



2024年12月4日

各 位

会社名 株式会社カーリット  
(URL : <https://www.carlithd.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 広報・IR 推進室長 島田 拓  
(TEL : 03-6893-7060)

### 2025年3月期第2四半期(中間期)決算説明動画配信のお知らせ

当社の2025年3月期第2四半期(中間期)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

2025年3月期第2四半期(中間期)決算説明会を11月27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. 2025年3月期第2四半期決算概要            | 取締役兼執行役員 財務部担当   | 岡本 英夫                                     |
| 2. 2025年3月期通期計画について             | 取締役兼執行役員 経営企画部担当   | 小川 文生                                     |
| 3. 中期経営計画「Challenge2024」の達成に向けて | 代表取締役兼社長執行役員   | 金子 洋文                                     |
| 4. 質疑応答                         | ・代表取締役兼社長執行役員<br>・取締役兼執行役員 経営企画部担当<br>・取締役兼執行役員 研究開発本部担当<br>・取締役兼執行役員 財務部担当<br>・執行役員 総務部、人事部担当 | 金子 洋文<br>小川 文生<br>山口 容史<br>岡本 英夫<br>引地 智則 |

以下のURLよりご視聴のほどお願いいたします。

<https://youtu.be/9EaHfDDUbos>

以 上

# 2025年3月期中間期 決算説明会



**株式会社カーリット**

**CODE : 4275**

# 目次

---

## ■ 2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算概要

財務部担当 取締役兼執行役員 岡本 英夫

## ■ 2025年3月期 通期計画について

経営企画部担当 取締役兼執行役員 小川 文生

## ■ 中期経営計画「Challenge2024」の達成に向けて

代表取締役兼社長執行役員 金子 洋文

## ■ 質疑応答

# 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

---

# 中間期 決算概要 < 連結経営成績 >

(単位：百万円)	2024年3月期中間期 実績	2025年3月期中間期 実績	差異	増減率
<b>売上高</b>	<b>17,672</b>	<b>18,045</b>	<b>+372</b>	<b>+2.1%</b>
売上原価	13,123	13,668	+544	+4.2%
販売費および一般管理費	3,164	3,182	+17	+0.5%
<b>営業利益</b>	<b>1,384</b>	<b>1,194</b>	<b>▲189</b>	<b>▲13.7%</b>
<b>経常利益</b>	<b>1,564</b>	<b>1,382</b>	<b>▲182</b>	<b>▲11.6%</b>
<b>純利益</b>	<b>1,173</b>	<b>951</b>	<b>▲221</b>	<b>▲18.9%</b>
期末配当予想 (円/株)	33	36	+3	+9.1%

特別利益 固定資産売却益 31  
特別損失 固定資産除却損 24

# 中間期 決算概要 <セグメント別実績>

	売上高			営業利益		
	2024年3月期 中間期 実績	2025年3月期 中間期 実績	差 異	2024年3月期 中間期 実績	2025年3月期 中間期 実績	差 異
(単位：百万円)						
化学品	9,936	<b>10,575</b>	+639	790	<b>801</b>	+11
ボトリング	2,463	<b>2,272</b>	▲191	119	<b>6</b>	▲113
金属加工	3,678	<b>3,603</b>	▲75	276	<b>219</b>	▲57
エンジニアリング サービス	1,866	<b>1,908</b>	+42	309	<b>285</b>	▲24
報告事業部門計	17,944	<b>18,361</b>	+417	1,495	<b>1,313</b>	▲182
連結合計	17,762	<b>18,045</b>	+373	1,384	<b>1,194</b>	▲190

# 決算概要 <利益の増減要因 ①>

## 【化学品セグメント ①】

化薬分野	
産業用爆薬	↗ 石灰砕石需要の減少により減収。適正価格反映により増益
自動車用緊急保安炎筒	↘ 一部自動車メーカーの型式認証問題の影響により減収減益
高速道路用信号焰管	→ 需要に大きな変化なく堅調に推移。増収、利益は横ばい
煙火関連	↗ 花火大会の増加等により需要が増え、増収増益
宇宙産業	- 固体推進薬開発を進行中。 10月から研究開発体制を刷新し、赤城研究所にて研究開発を実施。
受託評価分野	
	↘ 電池開発の活況継続により電池試験は増収。 危険性評価試験は試験体の搬入遅れ等の影響により、減収減益

# 決算概要 <利益の増減要因 ②>

## 【化学品セグメント ②】

### 化成品分野

塩素酸ナトリウム	↗ 紙パルプ漂白用途の需要に対して安定した供給を進め、増収増益
過塩素酸アンモニウム	→ 需要に大きな変化なく堅調に推移。売上、利益ともに横ばい
電極	↗ 塩素発生系電極の交換需要が好調に推移し、増収増益
過塩素酸	↘ 国内主要ユーザーの生産調整および海外需要の低迷により、減収減益

