

2022年3月期  
決算説明会  
要旨

開催日時：2022年5月13日（金）15：00～16：00

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：

常務執行役員 堀江

経理・財務部長 木住野

上席理事 佐藤

環境ソリューション事業本部 企画管理部長 高橋

環境ソリューション事業本部 セパレータ事業統括部 セパレータ事業企画部長 小野寺

モビリティ&インダストリアル事業本部 企画管理部長 山口

ライフイノベーション事業本部 企画管理部長 五十嵐

旭化成ホームズ 経営企画・管理本部 経営管理部長 糸

旭化成ファーマ 経営統括総部長 柏木

IR室長 大坪

## P 2 決算のポイント

堀江 2021年度（以下、当期）実績は、COVID-19影響からの回復により2020年度（以下、前期）比で大幅な増収・増益を達成した。一方で、2022年2月に発表した予想（以下、前回予想）比では営業利益が未達となった。

2022年度業績予想は、基盤マテリアル事業等が減益となるものの、自動車内装材事業の回復や、新中期経営計画（以下、中計）で成長牽引事業として掲げた「GG10」の順調な推移によりカバーし、当期比で増益を見込む。ただし半導体不足のさらなる長期化、ロシア・ウクライナ情勢、中国のCOVID-19感染状況等の影響については、リスクとして注視していく。また、今年は新中計スタートの年であり、中計目標の達成に向けた施策を積極的に遂行していく。

株主還元については、当期の1株当たり年間配当金は34円とした。前中計期間3年間累計の配当性向は41%となり、目安として掲げていた30~40%の水準を上回った。2022年度の1株当たり年間配当金は36円の予想だが、業績等を見ながらさらなる還元拡充を検討していきたい。

## P 5 2021年度実績（連結）

当期の売上高は2兆4,613億円で、過去最高を更新した。営業利益は2,026億円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、当期純利益）は1,619億円、EPSは116.68円、のれん償却前EPSは137.14円となった。

## P 6 2021年度実績（セグメント別営業利益：前期比）

各セグメントの営業利益について、前期比で説明する。

「マテリアル」に関しては、グラフでは水色の部分を基盤マテリアル事業、青色の部分をそれ以外の事業として分けて示している。基盤マテリアル事業は、石化製品市況上昇に伴う

在庫受払差や、アクリロニトリル（以下、AN）の交易条件改善等により、前期の140億円から当期は412億円へ増益となった。「マテリアル」のそれ以外の事業についても、エンジニアリング樹脂を始めとして COVID-19 影響からの回復による販売数量増加があり、増益となった。

「住宅」は、建築請負部門で引渡棟数が減少したものの、物件の大型化・高付加価値化を進め平均単価が上昇していることや、北米事業の木材価格変動に伴う増益、豪州の住宅会社 McDonald Jones Homes Pty Ltd（以下、McDonald Jones）等の新規連結効果等により増益となった。

「ヘルスケア」は、前期に COVID-19 影響により需要が急増した人工呼吸器の販売数量が当期は大幅に減少し減益となったが、これを除けば順調に拡大している。

#### **P 7 2021 年度実績（セグメント別営業利益：前回予想比）**

各セグメントの営業利益について、こちらでは前回予想比で説明する。

「マテリアル」は、前回予想未達となった。基盤マテリアル事業は順調に推移したが、それ以外の事業において、半導体不足やロシア・ウクライナ情勢の影響により自動車生産台数の回復が予想より遅れ、自動車内装材事業やセパレータ事業等で影響を受けたこと等が要因だ。

「住宅」は順調に推移し、前回予想を上回った。

「ヘルスケア」は、前回予想未達となった。クリティカルケア事業の除細動器等において半導体不足等に伴うサプライチェーン混乱により部材調達や生産・出荷に影響が出たことに加え、医薬事業において販管費が増加したこと等による。

#### **P 8 営業利益構成の変化（2018 年度との比較）**

前中計期間の3年間における営業利益構成の変化について説明する。前中計がスタートする前年度の2018年度においては、グループ全体の営業利益2,096億円の内、基盤マテリアル事業が531億円で25%、高付加価値型事業と位置付けているスペシャルティソリューション事業と「ヘルスケア」の合計が748億円で36%を占めていた。

前中計の最終年度である2021年度においては、基盤マテリアル事業は412億円で20%と、金額も比率も減少した。一方、スペシャルティソリューション事業と「ヘルスケア」の合計は903億円で45%となり、構造的には高付加価値化へのシフトが進んだ。

同期間におけるスペシャルティソリューション事業と「ヘルスケア」合計ののれん償却前営業利益の年平均成長率は7%であった。

#### **P 9 営業利益の増減要因分析（前期比）**

営業利益について、前期から当期にかけての増減要因を説明する。売値差は価格転嫁もあ

り 1,370 億円のプラス、一方で原燃料差は 1,304 億円のマイナスとなっており、相殺するとプラスが残り交易条件は改善した形だ。3 セグメントいずれにおいても改善している。加えて数量差が 272 億円のプラスとなっており、結果として営業利益は 2,026 億円となった。

### **P13 海外売上高**

当期の海外売上高は 1 兆 1,844 億円で、売上高全体に占める比率は 48% となった。内訳はアジアが 21%、その内中国が 10% 弱、米州が 16%、欧州が 6%、その他海外が 5% となっている。なお、ロシア向けは 1% 未満であり、現在の地政学的変化の下、中国やロシアの影響は当社では比較的軽微という状況だ。

### **P15 特別損益**

当期は営業利益に比べて当期純利益の増益幅が大きく、その要因となっている特別損益について説明する。特別利益は前期比で 153 億円増加した。政策保有株式の売却を進め投資有価証券売却益が増加したことに加え、延岡の半導体工場火災に関連する受取保険金を計上した。なお、段階取得による差益という項目では、住宅事業において McDonald Jones の株式を追加取得し連結子会社とするにあたり、既に保有していた同社株式 40% の評価益を計上している。

特別損失は前期比で 149 億円減少した。前期に半導体工場火災に関連して火災損失 223 億円を計上していた影響が大きい。

特別損益全体としては 302 億円の改善となった。

### **P17 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、原燃料価格上昇に伴う売上債権、棚卸資産等の運転資本増加により、前期比でキャッシュ・インが 704 億円減少した。

投資活動によるキャッシュ・フローは、M&A に伴う支出の増加等により、前期比でキャッシュ・アウトが 633 億円増加した。

結果としてフリー・キャッシュ・フローは 377 億円のキャッシュ・アウトとなり、前期比で 1,337 億円悪化したが、財務活動によるキャッシュ・フローにおいて、資金調達等でそれを補った形となった。

参考として配当後フリー・キャッシュ・フローを記載しているが、当期は 849 億円のキャッシュ・アウトとなり、前期比で大きく悪化した。キャッシュ・フローの改善を大きな課題として捉えて 2022 年度に臨んでいく。

### **P19 2022 年度業績予想（連結）**

2022 年度業績予想においては、売上高は当期に続き過去最高を更新する 2 兆 7,310 億円、営業利益は 2,105 億円、当期純利益は 1,645 億円、EPS は 118.58 円、のれん償却前 EPS は

139.63円と計画している。予想の前提として、為替レートは115円/ドル、130円/ユーロ、国産ナフサ価格は70,000円/k1としている。

ナフサ価格はロシア・ウクライナ情勢の影響で高騰しており、足元では80,000円を超える高い水準となっているが、コスト上昇分は基本的に販売価格に転嫁していく考えだ。

為替レートの前提も足元の状況とは大きく乖離している。参考として、2022年度予想における為替感応度は、USドルについては1円の円安で16億円の増益要因、ユーロについては1円の円安で4億円の増益要因と見ている。

為替等によるプラス要因がある一方で、半導体不足やサプライチェーン混乱による自動車生産台数減少に伴う販売数量減少等のマイナス要因があり、各種リスク要因を注視していく。

#### **P20 2022年度業績予想（セグメント別営業利益：当期比）**

2022年度の営業利益予想を当期比で説明する。

「マテリアル」は、基盤マテリアル事業が減益となる見込みだ。ANの取引条件悪化や石化製品の在庫受払差が主な要因だが、ANの営業利益の水準は4月の経営説明会で説明した範囲に収まっている。

また、このグラフでは2021年度以前の数字は2022年度からの開示区分の変更を反映しておらず、2021年度の基盤マテリアル事業には、競合他社のトラブル等により高い水準となっていたナイロン66原料事業の収益が含まれている。同事業は、2022年度からはモビリティ&インダストリアル事業に含まれており、2021年度比では減益要因となる見込みだ。

