2026 年度 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答要旨

開催日：2026 年11月9日(月)10:00～11:15

説明者及び質疑対応者：
代表取締役 社長　上島 宏之
取締役 執行役員　清水 義久
取締役 執行役員　磯部 保
専務執行役員　鎌田 昌利

説明内容：　2027 年 3 月期 第 2 四半期決算概要および通期見通しについて

※投資家・株主の皆様への情報開示の充実、正確性担保のため、当日の発言内容に必要な補足や表現の修正を加えています。

【質問 1】
（質問者）
2 点伺います。
1 点目です。中期経営計画において、元々の営業利益目標が 2029 年 3 月期で 500 億円のところ、今期すでに 585 億円まで上方修正されました。中期経営計画は期末決算時に修正されると記載していただいておりますが、業績は非常に強いと感じております。ただ、株式市場からすると、今期は他の商社も含め、業績が良いのはある程度中東情勢の影響による一過性のものであり、来期に対する減益懸念をなかなか消せずにいる状況です。しかし、御社の資料を拝見すると、少し構造が違うのではないかと思っております。来期に対して、社長が現在どのような形で利益に自信を持っていらっしゃるのか。マテリアルについては少し注意が必要かもしれませんが、エレクトロニクスとライフサイエンスは中東情勢とは関係のない状況で、かなり強い伸びを示しております。来期以降の利益に対する自信について教えてください。

2点目は株主還元についてです。今回、配当を 27 円から 30 円に引き上げていますが、配当性向だけで見ると、期初 32%程度だったものが、現在は 25%程度まで下がってきている形になっています。来期以降の利益に自信がないということであれば、配当性向を一時的に下げるというのも理解できるのですが、少なくとも御社の上期までの強い業績を拝見していると、個人的には来期以降もかなり伸びていくのではないかと思っております。配当性向の今後の考え方について教えてください。

（上島）
中東情勢の影響によって来期に対する減益懸念があるのではないかという点と、来期以降の利益に対する自信についてご説明いたします。正直に申し上げますと、今期は中東情勢の影響で営業利益がかなりプラスに働いております。第 1 四半期および第 2 四半期で約 50 億円のプラスと見ておりますが、私が非常に心配性な所もございまして、第 4 四半期あたりにはナフサ価格が 8 万円を切ってくるのではないかと思っております。このプラス 50 億円は主にマテリアルセグメントによるものであり、エレクトロニクスやライフサイエンスは中東情勢の大きな影響を受けずに成長しております。
下期について、ナフサ価格が下がるとはいえ、昨年の今頃に比べるとまだ高いのではないかというご意見もございますが、やはりお客様の先取り分があり、買い控えや生産調整が必ず入ってくると考えております。これが売上に強烈な影響を及ぼすことと、単価が下落した際に、現在保有している在庫よりも安い単価にはならないものの、非常に薄利での販売になるため、その分が営業利益に影響してくると見ております。

来年のイメージを含めてお話ししますと、マテリアルセグメントについては、営業利益は当期比で 85%から 95%の間になるかと見ております。エレクトロニクスセグメントについては、このまま AI 関係の半導体が順調に推移すると見ておりますので、営業利益で当期比 120%から 130%はいけるだろうと見ております。
ライフサイエンスセグメントについては、Prinova グループの Nutition および Solutions 事業がまだまだ伸びる余地があることと、実際に Solutions 事業については今期もかなり成長しており、新規受注を獲得しております。Nutition 事業については、これまで製造工程の改善などを通じたコスト削減により収益が上がっておりましたが、新規案件も立ち上がっておりますので、こちらもプラスとなります。これらを総合し、ライフサイエンスの営業利益は当期比 110%から 120%の間になるだろうと見ております。
まとめると、連結全体で前年比 105%から 110%程度に行けるのではないかと、私なりの強気な見方をしております。今期もずいぶん成長しましたが、来期についても継続してプラスであると考えております。一つ言えるのは、この 3 ヶ年で一番成長すると見ているのは 2028 年度なので、ぜひご期待いただきたいと思っております。

配当性向についての考え方ですが、配当性向という形では目標数値を開示しておらず、あくまで継続増配を方針として出しております。一方で、下期の落ち込みが非常に気になっており、この点を考慮したいという思いもあります。
総還元性向としてはもちろんのこと、自己株式取得につきましても機動的に実施させていただきたいと思っております。全体的なキャッシュアロケーションで考えますと、約 1,000 億円の成長投資を行う中で、現時点でまだ 150 億円程度にとどまっておりますので、成長投資と株主還元のバランスを見ながら進めさせていただきたいと思っております。

（質問者）
マテリアルの部分について少し教えていただきたいのですが、先ほどナフサ価格が下期に 8 万円を割っていくのではないかという点をリスクとして考えており、下期はそれなりに保守的に見ているのだと推察します。一方、今回の中東情勢の影響を受け、代替品の調達や新しい取引先との取引開始などが増えており、元の状態には戻らないのではないかと思っております。マテリアルの部分について、もう少しご説明をお願いいたします。

（上島）
中東情勢によるプラス要因と言うと少し変ですが、サプライチェーンの混乱下において、当社に新しい引き合いをかなりいただいております。その分は下期も来期も残ると思っておりますので、本当に真水としてプラスになっているとは考えております。
私が懸念を申し上げているのは、どちらかと言いますと樹脂についてです。樹脂は実を言うと販売数量はほとんど変わっていない状態です。業績の数字が良いのは単価が上がったためですが、そろそろお客様側で在庫調整が入ってきていることと、中国製品のプラントが立ち上がり、それが市場に流れ込むことで、需給バランスが崩れて単価が下がってくると見ております。当社の樹脂関係のビジネスで最も在庫販売が多いのは、特にアジアや中国なので、高値で仕入れた在庫に対して安値で攻勢をかけられると、非常に厳しい状況になります。
ケミカルについてはおっしゃる通り、新しいテーマが次々と立ち上がっております。特にスペシャリティケミカルについては、半導体用のマテリアルを数多く扱っておりますので、こちらについては来年かなりプラスを見込んでおります。なので、樹脂ビジネス、特に自動車用樹脂や OA 機器関連向け樹脂については非常に厳しいと考えております。もしかしたら粗利ベースでも利益率がかなり下がるのではないかと思っております。自動車関連については、ポートフォリオの入れ替えとして部品ビジネスへの切り替えをかなり進めておりますので、そちらでカバーしていこうと考えております。

（質問者）
その点を下期の計画にはかなり保守的に織り込まれたということですね。

（上島）
はい。私がかなりシビアな見方をしているのはナフサ価格です。ナフサ価格が 9 万円を超えるような水準で維持されれば、業績見通しを上方修正する可能性もございます。

【質問 2】
（質問者）
2点伺います。
1 点目は、20 ページにある半導体事業の成長についてです。先ほどのご説明で、2030 年には a-SMC が LMC と同水準になってくるというお話がありましたが、こちらの資料は 2028 年度までの見通しとなっております。LMC の成長は 2030 年に向けてもこれまでと同様の成長が続き、2030 年には LMC と a-SMC がほぼ同じ程度の利益水準になるという理解でよろしいでしょうか。また、それに伴い、供給キャパシティについての対応が可能なのかという点も併せて教えてください。

2点目はライフサイエンスについてです。下期に対しては、上期の実績を下回る見通しとなっております。製造子会社の定期修繕による利益の減少が要因の一つにあるかと思いますが、これは毎年発生しているものであり、前年比で見た場合に同様の影響があるのか、それとも今期特有のものなのかについて教えてください。