### 電子材料分野

↗	電子材料、機能材料ともに国内外の生産調整が終了し需要が回復。加えて環境車やAIサーバー等の付随部品向け需要が増加し、増収増益
---	--

### セラミック材料分野

↗	国内砥石・研磨布紙メーカーの需要低迷が続くも、適正価格維持と高付加価値商品の販売推進により、増収増益
---	--

### シリコンウェーハ分野

↘	顧客の在庫過多や生産調整が続いており、減収減益。 小口径ウェーハ市場の新規開拓とシェア拡大、既存製品群の生産性向上に引き続き注力
---	---

# 決算概要 <利益の増減要因 ③>

## 【ボトリングセグメント】

### ペットボトル・缶飲料

↘ 需要は前年並みに推移するも、定期修繕後の設備復旧の遅れ等により生産数量が減少。当期間で挽回を図るも生産数が伸び切らず、減収減益

## 【金属加工セグメント】

### 耐熱炉内用金物

→ 主要品目の販売が好調に推移し、増収。製造コスト上昇による影響を受けたものの、適正価格交渉の推進により利益は横ばい

### 各種金属スプリング・プレス品

↘ 主要取引先(建設機械・自動車)の需要落ち込みにより減収減益。生産性向上、適正価格維持等の活動を継続していく

## 【エンジニアリングサービスセグメント】

### 建築・設備工事

↗ 設備工事数の増加に伴い、増収増益

### 塗料販売・塗装工事

→ 市場環境は堅調。販売品目の構成変化に伴い、増収、利益は横ばい

### 構造設計

↘ 公共案件の獲得好調により増収。民間案件の競争環境激化にともない減益

# 2025年3月期 通期計画について

---

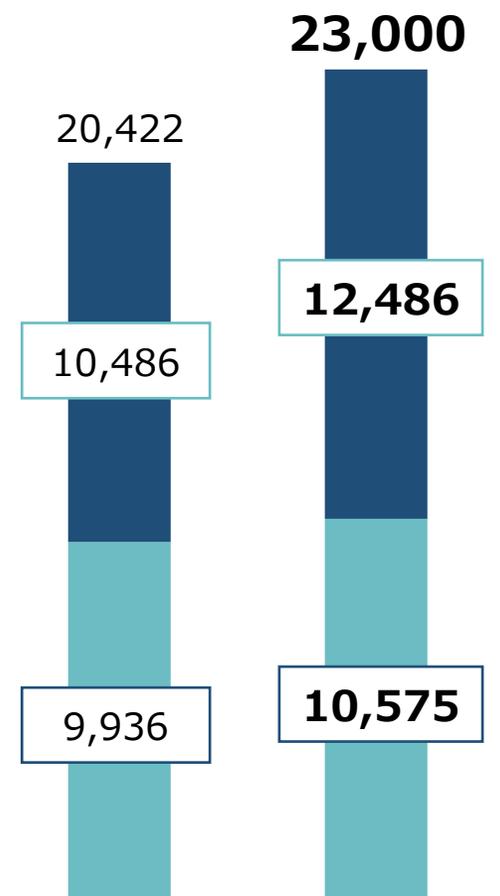
## 通期計画

## &lt; 連結・事業部門別 &gt;

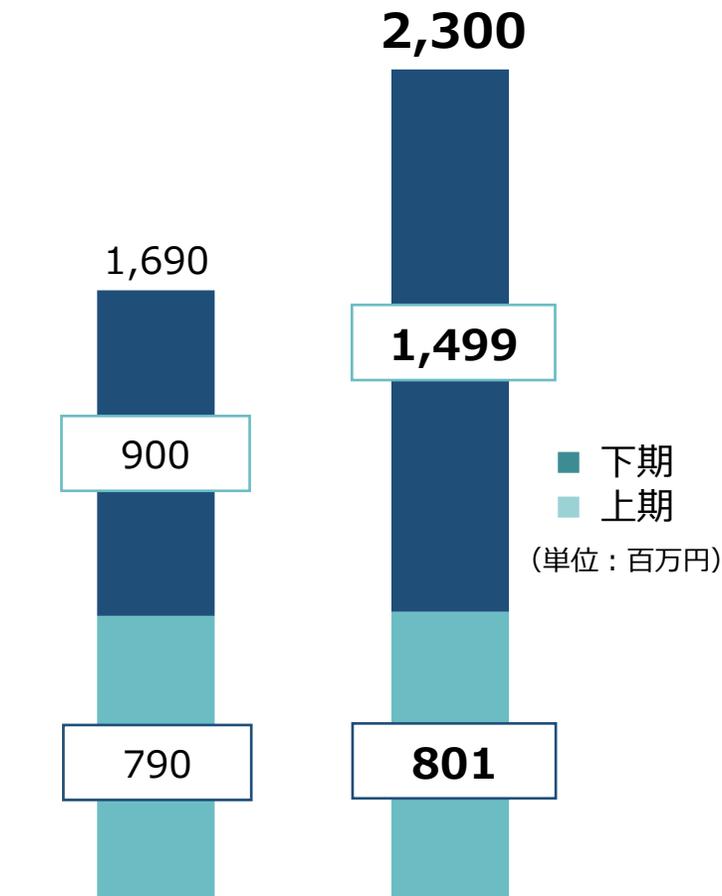
(単位：百万円)	売上高			営業利益		
	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	差異	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	差異
化学品	20,422	<b>23,000</b>	+2,577	1,690	<b>2,300</b>	+609
ボトリング	5,150	<b>4,700</b>	▲450	609	<b>600</b>	▲9
金属加工	7,304	<b>7,200</b>	▲104	461	<b>500</b>	+38
エンジニアリング サービス	4,346	<b>5,500</b>	+1,153	818	<b>800</b>	▲18
報告事業部門計	37,223	<b>40,400</b>	+3,176	3,579	<b>4,200</b>	+620
連結合計	36,577	<b>38,000</b>	+1,422	3,352	<b>3,800</b>	+447