「マテリアル」のそれ以外の事業については、順調に数字を伸ばす計画だ。自動車生産回復に伴う自動車内装材事業の回復、セパレータ事業の増販、デジタル関連ソリューション事業（電子部品、電子材料）の成長等を見込んでいる。

「住宅」は順調に伸び、増益となる見込みだ。

「ヘルスケア」は、2021年度第4四半期は営業利益が若干悪化したが、2022年度はVeloxis Pharmaceuticals, Inc.の（免疫抑制剤）「Envarsus XR」の拡販や、下期にかけてクリティカルケア事業におけるサプライチェーン混乱の影響が解消されていくこと等により、増益を見込んでいる。

#### **P21 開示区分の変更**

2022年度からの開示区分変更はここに示す通りだ。

#### **P23 事業別営業利益予想**

2022年度営業利益予想に関して、「マテリアル」の一部サブセグメントについて補足して説明する。

環境ソリューション事業は66億円の減益となる予想だ。内訳としては、基盤マテリアル

事業がそれより大きな減益となるが、その他事業の増益により一部相殺されている。

モビリティ&インダストリアル事業は20億円の減益となる予想だ。ナイロン66原料事業が2021年度の高い水準から大きく減益となるが、エンジニアリング樹脂や自動車内装材事業の増益により一部相殺される。

#### **P24 重要な経営指標の推移**

新中計では資本効率を重視した経営を打ち出しており、ここでは過去のROICとROEの推移を示している。当期はROICが6.6%、ROEが10.3%と前期から改善しているが、2022年度もさらなる資本効率改善を目指していく。

#### **P25 株主還元**

株主還元については、当期は1株当たり年間配当金を34円とし、2019年度から2021年度の前中計3年間累計の配当性向は41%となった。新中計では、中計期間3年間において1,500~1,800億円の株主還元を考えており、2022年度は30%の配当性向を確保するという観点で、1株当たり年間配当金の予想を36円としている。ただし、業績等を見ながら、自己株取得も含めさらなる還元拡充を検討していく。

#### **【質疑応答】**

**モルガン・スタンレーMUFG証券・渡部氏** セパレータ事業について伺いたい。新しい開示区分では、環境ソリューション事業の中に、セパレータ事業の他に基盤マテリアル事業、膜・システム事業、合成ゴム・エラストマー事業が含まれる。環境ソリューション事業の営業利益から、開示されている基盤マテリアル事業分を差し引き、膜・システム事業も合成ゴム・エラストマー事業もそれなりに利益が出ていると想定すると、セパレータ事業の収益性があまり高くないように見える。減損を行った競合他社もある中、どのように収益性を向上させる計画か、足元の状況も踏まえて伺いたい。

**小野寺** セパレータ事業としては、従来強みのある民生用途に加え、引き続き車載用途の拡大に取り組んでいく。生産能力の増強を図ってきたLIB用湿式を中心に、現在固定費および比例費のコストダウンに努めており、セパレータ事業全体の収益性を今後改善していけると考えている。

**渡部氏** クリティカルケア事業について伺いたい。2021年度第4四半期の利益水準がかなり低く、2022年度も減益予想である。買収の影響等があると思うが、状況を詳しく伺いたい。

**大坪** 2021年度第4四半期は、前年同期比で売上高が横ばい、営業利益は減益となった。減益の要因は、人工呼吸器の販売数量減少と、買収したRespicardia, Inc.（以下、

Respicardia) および Itamar Medical Ltd. (以下、Itamar) の新規連結影響、加えて円安の影響である。除細動器については、2021 年度は COVID-19 影響から回復基調にあり、受注自体は好調であったが、半導体不足やサプライチェーン混乱等により出荷に影響が出たことで売上高は前年同期並みとなり、部品調達難によるコストアップ影響もあった。(着用型自動除細動器) 「LifeVest」についても 2021 年度は回復基調だが、夏以降に米国の COVID-19 感染再拡大によって受注が鈍化したことで、売上高が前年同期並みとなった。

なお 2022 年度は、除細動器も「LifeVest」も拡大することから増収を見込むが、営業利益は、買収した 2 社の事業損や PPA 償却等により当期比で横ばいと見込む。