（上島）
20 ページ右側の棒グラフには数量や金額は記載しておりませんが、イメージとして売上に対する推移をかなり明確にトレースしているグラフとなります。もともと a-SMC については、量産は来年からと見ておりましたが、これが前倒しになり、パッケージング分野で採用されました。そのため、2026 年度から上の紫色の部分（a-SMC の売上高）が増加しており、2026 年度、2027 年度、2028 年度とかなりの成長率で伸びていきます。2028 年度以降も、ほぼ同程度の成長率で伸びていく見通しです。
一方で LMC については、2026 年度以降のピンク色の部分（LMC の売上高）の成長レベルで伸びていき、紫色の a-SMC の売上高については 2027 年度から 2028 年度と同じような成長スピードで伸びていくことになります。その結果として、2030 年にはピンク色（LMC の売上高）と紫色（a-SMC の売上高）が同じような高さになっていくとご理解いただければと思います。
キャパシティについては、LMC は 2023 年度比で、2025 年度にすでに 4 倍にキャパシティを増強しております。お客様からの引き合いはさらに増えておりますので、2026 年度以降もキャパシティの増強を進めてまいります。
a-SMC については、今年から量産ラインを稼働させておりますが、2025 年度との比較で本年で約 2 倍、来年は約 3 倍の生産キャパシティまで増やすことをすでに計画しております。これを含めても、現在のままでは 2028 年度にはフルキャパシティになる見込みなので、さらに効率化ならびに投資を進めていこうと考えております。

ライフサイエンスの下期の定期修繕については、ナガセケムテックス、ナガセヴィータ、ナガセダ

イアグノスティックスで同様に行っております。当然、上期も一部定期修繕は行っておりますが、特にナガセダイアグノスティックスについては、下期 6 ヶ月のうち 2.5 ヶ月間ラインが止まります。ナガセダイアグノスティックスは上期が黒字、下期が赤字になるほどの影響が出ている状況です。コスト面で見ますと、1 社で上期との差額で約 6 億円のコスト増となっております。
ナガセヴィータにつきましても当然定期修繕を行いますが、数億円規模の費用計上となります。
ナガセケムテックスについては、1 億円に達しない程度の定期修繕費用となります。

【質問 3】
（質問者）
2 点伺います。
1 点目が 21 ページの Prinova グループについてです。Nutition 事業の黒字化は素晴らしいと思うのですが、来年以降のさらなるアップサイドをどの程度見られているのか。また、フレーバー事業の売却について、これによる収益面や BS へのインパクトがどの程度あるのか。赤字事業がなくなることでの増益効果を期待して良いのかについて教えてください。加えて、イリノイ工場については、いつ頃までに稼働させる計画なのかを教えてください。

2 点目は ROIC についてです。今回部門ごとの ROIC 出されています。ライフサイエンスの ROIC が 3%前後と他の 2 部門と比べてかなり低く、差がある点が気になりました。ライフサイエンスの ROIC が低くなっている大きな要因はどこにあり、今後改善余地がどこにあるのか、またどのような取り組みをされていくのかを教えてください。

（上島）
まず Prinova グループの Nutition 事業の黒字化について、数字の詳細については明確にはお答えできません。Prinova グループの中には商社事業、Nutition 事業、Solutions 事業の大きく 3 つがございますが、本年はどの事業も営業利益でプラスになっております。前期 Nutition 事業は 2 桁億円以上のマイナス（赤字）でしたが、今年は逆に 1 桁億円のプラス（黒字）となっており、ざっくりと十数億円の利益貢献が Nutition 事業で起こっております。
Solutions 事業については、高級ペットフード市場や、栄養素やビタミンが入った高付加価値のグミの市場が海外にあり、そういった配合を私どもが手掛けております。こうした案件が立ち上がっており、営業利益で昨年の約 1.5 倍に伸びております。この 2 事業で、Prinova グループの収益増加分のほとんどを占めている状況です。商社部門については、売上は増えておりますが収益はほぼ前期並みという状況です。

今後も Nutition については、引き続き受注の引き合いが来ております。これまで 3 つの工場の中で Solutions 事業と Nutition 事業の製造ラインや工場を分けておりましたが、中身はほぼ同じなので、これらを統合し、動線なども含めて効率化を図ってまいります。そういった面