# 通期計画 < 化学品セグメント >

【売上高】



【営業利益】



■ 下期  
■ 上期  
(単位：百万円)

- ◆ **化薬分野** (発炎筒類、爆薬、煙火等)  
**受託評価分野** (危険性評価試験、電池試験)  
 第3四半期以降は回復傾向。挽回を計画
- ◆ **化成品分野** (塩素酸ナトリウム、過塩素酸アンモニウム等)  
**セラミック材料分野** (研削砥粒等)  
 上期同様に堅調推移。利益の地盤を固める
- ◆ **電子材料分野** (導電性高分子、イオン液体等)  
 上期同様にEVやAIサーバーの付随部品向け需要の増加が継続  
 今期の成長キードライバーとして営業活動を推進する
- ◆ **シリコンウェーハ分野** (小口径シリコンウェーハ)  
 今下期での需要回復を想定するも、時期が遅れている状況  
 リスク回避として他事業分野によるリカバリーも視野

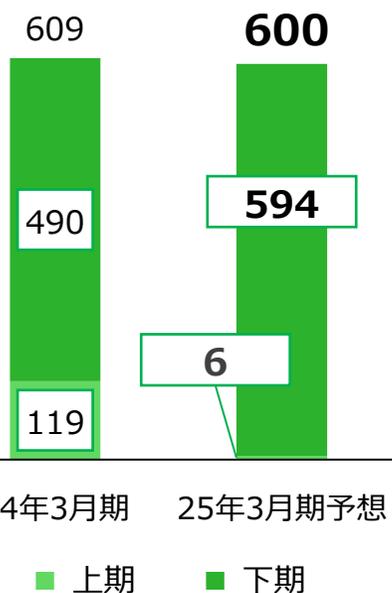
2024年3月期 2025年3月期予想

2024年3月期 2025年3月期予想

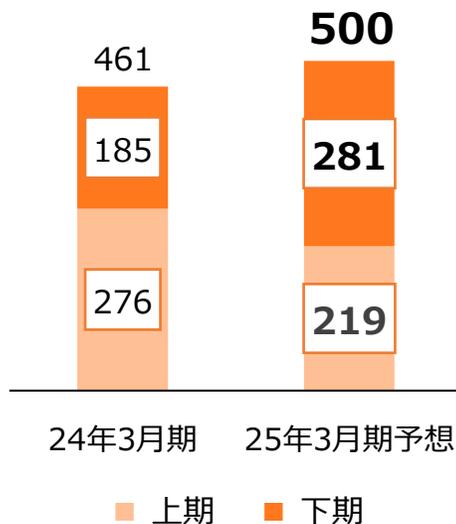
# 通期計画

## < 基盤領域セグメント 営業利益 >

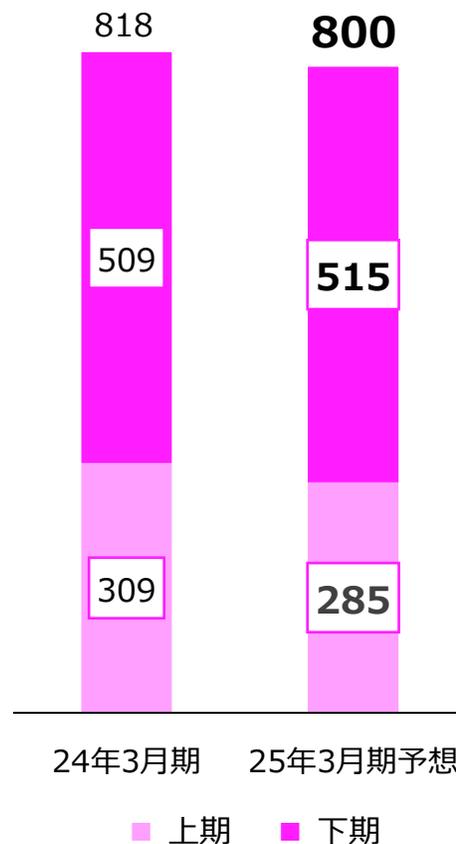
【ボトリングSeg】



【金属加工Seg】



【エンジニアリングS Seg】



(単位：百万円)

### ◆ ボトリングセグメント

上期の生産数量減の影響解消を目指し、  
下期も安定した生産を進めることで挽回を推進

### ◆ 金属加工セグメント

建設機械市場の需要環境が厳しい状況。耐熱炉内  
用金物の販売強化を進める。  
生産性向上と適正価格への取り組みが徐々に結実

### ◆ エンジニアリングサービスセグメント

塗装・塗料分野は建設機械市場の影響を受け、  
厳しい環境。  
建設分野や設計分野は公共・民間ともに積極的な  
案件獲得を継続

# 中期経営計画「Challenge2024」の達成に向けて

---

# 中期経営計画 Challenge 2024



# 経営環境の振り返り：環境変化

## ◆ 2024年度上半期における環境変化

社会・経済環境

- ✓ ウクライナ侵攻や中東紛争の長期化、米国大統領選挙
- ✓ 物価全体の上昇や2024年問題に起因する、人件費や運送コストの高騰
- ✓ 自動車やAIサーバーの開発に伴う電子材料需要の回復・高まり
- ✓ 小口径シリコンウェーハの市場回復時期の不透明感

上場企業に対する要請

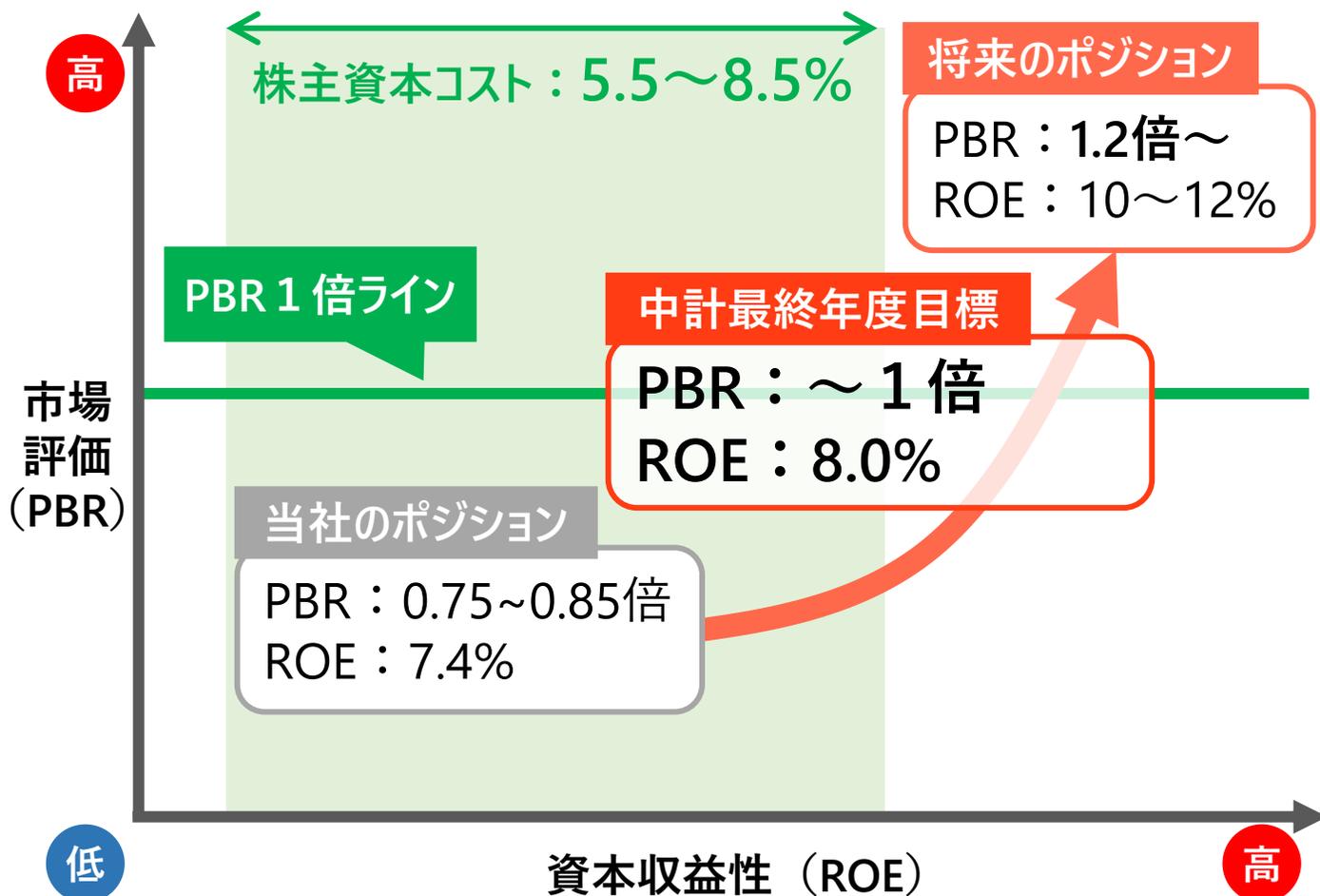
- ✓ PBR向上を目的とした、資本収益性や市場評価の改善要請

## ◆ 2024年度上半期における当社の状況

- 売上高は昨年比増。計画達成  
見込んでいた電子材料需要の回復や適正価格交渉の効果が顕在化
- 利益は昨年比減。計画未達。**資本収益性の改善についても計画途上**
- 三社統合を実行し、注力・育成領域事業を有する事業持株会社へ

# 中期経営計画「Challenge2024」最終年度について

◆ 中期経営計画「Challenge2024」を骨子に、「ローリングプラン2023」、「グローアッププラン2024」を実行中



## ROE = 利益創出の効率性

- 当中間期は営業利益率低下。挽回計画進行中
- 日本カーリット、シリコンテクノロジーとの三社統合を実行。一時的なコスト増は今後圧縮の見通し、管理コスト削減や成長投資を加速させる
- 政策保有株式の売却の検討進行

## PER = 利益成長の期待度

- 過塩素酸アンモニウム生産ラインの増強工事について進捗開示。その他投資も検討進行
- 三社統合を機に研究開発体制を刷新・強化
- 次期中期経営計画(2025~2027)策定中  
2025年春に開示予定

# 中期経営計画「Challenge2024」5つの戦略

- ◆ 「事業ポートフォリオ経営の最適化により企業価値の向上を目指す」をテーマに、業績とESGに関わる5つの戦略を設定
- ◆ 2022年度～2024年度の3年間にわたり、取り組みを実行

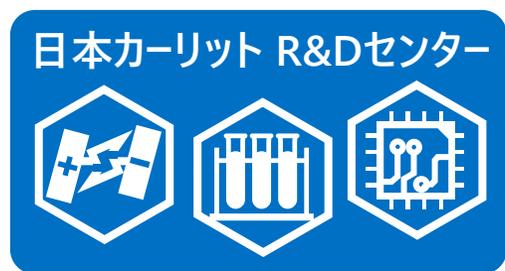


## ① 成長事業の加速化

過塩素酸アンモニウムの増産計画に着手 (H3ロケット等 固体ロケットブースタの固体推進薬の主原料)



## ② 研究開発の拡充



三社統合

- 株式会社カーリット
- 群馬研究所: 電極事業、電子材料事業の研究開発
  - 赤城研究所: 固体推進薬事業の研究開発
  - 長野研究所: 半導体・光材料事業の研究開発

事業ポートフォリオ経営に沿った3研究所体制へ変更

# 中期経営計画「Challenge2024」5つの戦略

◆ 営業CF・資産売却等の原資を、投資と株主還元を戦略的に配分し、収益性と成長期待の向上を目指す

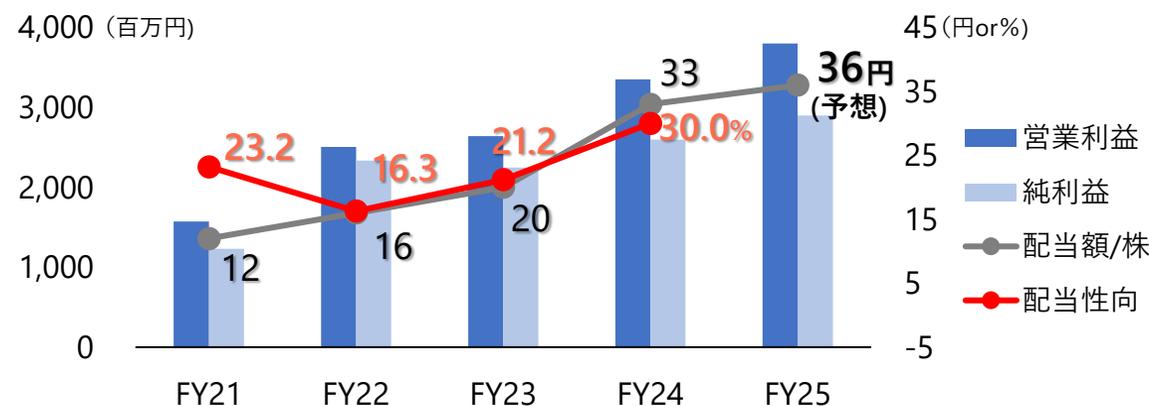


## ③ 既存事業の収益性改善 成長事業の加速化

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	338億円	360億円 (+6.2%)	365億円 (+1.6%)	380億円 (+3.9%)
営業利益	25億円	26億円 (+5.3%)	33億円 (+27%)	38億円 (+13%)