**みずほ証券・山田氏** 医薬事業について伺いたい。「Envarsus XR」は 2021 年度に COVID-19 影響により伸び率が鈍化した。2022 年度はどの程度伸びる見通しか。また、(骨粗鬆症治療剤) 「テリボン」が好調な背景として、競合他社のアバロパラチドがまだ上市されないことも影響しているのか。競合となるロモソズマブとの相乗効果で、更に伸びると期待できるか。

**大坪** 決算説明会資料 34 ページに「Envarsus XR」の売上高を記載しているが、2021 年度第 4 四半期は前年同期比で 27%増加、2021 年度通年では前期比で 17%増加した。第 3 四半期から第 4 四半期で売上高が落ちたのは季節因が大きく、想定内だ。新規腎移植手術件数は、COVID-19 影響によって 2019 年度から 2020 年度にかけ減少したが、2020 年度から 2021 年度は 8%程度伸びており、2022 年度も順調に市場が拡大するため、それに応じて販売数量が伸びると予想する。

なお、「Envarsus XR」の新規腎移植患者での処方比率は 35%以上と、買収当初の想定を超える勢いである。タクロリムス市場におけるシェアも順調に拡大し、買収当時は 5%程度であったが、足元では 12%程度まで伸びた。事業は順調に進捗している。

**柏木** 「テリボン」について説明する。アバロパラチドは 2021 年 2 月に競合他社が承認を取得したものの、まだ上市されておらず、状況を注視している。一方「テリボン」のオートインジェクターは、COVID-19 影響下において通院せずに自宅で自己投与でき、頻度も週 2 回という点が高く評価されている。凍結乾燥剤からオートインジェクターへのシフトも含め拡大を続けており、好調に推移している。

**山田氏** オートインジェクターの競争力が明確になってきていると思うが、ロモソズマブがあることで「テリボン」がより処方しやすくなるということはないか。

**柏木** ロモソズマブは若干作用機序も違い、完全に競合しているわけではないため、影響は測りかねる。

**山田氏** 「住宅」について伺いたい。2021 年度は交易条件がプラスとなったという説明が

あった。2022年度は2021年度に契約した物件が売上に計上されていくが、鋼材を始めとして資材価格がこれだけ上昇する中、交易条件は2021年度と同様にプラスとなると期待してよいのか。2021年度から適用している「収益認識に関する会計基準」では、引渡時に原価差額が認識されるが、その影響をどう見ているか。

**桑** 2022年度は、ご指摘の通り鋼材・資材価格の高騰が2021年度以上にコストアップ要因になると予想される。ただし、コストダウン活動等の自助努力に加え、受注物件の大型化・高付加価値化をさらに進めることで収益性を確保する方針であり、2021年度比で増益を目指す計画だ。

**山田氏** 2021年度は受注が回復する中で物件の構成も改善しており、「収益認識に関する会計基準」による引渡時の原価差額調整等を含め、利益圧迫要因については心配しなくてよい、ということか。

**桑** 資材費の高騰は利益圧迫要因だが、ある程度それも見込んだ計画としている。ただし、原材料価格高騰については今後も注視していく。

**山田氏** 受注も回復しており、期待している。

**SMBC 日興証券・宮本氏** クリティカルケア事業に関して伺いたい。2021年度の着地が前回予想に対して大きく下振れした。部材調達の影響があったとの説明だが、具体的にどのような部材が不足したのか。また、この問題は2021年度第4四半期で解消しており、2022年度にはあまり影響がないのか。2022年度予想は、当期比で9.2%の増収に対し6億円の減益だが、その中でRespicardiaとItamarの買収影響はどの程度の減益要因なのか。

また、除細動器のシェア動向についてもアップデートいただきたい。

**大坪** 部品調達の影響は、主に半導体不足によるものだ。ZOLLは半導体が組み込まれた基板を購入しているが、一部の調達に困難が生じている。解消時期については見通しが難しいが、少なくとも足元ではまだ影響があり、第1四半期から第2四半期、そして下期にかけて状況が改善されていくと想定している。

買収した2社の2022年度予想における影響については、Itamarは事業損とPPA償却で2桁億円程度の減益要因となっている。Respicardiaは、2021年度には買収に伴う会計処理の影響が増益要因として計上されていたが、2022年度はそれが無くなる。

また、2021年度上期には、2020年度の人工呼吸器増産による原価因のプラス影響が残っていたが、2022年度はそれが無くなることも減益要因となっている。

除細動器のシェアは、現在グローバルで4割程度だ。米国・欧州を中心に強いポジションを有しており、競争環境に特に大きな動きは無いと認識している。

**宮本氏** 「マテリアル」の2022年度予想について、サブセグメントごとに説明いただきたい



い。例えばライフイノベーション事業は当期比で 26 億円の増益予想だが、電子部品、電子材料の他にも様々な事業が含まれるため、もう少し詳しく伺いたい。

**高橋** 環境ソリューション事業は、2022 年度は当期比で減益を見込む。主な要因は基盤マテリアル事業が 100 億円程度減益することである。AN の取引条件悪化や、石化製品の在庫受払差が主な要因だ。一方でそれ以外の事業は 40 億円程度増益の予想であり、セパレータ事業、ゴム・エラストマー事業、膜・システム事業等がそれぞれ堅調に推移する見通しだ。

**山口** モビリティ&インダストリアル事業についても、2022 年度は当期比で減益の予想だ。組織変更に伴い基盤マテリアル事業から移管されたナイロン 66 原料事業が在庫受払差等で大きく減益する影響によるもので、その要因を除くと増益予想である。半導体不足の緩和により、北米を中心に自動車減産の影響を受けていた自動車内装材事業の販売数量が回復し、増益に貢献すると見込む。加えて、原材料価格高騰の価格転嫁が進むことも増益に寄与すると見込む。一方で、半導体不足の状況について不確実な部分があることや、中国のロックダウン影響等は、リスク要因として注視している。

**五十嵐** ライフイノベーション事業は、2022 年度は当期比で増益を見込む。原材料の高騰等、コスト増の減益要因はあるが、半導体市況の活況が継続する中、電子部品、電子材料を中心に拡大を見込むためである。

**宮本氏** AN スプレッドについて、2021 年度の実績と 2022 年度の前提を伺いたい。

**高橋** 2021 年度第 4 四半期は、AN 市況 1,985 ドル/トン、プロピレン市況 1,127 ドル/トン、スプレッド 858 ドル/トンであった。プロピレン市況の上昇により、前回予想の下期スプレッド 950 ドル/トンという前提からやや悪化した。

2022 年度の前提としては、AN 市況は、上期 1,900 ドル/トン、下期 2,000 ドル/トンで、通期では 1,950 ドル/トンである。プロピレン市況は上期、下期共に 1,150 ドル/トンだ。スプレッドは、上期 750 ドル/トン、下期 850 ドル/トンで、通期では 800 ドル/トンである。

一方、アンモニア市況がかなり高騰しており、足元は 1,000 ドル/トンを超える状況であるが、コストフォーミュラ化の進捗により損益のボラティリティはかなり軽減している。

**宮本氏** アンモニア市況の高騰影響も含めて、基盤マテリアル事業で 100 億円程度の減益に収まるという理解でよいか。

**高橋** その通りだ。

**野村証券・岡崎氏** 決算説明会資料 33、34 ページに記載のある医薬・医療事業について伺いたい。2022 年度に大きく増益となる予想だが、その要因は何か。「Envarsus XR」は 2021 年度第 3 四半期から第 4 四半期にかけて売上が若干落ちているが、これは季節性によるもの

のか。同製剤や、「テリボン」、（免疫調整剤）「プラケニル」等の 2022 年度の売上高見通しに加え、医療事業の見方についても教えてほしい。

**柏木** 2022 年度は、旭化成ファーマの製剤としては「テリボン」、「プラケニル」、（関節リウマチ治療剤）「ケブザラ」等の拡販を見込んでいる。「テリボン」に関しては、2021 年度の売上高は 380 億円を超える水準となったが、2022 年度は従来目標としている 400 億円を目指す計画だ。「プラケニル」は 2021 年 10 月から当社が販売しているが、2022 年度は通年で業績に寄与するため、増収・増益に貢献する見込みだ。

