“器”（汎用性・拡張性ある設備）を用意し、ビジネスチャンスを的確に捕捉
 - 戦略的アライアンスおよびM&Aの加速・・・実績ある経営資源の獲得を通じて、事業立ち上げの「時間を買う」、当該事業領域における市場ポジションを迅速に確立
 - 研究開発におけるオープンイノベーションの活用・・・外部研究機関との共創等
 - 戦略的な特許戦略・ライセンス取得・・・外部リソース活用による早期事業化、有望技術領域への多角的な布石等
 - ✓ 新規事業領域への展開・・・これまでの事業で培った独創的技術の応用展開と外部リソースの導入による「核酸医薬CDMO事業」、「半導体材料事業」等
- **三位一体の推進強化：研究・生産・営業の連携強化による価値創出の加速**

財務戦略

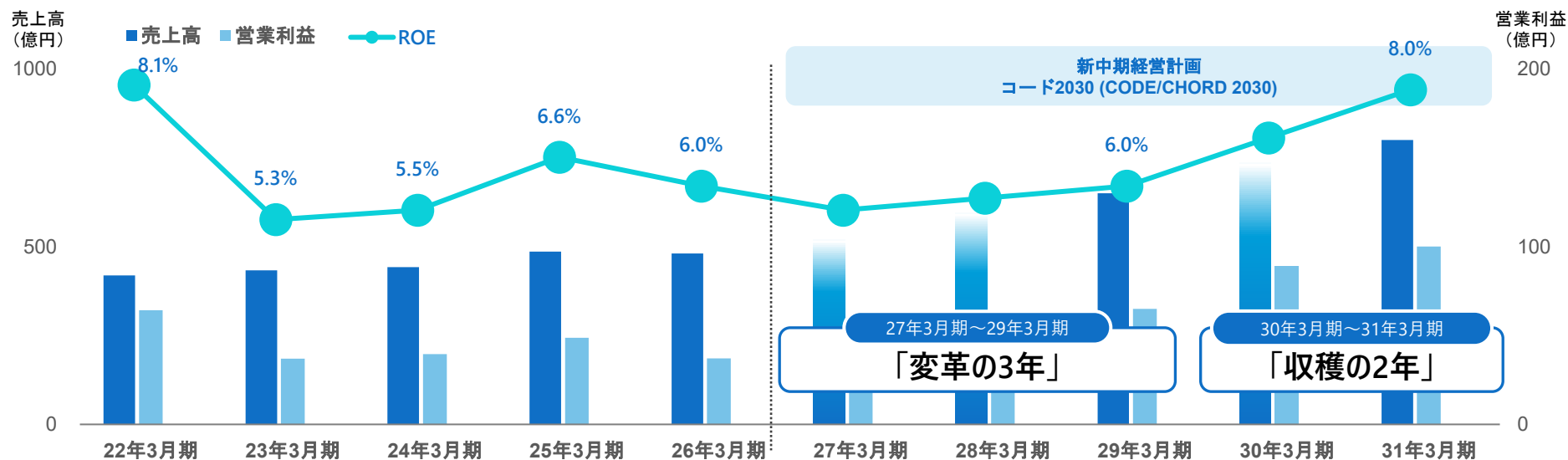
- **株主資本コストを上回る資本収益性の実現**
 - ✓ 不採算事業の抜本的な対策
 - ✓ 資本効率と成長性を両立するための資本政策の実施：保有資産（政策保有株式含む）の見直しを通じた資産の最適化
 - ✓ 株主還元強化：増配の継続⇒累進配当を通じ、31/3期にはDOE3.0%以上の還元を実施

非財務戦略

- **サステナビリティ/ESGへの取組**
 - ✓ 地球環境の保全：CO2排出量、産業廃棄物の削減
 - ✓ 人的資本経営：エンゲージメントを高める制度の導入・取組み
 - ✓ 地域社会への貢献：社会資本を使用させていただいていることに対する還元継続
 - ✓ グループガバナンスの向上：リスクマネジメント、BCP体制の強化

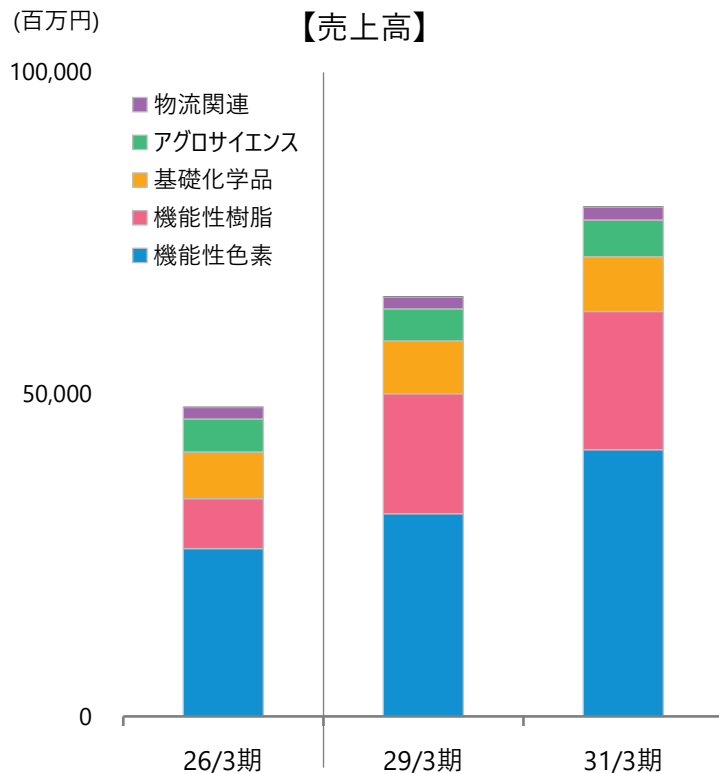
新中期経営計画における経営指標

定量KPI	26年3月期 (実績)	29年3月期 (計画)	31年3月期 (計画)
売上高	480億円	650億円	800億円
営業利益 (営業利益率)	37億円 (7.7%)	65億円 (10.0%)	100億円 (12.5%)
EBITDA	71億円	130億円	170億円
ROE	6.0%	6.0%	8.0%
自己資本比率	60.8%	50%程度	45%程度
株主還元方針	5期連続の増配 (DOE1.6%)	累進配当	DOE3.0%