- 既存事業全体において適正価格反映の取り組み
- 一部低収益の事業、製品からは撤退
- 注力領域は市場影響により減速、成長領域は順調に需要増

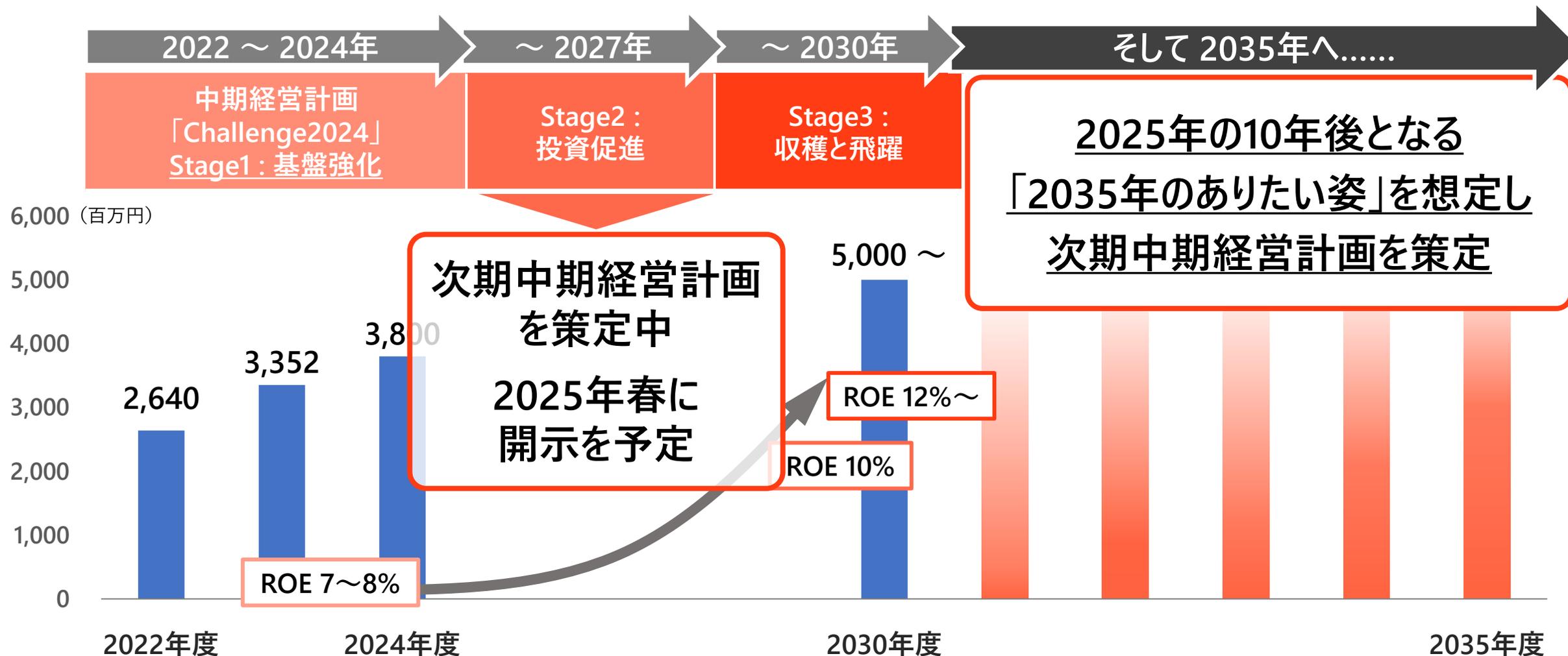
## ④ 事業インフラの再構築 グローアッププラン2024



- 成長投資に取り組むとともに、総還元性向<sup>※</sup>を30%として利益還元を努める  
 $\text{総還元性向} = (\text{配当支払総額} + \text{自社株買い総額}) / \text{当期純利益}$
- 資本コストなどの指標を総合的かつ中長期的に勘案し、政策保有株の縮減を継続的に進める。現在も検討中。

# 2030年、そして2035年に向けたロードマップ

◆ 次期中期経営計画(2025~2027)策定にあわせ、ロードマップを更新



**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**

# 質疑応答

---

# 質疑応答

Q. • 多角経営を進めるなかで、化学品以外の事業の存続意義について考え方を聞きたい。  
(ボトリングセグメント、金属加工セグメント、エンジニアリングサービスセグメント)

A. • 現中計チャレンジ2024で進めているポートフォリオ経営の推進において、ボトリングセグメント、金属加工セグメント、エンジニアリングサービスセグメントの各事業は基盤領域と位置づけています。

- 当社の将来にわたる存続のためは祖業である化学品事業の今後を見据え、注力し、成長させていくことが大切だと考えています。
- その化学品を成長させる原動力として、着実に収益をあげるボトリング、金属加工、エンジニアリング事業はとても重要な位置づけです。

# 質疑応答

- Q. • 特徴でもあるロケット推進薬に期待しています。今後の市場拡大の見通しについてご説明いただきたい。
- 昨日（11/26）にイプシロンSの燃焼試験が再び失敗しましたが、御社のメインである大型ロケットH3向けとは異なる分野なので、影響はほとんどないと考えればよいのか、何らかの影響を受けるとみればいいのか、ご見解をお願いします。
- A. • H2Aロケットの49号機、H3ロケットの4号機とロケットの打ち上げ成功が続いており、主力大型ロケットによる宇宙開発は順調に進んでいると認識しています。
- 小型ロケットのイプシロンSにも当社過塩素酸アンモニウムが使用されています。昨日の実験については原因究明による開発計画遅延と今後の当社業績への影響は懸念されますが、H3と比べれば推進薬の使用量が少ないことから、影響は軽微と考えています。
- 当社としては引き続き、お客さまとのコミュニケーションを進めて推進薬の安定供給体制を整えてまいります。

