



2026 年 8 月 31 日

各 位

会社名 神戸天然物化学株式会社
代表者名 代表取締役社長 真岡宅哉
(コード番号 6568 東証グロース)
問合せ先 専務取締役 管理本部長 関正博
(TEL. 078-955-9900)

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算に関する質疑応答集

当社の 2027 年 3 月期第 1 四半期決算について、株主・投資家の皆様からいただいた主なご質問と、それに対する当社の回答をまとめましたので、下記のとおりお知らせいたします。本開示は、皆様のご理解を一層深めることを目的としております。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

記

- Q1 今回、未定としていた「2027 年 3 月期通期見通し」を開示した背景と、3 カ月前（2026 年 4 月頃）と比較した足元（2026 年 7 月頃）の原材料調達環境や価格動向の具体的な変化について教えてください。
- A1 足元では中東以外の地域からの輸入増加等により原油等の調達環境が改善し、物流などの目詰まりも徐々に解消され、サプライチェーンの混乱は沈静化へと向かっています。3 カ月前の極めて不透明な状況から、全体としては安定調達ができる状況へと移行したため、未定としていた「2027 年 3 月期通期見通し」を開示いたしました。ただし、一部の原材料・包装資材においては未だに調達困難な品目があり、目詰まりも現時点で完全には解消していないため、楽観視はできません。また、価格面は溶剤等を中心に上昇後、高止まりしており、混乱前の水準には戻らない見通しです。今後もこれらの調達懸念や原材料高の高止まりといったリスクを慎重に見極め、全社で生産性および収益の維持に努めてまいります。

- Q2 通期見通しにおいて「増収減益（営業利益・経常利益は前年比 2 桁減）」を想定している一方で、「調整後 EBITDA」については前年比 13.2%増を見込む理由と、この利益構造の捉え方を教えてください。
- A2 今期の調整後 EBITDA は前年比で約 13%増の 22.1 億円（前期 19.5 億円）を見込んでおり、キャッシュを生み出す本業の基礎的な収益力は着実に向上していると認識しております。一方、会計上の利益（営業利益・経常利益）については、新棟（FP-4 棟）稼働に伴う減価償却費の増加幅が前年比で 4 億円を超える水準に達しており、今期は過去最高となる 100 億円を計画しているものの、完全に相殺しきれず、一時的な足踏みとなる見通しです。
- Q3 1Q で発生した「将来の案件獲得に必要な戦略的費用（△0.7 億円）」について、具体的にどのような取り組みによるものなのか、詳細を教えてください。
- A3 医薬・バイオ分野の中長期的な成長に向け獲得した開発ステージ案件の量産化プロセスにおいて、製造手順の検証・改良に想定以上の作業時間を要したことによる費用です。当社のビジネスモデルにおいて、こうしたリスクを戦略的に引き受ける局面は発生いたしますが、これらは特定の案件の移行期に限られるものであり、恒常的に発生する性質のものではございません。今回発生した費用は、今後の事業拡大や知見蓄積において避けては通れない、将来の成長への必要なプロセスであると捉えております。
- Q4 1Q の経常利益の増減要因において、「原材料調達リスクへの対応コスト（△0.1 億円）」が計上されていますが、このコストの具体的な中身と、2Q 以降の発生見込みについて教えてください。
- A4 本件は、代替調達先の開拓・検討に伴うコストの発生と、原材料価格の上昇に伴う販売価格に転嫁するまでにタイムラグが生じたことによるものです。第 2 四半期以降につきましては、代替調達の進捗等により中東情勢に伴う影響は最小限に抑制できる見込みです。一方で、原材料高に対する販売価格への転嫁のタイミングや進捗には依然として不透明感も残ることから、通期業績予想においてはこのリスクに対する影響も一定程度織り込んだ保守的な想定としております。なお、調達先の検討コストに関しましては、調達網のさらなる安定化に向けて検証を継続するため、期中において若干の追加発生を見込んでおります。

Q5 分野別の売上見通しにおいて、バイオ分野は年間を通して伸長（前年比 23.3%増）する計画である一方、医薬分野は「仕込みの時期」として成長ペースが緩やか（同 4.4%増）に留まる見込みとなっています。この両分野の状況の違いについて詳しく教えてください。

A5 当社の事業は、研究ステージから開発ステージを経て量産ステージまで幅広く手がける「ステージアップグロースモデル」を特徴としております。

バイオ分野では、開発ステージの案件数が着実に増加していることに加え、前年度から稼働を開始した D 棟も通期で寄与するため、今期の売上高は前年比 23.3%増と高い伸長を見込んでおります。一方、医薬分野では、既存の量産ステージ案件が堅調に推移する一方、今期は将来の量産案件につながる新規案件の獲得や開発を進める「仕込み」の段階にあります。そのため、今期の売上高の伸びは前年比 4.4%増と、相対的に緩やかとなる見込みです。ただし、これらの新規案件が今後ステージアップすることで、中長期的な成長に寄与することを期待しております。

このような両分野の違いは、研究・開発・量産の各ステージが時間差を伴って進捗するという、当社のビジネスモデルの特性を反映したものです。各分野の取り組みは、中期経営計画に掲げた成長シナリオに沿って、概ね着実に進捗しているものと捉えております。

※ 当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

以 上