２０１９年３月期決算説明会

要旨

開催日時：２０１９年５月１０日（金）１５：３０～１６：３０
場所　　：経団連会館　２階　国際会議場

旭化成株式会社

業績予想の適切な利用に関する説明
その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

会社側参加者：

取締役　兼副社長執行役員　柴田
経理部長　佐藤
基盤マテリアル事業本部　企画管理部長　堀江
パフォーマンスプロダクツ事業本部
　企画管理部長　桑葉
スペシャルティソリューション事業本部
　企画管理部長　杉山
スペシャルティソリューション事業本部　福田
旭化成エレクトロニクス　企画管理部長　川田
旭化成ホームズ　経営管理部長　坂井
旭化成ファーマ　経営統括総部長　柏木
ＩＲ室長　濱本（司会）

P３　2018 年度決算のポイント

柴田　2018 年度決算は、売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。「マテリアル」領域では、2018 年度下期から米中貿易摩擦や世界経済減速の影響があり、特に石油化学製品を中心に大きく市況が悪化し、需要も減退した。これに伴い、2018 年 11 月公表時に上方修正した通期業績予想を 2019 年２月公表時に下方修正したが、第４四半期に一部の製品において市況が回復したことに加え、「住宅」領域、「ヘルスケア」領域が順調に推移したため、結果として営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、当期純利益）は２月公表の通期業績予想を上回り、前期比でも増収、営業利益は増益となった。

前期比増益の主な要因は、「マテリアル」において、（マイクロファイバースエード）「ラムース」、（キュプラ不織布）「ベンリーゼ」等の不織布の販売が増加したことや、アクリロニトル（以下、AN）やエンジニアリング樹脂の交易条件が改善したこと、「住宅」において不動産部門の賃貸管理事業、分譲事業が順調に推移したこと、「ヘルスケア」のクリティカルケア事業において医療機関向け除細動器を中心に販売が増加したことだ。

当期純利益は 2017 年度に次ぐ過去２番目の実績であり、売上高比率は 6.8％と高い水準となった。2017 年度は米国税制改正の影響により一時的に税金費用が約 170 億円減少した。そのような特殊要因を除くと、2018 年度の当期純利益は 2017 年度と同等の高い水準だと考える。

P４　2018 年度決算のポイント（続き）

トピックスとして、2018 年度に実施した主な M&A を説明する。「マテリアル」では自動車関連で２件の M&A を実施した。米国の自動車内装材メーカーである Sage Automotive Interiors, Inc.（以下、Sage）と、自動車等に使われるアルコールセンサ、CO_2 センサ等を手掛けるスウェーデンのガスセンサモジュールメーカーである Senseair AB だ。また、米国の建築部材サプライヤーである Erickson Framing Operations LLC を買収した。これは、当社が国内の住宅事業で長年培ってきた工業化のノウハウを海外で展開することを目指す中、まず米国の橋頭堡となる買収だ。

株主還元について、2018 年度の年間配当金は１株当たり 34 円とした。また、当期純利益が 2018 年５月公表の当初予想および 2019 年２月公表の通期業績予想を上回ったこともあり、本日発表したとおり、自己株式の取得および消却を決定した。2018 年度の総還元性向は 39％となり、中期経営計画“Cs for Tomorrow 2018”の最終年度の目標として掲げた総還元性向 35％を上回る結果となった。自己株式取得の金額規模はそれほど大きくないが、資金需要

やバランスシートの状況に鑑みながら、株主還元の拡充、資本コスト等についても勘案し、業績の良い時に自己株式取得による株主還元を実施したいと考え、決定した。

P23　開示区分の変更について

2019 年４月より「マテリアル」の組織を再編したことに伴い、開示区分を変更する。報告セグメントとしては「マテリアル」「住宅」「ヘルスケア」の３セグメントから変更はない。

「マテリアル」の開示区分は、石油化学事業中心の「基盤マテリアル」事業、繊維事業、高機能ポリマー事業、消費財事業を統合した「パフォーマンスプロダクツ」事業、高機能マテリアルズ事業、セパレータ事業、電子部品事業を統合した「スペシャルティソリューション」事業の３つとなる。