5カ年の成長戦略

- 基盤領域における安定的な収益源の確保と並行して成長事業と位置づける「機能性色素セグメント」に積極投資
- 本期間内に「機能性樹脂セグメント」を早期に黒字化させると共に、核酸医薬CDMO事業、半導体材料事業等の非連続の新規事業領域への展開を目指す



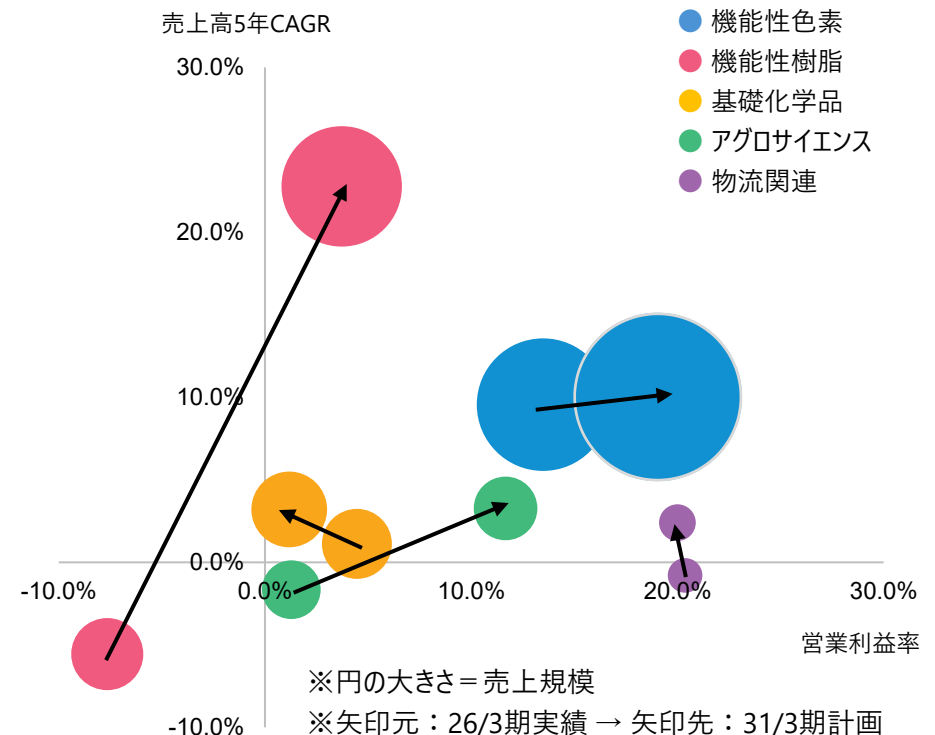
セグメント	注力事業
機能性色素	【有機EL材料】(継続) 【色素材料】(継続+非連続:新規領域) 【バイオ-診断用オリゴ】(継続) 【バイオ-核酸医薬CDMO】(非連続:新規領域) 【半導体材料】(非連続:新規領域)
機能性樹脂	【特殊化学品】(継続+非連続) 【樹脂材料】(継続+見直し)
基礎化学品	【過酸化水素】(継続+非連続)
アグロサイエンス	【農薬:除草剤】(継続) 【農業資材:過酸化物資材】(継続)
物流関連	【ISOタンクコンテナ保管】(継続)

事業セグメントの方向性

- 機能性色素セグメントは、有機EL材料の底堅い成長をベースとして、アルミ着色用染料の拡大や高機能色素の事業化等により売上・営業利益共に拡大。
また、これまでの当該事業分野で培った独創的技術の応用展開として、核酸医薬CDMO事業、及び半導体材料事業の新領域へも展開
- 機能性樹脂セグメントは、クロスボーダーM&Aの実行も経て特殊化学品（ホスゲン誘導体）事業の強化を軸に、樹脂材料での製品ラインナップ拡充にて業績改善・拡大を実現

セグメント別 目標 単位 (億円)		26/3期 実績	29/3期 目標	31/3期 目標
機能性色素	売上高	261	310	420
	営業利益	35	53	80
機能性樹脂	売上高	77	190	215
	営業利益	▲6	2	8
基礎化学品	売上高	73	80	85
	営業利益	3	1	1
アグロサイエンス	売上高	51	50	60
	営業利益	1	5	7
物流関連	売上高	18	20	20
	営業利益	4	4	4
その他 連結計	売上高	480	650	800
	営業利益	37	65	100

事業セグメント別 ポートフォリオの方向性



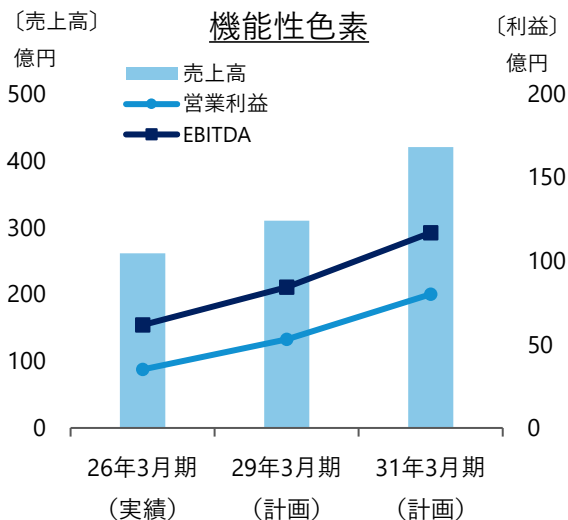
機能性色素セグメント

有機EL・先端材料事業

- 発光材料、輸送材料、表面保護材料
- バイオ材料（オリゴ核酸合成）
- コピーター用材料
- カラーフィルター用染料
- 半導体用材料（レジスト材料）

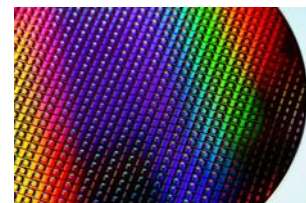
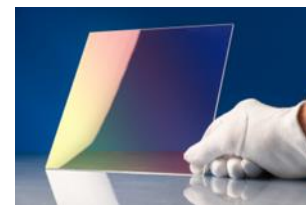
色素材料事業

