個人投資家向けオンライン会社説明会　ミーティングメモ

フクビ化学工業株式会社（7871）

開催日：2026 年 9 月 8 日（火）
説明者：代表取締役社長 COO　　森　克則　氏

1. 会社概要

- 当社は 1953 年に福井県で創業した化学メーカーで、2026 年に創立 73 年を迎えました。
- 樹脂の配合・成形加工技術を基盤に建築資材から産業資材、精密加工品まで幅広い分野で事業を展開しています。
- BtoB 企業であるため一般消費者には社名が知られる機会は少ないものの、住宅、オフィス、商業施設、工場などの建築物をはじめ、産業資材やモビリティー分野など、暮らしや社会を支えるさまざまな場面で製品が使用されています。
- これまでに生み出した製品は約 9000 点、保有する知的財産権は約 900 件に上り、この蓄積が当社の技術力を物語っています。
- 2026 年 3 月期の連結売上高は 405 億 9400 万円、営業利益は 17 億 3300 万円で、いずれも前期を上回りました。自己資本比率は 72.6%、年間配当金は 29 円としました。

2. ４つの事業セグメント

- 当社の事業は４つのセグメントに分かれています。
- 建材事業：売上高の約 6 割を占める中核事業です。新築戸建て向けを主力としながら、マンションのリフォーム、オフィス、工場、商業施設、文教施設など非住宅分野へ市場を広げています。
- CSE 事業：住宅設備やバス、トラックなどのモビリティー分野を対象に、顧客の要望に合わせた製品を受託開発・製造しています。
- 精密事業：反射防止樹脂シートが主力です。自動車のメーターパネルに加え、医療用モニターやカメラレンズカバーなどへ用途を拡大しています。
- グローバル事業：ASEAN 地域を中心に日本式の建築資材の拡販を進めており、今後は大きな潜在力があると見ている米国市場も重要な成長市場と位置付けています。

3. 競争力の源泉

- なぜ当社が多様な分野で事業を展開できるのか。その源泉は樹脂の配合、成形加工技術と素材開発から製品化までを自社で完結する一貫体制にあります。
- 営業、開発、生産、品質保証が連携し、お客さまの難しい課題をワンストップで解決する。この対応力が最大の競争力です。
- 中核技術の異形押出成形では成形機を 100 台以上保有し、業界トップレベルの技術力と生産能力を有しています。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

・ ここに多様な販売チャンネルが加わり、高付加価値な製品を幅広い市場へ届けています。
・ こうした事業基盤は、創業以来の挑戦の積み重ねによって築かれてきました。1953 年に福井ビニール工業として創業し、異形押出成形技術をコア技術に「樹脂製建材のパイオニア」として成長してきました。
・ 2000 年以降は「商品提案型」から「顧客の課題を解決するソリューション型」へ事業モデルを転換し、高性能断熱材、再生木、機能性コーティングなどへ事業領域を広げてきました。

4. 2030 年に向けた成長戦略

・ 2023 年には第 7 次中期経営計画を、2025 年には「企業価値向上 2030」を公表しました。
・ 変化を恐れず、価値を作り続ける開発型メーカーであること、これが当社の一貫した姿勢です。
・ 「企業価値向上 2030」は 2030 年度に売上高 500 億円、営業利益 35 億円、営業利益率 7%以上、ROE8%以上を目標としています。
・ 成長戦略と財務戦略を両輪として、①循環型ビジネスの拡大、②強靭な収益基盤の構築、③成長を後押しする組織づくり、の 3 つを基本戦略としています。
・ また、ROE と PER の向上を通じて PBR の向上を目指し、付加価値の高い製品への経営資源集中、ガバナンス強化、IR 活動、人的資本経営などを進めています。
・ 2030 年に向けて、「新たな住まい」「オフィス＆ファクトリー」「モビリティー」「インフラ」の 4 領域を重点事業領域としました。
・ この中から独自技術を生かせる 8 つの成長牽引分野を設定。8 分野の売上高を 2024 年度の実績から約 1.6 倍に拡大し、2027 年度 240 億円、2030 年度 290 億円を目指します。

5. 成長牽引分野

・ 成長分野の一つが断熱事業です。新築住宅の断熱性能向上が進む一方、既存建築物、とりわけ非住宅分野には大きな市場拡大余地があります。
・ 福井県南越前町、福井大学と連携し、廃校を利用した断熱改修の実証プロジェクトを実施。教育環境の改善と脱炭素を両立するモデルとして、全国の自治体や教育機関への展開を目指します。
・ さらに、高性能断熱材の生産能力を拡大するため、第2生産拠点の建設を計画しており、2027 年 10 月の竣工を予定しています。
・ 今後は部材販売だけでなく、施工まで含めた「トータル断熱ソリューション」へ事業領域を広げ、1 件あたりの取引規模と収益性の向上を図ります。
・ 非住宅分野では、空間デザインシステムなどを展開し、店舗、公共施設、商業ビルなどへの採用を拡大しています。
・ また、食品工場や厨房向けには結露対策、断熱、不燃などを組み合わせた衛生環境のト

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

ータル提案を実施します。
・ 環境分野では、地域の間伐材を活用した再生木製品などを展開。薄肉化による資源削減、部材の再使用・長寿命化、使用済み材料の再生原料化、バイオマス素材への転換、廃材の価値転換という 5 つの視点から環境配慮型製品の開発を進めています。
・ 海外売上比率は現在約 1 割で、中長期的には 2 割以上を目指します。
・ ASEAN ではタイ、ベトナムを中心に建材事業を拡大。現地の原材料費や労務費を生かし、日本で生産している汎用建材の一部を ASEAN へ移管することで、競争力向上を図ります。
・ 米国市場については日系ハウスメーカーの進出を背景に現地調達ニーズの拡大を見込み、養生材や防水部材を足掛かりに Tier1 ないしは Tier1.5 サプライヤーとしての地位確立を目指します。
・ 米国には約 30 年の歴史を持つ製造子会社もあり、今後は提携や買収も選択肢として検討します。
・ モビリティー分野では反射防止樹脂シートや光を伝達する製品など、自動車のメーター、ディスプレー、内装イルミネーションなどへの採用を拡大しています。

6. 直近の業績と通期見通し

・ 2027 年 3 月期第 1 四半期は売上高 107 億 7700 万円、前年同期比 11.9%増、営業利益 5 億 5200 万円、同 43.8%増、経常利益 6 億 9800 万円、同 45.2%増、四半期純利益 5 億 100 万円、同 50.5%増となりました。
・ 成長分野・高付加価値分野への資源配分、価格転嫁、原価低減などが増収増益につながり、ROE も 3.6%から 5.0%へ改善しました。
・ 2027 年 3 月期通期については売上高 428 億円、営業利益 22 億 5000 万円、経常利益 25 億 1000 万円、当期純利益 19 億円を見込んでいます。

7. 株主還元

・ 成長投資と株主還元を両立する方針で、2030 年までの 5 年間で株主還元に 45 億円を配分する計画です。
・ 累進配当を導入しており、2027 年 3 月期は 2 期連続増配となる 1 株当たり年間 31 円を予定。また、2026 年 8 月には 65 万株、6 億 4500 万円の自己株式取得を完了しました。取得株式数は発行済み株式総数の 3.27%に相当します。

8. 本日のまとめ

・ フクビ化学は、創業以来 70 年以上にわたり培ってきた、樹脂の配合・成形・加工技術を基盤に、建築資材から産業資材、精密化工品まで、幅広い分野で事業を展開する開発型メーカーです。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択･投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

・ 2030 年度には売上高 500 億円、営業利益 35 億円、営業利益率 7%以上、ROE8%以上を目標とし、成長投資と株主還元を並行して進めます。

9. 質疑応答

Q1. 通期業績予想を第 1 四半期の段階で公表した理由と達成に向けたポイントを教えてください。

A1. 2026 年 3 月期の決算発表を 5 月にした時点では中東情勢の悪化を背景とした原油価格の急騰や原材料調達への懸念等、不確実性が大きくあったため、合理的な決算見通しは難しいという判断のもと、未定とさせていただきました。
その後、第 1 四半期の実績や受発注動向、原材料価格の見通しが明確になったため、8 月に業績予想を公表しました。
達成に向けては、高機能断熱材の拡販、価格改定の浸透、製造効率・原価の改善に加え、成長する精密事業とグローバル事業を伸ばすことがポイントとなります。
ただ、足元では原材料価格および為替等の不透明な環境が続いており、その都度、機動的に対応していく局面が続くと予測しています。

Q2. グローバル市場への取り組みを教えてください。

A2. 現時点でグローバルマーケット、海外市場の依存度は売上で約 10%です。
これを中長期的には少なくとも 2 割以上に持っていくという目標を掲げています。まずは成長する ASEAN における建材需要をしっかりと取り込んでいきたい。実は ASEAN では日本同様、あるいは日本以上に高齢化が進んでおり、病院・介護施設における水回り、特に浴室の床材・壁材等を転んでもケガをしないような材料に変えるというニーズが大きく顕在化しています。そうしたところを突破口にして拡販していきたいと考えています。
ベトナムとタイには工場を有しており、現地の比較的安価な原材料費・労務費を背景に、日本でつくっている汎用建材向けの生産拠点の移管候補として考えています。日本から約 4 分の 1 相当の製品製造を ASEAN に移管する計画を進めています。その製品を再度持ち帰り、日本マーケットに投入し、競争力のある品質・価格で顧客に価値を提供していきたい。
北米マーケットにも期待しています。すでに日系のハウスメーカーが進出しており、大きな収益を上げています。日本式の家づくりが米国でも展開されるという中で、日本式の家づくりのエッセンスを理解している当社が事業を新規につくるチャンスはあると見ています。オハイオ州に 30 年の歴史を持つ製造子会社を有しており、そこを活用するとともに、マーケットが遠隔地にある場合は提携・買収も選択肢として検討していきたいと考えています。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

Q3. 今後の株主還元方針を教えてください。

A3. 株主の皆さまへの利益還元は経営上の最も重要な課題と位置付けています。成長投資、財務健全性、資本効率を考慮しながら、安定的かつ継続的な株主還元の充実を図ります。先ほどもふれましたが、すでに 65 万株の自己株取得を実施しました。配当に加えて自己株式取得も重要な手段と位置付けており、市場環境を見ながら機動的に実施する方針です。

Q4. 新設住宅着工戸数が減少する中で、成長は可能か。

A4. 確かに新設住宅着工戸数が年々下がっているというのは否めない事実であり、当社のビジネスにおきましても多大な影響を受けています。その対応策として新築住宅の絶対値は落とさずに他の事業を延ばすことで事業ポートフォリオを転換する方針です。現在は売上高の約 8 割を新築向けが占めていますが、断熱改修、リフォーム・リノベーション、文教施設などの非住宅分野を拡充することと、建材以外のモビリティ・インフラ分野でのビジネスの割合を増やし、結果として、着工件数の落ち込みの影響を最小化していくという取り組みを、今後ますます加速させていきたいと考えています。

Q5. 環境循環への取り組みを教えてください。

A5. 環境循環への取り組みは、当社グループにとっても重要な経営課題の一つです。再生木、プラスチック廃材のアップサイクル、ケミカルリサイクルなどを進めています。今年初めから出光興産さま、竹中工務店さまなどと 5 社共同で、廃材を使用した再生プラスチックの製造、そのプラスチックを建材に戻すというサイクルの検証を進めています。さらに製品の薄肉化によって使用する樹脂量そのものを削減し、環境負荷だけでなく原材料調達リスクの低減にもつなげる考えです。

今後も環境配慮型製品の開発・製造・販売、資源循環の仕組みづくり、廃棄物削減等を総合的に進めることで「循環型経済」の実現に貢献することが持続的な企業価値向上には欠かせない要素であると考えています。

Q6. オンリーワンの技術・製品を教えてください。

A6. 当社は約 9000 点の製品を持っており、競合他社とのコンペティションにさらされている領域もあります。その中でも依然として強い製品と非常に苦戦を強いられている製品があります。強い製品はしっかりとシェアを確保できているのですが、競争が激しく差別化が難しい製品に関しては峻別して対応していきたいと考えています。すべての製品を追うのではなく、競争力の高い製品についてはシェアを拡大し、競争力の弱い製品についてはリソース配分を見直すことで、商品構成全体の収益性を高めていく方針です。

以上

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations