

2020年3月期第2四半期  
決算説明会  
要旨

開催日時：2019年11月6日（水）15：30～16：30

旭化成株式会社

予想・見通しに関する注意事項

当資料に記載されている予想・見通しは、種々の前提に基づくものであり、将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。

## 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  
セパレータ事業統括部長 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  
I R室長 濱本

## P2 第2四半期決算発表のポイント

柴田 営業利益を中心に、2019年度上期実績と通期予想のポイントを説明する。

上期実績では、営業利益は8月公表予想(以下、従来予想)の945億円を上回る1,017億円となった。

「マテリアル」は従来予想並みとなった。従来予想では中国経済や自動車関連市場の減速を背景として5月公表予想(以下、当初予想)を下方修正したが、その状況がそのまま継続した。

「住宅」「ヘルスケア」は従来予想を上回った。下期に見込んでいた利益が上期にずれたことによるもので、事業としてはそれぞれ堅調に進捗している。また、消費増税の影響や、研究開発費等の固定費が上期から下期にずれたという要因もあった。

通期予想では、営業利益は当初予想から120億円下方修正し、1,930億円とした。昨今の経済環境を反映した。

「マテリアル」は、当初予想を下方修正した。2018年度後半から続いている米中貿易摩擦や自動車関連市場の減速に関して、上期は影響を受けるものの、下期には環境が改善すると見ていたが、昨今の状況から、急激な環境の改善は見込めないと想定したことによる。

パフォーマンスプロダクツ事業では、繊維、エンジニアリング樹脂、合成ゴム等の主要製品において、中国経済の低迷や自動車関連市場の鈍化の影響を受けた。

スペシャルティソリューション事業では、リチウムイオン電池(以下、LIB)用セパレータの販売数量を見直したことが主な要因だ。特にエネルギー貯蔵システム(以下、ESS)用途に関しては、上期末に韓国のESSで火災が再発した影響を織り込んでいる。2018年に韓国のESSで火災が起き、顧客が生産調整を行っていたが、2019年度第2四半期には出荷が回復した。しかし上期末に火災が再発したことにより、下期にかけて再び影響が出ると見ている。また車載用途に関しては、全体的には需要は好調で、当社も生産能力を増強し意欲的な販売計画を立てていたが、新規案件の立ち上がり時期等を精査し、伸び率を見直した。

「住宅」「ヘルスケア」に関しては、通期ではほぼ当初予想通りだ。下期から上期に利益がシフトした要因としては、消費増税前の駆け込み需要の影響や、固定費のずれ込みがあった。特に従来研究開発費の大きい「ヘルスケア」は、下期への固定費発生のずれ込みが大きく、また一部販売の上期への前倒し等もあった。通期としては当初予想通りで、事業環境に特段変化があるわけではない。

## P5 主要決算数値

売上高はほぼ従来予想並みの1兆686億円となった。Sage連結による寄与もあり前年同期比では272億円の増収で、上期の売上として過去最高となった。営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益についても、過去最高である前年同期に次ぐ業績となった。

前年同期比では、「マテリアル」において今年度ナフサクラッカーの臨時修繕や誘導品の定期修理があった影響が大きかった。また、製品市況の悪化や中国経済の減速、自動車・スマートフォン関連市場の鈍化等もあった。

2019年度上期の配当は、従来予想通りの1株当たり18円とした。

## P6 連結損益計算書

粗利率には特段大きな変化はなく、ほぼ前年同期並みとなった。販管費が前年同期比で121億円増えたのは、IT関連の投資費用の増加や、Sage買収に伴うのれん償却費等の増加等によるものだ。

営業外損益では、持分法投資損益が前年同期比で悪化した。タイのPTT Asahi Chemical Company Limitedの業績がMMA市況悪化等により悪化した。

特別損益は55億円の益となった。前年同期に続き、政策保有株式の売却益を計上した。

親会社株主に帰属する四半期純利益は779億円で、前年同期比11億円の減益となった。

## P7 連結貸借対照表

2019年3月末と9月末を比較すると、総資産は154億円増加した。棚卸資産や固定資産の増加が主な理由だ。棚卸資産は、住宅事業やクリティカルケア事業の好調により増加した。固定資産は、買収や設備投資を積極的に行ったこと等により増加した。

