



2026年5月26日

各 位

会社名 株式会社 カーリット
(URL : <https://www.carlit.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月期決算説明会 (QA 追記版) の公開および動画配信のお知らせ

当社の2026年3月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月期決算説明会を5月19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月期決算概要 | P4～ | 財務部担当 取締役兼常務執行役員 岡本 英夫 |
| 2. 2026年3月期通期計画 | P10～ | 同上 |
| 3. 中期経営計画 Challenge2027
ローリングプラン 2026 | P16～ | 代表取締役兼社長執行役員 金子 洋文 |
| 4. 質疑応答 | P25～ | ・代表取締役兼社長執行役員 金子 洋文
・取締役兼常務執行役員 財務部担当 岡本 英夫
・取締役兼執行役員 生産本部担当 高橋 茂信
・執行役員 研究開発本部担当 山口 容史
・執行役員 総務部、人事部担当 引地 智則
・執行役員 経営企画部担当 後藤 彰 |

以下の URL よりご視聴のほどお願いいたします。

<https://youtu.be/le1fu941Lwc>

以 上

2026年3月期通期 決算説明会

中期経営計画Challenge2027 ローリングプラン2026



株式会社カーリット

CODE : 4275

■ 2026年3月期 決算概要

■ 2027年3月期 通期計画

財務部担当 取締役兼常務執行役員 岡本 英夫

■ 中期経営計画Challenge2027 ローリングプラン2026

代表取締役兼社長執行役員 金子 洋文

■ QAセッション

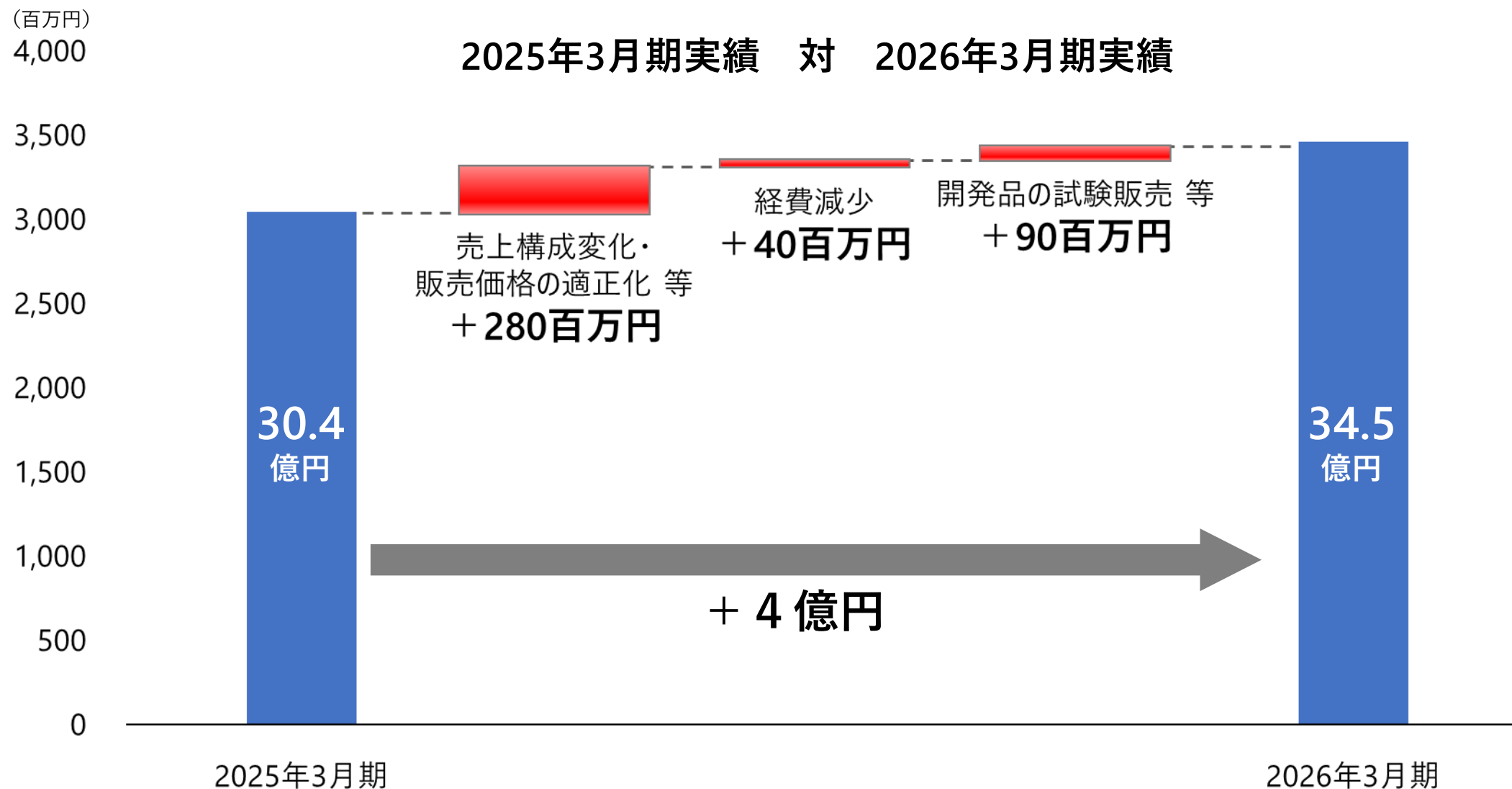
2026年3月期 決算概要

決算概要 < 連結経営成績 >

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減額	増減率
売上高	36,914	36,247	▲666	▲1.8%
売上原価	27,662	26,714	▲947	▲3.4%
販売費および一般管理費	6,205	6,073	▲132	▲2.1%
営業利益	3,046	3,459	+412	+13.5%
経常利益	3,320	3,755	+435	+13.1%
純利益	2,570	2,976	+406	+15.8%
期末配当予想 (円/株)	36	42	+6	+16.6%

特別利益 投資有価証券売却益 795百万円
 特別損失 固定資産除却+減損損失 348百万円

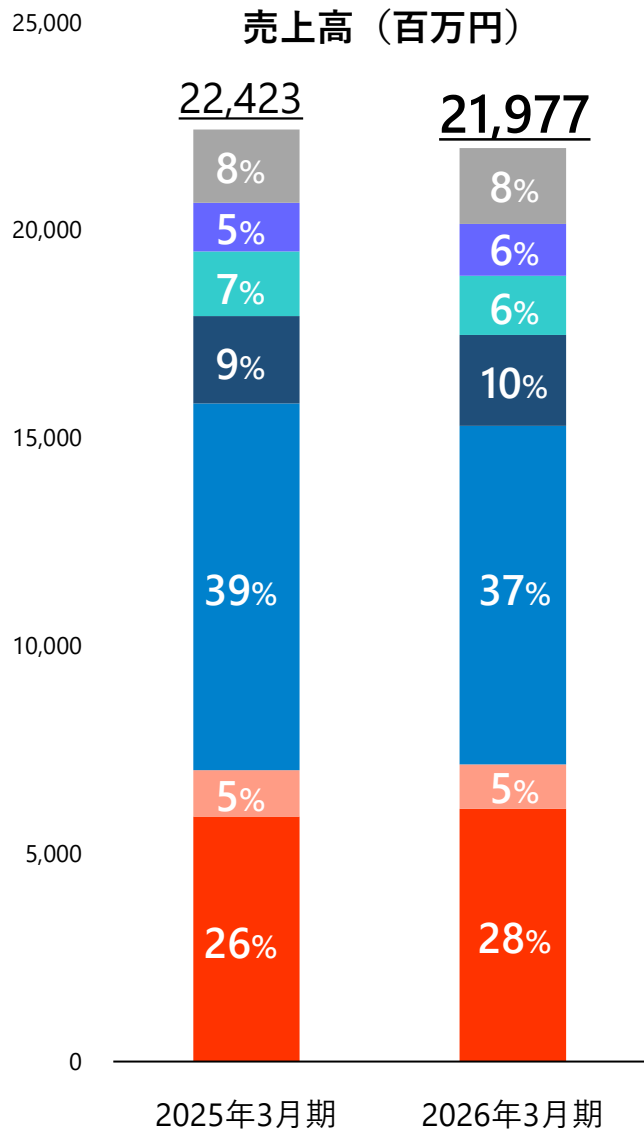
決算概要 < 連結営業利益 増減内訳 >



決算概要 <セグメント別実績>

(百万円)	売上高			営業利益		
	前期	当期	増減額	前期	当期	増減額
化学品	22,423	21,977	▲446	1,478	1,858	+380
ボトリング	4,524	4,480	▲44	345	378	+33
金属加工	7,230	7,303	+73	508	602	+94
エンジニアリングS	4,411	5,251	+840	822	795	▲27
報告事業部門計	38,590	39,013	+422	3,154	3,635	+480
連結合計	36,914	36,247	▲666	3,046	3,459	+412

決算概要 < 化学品セグメント >



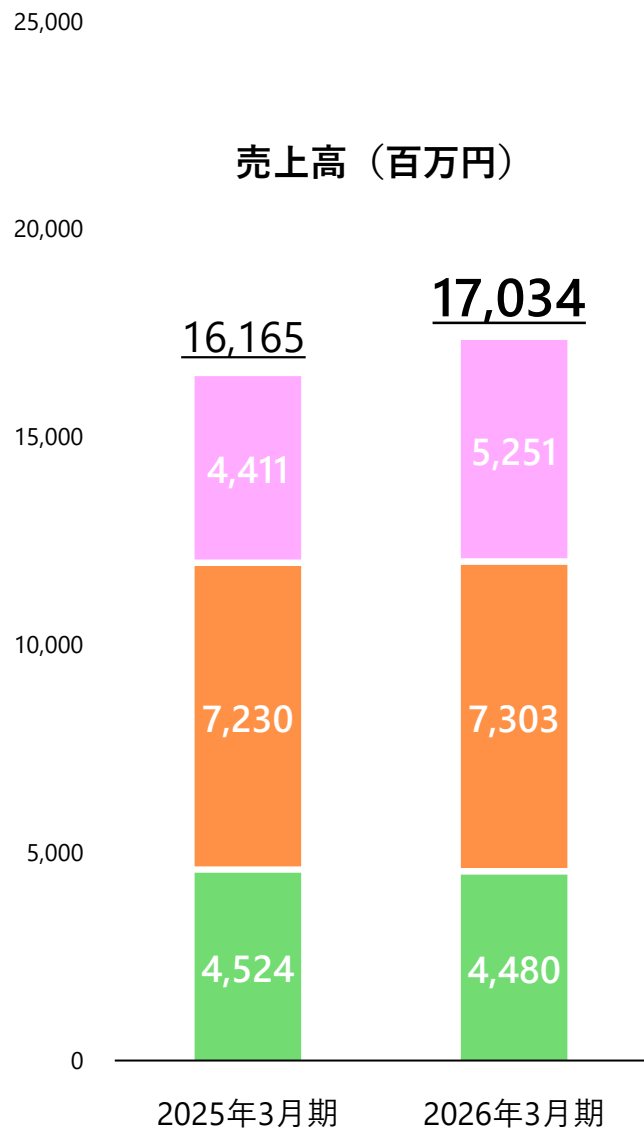
分野 (サブセグメント)	売上高 増減率 (前年同期比)	サブセグメント別の状況
■ 化薬分野	+ 3%	産業用爆薬：需要減少に伴い数量減。販社への適正価格の反映により増収増益。 発炎筒類：自動車用は需要堅調により増収したが、コスト増で減益。高速道路用は増収増益。 煙火関連：煙火部品等の販売は堅調だが、酸化剤や金属粉の取り扱い減で減収減益。
■ 受託評価分野	▲ 4%	危険性評価試験：一部顧客の調整の影響を受け売上高横ばい。減価償却費増により減益。 電池試験：EV需要の減速および一部顧客の調整の影響を受け、減収減益。
■ 化成品分野	▲ 8%	塩素酸ナトリウム：紙パルプ漂白用途の需要減少により減収減益。 過塩素酸アンモニウム：需要が堅調に推移したことに加え、適正価格の反映により増収増益。 電 極：海水電解用途の交換需要が好調となり増収増益。
■ 電子材料分野	+ 4%	EV需要の減速によるキャパシタ用電解液の減販の影響はあるが、市場成長が著しいハイエンドサーバー向け高効率回路用コンデンサ等の需要により、高付加価値製品の販売が増え増収増益。
■ セラミック材料分野	▲ 9%	自動車、鉄鋼向け研削砥粒の需要低迷により、取り扱い品目全体の販売が落ち込み、減収減益。
■ シリコンウェーハ分野	+ 7%	顧客の在庫過多および生産調整の不透明な状況は継続中。上半期の一部顧客需要により増収。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。

■ (不動産・その他)

決算概要

< 基盤領域セグメント >

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	▲1%	すべての製造ライン（常温無菌充填製造ライン、ホットパック充填製造ライン、缶製造ライン）の受注、稼働が堅調に推移したが、第1四半期における減販の影響はカバーし切れず減収。一方、コスト削減等の取り組みにより増益。
■ 金属加工セグメント	+1%	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支えられたが、下半期は案件の一巡により減収。価格適正化の進展等により増益。 各種金属スプリング：建設機械関連顧客の減産の影響を受けたが、自動車関連顧客の回復とおよびプレス品：適正価格維持、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	+19%	建築・設備工事：建築工事の内部案件が増えた影響により増収。しかし、建築工事等の競争環境の激化により減益。 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：耐震補強設計などの需要は堅調に推移したが、売上高は横ばい。一般管理費の増加により減益。

2027年3月期 通期計画

通期計画 < 連結業績予想 >

- ◆ 中東情勢に起因する原燃料調達の不透明さやコスト上昇が懸念され、先行きの不確実性は極めて高い状況

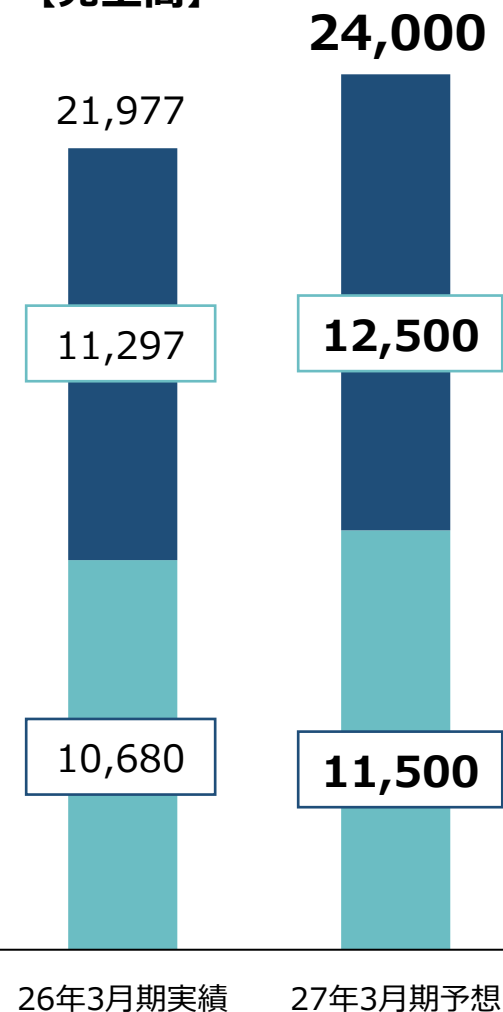
		2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想	増減額	増減率
(百万円)					
売上高	第2四半期	17,763	17,300	▲463	▲2.6%
	通期	36,247	37,200	+953	+2.6%
営業利益	第2四半期	1,504	1,100	▲404	▲26.8%
	通期	3,459	3,200	▲259	▲7.4%
経常利益	第2四半期	1,657	1,200	▲457	▲27.5%
	通期	3,755	3,300	▲455	▲12.1%
純利益	第2四半期	1,149	1,400	+251	+21.8%
	通期	2,976	3,000	+24	+0.8%
期末配当	1株当たり	42円	42円	±0	-

