

— 経営理念 —

ともに挑み ともに繋ぐ

常にお客様目線で上質な価値を創出する

— 行動指針 —

私たちは、全ての仲間と手を取り合い、
創出する喜びを分かち合います。

私たちは、失敗を恐れず、
常にチャレンジャーであり続けます。

私たちは、お客様と誠実に向き合い、
信頼される存在を目指します。

私たちは、こだわりと思いやりをもって、
心地良さの実現を追求します。

私たちは、法とその精神を守り、
安心・安全なものづくりを約束します。

株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月に開催

基準日	定時株主総会の議決権	3月31日
	期末配当金	3月31日
	中間配当金	9月30日

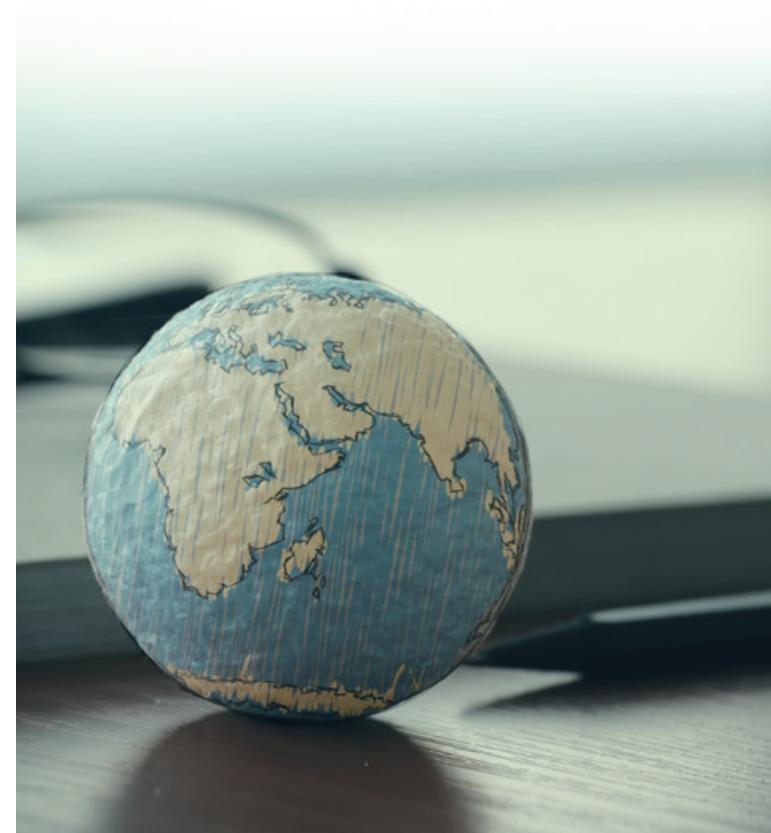
公告方法 電子公告
公告掲載URL <http://www.fkkasei.co.jp>
※事故その他やむを得ない事由によって電子公告
できない場合は、日本経済新聞

単元株式数 100株

株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号

郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先) 0120-782-031 (フリーダイヤル)



Business Report

第113期 報告書

2023年4月1日～2024年3月31日



To Our Shareholders

株主の皆様へ

株主の皆様には格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。当社第113期（2023年4月1日から2024年3月31日まで）の営業概況等につきご報告申し上げます。

2024年6月

当連結会計年度における我が国の経済は、新型コロナウイルス感染症による行動制限の緩和に伴い、社会経済活動が平常化し、緩やかな回復基調にあります。しかしながら、原材料、エネルギー価格の高騰、円安による物価上昇は継続しており、先行き不透明な状況で推移いたしました。

海外経済におきましても、ウクライナ情勢の長期化や中東地域をめぐる情勢の悪化、世界的な金融引き締め政策による景気への影響が懸念されており、今後も先行き不透明な状況で推移するものと思われま

す。各セグメントにおいて、原材料、エネルギー、物流費等の各種コストの高騰により収益が圧迫される形となりました。価格改定やコスト削減を進めてさらなる収益の改善を図ってまいります。

このような環境の下、当連結会計年度の売上高は526億1千2百万円（前連結会計年度比3.5%増）となり、営業利益は12億9千9百万円（同270.5%増）、経常利益は18億4千6百万円（同246.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は10億7千5百万円（同10,754.1%増）となりました。

今後の経済見通しにつきましては、経済活動の正常化が進んでおりますが、原材料価格等の高騰、中東やウクライナ情勢等の影響もあり、引き続き予断を許さない状況が続くものと思われま

す。このような環境のもと当社グループは、2023年4月より「第11次中期経営計画／次世代に繋げる新しい姿の構築」をスタートいたしました。

中期経営計画では2030年のありたい姿として「共創×進化×化学」の力で新たな価値を提供する」を掲げ、中期経営計画をその実現に向けた礎の期間と位置付けました。

事業環境の変化が激しい時代において、持続的な成長を遂げられるよう中期経営計画に掲げた施策を着実に実行し、企業価値の向上に努めてまいります。

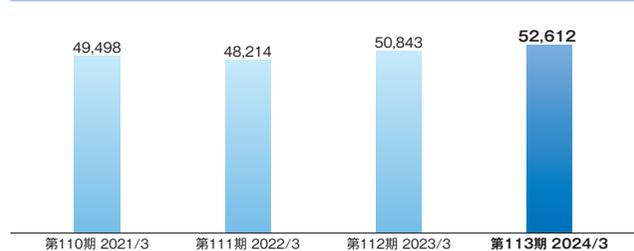
株主の皆様におかれましては、今後ともなお一層のご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 **加藤 大輔**

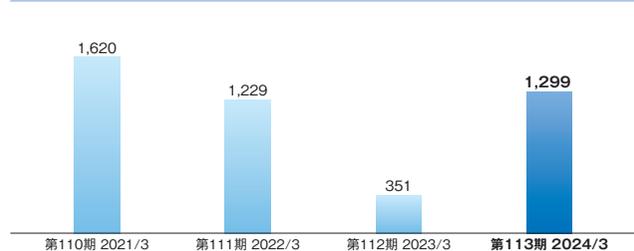
Financial Highlights

連結財務ハイライト

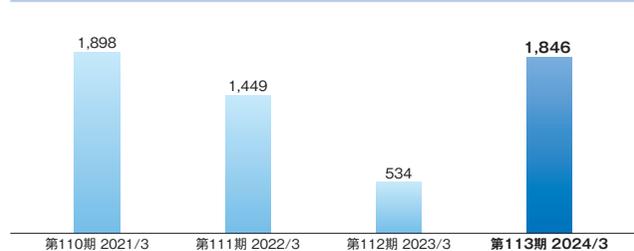
売上高 (単位：百万円)



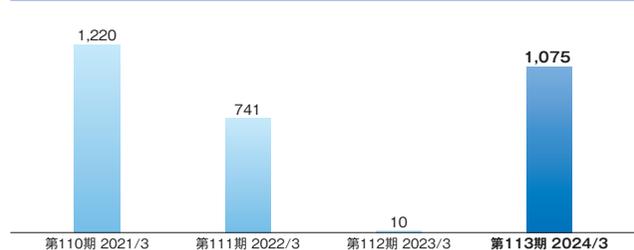
営業利益 (単位：百万円)



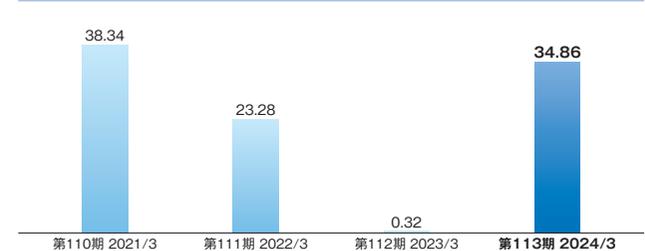
経常利益 (単位：百万円)



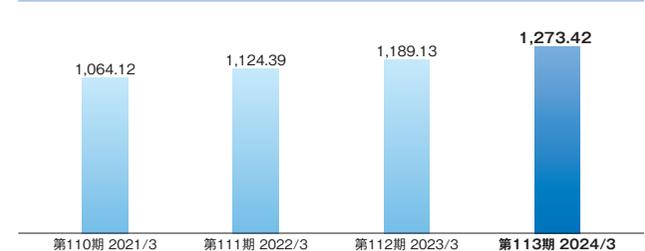
親会社株主に帰属する当期純利益 (単位：百万円)



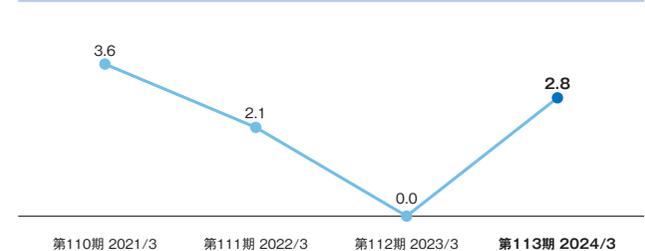
1株当たり当期純利益 (単位：円)



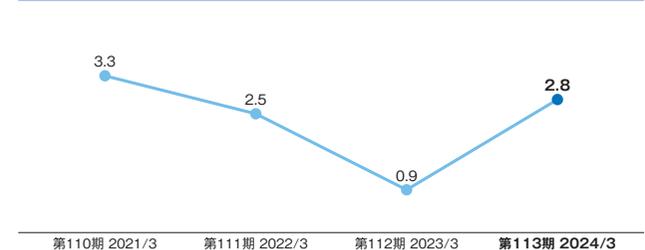
1株当たり純資産額 (単位：円)



自己資本利益率 (ROE) (単位：%)



総資産事業利益率 (ROA) (単位：%)



Segment Review

(単位：百万円)

(注) 当連結会計年度より、報告セグメントの業績をより適切に反映させるため、一部の固定費の配賦基準を見直し、事業セグメントの利益又は損失の算定方法の変更を行っております。第110期、第111期は変更前の算定方法、第112期、第113期は変更後の算定方法で計算した数値を記載しております。

コーティング事業

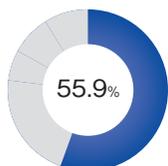


主要分野

自動車内装分野、自動車外装分野、
自動車電装部品分野、
化粧品容器関連分野、
家電分野、ホビー分野、
農業資材分野

主力の自動車向け塗料の国内の販売につきましては、第4四半期に主要顧客の自動車生産台数が減少した影響等により需要がやや低調に推移いたしました。海外におきましては、北米、アセアン諸国での販売が好調に推移いたしました。一方、中国での販売が日系メーカー全般の販売苦戦により低調に推移いたしました。

また、自動車向け以外の分野では、日系化粧品メーカーの販売が苦戦した影響等により、化粧品容器用塗料の販売が低調に推移いたしました。



売上高構成比

塗料事業

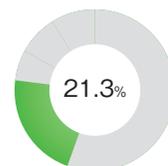


主要分野

外装建材分野、
内装建材分野、
エクステリア材分野、
住宅設備分野

建築用塗料を取扱う塗料部門におきましては、主要顧客の受注減少が続いており、新築用塗料の販売が低調に推移いたしました。

リフォーム用塗料につきましては、顧客の受注が回復傾向にあり需要が戻りつつありますが、新築用塗料の不振を補うまでには至りませんでした。



売上高構成比

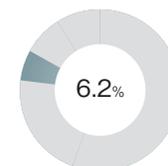
電子材料事業



主要分野

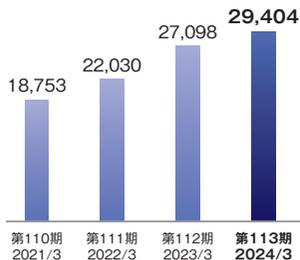
通信機器分野、
表示体分野、
家電分野、
車載用電子機器分野、
OA機器分野

導電性樹脂材料（『ドータイト』）などを取扱う電子材料部門におきましては、自動車の安全装置用の電子部品の販売が堅調に推移した一方で、PC、スマホ向け製品の販売が低調に推移いたしました。銀建値を中心とした原材料高騰と品種構成により、セグメントにおける収益が圧迫される結果となりました。

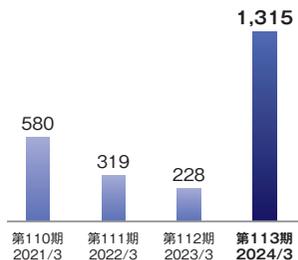


売上高構成比

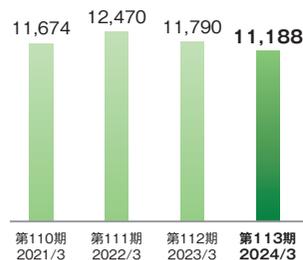
売上高
294億4百万円
(前連結会計年度比8.5%増)



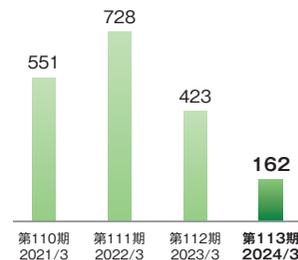
セグメント利益
13億1千5百万円
(前連結会計年度比477.8%増)



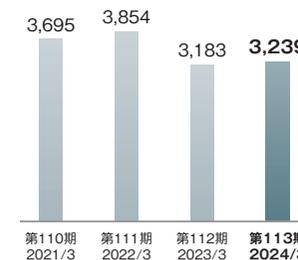
売上高
111億8千8百万円
(前連結会計年度比5.1%減)



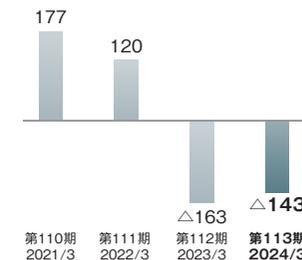
セグメント利益
1億6千2百万円
(前連結会計年度比61.7%減)



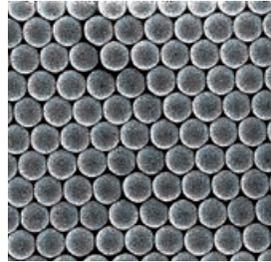
売上高
32億3千9百万円
(前連結会計年度比1.8%増)



セグメント損失
1億4千3百万円
(前連結会計年度比 -)



化成品事業

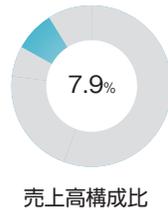


主要分野

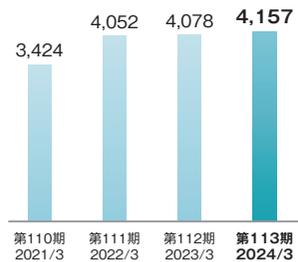
トナー用樹脂分野、
電荷制御剤分野、粘・接着剤分野、
ディスプレイデバイス分野、
医療材料分野、
電子部品関連分野

トナー関連材料、粘・接着剤ベース（『アクリベース』）や医療材料を取扱う化成品部門におきましては、トナー関連材料の販売は、コピー機市場の低迷の影響を受けて低調に推移いたしました。粘着剤関連の販売については、壁紙用粘着剤を中心に好調に推移いたしました。

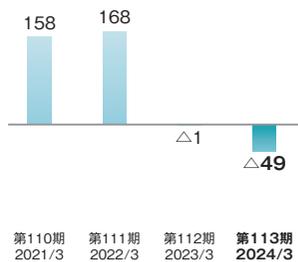
医療材料分野では試薬原料の中国での販売が低調に推移した一方で、主力の糖尿病診断薬の販売がインド・ブラジルを中心に堅調に推移いたしました。



売上高
41億5千7百万円
(前連結会計年度比1.9%増)



セグメント損失
4千9百万円
(前連結会計年度比 -)



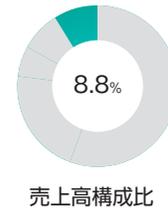
合成樹脂事業



主要分野

高機能光学材料分野、
産業資材分野、
工業用銘板分野、
車載用材料分野

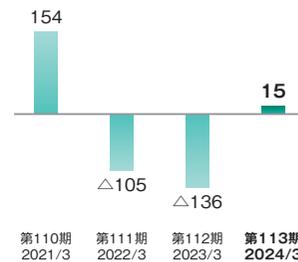
子会社藤光樹脂株式会社などが取扱う樹脂製品の仕入・販売におきましては、液晶テレビ用のレンズキャップや樹脂原料の販売が低調に推移した一方で、リチウムイオン電池向け製品の販売が好調に推移いたしました。



売上高
46億2千3百万円
(前連結会計年度比1.5%減)



セグメント利益
1千5百万円
(前連結会計年度比 -)



会社概要 (2024年3月31日現在)

会社名 藤倉化成株式会社
本店所在地 東京都板橋区蓮根三丁目20番7号
本社事務所 東京都港区芝公園二丁目6番15号
設立 1938年9月22日
資本金 53億5千2百万円
従業員数 連結 1,243名
単体 440名
連結子会社数 国内4社 海外15社
ホームページ <http://www.fkkasei.co.jp>

株式の状況 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数 84,000,000株
発行済株式の総数 30,850,000株
株主数 5,607名

TOPIC

第11次中期経営計画の進捗状況について

北米、アセアン諸国での自動車市場におけるコーティング事業が当初の計画より好調であったものの、国内住宅市場での回復見通しに遅れが見られたこともあり、塗料事業が大きく下振れしたことで売上高においては本中期経営計画初年度の目標には届きませんでした。

利益面においては、為替差益、価格改定による収益性の改善が売上高の未達を補い、目標に近い結果となりました。事業ポートフォリオ戦略に基づき、高付加価値製品の開発、当社の強みの極大化、全社一丸での生産性向上に取り組み、中期経営計画の達成を目指してまいります。