負債では、有利子負債が367億円増えたこと等により、固定負債が増加した。純資産では、利益剰余金は増加したが、自己株式はこの上期に取得、消却したことにより減少した。その他の包括利益累計額では、3月末と比べ円高が進んだことから為替換算調整勘定が減少した。

のれん残高は、Cardiac Science Corporation（以下、Cardiac Science）買収を8月に完了したこと等により増加した。有利子負債は367億円増加し、4,612億円となった。D/Eレシオは3月末と比べると0.02上昇し、0.33となった。

## P8 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778億円のキャッシュ・インとなった。前年同期比で、親会社株主に帰属する四半期純利益は若干減少したが、のれんや設備投資の償却が増加したこと等による。

投資活動によるキャッシュ・フローは、738億円のキャッシュ・アウトとなった。前年同期にはSage

買収等があったが、2019年度上期は大型の買収は実施しなかった。

フリー・キャッシュ・フローは40億円のキャッシュ・インとなった。

財務活動によるキャッシュ・フローは48億円のキャッシュ・インとなった。Cardiac Science買収や自己株式取得等のため借入金が増加した。

現金及び現金同等物の期末残高は1,855億円となった。

## P9 セグメント別売上高・営業利益増減内訳

「マテリアル」は前年同期比減収・減益となった。ナフサクラッカーの臨時修繕や誘導品の定期修理の影響に加え、市況悪化や、中国経済および自動車・スマートフォン関連市場の減速等の影響を受けた。数量差で大きなマイナスが出ている。

「住宅」「ヘルスケア」は前年同期比増収・増益となった。「住宅」では、建築請負住宅の引渡棟数増加や物件の大型化による単価上昇により、建築請負部門を中心に増収・増益となった。消費増税による前倒し需要も若干発生した。住宅事業の売上高・営業利益は、上期として過去最高となった。

「ヘルスケア」では、医薬事業において研究開発費等の固定費が下期へずれたことや、一部販売の前倒し等により、従来予想を上回った。

## P11 当期の業績予想

当期の業績予想は、当初予想を修正し、売上高は2兆2,210億円、営業利益は1,930億円とした。

「住宅」「ヘルスケア」は引き続き順調な推移を見込むものの、「マテリアル」で、製品市況の悪化、中国経済および自動車関連市場の減速等について、下期にかけて事業環境の急な改善はないという想定を織り込んだ。親会社株主に帰属する当期純利益は1,430億円を計画している。

為替前提は、110円/ドル、120円/ユーロとした。

配当金については、今回予想では年間で1株当たり36円としている。期末の業績を踏まえて決定する予定だ。

## P12 セグメント別売上高・営業利益予想

売上高は、当初予想から通期で 470 億円下方修正した。「マテリアル」は 580 億円の下方修正、「ヘルスケア」は Cardiac Science 買収等もあり 120 億円の上方向修正とした。

営業利益は通期で 120 億円下方修正した。「マテリアル」は 140 億円の下方修正、「住宅」「ヘルスケア」はそれぞれ 5 億円の上方向修正で、「消去又は全社」では費用発生の見直し等により 10 億円上方向修正した。

#### 【質疑応答】

**モルガン・スタンレーMUFJ 証券・渡部氏** 基盤マテリアル事業に関して、第 1 四半期から第 2 四半期にかけて臨時修繕等の影響がなくなった一方で、アクリロニトリル（以下、AN）のスプレッドは悪化したと思う。損益の改善の動きについて教えてほしい。また、下期の AN の見方についても伺いたい。

**堀江** 第 1 四半期から第 2 四半期にかけては、ナフサクラッカーの臨時修繕および誘導品の定期修理がなくなったことが大きな増益要因となった。AN のスプレッドは若干下落したが、それほど大きな差ではなかった。それ以外にポリスチレン、ポリエチレン等の個別の要因の積み上げもあったものの、基本的には第 1 四半期から第 2 四半期にかけては概ね予想通り推移した。

AN に関しては、需要面で米中貿易摩擦による影響を危惧していたが、ABS 樹脂メーカーの稼働率は、上期は比較的堅調に推移した。しかし下期については若干慎重に見ている。上期末から中国の家電製品の生産が落ち始めており、需要が若干落ちる可能性がある。

一方供給は、中国で競合メーカーの新工場が 9-10 月に稼働を始めている。イギリスでは競合の工場閉鎖の話も出ているが、それを加味しても供給は若干増えるだろう。AN の需給は 1-3 月に向けて緩和すると見ている。