通期計画 <セグメント別>

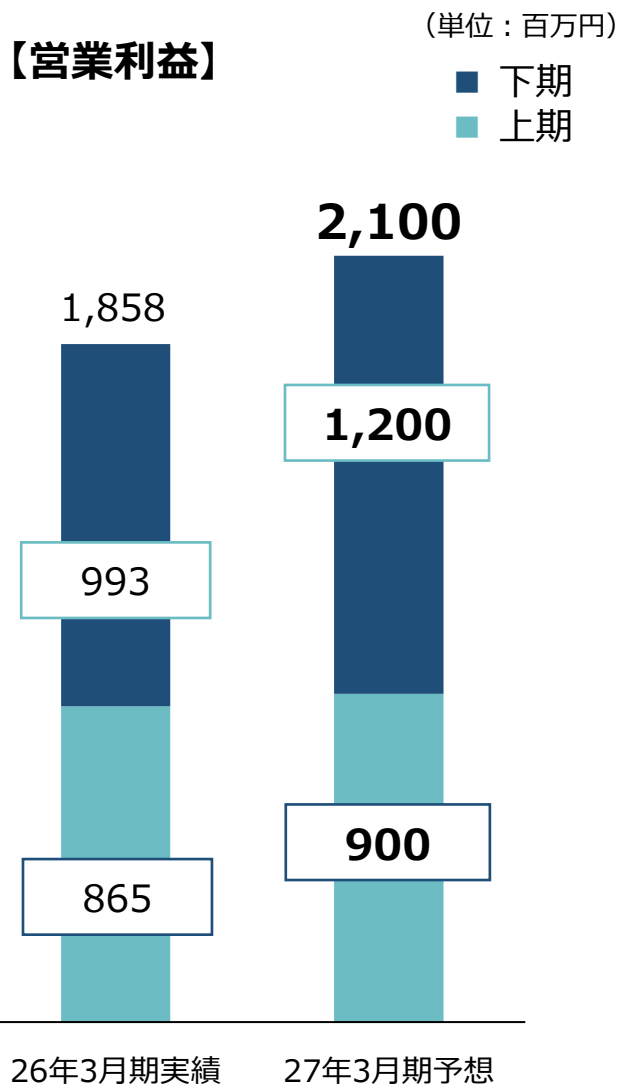
- ◆ 中東情勢に起因する原燃料調達の不透明さやコスト上昇が懸念され、先行きの不確実性は極めて高い状況

(百万円)	通期売上高			通期営業利益		
	2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想	増減額	2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想	増減額
化学品	21,977	24,000	+ 2,023	1,858	2,100	+ 242
ボトリング	4,480	3,600	▲880	378	0	▲378
金属加工	7,303	7,400	+ 97	602	620	+ 18
エンジニアリングS	5,251	5,800	+ 549	795	650	▲145
報告事業部門計	39,013	40,800	+ 1,787	3,635	3,370	▲265
連結合計	36,247	37,200	+ 953	3,459	3,200	▲259

【売上高】



【営業利益】



■ 化薬分野 (発炎筒類、爆薬、煙火原料)

需要は前期同様に堅調。引き続き、適正価格反映の取り組みを実施予定。

■ 受託評価分野 (危険性評価試験、電池試験)

EV需要の減速にともない車載向け案件は減少傾向。

既存案件のリポートだけでなく、新規獲得による試験所の稼働upを狙う。

■ 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、前年比数量増を見込む。

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計画。

■ 電子材料分野 (導電性高分子、イオン液体等)

前期から引き続き、ハイエンドサーバー向け電子部品需要は増加する見通し。

加えて車載向け需要の回復も見込み、売上・利益ともに成長想定。

■ セラミック材料分野 (研削砥粒)

需要環境は前期から変動なく堅調と想定。

■ シリコンウェーハ分野 (小口径シリコンウェーハ)

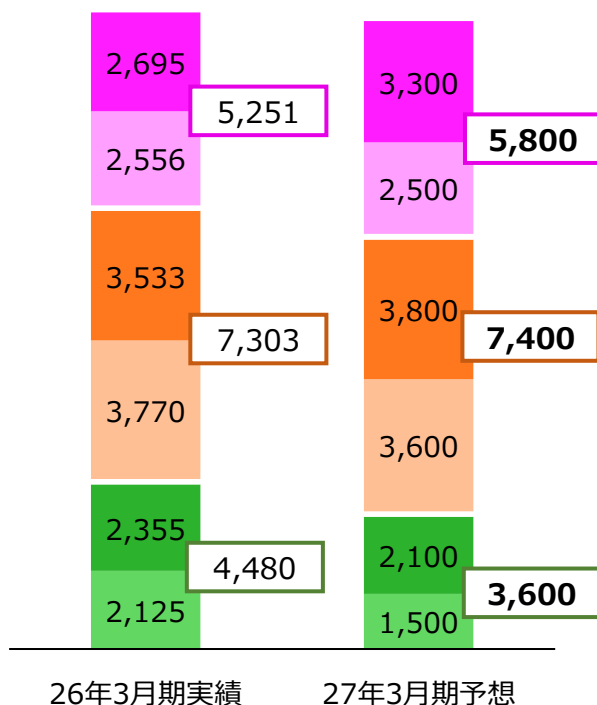
今期も市場回復は厳しい見通し。生産の最適化と効率化、

価格改定による内部構造改革をさらに推進していくことで業績改善を目指す。

高付加価値品の開発や量産化は継続して検討を進める。

業績計画 < 基盤領域セグメント >

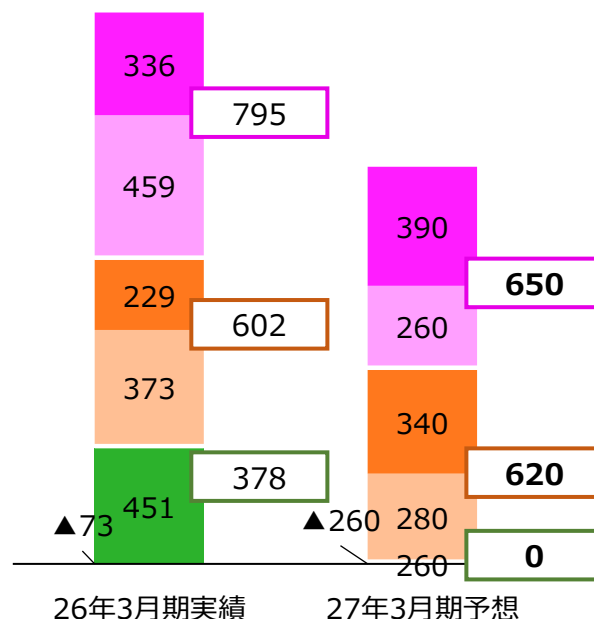
【売上高】



【営業利益】

(単位：百万円)