- アルミ着色用染料
- 文具用染料
- カラートリートメント用染料
- 天然色素（食用・工業用）



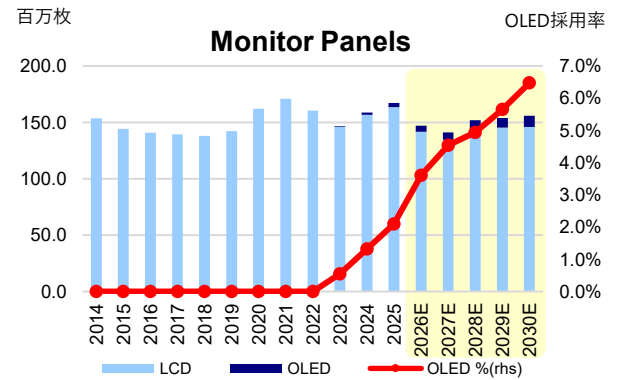
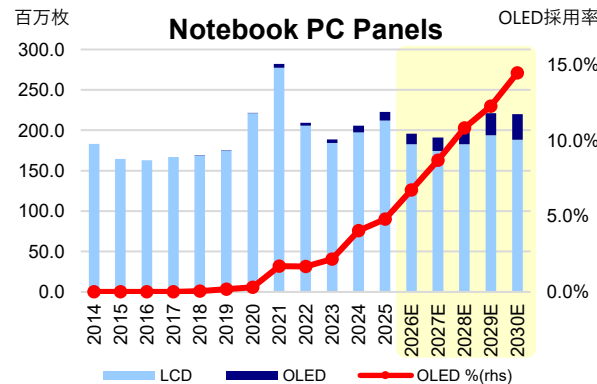
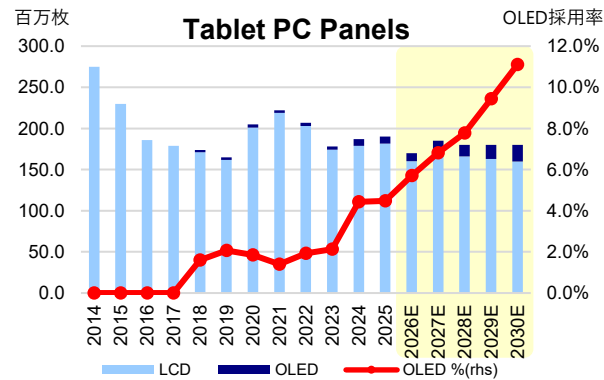
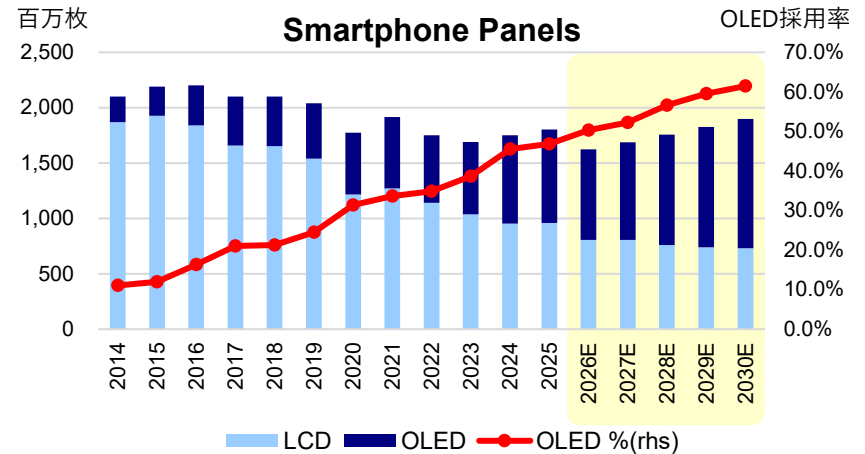
成長戦略

有機EL材料 [既存]	<ul style="list-style-type: none"> ● 有機ELの用途拡大(※)に伴う面積増加・多層化による需要増を捕捉。販売先の拡大も <p>(※) スマートフォンからタブレット、ノートPC、モニター等へ採用拡大</p>
色素材料 [既存] [非連続]	<ul style="list-style-type: none"> ● アルミ着色用染料の設備投資等による供給体制強化と開発加速で、スマートフォン等のアルミボディ向けに加え、車載向け等、需要拡大に対応 ● 高機能色素の受託合成にて、光学材料分野向け等、新たな事業モデルを確立
バイオ [非連続]	<ul style="list-style-type: none"> ● オリゴ核酸合成術を医薬品へ応用し、医薬分野での実績ある企業との協働にて「核酸医薬CDMO事業（GMP製造）」へ参入
半導体材料 [非連続]	<ul style="list-style-type: none"> ● 有機EL材料にて培った精製技術等を半導体材料へ応用、 ● 他社との協働等も含めた新規領域へ展開



