

Briefing Transcription

|| 2025 年 12 月期 決算説明文字起こし ||

日本精蠟株式会社

5010 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら>>>

2026 年 2 月 20 日 (金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.io>

■ 目次

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	-----	1
■ 出演者	-----	2
■ 決算説明	-----	3

■ 決算説明を受けての

F I S C Oアナリストコメント

- ・ 1929年の創業以来約100年にわたり、ワックス専門メーカーとして発展してきた老舗企業。国内シェア約80%を誇り、顧客は国内外約1,400社を超え、日本で唯一の総合ワックスメーカーとして圧倒的な地位を築いている。
- ・ 前期決算は上期の販売が低調だったことで利益は当初予想を下回ったが、在庫削減は計画通りに進み、キャッシュ・フローは予想を上回った。また、販売単価は物流費等の高騰に伴う価格改定と高付加価値品販売への集中により上昇している。
- ・ 2026年12月期は売上高で前期比6.7%増、営業利益で同53.4%増と大幅増益を見込む。在庫削減の取り組みが一段落したことによる売上原価の改善、2025年に実施した価格改定の通年寄与がポジティブに働く。
- ・ 今期は資本性劣後ローンの全額返済を掲げる。借入額30億円のうち元本15億円相当額は前期に期限前弁済を実施、残額についても期中での早期返済を目指す。原材料代等のコスト上昇にも関わらず、利益とキャッシュ・フローの水準は改善しており、前期のフリー・キャッシュ・フローは30.9億円。
- ・ 2026年12月期の配当は、業績予想を上回る利益を達成して配当を実施することを目指す。現時点では未定。
- ・ 現状のPBR0.9倍に到達もいまだ1倍割れ水準。業績回復基調にある中アップサイドポテンシャルを感じる。

■ 出演者

日本精蠟株式会社

代表取締役社長

瀧本 丈平 様

■ 決算説明



■ 日本精蠟 龍本

本日はお忙しい中ご視聴頂き有難うございます。当社の2025年12月期の決算のご説明をさせていただきます。

目次

■ 会社概要	P.02
■ 2025年12月期 業績概要	P.06
■ 2026年12月期 業績予想	P.13

 日本精蠟株式会社 1

まず当社の概要を簡単にご紹介したのち、昨年の業績の概要と、今期の予想についてご説明いたします。

会社概要

日本精蠟株式会社

2

まず当社の概要です。

会社概要

スペシャリティ・ワックスのグローバルリーダーとして
いつも新たな価値をお客様にお届けします。

商号	日本精蠟株式会社	従業員数	222名（当期末） 272名（速報）（2025年12月末日現在）
代表取締役社長	藤本 文平	グループ会社	Nippon Seiro (Thailand) Co., Ltd.
設立	1951年2月10日（創業 1929年2月10日）		テクノワックス株式会社
本社所在地	東京都中央区京橋2丁目5番18号 京橋新生館10階		周和産業株式会社
資本金	1億円		日精興産株式会社

日本精蠟株式会社

3

当社はスペシャリティー・ワックスの事業をグローバルに展開しており、お客様に常に新しい価値をお届けし続けることを信条としております。

創業は1929年でもうすぐ100周年を迎えようとしております。

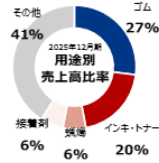
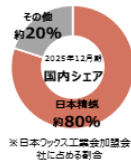
事業内容

日本でただ1つ、ワックス＝蠟を専門に造っている会社です。今後も高い品質と技術によるスペシャリティーワックスのグローバルリーダーとして、お客様に新しい価値をお届けします。

製品用途

- **タイヤ向けワックス（ゴム用途）**
ゴム製品にワックスを練り込み、表面に薄膜をつくることで、空気中のオゾンによるゴムの劣化・ひび割れを防止します。
- **トナー向けワックス（インキ用途）**
トナーにワックスを混ぜることで、トナーが紙に印刷される際に、にじみを防止します。

- **蠟燭**
古くから神仏用として用いられ、近年は装飾用キャンドルとして、経緯式の演出やアロマキャンドルとして親しまれています。
- **接着剤用ワックス**
接着性樹脂に混ぜて、流動性を持たせます。
- **その他用途**
食品、農林、化粧品など、幅広い用途に用いられています。