市況に関しては、第 1 四半期は AN 市況が 1,833 ドル/トン、スプレッドが 943 ドル/トンで、第 2 四半期は AN 市況が 1,761 ドル/トン、スプレッ

ドが 815 ドルだった。下期は、AN 市況が 1,450 ドル/トン、プロピレンが 900 ドル/トンで、スプレッドは 550 ドル/トンという前提とした。

**渡部氏** スペシャルティソリューション事業のセパレータ事業に関して、下方修正したというのは乾式膜中心か、湿式膜もあるのか。車載用途での計画見直しというのは乾式膜と湿式膜どちらか。この辺りも含め、第 1 四半期から第 2 四半期にかけてと、下期に向けての動き、また販売数量の指数について伺いたい。

**福田** 第 1 四半期から第 2 四半期にかけて、セパレータ事業は増収・増益となった。LIB 用セパレータの販売数量は ESS 用途も含め増加した。ESS 火災に関する韓国政府の調査結果が 6 月に発表され、その後 7 月、8 月と順調に出荷が戻ってきていたためだ。しかし 8 月末に再び火災が発生し、9 月の出荷は低迷した。湿式膜では、第 1 四半期から第 2 四半期にかけて需要が伸びるという民生用途の季節要因があり、販売数量が増加した。

上期から下期にかけてもセパレータ事業としては増収・増益を見込んでいる。湿式膜の生産能力増強が寄与すること等により、車載用途を中心に販売数量が増加する見通しだ。ただし ESS 用途に関しては不透明な状況が続くだろう。

**渡部氏** 第 1 四半期から第 2 四半期にかけて、スペシャルティソリューション事業の営業利益が大きく増益となった主要因はセパレータ事業か。

**杉山** セパレータ事業の増益が大きいが、スマートフォン向け電子部品の販売の改善や、イオン交換膜の出荷が第 2 四半期に集中したこと等もあり、それらの合計で約 40 億円の増益となった。

**みずほ証券・山田氏** 「ヘルスケア」に関して、Cardiac Science 買収の効果をクリティカルケア事業の下期売上高に 120 億円入れているように見えるが、営業利益はどう見ているのか。また、来期以降の見方はどうか。

医薬・医療事業では（骨粗鬆症治療剤）「テリボン」が引き続き好調だが、競合薬の抗スクレロシン抗体に対して競争劣位にはないか。また、現

在競合他社が治験中のアバロパラチドに関してはどう見ているか。

**柴田** クリティカルケア事業の通期予想で上方修正した 120 億円に関しては、全てではないが Cardiac Science 買収の効果がかなりある。営業利益については、まだのれん償却等の金額も決まっておらず、仮の数字を入れている。のれん償却負担もあり、現段階ではまだシナジーが出ているわけでもないの、寄与してくるのは 2020 年度以降と考えている。Resuscitation 事業（注：医療機関向け除細動器や AED（自動体外式除細動器）等、蘇生関連製品を扱う ZOLL の事業区分）は堅調に伸びている。

**柏木** 抗スクロスチン抗体は 2019 年 3 月に他社が販売を開始した。作用機序は違うが骨折リスクの高い骨粗鬆症への適応ということで、「テリボン」の販売も多少影響を受けていると見ている。

「テリボン」は 9 月に週 2 回投与のオートインジェクターの製造販売承認を取得した。薬価収載はこれからだが、年内に発売できることを期待している。投与が簡便であるという特長がある。

**山田氏** 抗スクロスチン抗体やアバロパラチドに対しても、新規薬剤で対抗し、販売を拡大していけるという考えか。

**柏木** その通りだ。

**山田氏** パフォーマンスプロダクツ事業に関して、自動車関連市場の影響を受ける製品が多いと思うが、自動車販売の不透明感が強い中で、現状と下期の見通しについて伺いたい。また、Sage 買収後の統合の進捗について教えてほしい。

**桑葉** 自動車関連市場はご指摘の通り不透明感が強い状況だ。パフォーマンスプロダクツ事業では、上期から下期にかけて営業利益は横ばいと見ている。

消費財事業は、「サランラップ」等において上期に消費増税前の駆け込み需要があり、下期にかけては減益となる見通しだ。

エンジニアリング樹脂および合成ゴムは、販売

数量増加により増益となると見ている。

繊維事業は、（人工皮革）「ラムース」は自動車内装材が好調だが、（キュプラ不織布）「ベンリーゼ」は苦戦している等、製品により状況が異なるものの、全体としては上期から下期にかけて横ばいと見ている。