■ 下期
■ 上期



■ ボトリングセグメント

PET飲料製造ラインのひとつを4月～12月まで9か月にわたって更新工事を実施。3QまではPET飲料製造1ライン、缶飲料製造1ラインの2ラインのみで生産するため、今期業績は大きく落ち込む想定。来期（2028年3月期）以降は回復する想定。（詳細はP.15ご参照）

■ 金属加工セグメント

耐熱炉内用金物分野、金属スプリング・プレス品分野の双方とも、前期同様に堅調に推移する想定。引き続き、生産効率化や新規案件の獲得を推進していく。

■ エンジニアリングサービスセグメント

減益の主要因は建築・設備分野。内部工事の減少や外部工事獲得の競争環境激化によるもの。塗料・塗装分野、構造設計分野については、国内経済動向にあわせ、堅調に推移する見通し。

【参考】ボトリングセグメントの今期状況

◆ ボトリングセグメントの生産ラインは全 3 ライン

- ① 缶ライン
- ② PETライン（ホットパック） … 熱（高温）によりPETボトルを殺菌する生産ライン
- ③ PETライン（無菌充填） … 無菌環境下で常温充填する生産ライン

②のPETラインをホットパック方式から「アセプティック方式」の生産ラインに更新

- ・すでに、主力ペットボトル飲料のほとんどがアセプティック品。今後も普及が進む想定。
- ・新ラインになれば生產品種を増やすことが可能。業界競争力が向上。

ライン更新によりアセプティック品が製造可能に

低コスト&軽量&環境に優しい
最新トレンドペットボトル

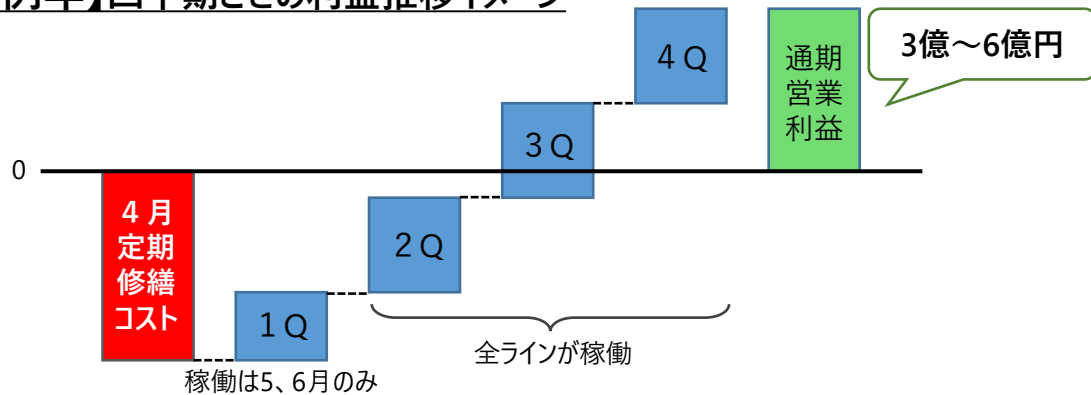
アセプティック品

- ・飲み口が透明
- ・樹脂量が少なく、薄肉なボトル
- ・樹脂量が少なく、環境に優しい

ホットパック品

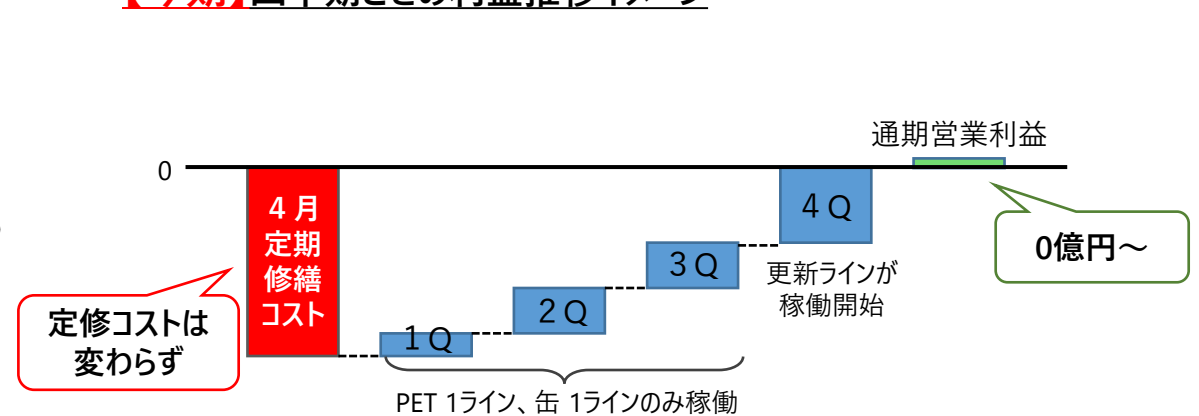
- ・飲み口が白色
- ・樹脂量が多く、肉厚なボトル
- ・樹脂量が多く、資材コストが下がりにくい

【例年】四半期ごとの利益推移イメージ



飲料製造のため、4月に1カ月間の定期修繕（全ラインや配管の清掃・除菌等）を必ず実施。5月以降の稼働によって定期修繕コストをカバーしつつ、利益を創出。

【今期】四半期ごとの利益推移イメージ



3QまではPET飲料製造1ライン、缶飲料製造1ラインの2ラインのみで生産。売上・利益を生むものの、定期修繕コストのカバーにとどまる想定。

中期経営計画 **C**hallenge2027 Rolling Plan 2026



株式会社カーリット

1. 2025年度の振り返り
2. 成長ビジョンと進捗
3. キャピタルアロケーション
4. 設備投資
5. 宇宙防衛事業の将来構想
6. 人的資本投資
7. 資本コストを意識した経営

1. 2025年度の振り返り

◆ 2025年度の外部環境変化の振り返り

社会・経済環境

- ✓ 素材、エネルギー、物流費用等の上昇による物価の高止まり
 - ✓ ウクライナ・中東・台湾情勢など地政学リスクの高まりが常態化
- **地政学リスクに応じた安全保障に対する考え方の変化**