**大坪** 「Envarsus XR」の 2021 年度第 3 四半期から第 4 四半期にかけての売上高減少は季節因によるものだ。2022 年度は、基本的には第 4 四半期における前年同期比の伸びの勢いが続いていくと期待している。

**岡嵯氏** 年率 4～5 割程度伸びるイメージか。

**大坪** そこまではいかないが、2 桁%の伸びを期待している。

医療事業も増収・増益の予想で、売上高に関しては、同事業を従来牽引している（ウイルス除去フィルター）「プラノバ」が堅調に伸びていくことに加え、買収したバイオセーフティ事業の拡大を見込んでいる。営業利益に関しては、事業拡大に伴う販管費の増加、原燃料高騰に伴うコストの増加等を見込んでいるものの、「プラノバ」の販売量増加により増益を予想している。

**岡嵯氏** 住宅事業について、決算説明会資料 31 ページで建築請負部門における受注高が 2022 年度は当期比で約 15%増加する予想となっているが、手応えはどうか。また、同 30 ページの部門別 2022 年度予想で「海外事業他」の売上高が伸びている。新規連結の効果があると思うが、米国の金利上昇の影響等について懸念はないか。同区分の営業利益が若干落ちる計画となっている背景も教えてほしい。

**桑** 建築請負部門の受注高の 2022 年度予想は約 4,400 億円で、戸建住宅、集合住宅共にさらなる大型化・高付加価値化により単価上昇を図る前提だ。

海外事業に関しては、2021 年度は北米事業が木材価格変動に伴い大幅に増益し、豪州事業は McDonald Jones の新規連結影響で大きく増収となった。2022 年度は、北米事業は高い水準だった 2021 年度からは減収・減益となる。一方で豪州事業は、2 月の洪水の影響や人手不足等により工期が延びることが見込まれるものの、豊富な受注在庫を確実に売上高に繋げることで増収・増益を計画している。海外事業全体としては、営業利益はほぼ 2021 年度並みという見方だ。米国の金利上昇に関しては、それに伴い賃金もきちんと上がっていくマーケットなので、住宅需要は好調が続くと見込んでいる。

**ゴールドマン・サックス証券・池田氏** 「マテリアル」のスペシャルティソリューション事

業で、2021 年度第 3 四半期から第 4 四半期にかけて営業利益がかなり落ちている。電子部品では季節性もあるかと思うが、セパレータ事業は自動車関連の半導体不足影響の影響が大きかったのか。また、2022 年度における LIB 用セパレータの伸びをどの程度見ているか。

**五十嵐** 第 3 四半期から第 4 四半期にかけて、高機能マテリアル事業では、中国の旧正月や原材料高騰の影響の他、半導体素子の表面保護膜である（感光性ポリイミド）「パイメル」の出荷が第 3 四半期に集中した反動等があった。

**小野寺** セパレータ事業は、第 3 四半期から第 4 四半期にかけて売上高は横ばいで、減益となった。売上高は LIB 用湿式・乾式セパレータ、鉛蓄電池用セパレータ、いずれも横ばいだったが、LIB 用乾式および鉛蓄電池用において原燃料価格や物流コスト高騰の影響を受けたこと等から減益となった。LIB 用湿式については、第 4 四半期は従来通り価格改定の影響もあった。

**池田氏** LIB 用セパレータの販売数量指数の実績と、2022 年度の見通しを教えてください。

**小野寺** 2013 年度第 1 四半期の販売数量を 100 とした指数について、2021 年度下期の実績は 390 であった。2022 年度については、LIB 用湿式は 2021 年下期に受けた半導体不足影響からの回復を、LIB 用乾式は車載向け需要の拡大を見込んでいる。LIB 用セパレータ全体としては、2021 年度比で 3 割程度の販売数量の伸びを見込んでいる。

**池田氏** クリティカルケア事業について、サプライチェーン混乱影響はどの程度と見ているか。「LifeVest」や医療機関向け除細動器の伸び方等、2022 年度の見方を教えてください。

**大坪** サプライチェーン混乱については半導体不足や COVID-19 影響もあり切り分けが難しく、具体的な影響額は申し上げられないが、「LifeVest」、除細動器共に、状況の平常化に伴い販売は想定通り伸びていくと見ている。

**池田氏** 年間の伸び率のイメージはあるか。

**大坪** 具体的に申し上げられる数字は無い。

以上で説明会を終了する。ご参加ありがとうございました。

[終了]