日本精蠟株式会社

4

当社は日本で唯一のワックス専門メーカーです。高い品質と確かな技術力を背景に、国内外の大変幅広い用途でご使用頂いております。

用途の中ではゴム用、主にタイヤ向けが最大の27%を占めています。タイヤの主原材料であるゴムにワックスを練り込み、タイヤの使用中にワックスが表面に滲み出して薄い膜をつくることで、空気中のオゾンによるタイヤの劣化・ひび割れを防止することができます。

次いで、インキ用途が20%を占めており、主にプリンタートナーに使用されています。トナーにワックスを混ぜることで、プリンターで紙に印刷する際に、にじみを防止することができます。

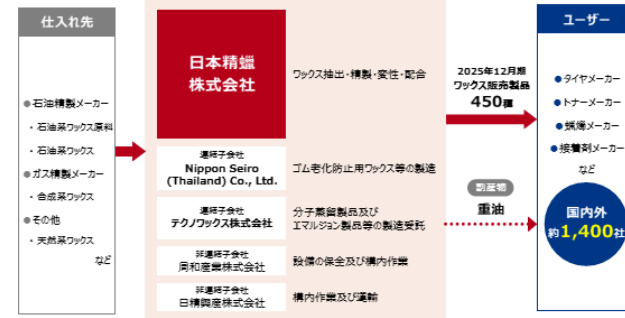
燭燭用途は6%で、古くから神仏用として使用され、近年ではアロマキャンドルといった嗜好品としても親しまれています。

接着剤用途は6%で、接着性樹脂に混ぜて、流動性を持たせることができます。

これらの他にも、ダンボールに耐水性を持たせたり、ガムの噛み心地を良くしたり、口紅やシャンプーといった化粧品や日用品、果実袋などの農業用資材など、様々かつ身近なところで使われています。

事業系統図

当社グループは主に石油精製メーカーからワックス原料を購入し、分離・精製・化学反応・配合をすることで、顧客(ユーザー)の求める性能・品質を持つワックス製品を製造し、様々な形状・形態で幅広い業界の顧客に当社製品をお使い頂いております。



◎ 日本精蠟株式会社

5

当社グループは原料を石油精製メーカーなどから購入し、そこから様々な性能、品質を持つ異なるワックスを取り出します。そして不純物を取り除き、あるいは化学反応で性質を変えたり、他の材料を混ぜたりすることで、お客様の求める性能、品質を持つワックス製品を製造しています。現在、国内外約 1400 社の幅広い業界のお客様に、様々な形状・形態の 450 種類の製品をお使い頂いております。また、原料からワックスを取り出した後の副産物である重油につきましても、社内ではボイラー用燃料として、余剰分は社外に販売しております。

2025年12月期 業績概要

◎ 日本精蠟株式会社

6

それでは昨年の業績についてご説明いたします。

2025年12月期通期業績サマリー

- 2025年12月期は財務体質の健全化を目的として、棚卸資産(在庫)の削減を進めることで営業キャッシュ・フローは前期より良化するものの、利益は減少する業績予想としておりました。
- 上期の販売が低調であったことにより、利益は当初予想を下回りましたが、在庫削減は計画通りに進み、キャッシュ・フローは予想を上回りました。

(単位:百万円)	2023年12月期		2024年12月期		2025年12月期	
	通期実績	通期実績	通期実績	前期比	通期予想*	
売上高	21,704	22,045	19,776	▲10.3%	21,300	
国内ワックス	11,583	13,652	13,217	▲3.2%	14,100	
輸出ワックス	6,445	6,541	5,509	▲15.8%	5,700	
重油	3,498	1,703	935	▲45.1%	1,350	
その他	177	147	113	▲23.0%	150	
営業利益	▲552	2,245	1,173	▲47.8%	1,400	
経常利益	▲785	1,682	680	▲59.5%	860	
税引前当期純利益	▲1,344	1,658	620	▲62.6%	830	
親会社株主に帰属する当期純利益	▲1,221	1,776	697	▲60.7%	790	
外部環境指標 Brent	\$83/bbl	\$81/bbl	\$69/bbl		\$85/bbl	
外部環境指標 Gas Oil	\$104/bbl	\$96/bbl	\$88/bbl		\$100/bbl	
外部環境指標 為替	141 JPY/USD	151 JPY/USD	150 JPY/USD		145 JPY/USD	
営業キャッシュ・フロー	1,410	2,943	3,686	+25.2%	3,568	
フリー・キャッシュ・フロー	915	2,793	3,090	+10.6%	2,965	

