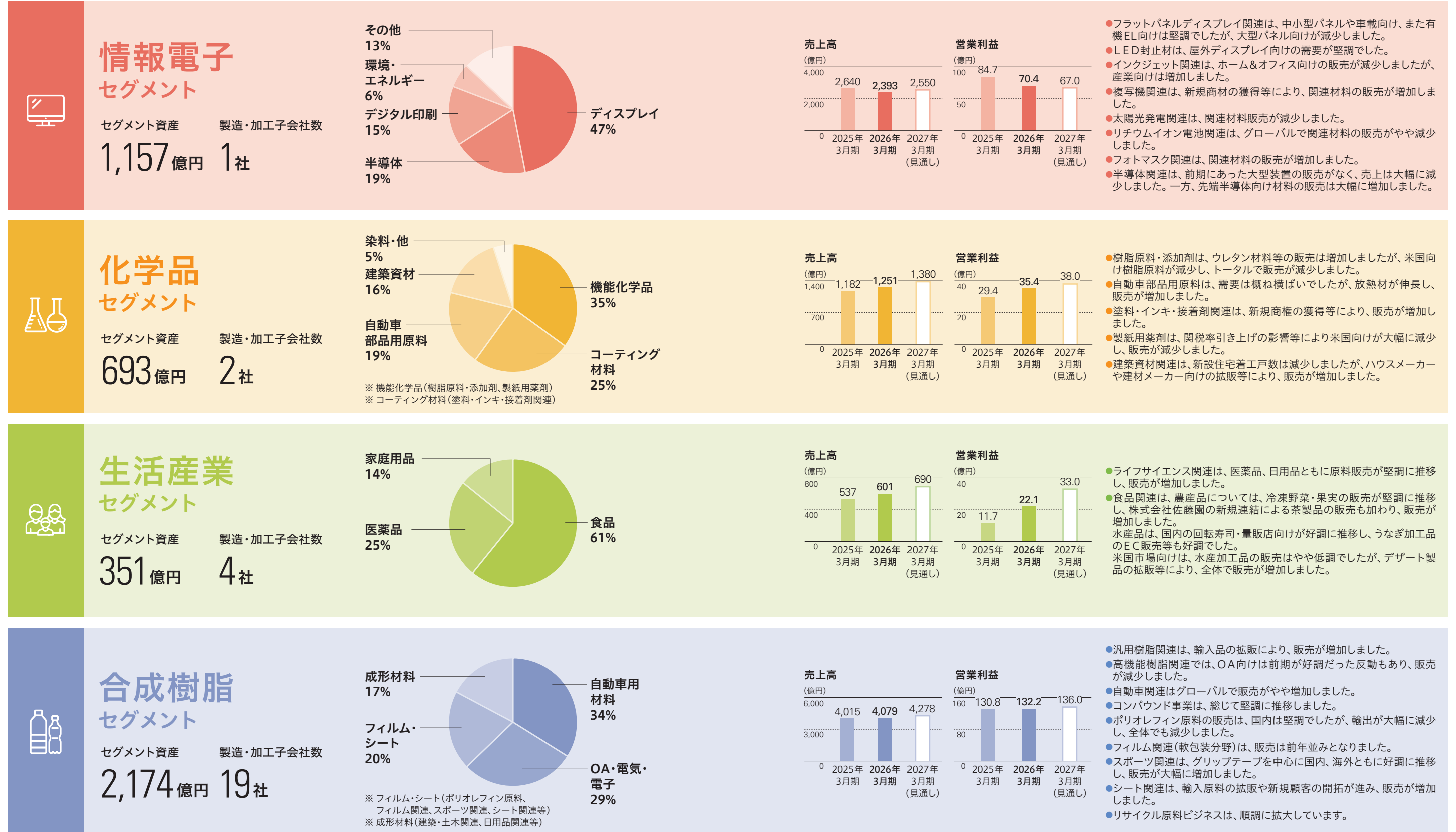


成長の見込まれる領域で独自の存在感を発揮し
それぞれの事業セグメントで強みを育んでいます。

事業セグメント

商材構成比(売上高・単純合算ベース)

2026年3月期業績概況 ※ 27/3期見通しは2026年8月時点



※ 2026年3月末時点

情報電子セグメント

ディスプレイ部材、デジタル印刷材料、半導体材料などを収益の柱に持ちながら、その領域にとどまらずに、今後成長が期待される半導体関連装置や自動車、再生可能エネルギー分野などにも注力しています。

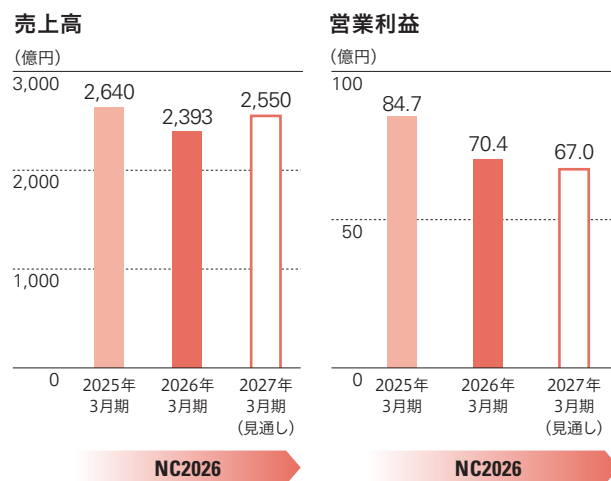
セグメント担当
常務執行役員
丸田 剛志



NC2026を踏まえた年度総括

厳しい市場環境のなかで、2～3年後を見据えた基盤整備を実施

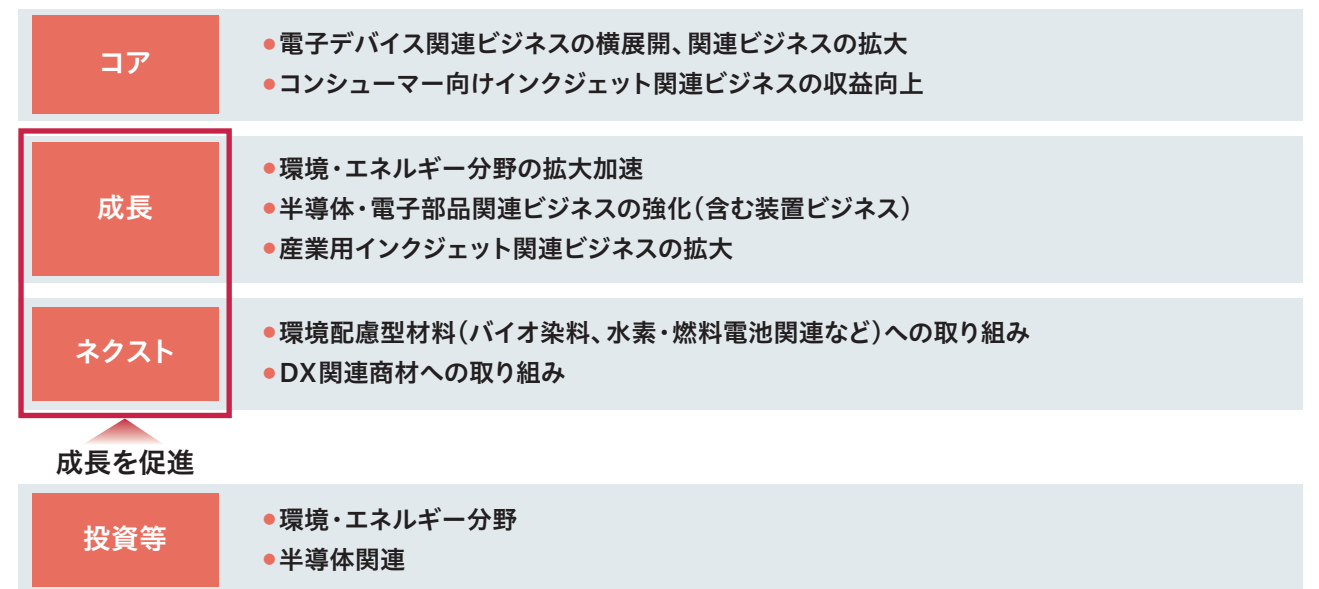
2026年3月期は、フラットパネルディスプレイ関連ビジネスの苦戦に加え、EVバッテリーや再生可能エネルギー関連商材の需要減が重なり、厳しい事業環境が続きました。中期経営計画の進捗にも課題を残しています。一方、半導体ビジネスではAI関連市場の活況を背景に中期的な成長の芽が見えはじめ、産業用インクジェット関連ビジネスでも着実に利益を積み上げるモデルが成果を上げつつあります。今後は、半導体関連の材料・装置を次の成長の柱として育成するとともに、環境・エネルギー分野ではインドや北米などの新たな市場で事業の立ち上げを進めます。セグメント全体の回復には一定の時間を要しますが、2～3年後の収益拡大に向け、着実に基盤を構築していきます。



事業環境(機会・リスク)と強み

事業環境 (■機会 ◆リスク)			
ディスプレイ ■◆中国市場への一極集中 ■車載ディスプレイ用途の拡大 ◆競争の激化とトレンド変化への対応	デジタル印刷 ■産業用インクジェット市場の拡大 ◆ペーパーレス化の進展	半導体・エレクトロニクス ■AI向け半導体関連市場の拡大 ◆世界的な競争激化	環境・エネルギー ■気候変動対策への世界的な要請の高まり ◆国・地域別に異なる関連法規制への対応
強み			
●国内の大手材料メーカーとの協業	●商社としてトップクラスの業界情報ネットワーク ●顧客密着を実現するグローバルネットワークと加工・物流サービス力	●主力商材であるマスクプランクの専門性	●再生可能エネルギー商材の幅広いラインアップ

NC2026セグメント成長戦略



変化の激しい半導体市場で成長分野を見定め、「次の収益の柱」へ育成

NC2026において、当セグメントの将来を担う成長分野と位置づけているのが、半導体ビジネスです。重点的な取り組みを継続しており、当期は、生成AI普及によりデータセンターの需要が国内外で急拡大するなか、GPU(画像処理プロセッサ)など最先端半導体に接続して使用される「高密度基板パッケージ材料」の供給を新たに開始しました。また、半導体前工程で使用される薬液向け化学添加剤や関連資材については、顧客の品質要求の高度化や安定供給ニーズの高まりに対応し、グローバルで販売拡大を進めています。用途やプロセスに応じた最適な製品選定や供給面での柔軟な対応を通じ、顧客ニーズに即した価値提供を推進し、提案領域の拡張を図ってきました。さらに、半導体の封止樹脂やその原料、需要が高まる半導体メモリに関連した多様なテーマに取り組むとともに、装置ビジネスの展開を通じた情報収集力の向上や、組織体制強化を進めながら、事業化・収益化を加速しています。インド市場も重要な成長ドライバーと捉えています。現時点では国内から東アジアにかけての市場が主軸ですが、中長期的にインドは世界的な半導体市場へと発展する見通しです。そこで、半導体製造の前工程、後工程で使用する装置や材料を中心に、サプライチェーンの構築と現地での顧客開拓を進めています。これら各種テーマが収益に貢献するには時間を要するものの、社会インフラとしての半導体の重要性の高まりによる内製化、AI向け半導体需要拡大という状況を背景に確実な成長が見込まれる領域で、顧客の抱える問題の解決にビジネスを絞り込み加速させます。

強みを発揮できる領域に集中し、中長期的に安定したビジネスを構築する

産業用インクジェット分野では、消費者ニーズの多様化や包装仕様の短期的な変更需要を背景に、小ロット帯の市場が広がりを見せています。当社は、食品包装やラベルなど軟包装用途の需要を捉え、価格競争が激化するテキスタイル用途から主たるターゲットを転換して事業を展開しています。同市場は年率5～10%で拡大しており、なお伸びしろの大きい分野です。現状の事業規模は限定的ですが、用途ごとに新規顧客を開拓し、案件を積み上げていきます。一度採用された製品が長期にわたり使われる点に長があり、安定した収益確保が期待できます。この強みを生かし、有望な欧州市場では専任人材の配置や営業体制の強化を進め、持続的な成長を目指します。環境・エネルギー分野では、EV市場の停滞で二次電池関連の需要が想定を下回る一方、AIの普及に伴う電力需要の増加を背景に、太陽光発電用蓄電池のニーズが急速に高まっています。業界全体でEVから蓄電池への一時的なシフトが進むなか、当社も蓄電池市場での商材展開を図りつつ、EV向けビジネスにもターゲットエリアを絞りながら中期的に取り組めます。再生可能エネルギー事業では、国内の取り組みとして、当社が未利用間伐材などを原料とする木質チップ燃料を供給する広島県福山市・岩手県矢巾町のバイオマス発電所が営業運転を開始しました。海外でも、太陽光発電需要の高いインドや北米など勝算のある市場へ注力し、事業拡大を進めていきます。



化学品セグメント

創業の染料ビジネスを源流に、あらゆる産業のプラットフォームである化学品を取り扱っています。さらに最終製品に近い商材を取り扱っていた住環境部門を統合し、バリューチェーン全体へ最適な商材、サービスを提供します。

セグメント担当
取締役常務執行役員
高橋 豊

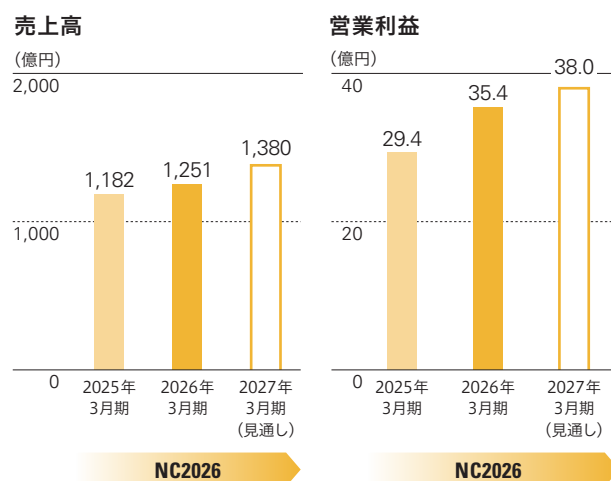


NC2026を踏まえた年度総括

不確実な時代にこそ情報力と機動力を磨き、成長につなげる

2026年3月期は、売上高こそ中期経営計画NC2026の2年目の目標にわずかに届かなかったものの、営業利益は大幅な増益となり、単年度の目標を達成するなど、収益面では順調に進捗しました。中国市場の停滞やEV需要の減速といった厳しい環境下にあいながら、新たな商権の獲得やグループ会社との連携強化を通じて、とりわけ国内および関連会社で新規ビジネスを着実に積み上げたことが寄与しました。

NC2026の最終年度となる2027年3月期も、地政学リスクや市場環境の変動を機会と捉え、グローバルでの商材探索と供給対応力を強化しながら、持続的な成長と目標達成を目指します。



事業環境(機会・リスク)と強み



機能化学品



コーティング材料



自動車部品材料



建材

事業環境 (■機会 ◆リスク)

■環境規制を背景とした素材・新処方ニーズの高まり
◆原料の供給不安と価格の乱高下

■発展途上国を中心とした需要増
◆グローバルな業界再編への対応

■自動車の構造革新に伴う新たな原料需要の拡大
◆業界特有の品質管理基準と供給責任

■人手不足を背景とした施工や物流革新ニーズ
◆国内市場の伸び悩み

■外資系メーカーからの販売ニーズ

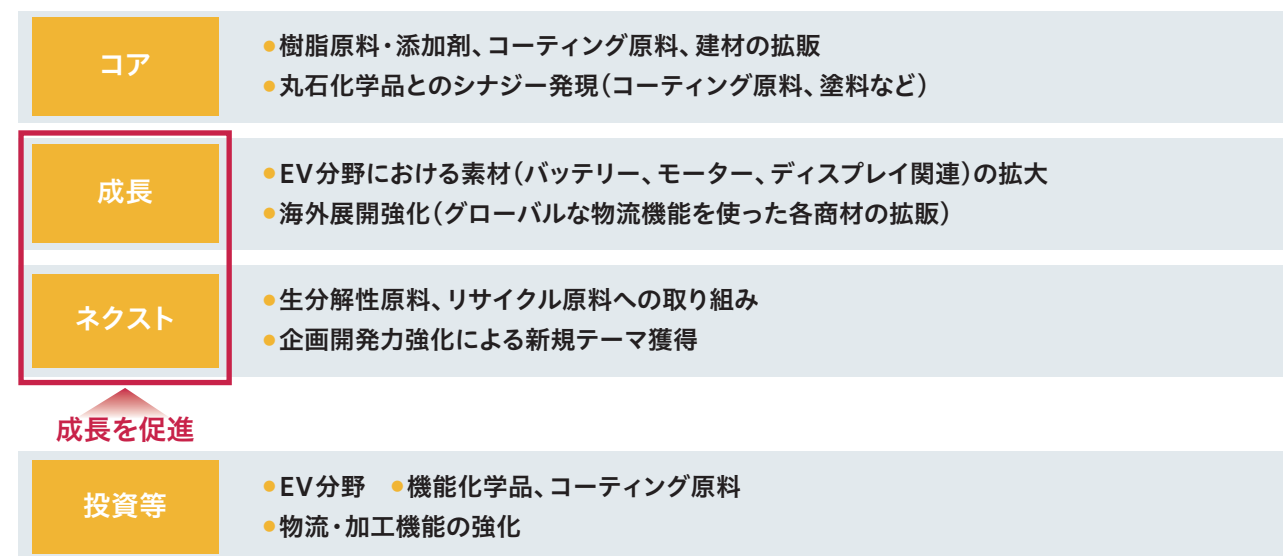
■サーキュラーエコノミーへの関心の高まり ■◆国内→海外市場へのシフト

強み

●130年培ってきた化学品の知見と顧客基盤
●顧客ニーズに適したグローバルなサプライチェーン構築力

●川上から川下まで広がる幅広い取り扱い商材
●グループの海外製造・加工拠点による現地対応力
●化学品商材の探索力・情報力

NC2026セグメント成長戦略



成長を促進

外部環境の変化を機会として捉え、新たなビジネス創出へ

グローバルな業界再編や価格競争の激化、中国市場の停滞、地政学的な問題など、事業環境はめまぐるしく変化しており、こうした状況にタイムリーに対応していくことが不可欠です。とりわけ顕著な変化が、主要仕入先であるグローバル化学品サプライヤーの動向です。海外での新たな販路・市場の開拓や新たな原料調達先の確保、場合によっては、その双方を求めるニーズが高まっています。こうした要請に応えることこそ、グローバルネットワークと情報力に強みを持つ当社の役割であり、長年にわたり築いてきた主要仕入先との関係強化に、従来以上に注力しています。

その一方、中国企業からの商材仕入れやインド市場への展開を並行して進め、供給網の多様化と新たな商機の創出を続けています。特にインドでは、現地への人員配置によって情報収集力を高め、日系企業向け化学品の供給や、中国企業では賄えない調達先の探索など、成長市場への布石を打っています。また、モビリティ分野では、世界のEV市場が急速に冷え込むなか、唯一活況を呈する中国市場で、モーター周辺材料など新たな領域への展開を進めています。こうした取り組みを通じて、外部環境の変化をいち早く機会へと転じ、当社ならではの探索力・情報力とフットワークの軽さを掛け合わせ、強みを発揮していきます。

国内外グループ企業との連携と探索・開発体制の強化を実施

外部環境の変化への対応力を高めるうえで、国内外のグループ会社との連携強化も進めています。国内子会社の稲畑ファインテックと丸石化学品は、当セグメントと事業が重なる部分があり、これまで営業エリアの分担などで住み分けてきましたが、グループ横断での提案力の向上と商権拡大を実現しています。海外では、上海稲畑精細化工が従来の塗料原料の加工にとどまらず事業領域を広げ、生産加工コストの低減にも取り組んでいます。また、自動車用ハーネス向けゴム部品を製造するタイのHi-Tech Rubber Productsでは工場新設による生産能力の増強を計画し、インドネシアでは耐火レンガ原料の製造会社へ投資しました。こうした海外グループの強化により、事業シナジーを一層高めていきます。

社内体制でも、各部門に分散していた探索・開発機能を集約し、2026年4月、新規ビジネス創出をミッションとする化学品企画開発部を新設。より能動的に事業を生み出す体制へと大きく舵を切りました。これら体制強化の成果として、若手・中堅層の実務能力が着実に高まり、探索力・情報力を中核とする当セグメントの強みが明確になりつつあります。先行き不透明な業界環境において大きな武器となるこの強みを、今後も磨き上げていきます。

生活産業セグメント

医薬・家庭用品や食品の取り扱いを通して、消費者の健康で快適な生活の実現に貢献しています。食品関連は川上から川下まで広く関わる垂直統合型モデルの拡大を、医薬関連では将来を見据え再生医療分野にも取り組んでいます。

セグメント担当
取締役常務執行役員
高橋 豊

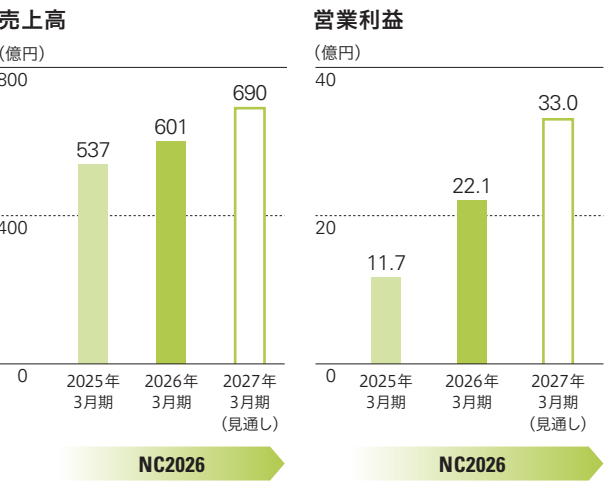


NC2026を踏まえた年度総括

医薬品と食品、主力2事業への成長投資が着実に成果へ

コア事業である医薬品原料分野は、中期経営計画NC2026の初年度に大手顧客の在庫調整の影響を大きく受けたものの、2年目の2026年3月期は既存事業の伸長と新規ビジネスが立ち上がったことで堅調に推移しました。再生医療や核酸・バイオ医薬品など注力分野への拡販も加速し、成長戦略は順調に進んでいます。一方の食品分野は、初年度は米国の外食向け水産加工品の販売低迷に伴う在庫処理で減益となりましたが、2年目は米国市場の正常化やデザート製品の小売販売の拡大に加え、国内での加工機能・販路の拡充策が奏功し、利益が大きく伸長しました。

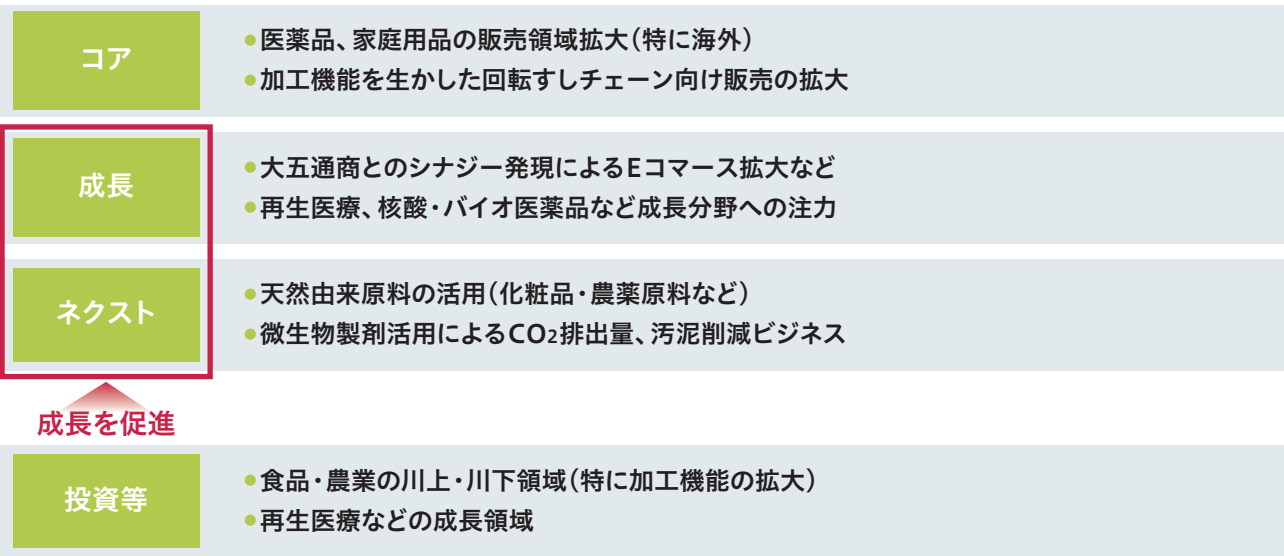
両分野とも、成長投資を軸に収益拡大を目指します。



事業環境(機会・リスク)と強み

		
医薬品	家庭用品	食品
事業環境（■機会 ◆リスク）		
■再生医療、核酸・バイオ医薬品の拡大 ◆原料の供給不安および価格の高騰 ■医薬品原料の仕入先分散化	■天然由来原料への転換 ◆市場トレンドの変遷の速さ	■冷凍食品の需要拡大 ■海外での日本食ブーム ■日本での農業・漁業の規制緩和 ◆国内需要の伸び悩み ◆食品特有の品質リスク
強み		
●優良サプライヤーとの協業と最新の研究開発に関する情報網 ●グループ拠点を活用した加工・物流サービス力 ●各分野の専門知識を有するチーム・人材力	●川上から川下までのトータルな事業ノウハウと利益創出力	

NC2026セグメント成長戦略



シナジー力をさらに高め、食品バリューチェーン全体で利益を創出

食品ビジネスでは、グループ会社との連携を軸に、川上から川下までの一貫した事業展開によって、利益を重視した成長を進めています。強化を進める川下領域では、M&Aによってグループ会社となった大五通商および佐藤園のPMI(経営統合)が進展し、協業のシナジーが具体的な成果として表れはじめました。大五通商が保有するEコマースインフラを活用した当社取り扱い商品のBtoC展開で販売チャンネルを多様化するとともに、佐藤園の製造機能と当社のグローバルネットワークを掛け合わせた抹茶の輸出ビジネスも拡大しています。また、米国でも現地グループ会社のDNIと連携し、業務用日本食材に加えデザートやアジアフードの開発・販売を加速し、量販店やホテルチェーン向けの販路を広げています。

一方、川上から川中領域の新たな強化策として、冷凍野菜需要の高まりを踏まえ、前期に長野県でブロッコリーなどの冷凍加工工場を立ち上げました。これによって生産・加工・販売を一貫して担う事業モデルが完成し、収益への貢献がはじまっています。

こうしたBtoC領域の広がりに合わせて、徹底した品質管理は至上命題であるとの認識のもと、「食品品質保証部」を新設し、消費者に直接価値を届ける事業者としての信頼性向上にも取り組んでいます。

収益基盤の強化と成長投資を両立し、持続的成長を実現する

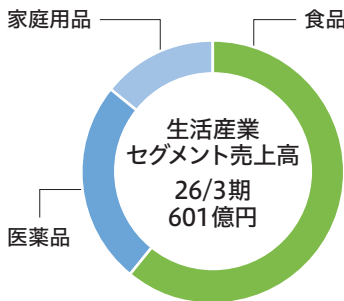
医薬品分野では、収益性と成長性の両立を意識し、幅広い事業を展開しています。収益基盤の面では、製薬関連で先発薬メーカー向けのセカンドソース案件やジェネリック分野への取り組みを強化しました。比較的早期に成果が見込める同領域で人員を拡充しネットワークを強化した結果、受注機会が着実に増え、足元の収益源となっています。

投資の面では、再生医療領域を中心に、将来を見据えた事業基盤の構築を続けています。出資先であるソラリスバイオ株式会社の培地関連ビジネスは本格的な立ち上がりを迎え、収益寄与が見込まれる段階に入りました。また、医療や美容分野で活用される細胞分泌物質「エクソソーム」の自動精製装置(EXODUSシリーズ)のメーカーと販売代理店契約を締結し、培地と合わせた拡販を進めています。以前から取り組むiPS細胞輸送ビジネスでも、米国の臨床用途で高付加価値の物流サービスを確立し、国内企業からの受注が広がっています。さらに、M&Aやアライアンスを重要な戦略軸と位置づけ、先端医療領域への投資を継続しています。今年度は大阪大学発ベンチャーであるルクサナバイオテック株式会社と戦略的パートナーシップを結び、核酸医薬品原料の製造販売ライセンスを取得したほか、将来の細胞製品の販売に向けた投資にも着手しました。

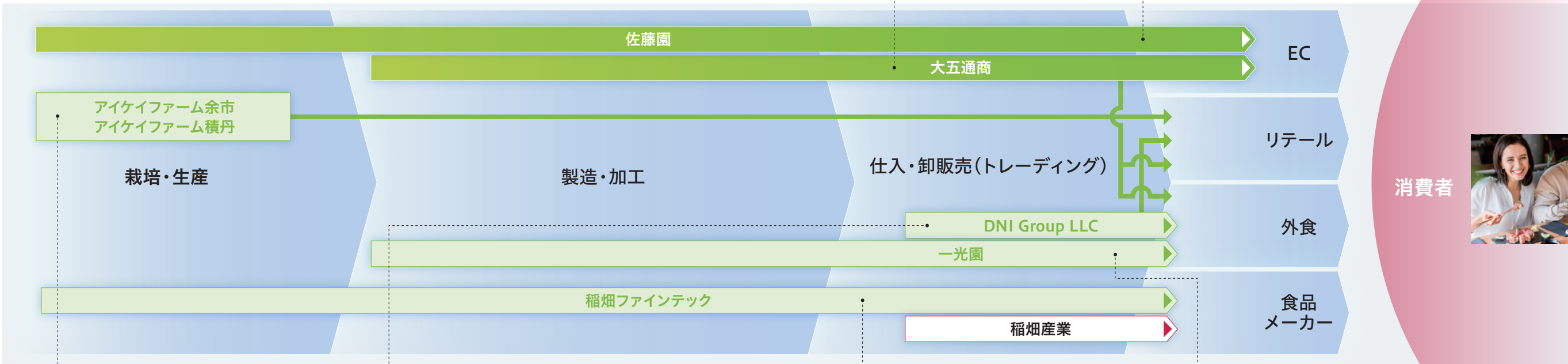
特集 食品事業の成長基盤
国内外ネットワークとバリューチェーンで収益力を高める

当社が食品の取り扱いを開始したのは1975年です。段ボール用糊剤であるコーンスターチをビール醸造用副原料として販売したことを起点に、取引先ニーズや市場環境の変化に応じて商材・機能を拡充してきました。現在は農・水産品を中心に、海外拠点ネットワークを活用した調達・販売を展開しています。近年では、北海道でのブルーベリー自社栽培や、長野でのブロッコリー加工工場を立ち上げるなど、調達領域を広げています。

食品事業は当社の重点成長分野の1つです。農・水産品の調達から製造・加工、販売まで一貫して関与する「垂直統合型ビジネスモデル」により、付加価値の創出と収益力向上を図っています。食品業界では、原料調達の安定性に加え、川上から川下まで一貫して関与できる体制が競争力の源泉となります。こうした考えのもと、加工機能やリテール・EC販売機能などをM&Aにより強化。近年では、大五通商および佐藤園をグループ化し、バリューチェーン全体での一体運営を進めています。さらに2026年4月に食品品質保証部を新設し、品質管理体制の高度化を推進しています。今後も垂直統合型ビジネスを深化させ、持続的な成長を目指します。



川上から川下までをつなぐ食品事業バリューチェーン



**アイケイファーム余市(株)
アイケイファーム積丹(株)**
業容: ブルーベリー、ブロッコリー、メロン、にんにく等の栽培
2015年にパートナー企業と設立(余市)
売上高: 1.6億円
従業員数: 16名(派遣・パートを含む)
本社所在地: 北海道余市郡、積丹郡



DNI Group LLC
業容: 水産加工品など食品の輸出入・販売
2005年にグループ会社化(M&A)
売上高: 79億円
従業員数: 26名
本社所在地: 米国カリフォルニア州



稲畑ファインテック(株)
業容: 化学品・食品等の販売
2017年より食品ビジネス開始
売上高: 269億円
従業員数: 82名
本社所在地: 大阪府大阪市



(株)一光園
業容: 回転寿司向けに水産物等の加工販売
2006年にグループ会社化(M&A)
売上高: 127億円
従業員数: 60名
本社所在地: 大阪府堺市



大五通商(株)
業容: 食品包装資材・機械の販売および、うなぎ等の農水産加工品の製造・販売
2023年にグループ会社化(M&A)
売上高: 100億円
従業員数: 51名
本社所在地: 静岡県静岡市



(株)佐藤園
業容: 茶、食品の製造・販売。2025年にグループ会社化(M&A)
売上高: 25億円
従業員数: 20名
本社所在地: 静岡県静岡市 ※マルカブ佐藤製茶(株)を含む



Topics
バリューチェーンにおける製造・販売機能の強化
佐藤園は、国内有数の茶産地・静岡県を中心に、栽培から製造・販売までを手掛ける製茶メーカーです。ECサイトやカタログ通販に強みを持つ一方、これまで海外展開は限定的でした。当社は2025年1月、食品事業の機能強化の一環として同社をグループ化。今後は当社の海外ネットワークを生かし、アジアや欧米への輸出を本格化します。世界的な抹茶需要の高まりを捉え、グローバルでの販売拡大を図ります。併せて、佐藤園の顧客基盤を活用し、当社が国内外で調達する農・水産加工品の相互販売を推進し、グループ全体で収益機会の拡大につなげていきます。



※ 売上高は26/3期、連結従業員は2026年3月31日現在。 ※ 各社売上高は個社の売上高の数値。

合成樹脂セグメント

汎用樹脂から高性能樹脂まで幅広く取り扱い、海外でコンパウンド工場を7拠点、国内外でフィルム製造工場を5拠点運営。バイオマス/リサイクルプラスチックや生分解性プラスチックなどの環境に配慮した商材開発にも取り組んでいます。

セグメント担当
専務執行役員
中野 幸治

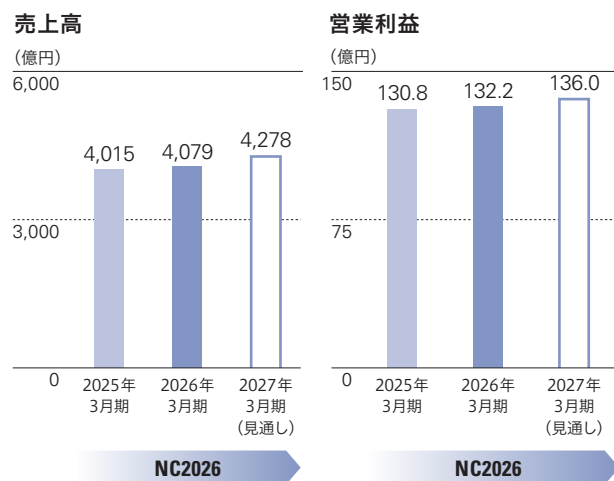


NC2026を踏まえた年度総括

不透明な外部環境のなかでも、着実な成果と次の成長基盤づくりを両立

中期経営計画NC2026の初年度にあたる2025年3月期は、大きく業績を向上させる好スタートを切りました。2年目となる当期は、若干のペースダウンを想定したなかで、売上高は概ね計画通り、営業利益は大幅な増益で着地し、着実な成果を収めることができました。続く2027年3月期も、合成樹脂商材の販売数量・単価がともに上昇し、堅調な滑り出しとなりました。

ただし、原材料価格の高騰や需給環境の変動を背景に、下期には調整局面が見込まれるなど、外部環境は依然として不透明です。こうしたなかでも、合成樹脂セグメントならではの着実な成長を志向しながら、通期での計画水準の達成を見込んでいます。



事業環境(機会・リスク)と強み

自動車用材料	成形材料	OA・電気・電子	フィルム・シート	スポーツ資材
---------------	-------------	-----------------	-----------------	---------------

事業環境 (■機会 ◆リスク)

■軽量化、EV化による環境対応ニーズ ■自動車産業の構造変化に伴う原料需要の拡大 ◆業界特有の品質基準と供給責任	■海外企業への展開余地 ◆国内需要の低迷	■安定した日系OA機器メーカー需要 ■高付加価値化への対応	■シート製品の新市場の開拓余地の広さ ◆フィルム製品の国内市場での競争激化	■世界市場の拡大 ◆人口減少による国内市場の縮小
--	---	--	--	---

■◆グローバルレベルでの樹脂原料メーカー再編 ■リサイクル・プラスチックニーズの高まり

強み

●長い歴史のなかで構築した顧客基盤 ●グローバル拠点網を生かした細やかな現地対応力 ●自社工場での樹脂コンパウンドやVMIなど付加価値提供力	●海外のモノマテリアル・エコマテリアル商品提案力 ●国内外の自社製造拠点を生かした新商品開発力、提案力	●ニッチ市場におけるシェアの高さ
--	--	--

NC2026セグメント成長戦略

コア	●自動車分野のグローバル拡大加速～2030年頃に売上高2,000億円を目指す ●フィルム・シートのグループ会社連携強化
成長	●コンパウンド機能の高度化 ～合併会社設立による技術開発力強化、生産の効率化、品質管理の高度化 ●リサイクル事業、グリーンビジネスの拡大 ●自動車分野におけるEV向け拡大 ●非日系取引先の拡大
ネクスト	●海外未進出地域の開拓(南アジア、カンボジア、アフリカ諸国など) ●ケミカルリサイクル事業の探求
成長を促進	
投資等	●コンパウンド事業 ●リサイクル事業

自動車分野ビジネスの拡大を見据え、基盤強化と非日系取引先の拡大に注力

当セグメントでは、自動車分野でのグローバル展開の加速を目指し、国内外の顧客基盤の拡大を重要な成長戦略と位置づけています。直近では、インドや日本市場での売り上げが伸長し、とりわけ複数拠点で取引する大手日系顧客向けビジネスが好調で、着実な成長を実現しました。また、中国やタイ市場では非日系メーカーの開拓にも力を入れ、地域ごとの市場・顧客特性に応じた販売・供給体制を構築しています。さらに、商材面では以前から得意とするガソリン車・ハイブリッド車向けの既存ビジネスを土台としながら、電動化への対応力も高めています。減速気味のEV向け商材も、中国を中心に中長期のテーマとして並行して取り組んでいます。

こうした事業拡大を支えるため、コンパウンド機能の高度化を推進しています。合併で設立したノバセルとの協業や、2024年に資本提携した添加剤メーカーとの連携によって、新たなコンパウンド製品の開発力・品質力を高めるとともに、技術人材の登用や完成車メーカー(OEM)や主要部品メーカー(TIER1)出身のテクニカルアドバイザーの活用などにより「ものづくりへの関与力」を戦略的に強化。完成車メーカーの開発段階から直接対話できる体制を築くことで、顧客との関係性や人脈、市場での存在感を高め、選ばれるポジションを目指します。

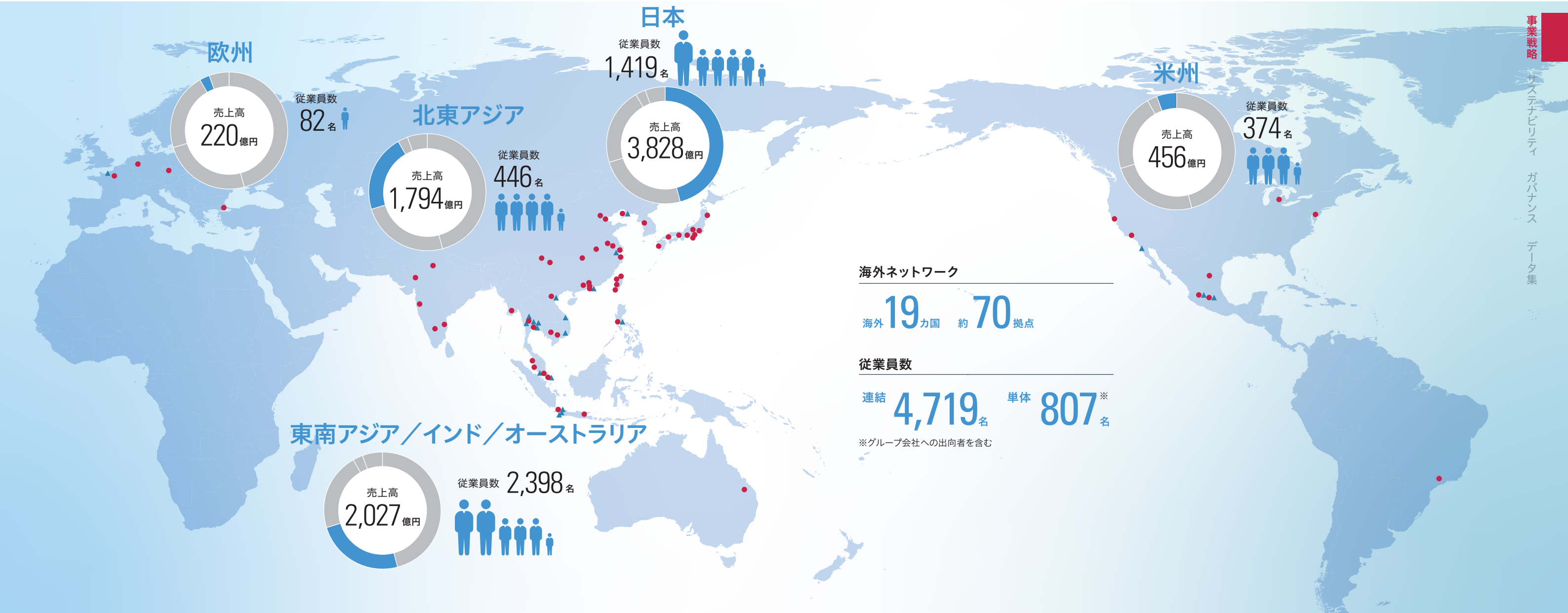
スポーツ資材と環境分野で、持続的な成長を目指す

スポーツ資材ビジネスの中核商材であるグリップテープ製品は、品質面で高い評価を受け、業界のベンチマーク的存在として、さらなる事業の伸長を目指しています。近年では、従来のテニスやバドミントン用の主力製品に加え、パデルやピククルボールといったラケットスポーツの広がりを背景にグローバルに需要が拡大しています。これを取り込むため、2028年の稼働を目指してインドに新工場を設立し、欧州・インド市場向けの生産能力を増強する計画です。今後は、既存のインドネシア工場との連携によって、グローバルな供給網を最適化していきます。

一方、マテリアルリサイクルなどのグリーンビジネスも着実に成長しています。リサイクル樹脂事業では、当社グループが主体となった一貫したリサイクルシステムを整備し、安定的で高品質な供給を実現することで、サーキュラー型ビジネスを高度化しています。2024年に取得したISCC PLUS認証の活用を通じて、モノマテリアルリサイクルやケミカルリサイクルなどの新たな取り組みも検討しています。リサイクル材はコスト面の課題も顕在化し、民間企業の努力のみでの市場導入には難しさも伴いますが、今後も成長戦略の柱の1つとして、持続的な価値創出に取り組んでいきます。

海外19カ国・約70拠点に広がる
稲畑産業のネットワーク

地域別売上高・従業員数（2026年3月期・2026年3月31日現在） ● 商社拠点 ▲ 製造加工拠点



海外ネットワーク

海外 19カ国 約 70拠点

従業員数

連結 4,719名 単体 807名※

※グループ会社への出向者を含む

欧州

- ドイツ デュッセルドルフ
- フランス パリ近郊
ノルマンディー
- トルコ イスタンブール
- チェコ プラハ

東南アジア／インド／オーストラリア

- | | |
|---|---|
| シンガポール | タイ バンコク
サムットプラカーン
(バンコク近郊)
アユタヤ
シラチャ(レムチャバン近郊)
チョンブリ |
| マレーシア クアラルンプール
ペナン、ジョホール | ミャンマー ヤンゴン |
| インドネシア ジャカルタ、スラバヤ
ブカシ(ジャカルタ近郊) | インド グルグラム(デリー近郊)
チェンナイ、プネ、アーメダバード
バンガロール |
| フィリピン ビニヤン(マニラ近郊) | オーストラリア ブリスベン |
| ベトナム ハノイ、ホーチミン
ハイフォン、ダナン
ドゥクチョン | |
| カンボジア プノンペン | |

北東アジア

- 中国 香港、上海、無錫、寧波
成都、南京、合肥、重慶
北京、大連、天津、広州
東莞、武漢、深圳
- 台湾 新竹、台南、台中、台北
- 韓国 ソウル

日本

- 東京、大阪、名古屋
岩手、塩尻、静岡、浜松、広島、霧島
※ 営業拠点のみ掲載

米州

- 米国 ニューヨーク
ロサンゼルス
デトロイト
ノバト
(サンフランシスコ近郊)
- メキシコ ケレタロ、ティファナ
シラオ、モンテレイ
- ブラジル サンパウロ

東南アジア/インド

東南アジア総支配人インタビュー

合成樹脂を礎に、 次の柱を—— 東南アジア・インド、 成長の現在地



執行役員
東南アジア総支配人
福井 一智

Q 東南アジア市場と事業の現状について教えてください。

合成樹脂85%の土台から、多角化へ踏み出す

私が総支配人を務める東南アジア・インドエリアは、10カ国に拠点を展開しており、取り扱い品目の85%以上を合成樹脂関連の原料が占めるのが当エリアの大きな特徴です。2026年3月期は合成樹脂の市況下落によって苦戦を強いられましたが、販売数量を堅持することで、売上高、営業利益ともに目標を達成しました。販売価格の変動に左右されず数量にこだわり、売り上げを積み重ねる姿勢は、歴代の総支配人から受け継がれてきた考え方です。中東情勢の影響で先行きの見通しが立てにくい環境ではありますが、合成樹脂関連ビジネスを基盤としつつ、それ以外の事業比率を現在の約15%から将来的に30%程度へ引き上げることが各拠点の共通目標に掲げ、新たなテーマの開拓を進めています。

前年比30%超の成長を足掛かりに、 インドで次の柱を構築

2026年3月期に国別で最も成長に貢献したのがインドで、売上高は前年比30%超の伸びを記録しました。現在、2つの施策を重点的に進めています。1つは半導体関連ビジネスです。封止材メーカーとの協業を進めるため2025年に

人員を増員したほか、半導体製造工程で使用する溶剤の洗浄設備の現地展開も2～3年後を見据えて動いています。また、シンガポールでも大手メーカーの高密度半導体パッケージ基板用の部材供給の商流が確立するなど、半導体分野はエリア全体で拡大基調にあります。

もう1つはグリップテープ新工場の建設です。インドネシアの既存工場は日系を中心に、米国や欧州の大手スポーツブランドへの供給で高い収益を上げてきましたが、取引先からの増産要請に対し、現在のキャパシティでは対応しきれない状況です。そこでインドに当社グループにとって初めての製造拠点を設けることにしました。今期下期中の着工を予定しています。



グリップテープ

Q 域内の新しい取り組みについて教えてください。

タイ・ベトナムで、新しい“食の商流”を立ち上げ

タイとベトナムでは食品・素材分野への事業展開を加速しています。タイでは、独自の活性分解技術を持つ日系企業への出資を通じて現地に工場を建設し、旨味添加剤を製菓・製パン業界向けに販売する事業を新規展開しています。稲畑タイを起点に、日本・アメリカ・アジア各地への販路開拓も視野に入れています。また、カンボジア産のカカオやフルーツなど周辺国の食材も取り扱いを広げています。ベトナムでは、食品と化学品の2つの軸で事業を広げています。食品分野では2025年ホーチミンに食品専門の駐在員を派遣し、現地産の果物や水産品、グローバルで人気の高い抹茶・高品質米などを世界各地に展開する「コーディネート機能」を立ち上げました。化学品分野では、レアアースの調達で中東情勢で困難になるなか、インド産のレアアース関連材料の取り扱いを開始することができました。

売上高 2,027 億円
連結従業員 2,398 名
営業利益 92 億円

Pick up

主要事業

- 自動車、家電、OA機器分野向けの合成樹脂
- プリンター関連原料
- 自動車関連業界向け原料やゴム製品
- 包装関連向け原料および製品

拠点



カンボジア・フィリピンで 拠点の深化を推進

カンボジアとフィリピンでも、拠点の深化が着実に進んでいます。カンボジアでは2025年春に支店を開設し、VMI（ベンダー主導型在庫管理）ビジネスを本格展開しています。従来、顧客側で管理されていた在庫を当社が現地倉庫で一括管理することで、仕入れの集約と安定供給を実現しており、現在3社との取り組みが進行中です。また、フィリピンでは、稲畑フィリピンが



カンボジア拠点



フィリピン 最優秀物流企業表彰式にて

政府から最優秀物流企業として表彰を受けました。同国では商社が物流業者と位置づけられますが、自前の物流・倉庫機能を持ちながら現地経済に貢献している点が評価されたものです。これは政府系機関との信頼関係を地道に築いてきた成果でもあります。

Q 今後の注力ポイントについて教えてください。

人材を育て、事業を広げ、 このエリアの成長を牽引する

中長期的な成長に向けて最も重視しているのは人材育成です。10カ国のナショナルスタッフに当社のIK Valuesを浸透させ、将来的にはマネージャーへの登用を進めます。同時に日本からの駐在員も増やし、双方の成長を促す体制を整えていきます。事業面では、合成樹脂以外の比率を30%程度へ引き上げることが5～6年後の大きな目標です。合成樹脂を減らすのではなく、新たなテーマを増やして全体のパイを拡大する——その方針のもと、東南アジア・インドエリアの成長を牽引してまいります。



インドナショナルスタッフと稲畑社長のミーティング

北東アジア	売上高	1,794 億円	営業利益	45 億円
	連結従業員	446 名		

中国、台湾、韓国の20都市を結ぶネットワークを生かし、稲畑産業の中核事業を発展させています。



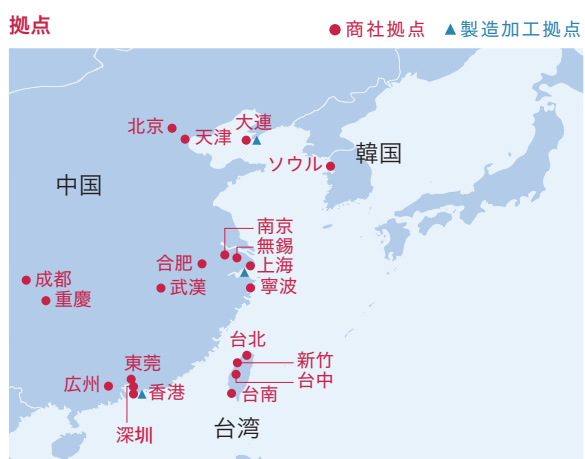
北東アジア総支配人
磯村 彰彦

連結売上高の22%を占める中核地域として、中国や台湾、韓国20都市のネットワークを生かした事業を展開しています。主にフラットパネルディスプレイ関連部材をはじめ、自動車、OA、電気・電子向けの合成樹脂に注力。今後さらに収益拡大を期待できる中国ビジネスにおいては、半導体・エネルギー・EV MOBILITY・医療医薬・農業食品・先端素材・環境関連など成長分野に経営資源を積極的に展開していきます。

主要事業

- MOBILITY、OA、E&E、家電分野向けの合成樹脂
- フラットパネルディスプレイ関連部材
- 環境規制に対応した機能化学品

拠点



Action

リージョンおよび事業部間の連携強化、拡販に注力

ビジネス環境が大きく変化した当地域で、リージョンおよび事業部間の連携を強化し、当社独自の新たなサプライチェーン機能を顧客に提案し、MOBILITY、半導体分野への拡販に注力します。また中国製化学品、合成樹脂、環境関連商材の輸出増も図ります。

Topics

市場の変化を捉え、新たな成長の芽を育てる ——稲畑上海の現在地

上海稲畑産業貿易有限公司総経理
岡島 俊雅



アジアにおけるディスプレイ産業は、日本、韓国、台湾を経て中国へと主戦場を移し、現在では中国が最大の生産国かつ需要国となっています。こうした市場構造の変化のなか、稲畑上海では、これまで実績を重ねてきたディスプレイ分野を重要事業として維持しつつ、装置・設備や特殊材料などの取り扱いや、新たな成長テーマの創出に取り組んでいます。

そうしたなかで注力しているのが、EV向け材料分野です。中国ではNEV (New Energy Vehicles: プラグインハイブリッド車などを含む電気自動車) が新車販売の過半を占め、市場は世界最大規模へと成長しています。稲畑上海では、EVモーター用途向けの原料を、中国の製造パートナーと連携しながら稲畑ブランドとして展開。商社機能に加え、メーカー的な立ち位置で付加価値を提供する取り組みをスタートしています。

さらに、中国で競争力を高めた高機能フィルムや電子材料、化学品原料等を、日本や東南アジアへと展開する動きも強化しています。「中国向けに売る」ビジネスから、「中国発の素材をグローバルにつなぐ」役割へ。市場変化を成長機会へと変えていく新たな挑戦を続け、将来の収益の柱の育成を進めていきます。



米州	売上高	456 億円	営業利益	12 億円
	連結従業員	374 名		

巨大市場“米州”において、グループの連携を強化し、事業拡大に積極的に取り組んでいます。



執行役員
米州総支配人
井上 大

自動車、環境エネルギー、食品、ライフサイエンスなどを注力分野として、アメリカ、メキシコ、ブラジルのグループ会社計11拠点で事業を展開。電子材料、機能化学品、合成樹脂、デジタル印刷材料を中心に取り扱いしています。また子会社DNI社において食品関連ビジネスを拡充。成長の著しいメキシコでは、複数の製造会社と連携しながら自動車関連向け合成樹脂販売に注力しつつ、食品や機能化学品関連へも事業領域を拡大。ブラジルにおいても、自動車、医療、電気・電子分野向けの合成樹脂や、機能化学品の販売に注力しています。

主要事業

- 電子材料(半導体関連含む)
- デジタル印刷材料(インクジェット、トナー)
- 機能化学品 ● 合成樹脂 ● 農産、水産加工品
- 環境エネルギー関連部材
(リチウムイオン等電池関連材料、太陽光発電用途含む)
- 医薬品原料

Action

メキシコ樹脂コンパウンド工場の生産設備増強

米州における自動車部品の一大生産拠点として成長を続けているメキシコにおいて、自社樹脂コンパウンド工場(IK Plastic Compound Mexico, S.A. de C.V.)を有し、製販一体で合成樹脂製品の販売基盤の拡充を目指します。

拠点



欧州	売上高	220 億円	営業利益	5 億円
	連結従業員	82 名		

化学品、エネルギー、自動車、ライフサイエンスなど独自の機動力を生かした事業を展開しています。



稲畑ヨーロッパ社長
小林 大介

欧州地域では、インクジェット原料、エネルギー関連商材、自動車分野向け部材、機能性化学品など、各セグメントの製品を幅広く取り扱っています。フランスでは、グループ会社で医薬品・化粧品原料などを製造、販売しています。今後、EV用電池分野向けの材料販売や化粧品分野向けの植物由来原料の開発など、環境分野での事業展開にも注力していきます。

主要事業

- インクジェット関連商材 ● EV関連商材
- 医薬品、化粧品原料 ● 機能化学品
- 工業用フィルター ● ヒートポンプ関連商材
- 合成樹脂関連(自動車、リサイクル)

Action

高機能材料・サステナブル製品への注力による高付加価値化

欧州市場においては、ヒートポンプ等のサステナブル製品分野に注力し、省エネ・脱炭素ニーズの高まりを成長機会とします。化学物質(REACH)規則や包装材規制等への対応力と、高機能材料やリサイクル素材等のアプリケーション支援を武器に、循環型社会へのソリューションパートナーを目指します。

拠点