上場企業に対する要請

- ✓ 資本コストを意識した経営のさらなる高度化
- ✓ 成長投資のストーリー、非財務情報の開示強化
- ✓ 選択と集中の明確化を伴う事業ポートフォリオの最適化

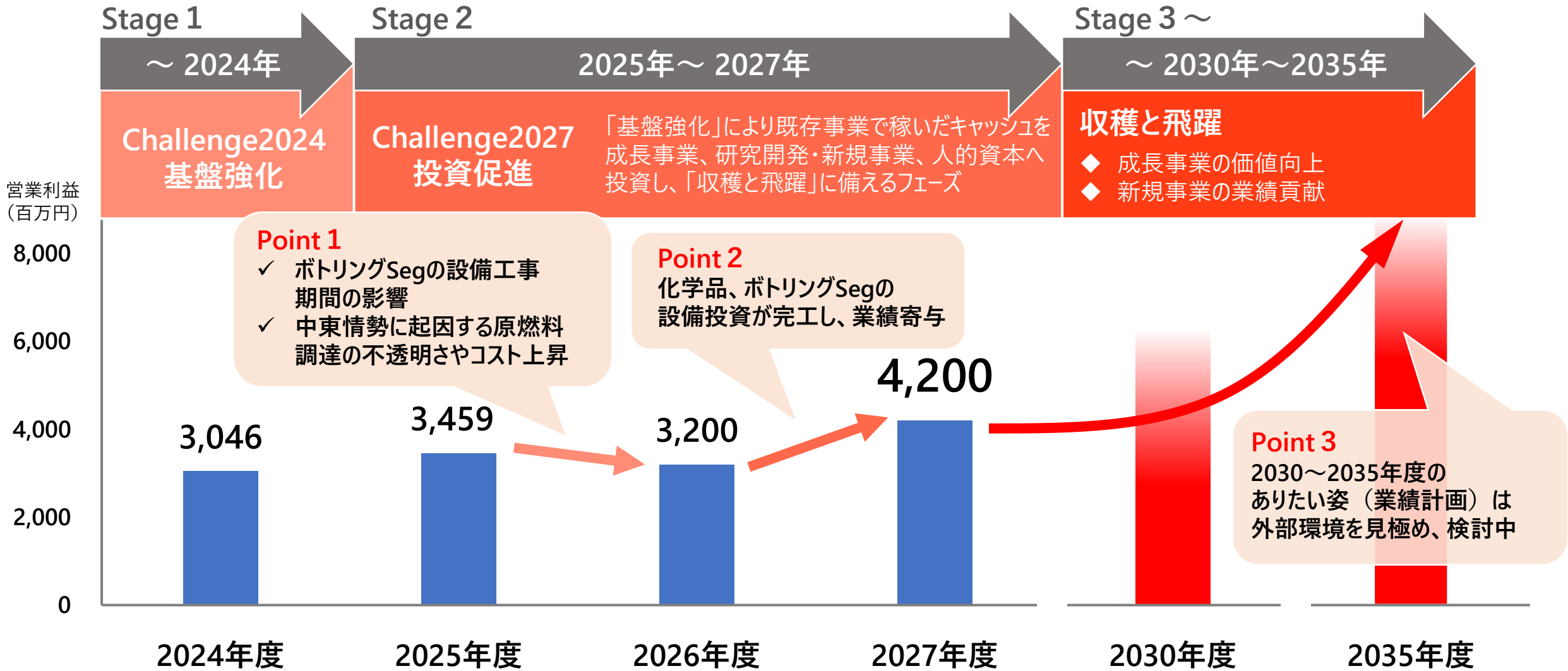
◆ 2025年度のカーリットグループの状況

- ✓ 過去最高益（営業利益34億円超）
- ✓ 過塩素酸アンモニウムの増産設備投資、固体推進薬の研究開発 = 重点領域事業は順調に進捗

外部環境の変化を考慮しながら重点領域事業を中心にさらなる事業開発投資を計画

2. 成長ビジョンと進捗

◆ 2035年に向けた成長ビジョンと中期経営計画Challenge2027の進捗



3. キャピタルアロケーション

◆ Challenge2027期間中のキャピタルアロケーションの現状と考え方

**事業活動による
累計営業キャッシュフロー**

Point 1
期初計画より増加
155億円 → 178億円

営業利益 + 減価償却費等	178億円
------------------	-------

ガバナンス改善によるキャッシュイン

政策保有株式縮減	23億円
----------	------

適切な借入によるキャッシュイン

有利子負債調達	70億円
---------	------

成長投資

✓ 設備投資	210億円
✓ 研究開発追加投資	15億円
✓ 人的資本追加投資	10億円

株主還元

✓ 配当金/自己株取得	36億円
-------------	------

Point 2
直近の還元実績

- ✓ 配当金
2024年度 36円/株
2025年度 42円/株
- ✓ 自己株式取得
2025年5月 10億円
同年11月 5億円
2026年5月 10億円

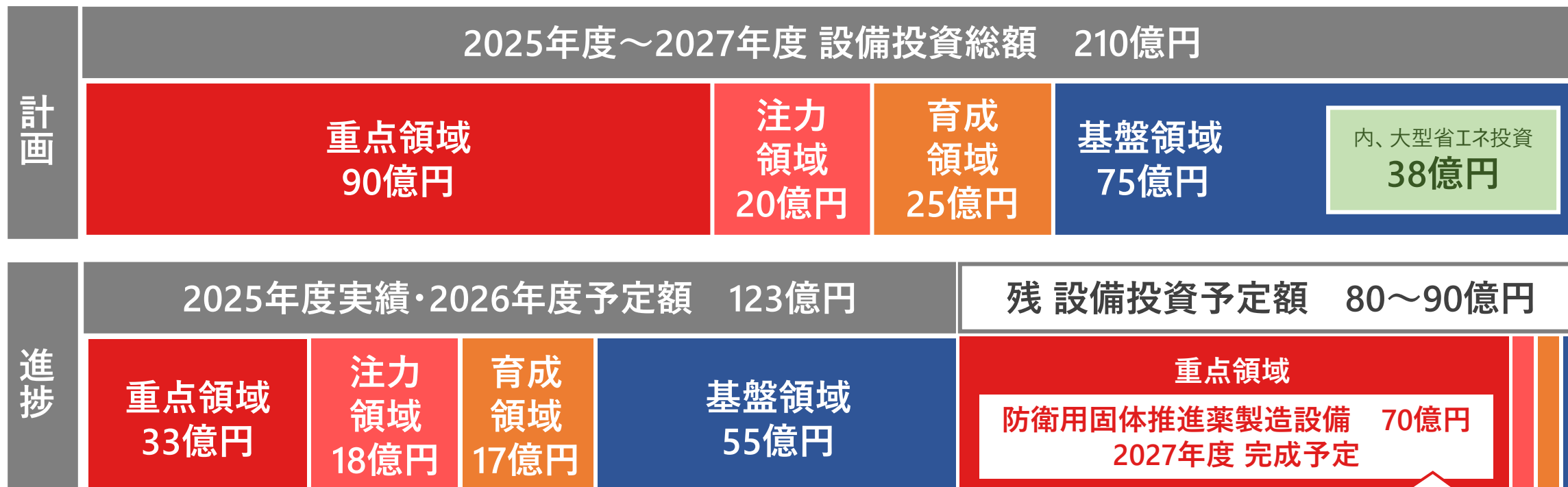
総還元性向：40%以上

- 配当金
 - － 業績連動型の配当
- 自己株式の取得
 - － 財務面への影響をふまえ検討

期初計画より増加
30億円 → 36億円

4. 設備投資

◆ 2025～2026年度期間中の設備投資の進捗



- ・ Challenge2027計画に沿って、重点領域に集中した設備投資を実行中
- ・ 大幅なCO₂削減を実現する飲料製造ラインが2026年度冬導入予定
- ・ 外部環境の変化を考慮し次期設備投資計画についても検討を進めている

総額80億円の内、
約10億円は
25～26年度に計上

5. 宇宙防衛事業の将来構想

◆ 安定した過塩素酸アンモニウム（AP）供給基盤を核に、
 固体推進薬の量産化と周辺領域拡張を進め、2030年代の中核成長事業へ育成

2025-2027

外部環境の変化

- 防衛力整備計画
- 防衛装備移転三原則の運用指針改正（5類型の撤廃）
- 宇宙ビジネスの拡大

基盤確立

- AP増産投資の第一段階完遂、2027年度全面操業へ
 → 2023年度比2～3倍の供給能力体制を構築
- **宇宙開発・防衛用途向けの戦略的事業開発に着手**
 → さらなる設備・新工場投資、事業開発用地の取得など