でのキャパシティ増強やコスト削減を進めてまいります。

一方でフレーバー事業については、私どものグループとして非常に重要なエッセンスではございますが、私どもがすでに原材料を購入しているフレーバーメーカーに今回売却することにいたしました。先方にとってもシナジーがあり、我々としても原料として購入した方が、人件費をかけるよりも効率が高まると判断し、ベストオーナーへ売却することを決定いたしました。

ROIC についてですが、ライフサイエンスの ROIC が低い一番の要因はのれんです。

（清水）
ライフサイエンスセグメントについては、上島が申し上げた通り、分母の資産の中にのれん残高が含まれております。この割合が、詳細は公表しておりませんが、約 2%あると考えていただければと思います。
長期的には ROIC の改善を見込んでおります。そのためにも、先ほどの説明にありましたサンディエゴの研究開発施設などを通じてさらなる収益化を目指し、シナジー効果を増していくことで、ライフサイエンスセグメントの ROIC 向上に貢献していくプロセスで考えております。

（質問者）
フレーバー事業売却の収益インパクトはそれほど大きくはないという理解でよいでしょうか。また、イリノイ工場の稼働開始時期のイメージがあれば教えてください。

（磯部）
Flavors 事業については、もともとの収益規模が小さいため、今回の売却による当社グループの収益へのインパクトはほとんどありません。
イリノイ工場について、土地の取得はすでに完了しており、稼働開始は 2027 年の後半になる予定です。

（質問者）
キャパシティが増えるわけではないということですか。

（磯部）
実際には増えます。新たな設備も導入しますし、現在の設備もすべて移設した上で、プラスアルファで追加されるものもございます。具体的な数字は申し上げられませんが、キャパシティは現在よりも数十パーセントは間違いなく上がってまいります。また、現在の工場は接続部分や動線、製造工程のつなぎなどに課題がありますが、それらも改良されます。実質的な効率化を加味すると、さらに数十パーセントのプラスアルファで生産能力が上がってくる形になります。

（上島）
先日、Nutrition 事業の拠点であるテネシー工場を視察してまいりました。昨年は稼働率が半分程度でしたが、現在はほぼフルキャパシティになっております。新しい引き合いをどんどん受けて製造しているため、ラインの変更や半製品在庫を多く抱えている状況です。この部分の効率化を図れば、まだまだキャパシティは増やせるというイメージを持っております。現場からも非常に強気な数字を聞いておりますし、テネシー以外の動線が悪い工場についても今後改善を進めていきたいと考えておりますので、キャパシティについてはまだまだ増えていくと思っております。

【質問 4】
2 点質問がございます。
1 点目は、20 ページの a-SMC と LMC のスライドについてです。a-SMC について、先ほど「前倒しでお客様から受注が来た」との説明がありましたが、改めて、どのような点が評価され、あるいはどのような要因が受注を加速させてこのような動きになっているのか、もう少し深掘りしてご解説いただけないでしょうか。

2 点目は、25 ページの不採算事業の整理、改善についてです。前中期経営計画から本年度を含めて非常に取り組みが加速しているとのことですが、今後さらにテコ入れしなければならない領域や、特にここ 2、3 年苦戦している印象があるスマートフォン関連などの不調事業の取り組みについて、フォローアップしてご解説いただけないでしょうか。

（鎌田）
お客様となるのは、高機能な IC パッケージ基板を製造できる世界でも限られた企業様になります。評価されたポイントとしては、私どもの材料が持つ高流動性と、シート状であるためハンドリングがしやすく、生産性が非常に向上するという点です。以前からエンドユーザー様に向けて様々なアピールを行ってきた中で、総合的に考えて私どもの材料が生産性に大きく貢献すると評価され、採用に至りました。

生成 AI 用半導体に関連し、GPU や HBM などの先端パッケージング技術が話題になっております。キャパシティや技術的な課題が騒がれる中で、4 つ目の要素として高機能 IC パッケージングが注目されております。特に省エネと高性能化を実現するためには、資料の図の通り、電子部品が搭載され、そのすぐ下に基板があり、電気を供給する性能を上げることが重要になります。お客様が順次新しい基板に切り替えていくという需要の中で、来年から新しい基板のプレ量産が始まり、2028 年に本格的な量産が始まります。その動きにより、当社の材料もここから先、加速的に数量が増えていくと考えております。

