

# 高砂香料工業株式会社

## 2026年3月期 第2四半期決算説明補足資料

証券コード:4914

2025年11月13日

# 2026年3月期 第2四半期 事業概況及び業績

## 【2026年3月期】2Q 概況

- 主要原材料価格は、期首想定とほぼ同水準で安定推移
- 日本では飲料関連、東南アジア・中国では飲料関連やファブリックケア関連の出荷が堅調に推移
- ファインケミカルでは、主要得意先との間で品質管理体制の高度化対応を行っており、海外医薬品中間体の出荷が延期
- 米国子会社では2024年3月期に新基幹システム導入後、2025年3月期に増加した出荷の反動で売上が減少
- フランス子会社で新基幹システム導入に伴う出荷調整によりフレグランスの出荷が減少

## 【2026年3月期】2Q 業績

[単位：億円]	2025/3 2Q	2026/3 2Q	通期見通し (5月開示)	前期比	通期計画 進捗率	主な増減要因
売上高	1,136	1,145	2,300	+0.8%	+49.8%	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 日本では飲料関連の出荷が増加</li><li>・ 東南アジア・中国で飲料関連、ファブリックケア関連の出荷が増加</li><li>・ 米国子会社でフレーバー・フレグランス・ファインケミカルの出荷が減少</li></ul>
営業利益	80	62	125	△22.4%	+49.7%	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 欧米向け医薬品中間体の輸出減により、日本本社で減益</li><li>・ 米国子会社では減収に伴い減益</li></ul>
経常利益	69	67	130	△2.4%	+51.8%	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 外貨建て債権債務の評価替えは前期比で改善</li></ul>
当期純利益	49	54	117	+10.2%	+46.1%	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 投資有価証券売却益の計上により前期比で増益</li></ul>
期中平均 為替レートUSD	152	149	150	△2.4%	-	
期中平均 為替レートEUR	165	162	160	△1.5%	-	

# 2026年3月期 第2四半期 実績

[単位：億円]	2025/3 2Q	2026/3 2Q	通期見通し (5月開示)	前期比	通期計画 進捗率
売上高	1,136	1,145	2,300	+0.8%	+49.8%
売上総利益	391	376	777	△3.9%	+48.4%
売上総利益率	34.4%	32.8%	33.8%	△1.6P	-
販売管理費	311	314	652	+0.8%	+48.1%
販売管理費率	27.4%	27.4%	28.3%	+0.0P	-
営業利益	80	62	125	△22.4%	+49.7%
営業利益率	7.0%	5.4%	5.4%	△1.6P	-
経常利益	69	67	130	△2.4%	+51.8%
経常利益率	6.1%	5.9%	5.7%	△0.2P	-
親会社株主に属する 当期純利益	49	54	117	+10.2%	+46.1%
純利益率	4.3%	4.7%	5.1%	+0.4P	-
期中平均為替レート USD	152	149	150	△2.4%	-
期中平均為替レート EUR	165	162	160	△1.5%	-

## 主な変動要因

### 売上高

- 1,145億円(前期比+0.8%)
  - 日本では飲料関連の出荷が増加
  - 東南アジア・中国で飲料関連、ファブリックケア関連の出荷が増加
  - 米国子会社でフレーバー・フレグランス・ファインケミカルの出荷が減少

### 営業利益

- 62億円(前期比△22.4%)
  - 欧米向け医薬品中間体の輸出減により、日本本社で減益
  - 米国子会社では減収に伴い減益

### 経常利益

- 67億円(前期比△2.4%)
  - 外貨建て債権債務の評価替えは前期比で改善

### 当期純利益

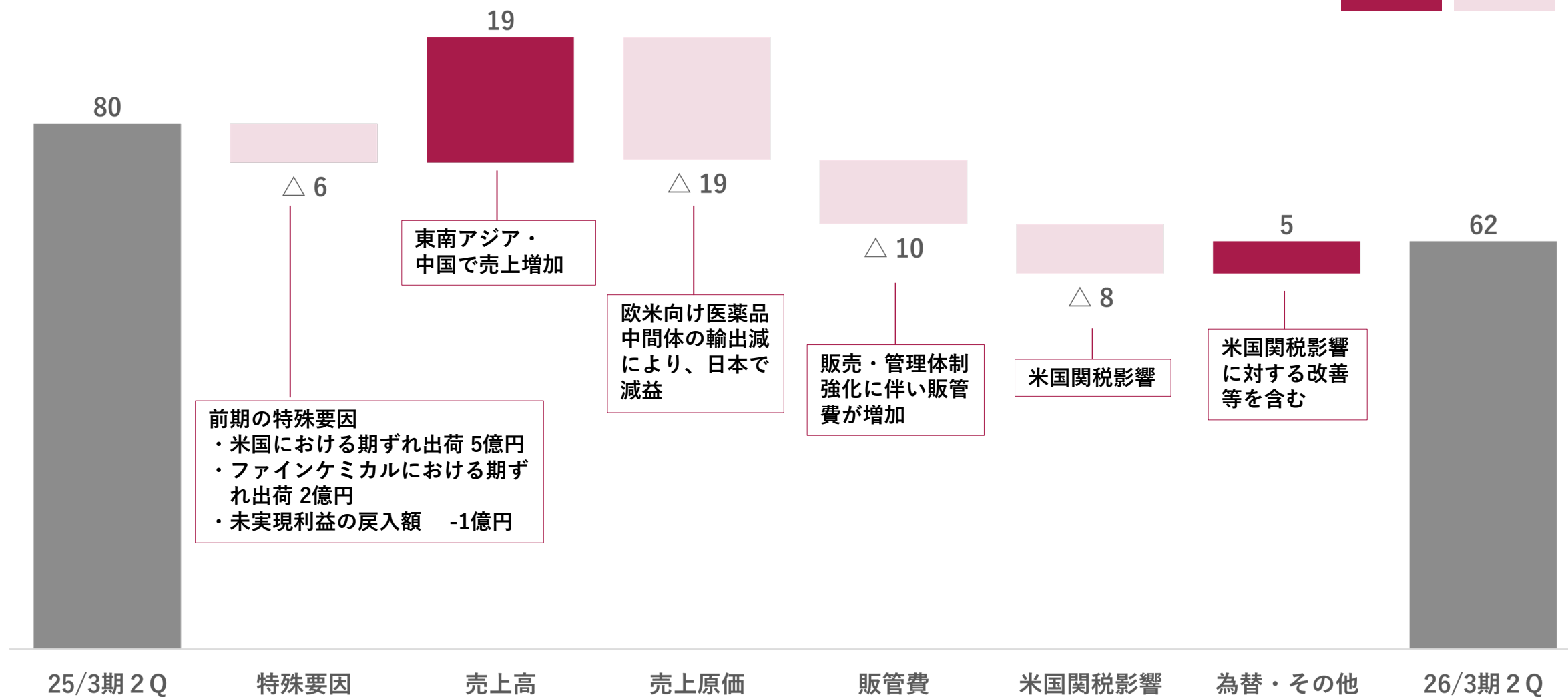
- 54億円(前期比+10.2%)
  - 投資有価証券売却益の計上により前期比で増益

# 2026年3月期 第2四半期 営業利益増減分析

[単位：億円]

増益

減益



# 2026年3月期 第2四半期 実績（地域別）

[単位：億円]		2025/3 2Q	2026/3 2Q	通期見通し (5月開示)	前期比	通期計画 進捗率	主な変動要因
日 本	売上高	372	402	738	+31	+54.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>飲料関連等が堅調に推移</li> <li>医薬品中間体の米国子会社向け輸出の減少により売上総利益が減少</li> </ul>
	営業利益	40	9	25	△ 31	+33.6%	
米 州	売上高	336	289	651	△ 46	+44.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>欧米向け医薬品中間体の出荷が減少</li> <li>米国子会社でフレーバー・フレグランスの出荷が減少</li> </ul>
	営業利益	19	11	30	△ 8	+36.8%	
欧 州	売上高	196	205	400	+8	+51.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>フレーバー、アロマイングリディエントは堅調</li> <li>フランス子会社で新基幹システム導入に伴う出荷調整によりフレグランスの出荷が減少</li> </ul>
	営業利益	13	10	17	△ 3	+59.9%	
ア ジ ア	売上高	232	249	511	+16	+48.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>東南アジア、中国で飲料関連やファブリックケア関連の出荷が増加</li> </ul>
	営業利益	19	32	53	+13	+60.4%	
調 整	売上高	-	-	-	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期はセグメント間取引に係る米国子会社の製品在庫増により未実現利益の消去額が増加</li> </ul>
	営業利益	△ 10	1	0	+11	+0.0%	
合 計	売上高	1,136	1,145	2,300	+9	+49.8%	
	営業利益	80	62	125	△ 18	+49.7%	

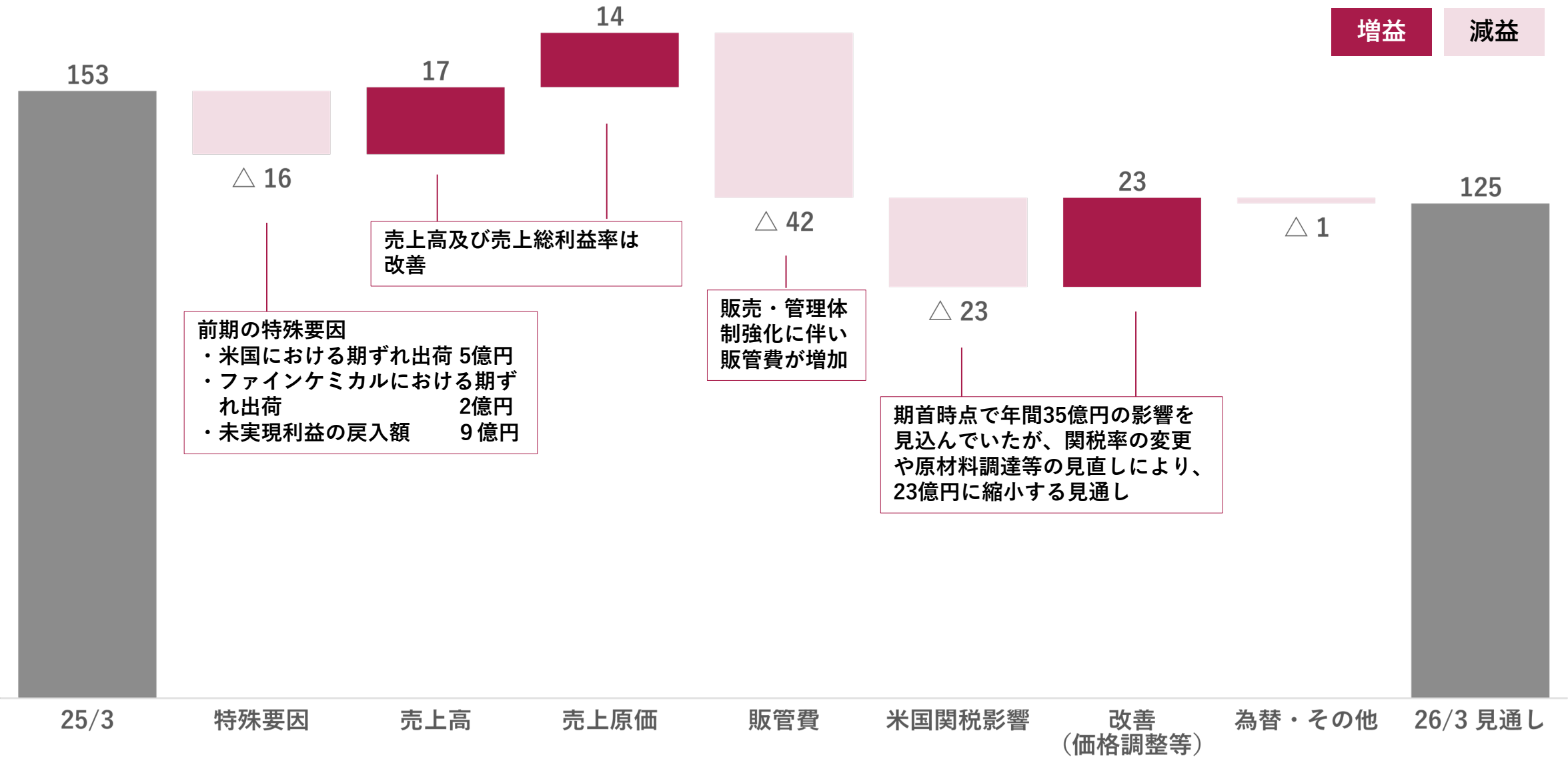
# 2026年3月期 第2四半期 実績（事業別）

[単位：億円]		2025/3 2Q	2026/3 2Q	通期見通し (5月開示)	前期比	通期計画 進捗率	主な変動要因
フ レ ー バ ー	売上高	607	634	1,233	+27	+51.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本で飲料関連の出荷が増加</li> <li>東南アジア、中国で飲料関連の出荷が増加</li> </ul>
	営業利益	30	43	64	+13	+66.0%	
フレグランス	売上高	364	363	759	△ 1	+47.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>米国子会社での出荷が減少</li> <li>フランス子会社で新基幹システム導入に伴う出荷調整により出荷が減少</li> </ul>
	営業利益	6	6	11	△ 0	+57.3%	
アロマイング リディエーツ	売上高	80	82	150	+1	+54.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本では猛暑により冷感製品の出荷が増加</li> </ul>
	営業利益	14	14	17	△ 0	+79.4%	
ファインケミ ル	売上高	77	59	144	△ 18	+41.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>主要得意先との間で品質管理体制の高度化対応を行っており、海外医薬品中間体の出荷が延期</li> </ul>
	営業利益	24	△ 6	22	△ 30	△ 27.9%	
そ の 他	売上高	7	7	14	△ 0	+48.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>その他の収益は、その他不動産事業に係る賃貸収入等で構成されており、変動なし</li> </ul>
	営業利益	6	6	11	△ 0	+52.5%	
合 計	売上高	1,136	1,145	2,300	+9	+49.8%	
	営業利益	80	62	125	△ 18	+49.7%	

# 2026年3月期 通期見通し 営業利益増減分析

[単位：億円]

増益 減益



**※注意事項**

本資料は、2025年11月13日現在の当社グループの事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載した意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

問合せ先：IR/広報室

TEL: 03-5744-0523 FAX:03-5744-0512

<https://www.takasago.com/ja>

E-mail: [ir@takasago.com](mailto:ir@takasago.com)