Memo : カーリットの優位性

- 一貫生産体制による安定したAP供給基盤
- 長年培った火薬類と危険物の取扱ノウハウ（火薬類や毒劇物への法令遵守製造設備）
- 原料から推進薬、周辺領域までを一貫して取り扱うことによる高い事業拡張性

2028-2030

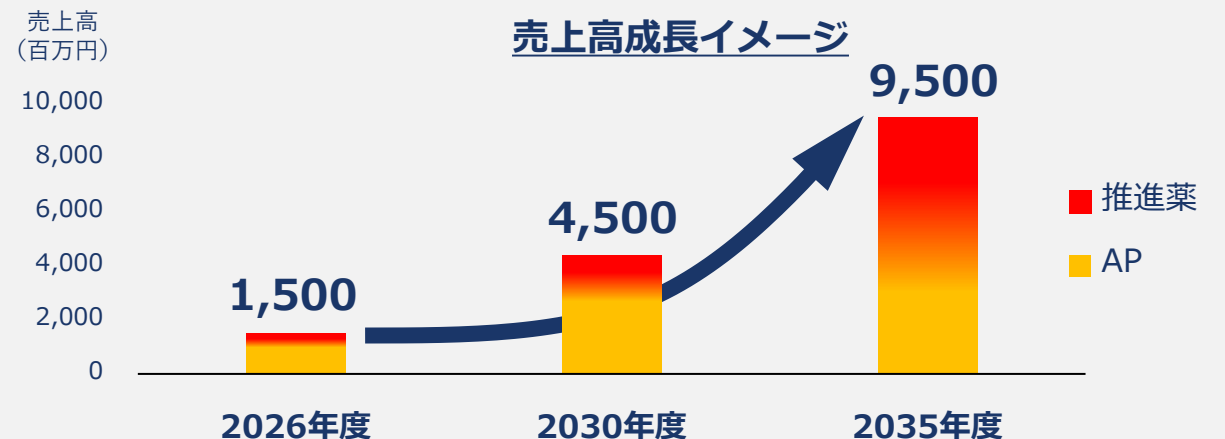
量産立ち上げ

- 防衛用固体推進薬新工場を稼働し、本格量産へ移行
- 防衛用途向け量産開始、宇宙用途は本格市場参入へ展開
- 搭載機種ラインナップ拡充、採用機種拡大を推進

2030-2035

領域拡張・高収益化

- オリジナル推進薬の開発
- 新規防衛アイテム、関連部材・委託業務へ拡張
- 原料供給から一貫価値提供事業へ進化

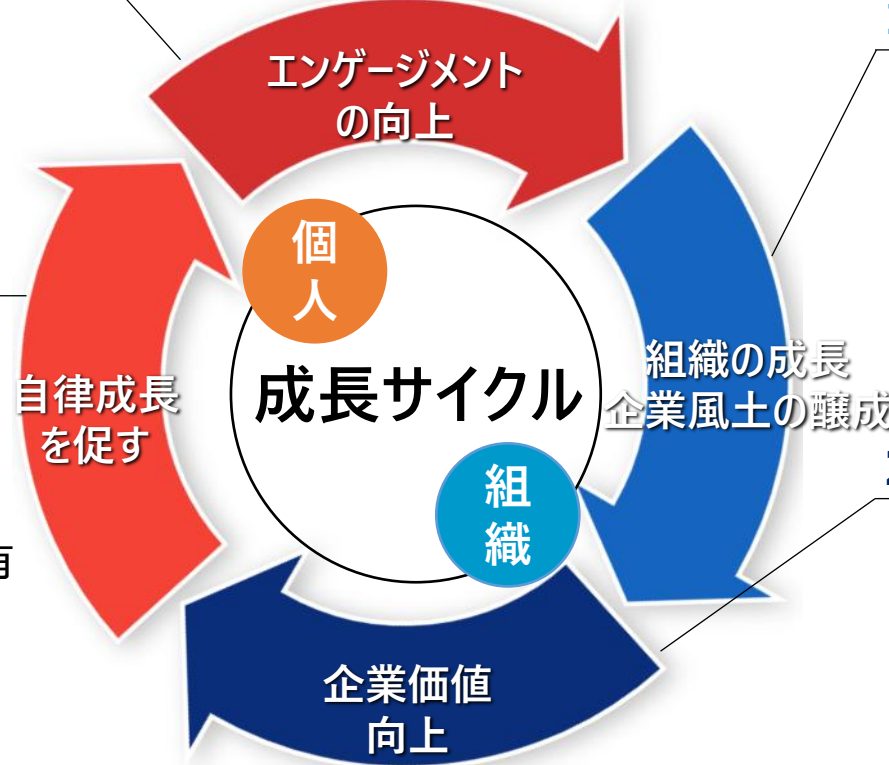


6. 人的資本投資

- ◆ “従業員エンゲージメント”を企業価値を高める重要な評価軸として位置付け、従業員の成長が企業の成長を生む好循環サイクルをまわし、次の成長フェーズを創る

従業員エンゲージメント: +6.5ポイント※ (～2027年度)