Sage は当初予想に対し、上期はほぼ予想並みの推移となったが、下期は販売数量で若干苦戦することを見込んでいる。

**山田氏** 下期にかけて増益を見込んでいるエンジニアリング樹脂および合成ゴムは、自動車市場の動向への依存が高くリスクがあるように感じるが、その辺りは自動車メーカーのプログラムへの採用等がもう決まっているのか。

**桑葉** ある程度はそういった採用等を見込んだ上で計画しており、そう大きくずれることはないだろうと考えている。

**シティグループ証券・池田氏** スペシャルティソリューション事業において、LIB 用セパレータの販売数量の上期の伸び率と、通期の見通しを教えてください。また、一部の中国セパレータメーカーが欧州自動車メーカー向けの案件を取得する等、価格動向に関して若干リスクが出てきているように思うが、どのように認識しているか。中長期的な見通しとあわせて伺いたい。

**福田** 上期の LIB 用セパレータの販売数量は、2018 年度上期に比べ 14% 減少した。湿式膜は生産能力増強が寄与し販売量が増加したが、乾式膜は韓国 ESS 市場の停滞の影響を受け半減した。従来お伝えしている 2013 年度第 1 四半期の月間平均販売量を 100 とした販売数量の指数は、2018 年度上期が 353、2018 年度下期が 311、2019 年度上期は 303 となった。

下期は、湿式膜は生産能力増強が寄与し前年同期比で 2 割を超える伸びを計画している。乾式膜に関しては、ESS 用途次第ではあるが厳しい状況が続くだろうと見ている。

**池田氏** 価格動向についてはどうか。価格競争から距離を置くことによる販売数量の下振れ等はな

いか。また、中期的な見方について伺いたい。

**福田** 車載用途では常に価格に関するプレッシャーは強い。中国の競合メーカーがかなり低い価格を提示しているという話もあるが、それでも当社の製品を引き続き使っていただいているという状況だ。当社としては、サプライチェーン全体での無駄を省くことで、電池のコストダウンに寄与していく。社内の合理化努力で出たメリットの一部を顧客に還元するという形の提案をしていく。価格が大きく崩れているとは認識していない

中長期的な動きに関しては、今後は欧州が一つの大きな市場になっていくだろう。欧州には従来乾式膜の営業がいたが、今年10月から（LIB用セパレータ）「セルガード」「ハイポア」両方のマーケティング活動を行う担当者をドイツの旭化成ヨーロッパ事務所に派遣した。必要に応じ、将来の生産能力増強に向けた準備も行っていく。

**池田氏** 基盤マテリアル事業におけるANの需給および事業の考え方について、中期的な見方を伺いたい。中国メーカーが年産52万トンの生産能力増強を発表したが、当社事業への影響と、当社としての事業の位置づけに変わりはないかという点、また、同事業の収益性の考え方について教えてほしい。

**堀江** 中国は現在もANに関しては輸入ポジションで、それが続く限り今後も新增設は出てくるだろうと見ている。発表されている増強についても、タイミングは分からないが実現されるという前提で当社の事業計画を検討している。

重要なのは、ボラティリティの高い市場からどう安定的な収益体制を築くかという点と、当社のAN事業が勝負すべき市場がどこかという点だ。例えば欧州は、イギリスで工場閉鎖の話があり、当社に対する引き合いが増えている。そういう中で安定的に拡大できる事業像が描けるかどうか検討しているところだ。

**SMBC日興証券・竹内氏** クリティカルケア事業について、決算説明会資料の29ページを見ると、現地通貨ベースで上期は収益が伸びている。買収し

た企業の業績等も含まれているかと思うが、除細動器と（着用型自動除細動器）「LifeVest」に分けて上期の状況を教えてほしい。

**柴田** 除細動器関連は、北米を中心に特に医療機関向けにおいて引き続き伸びている。「LifeVest」は規模の拡大に伴い売上高の伸び率は多少マイルドになっているが、2019年度第2四半期には前年同期比で1桁%台後半の伸びとなっており、成長基調に大きな変化はない。今後は、除細動器事業においてCardiac Science買収のシナジーをいかに出していくかが課題だ。

**竹内氏** 除細動器に関し、競合他社のトラブルの影響は一巡したと思うが、市場の伸び以上にシェアを高めているという理解でよいか。また「LifeVest」は1桁%台後半の成長率とのことだが、この水準が今後の巡航速度となるのか。もしくは経営資源を投入し、2桁%の伸びになっていくのか。除細動器、「LifeVest」それぞれの業績の方向感を教えてほしい。

**柴田** 「LifeVest」については、北米での浸透率はまだ潜在市場の3分の1程度であり、拡大の余地がある。展開地域が広がってきており、固定費が増加する傾向にあるが、営業体制の強化を図りながら効率的な販売網を作っていくという戦略には変わりはない。一時期のような爆発的な伸びではなく、安定的に伸びる事業になってきており、今後もこれを維持していきたい。除細動器については、医療機関向け、AED、いずれもシェアが上がっている。当社の海外売上高が増加している要因だ。今後は、Cardiac Science買収によりAEDの製品ラインアップが広がり、従来展開できていなかった商流にもアクセスできるようになる。最適な製品構成等を考えていきたい。

**竹内氏** 住宅事業に関して、決算説明会資料24ページで、2019年度下期の建築請負住宅の受注見通しを前年同期比3.9%減としている。消費増税後の市場の状況を含め、どのような前提で見直したのか。

**坂井** 当初予想では、消費増税の影響について、

戸建住宅は政府の手厚い景気対策によりあまり落ち込まず、一方で集合住宅はそのような景気対策がなく若干落ち込むものと想定していた。しかし結果としては逆の状況となり、特に戸建住宅においては、新築の受注はあまり影響を受けなかった一方で、建て替えの受注において影響を受けた。

2018年度下期の受注が好調だったことも踏まえ、下期の受注計画を前年同期比でマイナスとした。

**竹内氏** 当初予想の受注計画はチャレンジングだったが、今回予想はリーズナブルになったという理解でよいか。

**坂井** 下期は、営業担当者を対象とした研修の開催や、各種キャンペーンなどの実施により、特に建て替えの受注を促進していきたいと考えている。そうした施策の効果を含め、今回の計画とした。

**竹内氏** 2019年度期末の受注残高は高水準になる。2020年度の住宅事業の売上高や利益は、この受注残高を消化していくことにより、2019年度と比較し大きく落ち込むことはないという見方でよいか。

**坂井** 下期の受注次第だ。

**大和証券・梅林氏** 住宅事業の収益について、決算説明会資料17、18ページを見ると、2019年度下期は、前年同期比で約300億円増収となる一方で、数十億円減益の見込みだ。一方で、2019年度通期の見通しは変えていない。以前の決算説明会で、2019年度は固定費を増やしていくという話があったが、2019年度上期は前年同期比で固定費があまり増えていないようにも見える。2019年度下期は本当に固定費が増加し、今回予想の利益水準に落ち着くのか。固定費発生の時期がずれ、営業利益が上振れする可能性はあるか。

**坂井** 固定費は上期から下期へ流れたものが多いが、下期に使う計画だ。受注下支えの目的で、第3四半期を中心に様々なキャンペーンを実施する予定であり、広告宣伝費などを追加的に使っていく。

**梅林氏** 年間の固定費は、当初予想の前提からそれほど変わらないという理解でよいか。

**坂井** そう考えている。

**梅林氏** 関東でも台風や洪水があったが、当社の

販売活動や引き渡しへの影響はあったか。

**坂井** 引き渡しについて直接の影響はない。自然災害からの復興に人手が必要になるため、職人不足や労働単価の上昇等の影響は出るかもしれないが、現時点では大きな影響はないと見ている。受注については、休日に台風などが多かったため、展示場の来場者数に影響があった。

**梅林氏** セパレータに関して、乾式膜の販売数量が2019年度上期は前年同期比で半減したとのことだが、大きすぎるように感じる。9月に北米の製造拠点を訪問した際、乾式膜の販売はESS用途と車載用途で半々程度だという話があったが、ESS用途の出荷がほぼ止まったという理解でよいか。もしくは、車載用途も減少しているのか。

**福田** 乾式膜のESS用途については、当初予想では、遅くとも2019年3月頃までには韓国政府から火災事故に関する調査報告が出され、4月以降は通常のペースに戻る前提としていた。これが6月に遅れたことで、第1四半期のESS用途の出荷は非常に少なかった。

加えて、中国の政策の影響で車載市場が混乱しており、車載用途の中国向けの出荷も減っている。9月の北米への来訪時、稼働は順調であったが、その後出荷が急減し、厳しい状況が続いている。

**梅林氏** そうした状況を踏まえ、生産能力の増強は計画通り行うのか。遅らせる可能性はあるのか。

**福田** 乾式膜は、計画通り2018年度に増強設備の一部の運転を開始した。乾式膜は段階的に能力増強ができるという特徴があるが、ESS用途における火災の影響などにより、当初の予定よりも需要の立ち上がりが遅れている。この状況を踏まえ、増強設備の立ち上げ時期を調整しており、完工については1年程度後ろ倒しにしている。

**UBS証券・宮本氏** セパレータに関して、乾式膜の2019年度上期の販売数量が前年同期比で半減しているとのことだが、稼働率を上げるために、先進国のEV用途等、他の用途で拡販する余地はあるのか。顧客である電池メーカーにおいて、セパレータの2社購買は広がってきているのか。

また販売価格の動向はどうか。決算説明会資料15ページの増減分析を見ると、スペシャルティソリューション事業の売値差から為替因を除くと、4億円ほどのプラスとなる。これは、電子部品がプラスで、セパレータはマイナスということか。セパレータの販売価格が下がっている場合、乾式膜と湿式膜で強弱はあるか。

**福田** 車載用途は、量産に至るまで顧客の評価、認証などに時間を要する。一つの需要がなくなったからと言って、すぐに別の顧客向けに振り向けられるわけではなく、タイムラグが乗じる。販売価格の動向については、当社においては、乾式膜と湿式膜で大きな差はない。汎用用途に向けた展開ではなく、特定の顧客や用途に紐づいて展開している中で、その顧客における競合との価格競争、性能での競争があるが、これは常日頃からあることであり、足元で大きな変化はない。

**杉山** 為替因を除いた売値差がプラスとなっているのは、製品によってばらつきはあるが、原料価格上昇を価格に転嫁した分などが要因に含まれており、利幅という点ではあまり影響はない。旧高機能マテリアルズの製品においてもそうした価格調整はあれど、トレンドとして上がっているわけではない。

**宮本氏** セパレータ価格については、下落はしているが、例年とさほど変わらないペースという理解でよいか。

**福田** 車載用途の販売数量が増えると、ロットがまとまるため工程の切り替え回数が減少し、コストダウンのメリットが発生する。このメリットの一部を顧客に還元する形で価格に反映している。

**宮本氏** 乾式膜の顧客において、2社購買が積極化している動きはあるか。

**福田** 乾式膜のみならず、湿式膜においても2社購買を進める動きはある。当社が最初の1社である顧客においては、なるべく2社目に入られないように努め、当社が採用されていない顧客においては、2社目に採用されるよう注力している。

**宮本氏** そうした活動が奏功しているようにも見

えるが、そうした理解で正しいか。

**福田** 個別の活動についてのコメントはできないが、成功している例もあれば、そうでないところもある。半々と理解していただきたい。

**宮本氏** 2点目は基盤マテリアル事業について質問する。決算説明会資料の18ページを見ると、2019年度上期の営業利益は201億円で、下期は134億円の予想だ。ANのスプレッド縮小によりANが減益の大きな要因となるのは分かるが、他の要因についても説明してほしい。

**堀江** ANのスプレッド以外では、MMAにおいて、下期に定期修理があることや販売価格が厳しい状況にあることが、大きな要因として挙げられる。他には、ポリエチレンやスチレンモノマーの販売数量の減少などあるが、細かい積み上げによるものだ。

**宮本氏** 稼働率はどうか。

**堀江** ANは、需給の状況を見ながら、従来通り8～9割の稼働率の計画だ。ナフサクラッカーはフル稼働であり、また誘導品においても、上期に定期修理があった関係でほぼフル稼働を計画している。

**宮本氏** ANの第2四半期の稼働率は8～9割程度か。

**堀江** 第2四半期に限ると稼働率はかなり高く、フル稼働に近い状況もあった。

[終了]