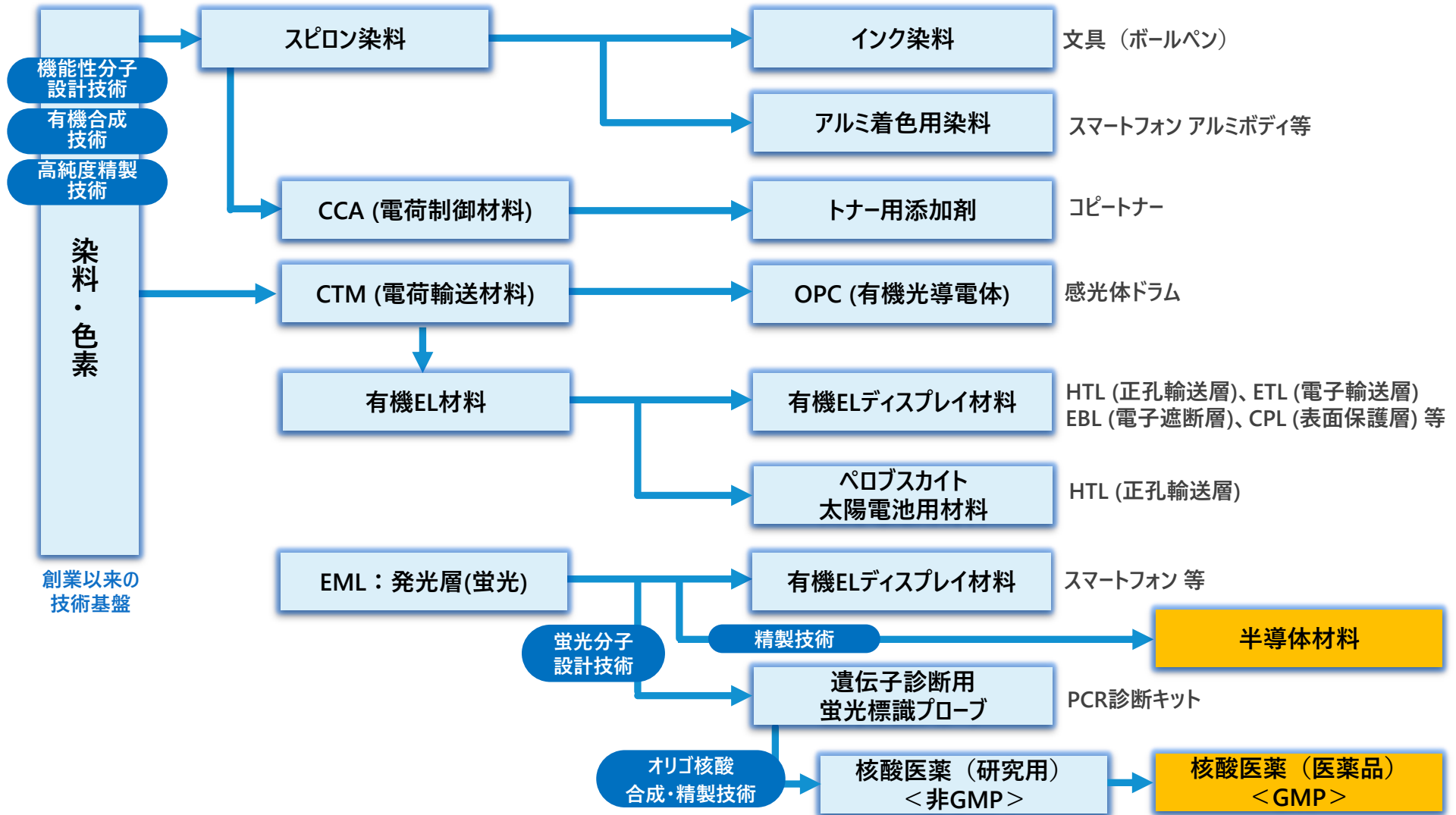
市場予測：有機EL (OLED) パネル 採用率 推移予測・・・vs 液晶 (LCD) パネル

- ◆ スマートフォン市場では、2026年を境にパネル需要が再拡大に転じるとともに、有機EL (OLED) の採用率が50%を超え、液晶 (LCD) を凌駕する主流デバイスへと定着する見通し
- ◆ さらに、タブレットPCやノートPC等のITデバイス領域においても、高画質・高機能 (フレキシブル等) ニーズを背景に有機ELへの転換が本格化し、中長期的な成長局面を迎える見通し



* 出所 (データ及びグラフ) : みずほ証券 エクイティ調査部

機能性色素セグメントの成長戦略：技術の応用による事業拡大・強化



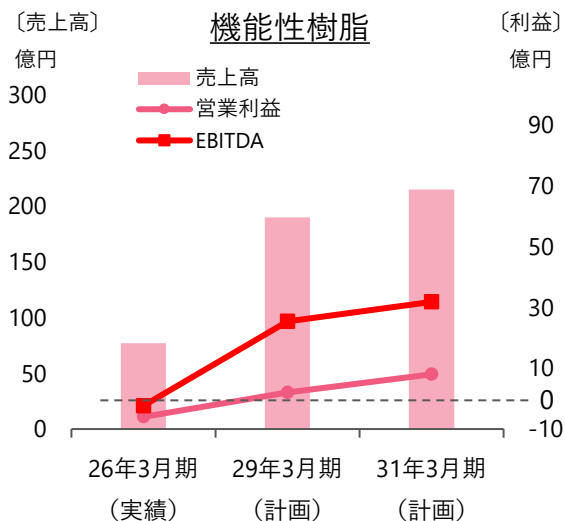
機能性樹脂セグメント

機能化学品事業

- 樹脂材料：ウレタン原料
(PTG、BIO-PTG、PTG-SOFTENA等)
- 特殊化学品：ホスゲン誘導体
(医薬・樹脂・電子材料用中間体)
- 接着剤
- 剥離剤

建築材料事業

- 土木・建築用材料 (ウレタン系)
- 防水・止水工事



成長戦略

樹脂材料 [既存]

- ソフトスパンデックス (弾性繊維) 向けで優れた物性を示し、世界オンリーワン製品であった「PTG-L」を復活・再販
- ポリオール事業全体で赤字脱却へ

特殊化学品 [既存] [非連続]

- 保土谷化学が100年にわたり蓄積してきた独創的技術や厳格な安全管理等にて「ホスゲン誘導体事業」を一層強化
- ハンガリー「Framochem社」の買収 (完全子会社化) により、世界市場におけるグローバル・ニッチトップの地位を確立



クロスボーダーM&A

2026年3月27日適時開示 ※

Framochem Francia-Magyar Finomkemiai Kft.

(所在国：ハンガリー) の持分取得・完全子会社化

- 取得価額 : 87百万ユーロ
- 取得後の所有持分 : 100%
- 持分譲渡実行日 : 2027/3期 第2四半期 (予定)

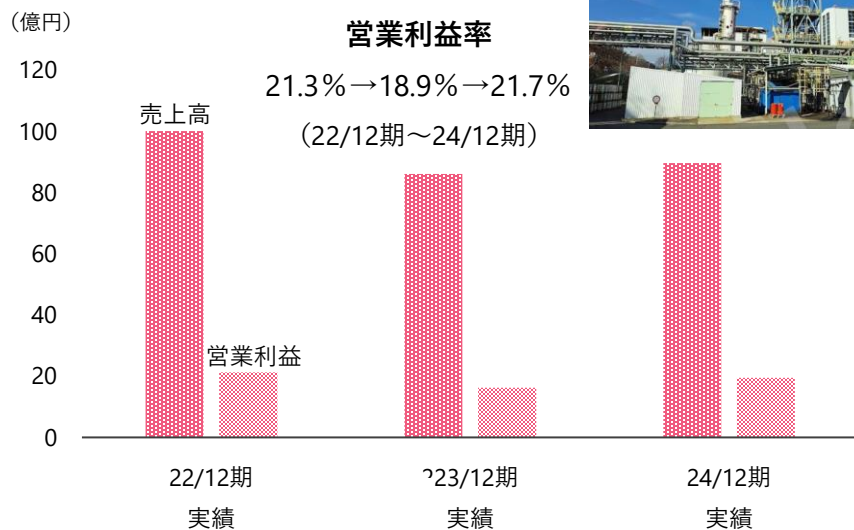
※ www.hodogaya.co.jp/wp/wp-content/uploads/2026/03/20260327.pdf