* 通期予想は、2025年2月14日発表の数値です。

日本精蠟株式会社

7

当期は、在庫削減によって棚卸資産を減少させることでキャッシュ・フローを増やし、財務体質を健全化させることに取り組みました。在庫を削減するために、販売数量より少ない量を生産することになり、固定費負担は増加するため、利益は前期から減少する業績予想としておりました。

実績につきましては、主に上期の販売が低調であったこともあり、売上高、利益は当初予想を下回りましたが、在庫削減を計画通りに進めたことで、営業キャッシュ・フロー、フリー・キャッシュ・フローはともに予想を上回りました。

販売の概況

ワックス 主に上期におけるトランプ関税などによる世界経済への先行き不透明感を背景とした需要減退の影響により、下期は回復基調となったものの、通期では国内・輸出ともに販売数量は減少し、販売単価は物流費等の高騰に伴う価格改定と高付加価値品販売への集中により上昇しましたが、販売金額は減少しました。

■販売実績	2023年12月期			2024年12月期			2025年12月期			前期比		
	数量 [ton]	単価 [円/kg]	金額 [百万円]	数量 [ton]	単価 [円/kg]	金額 [百万円]	数量 [ton]	単価 [円/kg]	金額 [百万円]	数量 [ton]	単価 [円/kg]	金額 [百万円]
国内	26,365	439	11,583	25,732	531	13,652	24,622	536	13,217	▲1,109	+6	▲435
輸出	20,891	309	6,445	18,310	357	6,541	15,345	359	5,509	▲2,965	+1	▲1,031
ワックス計	47,257	382	18,029	44,043	458	20,194	39,968	468	18,727	▲4,074	+10	▲1,466

▲9% ▲2%

重油 ワックス収率の向上と在庫削減に伴う生産数量の減少によって、逆ザヤ取引である重油の生産数量・販売数量は減少しました。

■販売実績	2023年12月期			2024年12月期			2025年12月期			前期比		
	数量 [KL]	単価 [円/KL]	金額 [百万円]	数量 [KL]	単価 [円/KL]	金額 [百万円]	数量 [KL]	単価 [円/KL]	金額 [百万円]	数量 [KL]	単価 [円/KL]	金額 [百万円]
重油	38,352	91,212	3,498	17,920	95,076	1,703	11,400	82,061	935	▲6,520	▲13,015	▲768

▲36%

日本精蠟株式会社

8

次に販売の概況です。

上期においては、トランプ関税を始めとした世界経済への先行き不透明感から、原材料の購入を抑え気味にされたお客様もおられたこともあり、販売は低調に推移し、下期に入って回復は見られたものの、通期での販売数量は前期より9%の減少となりました。一方で、物価高による物流費をはじめとしたコスト高騰に伴って価格改定を実施したこと、また高付加価値品の販売に注力したことによって、販売単価は2%上昇しましたが、販売数量の減少を補うにはいたらず、販売金額は減少しました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

重油につきましては、ワックスの生産に伴って副産物として生産されるものですが、購入原料より安い逆ザヤでの販売となるため、従来から原料選択や生産工程の工夫などによって生産量を削減することに取り組んできました。当期は在庫を削減するためにワックス生産数量を押さえたことで重油の生産数量も減少したことも重なり、販売数量は昨年より36%減少しました。

損益計算書 (要約)

- 資本性劣後ローン(当初借入額30億円)のうち元本6億円相当額を5月21日、元本9億円相当額を10月31日に期限前弁済したことにより、支払金利の負担を軽減しました。
- 2026年からの工場リニューアル計画に伴い、旧設備の減損処理を実施しました。