組織を再編した理由は、自動車関連や環境・エネルギー関連等の成長領域に向けてリソースを効果的に配分、集中させ、シナジーを追求するためだ。

P５　2019 年度業績予想のポイント

米中貿易摩擦は不透明な状況が続き、世界経済の状況も中国を中心に今後の成長性には不透明感がある。そのような状況下、2016―2018 年度の中期経営計画期間に実行してきた戦略的な投資の果実をしっかり刈り取っていくことが、2019 年度以降のミッションの１つとなる。「収益性の高い付加価値型事業の集合体」をつくりあげ、サステナブルな成長に繋げていく。

2019 年度業績予想は、売上高はセパレータ事業、クリティカルケア事業を中心に 2018 年度比増収の計画だ。

P６　2019 年度業績予想のポイント（続き）

営業利益は 2018 年度比微減益の計画だ。「マテリアル」において、2018 年度上期は供給面で様々な特殊要因があり、AN のスプレッドが非常に高い水準であったが、2018 年度下期から石油化学製品を中心に市況が悪化し、需要が減速した。AN の主用途である ABS 樹脂の稼働を含めて需要は安定化してきたが、足元の AN 市況は、回復はしてきたものの 2018 年度上期の水準ほど高くはない。今後もその状況は大きく変わらないと見ている。その影響に加え、ナフサクラッカー（三菱ケミカル旭化成エチレン㈱）の臨時修繕に伴うコストの増加、販売数量減少も見込むことから、基盤マテリアル事業は 2018 年度比 166 億円の減益を見込んでいる。

パフォーマンスプロダクツ事業、スペシャルティソリューション事業における高付加価値事業の成長や、住宅事業、クリティカルケア事業を引き続き伸ばすことを見込むが、全体では若干減益となる見通しだ。

株主還元について、2019 年度の当期純利益は 2018 年度と同水準の 1,475 億円を計画しており、その前提で１株当たり年間配当金は 36 円を予定している。2019 年度も安定配当且つ継続的な増配という方針のもとに検討していく。詳細な株主還元方針、資本政策については、５月末に実施する新中期経営計画説明会でご説明する。

P８　主要決算数値

売上高は増収、営業利益、経常利益は前期を上回る結果となった。２月公表の通期業績予想に対しては、売上高はほぼ予想並みとなったが、その他の利益項目は上回った。

P９　連結損益計算書

売上総利益率は 31.7％で前期並みとなった。販管費は、マーケティング費用や人員増加に伴

う労務費等が増加しているが、売上高比率は22.1%で前期並みとなった。

営業外損益は前期比37億円悪化した。

特別損益は、投資有価証券売却益が前期比で減少したことや、減損損失が増加したことなどから、前期比154億円悪化した。

当期純利益は1,475億円で、前期比227億円減益となった。

P10　連結貸借対照表

2018年３月末と2019年３月末を比較すると、総資産は2,680億円増加し、２兆5,752億円となった。主な要因は、Sageの買収・連結に伴い、のれんを含めて総資産が1,435億円増加したことや、現預金、棚卸資産、有形固定資産が増加したことだ。有形固定資産は2016―2018年度の中期経営計画期間で積極的な設備投資を行ったことにより増加し、棚卸資産は事業活動の拡大に伴い増加した。

有利子負債は1,231億円増加し、4,249億円となった。D／Eレシオは0.07ポイント上昇し、0.31となった。有利子負債の増加はSageの買収が主な要因だ。

P11　連結キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは2,121億円で、キャッシュ・インが前期比約400億円減少した。米国税制改正の影響により一時的な税金費用の減少があった2017年度と比べて相対的に2018年度は法人税等の支払額が増加したことや、運転資金が増加したことなどが主な要因だ。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資の増加やSageの買収等によりキャッシュ・アウトが増加した。

その結果、フリー・キャッシュ・フローは前期比で減少し131億円となった。

P24　2019年度業績予想

売上高は２兆2,680億円で、2018年度対比976億円増収の計画だ。営業利益は2,050億円で46億円減益、経常利益は2,140億円で60億円減益、当期純利益は1,475億円で2018年度並みを見込む。

国産ナフサ価格は47,000円／KL、為替レートは110円／ドル、125円／ユーロの前提だ。

年間配当金は、現在想定している当期純利益の前提で１株当たり36円を予定している。

P25　セグメント別売上高予想

2018年度の実績は、新しい開示区分に組み替えて比較をしている。

売上高は、全てのセグメントで2018年度対比増収の計画だ。「マテリアル」は基盤マテリアル事業において487億円の減収を見込むが、パフォーマンスプロダクツ事業、スペシャルティソリューション事業で増収を見込む。パフォーマンスプロダクツ事業では連結したSageの業績が通年で寄与する。スペシャルティソリューション事業はセパレータ事業を中心に増収を見込む。