M&A案件: Framochem Francia-Magyar Finomkemiai Kft.の買収

1) 買収対象会社の概要

会社名	Framochem Francia-Magyar Finomkemiai Kft.
所在地	Kazincbarcika, Szerviz út 5. Hungary
事業内容	クロロホーメート類、イソシアネート、酸クロライド類、カーボネイト類、その他ファインケミカルの製造、販売、研究開発
従業員数	131名 (2024年12月31日)
強み	ホスゲンを主原料とする医薬品原料(API)、中間体、およびファインケミカル製品の製造・販売において欧州屈指の技術力

2) 業績推移



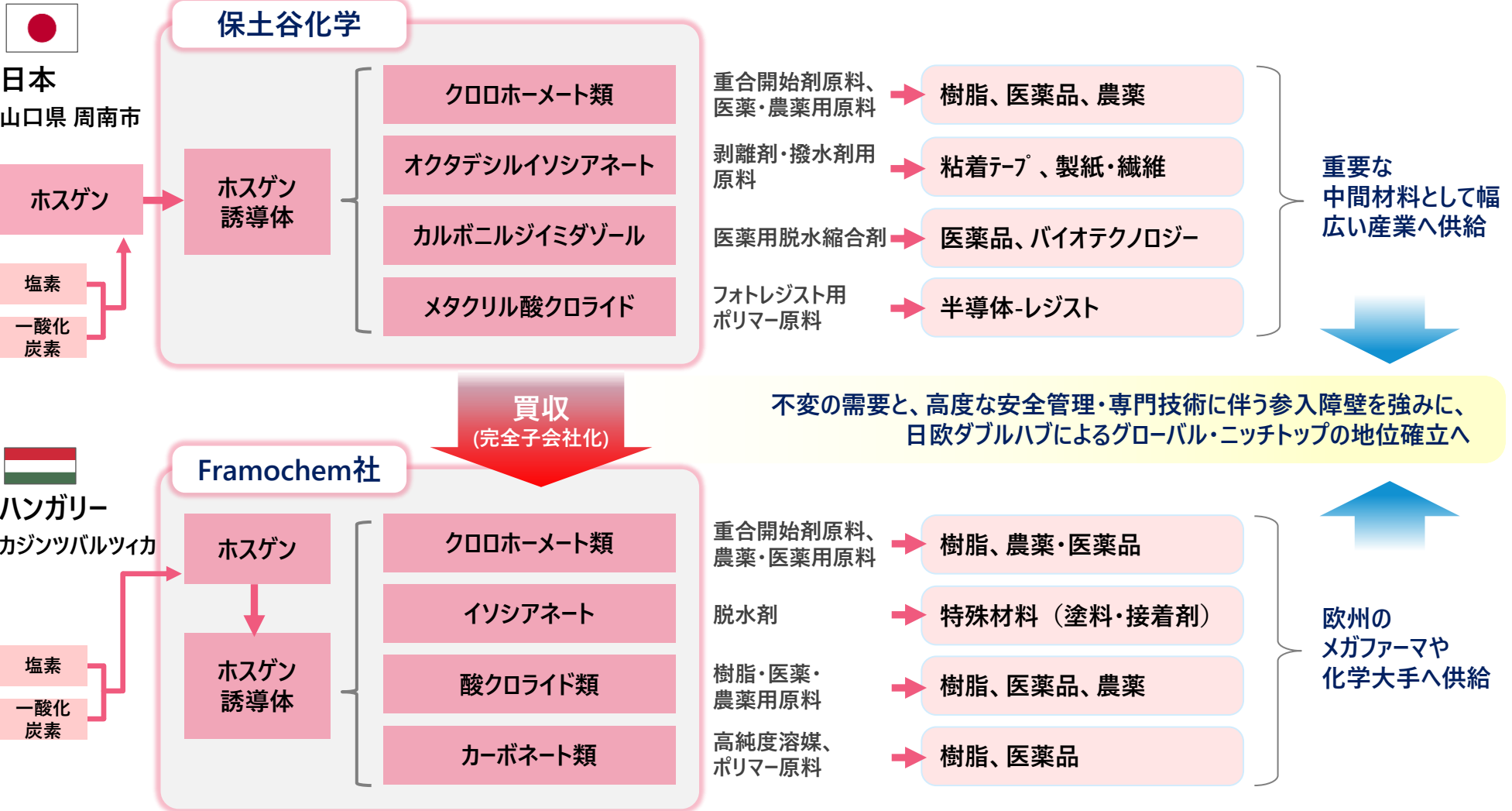
3) M&Aの実施意図等

- **Framochem社**： 1992年設立のハンガリー化学メーカー。各種ホスゲン誘導体市場において長年当社と切磋琢磨する関係にあり、高い技術力と顧客基盤を保有
- **ホスゲンの特性**： 樹脂材料や医薬・農薬等の製造プロセスに不可欠な反応剤。厳格な安全管理と高度な専門技術が要求される物質
- **保土谷化学の強みと実績**： 1926年の国内初製造以来、100年にわたり蓄積した独自のホスゲン化技術。医薬・化粧品向け等、高付加価値な特殊化学品を展開
- **本買収の戦略的意義**： 国内生産体制の維持・深化と併せ、欧州需要地での拠点獲得によるグローバル供給体制を確立。両社の固有製品によるクロスセル等のシナジーも通じて、「グローバル・ニッチトップ」の地位を確固たるものに

中期経営計画定量KPIへの寄与

- ✓ Framochem社は安定した高収益企業であり、営業利益率15%以上で推移
- ✓ 当社の資本効率の向上とROE改善に寄与するM&A

機能性樹脂セグメントの成長戦略：M&Aによる特殊化学品事業強化

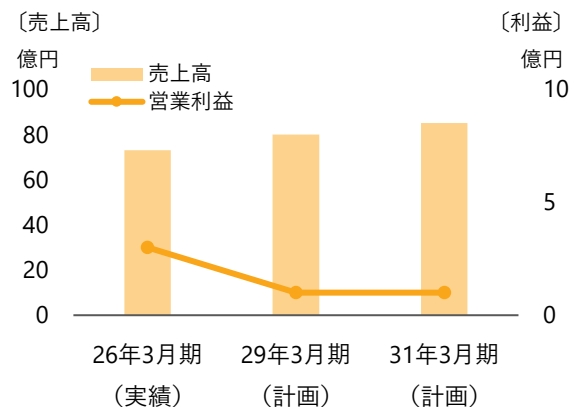


基礎化学品・アグロサイエンス・物流関連セグメント

基礎化学品セグメント

パーオキサイド事業

- 過酸化水素
- 過炭酸ナトリウム
- 過酢酸（除菌用、食添用）
- 工業薬品

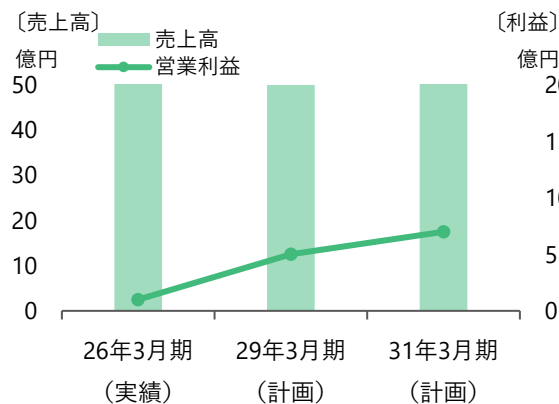


- 「過酸化水素」の主用途が、紙パルパから半導体へ。西日本での高純度過酸化水素ニーズに応えるべく、南陽工場内での設備新設等にて安定供給体制を構築 [非連続]
- 過酸化水素「誘導品」として、農業資材（酸素供給剤）から工業用途への拡大を図るべく、新たな過酸化物を上市

アグロサイエンスセグメント

農薬・農業資材事業

- 除草剤
- 殺虫剤
- 殺菌剤
- 農業資材（酸素供給剤）



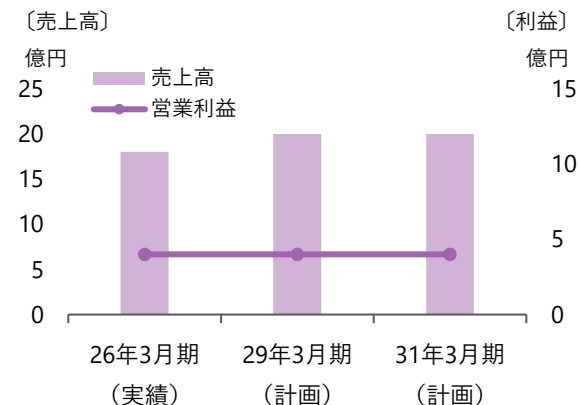
- 「農薬（除草剤）」は、既存の家庭園芸・鉄道・林地・ゴルフ場向けのほか、公共インフラ施設向け等、新規市場を開拓
- 「農業資材（酸素供給剤）」では、湿害対策に加え、土中環境改善剤としての効果も訴求し、施用法等の開発・提案も。大規模畑作や水稲市場へも拡販

[非連続]

物流関連セグメント

物流関連事業

- 倉庫業（危険物/一般品）
- 貨物利用運送取扱業
- ISOタンクコンテナ保管事業



- 当社の国内3カ所の化学工場内での危険物・毒劇物取扱いに特化した「倉庫業」として、安定的な需要捕捉と収益基盤を堅持
- 自動立体倉庫の新設(横浜)、ISOタンクコンテナ保管事業の拡大(南陽)、危険物定温倉庫の拡充(郡山)による需要捕捉を強化 [非連続]

資本効率を重視した株主還元の実施

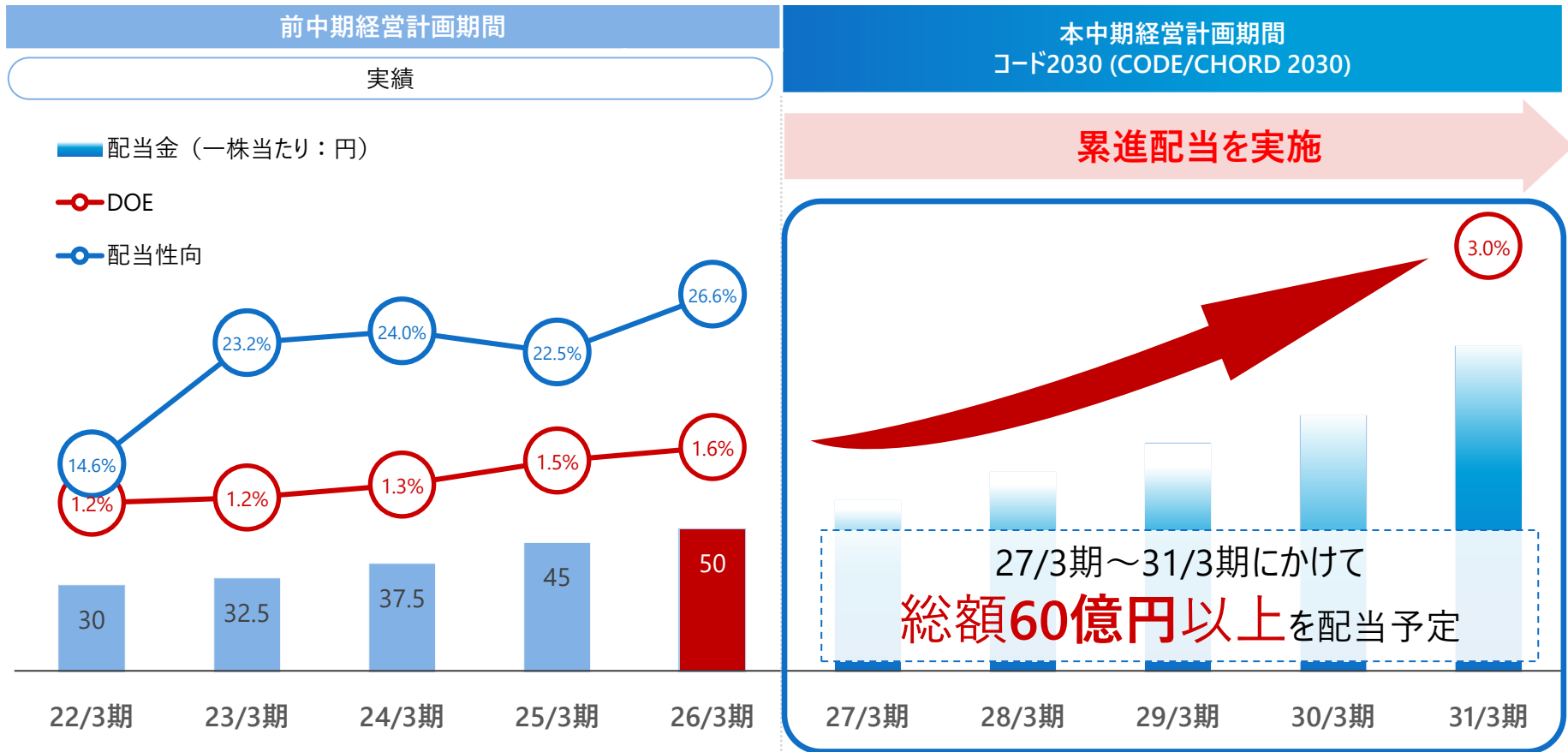
- 「ROE > 資本コスト」の実現に向け、積極的な成長投資を実施するとともに、安定的かつ適切な配当を実行する