(単位: 百万円)	2023年	2024年	2025年	前期比		主な要因
	12月期 実績	12月期 実績	12月期 実績	増減額	増減率	
売上高	21,704	22,045	19,776	▲2,269	▲10.3%	
売上原価	19,743	17,470	16,226	▲1,244	▲7.1%	在庫削減に伴う固定費負担増を含む
売上総利益	1,960	4,575	3,550	▲1,024	▲22.4%	
販売費及び一般管理費	2,513	2,329	2,377	+48	+2.1%	
営業利益	▲552	2,245	1,173	▲1,072	▲47.8%	
営業外収益合計	123	79	110	+30		資本性劣後ローンが期限前弁済による支払金利減
営業外費用合計	356	642	602	▲40		
経常利益	▲785	1,682	680	▲1,001	▲59.5%	
特別損失	▲558	▲23	▲60	▲36		工場リニューアル計画に伴う減損
税引前当期純利益	▲1,344	1,658	620	▲1,038	▲62.6%	
法人税等合計	▲123	▲117	▲77	+40		
親会社株主に帰属する当期純利益	▲1,221	1,776	697	▲1,079	▲60.7%	

※ 2310月 対前年業績悪化のため3ヶ月のインダストリアル・リニュー-ランス契約を放棄し、営業利益が増加しました。

日本精蠟株式会社

9

再度、損益計算書をご覧ください。

売上高は先ほどご説明した販売金額の減少により198億円となりました。

この売上高の減少に加え、在庫削減の取り組みに伴って固定費負担が増加したこともあり、営業利益は12億円となりました。

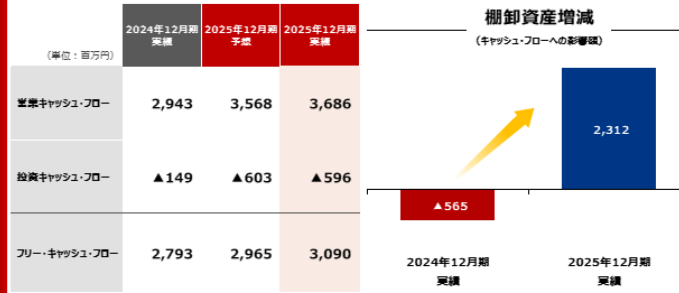
営業外費用においては、2023年10月に借りました30億円の資本性劣後ローンのうち、元本15億円相当額を期限前弁済したことで、支払金利の負担を軽減しました。

また、後ほどお話しします基幹工場のリニューアルに向けた準備のために、旧設備の減損を特別損失として計上しました。

これらの結果、当期純利益は7億円となりました。

キャッシュ・フロー計算書 (要約)

在庫削減を計画通りに進めたことで棚卸資産は大きく減少し、キャッシュ・フローは前期から増加するとの予想を上回りました。



日本精蠟株式会社

10

続いて、キャッシュ・フロー計算書です。

先ほどお話ししました通り当期純利益は前期より減少しましたが、在庫の削減を計画通りに進めた結果、営業キャッシュ・フローは37億円、フリー・キャッシュ・フローは31億円と、ともに予想を上回り、財務体質の健全化につながりました。

貸借対照表 (要約)

- 在庫削減を進め棚卸資産が減少しました。
- 当期に資本性劣後ローン(当初借入額30億円)のうち元本15億円相当額を期限前弁済したことにより、負債が減少しました。

(単位: 百万円)	2023年 12月期 実績	2024年 12月期 実績	2025年 12月期 実績	前期比		主な要因
				増減額	増減率	
資産合計	30,001	29,725	27,279	▲2,446	▲8.2%	
流動資産	14,291	14,669	12,513	▲2,156	▲14.7%	
現金及び預金	1,835	2,297	2,828	+531	+23.1%	棚卸資産の減少を認め、キャッシュ・フローの改善に拠る現金・預金増加
受取手形・売掛金	3,178	2,675	2,332	▲343	▲12.8%	
棚卸資産合計	8,880	9,526	7,229	▲2,296	▲24.1%	
その他流動資産	397	171	122	▲48	▲28.5%	
固定資産	15,709	15,055	14,766	▲289	▲1.9%	
有形固定資産	14,960	14,231	13,866	▲365	▲2.6%	
無形固定資産	101	84	79	▲4	▲5.0%	
投資その他の資産	646	739	820	+80	+10.9%	
負債合計	26,216	24,051	20,901	▲3,150	▲13.1%	
流動負債	18,157	15,594	13,860	▲1,733	▲11.1%	
固定負債	8,058	8,457	7,040	▲1,416	▲16.8%	資本性劣後ローン※期限前弁済による固定負債減少
純資産合計	3,784	5,673	6,378	+704	+12.4%	
株主資本	▲1,776	▲3	693	+697	-%	
負債純資産合計	30,001	29,725	27,279	▲2,446	▲8.2%	

