



2026年5月29日

各 位

会 社 名 株式会社トクヤマ
代表者名 代表取締役 社長執行役員 井上 智弘
(コード番号 4043 東証プライム)
問合せ先 広報・IR グループリーダー 小澤 浩二
(TEL 03-5207-2552)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年度から2030年度までの中期経営計画を策定しましたので、以下のとおりお知らせいたします。

記

1. 当中期経営計画策定の背景

当社は2021年2月に2021年度から2025年度までの中期経営計画2025を策定し、「事業ポートフォリオの転換」「地球温暖化防止への貢献」「CSR経営の推進」を重点課題として掲げました。

中期経営計画2025では「電子」「健康」「環境」を成長事業と位置づけ、事業ポートフォリオの転換を推進してまいりました。「電子」分野では、マレーシアとベトナムに拠点を設立し、半導体用多結晶シリコンの生産・供給体制の強化を進めております。「健康」分野では、体外診断用医薬品事業および体外診断用医薬品材料事業を取得し、体外診断・生化学分野への展開に向けた足がかりを築きました。さらに既存事業の見直しとして、海外での不採算事業からの撤退を実施したほか、セメント・固化材の国内販売事業等の譲渡を決定しました。

当社はこれらの施策に精力的に取り組んでまいりましたが、中期経営計画2025の最終年度達成目標につきましてはいずれも未達となりました。主な要因として、半導体市場が計画期間の中盤に調整局面を迎えたことや、半導体先端分野の需要拡大の効果が当社事業領域に波及するまでに時間を要したことが挙げられます。加えて、化成品・セメント事業における国内需要の縮小や、原材料価格の高騰、人件費・研究開発費・ITコスト等の増加も影響しました。

2026年度を初年度とする5年間の「中期経営計画2030」においては、電子・健康を軸とした事業ポートフォリオの変革を一層加速させ、持続的な利益成長と企業価値向上を進めます。当中期経営計画では、これらの実現に向けて、当社グループのありたい姿、成長領域、収益性・資本効率向上の方向性を定めました。

全社一丸となって変革と成長の達成を目指すとともに、ステークホルダーの皆様のご期待に応え、当社の存在意義である「化学を礎に、環境と調和した幸せな未来を顧客と共に創造する」を実現してまいります。

2. 計画の概要

1) 期間

2026年4月1日～2031年3月31日

2) マテリアリティ

- ① 事業ポートフォリオの変革
- ② 顧客との創発による事業・製品創出
- ③ オペレーショナル・エクセレンスの追求
- ④ 地球環境問題への責任と挑戦
- ⑤ ガバナンス&レジリエンスの強化
- ⑥ 人的資本の活用

3) 最終年度達成目標

	指標	2025年度 (実績)	2030年度 (目標)	CAGR 2025年度→2030年度
	売上高	3,494億円	4,075億円	3.1%
収益性	営業利益	370億円	570億円	9.0%
	売上高営業利益率	10.6%	14.0%	-
	EPS ※1	309円	551円	-
資本効率	ROE	8.2%	10.6%	-
	ROIC	6.8%	9.1%	-
株主還元	DOE	3.3%	4.0%	-
	[前提] 為替レート 国産ナフサ	151円/US\$ 65,300円/kL	150円/US\$ 63,000円/kL	-

※1 計算に用いた発行済み株式数は2025年度実績値を参考とした

<添付資料>

- ・「FY2026-FY2030 中期経営計画 2030」

以上

FY2026 – FY2030
中期経営計画

2030

May 29, 2026

Tokuyama Corporation

For the People of Tomorrow

Contents

- 01** 2021年度–2025年度
中期経営計画2025の振り返り(概要)
- 02** 2026年度–2030年度
中期経営計画2030
- 03** Appendix

Contents

01	2021年度－2025年度 中期経営計画2025の 振り返り(概要)	-1	財務(連結)	3
		-2	営業利益増減要因	4
		-3	成長事業と伝統事業	5
		-4	事業ポートフォリオ(事業PF)の転換	6
		-5	キャッシュフロー・アロケーション	7
		-6	収益性・株主還元・株価評価	8
		-7	マテリアリティ	9
<hr/>				
02	2026年度－2030年度 中期経営計画2030	-1	はじめに	11
		-2	トクヤマの存在意義	12
		-3	マテリアリティ	13
		-4	事業ポートフォリオマネジメント	14
		-5	トクヤマグループの電子先端材料サプライチェーン	15
		-6	ライフサイエンス 中長期事業構想	16
		-7	キャピタル・アロケーション	17
		-1	収益性(売上高・営業利益)	18
		-2	事業投資(キャッシュ・アウトの約54%)	19
		-3	R&Dについて	20
		-4	カーボンニュートラルに向けた取り組み	21
-5	株主還元	22		
-8	資本効率	23		
-9	経営目標(まとめ)	24		
-10	PBR	25		
-11	最後に	26		
<hr/>				
03	Appendix	-1	収益性(売上高・営業利益・EPS)	28
		-2	株主総利回り(TSR)	29
		-3	財務健全性 – 自己資本比率・D/Eレシオ・ネットD/Eレシオ	30
		-4	マテリアリティ	31
		-5	品質維持向上および環境・省エネルギーへの取り組み	32

財務(連結)

- 営業利益は、成長事業※1へ将来を見据えた投資を行いつつ価格改定と事業の合理化を推進し、高収益を確保
- 成長事業は、営業利益CAGR18.7%、売上高CAGR9.6%※2となり高成長を達成
- 資本効率の指標としたROEは、25年度の当期純利益が特別損失の計上などで減益となり未達

指標		2020年度 ※3	2025年度		ギャップ (実績値－目標値)
		基準年度	目標値	実績値	
営業利益		309 億円	450 億円	370 億円	△80 億円
CAGR	連結	—	—	3.7 %	—
	成長事業のみ	—	—	18.7 %	—
売上高		2,592 億円	4,000 億円	3,494 億円	△505 億円
CAGR	連結	—	—	6.2 %	—
	成長事業のみ	—	10.0 %以上	9.6 %	△0.4 %
ROE		13.4 %	11.0 %以上	8.2 %	△2.8 %
前提条件					
為替レート		106 JPY/USD	105 JPY/USD	151 JPY/USD	—
国産ナフサ		31,200 JPY/kℓ	32,500 JPY/kℓ	65,300 JPY/kℓ	—

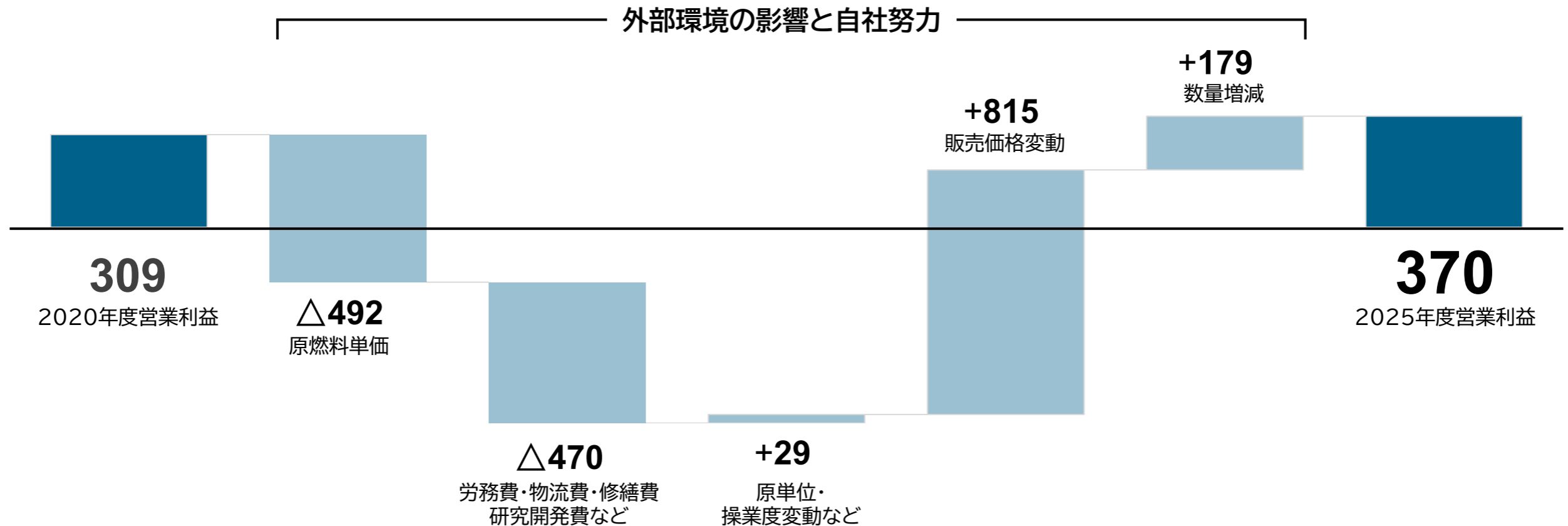
※1 成長事業とは「電子先端材料」「ライフサイエンス」「環境事業」の3事業を指す

※2 成長事業の売上高成長率(CAGR)は、中期経営計画2025期間中の事業再編を考慮の上算出

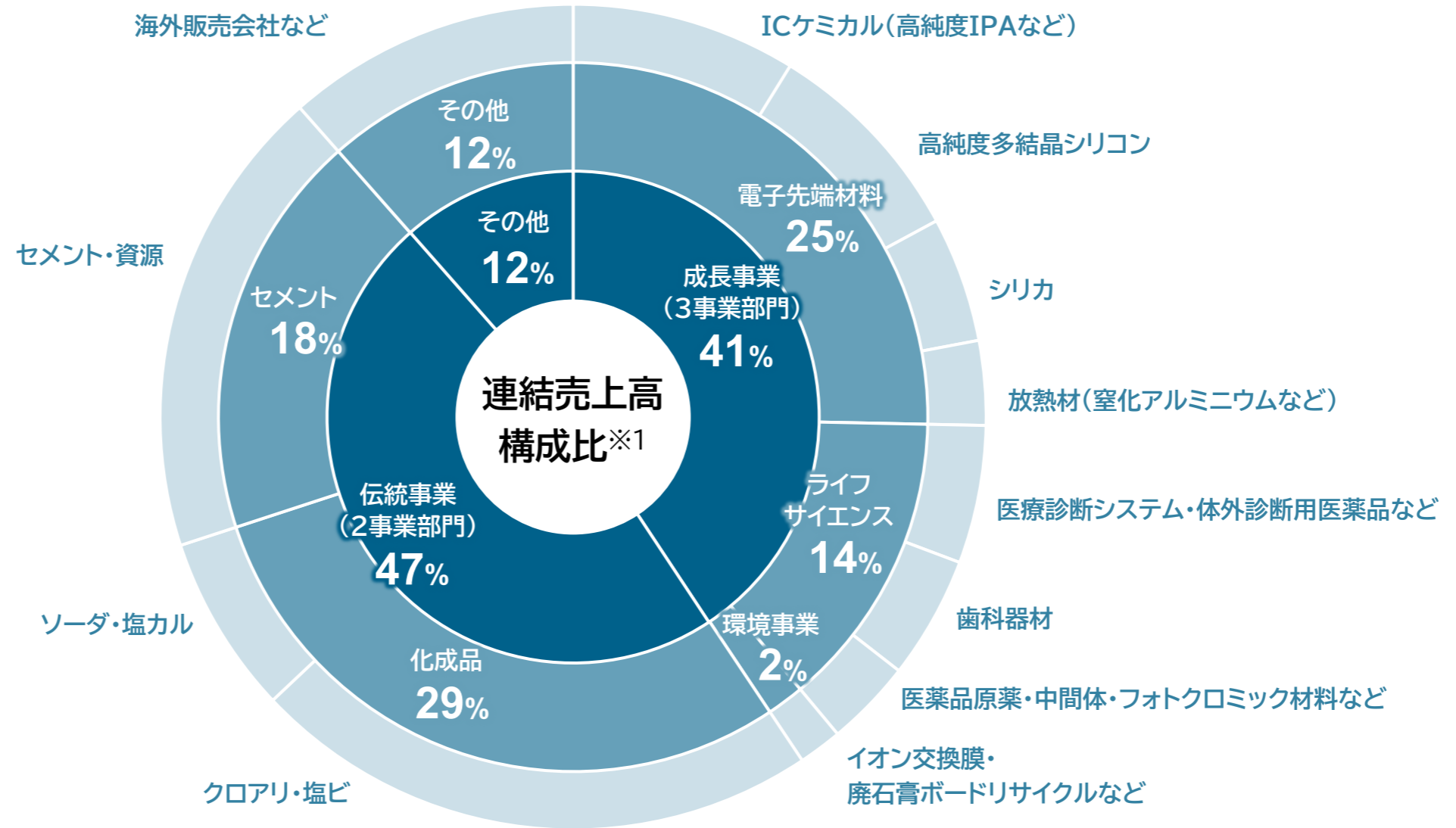
※3 2021年度から新収益認識基準が適用となり、同基準で比較するため2020年度の会計に新収益認識基準を適用し参考値とした

営業利益増減要因

- 新型コロナウイルス感染症流行からの経済活動の回復、ウクライナ・ロシアの戦争影響により原油、石炭等のエネルギー市況が高騰
- エネルギー市況はその後下落に転じたものの、円安ドル高の進行により、原燃料の調達価格は以前の水準には回帰せず
- 原燃料の高騰、物流費等によるコストアップは、販売価格への転嫁を行い収益を確保
- 計画期間中盤は半導体市場の調整もあり苦しい状況となったが、計画期間後半の半導体市場は先端分野を中心に堅調に推移