「住宅」では、住宅事業において、好調であった2018年度の請負受注を引き渡していくことや、不動産部門が順調に推移することを見込む。

「ヘルスケア」は、クリティカルケア事業を中心に医療機関向け除細動器が伸びることを見込む。

P26　セグメント別営業利益予想

2018年度対比減益の主な要因は、基盤マテリアル事業の減益166億円だ。2018年度は、上期までANのスプレッドが非常に高い水準で

あったことに加え、ナフサクラッカーの定期修理がなく、販売数量、コスト、市況において良い状況であったが、2019 年度は 2018 年度上期の水準ほど市況は高くないと見ており、加えてナフサクラッカーの臨時修繕の影響がある。

医薬・医療事業も減益の計画だ。2019 年 10 月に薬価および償還価格の改定が予想され、2019 年度下期にその影響を見込む。また、医薬事業では、新薬群は堅調に伸びることを見込むが、長期収載品の減収を見込む。医療事業では、（ウイルス除去フィルター）「プラノバ」の販売は順調だが、拡大に向けた設備投資に伴う費用やマーケティング費用の増加を見込む。

2018 年度は、競合他社のトラブル等により AN の市況が上昇するなどの追い風があった。2019 年度は、過去の投資の成果の刈り取りがミッションの一つだが、実際に投資の効果が出てくるのは 2019 年度後半から 2020 年度以降だと考えている。世界経済の状況が不透明な中で引き続き将来のための布石を打ちながら、確実に成果の刈り取りを行っていくという時期になる。

【質疑応答】

モルガン・スタンレーMUFG 証券・渡部氏　AN に関して、市況とスプレッドの見方、他社の生産停止の状況、新増設の影響について伺いたい。米中貿易摩擦問題が再燃しており市場心理がつかみづらいが、足元の AN 以外の石油化学事業や、高機能ポリマー事業の需要動向についても教えてほしい。

堀江　AN の 2019 年度のスプレッドの見方に関しては、足元の市況は高く、当面は良い状況が続くと思っている。ただし年間で見ると、米中貿易摩擦の問題もあり、需要は先行き不透明感がある。AN の主用途である ABS 樹脂やアクリル繊維の稼働は足元では 2018 年７－９月レベルに戻って推移しているものの、今後まだ不透明感があるため、需要は慎重に見ている。

また、競合メーカーの生産停止に関しては、欧州の２拠点は既に稼働を再開しているようだ。米国の拠点はまだ復旧しておらず、６月末頃までは稼働を再開しないのではという前提で考えている。他社の新増設については、中国の競合メーカーの 26 万トン／年の新設が、当初は 2019 年３月頃に稼働すると言われていたが、現在当社では 10 月前後の稼働開始となるのではと見ている。

このような前提で 2019 年度の需給バランスを考えており、上期の状況は良いが、下期については需要の不安もあるため慎重に見ている。年間で AN 市況 1,560 ドル／トン、スプレッド 630 ドル／トンという前提を置いており、需給が年間を通じほぼバランスするようなイメージのスプレッドだ。2018 年度は年間平均スプレッドが 880 ドル／トン程度と高かったが、2019 年度は若干悪化する見通しだ。

渡部氏　競合メーカーのフォースマジュールが発表され、AN 市況が一度上がったが、その後はそれほど上がらなかった。一方足元では、欧州の２拠点が稼働を再開したにもかかわらず市況が強い。これは定期修理の影響によるものか。

堀江　定期修理というよりも、米国拠点の生産停止がこれほど長引くと思っていなかったためではないか。

渡部氏　高機能ポリマー事業についても状況を伺いたい。

桑葉　米中貿易摩擦を受けての需要動向につい

て説明する。2018 年の夏以降、特に中国で自動車の販売台数・生産台数が低迷している。足元の１－３月も、統計によると乗用車の販売台数は前年比で２桁%減少している。当社の合成ゴムやエンジニアリング樹脂もこの影響を受けており、特に 2018 年度第４四半期と 2019 年度第１四半期は、状況はあまり芳しくないと考えている。米中貿易摩擦の今後の展開は読みにくいが、下期にかけて自動車市場の状況は多少回復することを期待している。

渡部氏　クリティカルケア事業に関して、着用型自動除細動器「LifeVest」と医療機器向け除細動器の状況を教えてほしい。医療機器向け除細動器では、生産終了した競合メーカーのその後の動向についても伺いたい。

柴田　医療機関向け除細動器に関しては、競合メーカーの動きはまだない。AED を含め、順調に推移している。「LifeVest」については、普及がある程度進み成長は若干鈍化しているが、さまざまな施策を打ってきたことで回復傾向にあり、2019 年度は期待している。クリティカルケア事業全体として、大きな変動は無い。引き続き順調だ。

渡部氏　除細動器の競合メーカーは 2019 年度には新たな製品を出してこないと想定しているか。

柴田　FDA の申請状況を見ているが、特段の動きはないと聞いている。

みずほ証券・山田氏　医薬・医療事業で、2019 年度は下期に売上高が落ちる計画になっている。長期収載品の販売数量減少と薬価改定があり、合理的にも見えるが、一方で骨粗鬆症治療剤「テリボン」の後発品はまだ出てきていない。後発品が出てこない理由と、新薬の 2019 年度販売見通しについて教えてほしい。

柏木　2019 年度の計画として、ご指摘の通り、長期収載品に関しては今年 10 月の薬価改定の影響を織り込んでいる。また、後発品の影響による販売数量の減少も見込む。

新薬は、「テリボン」と関節リウマチ治療剤「ケブザラ」を中心に伸ばしていく。「テリボン」に関しては、年間では増収の計画だが、今年８月には後発品が承認されるという前提で下期を見ている。

これらの結果、下期に売上高が落ちる計画となっている。

山田氏　「テリボン」は売れている薬剤で、通常であれば長期収載品になった途端に後発品が出そうなものだが、出ない背景をどう考えているか。

柏木　あくまで推測だが、当社が保有している、または申請中の特許が障壁になったのではないかと考えている。

山田氏　化学合成薬なので、「テリボン」の特許に引っ掛からずに合成するのが難しいということか。

柏木　そういうことだ。

山田氏　住宅事業に関して、決算説明会資料 32 ページを見ると、2019 年度の請負受注高は、2018 年度並みの計画となっている。消費税の考え方および当社の工期から考えると、2019 年度は少し強気な目標にも見えるが、これを達成していくための施策について教えてほしい。

坂井　戸建住宅に関し、2018 年度は消費増税前の駆け込み受注は起こらなかったと考えており、2019 年度は引き続き順調に推移すると見ている。

ただし集合住宅では、２－３月を中心に増税

前の駆け込み受注があり、受注が大きく増えたため、2019 年度はその反動減が一部出るだろうと考えている。

戸建住宅に関しては、防災や ZEH を含めた「レジリエンス」性能などの強みの一層の訴求や、営業トレーニングの強化など、2018 年度からの取り組みを継続し集合住宅の反動減を補っていく考えだ。集合住宅に関しても、プレミアム仕様の提案や、高付加価値賃貸住宅への注力により、反動減を小さくしていく。その結果として、2018 年度並みの請負受注高を確保したい考えだ。

山田氏　戸建住宅については、山が来なかったから谷が来ないとも聞こえるが、山が来なくても消費税が２％上がると谷は来るのではないかという気もするが。

坂井　政府の政策が手厚いことに加え、当社としても自助努力を行い、谷をつくらないように取り組んでいる。

大和証券・梅林氏　住宅事業に関して、2018 年度は前期比で約 30 億円増益になっているが、決算説明会資料 18 ページを見ると、増益の中心は不動産部門だ。一方、同資料 32 ページを見ると、2019 年度の売上高予想は建築請負部門で約 300 億円の増収、不動産部門やリフォーム部門も増収と、バランスよく伸びている。営業利益予想の内訳は分からないが、売上高の伸びに対し、営業利益の伸びが小さい理由を教えてほしい。ここがもっと伸びれば、全社としても営業増益はあり得るのではないか。

坂井　2019 年度に関しては、新中期経営計画に向け積極的な IT 投資を行うことや、労務費・試験調査費等の増加など、固定費が増加することを織り込んでいる。

梅林氏　固定費の増加はどの程度か。また一般論として、消費増税時には比較的収入の低い層も住宅を購入し、その結果製品構成差が悪化することがあると思うが、当社は基本的に高級住宅なのでそういう影響は無いと考える。営業利益の伸びが小さいのは、あくまで固定費の増加によるものか。

坂井　固定費増加の額は具体的には答えられないが、その通りだ。

梅林氏　AN に関して、今年１－２月は市況が悪く、当社も稼働率 80～85％程度まで減産していたと思うが、３月、４月の稼働状況と、2019 年度の見通しを教えてほしい。

堀江　ご指摘のとおり、１－２月はグループ全体としての稼働を 80％程度まで落としていたが、足元ではタイの PTT Asahi Chemical Company Limited が５月から定期修理に入ることや、需要が戻っていることを受け、85～90％程度の稼働だ。稼働は常に需要を見ながら調整する。

梅林氏　競合メーカーがトラブルで複数の拠点の稼働を停止したが、それを補うという意味ではもう少し大きく稼働が上がってもいいのではないか。少し慎重運転に見える。

堀江　当社はスポット販売よりも長期契約ベースの販売が多く、マクロバランスの変動の中で、顧客からの具体的な要求に応じ稼働を調整している。他社トラブルによる稼働停止に対しては、当社以外の競合メーカーも含めて稼働が上がっているのではないかと考える。

UBS 証券・宮本氏　2018 年度下期の LIB 用セパレータの販売数量の指数を教えてほしい。また、2019 年度の伸び率の見通しや、乾式膜と湿式膜のどちらが伸びるのか、伸びる用途は何かを

教えてほしい。

福田　販売数量は、2013 年度第１四半期の平均月間販売数量を 100 とした時の指数で報告しているが、2017 年度上期が 279、2017 年度下期が 291、2018 年度上期が 353 で、2018 年度下期は 311 に留まった。

2018 年度第３四半期から第４四半期にかけては、民生用途で季節要因の影響を受けたほか、韓国で発生した ESS（エネルギー貯蔵システム）の火災により、2018 年の夏以降、同国内の ESS 市場が一時的に停滞し、当該用途に強かった乾式膜の販売数量が大きく減ったことなどが影響した。

2018 年度第４四半期から第１四半期にかけては、韓国の ESS 市場以外は堅調だ。ESS 市場の回復については、韓国の政策にも左右されるため、強い関心を持って注視している。それ以外の用途については、従前と大きな変化はなく、高い伸びを計画している。

宮本氏　2019 年度の LIB 用セパレータの販売数量の伸び率の想定は、前年比で２、３割くらいか。

福田　２割から３割の間で予測している。

宮本氏　３月に 4.5 億㎡／年の生産能力の増強を発表したが、中長期的な伸びの確度は高まっていると考えてよいのか。また昨日（５月９日）、競合セパレータメーカーが電池メーカーとの５年間で 20 億㎡の供給契約締結を発表した。当社の株価が今朝（５月 10 日）下がったのはその影響もあるのではと思うのだが、フィルムおよびコーティングそれぞれにおいて、競合のキャッチアップの状況をどのように認識しているか、教えてほしい。

福田　中長期的な伸びの予想については、市場調査レポートが各種あるが、市場全体で２～３割の伸びを予想しているものが多い。また、当社が顧客から得ている情報を基にした 2020－2022 年くらいまでの伸び率と、それらの情報にあまり齟齬はない。そうした情報を参考に増設を計画している。

他社の発表については、コメントする立場にないので回答は差し控えたい。ただ、中国の電気自動車メーカーや電池メーカーにおいては、少しずつ淘汰が始まっている。主要部材のセパレータも例外ではなく、特にトップメーカーの技術水準は当社に追い付いてきていると認識している。これまで以上に技術開発、コストダウンに努めていきたいと考えている。

宮本氏　クリティカルケア事業について、2019 年度の計画は５％の増収と、少し物足りないようにも見える。決算説明会資料 39 ページの四半期毎の売上高推移を見ると、2017 年度から 2018 年度にかけ、四半期毎に順調に伸びている。一方、同資料 25 ページの半期毎の売上高の推移を見ると、2019 年度上期は 2018 年度下期よりも少し落ちる計画となっている。どのような理由で伸び悩むのか教えてほしい。

柴田　2018 年度は米国における除細動器等の軍向けの販売という特殊要因があったが、2019 年度はそれを計画に織り込んでいない。それを除くと、クリティカルケア事業全体が伸びていることには変わりは無い。

宮本氏　「LifeVest」の浸透率を上げるために、2017 年度頃に人員を増やし、2018 年度にトレーニングを進めたと思う。2019 年度にその成果が出てくるのではないかと思っていたが、手応えはどうか。成長率がまた加速してくるのはいつごろか。

柴田　急速な拡大に伴いカバーする地域が広がっている中で、治療の効果を適切に訴求できるよう、医師への効果的なプロモーションやマーケティングを工夫しているところだ。事業成長のステージごとにメッセージの中身を変えていく必要があり、様々な工夫をしている。2018 年度は少し伸びが低迷していた部分があるが、足元の受注状況は改善しつつあり、効果が出てきているものと捉えている。

野村證券・岡嵜氏　決算説明会資料 39 ページ、40 ページを見ると、エレクトロニクス事業は 2018 年度第４四半期の業績が落ちている。セパレータ事業における ESS の動向等を含め、要因を教えてほしい。また、同資料 25 ページ、26 ページの 2019 年度のスペシャルティソリューション事業の計画に関し、セパレータ事業が伸びるとの話であったが、営業利益の増減要因について教えてほしい。特に 2018 年度と 2019 年度の比較で、上期同士の比較では減益で、下期同士の比較では大きく増益となっている。売上高も同じような動きだが、これも ESS の要因等が影響しているのか。

福田　セパレータ事業の 2018 年度第３四半期から第４四半期にかけての動きを説明する。セパレータ事業は、第３四半期から第４四半期にかけて減収・減益となった。LIB 用セパレータでは、民生用途の季節要因や、韓国の ESS 火災の影響を受けた乾式膜で販売数量の大幅な減少があった。併せて、2019 年３月末にかけて、減価償却費、労務費などの固定費の増加があった。鉛蓄電池用セパレータでは、世界的な自動車市場減速の影響もあり、販売数量が減少した。また、いくつかの小規模なコストアップの積み重なりもあった。

2018 年度上期と 2019 年度上期の比較では、増収・減益の計画だ。LIB 用、鉛蓄電池用ともに販売数量の増加を見込むが、上期に関しては、LIB 用セパレータで製品構成差による影響が出る見込みだ。2018 年度上期は製品構成が良い方向に効いていたためだ。また、生産能力の増強を進めていることに伴う固定費の増加などの要因もある。

川田　電子部品事業は、2018 年度第３四半期から第４四半期にかけて、中国経済の減速や、中国の旧正月の影響などから、減収・減益となった。

2018 年度上期と 2019 年度上期の比較では、売上高は横ばいとなる見込みだ。車載製品の販売数量の増加が見込まれるほか、子会社の旭化成テクノシステム㈱の新規連結などがあるものの、スマートフォン向け電子部品の販売が減少する。営業利益については、開発費などの先行投資を見込むことなどから、減益の見通しだ。

杉山　2019 年度からの新しい開示区分において、スペシャルティソリューション事業には、セパレータ事業と電子部品事業のほか、2018 年度までケミカル事業に入っていた高機能マテリアルズ事業を含んでいる。高機能マテリアルズ事業の具体的な製品は、イオン交換膜、添加剤、機能性コーティングや、電子材料製品などだ。

高機能マテリアルズ事業では 2018 年度上期から 2018 年度下期へかけての落ち込みは、第４四半期の電子材料製品のスマートフォン向け販売の減速によるものが大きい。2019 年度にかけては、電子材料製品は、2018 年度上期と比べると低位ではあるが堅調に推移すると見ている。また、機能性コーティング、添加剤等に

ついても堅調な推移を見込んでいる。

岡嵜氏　2018 年度から 2019 年度の増益要因は、基本的にセパレータ事業によるものという認識でよいか。電子部品事業や、電子材料製品などの高機能マテリアルズ事業の営業利益は、あまり大きく変動しないという理解で正しいか。

杉山　そうだ。セパレータ事業でこれまで実施してきた生産能力増強の効果が、特に下期に出てくるものと見ている。

岡嵜氏　中国メーカーのセパレータが、大手の電気自動車メーカーに採用されているという話を耳にしており、当社の脅威に成り得るのではないかと感じている。当社としてはコストダウンと品質向上に取り組んでいくとのことだが、どう考えているか。

福田　中国のトップのセパレータメーカーは非常に高い技術水準にあると思っている。少しずつ大手自動車メーカーなどでも評価をされているということは聞いており、引き続き注視をしていく。現時点では、セパレータに関しては、大手の自動車メーカーはこれまでの供給実績も重視していると思う。

［終了］