（上島）
2 つ目の不採算事業の改善についてお答えします。第 2 四半期を終え、資料には今期（上期）7 億円と記載しておりますが、このうちの約半分は子会社 4 社の上期の赤字分が含まれております。具体的には、キャプテックス、ナガセビューティケァ、韓国の Nagase Engineering Service Korea（以下、NESCO）、ナガセフィルターの 4 社です。
NESCO とナガセフィルターについては装置、機械関連のビジネスなので、販売タイミング等の要因によって収益が大きく変動します。この 2 社については下期に大きな受注が決まっておりますので、通期では黒字化し、この不採算リストからは外れる見込みです。キャプテックスにつきましても、昨年検査事業を立ち上げるための設備投資を始め、徐々に受注が増えておりますので、下期には通期黒字化できるよう進めてまいります。
ナガセビューティケァについては非常に苦戦しておりますが、グループ会社から発生する不採算事業（棒グラフの 7 億円の部分）は、下期には改善してほぼなくなる状況です。その上で、商社業として行っている部分で、収益が非常に悪い事業が一部残っておりますので、今後改善を進めていきたいと考えております。

スマートフォン関連事業、つまりナガセケムテックスの SAW フィルター用の封止材シート事業についてですが、スマートフォンの生産量自体が 2025 年比で 83%という状況です。この中で、私どもは主に日系の SAW フィルターメーカー様にシートを供給しておりますが、市場全体において日系メーカー様の比率が下がっております。そのため、スマートフォンの生産量の減少率以上に影響を受けており、前年比で 50%から 60%程度まで落ち込んでいる状況です。それに準じて私どものSAWフィルター用シート材料も減少しております。まだ確定ではありませんが、来年の計画については今年と同数量で見込んでおり、非常に厳しい状況が続いております。

（質問者）
1 点目の部分でフォローアップなのですが、パッケージ基板の大型化や複雑化が進むと御社により恩恵があるというざっくりとした理解をしているのですが、この点についてコメントをいただけますでしょうか。

（鎌田）
PLP（パネルレベルパッケージ）に関するお話かと思います。実際に PLP に対して私どもはサンプリング活動を行っており、複雑化・大型化に対して、シート状でのハンドリングのしやすさが生産性に寄与するという点は同様に評価されております。現在の高機能 IC パッケージ基板とは別のテーマとして、同時進行で追いかけております。

【質問 5】
（質問者）
アメリカの中間選挙と半導体事業の関連性について伺いたいと思います。現在、民主党が優勢と見られており、AI データセンターへの逆風が今後は想定できるのではないかと思います。このような状況を踏まえ、AI 投資の先行きと御社事業への影響をどのように見ているか教えてください。

（上島）
民主党が政権をとったからといって、データセンター投資の流れが決して弱まることはないと考えております。アメリカ国内での積極投資が進められたことで一時的なマイナス要因はあるかもしれませんが、世界的な需要から考えますと、フィジカル AI を含めて今後ますますデータセンターの需要は伸びていくと思います。そのため、取り合いの状況は今後も継続するだろうと見ております。一旦株価などは下がっておりますが、今期や来期の見通しに対して、マイナス影響はないと考えております。

一方で、民主党の躍進により環境への配慮が進むと期待しており、EV 化がもう一度復活するのではないか、あるいはハイブリッド車が見直されるのではないかと考えております。そういった面では、自動車関連において日本が得意とする領域へ資金が流れ込んでくるのではないかと少し期待しております。大手自動車メーカー様も生産内容を整理されているため、再投資となると厳しい部分はあるかもしれませんが、化石燃料車から環境対応車へ動くことは間違いないトレンドなので、長い目で見て期待していきたいと思っております。したがって、決してマイナスではないと考えております。

【質問 6】
（質問者）
2 点質問がございます。
1 点目は、20 ページの半導体についてです。LMC も a-SMC も売上が大きく伸びていく見通しを描いていますが、ある程度受注を明確に認識し、確実なものとして計算されている分が売上増加につながっているのでしょうか。この数字の確からしさについてもう少し教えてください。

2 点目は封止材がエレクトロニクスの利益にどう繋がってくるかについてです。今期は LMC が前期比倍以上伸びているように見えますので、実際にはエレクトロニクスセグメントでもっと利益が出るのではないかと見えるのですが、どの程度保守的に見積もっていらっしゃるのか教えてください。

（鎌田）
この資料の数字は、2028 年まではお客様から提示された実際のフォーキャストに基づいております。したがって、確からしさという意味では、フォーキャストをいただいている状況だということです。私個人の感覚としましては、場合によってはこのフォーキャスト以上に増えていくこともあり得ると考えており、キャパシティを含めてその準備を行っております。
また、利益に関するご質問ですが、商社事業とは異なり、LMC と a-SMC はある程度数量が読め、かつ利益率が非常に高いビジネスです。知的財産が関わるフォーミュレーションの世界なので、簡単に模倣されるようなものではなく、総合的な知的財産型ビジネスであると考えております。

（質問者）
今期のエレクトロニクスの営業利益の見通しについては、ある程度保守的に作っているのでしょうか。

（鎌田）
今期ディスプレイ関連の減益懸念についてある程度織り込んでおりますが、2028 年までの棒グラフに関しては実際のフォーキャストに基づいているということです。

（上島）
単に LMC から a-SMC に切り替わっていくだけの市場であれば、これほど伸びなかったはずです。新しいパッケージングの市場が生まれたことで a-SMC が大きく膨らんでおり、想定以上に大きい市場になると考えております。今年の 5 月、7 月、9 月とお客様から聞いているフォーキャストは段階的に水準が上がっております。
堅実な見通しだと言われればそう見えるかもしれませんが、正直なところ、私どもも急拡大しているこの数字が本当に確実かどうかはサプライチェーン次第だと思っています。この急拡大の局面、供給が難しくなるサプライヤーも出てくる可能性があります。当社含め供給を切らさないようサプライヤー各社が日々フォーキャストを確認し準備を余念なく実施している現状だと捉えています。他の材料メーカー様にはギリギリの状態で走っておられるところもあるのではと感じておりますし、実際にディストリビューションを行っていてもそう実感しております。その為、そのあたりも見極めた上で、来期以降、2028 年までの数字を作らせていただきたいと思っております。
来期は先ほど申し上げた通り、マテリアルは非常に厳しい状況ですが、エレクトロニクスについてはまだまだ強気でいけると思っております。マテリアルの落ち込みをカバーして来期はプラスにし、再来期はさらに伸びると見ています。

【質問 7】
（質問者）
20 ページのスライドの a-SMC について確認させてください。製品認定という観点では、最終ユーザーや基板メーカーなど様々あるかと思いますが、当然オーダーとしては双方からフォーキャストが来ていると推測します。実際にお示しいただいている 2028 年度までの見通しにおいて、お客様の数はどの程度になるのでしょうか。どのような見立てか教えていただけますか。

（鎌田）
お客様となる基板メーカー様は多数存在しますが、先端の生成 AI 用半導体に対応できる高度な IC パッケージを製造できる企業は、日本でも数社、グローバルに見ても非常に限られております。そのため、販売先となるお客様の数は決して 2 桁にはならず、1 桁レベルのお客様に販売することになります。

（質問者）
1 桁というのは存じ上げているのですが、1 社なのか 2 社なのか、そういった意味合いでの質問でした。

（鎌田）
その点については、機密保持の観点もございますので、回答は差し控えさせていただきます。

【質問 8】
（質問者）
15 ページのスライドについて、中期的にマテリアルセグメントの ROIC を向上させる施策はあるのでしょうか。また、ライフサイエンスセグメントの中長期的な ROIC の目線について教えてください。

（上島）
マテリアルの ROIC については、分母（投下資本）を劇的に減らす、あるいは分子（利益）を劇的に増やすというのは非常に厳しい状況です。しかし、資本効率を上げていくために、現在、在庫の適正化や運転資金の圧縮といった手を打っております。また、特にモビリティ関連については樹脂の販売比率が半分以上を占めますが、商品ポートフォリオを見直し、利益率の高い製品への切り替えを進めております。
マテリアルは化学品や樹脂を扱う私どものマザーディビジョンなので、事業エリアやアプリケーションの拡大を図る際には、まずこのセグメントが関わってまいります。そういった面で、新しい利益を生み出す領域を開拓していくことも進めますが、もちろん時間はかかる状況です。ま

た、一部スペシャリティケミカル事業部として扱っている医療用や半導体用のナガセケムテックス製品は高利益率な製品なので、こちらの比率を高めていきたいと考えております。

（磯部）
ライフサイエンスについて、他の２つのセグメントに比べてROICが低いというのが現状です。今後、新たな商品を世に出していくことも含め、私どもの研究機能から製造へ持っていく機能を活用し、分子（利益）の部分を上げてまいります。一方で分母（投下資本）の部分ですが、ライフサイエンス部門は Prinova グループを含めて非常に在庫が多いのが現状です。これらをうまくコントロールすることによって ROIC の向上に努めていきたいと思っております。
現状、ライフサイエンス分野において類似企業を選定し、セグメントごとに目標 WACC を設定して、そこに向けて向上させていきます。

（質問者）
先ほど、のれんの部分で 2%ほど下がってしまっているというお話がありましたので、中長期的にはこれにプラス 2%しただけでは全然足りないと思います。大体の目線として、何パーセント程度の ROIC を目指していらっしゃるのでしょうか。

（磯部）
のれんについては今後償却が進むにつれて下がってまいります。具体的な目標数字についてはお答えを控えさせていただきますが、短期的には 5%以上を目指していきたいと思っております。

（質問者）
現時点で、のれんの分を足し戻せば 5%になるので、今後中長期的にどの程度の水準を目指していくのか教えてください。

（上島）
実を言いますと、ライフサイエンスについてはまだまだ新しい投資案件が控えております。特に工場についても設備の入れ替えや新しい装置の導入があり、ROIC を急激に上げていくのは厳しい状況です。しかし、最低でも 7%以上は目指していきたいと思っております。ただ、少し時間はかかると考えております。

【質問9】
（質問者）
今回、自己株式取得 30 億円を発表されています。御社のバリュエーションを見ますと、PBR が 1 倍を割れ、PER で見ても 10 倍割れといった割安な状況にあります。なので、自己株式取得をもう少しスケールアップする、あるいは配当性向以外に例えば DOE をもう少し引き上げるといったことが考えられます。成長投資の原資として、政策保有株式の売却を進められていますが、小出しにするのではなく巨額の売却を進め、御社の自己株式取得や資本の適正化を迅速に図るという方針へ変更することはできないのでしょうか。

（上島）
前回の中期経営計画では、政策保有株式について「300 億円売却」という枠を設けて進めてまいりました。ただ、今回については、政策保有株式の売却で得たキャッシュを成長投資に充てていくとお話ししております。この 3 年間で約 1,000 億円の成長投資を進める予定です。現時点で成長投資額が 150 億円程度にとどまっており、それに対して半分弱の政策保有株式の売却しか充てられておりませんが、この 1,000 億円の投資に見合うようなスピードで、2 年目、3 年目の売却を進めさせていただきたいと考えております。そのため、これまでに比べるとはるかに速いスピードで売却を進められると考えております。
また、エクイティに対して政策保有株式がずいぶん厚くなっておりますので、政策保有株式の対純資産比率が 8%を切る水準を早期に実現していきたいと思っております。自己株式取得に充てていくというご意見につきましても、一つの貴重なご意見として真摯に受け止めさせていただきます。

以上