成長事業と伝統事業



※1 2025年度の調整額を除いた連結売上高の構成比

事業ポートフォリオ(事業PF)の転換

■ 事業PF転換率^{※1}は 事業営業利益ベースで30%から53% 売上高ベースで35%から41%に到達

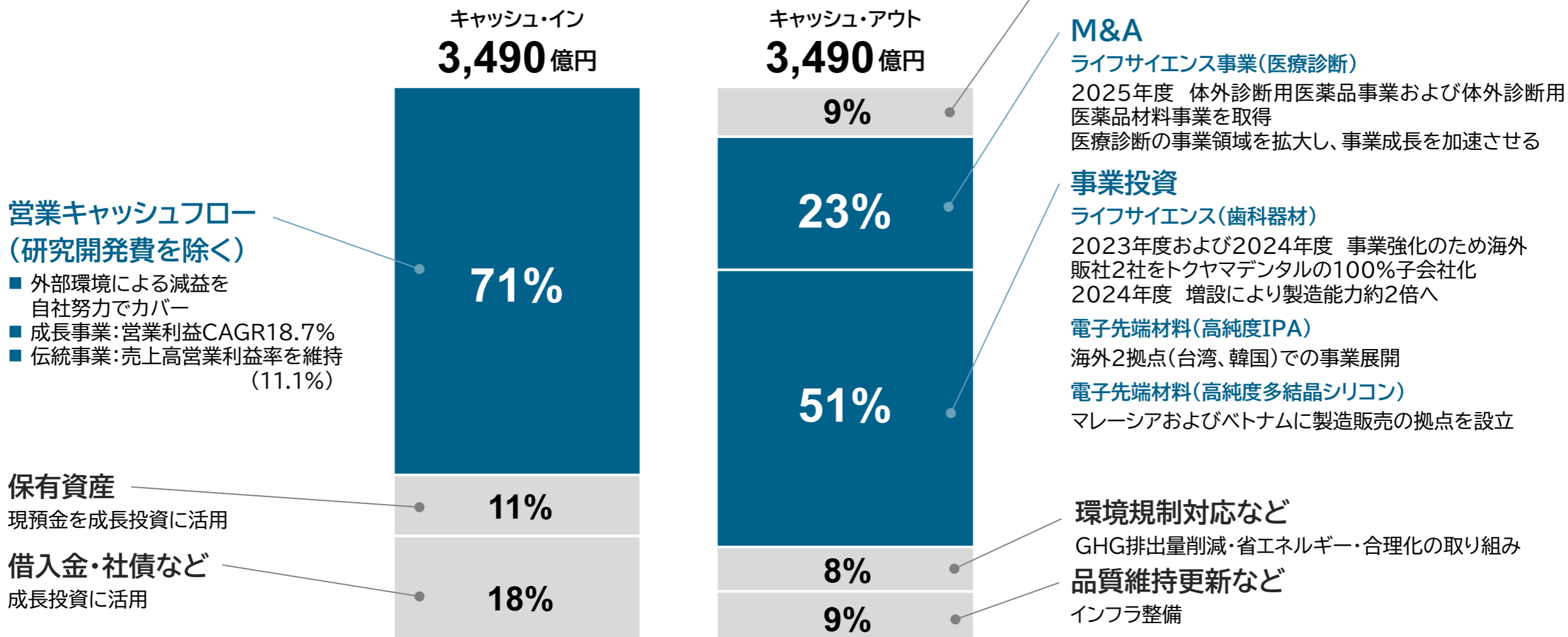
	営業利益			売上高			売上高営業利益率	
	2020年度 ^{※2}	2025年度	CAGR	2020年度 ^{※2}	2025年度	CAGR	2020年度 ^{※2}	2025年度
事業PF転換率	30 %	53 %	—	35 %	41 %	—	—	—
成長事業	102 億円	242 億円	18.7 %	991 億円	1,472 億円	8.2 %	10.3 %	16.4 %
伝統事業	180 億円	192 億円	1.3 %	1,305 億円	1,731 億円	5.8 %	13.8 %	11.1 %
その他	57 億円	20 億円	—	520 億円	417 億円	—	—	—
調整額加算前合計	339 億円	454 億円	—	2,816 億円	3,620 億円	—	—	—
調整額	△30 億円	△84 億円	—	△224 億円	△125 億円	—	—	—
連結合計	309 億円	370 億円	3.7 %	2,592 億円	3,494 億円	6.2 %	11.9 %	10.6 %

※1 事業PF転換率 = (成長事業の営業利益または売上高) ÷ (調整額加算前合計の営業利益または売上高)で算出

※2 2021年度から新収益認識基準が適用となり、同基準で比較するため2020年度の会計に新収益認識基準を適用し参考値とした

キャッシュフロー・アロケーション

- 約50%の事業投資を実施
- 株主還元は段階的増配により2025年度にDOE3%に到達



収益性・株主還元・株価評価

- 収益性改善(事業PF転換)と株主還元の向上に努めた結果、PBRは0.95倍(2026年3月末日)、更なる改善を目指す
- 今後はさらに収益性を高め企業価値向上を図り、株主還元の充実を目指す

			中期経営計画2025				
		単位	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3
収益性	ROE (Return On Equity)		13.2%	4.1%	7.4%	9.2%	8.2%
	当期純利益 (親会社株主に帰属)	億円	282 (280)	94 (94)	174 (178)	233 (234)	225 (222)
	自己資本	億円	2,245	2,295	2,493	2,616	2,830
株主還元	DOE (Dividend On Equity ratio)		2.4	2.3	2.5	2.9	3.3
	配当性向		18.0%	53.8%	32.4%	30.8%	38.9%
	配当金総額	億円	50	50	58	72	86
	DPS (Dividend Per Share)	円/株	70	70	80	100	120
	株価(各年3月末終値)	円/株	1,718	2,105	2,715	2,789	3,738
株価評価	PER (Price Earnings Ratio)	倍	4.4	16.2	11.0	8.6	12.1
	EPS (Earnings Per Share)	円	389	130	247	325	309
	PBR (Price Book-value Ratio)	倍	0.55	0.66	0.78	0.77	0.95
	BPS (Book-value Per Share)	円	3,120	3,189	3,464	3,636	3,935

マテリアリティ

- 2026年3月末時点での結果
- マテリアリティへの取り組みは順調

地球温暖化防止への貢献



GHG排出量

Scope 1 / Scope 2

17%削減

(2019年度比 速報値)

Scope 3

6%削減

(2022年度比 速報値)

人材育成

次世代リーダーの育成
NBL研修の実施**87名**グローバル人材
育成研修**67名**

環境保全

重大な
環境法令違反**0**重大な
環境事故件数**0**

無事故・無災害

重大な事故・災害の発生

0

社会課題解決型製品・技術の開発

電子領域

マーケティング機能強化、事業部門との連携強化により顧客起点の製品化に向けた取り組みを加速

健康領域

事業化テーマを絞り込み、リソースを集中し開発を加速

CSR調達の推進

サステナブル調達
サプライヤーのコミットメント**84%**サステナブル調達
SAQ回答率**86%**

地域社会との共存、連携、貢献

社会貢献費用

508百万円社会貢献活動
従業員のバ
参加者数**5,784**名

化学品管理・製品安全の強化

化学品規制違反

0

多様性(ダイバーシティ)と働きがいの重視

男性育児休業
取得率**65%**年次有給休暇
取得率**79%**

心と体の健康推進

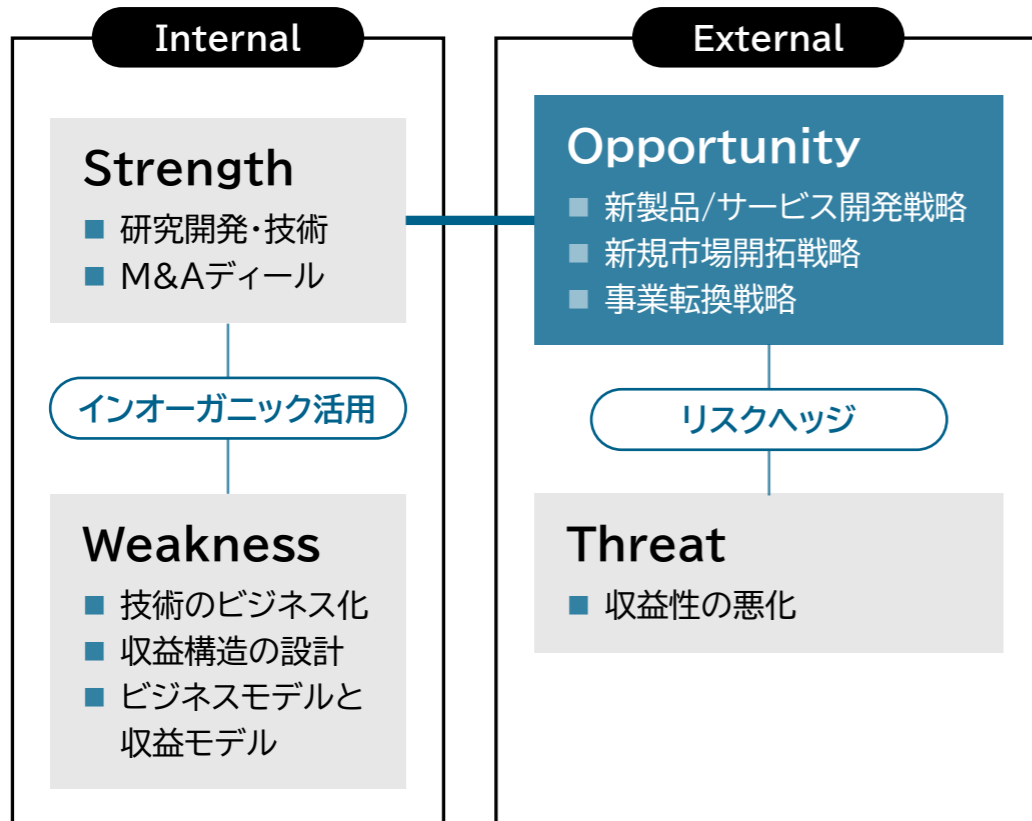
健康経営
優良法人**7**年連続ホワイト
500認定**5**年連続

Contents

01	2021年度－2025年度 中期経営計画2025の 振り返り(概要)	-1	財務(連結)	3
		-2	営業利益増減要因	4
		-3	成長事業と伝統事業	5
		-4	事業ポートフォリオ(事業PF)の転換	6
		-5	キャッシュフロー・アロケーション	7
		-6	収益性・株主還元・株価評価	8
		-7	マテリアリティ	9
<hr/>				
02	2026年度－2030年度 中期経営計画2030	-1	はじめに	11
		-2	トクヤマの存在意義	12
		-3	マテリアリティ	13
		-4	事業ポートフォリオマネジメント	14
		-5	トクヤマグループの電子先端材料サプライチェーン	15
		-6	ライフサイエンス 中長期事業構想	16
		-7	キャピタル・アロケーション	17
		-1	収益性(売上高・営業利益)	18
		-2	事業投資(キャッシュ・アウトの約54%)	19
		-3	R&Dについて	20
		-4	カーボンニュートラルに向けた取り組み	21
-5	株主還元	22		
-8	資本効率	23		
-9	経営目標(まとめ)	24		
-10	PBR	25		
-11	最後に	26		
<hr/>				
03	Appendix	-1	収益性(売上高・営業利益・EPS)	28
		-2	株主総利回り(TSR)	29
		-3	財務健全性 ー自己資本比率・D/Eレシオ・ネットD/Eレシオー	30
		-4	マテリアリティ	31
		-5	品質維持向上および環境・省エネルギーへの取り組み	32

- 外部環境からの「機会」と「リスク」を把握
- 「機会からの事業創出」と「リスクの保有と低減」を抽出
- インオーガニックによる持続的な成長基盤の拡大も進めていく

内部環境(2026年3月時点)



外部環境(2026年3月時点)

Politics

- 米国とイスラエルによるイランへの軍事攻撃
- ウクライナ・ロシアの戦争
- 国際的な環境規制

Economy

- 日本のGDP成長率の鈍化
- インド・インドネシアおよびアフリカ諸国の高成長率
- 規模の経済による低価格化
- 為替変動
- 原油価格の上昇

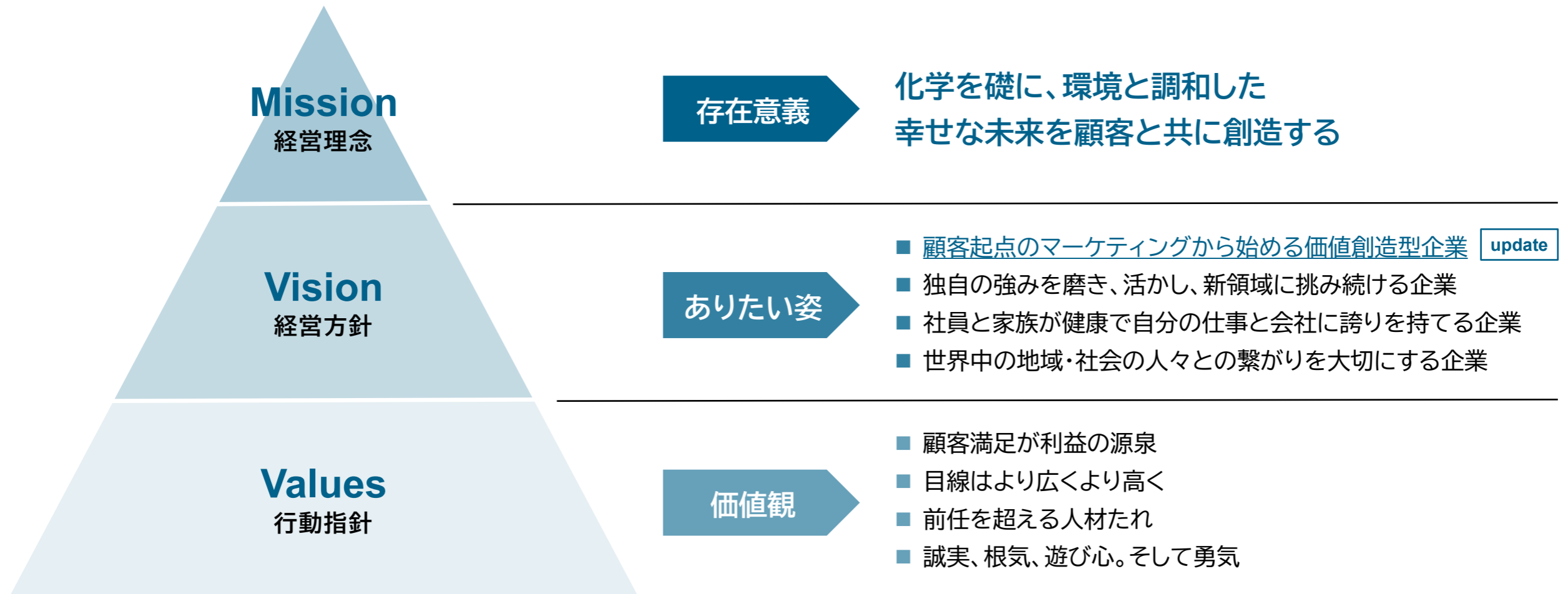
Society

- 日本を筆頭に東アジア(中国・韓国・台湾)の少子高齢化
- 南アジア(インドなど)・東南アジア(インドネシアなど)・アフリカでの人口増加

Technology

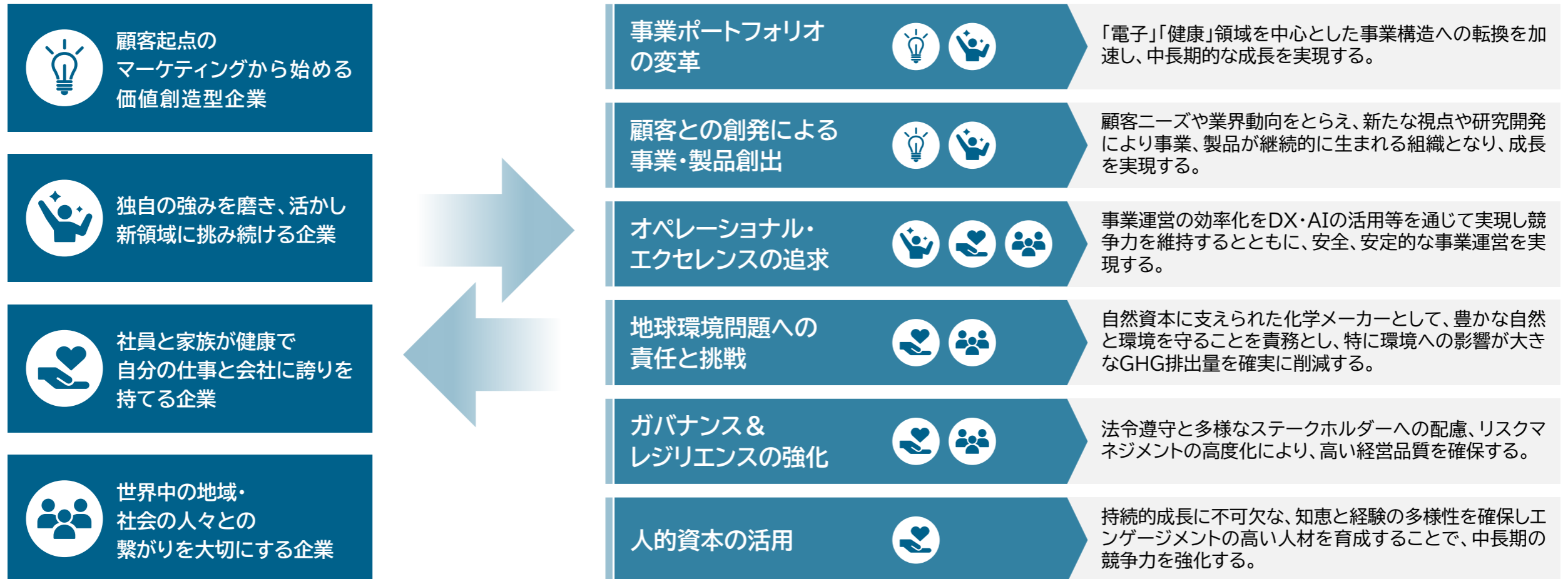
- 第3次AIブーム
- AIが半導体市場を牽引
(PC・タブレット・スマートフォンのブーム収束/産業用途・医療・自動車向けへ移行)
- IoT・AI・5G・ビッグデータ活用など、世界中でデジタル社会への移行

- 中期経営計画2030の策定にあたり、ありたい姿をアップデート



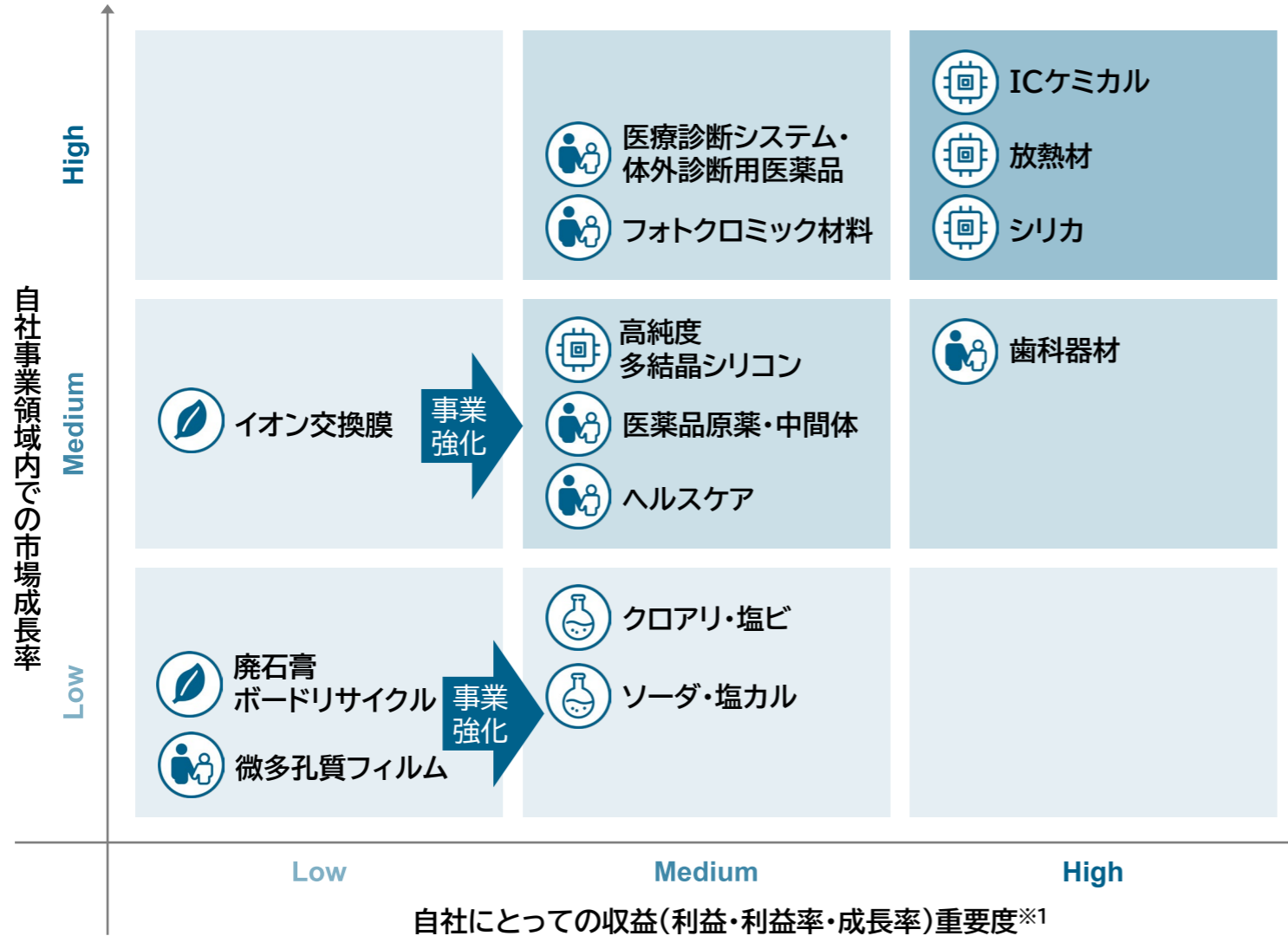
- CSRの重要課題をベースとした従来のマテリアリティを、会社全体の重要課題をベースにしたものにアップデート
- ありたい姿の実現に必要な要素を抽出し、マテリアリティを設定

トクヤマのありたい姿



事業ポートフォリオマネジメント

- 図は「中期経営計画2030」期間中に想定される内部外部環境から、各事業のセグメントを9ボックスに分類
- 電子先端材料およびライフサイエンスは積極的投資による事業成長を目指す
- 化成品および環境事業は、合理化等による事業強化(改善)により収益向上を目指す



電子先端材料

- 基本方針**
- 顧客動向に合わせた投資(設備・R&D)
 - 要求品質への対応
- リスク**
- 半導体技術の限界による市場の成熟化
 - AIブームの収束

ライフサイエンス

- 基本方針**
- 技術優位性向上のためのM&AとR&D
 - 事業領域(国・製品)の拡大
- リスク**
- 為替変動
 - 国毎のトレンドの違い

化成品

- 基本方針**
- 安定生産と合理化
- リスク**
- 「規模の経済」による供給過剰(低価格化)
 - 維持更新費や原燃料価格の高騰

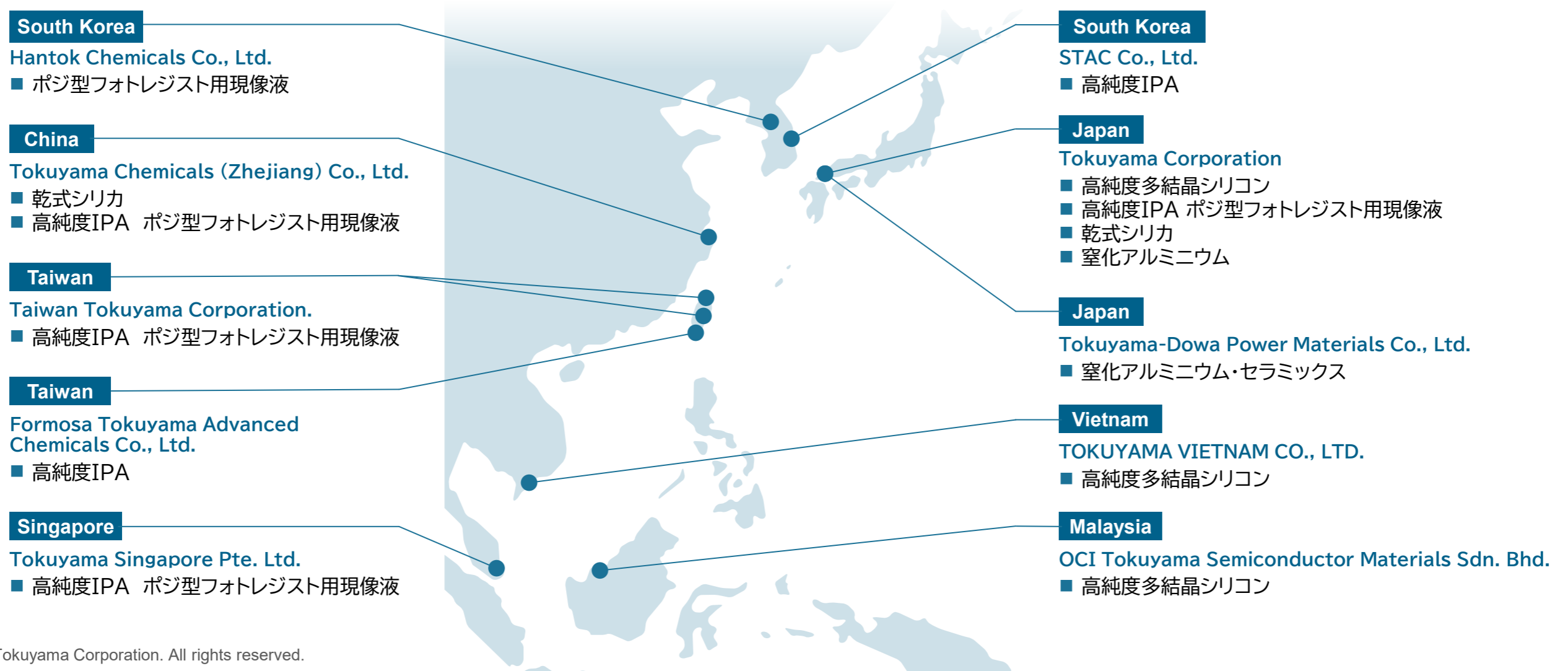
環境事業

- 基本方針**
- 社会的な課題に対する取り組み
- リスク**
- 3R(リデュース、リユース、リサイクル)からサーキュラーエコノミーへの変化

※1 利益額に加え、利益率と成長率も考慮した当社独自の評価

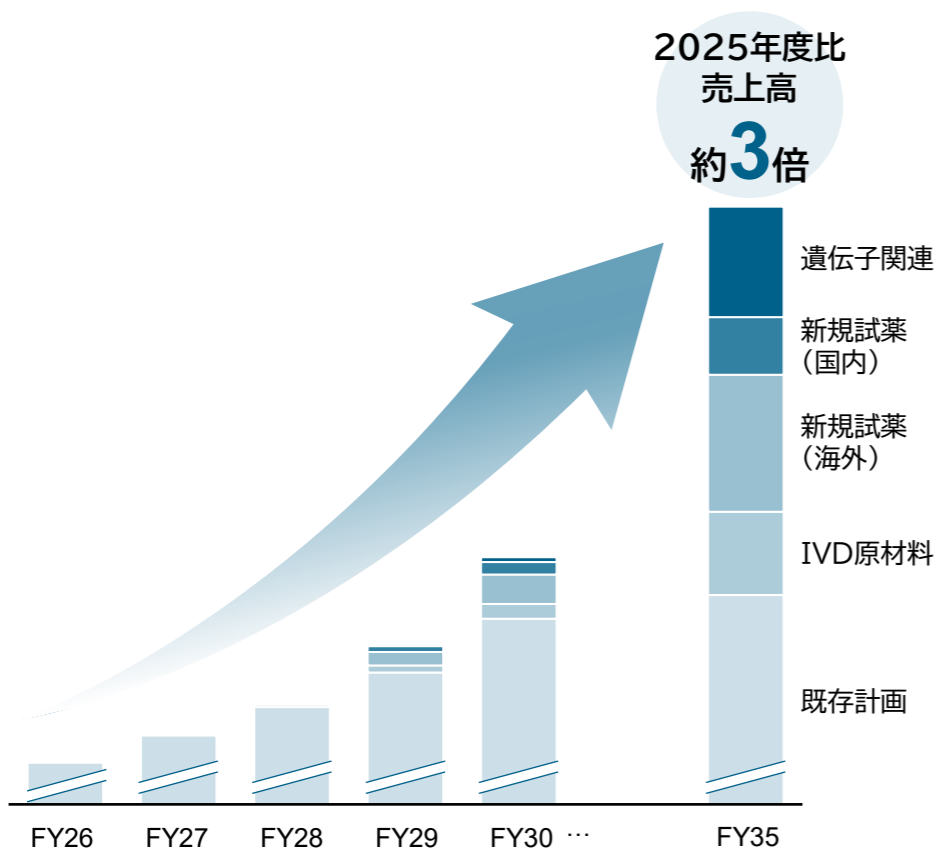
トクヤマグループの電子先端材料サプライチェーン

- 半導体市場の成長に不可欠な高純度、高品質、高機能製品を、長年培った微量分析技術とともに供給する体制を構築
- 高純度IPA: 顧客の需要地に拠点を構え、顧客需要への迅速な対応と技術的ニーズの汲み取りを実施
- 高純度多結晶シリコン: 世界最先端の品質管理、技術とともに、グリーン電力を活用した世界最小CFP製品供給を目指す

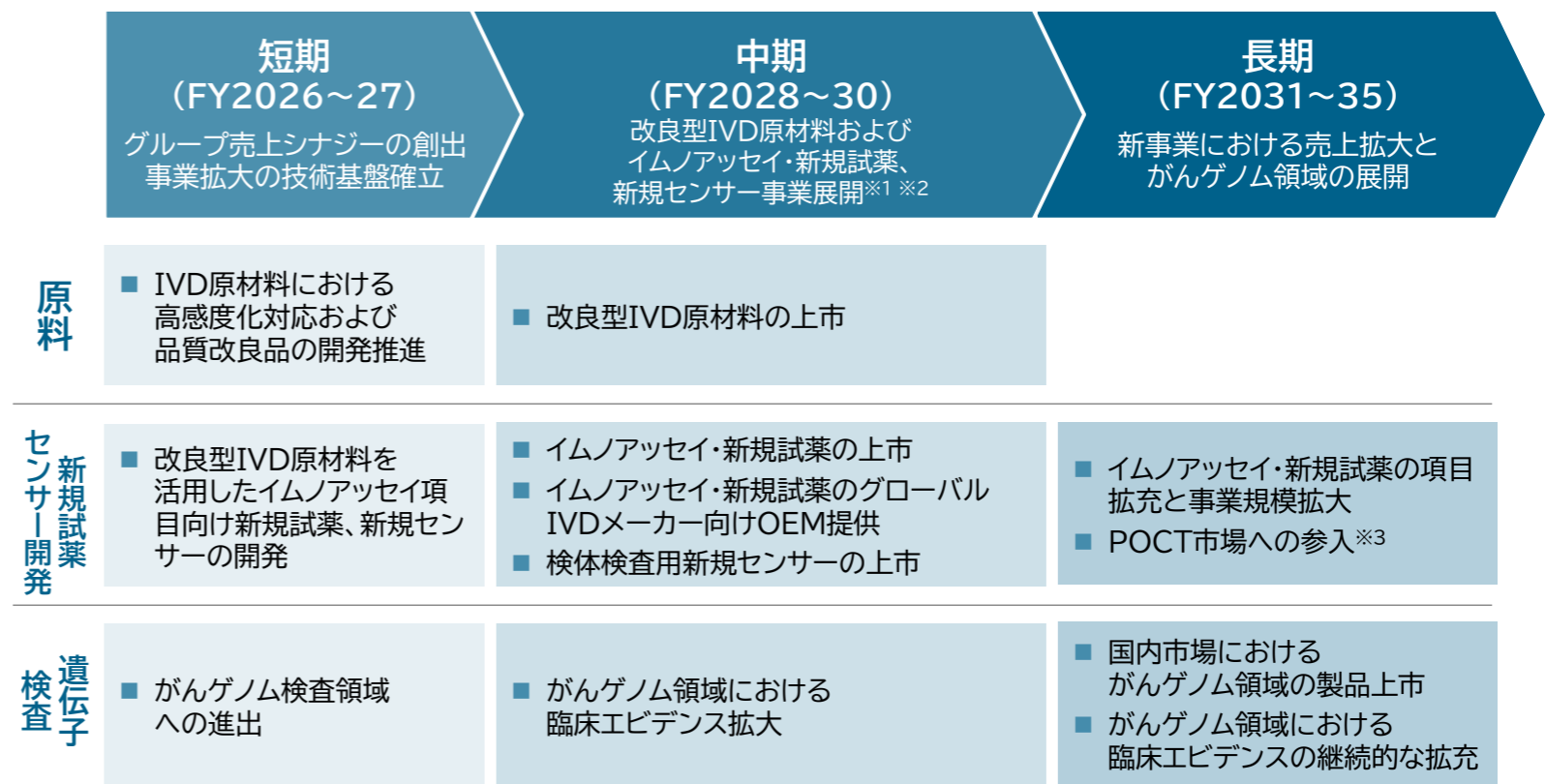


- トクヤマおよびグループ各社の強みを活かし、シナジーを発揮することで成長を加速
- 高齢化社会のQOL向上への貢献とGlobal South向けの新製品の開発
- 健康長寿社会の実現に貢献していく

各年度における最大売上拡大イメージ



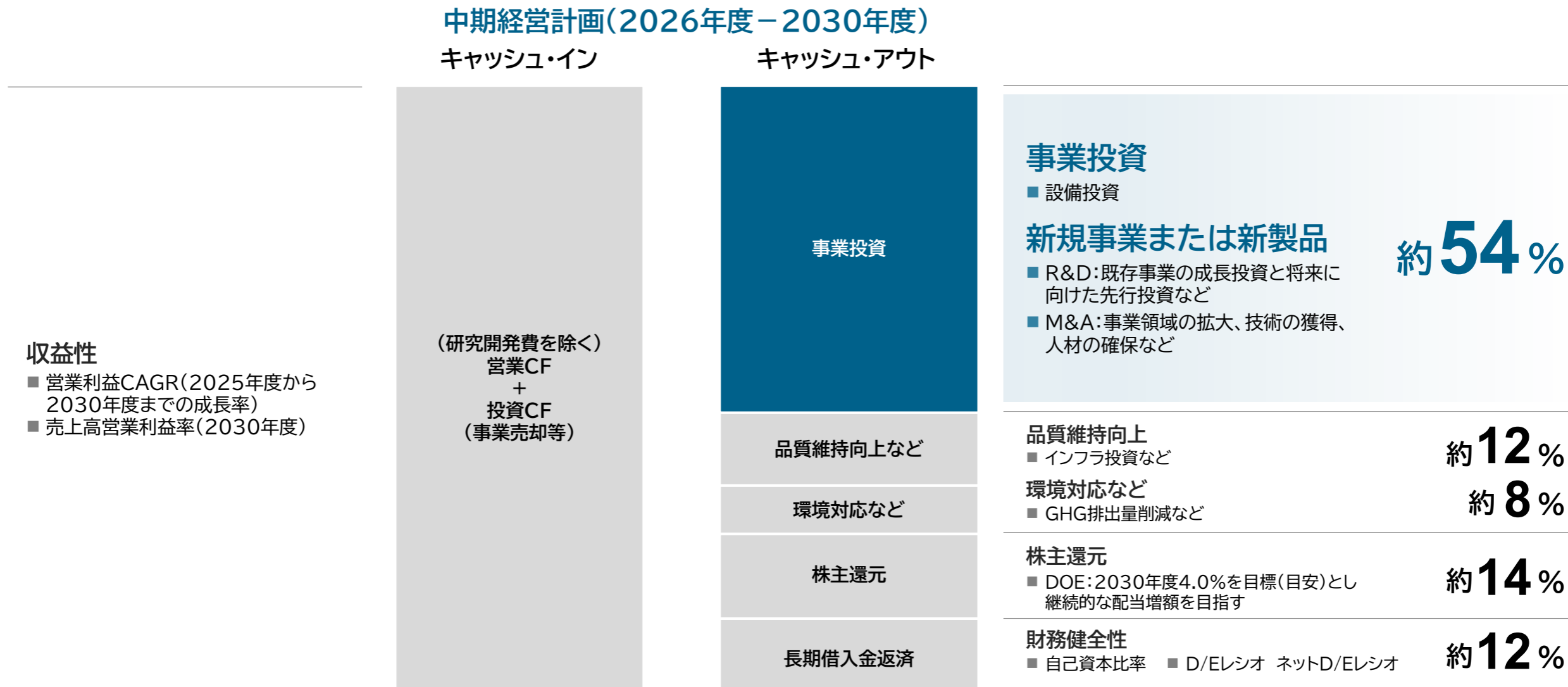
事業ロードマップ・アクションプラン



※1 IVD:体外診断用医薬品
 ※2 イムノアッセイ:免疫反応を利用して、微量物質の検出・定量を行う生化学的手法
 ※3 POCT:臨床現場即時検査

キャピタル・アロケーション

- 中東情勢の緊迫化を背景とした原燃料の調達・コストの見通しが定かではないため現時点で2026年度業績予想の算定が困難と判断し、金額は非表示
- キャッシュ・アウト(資金配分)に関しては、現時点で想定される目安 ※2026年度の業績予想が算定可能となった時点で再配分を実施する



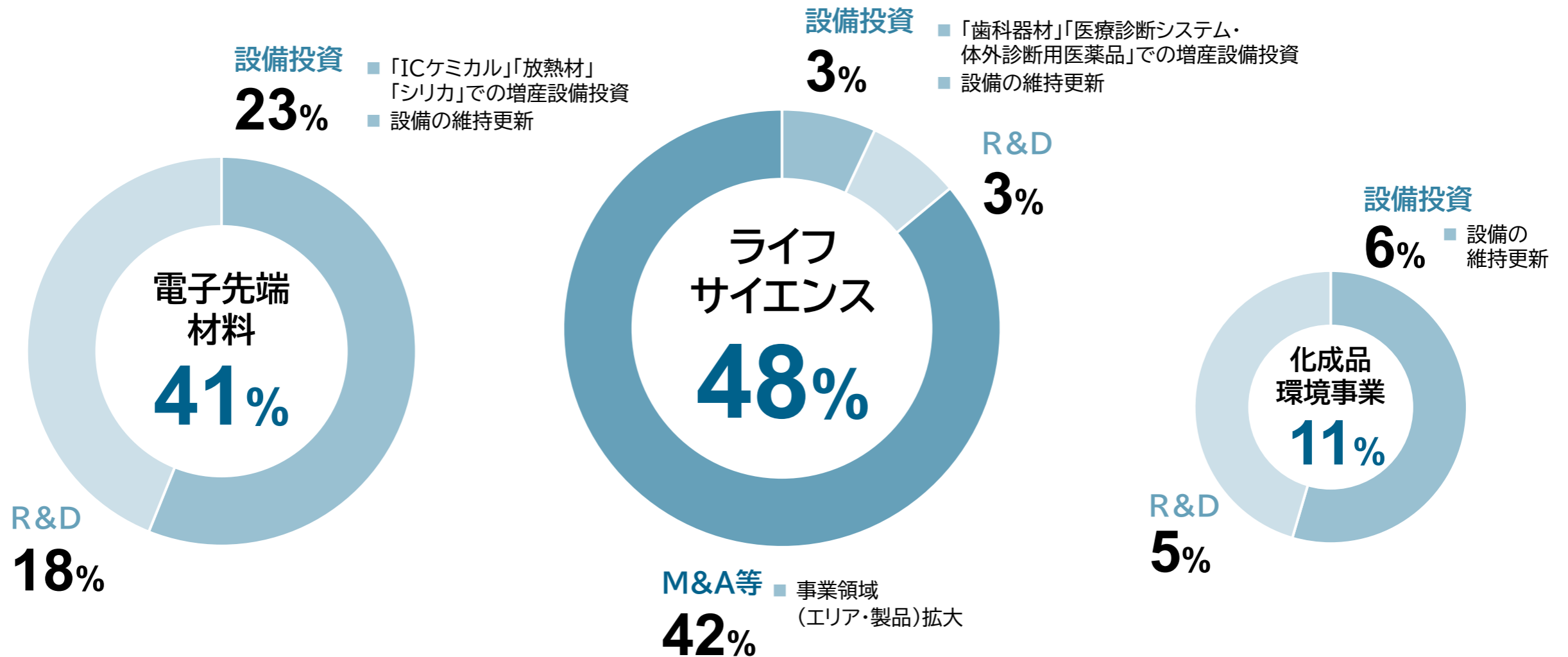
収益性(売上高・営業利益)

- 電子先端材料およびライフサイエンスは、前5カ年計画の投資を基盤に高い成長率(CAGR)により2030年度大幅増益を目指す
- 化成品は合理化などにより収益水準を維持する

		単位	基準年度	中期経営計画2030		方針
			2026.3	2031.3	CAGR	
電子先端材料	売上高	億円	917	1,754	13.8%	<ul style="list-style-type: none"> ■ AI向け投資を背景に半導体関連市場は高成長を維持 ■ ICケミカル(IPAなど)や放熱材(AlNフィラーなど)を台湾・韓国の半導体ファウンドリ企業へ販売促進していく
	営業利益	億円	157	371	18.8%	
	営業利益率		17.1%	21.2%	—	
ライフサイエンス	売上高	億円	494	839	11.2%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 世界のGDP成長率と同程度に、安定した成長が期待される分野 ■ 歯科器材は生産体制と販路の強化により事業領域拡大を目指す ■ 体外診断薬は製品ラインの拡張による事業拡大を目指す
	営業利益	億円	78	166	16.2%	
	営業利益率		15.9%	19.8%	—	
化成品	売上高	億円	1,062	1,133	1.3%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内市場は需要の停滞、アジア市場は中国の規模の経済による市況下落 ■ 製造原価の上昇による収益(利益率)の低下も予想される ■ 自社の生産効率の取り組みと価格転嫁により利益確保に努める
	営業利益	億円	97	101	0.8%	
	営業利益率		9.1%	8.9%	—	
環境事業	売上高	億円	61	72	3.2%	<ul style="list-style-type: none"> ■ イオン交換膜は新基材および生産設備増強を検討し、売上拡大を目指す ■ 廃石膏ボードリサイクルは収集量を確保し、安定操業を目指す
	営業利益	億円	7	8	2.9%	
	営業利益率		10.7%	10.5%	—	
セメント・その他	売上高	億円	1,086	395	—	<ul style="list-style-type: none"> ■ セメント事業は2028年をめどに南陽工場での製造停止を検討
	営業利益	億円	116	-19	—	
調整額	売上高	億円	-125	-118	—	
	営業利益	億円	-84	-57	—	
連結合計	売上高	億円	3,495	4,075	3.1%	
	営業利益	億円	370	570	9.0%	
	営業利益率		10.6%	14.0%	—	
前提条件	為替レート	JPY/USD		150		
	国産ナフサ	JPY/kℓ		63,000		

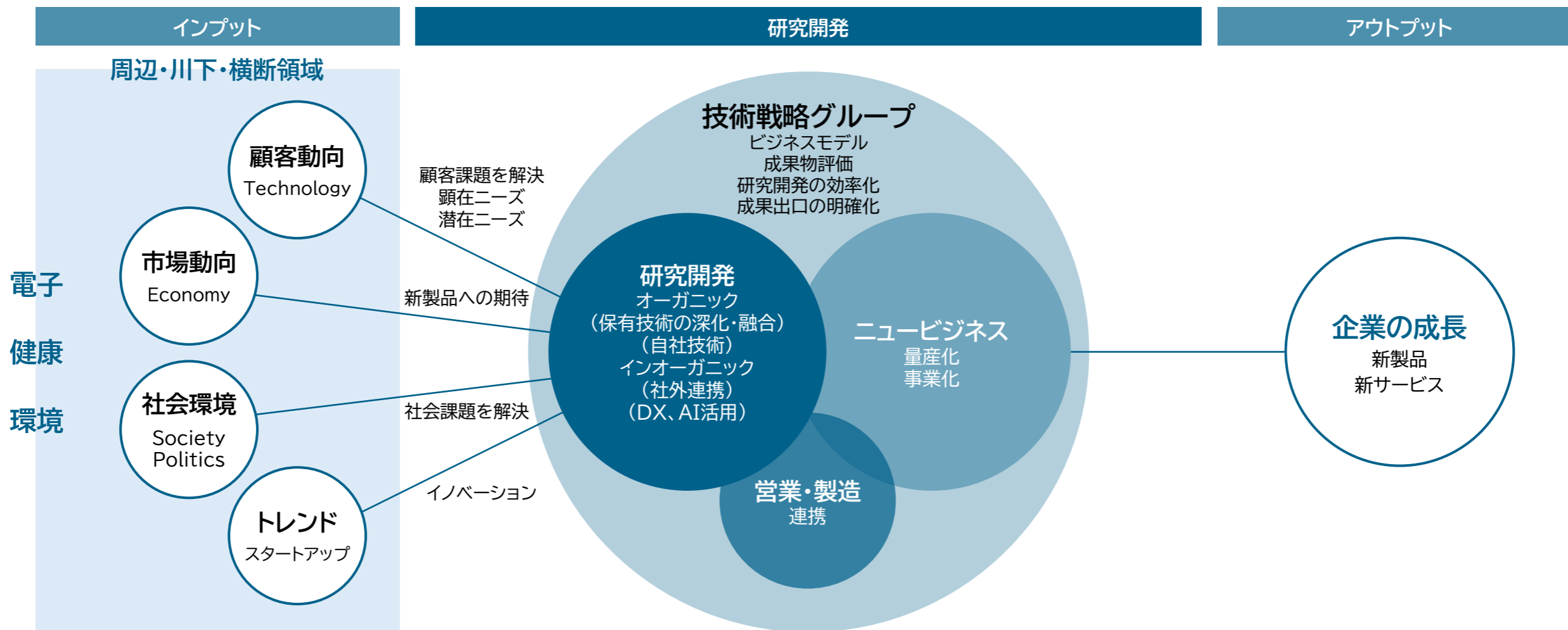
事業投資（キャッシュ・アウトの約54%）

- 電子先端材料は顧客動向に合わせた増産設備およびR&D投資による持続的成長
- ライフサイエンスはインオーガニック(M&A)を活用し、事業領域(エリア・製品ライン)拡大による成長加速



R&Dについて

- 研究開発は、成果物(新製品・新サービス)を継続的に創出し企業成長につなげる
- 保有技術(高純度分析、粒子制御、複合化、分子合成、プロセス技術など)の深化・融合やインオーガニック・DX・AI活用強化でイノベーションを生み出す
- 開発テーマの出口の明確化、進捗管理、選択と集中、既存リソース(営業、製造など)との連携により開発効率を上げ、量産化さらに製品化へつなげる
- 製品化までの各段階において、開発成果の評価や、テーマ継続・再構築の判断を実施する

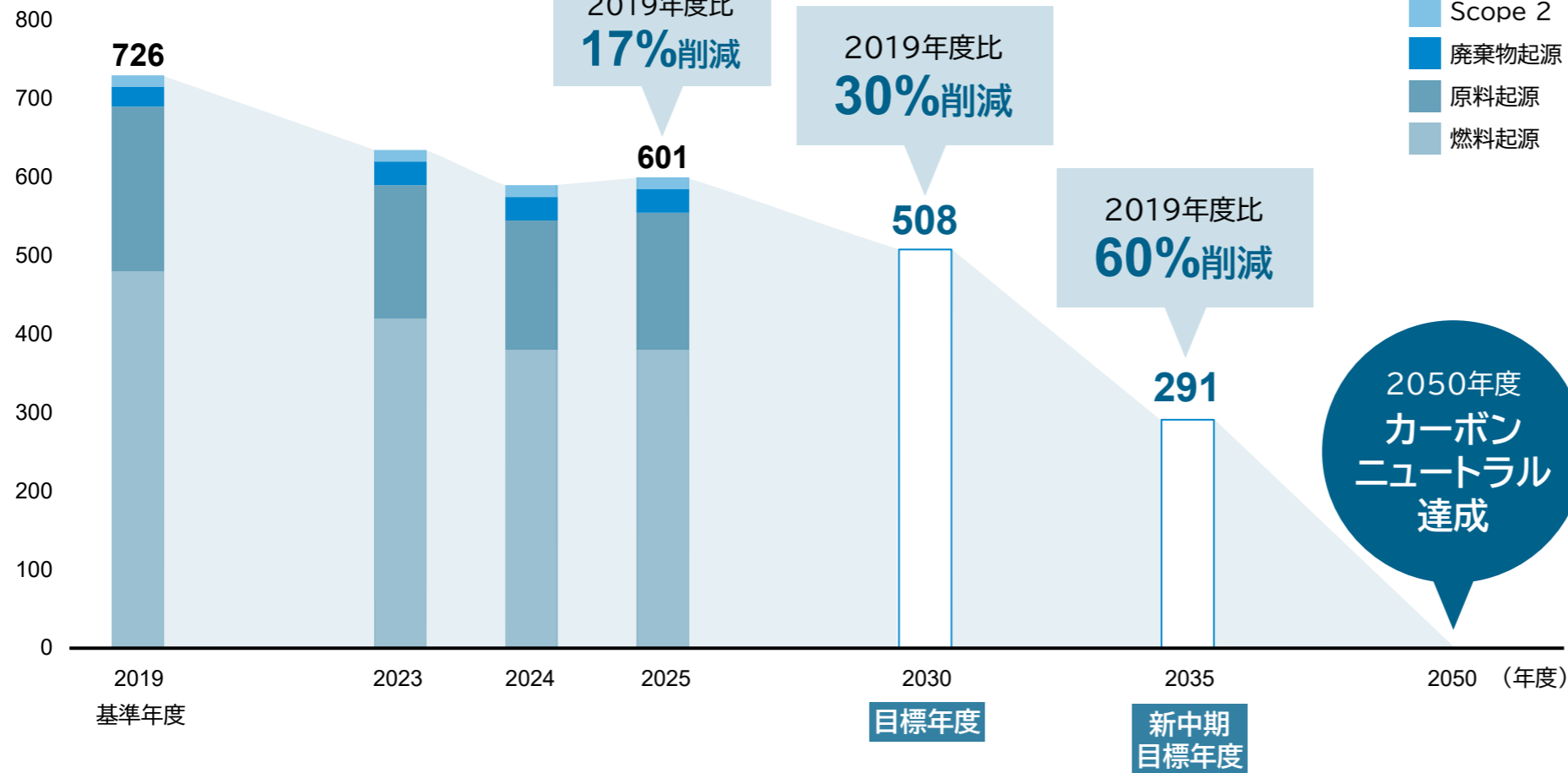


カーボンニュートラルに向けた取り組み

- 2030年度排出量削減目標(2019年度比30%減)については達成の見込み
- 新たに2035年度排出量削減目標を「2019年度比60%減」と定め、2050年度のカーボンニュートラルの達成を目指す

GHG排出量 (Scope 1、2) 中長期削減目標

(万トン-CO₂e)



2050年度 カーボンニュートラルに向けて

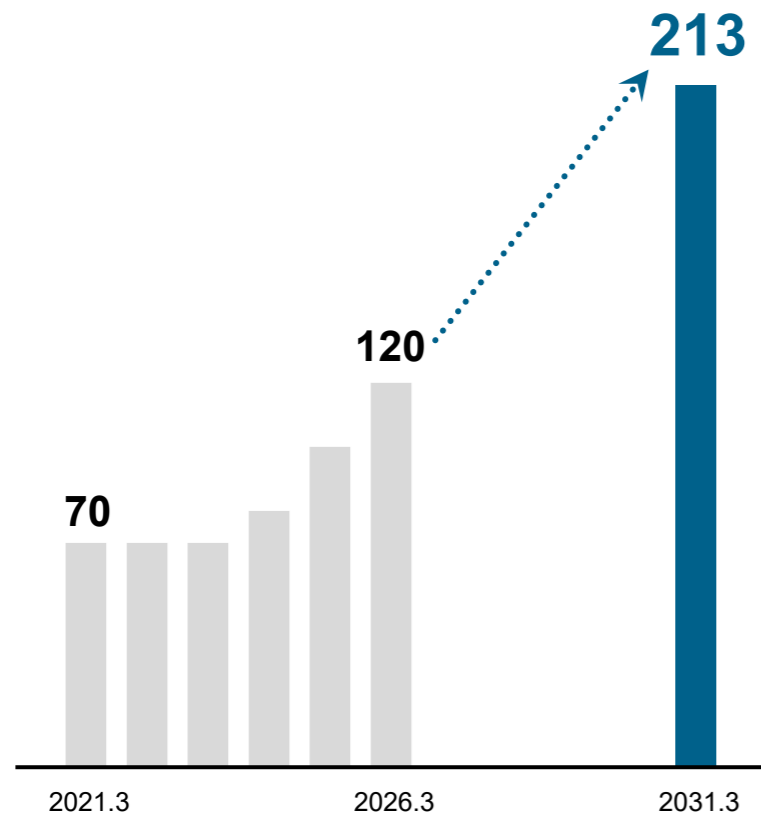
必要な条件

- 低炭素エネルギーへのアクセスを前提とした事業立地・展開
- 脱炭素社会に適合した事業ポートフォリオへの転換
- 環境価値が社会的に認められる市場・制度の形成
- 脱炭素・資源循環技術(CCUS・原料転換)の確立(実用化・コスト低減)

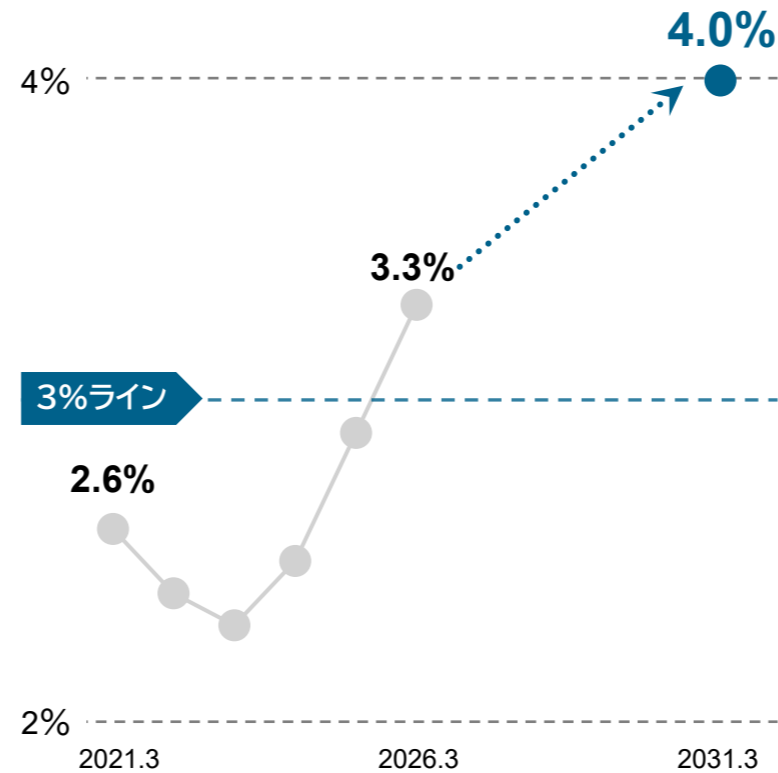
株主還元

- 「DOE4%(2030年度)」を目標に安定かつ継続的な配当を実施

年間配当金(円)

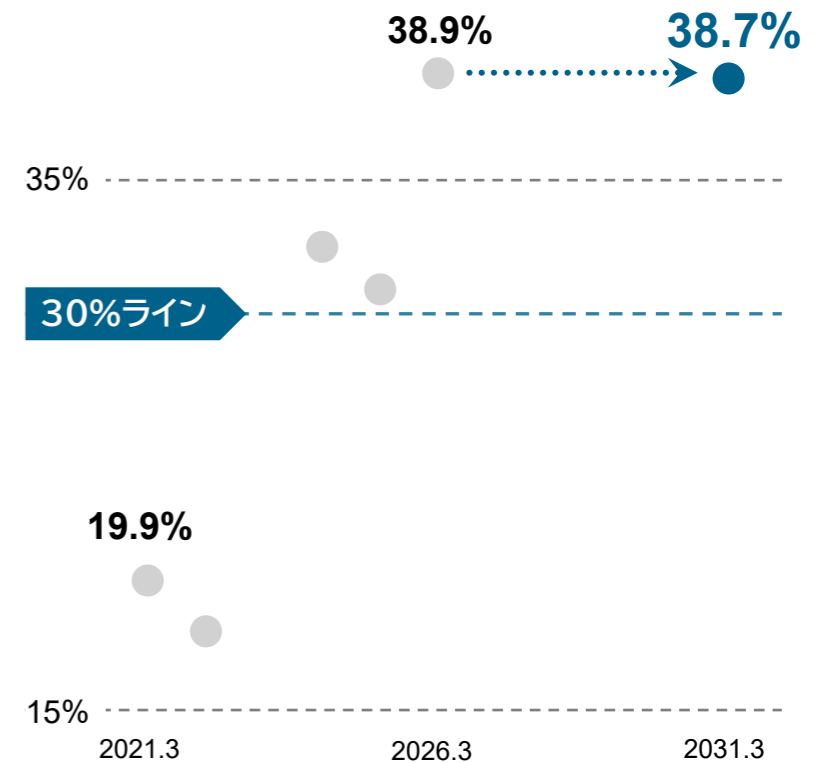


DOE



配当性向

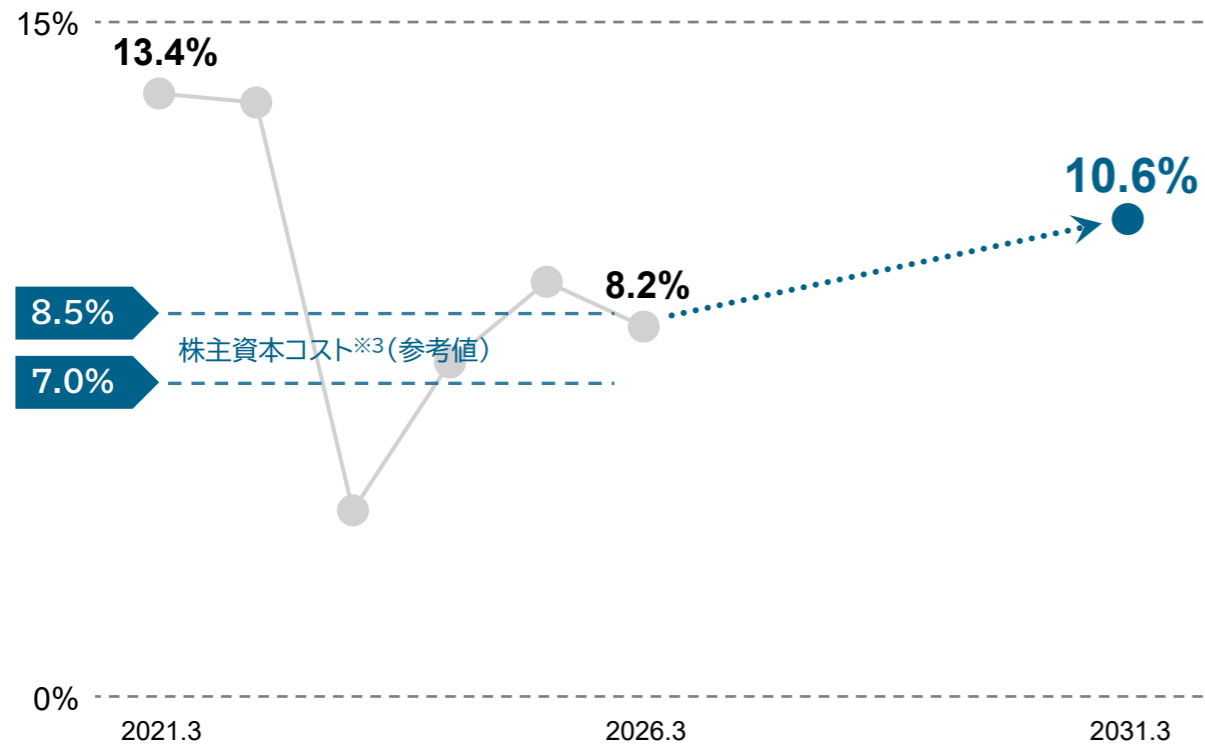
(2022年度は53.8%で図のレンジ外)



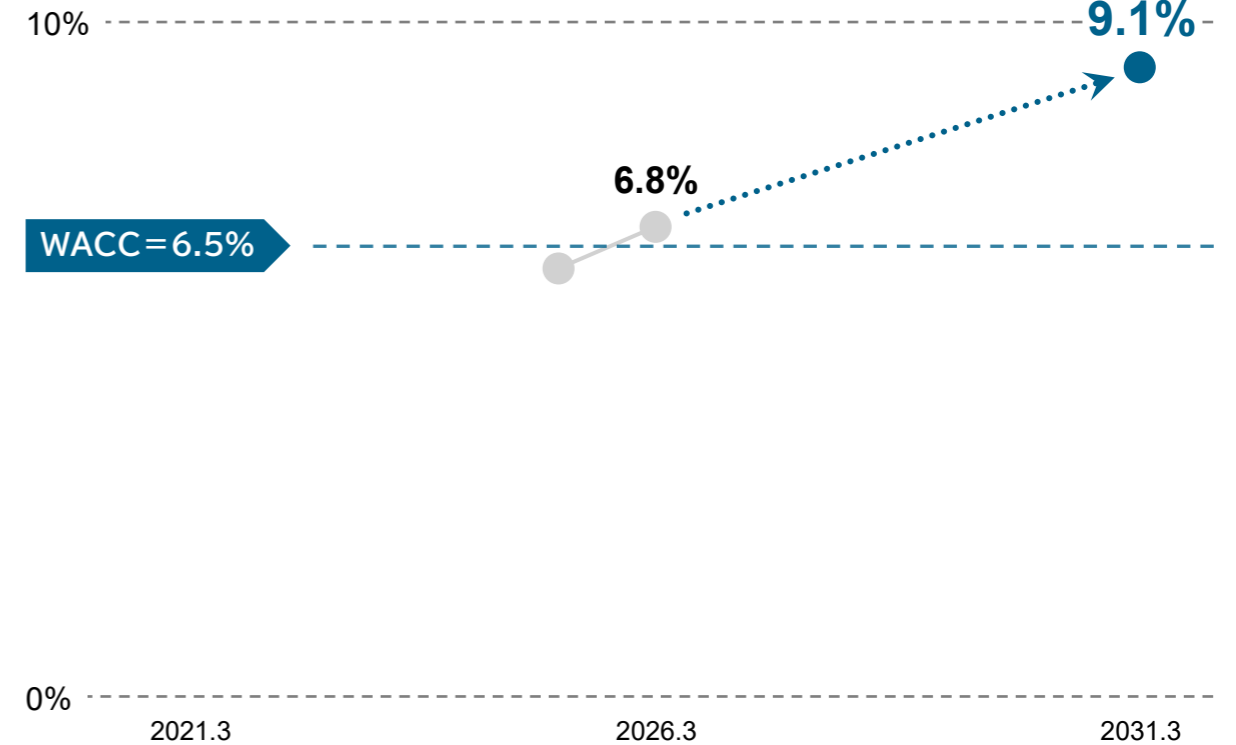
資本効率

- 事業ポートフォリオ転換により資本効率を改善
- ROE(= 当期純利益 ÷ 純資産) 2030年度に10.6%まで向上し、収益性改善を推進
- ROIC(= NOPAT ÷ 投下資本) 2030年度に9.1%まで向上し、投下資本の効率化を推進

ROE



ROIC・WACC



※1 期中平均純資産 - 期中平均非支配株主持分 ※2 親会社株主に帰属する当期純利益 ※3 リスクフリーレート + β × 市場リスクプレミアム
 ※4 期中平均運転資本 + 期中平均固定資産 ※5 事業利益 × (1 - 実効税率)

経営目標(まとめ)

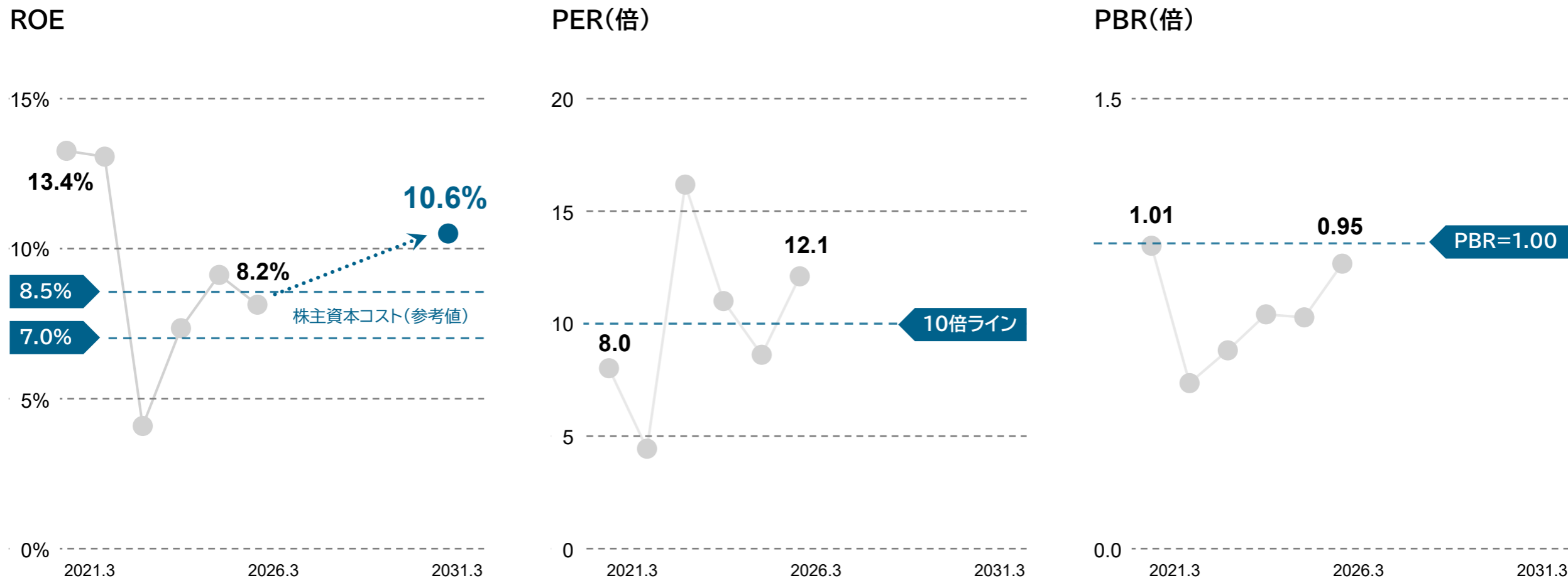
- 収益性・資本効率・株主還元を経営目標とする
- 売上高はセメント・固化材の国内販売事業の譲渡による減少を想定するも、「電子」「健康」領域の伸長が上回る見通し

		単位	2025年度実績	2030年度目標	CAGR 2025年度→2030年度
	売上高	億円	3,494	4,075	3.1%
収益性	営業利益	億円	370	570	9.0%
	売上高営業利益率	%	10.6	14.0	—
	EPS※ (Earnings Per Share)	円	309	551	—
資本効率	ROE (Return On Equity)	%	8.2	10.6	—
	ROIC (Return On Invested Capital)	%	6.8	9.1	—
株主還元	DOE (Dividend on equity ratio)	%	3.3	4.0	—

※ 計算に用いた発行済み株式数は2025年度実績値を参考とした

前提条件					
為替	USD	円	151	150	—
国産ナフサ	kℓ当たり	円	65,300	63,000	—

- 2026年3月末時点でのPBRは0.95となり、更なるPBR改善が必要という結果であった
- ROEは更なる収益性改善につながる取り組みを継続していく
- GHG排出量の規制や原油価格の高騰などによる収益悪化を株価変動リスクとしてとらえ、リスク低減に取り組み、マーケット評価向上に努める



本日、中期経営計画2030を公表いたしました。

地政学リスクやエネルギー・資源価格の変動など、先行き不透明な事業環境を踏まえ、初年度となる2026年度の業績予想は開示しておりません。

一方で、2030年に向けた当社のありたい姿、目指す成長領域、収益性・資本効率向上に向けた方向性については、十分にお示しできる段階にあると判断しております。

本計画では、電子・健康を軸とした事業ポートフォリオ変革を進め、持続的な利益成長と企業価値向上の両立を図ってまいります。

本計画で示した目標値や成長シナリオを、より具体的な数値とともに一段とブラッシュアップしたものは事業環境に一定の収束がみられ、進行中の事業再編の目途が立った後、改めてお示しする予定です。中長期視点での成長に、引き続きご理解、ご支援とご期待を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 社長執行役員 井上 智弘

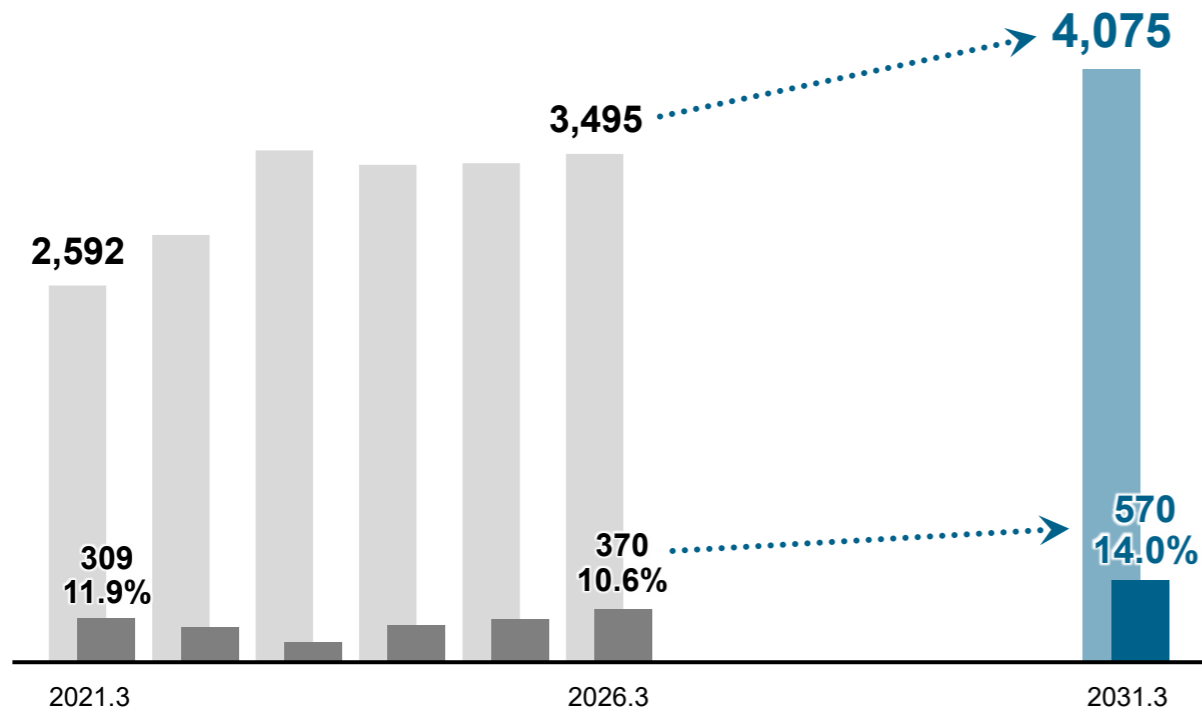
Contents

01	2021年度－2025年度 中期経営計画2025の 振り返り(概要)	-1	財務(連結)	3
		-2	営業利益増減要因	4
		-3	成長事業と伝統事業	5
		-4	事業ポートフォリオ(事業PF)の転換	6
		-5	キャッシュフロー・アロケーション	7
		-6	収益性・株主還元・株価評価	8
		-7	マテリアリティ	9
<hr/>				
02	2026年度－2030年度 中期経営計画2030	-1	はじめに	11
		-2	トクヤマの存在意義	12
		-3	マテリアリティ	13
		-4	事業ポートフォリオマネジメント	14
		-5	トクヤマグループの電子先端材料サプライチェーン	15
		-6	ライフサイエンス 中長期事業構想	16
		-7	キャピタル・アロケーション	17
		-1	収益性(売上高・営業利益)	18
		-2	事業投資(キャッシュ・アウトの約54%)	19
		-3	R&Dについて	20
		-4	カーボンニュートラルに向けた取り組み	21
-5	株主還元	22		
-8	資本効率	23		
-9	経営目標(まとめ)	24		
-10	PBR	25		
-11	最後に	26		
<hr/>				
03	Appendix	-1	収益性(売上高・営業利益・EPS)	28
		-2	株主総利回り(TSR)	29
		-3	財務健全性 ー自己資本比率・D/Eレシオ・ネットD/Eレシオー	30
		-4	マテリアリティ	31
		-5	品質維持向上および環境・省エネルギーへの取り組み	32

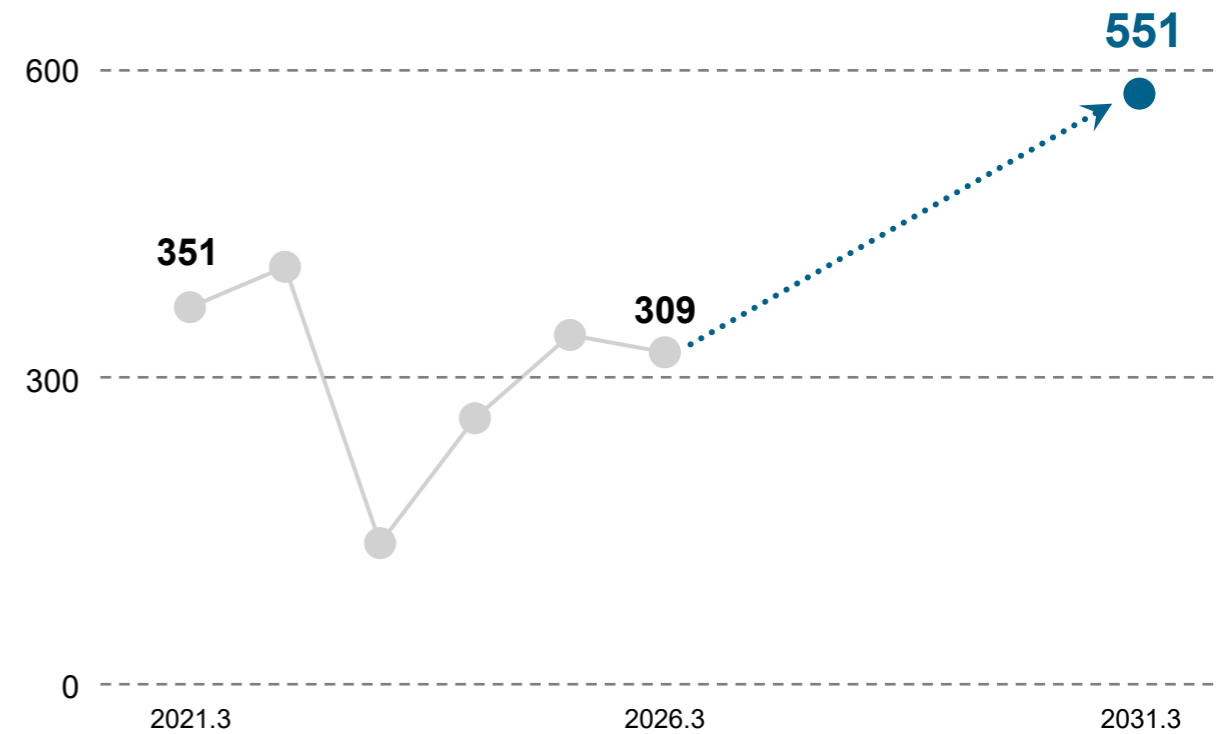
収益性(売上高・営業利益・EPS)

売上高・営業利益・売上高営業利益率

(億円)



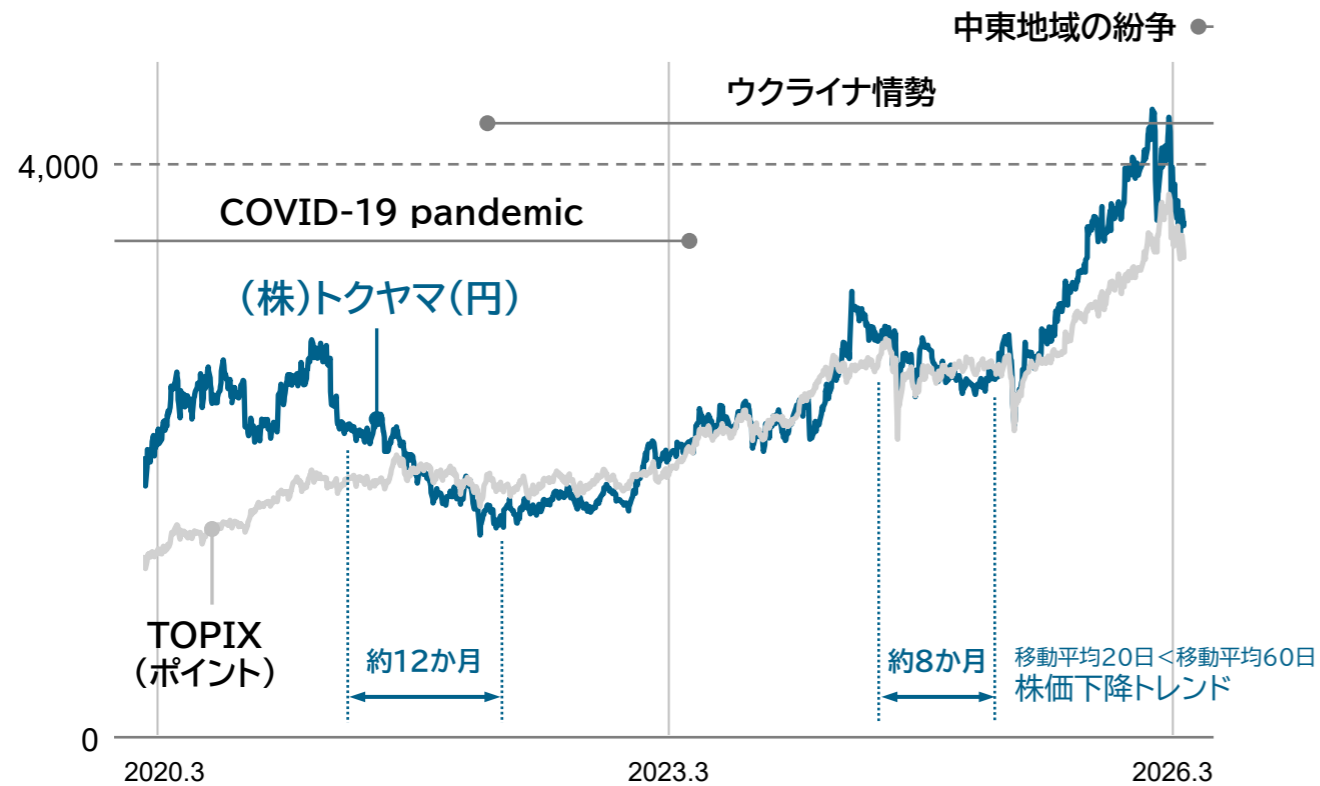
EPS(円)



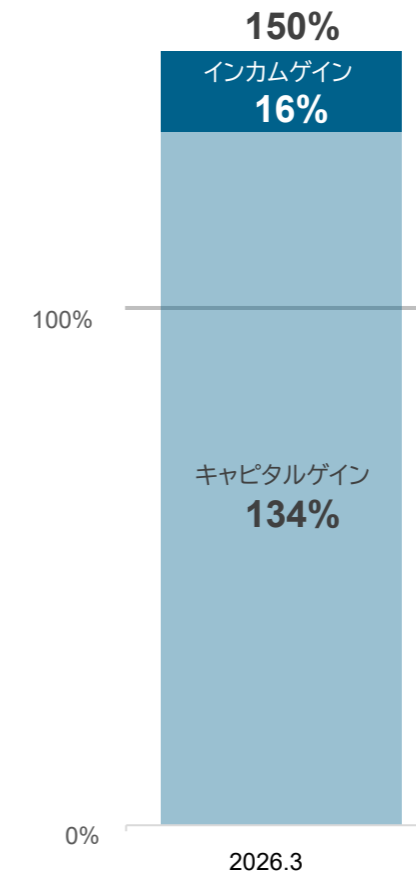
株主総利回り(TSR)

- 2026年3月末の5年保有株主総利回り(TSR)は150%(= キャピタルゲイン134% + インカムゲイン16%)
- 2020年4月以降大きな株価下降トレンドが2回発生、これは原燃料価格高騰による収益悪化の不安によると推測

株価の推移と世界情勢



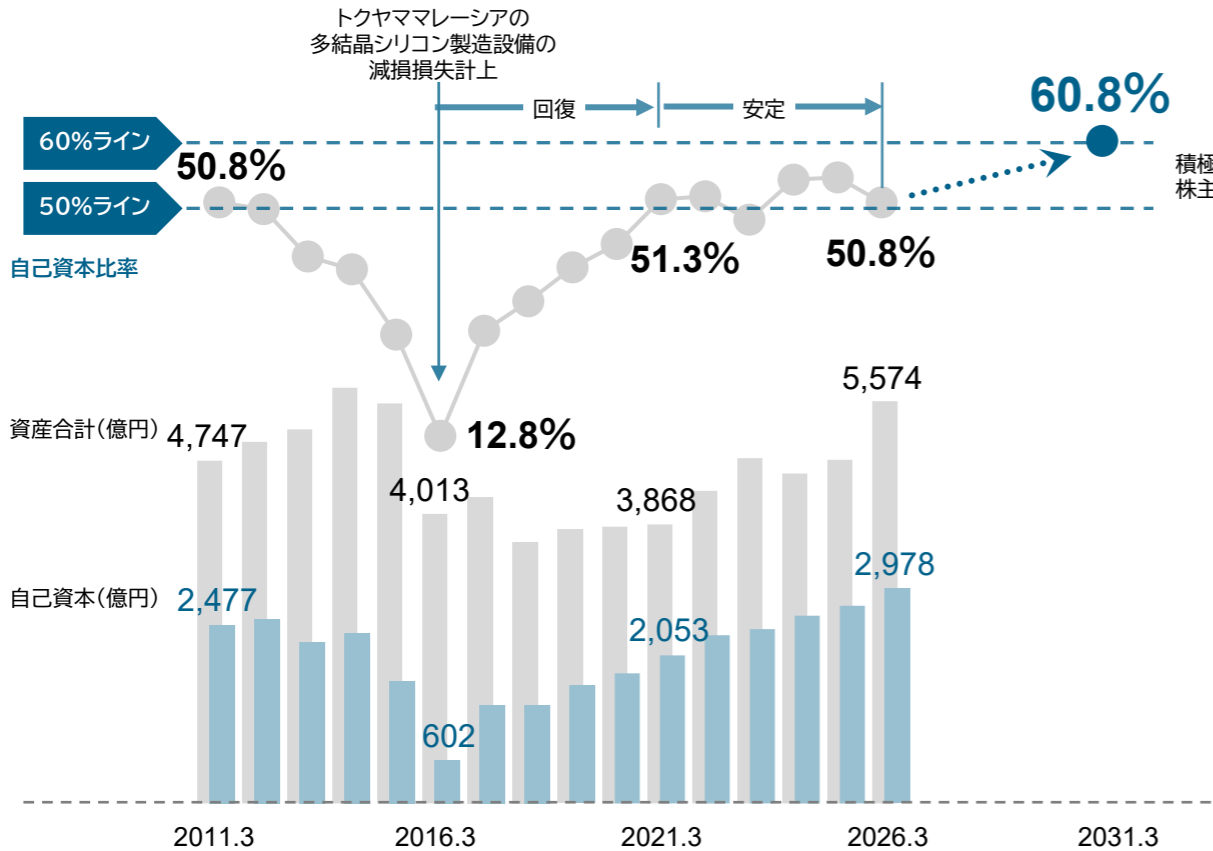
株主総利回り(TSR)



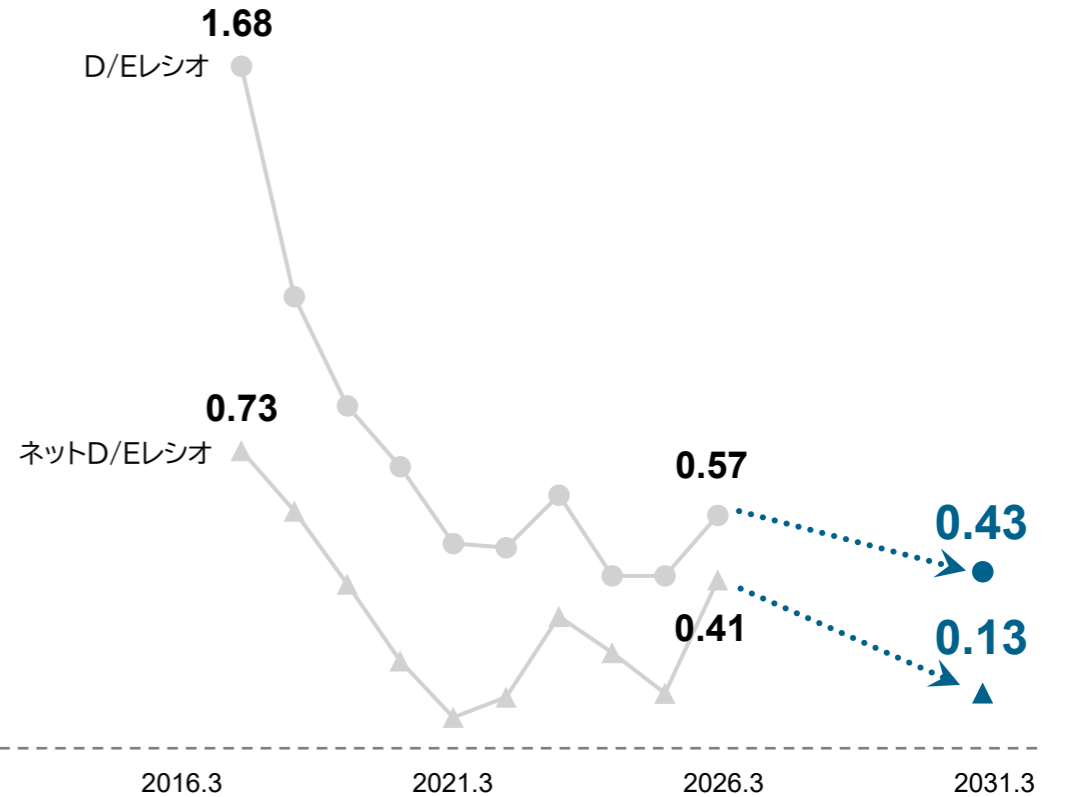
財務健全性 – 自己資本比率・D/Eレシオ・ネットD/Eレシオ–

- 2015年度に自己資本比率は大きく落ち込んだものの、2020年度までに自己資本比率50%以上に回復、その後安定した自己資本比率を維持
- 2030年には60%に達する見込みで「積極的な成長投資」あるいは「株主還元」に対し増額できる可能性もある
- D/Eレシオ(倍)・ネットD/Eレシオ(倍)は2020年度以降、低水準を維持

自己資本比率



D/Eレシオ(倍)・ネットD/Eレシオ(倍)

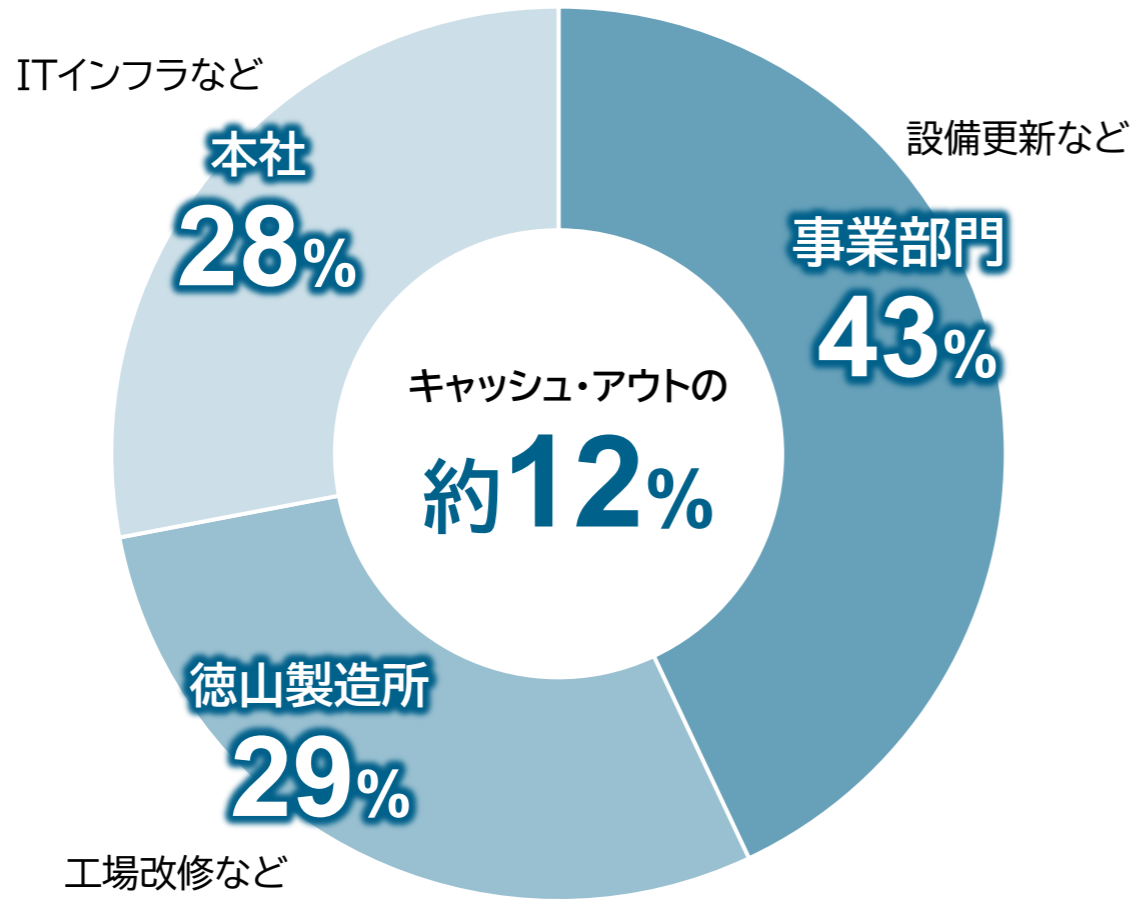


マテリアティ	設定の目的/背景	活動の方向性
事業ポートフォリオの変革	「電子」「健康」領域を中心とした事業構造への転換を加速し、中長期的な成長を実現する。	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長分野への集中投資 ■ 事業投資による新たな領域への進出 ■ 事業の再編、組み換え
顧客との創発による事業・製品創出	顧客ニーズや業界動向をとらえ、新たな視点や研究開発により事業、製品が継続的に生まれる組織となり、成長を実現する。	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客ニーズに応える新製品の継続的創出 ■ 保有技術、製品、ノウハウなど強みの追求 ■ 新たな製品、用途、市場の開拓
オペレーショナル・エクセレンスの追求	事業運営の効率化をDX・AIの活用等を通じて実現し競争力を維持するとともに、安全、安定的な事業運営を実現する。	<ul style="list-style-type: none"> ■ AI等を活用した業務プロセス改革 ■ 信頼されるサプライチェーンの整備 ■ 安全で安定した製造の継続
地球環境問題への責任と挑戦	自然資本に支えられた化学メーカーとして、豊かな自然と環境を守ることを責務とし、特に環境への影響が大きなGHG排出量を確実に削減する。	<ul style="list-style-type: none"> ■ GHG排出量の削減 ■ 社会ニーズに合致した環境配慮型製品の創出 ■ 環境負荷を最小化し、豊かな自然と環境を保全
ガバナンス&レジリエンスの強化	法令遵守と多様なステークホルダーへの配慮、リスクマネジメントの高度化により、高い経営品質を確保する。	<ul style="list-style-type: none"> ■ ステークホルダーとの健全、良好な関係の構築 ■ 責任あるバリューチェーンマネジメントの推進 ■ オールハザード対応による組織の強靱化
人的資本の活用	持続的成長に不可欠な、知恵と経験の多様性を確保しエンゲージメントの高い人材を育成することで、中長期の競争力を強化する。	<ul style="list-style-type: none"> ■ エンゲージメントの高い人材の育成 ■ 多様な人材が活躍できる組織運営の実効性向上 ■ 健康経営の実践

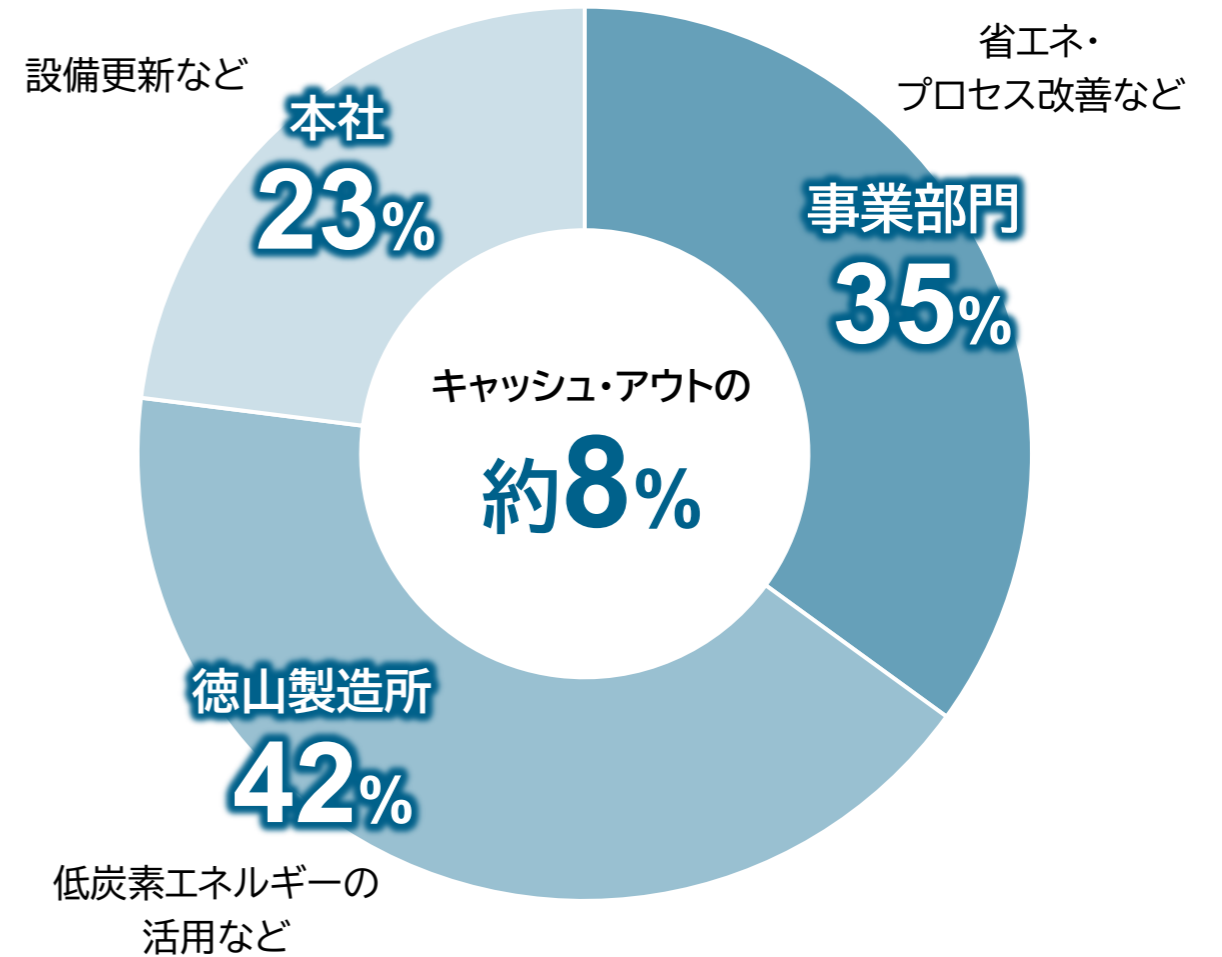
※KGI、KPIを含めた詳細版は後日開示予定

品質維持向上および環境・省エネルギーへの取り組み

品質維持向上への取り組み



環境・省エネルギーへの取り組み



本資料に関するご注意

- 本資料は情報提供を目的とするものであり、何らかの勧誘を目的とするものではありません。
- 本資料は現時点で入手可能な情報に基づき作成したものでありますが、不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。
- 本資料に記載されている見通しや目標数値等に全面的に依存して投資判断を下すことによって生じるいかなる損失に対しても、当社は責任を負いません。
- また、当社の許諾なしに掲載情報を使用(複製、改変、頒布、販売、転載、出版等を含む)することはできません。

もっと未来の人のために

TOKUYAMA 