※2025年度実績: 63.5%



1. 挑戦する企業文化への原点回帰

【目的】
競争力・成長ポテンシャルの向上

【主な取り組み】
1on1 による早期の課題解決、
挑戦機会を奨励、
デジタル・IT技術の活用

2. 価値創出するタレントマネジメント

【目的】
企業価値を高める人財の活躍

【主な取り組み】
権限移譲による人財育成
正しく観察・評価できる評価者育成の強化

3. 働き方マインドセットの推進

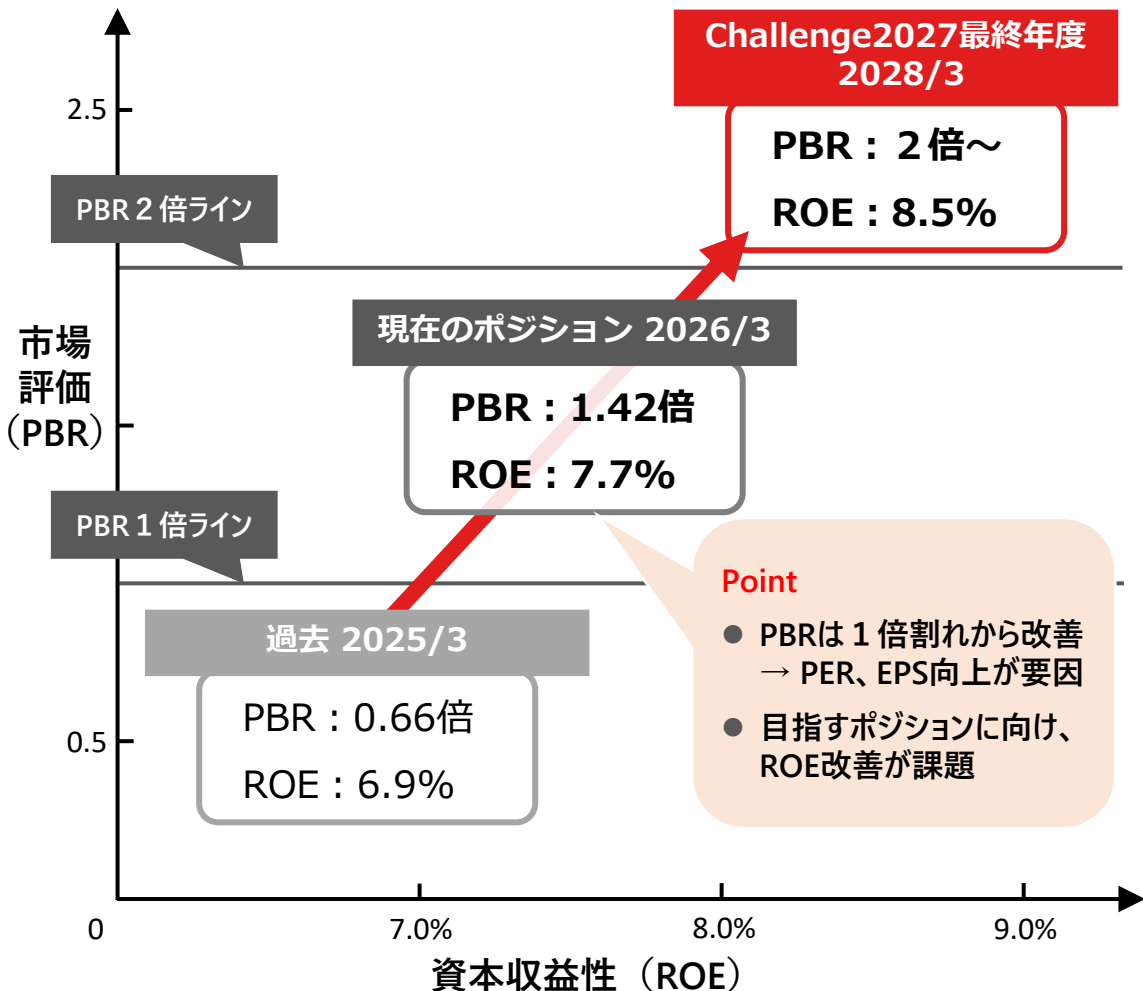
【目的】
協働意識・満足度の向上

【主な取り組み】
グループディスカッションを
定期開催し、失敗例・成功例を共有

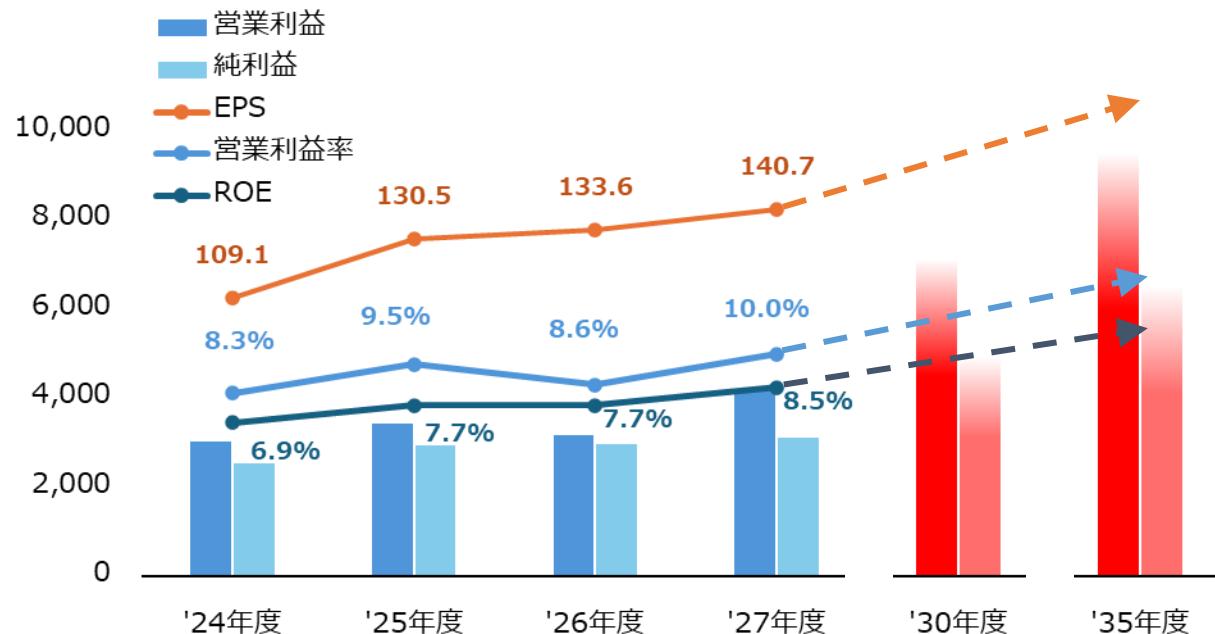
7. 資本コストを意識した経営

◆ 市場評価は大きく改善。資本コストに見合う収益性向上を継続して検討していく

資本収益性と市場評価に関する分析



資本収益性の推移



- ✓ **営業利益率の改善**を図り、資本コストを上回るROEを目指す
- ✓ 企業価値のベースとなる **EPS(一株当たり純利益)の安定成長**を図る

質疑応答

質疑応答

- Q. • 今期の業績見通しは、原油、ナフサ不足のリスクをどの程度織り込んでいますか。
- 業績計画に中東情勢の影響についてコメントがないですが、今期の数値に影響はないと考えてよいのでしょうか。
 - 過塩素酸アンモニウムは原油やナフサを原料に使用していますか。供給は安定的なのでしょうか。
- A. • 中東情勢の緊迫化にともなう原材料調達への影響については、常に状況確認を進めています。
- 供給安定性については、現時点において業績に大きな影響を及ぼすような情報は得られておらず、業績予想には織り込んでいません。
 - 一方、原料価格高騰については、すでに各種製品群においてさまざまな原材料が高騰しています。業績への影響については、適正価格化によってカバーしてまいりますが、不透明な状況です。
 - いずれにおいても、中東情勢の緊迫化等により、当社業績に大きな影響を及ぼすことが判明しましたら、速やかに当社ホームページ等を通じて公表いたします。
 - なお、過塩素酸アンモニウムには原油やナフサ由来の原料は含まれていません。繰り返しになりますが、現時点においては供給は安定的な状態です。

質疑応答

- Q. • 来期予想で、化学品セグメントが売上高で10%、営業利益で13%の成長をする予想となっています。中東情勢の影響もあると思うのですが、成長ドライバーは何なのでしょう。
- 来期業績は踊り場といいながらも、化学品セグメントの成長幅は大きいように見受けられます。過塩素酸アンモニウムの設備投資はまだ完工しないと思いますが、要因はなんなのでしょう。
- A. • 13ページにあるとおり、化学品セグメントはさまざまな分野で成長を見通しており、全体の底上げを図っていくという前提としています。
- ご注目いただいている過塩素酸アンモニウムについては、設備投資は完成しないものの、需要や単価の上昇を見込んでおり、成長ドライバーの一つとなる予定です。
- また電子材料分野では、昨年も業績をけん引したハイエンドサーバー向けの高分子系材料に加え、自動車向け需要の回復も見込まれることから、大きな成長を想定しています。
- もちろん、いずれも中東情勢の状況次第では変動し得るものです。繰り返しになりますが、状況の緊迫化が進み、業績に大きな影響を及ぼすことがわかりましたら、速やかにホームページ等を通じて開示してまいります。

質疑応答

Q. • 設備投資に記載されている、防衛用固体推進薬設備 総額80億円については、全額防衛省からの補助金で充当されるということで間違いはないですか。もしそうなら、その分の設備投資費用は何に使う予定でしょうか。

A. • ご認識のとおり、現在進めている防衛用固体推進薬製造設備の工事費用は、防衛省からの初度費によって充当される計画です。

- また、資金繰り的には、増えた借入の返済に充当します。財務的には余裕ができるため、事業開発用地の取得など、さらなる成長投資を進めてまいります。
- 今後、追加の成長投資となる設備投資や開発用地の取得を決定いたしましたら、そちらも速やかに開示してまいりますので、続報をお待ちください。

Q. • 防衛用推進薬の設備投資には初度費が充てられていましたが、今後、新たに土地を取得したり工場を建てる場合にも初度費が充てられる可能性はありますか。

A. • 可能性はございますが、現時点で決定していることは何もございません。

- 今後、設備投資の決定や補助金や初度費について何か決定事項があれば、速やかに開示してまいります。

質疑応答

- Q.
- ボトリングセグメントのアセプティックライン更新工事は、御社にとって成長投資にあたりますか。それとも老朽化更新という位置づけですか。
 - ボトリングセグメントで生産ライン改修を行うとのことですが、その間に顧客は離れてしまわないのでしょうか。
 - ボトリングセグメントの来年度の回復の度合いを教えてください。
- A.
- ボトリングセグメントのPET飲料製造ラインの更新は、生産品目の転換や顧客需要への対応、また、環境負荷軽減など、さまざまな意味合いのある投資となります。
 - また、更新工事後は今までできなかったPETボトルのブロー成型が可能となります。飲料充填とともにボトルの成型を行うことで、これまで以上に売上・利益を稼げるようになります。
 - 当社のボトリング工場は、群馬県の渋川伊香保にあり、関東近郊における物流に強みを持っています。そのため今回の更新工事は、お客さまからも期待や要望を寄せていただいている設備投資です。顧客離れは起きないと考えています。
 - また更新後は、主要顧客である伊藤園様だけでなく、幅広いお客さまからご注文をいただけます。工事後の受注、稼働はこれまでより拡大すると見込んでいます。

質疑応答

- Q. • 魅力的な成長分野が数多く存在するなか、ボトリング事業を継続することの意義や戦略的な位置づけについて、お考えをお聞かせいただけますか。
- シリコンウェーハ分野は御社がやるべき事業なのか疑問。他社に任せてもよいのではないのでしょうか。
 - 今中計期間中に事業ポートフォリオの見直しは行わないのですか。
- A. • 事業ポートフォリオの見直しについては、重要な経営課題として継続的に検討を進めていますが、中計Challenge2027期間中に大幅な変更は予定していません。
- 製品や技術の特徴、工場の立地、顧客共有などのシナジーに加え、業績状況、外部環境もふまえ、事業整理や売却などの検討を行っています。
 - また、成長事業の本格化、業績の顕在化も重要なファクターと捉えており、より適切なタイミングでの事業ポートフォリオの入れ替えを行ってまいります。

Q. • 22ページで推進薬とAPの合算の売上高が「15億円」とありますが、前のページで「開発品9千万円」と記載がありました。すなわち、APの売上高は現在14億円ほどと理解してよろしいでしょうか。

A. • 前期の増益要因として、推進薬開発品の販売利益 9千万円をお示ししていますが、実際の販売金額としては、もっと大きな金額となります。あくまで、APと推進薬開発品を合算した数値としての説明に限らせていただきますので、ご了承ください。

Q. • 22ページの2035年度の宇宙防衛事業の売上高95億円のうち、初度費で計上される80億円は売上高として含まれていますか。初度費計上を抜いた純粋な売上高だと認識して相違ないですか。

A. • 売上高の成長イメージにおいては、初度費等の計上は含んでいません。
あくまでAPや固体推進薬など、弊社が提供する製品やサービスの売上高としてお示ししています。

質疑応答

- Q. • 2030年以降の成長ビジョンを見直されていると言っていました。50億円や60億円よりも低い水準になることもあり得るのでしょうか。より高い目標を掲げるという理解でいいのでしょうか。
- 19ページの2035年利益の棒グラフが80億円あたりに位置していますが、そのくらい伸びると期待してよいのでしょうか。2030年以降のプラス数十億円の利益はすべて防衛関連になりますでしょうか。

- A. • 2030年、2035年のありたい姿については、外部環境の変化を「追い風」と捉えており、前回お示しした50億円、60億円を超える利益構造を前提に、検討を進めています。
- しかし、直近の中東情勢の緊迫化を含め、経済環境が不安定な状況のため、今回のローリングプランでは明確な数字のお示しを控えています。ご理解いただきたく、お願いいたします。
 - 2030年以降に成長寄与する事業や製品ですが、防衛関連品目には限りません。たとえば同じ推進薬でも、宇宙開発需要もより高まっていくと想定しています。また、昨今市場成長が著しい電子材料分野などもけん引すると考えています。

Q. ・ 各セグメント価格戦略を教えてください。

- A. ・ 適正価格に向けたお客さまへの交渉については、全てのセグメントにおいて継続して進めています。
- ・ 中東情勢の変化にともなうコストアップについても、随時反映を進めてまいりますが、こちらについては市場変化、環境変化が激しく、どの程度戦略的に織り込めるかは不透明です。
 - ・ また、過塩素酸アンモニウムやボトリングセグメントなど、設備投資にあわせた費用増加に対しても、お客さまの理解を得ながら、価格転嫁を進めてまいりたいと考えています。

Q. • 固体推進薬の初度費はいつ頃受領する予定でしょうか。設備が完成してからになるのでしょうか。また会計上、初度費の受領により将来的に一過性の利益が計上される可能性はありますでしょうか。

A. • 固体推進薬の新工場について整理しますと、2027年度に建屋・設備完成、その後に試験販売などを経て検収に至る計画としております。初度費は2028年度に受け取る予定であり、会計上は2028年度に売上・利益計上される予定です。

- なお、前段でもお伝えのとおり22ページの売上高成長イメージに記載の数値には、初度費による売上・利益は含んでいません。

- Q. • 22ページの2030～2035期間中に記述があるオリジナル推進薬の開発とありますが、既存推進薬とはどう違うものになりそうでしょうか。
- またその下段、関連製品の拡張とありますが、どのような製品が考えられるのかご教示ください。

- A. • 固体推進薬の短所を改善するような研究開発を進めています。短所のひとつとして、製造に時間がかかる点、特に安定的な品質を求めるとかなりの時間を要する点が挙げられます。現在は、短い製造期間で、高い性能が得られるような推進薬を研究開発しており、生産コストの低減を目指しています。
- 防衛向け推進薬については、お客様との共同研究をしながら、推進薬に求められる様々な性能について開発を進めていきたいと考えています。
 - また、推進薬関連製品の拡張については、推進薬ではないその他の周辺領域についても開発を検討しています。お客さまと一緒に共同研究を進めることで、新たな事業領域への参入を考えています。

信 頼 と 限 り な き 挑 戦



株式会社カーリット

無 限 の 可 能 性 を カ タ チ に

本資料に記載されているカーリットグループの業績見通しの将来に関する記述は、当社が現時点において合理的と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は見通しと大きく異なることがあります

尚、業績等に影響を及ぼす可能性がある要因の内、主なものは以下の通りですが、新たな要因が発生する可能性もございます

- ① 世界の経済状況・社会情勢及び規制や税制等各種法規の動向
- ② 為替相場
- ③ 株式相場
- ④ 製品需給状況及び部材調達環境
- ⑤ 資金調達環境
- ⑥ 重要な特許の成立及び実施許諾並びに特許関連の係争等
- ⑦ 環境に関連する規制や問題
- ⑧ 製品やサービスの欠陥や瑕疵等
- ⑨ 訴訟その他の法的手続き
- ⑩ 急激な技術変化や、新技術を用いた製品の開発、製造及び市場投入時期
- ⑪ 事業構造改革
- ⑫ 情報セキュリティ
- ⑬ 大規模災害
- ⑭ テロ・戦争、感染症流行等による社会的・政治的混乱
- ⑮ 当社役員・大株主・関係会社等に関する重要事項説