※ 2310月 財務体質健全化のために30億円の劣後ローン※期限前弁済による固定負債減少

日本精蠟株式会社

11

次に貸借対照表です。

在庫削減に取り組んだ結果、棚卸資産は大きく減少し、現金が増加しました。また、劣後ローンの元本15億円相当額を弁済したことによる固定負債減少を含め、負債合計額は30億円以上減少しております。

2025年12月期の主要な取り組み

当期を未来へ繋がる足場固め「基盤強化期」と位置付け、以下の項目を実施しました。

新規高付加価値ワックスへの集中

- 顧客ニーズ・マーケット情報を確実に拾い上げ、新製品、新用途の開発を目指します。
当期実績：撥水加工に適したワックスなどを始めとした新規製品と原価低減製品の上市
ライスワックスに関する特許出願、サステナブルマテリアル展への出展

工場の強靱化に向けた投資

- 成長市場へ向けたの新規製造設備投資、省力化・省人化投資、安全・安定操業投資を検討します。
当期実績：徳山工場における設備リニューアルの基盤具体化(老朽化設備の解体廃棄を決定、跡地には新設備を導入予定)
- 2024年12月期に開放検査周期の4年認定を取得したことから、2025年12月期の定修では4年連続稼働に向けた投資・増修を実施します。これにより2025年12月期の修繕費は増額となりますが、来期以降の単年度の定修引当金の金額は減少します。
当期実績：定修を計画通り実施し、4年連続稼働の準備完了

その他

- サプライチェーン(原料調達～製品販売)のオペレーションの最適化を目指します。
当期実績：製品別在庫基準の見直しを行い、在庫水準の更なる最適化を推進
- 人事制度改定(処遇改善等)などにより、社内外に魅力ある会社づくりに努めます。
当期実績：2025年4月に初任給の引き上げを含む賃金制度の見直し等を実施
奨学金返還支援制度の導入、従業員エンゲージメントサーベイの導入

財務諸表のご説明に続き、当期の主要な取り組みについてご説明いたします。当期は、当社の事業基盤を強化して、将来の成長に繋げていくために、スライドの黒文字の施策を取る方針としておりました。実績につきましては、赤字で書かれている通りです。

新しい高付加価値のワックス製品を生み出す取り組みでは、撥水加工に適したワックスなどを始めとした新規製品や、価格競争力向上のために既存のものより原価を下げた製品を開発し、お客様にご採用頂きました。またライスワックスに関する当社独自の技術についての特許の出願や、当社製品の優れた機能性を紹介するためにサステナブルマテリアル展への出展も行いました。

工場での設備投資につきましては、当社の基幹工場である徳山工場の老朽化した設備を抜本的にリニューアルする計画を策定し、既存設備の一部を解体することを決定しました。この跡地には新製品の製造設備、生産効率や品質の向上に寄与する設備などを建設する予定です。また、工場を全停止する必要のある法定の定期修理について、今まで2年に一度だったものを4年に一度とする準備が整い、今後は4年連続で工場を運転できるようになりました。今後の定期修理のコストは大きく減少する予定です。

人事制度の関連では、初任給の引き上げを含む賃金制度の見直しを実施したほか、若手人材確保のための奨学金返還支援制度や、より良い職場づくりのために、従業員が仕事にやり甲斐を感じているかを継続的に調査するエンゲージメントサーベイを開始しました。

今後も当社を社内外から見て魅力のある企業とするための取り組みを継続してまいります。

2026年12月期 業績予想

日本精蠟株式会社

13

それではここから、今期2026年の業績予想についてご説明いたします。

2026年12月期業績予想①

- ・ 売上高は拡販等により前期比で増加する見通しです。
- ・ 営業利益は、在庫削減の取り組みが一段落したことによる売上原価の改善、2025年に実施した価格改定の通年寄与により、前期比53%増加の18億円の見通しです。
- ・ 徳山工場リニューアルのための老朽化設備の解体・撤去費用を特別損失として4億円計上いたしますが、当期純利益は前期比15%増加の8億円の見通しです。

(単位: 百万円)	2025年12月期		2026年12月期	
	実績	予想	予想	前期比
売上高	19,776	21,100		+6.7%
国内ワックス	13,217	13,000		▲1.6%
輸出ワックス	5,509	6,600		+19.8%
その他(塗油含む)	1,049	1,500		+43.0%
営業利益	1,173	1,800		+53.4%
経常利益	680	1,300		+91.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	697	800		+14.7%
一株当たり配当金	0.0円	-		-
外部環境指標 Brent	\$69/bbl	\$70/bbl		
外部環境指標 Gas Oil	\$88/bbl	\$90/bbl		
外部環境指標 為替	150 JPY/USD	155 JPY/USD		
営業キャッシュ・フロー	3,686	3,000		▲18.6%
フリー・キャッシュ・フロー	3,090	2,300		▲25.6%

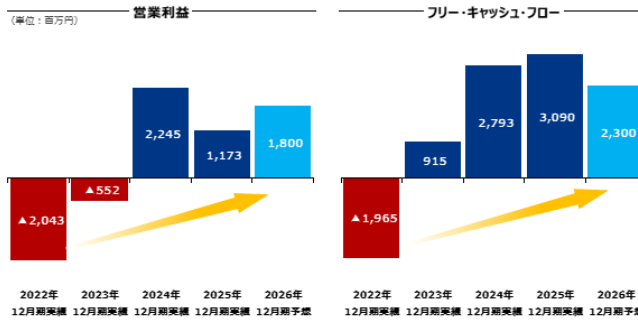
日本精蠟株式会社

14

今期は、主に輸出版売の拡販などに取り組むことによって、売上高は前期比7%増の211億円と予想しています。また在庫削減の取り組みが一段落したことで、生産量が昨年より増加し売上原価が改善すること、更に昨年に実施した価格改定が一年を通して寄与することにより、営業利益は前期比53%増の18億円の見通しです。そして今期の主要な取り組みの一つである徳山工場リニューアルのために一部の老朽化設備の解体・撤去を行う予定で、その費用を特別損失として4億円計上いたしますが、今期純利益は前期比15%増の8億円の見通しです。

2026年12月期業績予想②

中期経営計画の構造改革を進めた結果、原材料代等のコスト上昇にも関わらず、利益とキャッシュ・フローの水準は改善しています。



日本精蠟株式会社

15

当社は2023年以来、中期経営計画で掲げた「原料転換」などの諸施策を進めてまいりました。この結果、近年の物価高による原材料代等のコスト上昇にも関わらず、利益、キャッシュ・フローの水準は大きく改善しています。

「原料転換」を実施する以前は、原料価格より低い逆ザヤの値段でしか販売できない重油や利益の薄い汎用ワックスを大量生産しておりましたが、原料を転換し、生産プロセスを見直すことで、重油や汎用ワックスの生産量を減らし、高付加価値ワックスの生産比率を高くする、いわゆるプロダクトミックスの改善を行ったことにより、安定的な利益水準を確保できるようになりました。

また中期計画では「ワックス製品価格の見直し」にも取り組み、原材料価格や物流費などの上昇によるコストアップの一部を、お客様にご負担いただくことをお願いし、また不採算ビジネスの価格是正、販売先を見直すことで、利益レベルの押し上げも達成しました。

当社としては、これら中期経営計画に基づく構造改革の成果を今後とも安定的に手取るとともに、新たな施策による利益、キャッシュ・フローの更なる増加を目指してまいります。

販売方針

ワックス

- 国内販売は、高付加価値製品への集中や2025年に実施した価格改定により単価は上昇する一方で、一部用途での需要減や海外品との競争激化もあり、販売数量は若干減少する見通しです。
- 輸出版売は、北米・中国マーケットを中心として、ニーズやマーケット動向に対応した拡販を行います。

	2025年12月期 実績			2026年12月期 予想			前期比		
	数量 [ton]	単価 [円/kg]	金額 [百万円]	数量 [ton]	単価 [円/kg]	金額 [百万円]	数量 [ton]	単価 [円/kg]	金額 [百万円]
国内	24,622	536	13,217	23,888	544	13,000	▲734	+8	▲217
輸出	15,345	359	5,509	20,073	328	6,600	+4,728	▲31	+1,091
ワックス計	39,968	468	18,727	43,961	445	19,600	+3,993	▲23	+873

重油

ワックスの生産数量増加に伴い、重油の販売数量も前期比5,600KL増の17,000KLとなる見通しです。

次に今期の販売方針についてです。

今期は、国内のワックス製品の販売数量は、安価な海外品との競争などにより一部の用途で販売数量が減少するとみえますが、高品質・高付加価値のワックス製品をより伸ばしていく方針であり、前期に実施した価格改定の影響も含めて販売単価は上昇し、販売金額は前期並みと予想しています。

輸出については、北米・中国マーケットを中心として、高付加価値製品の拡販に加え、原価を下げた製品の拡販も積極的に行っており、平均販売単価については下がるものの、販売数量は前期より大幅に増え、販売金額も増加する見込みです。

重油については、ワックスの生産数量の増加に伴って、副産物である重油の生産数量も増加するために、販売数量も前期より増える見通しですが、引き続き原料の選択、生産工程の工夫などによって、生産数量のミニマム化に努めて参ります。

2026年12月期の主要な取り組み

前期に続き、未来へ繋がる足場固め「基盤強化期」と位置付け、以下の項目を実施します。

新規高付加価値ワックスへの集中

- 研究開発費を増額させ、外部機関との協業も行き、新規製品の開発を加速させます。
- ライスワックスのサンプルワークを開始し、インキ・塗料、化粧品用途等での展開を目指します。
- 加工性に優れ、環境に優しい水系ワックスエマルジョンについては、インキ・塗料、建材、加工紙用途等を中心に拡販を図ります。

資本性劣後ローンの全額返済

- 当初借入額30億円のうち元本15億円相当額は前期に期限前弁済を実施しましたが、残額についても期中での早期返済を目指し、財務体質の健全化に努めます。

基幹工場のリニューアル

- 徳山工場老朽化設備の解体・撤去を実施します。跡地には新製品の製造設備や、生産効率・品質の向上に寄与する設備の導入を予定しています。

また今期も、中期経営計画で掲げたように当社の事業基盤を強化して、将来の成長に繋げていくための施策を積極的に実施していきます。

売上構成における新規の高付加価値ワックスの割合を上げて行くために、研究開発体制を拡充するとともに、外部機関との協業も行うことで、新規製品の開発スピードを加速させます。

植物由来のライスワックスについては、実用化に向けてサンプルワークを開始し、また加工性に優れ、環境にも優しい水系ワックスエマルジョンについても様々な用途で拡販を図ります。

次に、2023年10月に借りました劣後ローン30億円の内、元本15億円相当額を前期に期限前弁済しましたが、更なる財務体質の健全化に向けて、残額15億円についても、今期中での完済を目指します。

また、お話ししました基幹工場である徳山工場のリニューアル計画も今期にスタートいたします。

配当について

2025年12月期の配当につきましては、会社法上461条に定める分配可能額が無いことから、誠に遺憾ながら無配とさせていただきますことに、株主の皆様のご理解を賜りたく存じます。

2026年12月期の配当につきましては、業績予想を上回る利益を達成し、配当を実施することを目指しますが、現時点では未定とさせていただきますいております。

当社といたしましては、株主の皆様への利益還元を重要課題として位置付けており、本年半ばを目途に策定予定の新たな中期経営計画の中で、株主還元に係る方針についてもお示しする予定です。

最後に配当について、ご説明いたします。

前期については、残念ながら会社法に定められている、財務諸表上で配当金の支払いに充てられる金額、いわゆる分配可能額を確保するまでには至りませんでしたので、誠に申し訳ございませんが、無配を継続せざるを得ないこととなりました。

今期については、お話しさせていただきました業績予想を上回る利益を達成し、配当を実施することを目指しますが、現時点では未定とさせていただきます。

当社は、事業環境の変化と将来の成長機会を踏まえ、本年のなかばを目途に新たな中期経営計画を策定する予定です。新中計では、中長期的な事業戦略に加え、株主の皆様への還元方針についても改めてお示しする予定です。引き続き、事業の持続的成長と資本効率の向上を両立し、株主の皆様には選ばれる企業を目指してまいりますので、今後ともご理解とご支援を賜りたくよろしくお願い申し上げます。

以上で2025年12月期の決算のご説明を終了させていただきます。ご清聴を難うございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報及び指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為及び行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容及び当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポート及び本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文及びデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポート及びその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコ及び関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IRコンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp