



2025 年 12 月 4 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 カ ー リ ッ ト

(URL : <https://www.carlithd.co.jp>)

代表者名 代表取締役兼社長執行役員 金子 洋文

(コード番号 4275 東証プライム)

問合せ先 経営企画部 広報・IR 推進室長 山本 孟

(TEL : 03 - 6893 - 7060)

### 2026 年 3 月期第 2 四半期 (中間期) 決算説明動画配信のお知らせ

当社の 2026 年 3 月期第 2 四半期 (中間期) 決算説明動画を配信いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

2026 年 3 月期第 2 四半期 (中間期) 決算説明会を 11 月 28 日、機関投資家・証券アナリスト向けにライブ配信にて開催いたしました。フェアディスクロージャーの観点から、同説明会を YouTube にてオンデマンド配信いたします。

説明内容と発表者は以下のとおりです。

- |                       |      |  |  |
|-----------------------|------|--|--|
| 1. 2026 年 3 月期中間期決算概要 | P4～  | 財務部担当 取締役兼執行役員   | 岡本 英夫  |
| 2. 2026 年 3 月期通期見通し   | P10～ | 同上   |  |
| 3. 各事業の状況と戦略について      | P15～ | 代表取締役兼社長執行役員   | 金子 洋文  |
| 4. 質疑応答               | P21～ | ・代表取締役兼社長執行役員<br>・取締役兼執行役員 財務部担当<br>・取締役兼執行役員 生産本部担当<br>・取締役兼執行役員 経営企画部担当<br>・執行役員 研究開発本部担当<br>・執行役員 総務部、人事部担当 | 金子 洋文<br>岡本 英夫<br>高橋 茂信<br>中津 隆一<br>山口 容史<br>引地 智則 |

以下の URL よりご視聴のほどお願いいたします。

<https://youtu.be/58iSsjd8wy8>

以 上

**2026年3月期第2四半期（中間期）決算説明会**  
**カーリットグループ 各事業の状況と戦略について**



**株式会社カーリット**

**CODE : 4275**

- 2026年3月期第2四半期（中間期） 決算概要

- 2026年3月期 通期見通し

財務部担当 取締役兼執行役員 岡本 英夫

- カーリットグループ 各事業の状況と戦略について

代表取締役兼社長執行役員 金子 洋文

- QAセッション

# 2026年 3 月期第 2 四半期（中間期） 決算概要

---

# 中間期 決算概要 < 連結経営成績 >

(百万円)	2025年3月期中間期 実績	2026年3月期中間期 実績	増 減	増減率
売上高	18,045	17,763	▲281	▲1.6%
売上原価	13,668	13,304	▲363	▲2.7%
販売費および一般管理費	3,182	2,954	▲227	▲7.2%
営業利益	1,194	1,504	+309	+25.9%
経常利益	1,382	1,657	+275	+19.9%
純利益	951	1,149	+198	+20.8%

特別利益 投資有価証券売却益 285百万円  
特別損失 減損損失 121百万円

# 中間期 決算概要 < 連結営業利益 増減内訳 >

信頼と限りなき挑戦



(百万円)

1,600

2025年3月期中間期実績 対 2026年3月期中間期実績

1,400

1,200

1,000

800

600

400

200

0

11.9  
億円

売上構成変化・  
販売価格の適正化 等  
+ 82百万円

経費減少 等  
+ 147百万円

開発品の試験販売 等  
+ 80百万円

15.0  
億円

+ 3 億円

2025/3上期実績

2026/3上期実績

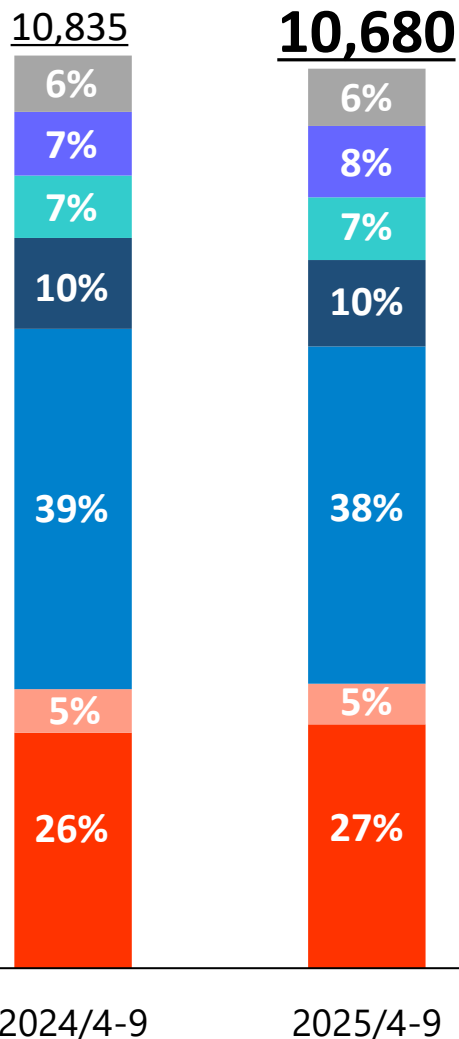
# 中間期 決算概要 <セグメント別実績>

(百万円)	売 上 高			営 業 利 益		
	前中間連結 会計期間	当中間連結 会計期間	増 減 額	前中間連結 会計期間	当中間連結 会計期間	増 減 額
化学品	10,835	<b>10,680</b>	▲155	664	<b>865</b>	+201
ボトリング	2,272	<b>2,125</b>	▲147	6	<b>▲73</b>	▲79
金属加工	3,603	<b>3,770</b>	+166	219	<b>373</b>	+154
エンジニアリングS	1,908	<b>2,556</b>	+648	285	<b>459</b>	+173
報告事業部門計	18,621	<b>19,132</b>	+511	1,176	<b>1,626</b>	+449
連結合計	18,045	<b>17,763</b>	▲281	1,194	<b>1,504</b>	+309

# 決算概要

## < 化学品セグメント >

売上高（百万円）



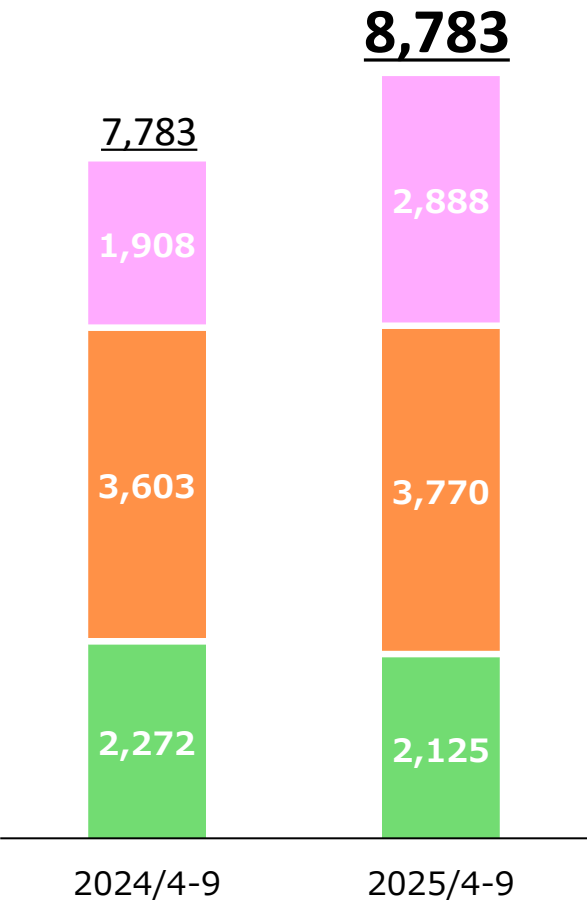
分野（サブセグメント）	売上高 増減率 （前年同期比）	サブセグメント別の状況
化薬分野	+ 4%	産業用爆薬：需要減少に伴い数量減。販社への適正価格の反映により増収増益。 発炎筒類：自動車用は売上高横ばい、コスト増で減益。高速道路用は増収増益。 煙火関連：販売伸び悩みで減収。製造コスト増により減益。
受託評価分野	▲7%	危険性評価試験：一部顧客の調整期間の影響を受け売上高横ばい。減価償却費増により減益。 電池試験：一部顧客の調整期間の影響を受け、減収減益。
化成品分野	▲6%	塩素酸ナトリウム：紙パルプ漂白用途の需要減少により減収減益。 過塩素酸アンモニウム：計画に沿った需要推移で売上高は横ばい。適正価格の反映により増益。 電 極：交換需要が好調となり増収増益。
電子材料分野	▲5%	EV需要の減速によるキャパシタ用電解液の減販と、液晶材料の在庫調整が継続し減収。 一方、ハイエンドサーバー向け電子部品需要の好調により、高付加価値製品の販売が増え増益。
セラミック材料分野	+ 1%	適正価格の維持と販売推進に加え、金属加工関連の顧客需要が堅調に推移し、増収増益。
シリコンウェーハ分野	+ 12%	顧客の在庫過多および生産調整は不透明ながら、一部顧客の需要回復により増収。 一方、高付加価値製品の販売伸び悩みや、工場稼働率の低下などの影響により減益。



# 決算概要

## < 基盤領域セグメント群 >

売上高（百万円）



セグメント	売上高 増減率 (前年同期比)	セグメント別の状況
ボトリングセグメント	▲6%	環境配慮を重視する顧客の意向により、ホットパック充填製造ラインの受注量が減少し、減収減益。毎年実施する定期修繕コストに対し、中間期にて黒字化を想定するも届かず。第3四半期以降に利益確保していく想定。
金属加工セグメント	+5%	耐熱炉内用金物：製鉄所やセメント工場、ゴミ処理施設などの定期修繕により需要好調。集じん機用リテーナの交換需要は微減傾向であったが、全体として増収増益。 各種金属スプリング：主要取引先である建設機械や自動車需要は落ち込んだが、適正価格維持およびプレス品や生産性向上等の取り組みにより、増収増益。
エンジニアリングサービスセグメント	+51%	建築・設備工事：競争環境は厳しいが、内部の建設工事や設備工事が増え、増収増益。 塗料販売・塗装業務：塗料販売は堅調な一方、建設機械向け需要の低迷により塗装業務の取り扱い件数が減少し、減収減益。 構造設計：耐震補強設計や耐震診断案件の獲得が好調で増収。一方、詳細設計案件の収益伸び悩みにより利益は横ばい。

# 2026年 3 月 期 通 期 見 通 し

---

# 連結業績予想（11/12 修正開示）

(百万円)		2026年3月期 5/15 当初予想	2026年3月期 11/12 修正予想	差 異	増 減 率
売上高	第2四半期	18,500	17,763 <sup>※</sup>	▲737	▲4.0%
	通 期	39,000	<b>38,000</b>	▲1,000	▲2.6%
営業利益	第2四半期	1,100	1,504 <sup>※</sup>	+404	+36.8%
	通 期	3,100	<b>3,500</b>	+400	+12.9%
経常利益	第2四半期	1,200	1,657 <sup>※</sup>	+457	+38.1%
	通 期	3,350	<b>3,700</b>	+350	+10.4%
純利益	第2四半期	800	1,149 <sup>※</sup>	+349	+43.7%
	通 期	2,700	<b>2,850</b>	+150	+5.6%
期末配当	1株当たり	36円	<b>38円</b>	+2	+5.6%

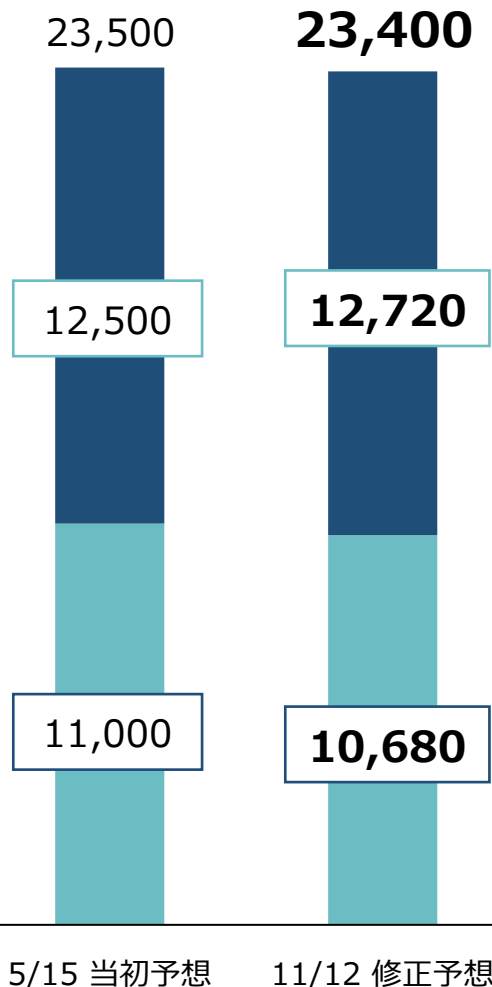
※実績値

# 連結業績予想 <セグメント別>

(百万円)	通 期 売 上 高			通 期 営 業 利 益		
	2026年3月期 5/15 当初予想	2026年3月期 11/12 修正予想	増 減 額	2026年3月期 5/15 当初予想	2026年3月期 11/12 修正予想	増 減 額
化学品	23,500	<b>23,400</b>	▲100	1,550	<b>2,030</b>	+480
ボトリング	4,600	<b>4,500</b>	▲100	450	<b>370</b>	▲80
金属加工	7,300	<b>7,400</b>	+100	550	<b>560</b>	+10
エンジニアリングS	5,000	<b>5,600</b>	+100	650	<b>710</b>	+60
報告事業部門計	40,400	<b>40,400</b>	±0	3,200	<b>3,670</b>	+470
連結合計	39,000	<b>38,000</b>	▲1,000	3,100	<b>3,500</b>	+400

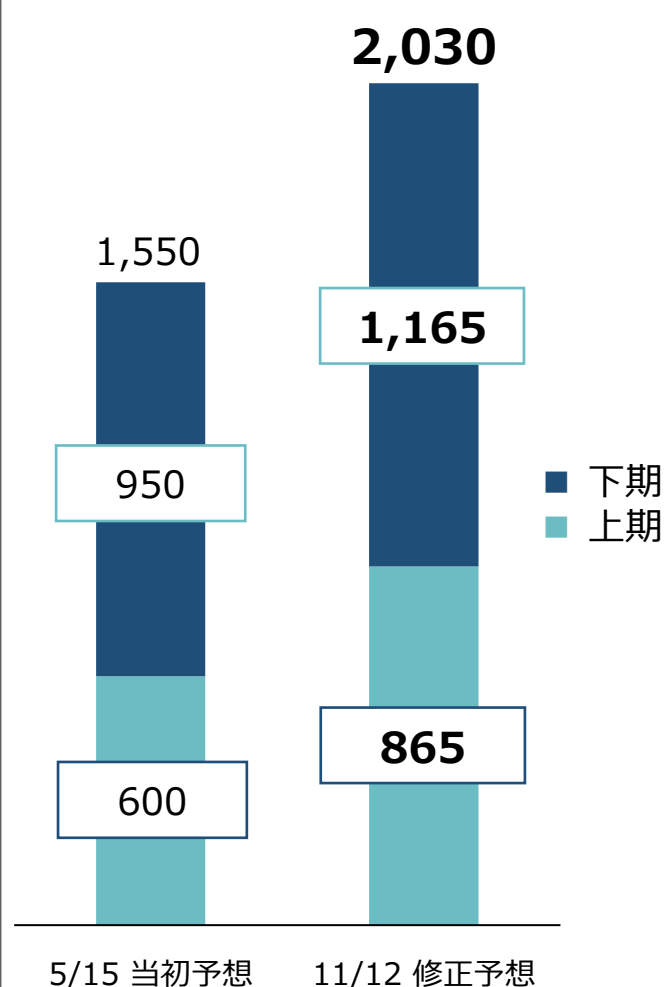
# 業績計画 <化学品セグメント>

## 【売上高】



## 【営業利益】

(単位：百万円)



### ■ 化薬分野（発炎筒類、爆薬、煙火原料等）

需要は上期同様に堅調予定。**生産コスト増の価格反映の取り組みを継続。**

### ■ 受託評価分野（危険性評価試験、電池試験）

**電池試験所の新試験棟が11月から稼働開始。**各種展示会やセミナーを通し、既存顧客のリポートや横展開だけでなく、新規案件の受注も目指す。

### ■ 化成品分野（塩素酸ナトリウム、過塩素酸アンモニウム等）

塩素酸ナトリウム（紙パルプ漂白原料）は依然需要の不透明さが継続。  
**過塩素酸アンモニウム（推進薬原料）は需要計画に沿った増販を予定。**

### ■ 電子材料分野（導電性高分子、イオン液体等）

**上期から引き続き、ハイエンドサーバー向け電子部品需要にターゲットを定め、高付加価値製品の販売を強化。**

### ■ セラミック材料分野（研削砥粒等）

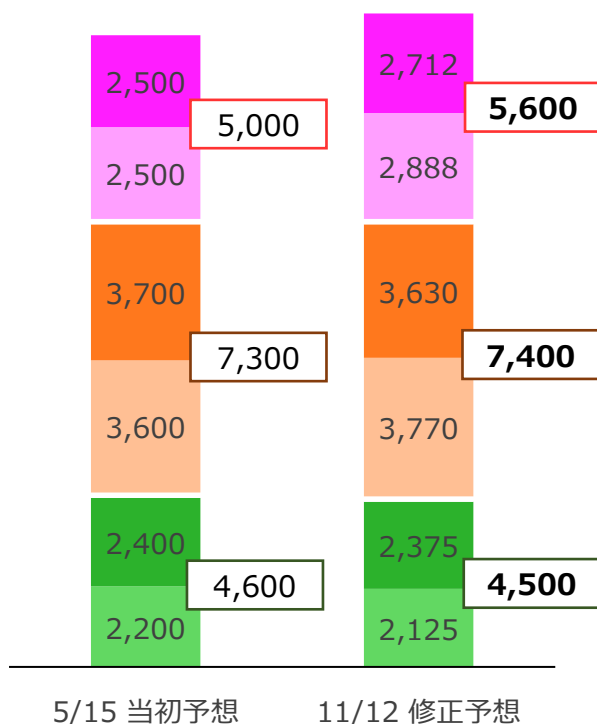
需要環境は上期から変動なく堅調。

### ■ シリコンウェーハ分野（小口径シリコンウェーハ等）

上期は一部顧客の需要回復もあったが、顧客の小口径シリコンウェーハの在庫消化は引き続き緩やか。他分野にてカバーしていく。

# 業績計画 < 基盤領域セグメント群 >

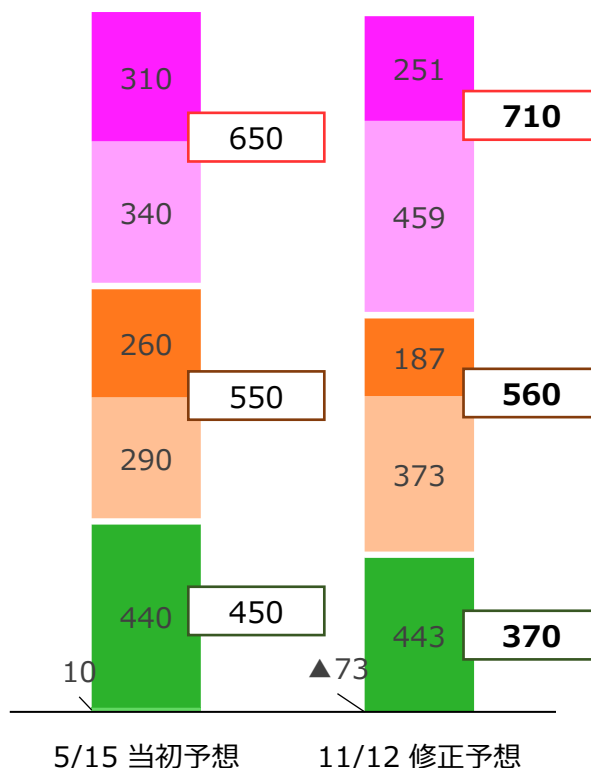
## 【売上高】



## 【営業利益】

(単位：百万円)

■ 下期  
■ 上期



## ■ ボトリングセグメント

350ml～600ml製品や加温PET製品の受注確保に注力。  
安定稼働の維持と、生産効率の向上を目指す。

## ■ 金属加工セグメント

耐熱炉内用金物分野については、製鉄所やゴミ処理施設などの定期修繕は上期ほど件数を見込めず、需要に応じた供給を進めていく。  
金属スプリング・プレス品分野については、需要状況は期初計画通り。改善している利益性の分、増益を見込む。

## ■ エンジニアリングサービスセグメント

建築・設備分野については、外部案件獲得の競争環境が厳しい状況。  
塗料・塗装分野については、概ね期初計画どおりに推移。  
構造設計分野については、民間案件を増やし増収益を目指す。

# カーリットグループ 各事業の状況と戦略について

---

# 中期経営計画Challenge2027のおさらい

1

2027年度目標：営業利益 42億円

2030年度目標：営業利益 50億円

2035年度目標：営業利益 60億円 とする中長期計画を策定

2

事業ポートフォリオの見直しを実行。新たに〔重点領域〕を加え、  
〔注力領域〕〔育成領域〕〔基盤領域〕とあわせ 4 つの領域を設定

カーリットの事業の全体像がわかりにくい  
というご質問が多くあり、今回改めてご紹介

3

〔重点領域〕として「宇宙・防衛 固体推進薬」を設定。  
これまで宇宙ロケット用に限定していた開発を、防衛分野にも着手

4

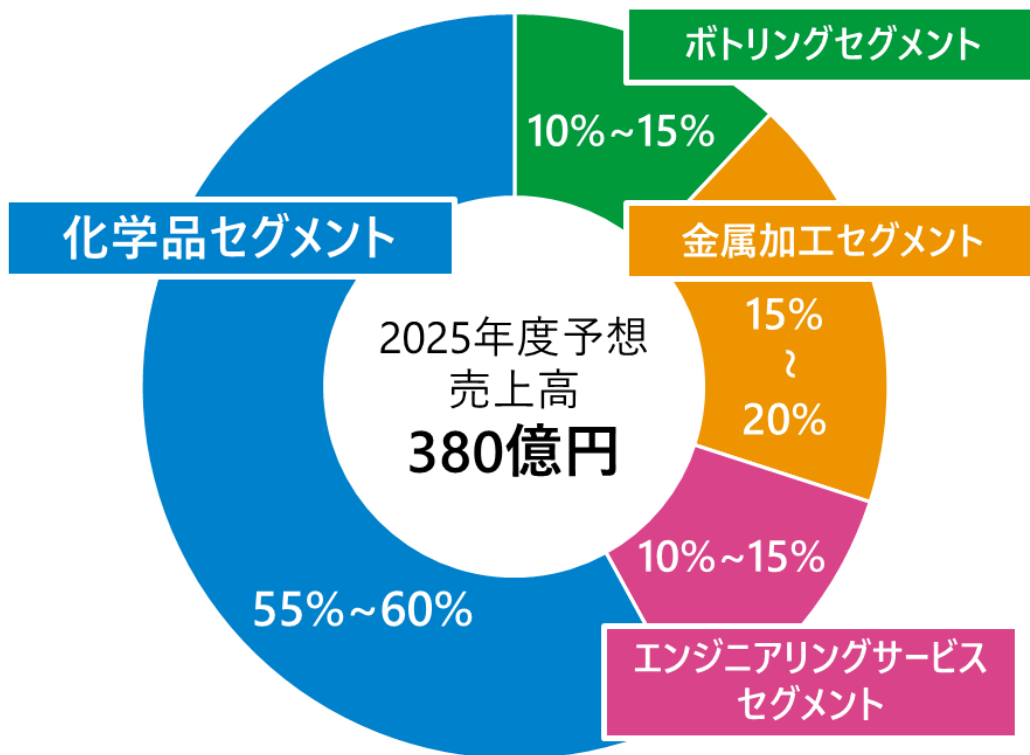
最適資本構成をふまえた適切な株主還元として、総還元性向の目標を40%に設定。  
資本効率の向上を意識した、機動的な株主還元を実行していく



# 4つのセグメントと事業ポートフォリオ

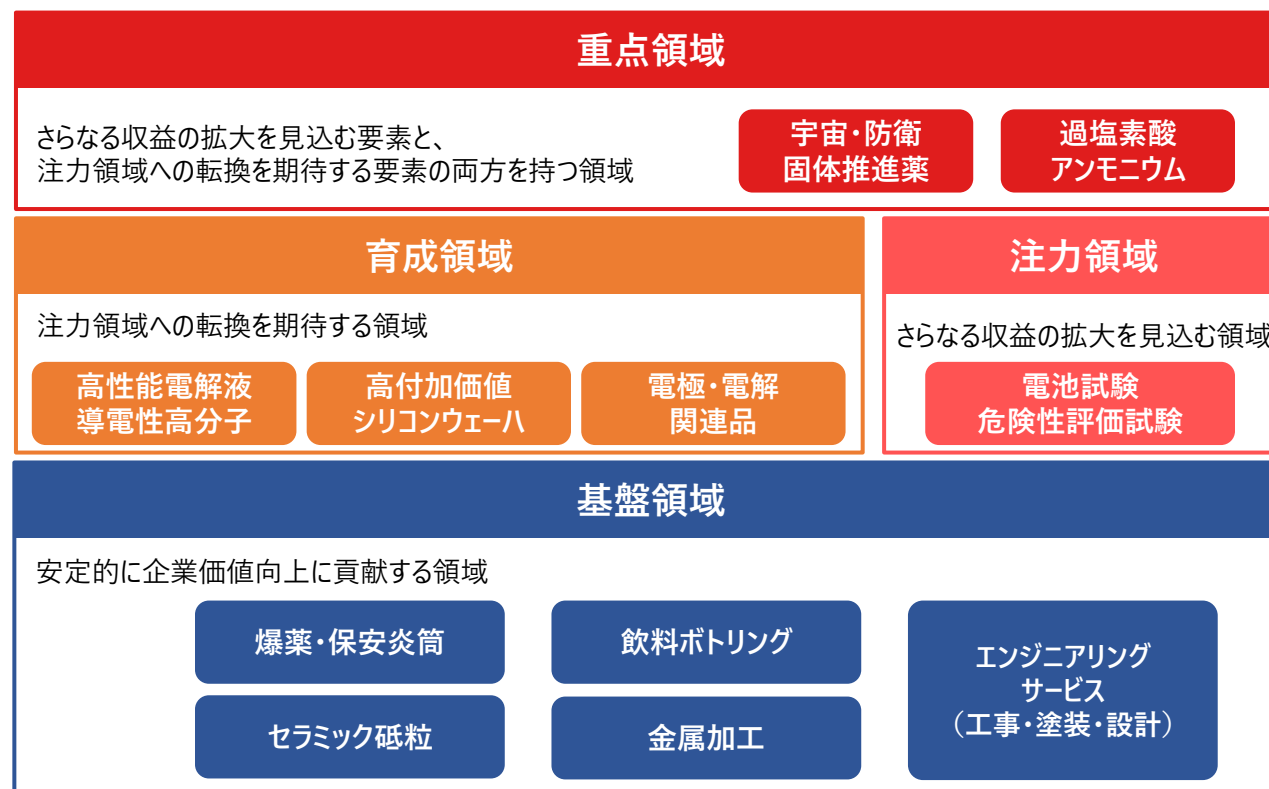
## 4つの報告セグメント

→ 事業内容・会社によって分けられた区分



## 事業ポートフォリオ

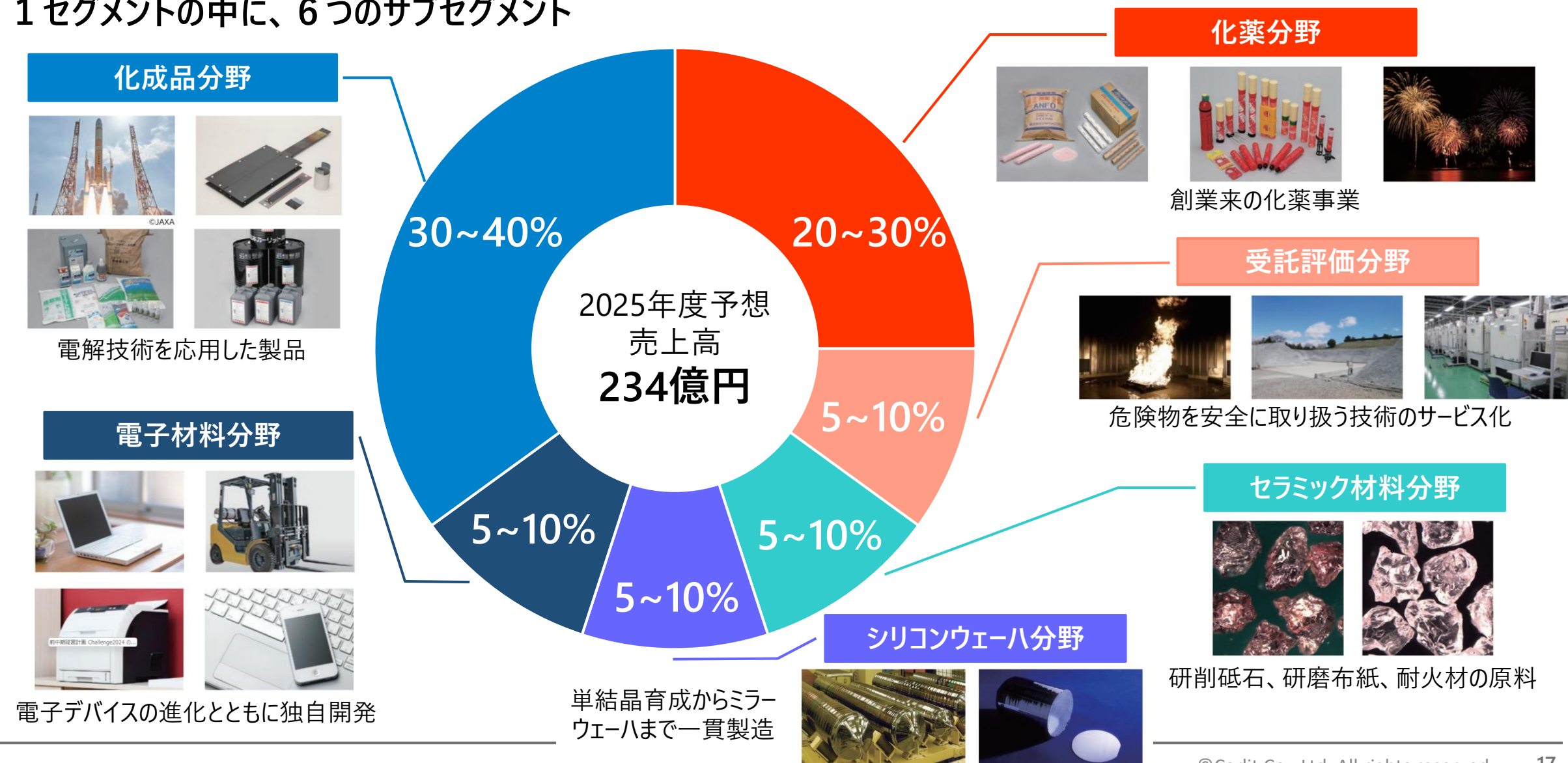
→ 成長性や収益性により、リソース配分を定めるための区分



- × 報告セグメントと事業ポートフォリオの関係性がわかりにくい！
- × 化学品セグメントの分野別の構成比、重要事業がわかりにくい！
- × コングロマリットで、どの業界・外部環境でカーリットを評価したらいいかわからない！

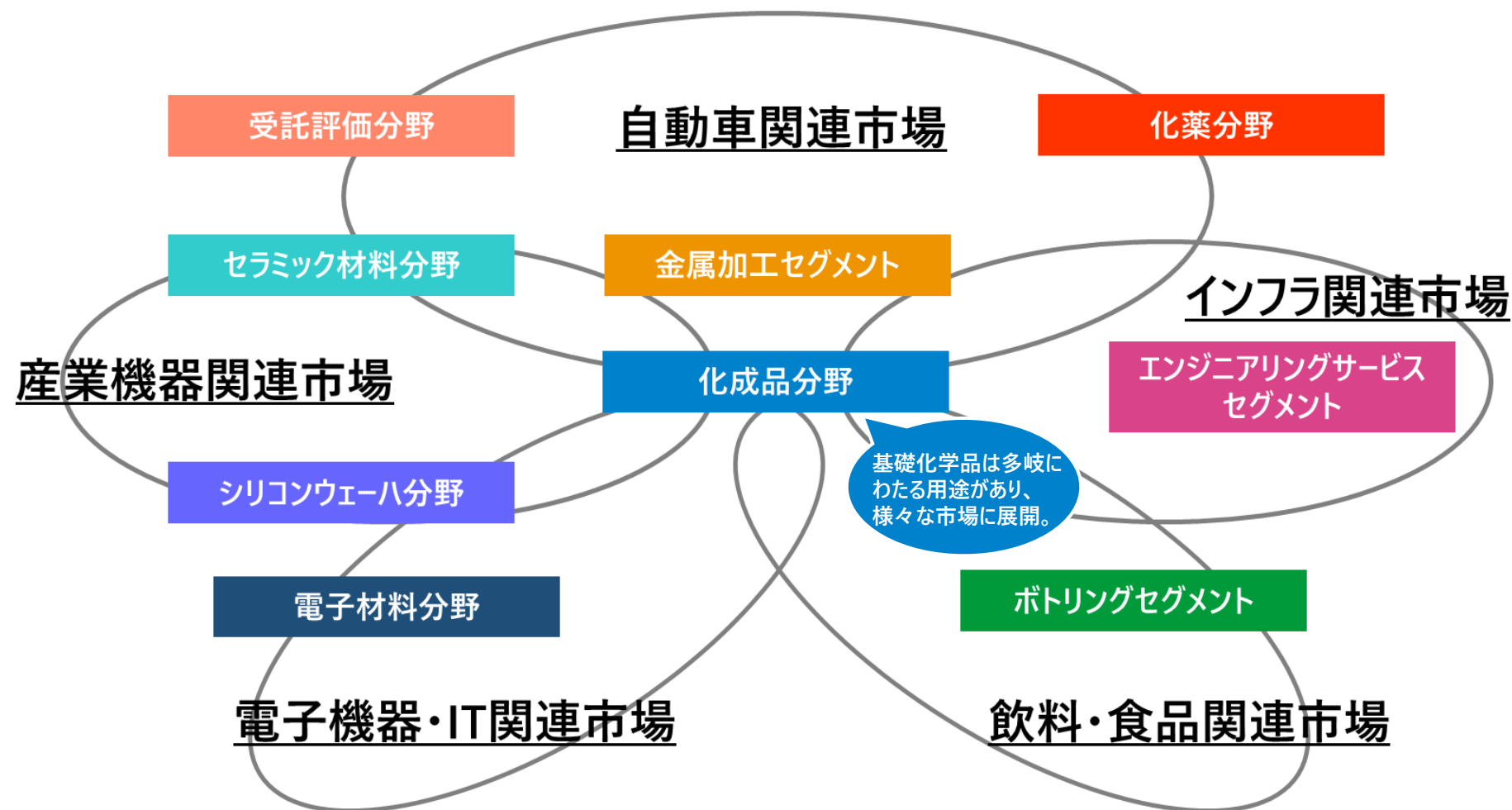
# 化学品セグメントの事業構成

## ◆ 1 セグメントの中に、6つのサブセグメント



# セグメント・サブセグメントごとの事業環境

## ◆ セグメント・サブセグメントに関わる代表的な業界・マーケット



### 【特徴】

1. 左図 5 つの市場は代表的なもの。詳細では、より多岐の市場や業界にわたって事業を展開。
2. 収益源の多様化により、市場変動リスクを分散。
3. 海外動向の影響を受けるが、販売は国内市場が主流。

### 【課題】

- × 複数事業の展開により、経営管理が複雑化
- × シナジー効果が得られない
- 市場や製品の動向・成長性をふまえ、事業ポートフォリオを定め、経営管理を実施。

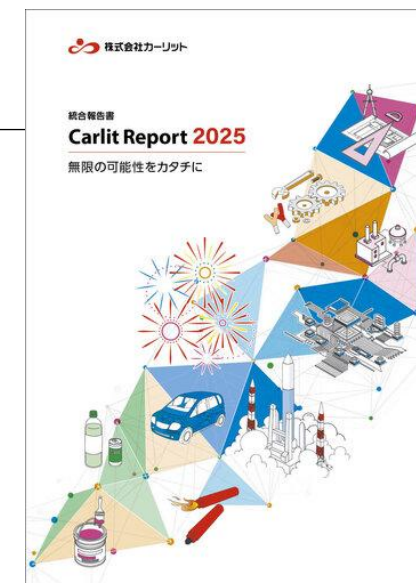
# 事業ポートフォリオと報告セグメント 一覧

事業ポートフォリオ		報告セグメント（サブセグメント）		売上高比率	市場・業界
重点領域	宇宙・防衛固体推進薬	化学品セグメント	化薬分野	55~60%	宇宙開発市場、防衛産業市場
	過塩素酸アンモニウム		化成品分野		
注力領域	電池試験 受託評価試験		受託評価分野		電池開発市場、EV・HV開発市場
育成領域	高性能電解液 導電性高分子		電子材料分野		電子機器全般（コンデンサ、液晶が使われるもの）
	高付加価値 シリコンウェーハ		シリコンウェーハ分野		電子機器全般（半導体ディスクリート分野）
	電極・電解関連品		化成品分野		化学・鉄鋼プラント等のメンテナンス市場（電解系）
基盤領域	爆薬・保安炎筒		化薬分野		自動車関連市場、インフラ関連市場（安全装備市場）
	セラミック砥粒		セラミック材料分野		金属加工、機械加工、産業機器市場等
	飲料ボトリング	ボトリングセグメント		10~15%	ペットボトル飲料（280~600ml）、缶飲料市場
	金属加工	金属加工セグメント		15~20%	化学・ごみ処理プラント等のメンテナンス市場（高温炉） 自動車、建設機械、産業機器市場
	エンジニアリングサービス	エンジニアリングサービスセグメント		10~15%	建設機械、産業機器関連市場 水処理施設、民間施設等の設計・耐震診断市場

## 統合報告書「カーリットレポート2025」

- ・ カーリットのコア技術やシェア
- ・ 価値創造プロセス、バリューチェーン
- ・ 事業別戦略（SWOT分析、中期経営計画と戦略） など

➡ 当社ホームページにて公開中



## 宇宙・防衛固体推進薬 事業説明会

1. カーリットと固体推進薬について
2. 過塩素酸アンモニウム増産計画の進捗状況について
3. 宇宙・防衛 固体推進薬の開発状況について

（内容は現時点の予定となります。予告なく変更となる場合もありますので、ご了承ください。）

➡ 12月16日 (火) 13時頃 説明会資料を開示予定

# 質疑応答

---



Q. ・ 11月12日に通期連結業績予想の修正を開示されましたが、期初予想から減収増益になった背景をお伺いしたいです。

A. ・ 売上面での減収は、要因は数量が多く出る化成品分野の紙パルプ漂白剤の業界需要変動によるものです。

- ・ また、第1四半期におけるボトリングセグメントの減販による影響も大きかった状況です。
- ・ 利益面での増益は、化学品セグメントにおいて発炎筒や過塩素酸アンモニウムなどの価格交渉が功を奏し、そのほかに電子材料分野も高付加価値品の販売が好調でした。  
結果として、化学品セグメントで20億円の営業利益を見込んでいます。  
また、金属加工セグメントやエンジニアリングサービスセグメントも、利益構造改革が増益に貢献しています。

- Q. • ほかの防衛関連企業と比較すると、株価はまだまだ割安感がありますが、大胆な株主還元施策など何か施策は検討されないのでしょうか。
- さらなる増配は検討していますか。

- A. • 11月12日に、2円の増配、5億円の自己株式取得をリリースしたことや、日経平均株価も上昇していることから、当社株価もPBR 1倍に近づいたものの、さらに改善したいと考えています。
- 株主への還元は2025年度に見直しを行い、総還元性向30%から40%へ、配当性向は30%へと引き上げたところ、現時点では、これを見直すことは考えていないが、成長投資・財務内容を踏まえ、引き続き適切な株主還元を検討してまいります。
  - 財務戦略のほか、過塩素酸アンモニウムをはじめとした当社の今後の事業戦略などについてもPRを行うことで、市場への期待感醸成にも注力してまいります。



- Q. • 貴社の過塩素酸アンモニウムは防衛分野でも使用されていると認識していますが、現在与党で議論されている防衛装備移転三原則の5類型撤廃が実現した場合、貴社の中期的な増産や生産能力増強スケジュールに影響はありますでしょうか。
- 設備投資額の負担は、助成金での補助はありそうでしょうか。

A.

- ご認識のとおり、防衛分野でも使用されています。過塩素酸アンモニウムの販売先・お取引先において、5類型撤廃にともなう製品輸出を検討する場合、影響を受ける可能性があります。
- また、防衛産業向け設備投資については、初度費の有無についてのご質問かと思います。現在回答は控えさせていただきたく、12月16日に予定している事業説明会において、お話できると考えています。

Q. • 資料 6 ページ目で、増益の内訳として開発品の試験販売というご説明がありましたが、具体的にどんな開発品の販売があったのでしょうか。今後も開発品の販売は継続するのでしょうか。

A. • 試作品の販売として複数案件がありますが、今期一番大きかったものは宇宙ロケット用の固体推進薬開発品の販売でした。  
これから打ち上げに使われるものを、試験販売しているものです。

- これらは開発品となりますので、お客さまの開発状況などにあわせて、スポット的に発生するものになります。

Q. ・ 金属加工セグメントの営業利益について、上期は好調でしたが下期は大きく下方修正されているように思います。なにか特別な要因があるのでしょうか。

A. ・ 鉄鋼関連の高炉や、地方自治体のゴミ焼却施設に使われるアンカーメタルという金属部品が、上期は交換需要を主体に販売数量が伸び、その結果、売上高・利益ともに好調でした。

- ・ 一方、下期に見込んでいた販売が、上期に前倒しすることで好調であったケースもあり、下期は下方修正としました。
- ・ アンカーメタル以外の製品や、金属スプリング・プレス品分野などは期初計画通りであり、利益についても、今回の予想を上回るよう営業推進に努めてまいります。

Q. ・ シリコンウェーハ分野が、長期に渡って業績低迷が続いているように見受けられます。市場回復や、抜本的な改善など、何か動きがあれば教えていただきたいです。

- A. ・ 一部のお取引先においては在庫調整が進み、この第2四半期は増収となりました。しかし、第3四半期以降も続く見通しは立っておらず、厳しい状況が続いています。
- ・ 現在は工場稼働率や社内在庫調整、人員のリバランスなどを進めており、市場状況に左右されない体制を検討しており、今年度から来年度には結果を出してまいりたいと考えています。
  - ・ シリコンウェーハ分野においては、長野研究所で付加価値の高い開発品の研究を継続しています。現状、シリコンウェーハはAI用途などが活況であり、小口径ウェーハにおいても、AI用途向け等の開発を検討しており、今後業績に貢献してまいりたい所存です。

- Q. • ポートフォリオにおける宇宙・防衛固体推進薬は、化学品セグメントの化薬分野に含まれるとのことですが、たとえば今年度は、どれくらい売上に貢献するのか教えていただきたいです。
- 重点領域の固体推進薬と過塩素酸アンモニウムで2つのサブセグメントにわかれるのがわかりにくい印象です。報告セグメントの整理は検討しないのでしょうか。

- A. • 宇宙・防衛固体推進薬は、まだ開発品の試験販売という段階です。そのため、まだ売上高には含まれていません。
- 中期経営計画「Challenge2027」で示しのとおり、2028年度には防衛用の推進薬が製造を開始する段階に入るため、その際には化薬分野に計上される予定です。
  - 製品の特性にあわせて、固体推進薬は化薬分野、過塩素酸アンモニウムは化成品分野と区別しています。将来的には、開発品の事業化や量産化にあわせ、セグメントについても検討していく可能性があります。現時点では報告セグメントの変更は予定していません。

Q. ・ 化学品セグメントのサブセグメント内の収益性について、数字ではなく利益順でも構いませんのでご教示いただけないでしょうか。

A. ・ 化学品セグメント内のサブセグメントについて、直近期（2026年3月期中間期）について、営業利益率の実額は申し上げられませんが、営業利益率の順位を以下とおり申し上げます。

- ①化薬分野
- ②電子材料分野
- ③セラミック材料分野
- ④化成品分野
- ⑤受託評価分野
- ⑥シリコンウェーハ分野

Q. ・ ボトリングセグメントの減収減益要因である、ホットパック充填ラインの減収の背景について、一時的な影響なのか、構造的な現象なのか、教えていただきたいです。後者の場合、対応策はどのようにお考えですか。

A. ・ ホットパック充填ラインの減販については、顧客の環境対策の影響を受けているものです。

・ 来年度（2026年度）、ホットパック充填ラインをアセプティックラインへ改造する設備投資を決定しています。

今後、製造ラインの工事が完了しアセプティックラインの製品を作ることができれば、構造的な課題も解決していく想定です。

- Q.
- 電子材料分野のハイエンドサーバー向け製品の実績化状況について補足いただきたいです。
  - 電子材料分野で好調な製品は、導電性高分子でしょうか。ハイエンドサーバー向けとは、生成AIサーバー向けを指すのでしょうか。

- A.
- ハイエンドサーバーについては、特にAI用サーバーが電力を大量に使用するという特徴があり、可能な限り、使用電力が少ない製品を求められているという背景があります。  
その使用電力を少しでも低減するため、「低抵抗」や「低損失」など、熱を発生しないような電子材料の需要が高まっている状況になっています。
  - 当社の顧客としては、AI用サーバーなどハイエンドサーバーに搭載される電子部品の製造メーカーとなり、そういった部品に、導電性高分子をはじめとする当社製品が使われています。



Q. ・ 高性能電解液の回復はいつごろを見込みますか。  
どのような最終製品が回復すると、カーリットの高性能電解液も回復しますか。

A. ・ 現在販売が落ち込んでいる電解液の用途としては、アルミ電解コンデンサ用と電気二重層キャパシタ用の 2 種類が挙げられます。

- ・ アルミ電解コンデンサは、自動車関係に多く使われているため、EVやHVを含む自動車市場の回復、伸長にともない販売回復が見込まれます。
- ・ もう一つの電気二重層キャパシタは、主電源を使わないような、エネルギー回生システムや、補助電源などに使用されるため、そういったシステム・装置の動向によって販売が左右されます。

- Q.
- 過塩素酸アンモニウムの出荷は下期に増加しますか？増加する場合は、H3ロケットの打ち上げ増加によるプラスと認識して良いでしょうか。
  - H3ロケットはコストダウンが検討されていますが、ブースターの搭載数についてはカーリットにも影響がでますでしょうか。
- A.
- 今下期について、出荷量は増えていくと想定しています。2月、3月頃に次年度の打ち上げ予定分などを含め、販売をしていく計画です。
  - H3ロケットについては、12月にも打ち上げが予定されており、今後も打ち上げ本数の増加によって当社業績にも寄与していくものと考えています。
  - 一方、H3ロケットのコストダウンによる固体ロケットブースターの搭載数の減少は、仰るとおり当社業績にも影響すると予想します。しかしながら、液体推進薬の使い勝手などの兼ね合いもございますので、現状では不安視していません。

Q. • 受託評価分野の電池試験が、上期で減収となった要因は何ですか？新設備が稼働しますが、電池試験の受注は増えているのでしょうか。

A. • 報道などでもお聞きのとおり、電気自動車市場については中国市場をはじめとして開発の遅れが出ています。今期からは、中国市場の遅れ影響が日本の自動車メーカーにも現れはじめており、開発案件が後ろ倒しになっていることで、減収となりました。

• 新試験棟については、従来試験棟と異なる試験設備を導入している背景もあり、受注は獲得できる想定です。

**信 頼 と 限 り な き 挑 戦**



**無 限 の 可 能 性 を カ タ チ に**