# 質疑応答

- Q.
- 長年の実績に裏付けられた事業を着実に進められているとお見受けします。一方、昨今の技術革新のスピードへの対応も必要だと思いますが、お考えをお聞かせください。
  - 研究開発体制を3つの工場ごとに強化したとのことだが、それぞれの研究所の特徴を説明してほしい。工場に近いことでのメリットも教えてほしい。

- A.
- 研究施設はこれまで群馬工場内のR&Dセンターを拠点に、他の工場に必要なに応じて出向くなどの対応をしていました。今回の三社統合を機会に、より効果的な開発が行える体制に変更しています。
  - R&Dセンターというひとつの研究組織から各工場に群馬研究所、赤城研究所、長野研究所を設置しました。各工場の生産設備に近い場所で、その工場の特徴を生かせるような研究テーマに特化して取り組んでいます。  
①例えば、新設した赤城研究所では、ロケットの固体推進薬の着実な事業化の実現をテーマにした研究開発を行っています。②これまで別会社ということから、なかなか研究開発体制を整えることが難しかったシリコンテクノロジー社でしたが、カーリットの長野工場になったことから、新たに長野研究所を設置し、シリコンウェーハ事業に関する研究開発を生産現場と連携してより加速させたいと考えています。

# 質疑応答

Q. ・ 株主優待の変更の発表がありました。その背景は？

- A. ・ 基本的な株主還元の考え方として、総還元性向 30%としています。
- ・ 今回の優待の変更は、主に、弊社を長年支えていただいている多くの個人株主の皆さまへの感謝のメッセージとして実施しました。
  - ・ 今後も株主の皆さまへの還元については成長投資とのバランスを検討しながら拡大検討を継続し、魅力ある投資先となるよう、プレゼンスの向上に取り組んでまいります。

# 質疑応答

- Q.
- 中期経営計画「Challenge2024」に基づく戦略は順調に進行しているのか？
  - 事業の改革と製品の整理と単価アップに関しての進捗割合を教えてください。

- A.
- 2022年度に策定・開始した本中計は、今期で最終年度となります。
  - 利益志向、株価や資本効率を意識した経営方針を掲げて進めてまいりました。最終的な評価は今期が締まってからお示しする予定でございますが、売上、営業利益は目標としていた業績を前期中に達成いたしました。この3年間における不採算事業、製品の整理、そして適正価格交渉の結実によって達成できたと認識しています。
  - 現計画の振り返りを実施し、次期中計以降、さらなる収益構造の改善検証を進めてまいります。

# 質疑応答

Q. 化学品セグメントの下期の営業利益計画は前年比でも上期比でも大幅な増益となっています。サブセグメントごとにどの製品群が好調でここまで大幅な増益になるのか、もう一段詳しくご解説お願いします。増益を最もけん引するのは電子材料分野でしょうか？それとも発炎筒類の増加が見込まれる発炎筒類を含む化薬分野になりますでしょうか？

A. 今期の通期目標の達成に向けては、下半期で化学品セグメントの化薬分野、受託評価分野、化成品分野、電子材料分野が全体を牽引していくと想定しています。これらがどれだけ利益が上げられるかがカギになると考えています。

特に着目しているのは、コンデンサ用電解液をはじめとした電子材料分野です。前期と比べても需要の回復が顕著であり、上半期マイナス要因となったシリコンウェーハ分野が下半期回復しなかった場合のリスクを回避し、リカバリーできるよう営業推進に注力しています。

# 質疑応答

- Q.
- 自己株式の取得は検討していますか？
  - プライム企業に対して資本コストを意識した経営の要求や、PBRを1倍にしていく方針が出ている中で、中計では「自己資本水準の最適化」とあるが、具体的には自己株取得ですか？
  - 総還元性向に指標を切り替えるということは自己株取得は実施する予定は？
- A.
- 自己資本の最適化は、資本収益性の改善に向けた重要な経営課題の一つです。自己株式取得も一つの選択肢として検討しており、議論をしています。
  - 今後もさまざまな側面から株主還元の強化について検討してまいります。

# 質疑応答

Q. • 政策保有株式をお持ちだと思えますが、株式持ち合い比率は？  
今後の売却方針などもうかがいたい。

A. • 取引先など30社程度保有しています。政策保有株の純資産に対する割合は、今年9月時点で20%を超えている状況です。

- 前々期（22年度）は7社を売却、前期（23年度）は3社を売却しています。
- グローアッププラン2024でも政策保有株式の縮減方針を示しており、今後も売却については継続して検討してまいります。

# 質疑応答

Q. ・ 株主還元方針・配当性向の水準・自己株式の取得に関する考え方は？

- A. ・ これまで基本方針は、配当性向20～30%を目安とした安定配当を目指してきましたが、前期末に30%の配当を達成したのを機に、今後は総還元性向を30%として利益還元に努めてまいります。
- ・ 自己株式の取得については、株主還元のひとつの方策として検討はしておりますが、今後の成長戦略に基づいた設備・研究投資を進めることも大切だと考えています。
  - ・ 中長期的な収益増強に向け取り組むことで、今後も安定的、かつ配当額の増額を実施し、株主の皆さまへの還元を増加させていきたいと考えています。

# 質疑応答

Q. • 化成品分野の過塩素酸アンモニウムは増産投資を進めているが、固体ロケットブースターの推進薬が牽引役と見られる過塩素酸アンモニウムの売上高構成比は、化学品事業の中の化成品分野の一部で、小さいと見られる。過塩素酸アンモニウムは大規模な投資をするほど、今後の御社の業績に貢献するのか。

A. • 過塩素酸アンモニウムは当社の祖業であり、コア製品になります。全体の売上規模としては紙パルプ漂白原料である塩素酸ナトリウムが大半を占めておりますが、過塩素酸アンモニウムが弊社工群馬工場の生産品目として大きく占めていることもあり、弊社業績への貢献度合いは高いものと考えています。

• 大型設備工事完了の暁にはさらなる生産性向上や取り扱い量の増加を見込んでおり、事業ポートフォリオ上も成長領域事業と定めています。

# 質疑応答

- Q.
- 電子材料分野でEVの減速の影響をどのように見ればよいのか、ご教示ください。
  - 同じく電子材料分野でAIサーバー向けの出荷は期初計画比かなり上振れて着地したのか、下期はその勢いがさらに加速するのかご教示ください。下期以降来期に勢いが加速した場合、業績に与えるプラス影響はかなり大きくなるのか、追加の設備投資やコストがかかったりして業績に与えるプラス影響は限定的になるのか、見方をご教示ください。

- A.
- 電気自動車開発の環境変化は弊社の受託評価分野、電子材料分野へ影響を与えるものです。各方面の情報収集をしておりますが、現状、国内EVの開発環境に大きな減速は見受けられず、当社業績への影響はあらわれていません。国内メーカーはEVだけでなく、ハイブリッド車やプラグイン、水素など、全方向戦略をとっており、欧州や中国の状況とは異なるものと認識しています。
  - 今後も営業活動に注力し、市場変動リスクの軽減を進めてまいります。

# 質疑応答

- Q. • 最近、御社のテレビCMを拝見しております。  
BtoB企業がテレビCMを放映することの合理性について、少々疑問を感じております。  
合理性について教えてください。
- A. • テレビCMをご覧いただいたとのことで、まことにありがとうございます。  
弊社は個人株主さまも多く、事業認知度向上、このたびの社名変更や合併の周知を目的としてテレビCMを放映しています。
- また従業員エンゲージメント向上も重視しており、従業員もテレビCMを見ることを意識し、今回のPR活動にいたりました。
  - 今後もステークホルダー各位のご意見・ご見解を意識しながらPR活動を続けてまいります。

# 質疑応答

Q. • 上半期の営業利益予想16億円に対して、約4億円の未達となりました。予想を下回った原因についてご教示いただけますでしょうか。

A. • 大きく分けて、化学品セグメントにおける時期ズレなどの影響、シリコンウェーハ事業の低迷により1~2億円程度、ボトリングセグメントにおいて定期修繕からの復旧遅れにより1億円、金属加工セグメントとエンジニアリングサービスセグメントにおいて数千万円ずつで計画比減益となりました。  
複合的な要因であったと認識しています。

• 下半期は各セグメントごとに上半期末達であった分の利益を稼げるよう、営業活動、業績推進に注力してまいります。

# 質疑応答

- Q.
- 来期以降の成長ドライバーを教えてください。
  - 次期中期経営計画の営業利益の拡大ドライバーが現中計で大型投資をしているロケット燃料関連、電池関連の増設効果などが中心になりますでしょうか？また、次期中計の投資規模は今中計よりさらに拡大することになりますでしょうか。
- A.
- 来期2025年度の成長ドライバーとしては、受託評価分野があげられます。ニュースリリースしております電池試験所の増床計画が来期夏頃に完成いたします。現状、電池試験事業は多くのお引き合いをいただいていることから、新規増床した試験所の立ち上がりと、売上・利益の創出に期待しています。
  - 過塩素酸アンモニウムの増産投資もリリースしておりますが、こちらは来期にはまだ大きな影響はあらわれないと考えています。次期中計3年目となる2027年度ころの成長ドライバーになると考えています。
  - 次期中期経営計画は2030年にむけた「投資促進」と位置付けており、現在リリースしている規模以上の成長投資やESG投資を進めていきたいと考えています。

# 質疑応答

Q. • 投資有価証券の118億円は、引き続き非常に高い水準で推移しております。株主資本の32%に相当しますが、これを適正な水準へ縮小するための具体的な施策についてご教示いただけますでしょうか。

A. • 先ほどもご説明しておりますが、縮減計画は着実に進行させています。

- 具体的な縮減計画は保有銘柄ベースで社内検討を進めています。実際に売却を決議した際は、速やかに開示をさせていただきます。
- 2026年度末における連結純資産比率15%未満を一つの目標として、活動を進めてまいります。

# IRに関するお問合せ先

株式会社カーリット

経営企画部 広報・IR推進室

メール : [pr@carlit.co.jp](mailto:pr@carlit.co.jp)

ご参加いただき誠にありがとうございました。

**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**