	従来	本中期経営計画期間
株主還元方針	DOEを念頭に安定的な配当を実施 2022/3期～2026/3期	増配の継続⇒「累進配当」を通じ、 31/3期には DOE3.0%以上 の還元を実施 2027/3期～2031/3期
配当額	約30億円 (前中期経営計画期間 5ヵ年累計)	60億円以上 新中期経営計画期間 5ヵ年累計
株主還元の考え方	<ul style="list-style-type: none"> ● 成長投資・株主還元・内部留保のバランスを重視し、企業価値向上に資する資本効率の最大化を目指す ● DOEを念頭に安定的な配当を継続しつつ、PBRや資本コストを意識した資本最適化に取り組む 	<ul style="list-style-type: none"> ● 29/3期 ROE 6%、31/3期 ROE 8%の達成に向けて株主還元を実施 ● 成長投資と株主還元の最適なバランスを図り、資本効率と成長性を両立するため、累進配当を継続し、31/3期には、DOE3.0%以上の還元を実施 ● 資本市場の動向、当社の株価水準等を勘案の上、機動的な自己株式取得も

資本効率を重視した株主還元の実施

- 本中期経営計画期間において、増配を継続し⇒累進配当、31/3期にはDOE3.0%以上の還元を実施
- 27/3期から31/3期にかけて総額60億円以上の配当を予定

株主還元推移（実績・計画）



キャッシュアロケーション

持続的成長に向けた成長投資を実施するとともに株主への還元を充実

負債の活用

- 成長に向けた投資機会を確実にとらえるため、有利子負債を機動的に活用する
- 自己資本比率40%超の維持を財務規律とし、積極的な成長投資に向けた適正なレバレッジ活用を図る

保有資産の最適化

- 保有資産（政策保有株含む）売却を通して、保有資産の最適化を実施する



成長投資

- 研究開発推進 (新規事業・新製品の創出)
- 新規事業展開 (核酸医薬CDMO事業、半導体材料事業等)
- M&A・提携推進 (Framochem社買収、その他提携等)
- 設備増強・供給体制強化
- 共創推進 等

基盤投資

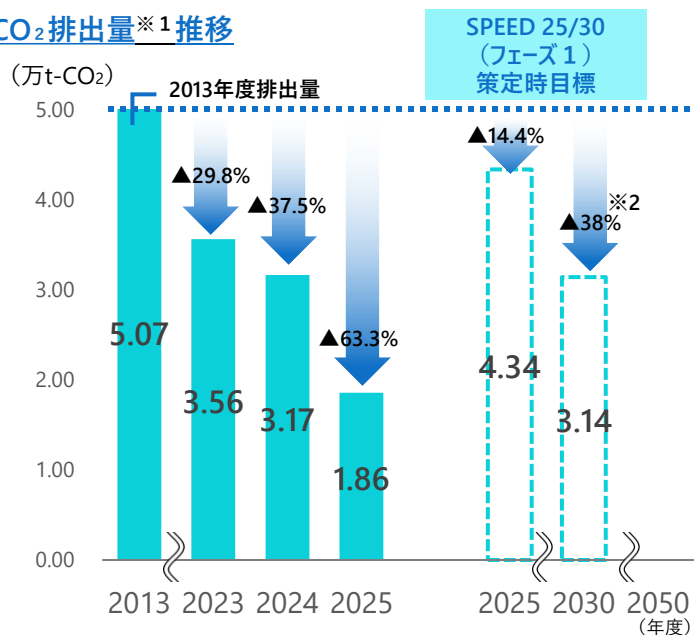
- 生産維持投資
- ITインフラ整備
- 製造DX推進
- 人的資本投資 等

27/3期～31/3期（5カ年累計）

■ 気候変動対応

- 当社が排出する温室効果ガス（GHG）のほとんどが二酸化炭素
- 2025年度のGHG排出量は 1.86万t-CO₂ ※1で、SPEED 25/30（フェーズ1）策定時の当初目標を既に達成
- 今後も、緩和と適応の両面から気候変動対応に取り組む

CO₂排出量※1推移



※1 非エネルギー起源のCO₂排出量は含んでおりません

※2 2030年度の削減目標は、政府発表の産業別削減目標としております

■ 持続可能な未来につなげる環境配慮型の製品

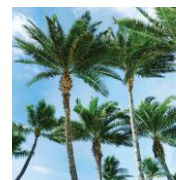
メタルフリー アルミ着色用染料

アルミニウムは軽量で強度に優れ、リサイクルもしやすく、アルミ着色用染料の需要も拡大。
保土谷化学では、長年の有機合成技術を活かし、環境と人に優しい染料として、重金属を用いずに優れた耐光性・染色性を持つ「メタルフリーアルミ着色用染料」を製造・販売。



