

回答者:

代表取締役 専務執行役員 根来 昌一
経営企画部門 IR部長 渡部 満泰

- 1) **Q1の営業利益は土地売却益を除いたベースでも計画を上回っていたのか？また中東情勢によるコスト上昇やサプライチェーンへの今後の影響についての見方も教えてほしい。**

土地売却益は当初計画に含まれていない、そのベースで、計画に対して、ケミカル事業の計画差異は▲50億円となったが、グローバルコンシューマーケア（GC）事業の成長が上回り、トータルで10億円のプラスとなった。

中東情勢に伴う原材料価格への影響は、TCRや高付加価値化の推進等で吸収しつつ、吸収しきれない部分は価格転嫁で対応していく。サプライチェーンに関しては、ケミカル事業を持つ強み、すなわち川上メーカーとの強い関係性や、グローバルな生産拠点が可能にするレジリエンスにより、年間計画を満たす製品供給は現時点で確保できると想定している。原材料の調達から生産、在庫、供給を統合し、SKUの生産優先順位も含めて全体最適を機動的に調整できる点が花王の強みである。

- 2) **土地売却益115億円と通期営業利益計画1,820億円との関係を教えてほしい。また、今後もこのような土地売却を予定しているか見通しを聞かせてほしい。**

土地売却は、ロジスティクス最適化を通じた資本効率改善の一環であり、構造改革費用などの吸収を目的としたものではない。当初の通期営業利益計画1,820億円には土地売却益は含まれておらず、土地売却益を除いたベースでも1,820億円の達成を目指している。一方で、今回の売却益は、今後の海外課題事業の改革や外部環境変化に伴う様々なリスクへの対応に、結果として寄与する見込みである。これらを踏まえ、通期営業利益予想の1,820億円は十分に達成可能と考えている。

今回売却したのは、すみだ北ロジスティクスセンターの土地で、物流改革の一環である。今後は、需要が集中するエリアへの集中投資や地方でのアウトソーシング・協業を進める。

- 3) **ケミカル事業のQ1の営業利益における計画差異はどの程度か？Q2以降の価格転嫁で挽回し、通期でのケミカル事業の計画達成は可能か、見方を教えてほしい。**

ケミカル事業のQ1における計画差異は約▲50億円であり、その8～9割（▲40億円強）が欧米における油脂製品の価格転嫁の遅れに起因する。アジアでは迅速な価格転嫁が可能だが、欧米では四半期ごとの価格交渉が中心であるため、2025年Q4からの原料価格急騰（パーム核油で約3割上昇）に対して2026年Q1での対応が追いつかなかった。残りの1～2割は欧州の自動車市場の低迷等に伴う機能材料の需要減少である。

2026年Q2以降は欧米における油脂製品の価格転嫁が本格化してきている。また中東情勢を踏まえた石化製品の値上げ及び物流費の上昇分を含む価格転嫁も5月から進めている。加えて電子材料については、データセンター増設や半導体の微細化・高積層化に不可欠な高機能材料へ集中しており、高付加価値領域での成長が収益回復を下支えする。景気の不透明さは懸念事項であるが、これらの成長により、Q1の計画差異を、年間計画の中でキャッチアップすることは現時点では十分可能と考えている。

4) GC事業における中東情勢によるコスト増への対応について教えてほしい。新製品だけでなく、既存品においても値上げ対応を行うのか。

GC事業においては、まずTCR等による自助努力での吸収を進め、吸収しきれない部分については既存品も含めて価格対応を進める。ただし、一律対応ではなく、製品カテゴリーごとの市場環境に応じて順次適切なタイミングで個別に対応していく方針である。具体的な時期や対象品目については、市場での過度な需要変動を避ける観点から現時点での詳細は控える。なお、市況上昇分を単純に転嫁するのではなく、高付加価値化・製品ミックスの改善・SKUの最適化も組み合わせながら、数量と収益性の両立を図る。

5) 土地売却益はどのセグメントに計上されているのか。

土地売却益は各事業セグメントには配賦せず、共通セグメントとして処理している。

注意事項

本資料に記載されている内容は、決算説明会の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

また、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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、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ります。