

株主通信

2024年3月期(通期)

2023年4月1日から2024年3月31日まで

第一工業製薬株式会社

証券コード:4461

Contents

トップインタビュー 1

● 3つの課題に取り組み、
「FELIZ 115」計画実現と、
未来に向けて持続的成長をめざします。

DKS Close-up..... 3

財務情報 5

事業セグメントの概況 6

Topics 7

増配について 8

株主優待のご紹介 9

決議結果・株式の状況 10

会社概要 11



代表取締役社長
山路直貴

3つの課題に取り組み、「FELIZ 115」計画実現と、未来に向けて持続的成長をめざします。

研究開発型企業であることを再認識し、営業提案力と研究開発力を強化します。「成果への執着心」を意識し、中期経営計画「FELIZ 115」の実現と持続的成長をめざします。

事業を取り巻く状況と当社グループの現状について

2024年3月期(以下、「当期」)上期は、通期予想と実績に乖離が生じ、6月に「FELIZ 115」の目標数値を、10月に通期業績予想をそれぞれ下方修正しました。主な原因としては、原材料・エネルギーコストの高騰、それに対する価格転嫁の遅れ、さらに注力分野(ディスプレイ、半導体、自動車など)の市況悪化にともなう販売数量の減少などがあげられます。下期は緩やかな市況の回復とともに、特にハイエンドサーバ向け情報通信分野の販売が伸長しました。さらに、値上げ活動による価格転嫁が進んだことで収益性が改善し、3月に通期予想の上方修正を行いました。その結果、当期は連結売上が63,118百万円(対前期比3.0%減少)、同営業利益が2,077百万円(対前期比75.1%増加)の減収増益となりました。

市況の回復は、分野や事業領域によって異なります。界面活性剤はコモディティ化が進み、海外から安価な製品の流入が顕著な領域でもあります。当社

は、研究開発型の「ユニ・トップ」企業として、素材や技術の組み合わせによる提案を得意としています。独自性や優位性をお客さまが感じていただける価値の提供に注力します。

付加価値創出へ向けた取り組みについて

付加価値創出には、何よりも研究開発力の向上が求められます。ここ2、3年、研究部門ではコロナ禍の影響でお客さまとの接触機会が減少傾向にありました。営業部門には研究者とお客さまとの接点を積極的に設けるとともに、新規開発テーマの提案を指示しています。

また当社は、あらゆる産業分野に数多くの素材を提供していることから、製品ごと、セグメントごとの損益管理が欠かせません。品種によって利益性、ボリューム、工場稼働率も異なることから、営業・研究・生産・管理部門が連携し、セグメントごとの損益

管理を強化しています。費用や開発期間、その成果がもたらす利益など、数字を「見える化」しながら顧客満足につなげていきます。

「FELIZ 115」の最終年度へ向けて

5カ年経営計画「FELIZ 115」の最終年度である第161期(2025年3月期)は、次期中期経営計画の基盤を固める重要な1年となります。「FELIZ 115」の目標達成およびその先の未来に向けて事業の伸長を図るため、当社が対処すべき課題は次の3点です。

第一に、中長期的な成長を見据えた営業提案力と研究開発力の強化です。注力分野である電子・情報、環境・エネルギー、ライフサイエンスにおいて、開発スピードの向上を図ります。経営資源の再配分を行い、自由な発想を促す組織をつくります。営業部門は、市場のニーズを把握し、顧客の課題解決提案に努めます。研究部門は、開発を加速し新しい製品を

確実に提供することで、販売数量の増加を狙います。生産部門は、カーボンニュートラルの実現に向け、エネルギー消費量の削減や省エネ設備の導入を図ります。また、従来の製造工程で、廃棄物として処理していた生成物を、有価物としてアップサイクルする新たな取り組みを開始する予定です。当社は研究開発型企業であることを再認識し、社会課題の解決につながる製品提供に取り組めます。

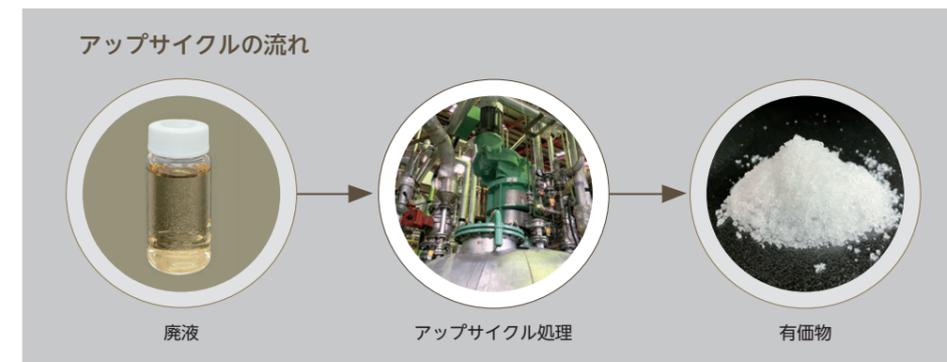
第二に、事業成長を支える人財を育成する人事制度改革を行います。2024年の年間標語として「成果への執着心」を掲げました。つまり、「こだわりを持つこと」です。競争力の源泉となるのは人財です。社員の貢献度を評価し、仕事へのモチベーションを向上させ、さらに生産性を高めるため、表彰制度を刷新しました。従業員一人ひとりの能力を最大限に発揮し、目標を達成することにより個人の成長と企業の発展につなげます。

第三に、ライフサイエンス事業の早期黒字化に目処をつけます。当事業ではサーキュラーエコノミー

と関連性の高い植物資源を使用しています。機能性表示食品「快脳冬虫夏草®」やスダチ果皮エキス末の販売、BtoCの事業に注力します。また、消臭技術を活かした消臭・除菌スプレー「NIOCAN®」等のBtoBを強化します。

株主の皆さまへ

このたび、京都の玄関口に位置する「京都八条口NNビル」へ本社および大阪支社の移転を決定しました。駅前至近の利便性を活かしてステークホルダーの皆さまとの交流の機会を増やしていくとともに、本社部門と大阪支社の統合により、連携強化とコミュニケーションの活性化を図ります。社員が働きやすく、高いパフォーマンスを発揮できる空間設計により社員のエンゲージメント向上を図り、当社の持続的成長につなげます。株主の皆さまには、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



業績表彰受賞者の皆さん



上席執行役員 研究本部長 橋本賀之

界面化学の技術を強みに、お客さまとともに新たな価値創造に取り組んでいます。

界面化学を軸とした「ユニ・トップ」を支える技術でお客さまの課題解決に取り組み、お客さまとともに新たな価値創造を通じて、社会課題の解決をめざす研究本部の取り組みについて、橋本研究本部長に話を聞きました。



若手社員とのミーティングの様子

2024年3月期の取り組みについて

研究本部では、直近3年間で研究テーマの採用基準の見直しを図り、テーマの入れ替えを進め、約3分の1の有望テーマに絞り込みました。また、2024年3月期には工場の稼働率を上げ、業績に貢献するために既存品中心の短期テーマの拡充にも注力しました。テーマ探索に当たっては、研究の若手リーダーから部門長、本部長までの各階層で顧客コンタクト件数をKPIとして行動改革を進めてお客さまとの技術交流会を重ね、「お困りごと」に耳を傾け、それを研究テーマに落とし込む活動を推進しました。

さらに、2023年4月に情報ディスプレイ材料研究部を設置し、エレクトロニクス開発部と並んで課題解決型の開発組織の強化を図り、情報・ディスプレイ分野におけるインスパイアード・パートナーとの短・中期テーマの開発に精力的に取り組めました。LiB、情報ディスプレイ分野においては材料の自社評価機能を充実させ、実験ロボットの導入を含めて応用評価力の引き上げも図りました。

活況な半導体分野向けの薬剤開発については、部署ごとに点在していた研究テーマを私と副本部長で一元管理し、技術交流先でのテーマ探索活動に取り組めました。

当社の強み

当社の創立は1918年ですが、創業者の一人である小野茂平は当社創立の訓示の中で「実に、営業上の奉仕は、自利他利合一の妙境たりと謂うも過言にあらず」と述べています。この言葉が当社の「ユニ・トップ」という企業像につながっています。ユニークなニッチ市場でトップとなる、存在感ある企業であり、課題を解決する組み合わせの技術と、小回りの利く少量多品種生産で顧客に寄り添うという企業像です。この「ユニ・トップ」を支える技術が当社の強みであり、お客さまの「お困りごと」が起点です。

特に当社の得意とする界面化学の領域で培ってきた技術を周辺領域に派生させていく「染み出し」型の開発で、インスパイアード・パートナーであるお客さまとともに新たな価値創造をめざすことが、当社の強みを最大限に発揮でき、お客さまの「お困りごと」の解決にもつながっていくのだと考えています。

今後へ向けて

新たな独自製品・技術を確立するための活動として、再生可能原料由来の製品拡充や脱炭素社会を強く意識した革新的な製造プロセスによる(多)糖・セルロース誘導体の創生検討に着手しています。

また、新規ビジネス探索テーマとして「[おいビジネス]」を掲げ、2023年に発売した「NIOCAN®」を軸に、新たな「[おいセンシング技術]」を駆使して研究を推進する部門を新設しました。

今後は、さらなる生産性の向上と安定供給に加え、脱炭素社会を実現するための新たなものづくりへ向けた生産技術の強化にも取り組んでまいります。お客さまの課題解決に真摯に取り組みながら、お客さまとともに価値創造に励むことが、さまざまな社会課題の解決にもつながってくると考えています。当社の社是である「産業を通じて、国家・社会に貢献する」取り組みに研究面から貢献してまいります。

お客さまに当社の強みを活かした貢献ができる営業活動への転換に取り組んでいます。

2030年に1,000億円の売上高を目標とし、あらためてお客さまに向き合い、お客さまに貢献するという視点から売上拡大をめざします。営業活動の転換を図る営業本部の取り組みについて、北尾営業本部長に話を聞きました。



若手社員との意見交換の様子

2024年3月期の取り組みについて

2024年3月期は、価格改定にともなうお客さまとの値上げ交渉が主な活動となりました。目的は当社の利益を確保するための施策ですが、お客さまあつての価格改定ですから、そう簡単ではありません。価格交渉の過程では、「値上げさせてください」の一方倒になってしまい、お客さまに対して臨機応変に対応できていないという課題が浮き彫りになりました。当社の営業メンバーは材料についての知識はあるものの、交渉先の事業や注力分野、事業環境などの理解が十分でないまま、価格改定の交渉を行っており、お客さまに対して一方通行な話に終始してしまっていました。

そこで、想定される問題や誰が同行すべきかを担当者も含めて各役職者と議論を交わしながら取り組みました。また並行して、材料ごとに交渉の仕方をレクチャーしたり、お客さまの市場環境に詳しい者を巻き込んで、疑問点の解消や情報共有を図り、営業本部が一枚岩になれるよう努めました。

当社の強み

当社の研究組織は大手化学メーカーとも競争できるレベルではないかと思っています。素材に対する知識と技術力を持ち、それが当社の強みでもあります。その強みを活かすための営業はどうあるべきかということを考えると、これまでとは意識付けを変える必要があります。今は作ったら売れるという時代ではありません。それでも販売していくためには、当社の製品・技術を通じて、お客さまの事業とその市場の拡大に貢献するための営業活動が求められます。スピード感を意識した速やかな行動が必要ですが、お客さまのめざす方向を理解しなければ、適切な対応も取れません。材料に関して説明するだけでなく、お客さまとのコミュニケーションを通じて、お客さまが注力しようとしている分野や使い方を伺った上で、材料を提案するという営業活動への転換を推進しています。

今後へ向けて

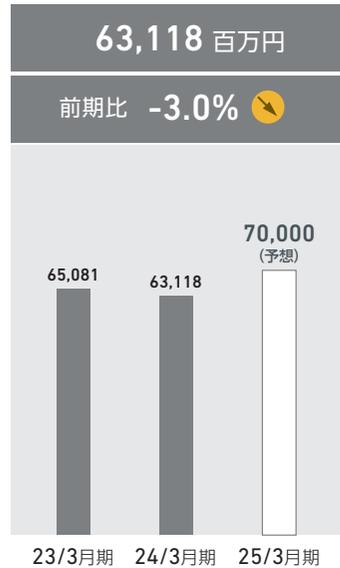
現在、お取引先の経営方針や事業環境、注力分野、めざす市場などを調査した顧客リストを作成しています。お客さまがめざしている市場が当社のめざす市場と合致しているのであれば、さらに踏み込んで提案する活動にも注力したいと考えています。また、当社がインスパイアード・パートナーと呼ぶ相互のひらめきで触発し合うパートナーについても現在の売上規模だけでなく、10年後のパートナーの姿という観点で捉える必要があります。中期経営計画「FELIZ 115」では不採算事業の見直しというテーマがありますが、現時点では採算性が合わないとしても、市場としては伸びていく事業もあります。これを見逃してやめると、その市場の情報や販売ルートも失ってしまいかねません。工場の稼働率を考慮しながら、利益が大きい分野はさらなる成長を狙い、今後の市場の将来性を見据えた上で、利益が見込みにくい製品であっても生産量を確保できる分野とのバランスも取っていく必要があります。製造部門ともコミュニケーションを図り、製造部門へのつなぎこみも考えながら、2030年に1,000億円の売上をめざしてまいります。



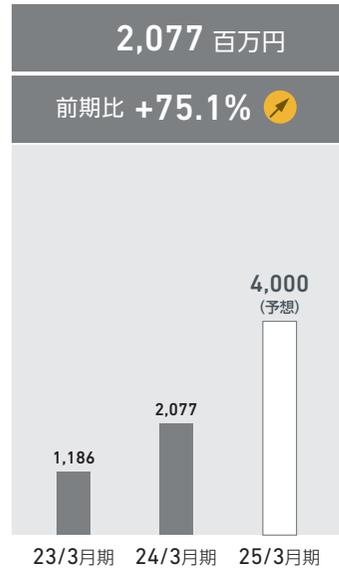
上席執行役員 営業本部長 北尾真大

決算サマリー

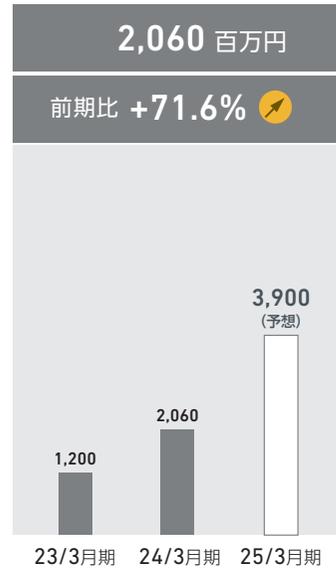
売上高 (百万円)



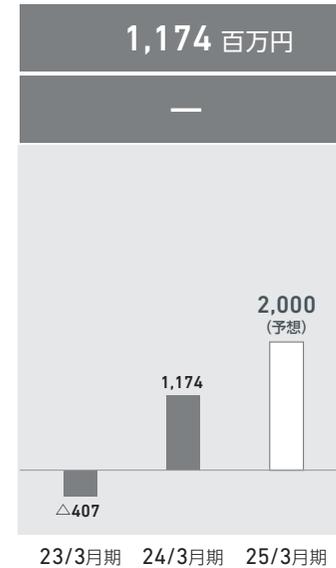
営業利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



親会社株主に帰属する
当期純利益 (百万円)



ポイント

営業利益

市況回復による需要増加や価格転嫁の進捗に加え、経費削減をはじめとした各種対策が進んだことから、20億77百万円(前期比75.1%増)となりました。

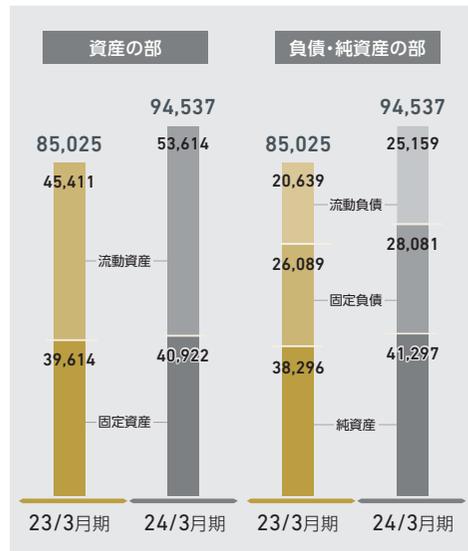
総資産

前連結会計年度末に比べ82億3百万円増加しました。これは主に、商品及び製品などの棚卸資産の合計が24億95百万円減少したものの、現金及び預金が69億97百万円、売掛金が32億67百万円増加したことなどによるものです。

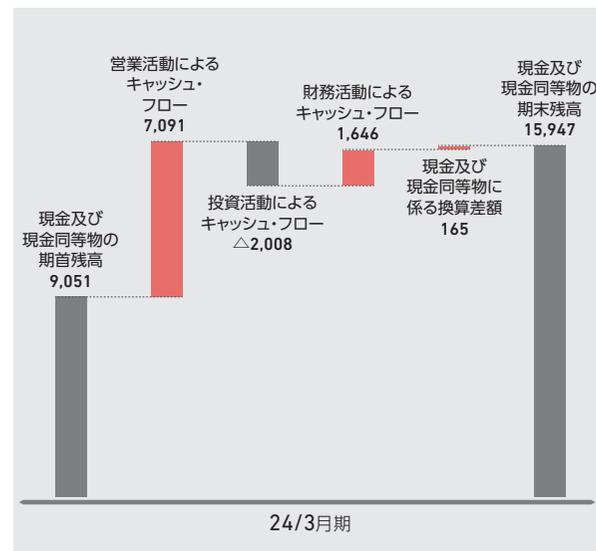
純資産

前連結会計年度末に比べ30億円増加しました。親会社株主に帰属する当期純利益11億74百万円及び剰余金の配当5億73百万円により利益剰余金が6億1百万円、その他有価証券評価差額金が12億3百万円、非支配株主持分が5億99百万円増加したことなどによるものです。

連結貸借対照表 (百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書 (百万円)



配当金・配当性向

2024年3月期

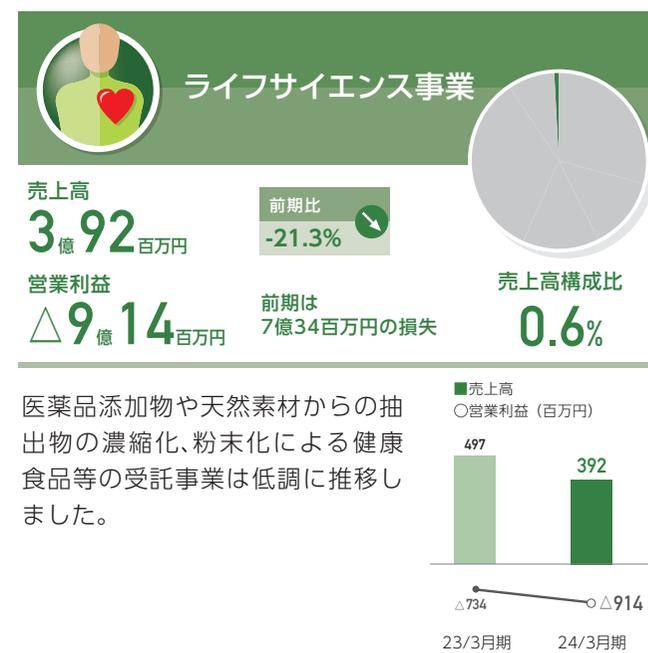
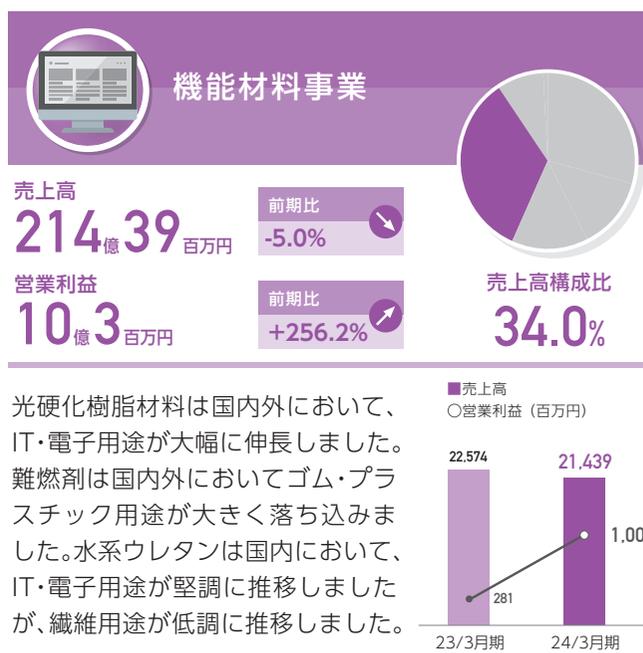
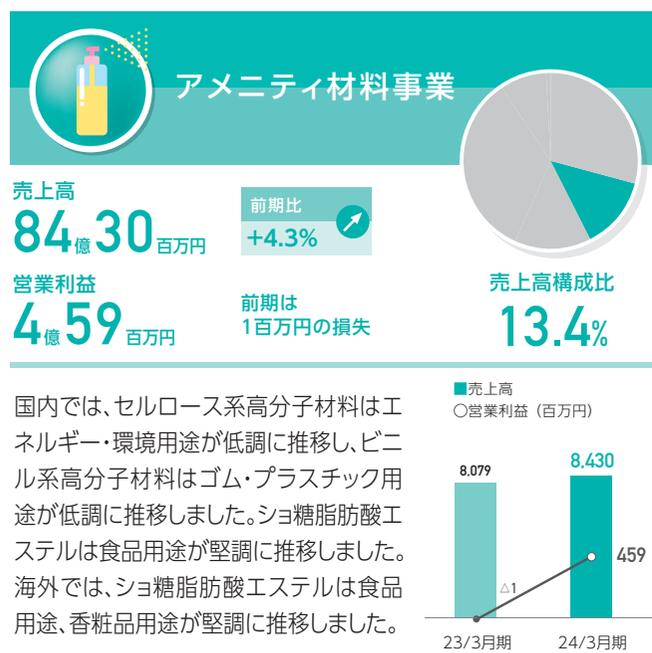
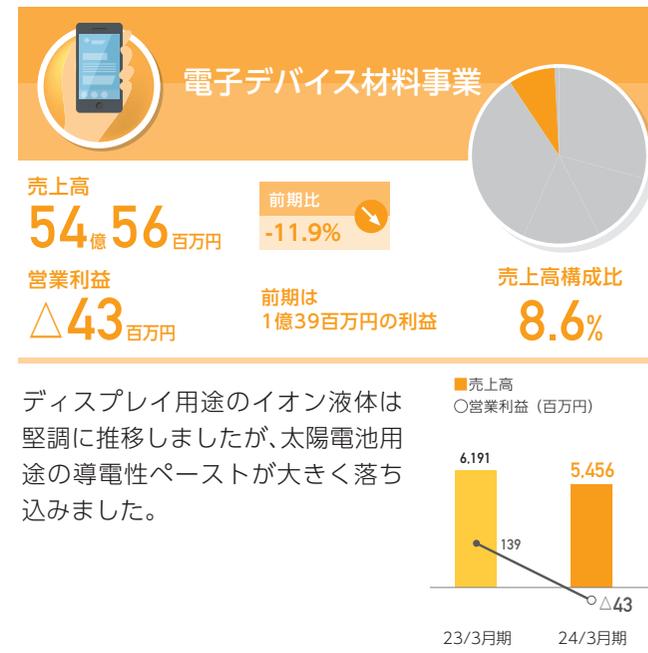
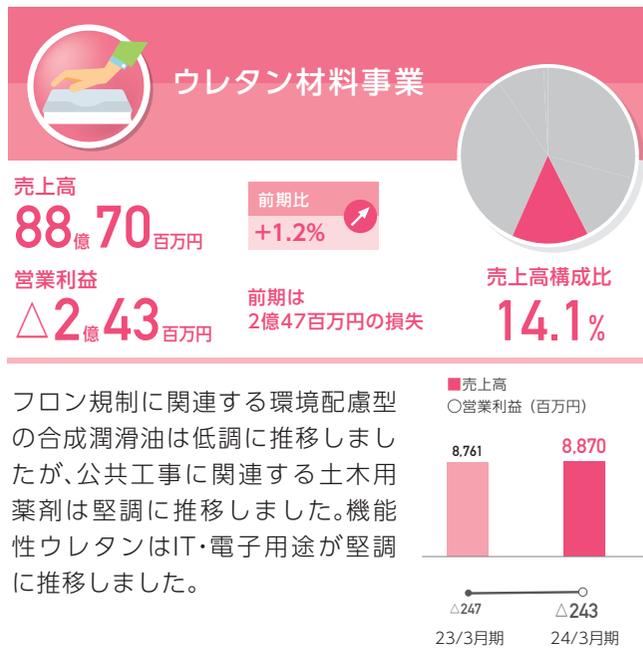
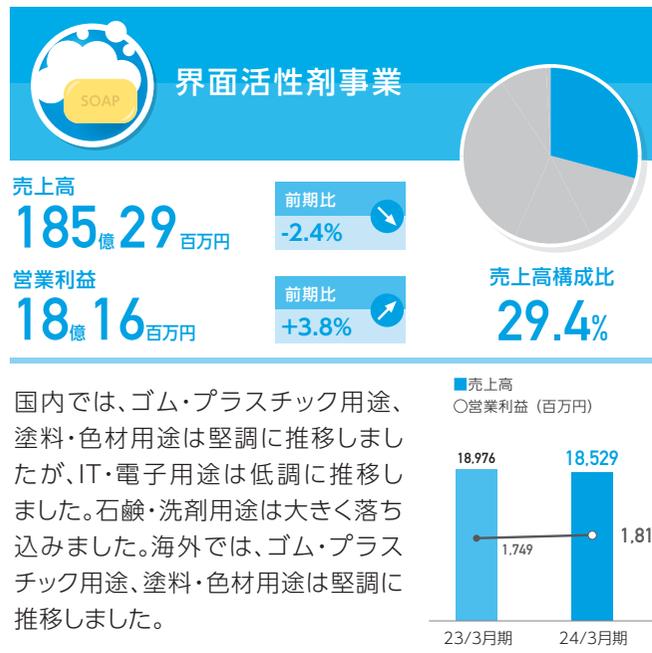
一株当たり
65.00円
(配当性向 52.9%)

中間 **20.00**円
期末 **45.00**円

キャッシュ・フロー

現金及び現金同等物(以下「資金」)は、前連結会計年度末と比べて68億95百万円増加し、159億47百万円となりました。売上債権の増加31億99百万円、有形固定資産の取得による支出25億2百万円などにより資金が減少したことに対し、税金等調整前当期純利益23億43百万円、減価償却費32億16百万円、棚卸資産の減少26億84百万円、仕入債務の増加21億50百万円などにより資金が増加したことによるものです。

事業セグメントの概況



TOPIC 1 本社および大阪支社移転に関するお知らせ

京都駅八条口に新本社オフィスが完成しました

このたび、京都の玄関口に位置する「京都八条口NNビル」へ本社および大阪支社の移転を決定しました。駅前至近の利便性により、ステークホルダーの皆さまとの交流の機会を増やします。また、本社部門と大阪支社の統合により、連携強化とコミュニケーションの活性化を図ります。各階には、社員が働きやすく、高いパフォーマンスを発揮できる空間を配置しました。社員のエンゲージメント向上とともに、企業の持続的成長につなげてまいります。

URL <https://kyo-working.city.kyoto.lg.jp/news/info/2024-03-08/>

「京都サウスベクトル」エリアの本社オフィス立地第1号！

京都市では、世界的知名度を誇る京都のブランド力により、近年飛躍的に高まる都心部への企業のニーズを受け止めるため、京都駅南に新たなビジネス拠点を創出する「京都駅南オフィス・ラボ誘導プロジェクト『京都サウスベクトル』」を2023年度から始動し、企業立地の促進に取り組んでいます。

当社は、本社・工場等新增設等支援制度を活用した「京都サウスベクトル」をリードする第1号の本社オフィスとして指定されました。当オフィスには、社外交流フロアも設置され、クリエイティブな活動の場となり、イノベーションが生まれるオフィスの実現に向け、自治体との連携を強化しながら、事業のさらなる発展をめざします。



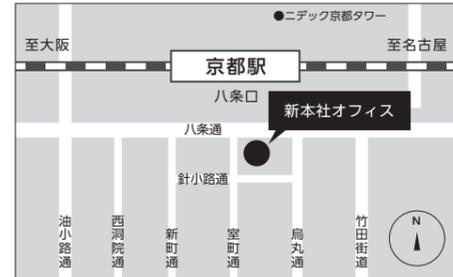
プロジェクトの詳細はこちら



新本社オフィスの概要

所在地	京都市南区東九条上殿田町48番2
階数	地上8階
用途	1～3階:社外交流フロア 4～8階:オフィスフロア
移転日	2024年8月(予定)

新本社オフィス地図



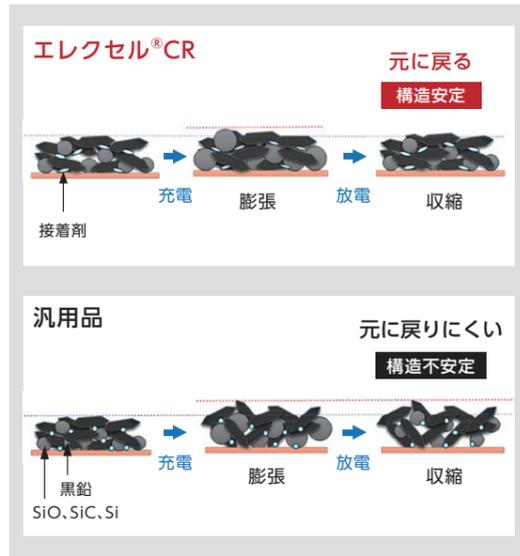
TOPIC 2 電池の長寿命化を実現

LiB負極用水系複合接着剤の生産体制を拡充

当社は、高容量リチウムイオン二次電池の負極用水系複合接着剤の生産体制を2024年3月より拡充しました。

伸長が期待される小型機器やEV分野への事業拡大をめざし、サステナブル社会の実現と環境負荷低減に貢献します。

充放電における開発品「エレクセル®CR」と汎用品の電極の構造変化のイメージ図



TOPIC 3 若手研究員が社外から評価 令和5年度油脂産業論文「優秀賞」受賞

クリケットオイルとアブラヤシ廃材の組み合わせによる超環境親和型ハイブリッドシステムの提案

当社の若手研究員が、令和5年度油脂産業論文「優秀賞」を受賞しました。

コオロギを用いた油脂生産と、パーム椰子房の残渣物であるパーム空果房の活用方法の同時提案に関する論文です。得られる効果として、①CO₂排出量の削減、②食糧廃棄問題への貢献が期待されます。

当社は、環境問題と日本のさらなる経済成長へ貢献する材料開発を推進していきます。



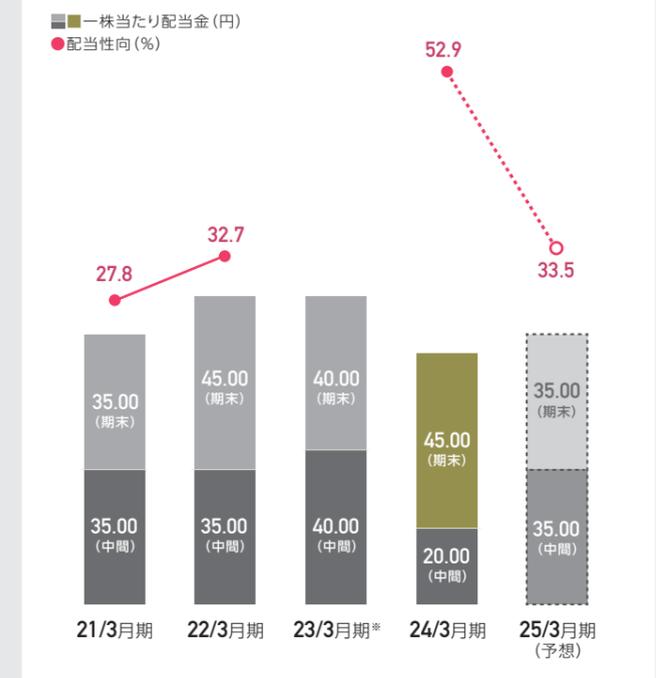
2024年2月21日経団連会館にて 巽 康平 研究員 (研究本部 研究カンパニー一部)

増配について

当社は、生産性の向上や新製品の開発、新規事業の展開により事業体質を強化し、会社業績を長期的に向上させることが最も重要な課題であると考えております。この考え方に基づき、配当については、将来の事業展開に必要な内部留保金との整合性を図りつつ、株主の皆さまへの長期的、安定的な配当を維持することを基本方針としております。

当期の期末配当金は、1株につき前期末(2023年3月期末)の40円から5円増配の45円として実施させていただきます。これにより、年間の配当金は中間配当金20円と合わせて、1株につき65円となります。

配当金・配当性向の推移



※親会社株主に帰属する当期純損失を計上したため、配当性向は記載しておりません。

株主優待のご紹介

保有株式数に応じて商品贈呈

株主の皆さまからの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、中長期的な視点で当社株式を保有していただけるよう2019年より株主優待制度を導入しております。本年度は株主さまの保有株式数に応じて、下記商品を贈呈いたします。

2024年2月15日付リリースの「株主優待制度の実施に関するお知らせ」は当社ウェブサイト (<https://www.dks-web.co.jp/>) のNews一覧よりご覧いただけます。

対象となる株主さま	3月31日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式100株(1単元)以上を保有する株主さま
贈呈時期	7月上旬頃より順次発送予定 ※配送の日時指定はお受けしておりませんのでご了承ください。

株主優待の内容

保有株式数 優待金額	優待商品		
	消臭・除菌スプレー 「NIOCAN®」 500ml スプレーボトル	機能性表示食品 「快脳冬虫夏草®」 7日分(21粒)	株主優待 特別販売クーポン ライフサイエンス関連商品
100株以上～ 1,000株未満 約3,000円相当	●	—	●
1,000株以上 約6,000円相当	●	●	●

優待品のご紹介

機能性表示食品 「快脳冬虫夏草®」



当社は、認知機能維持に役立つ機能性表示食品「快脳冬虫夏草®」を発売しました。本商品は、冬虫夏草由来成分を機能性関与成分とする初の機能性表示食品です。

お試し7日分(21粒)

※「紅麴」原料は一切使用しておりません。

消臭・除菌スプレー ニオキャン 「NIOCAN®」



気になるニオイを消し去り、清潔で居心地の良い空間を演出します。レモンやベルガモット、フランキンセンスなど9つの天然精油の香りが、リラックスや安らぎの瞬間を引き立てます。アルコールフリーのため、家族やペットがいる場所でも安心してご使用いただけます。

●優待品は、株主名簿に登録されているご住所にお届けいたします。●配送の日時指定はお受けいたしかねますので、ご了承ください。●株主さまの住所変更のお申し出は、株主さまの口座のある証券会社にお申し出ください。なお、株主さまの個人情報は、法令および当社個人情報保護方針に基づき厳重に管理を行っております。

※「快脳冬虫夏草」、「NIOCAN」の商品名およびロゴは、全て第一工業製薬株式会社の登録商標です。

決議結果

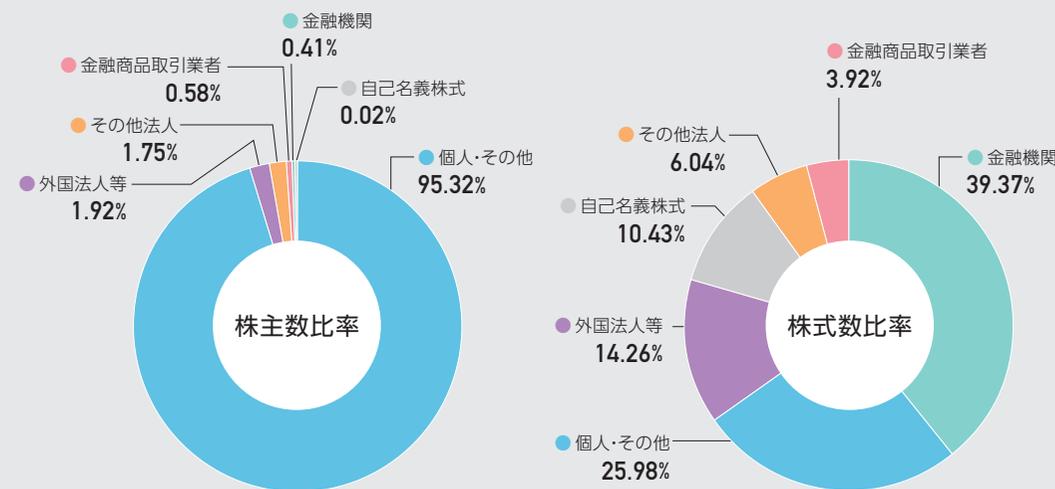
第160期定時株主総会決議のご通知

2024年6月25日開催の第160期定時株主総会は、お蔭様をもちまして終了いたしました。その決議の結果につきましては、インターネット上の当社ウェブサイトに掲載しております。



株式の状況 (2024年3月31日現在)

株主分布状況



大株主一覧(上位10名)

株主名	所有株数(千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,026	10.73
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	710	7.42
第一生命保険株式会社	613	6.41
株式会社みずほ銀行	427	4.46
株式会社京都銀行	417	4.36
DKS取引先持株会	385	4.03
朝日生命保険相互会社	339	3.55
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	338	3.53
第一工業製業従業員持株会	314	3.28
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	200	2.09

(注) 1. 千株未満は切り捨てて表示しております。
2. 持株比率は自己株式1,114,373株を控除して計算しております。

会社概要 (2024年3月31日現在)

会社概要	
社名	第一工業製薬株式会社
創業	明治42年4月
創立	大正7年8月
資本金	88億9,520万円
従業員数	585名(連結1,111名)

取締役、監査役 (2024年6月25日)	
役職	氏名
代表取締役会長	坂本 隆司
代表取締役社長	山路 直貴
取締役	清水 伸二
取締役(社外取締役)	奥山 喜久夫
取締役(社外取締役)	橋本 克己
取締役(社外取締役)	中野 秀代
常勤監査役	大西 英明
常勤監査役	古澤 佳幸
監査役(社外監査役)	高橋 利忠
監査役(社外監査役)	宮永 雅好

事業所
● 本店
● 本社・研究所
● 東京本社
● 大阪支社
● 名古屋支店
● 九州支店
● 四日市工場 千歳地区
● 四日市工場 霞地区
● 大湊工場
● 滋賀工場

株主メモ	
創業年月	明治42年4月(1909年4月)
事業年度	4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎年6月下旬
配当	期末配当金受領株主確定日 3月31日 中間配当金受領株主確定日 9月30日
単元株式数	100株
発行済株式総数	10,684,321株(2024年3月31日現在)
お取扱窓口	証券会社等に口座をお持ちの場合、住所変更や買取請求等株主さまの各種お手続きは、原則として口座を開設されている証券会社等経由で行っていただくこととなりますので、ご利用の証券会社等へご連絡をお願いいたします。 証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合)、みずほ信託銀行(株)にてお取次いたします。
お問合せ先	〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行(株) 証券代行部 ホームページ https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html フリーダイヤル 0120-288-324(土・日・祝日を除く9:00~17:00) 電子提供制度専用ダイヤル 0120-524-324(土・日・祝日を除く9:00~17:00)
未払配当金のお支払	上記みずほ信託銀行(株)までお問合わせください。
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場(証券コード4461)

第一工業製薬株式会社

〒601-8391 京都市南区吉祥院大河原町5
TEL 075-323-5911 FAX 075-326-7356
<https://www.dks-web.co.jp>

DKSレポート
(統合報告書)は
こちらから