ODI（ホスゲン誘導体）

剥離剤や塗料、コーティング材の原料である「オクタデシルイソシアネート（ODI）」は、植物油脂を原料としており、世界各地の顧客ニーズに対応。植物由来のため、気候変動の原因と言われている環境中のCO₂発生量の増加を抑制。また、2024年4月には、RSPO認証※を取得。



※RSPO：持続可能なパーム油のための円卓会議

過酢酸製剤

過酸化水素の誘導品である過酢酸製剤「オキシアタック」（食品向け除菌剤）を2017年に上市。野菜や果実、食肉への強力な除菌効果を持ちながら、使用後は酢酸と水に分解され、塩素も発生しない環境重視型製品として顧客から高い評価を獲得



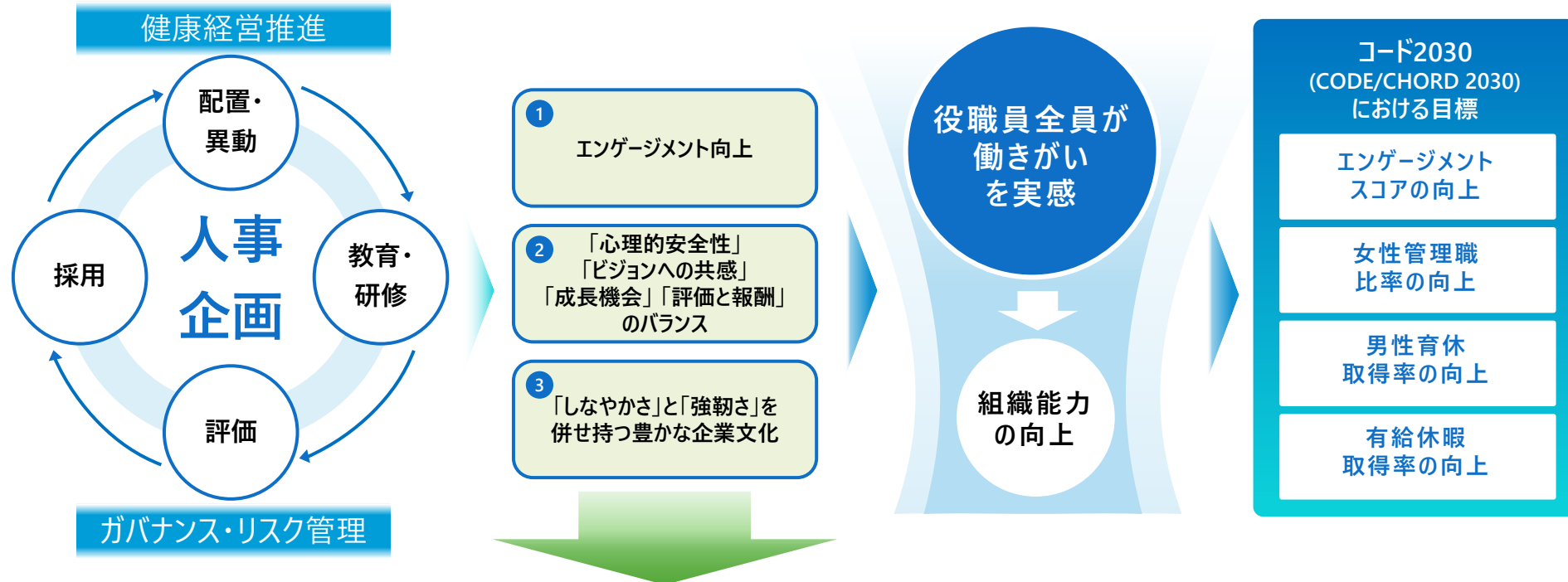
酸素供給剤（農業資材）

悪天候等により劣化した土壌中への酸素供給を通じ、湿害対策として農作物の育成環境を改善するなど、健全な生育を促進する「酸素供給剤」を顧客に提供。農地を汚染することのない、環境重視型の製品。



人的資本強化

- 当社グループは、経営理念、PURPOSEおよびVISIONの実現に向け、人材を企業競争力の源泉であり持続的な成長に向けた原動力であると位置づけ、人的資本投資を企業価値向上の重要な経営課題と位置付け
- 新中期経営計画「コード2030 (CODE/CHORD2030)」において、『役職員全員が働きがい（仕事のやりがい+働きやすさ）を実感でき、組織能力が向上していること』を戦略目標として、人的資本投資を推進



- 役職員が会社の未来・戦略を信じ切り、“自分ごと化”できて、エンゲージメントが向上している
- 安心して率直に話せ（心理的安全性）、同じ方向を向いて（ビジョン共感）、挑戦を通じて成長でき（成長機会）、その挑戦と貢献が公平に報われている（評価と報酬）
- 新たな価値を生み出す「探索」「独創」を導く柔軟性と、困難・つまずきがあっても学びを得て立て直し前進を続ける力があり、人的資本投資を梃子に企業価値と社会の価値を両立している

共創でヒラク
(Collaboration)

2027年3月期 ~ 2031年3月期

挑戦 (変革の3年)
(Challenge)

新中期経営計画

独創をミガキ
(Originality)

収穫の2年
(Harvest)

コード2030

CODE/CHORD 2030

しなやかさと
強靭さを
併せ持つ
豊かな企業文化
(Organization)

デジタル変革
と
先駆者の魂
(DX & DNA)

独創をミガキ、共創でヒラク

本邦嚆矢のDNAで、価値を創り、夢をカタチに

具現化 - カタチに
(Realization)

環境に優しい
(Environment)

エンゲージメント向上
(Engagement)

夢
(Dream)

ご留意事項

- 本資料では、当社グループの業績動向及び事業内容について、本資料開示時点（2026年5月15日現在）で入手可能な情報に基づく予想や将来の展望について言及しております。
- これらの展望の中には、製品の需給・市況動向、原燃料価格の変動、為替レートの推移、世界経済の情勢変化など、様々な不確実性やリスクが内在するため、それらの要因が本資料に記載されている将来の展望と異なる結果を引き起こす可能性があります。

【お問い合わせ先】

保土谷化学工業株式会社

経営企画部

 03-6852-0327

 www.hodogaya.co.jp