

2020年3月期  
決算説明会（電話会議）  
要旨

開催日時：2020年5月12日（火）15：30～16：30

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 高橋  
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  
IR室長 濱本

## P3 2019年度決算のポイント

柴田 2019年度決算は監査法人の会計監査報告が未了である。監査の結果、修正が生じた場合は速やかに開示する。

2019年度の売上高は2兆1,516億円で、ほぼ2018年度（以下、前期）並みとなった。前期比で「マテリアル」は減収、「住宅」「ヘルスケア」は増収となった。Sage Automotive Interiors, Inc.（以下、Sage）、Erickson Framing Operations LLC、Cardiac Science Corporation（以下、Cardiac Science）等、買収による新規連結が増収要因となったが、「マテリアル」で中国市場の成長鈍化、米中貿易摩擦、世界経済環境の悪化、自動車市場減速等の影響に加え、2-3月には新型コロナウイルスの影響も受け、減収となった。

営業利益は1,773億円で、2月に公表した2019年度業績予想（以下、前回予想）と比較すると、12億円下振れしたものの、ほぼ予想並みだ。内訳としては前回予想に対し「マテリアル」が16億円、「住宅」が3億円、それぞれ下振れした一方で、「ヘルスケア」は10億円上振れした。

前期比では、323億円の減益となった。「住宅」は45億円の増益となった。年度末にかけ

て、新型コロナウイルスの影響により戸建住宅の部材調達に遅延が生じ、引渡しが2020年度にずれた物件があったものの、不動産部門が堅調に推移した。

「ヘルスケア」は17億円の増益で、クリティカルケア事業を中心に順調に拡大した。「ヘルスケア」でも新型コロナウイルス影響を2-3月に多少受けたが、増益要因がそれを上回った。

「マテリアル」は372億円の減益となった。中国市場の成長鈍化、自動車市場減速、石化市況下落等に加え、第4四半期から新型コロナウイルスの影響を受けた。

決算説明会資料22ページ以降に事業別の概況を記載しているが、「マテリアル」のサブセグメントについて、前期比での主な増減要因を説明する。

基盤マテリアル事業は、複数のマイナス要因があり大きな減益となった。2019年5月にナフサクラッカーの臨時修理および誘導品の定期修理があったことに加え、2020年1月にはナフサクラッカーの設備トラブルがあった。また、ナフサ等の価格下落に伴い在庫受払差が発生したことも大きく影響した。更に、各製品で交易条件が急速に悪化したことに加え、アクリロニトリル（以下、AN）の韓国生産拠点である東西石油化学（株）においてウォン安による為替換算影響もあった。

パフォーマンスプロダクツ事業も減益となった。Sage連結の影響が2019年度は通年で寄与したことが増益要因となったものの、タイヤ向け合成ゴムの操業度差、販売数量減少および交易条件悪化に加え、各繊維製品の販売数量減少、エンジニアリング樹脂の販売数量減少、各事業における固定費の増加等の減益要因があった。

スペシャルティソリューション事業は、減益ではあるがこのような状況下でも比較的健闘し、減益幅はあまり大きくない。（LIB用湿式セパレータ）「ハイポア」の販売数量が電気自

動車等の環境対応車向けを中心に順調に増加し増益要因となったが、(LIB 用乾式セパレータ)「セルガード」が韓国の ESS 火災の影響を受けたことや、全体として円高の影響を受けたことが減益要因となった。

親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)は1,039億円で、前期比436億円の減益となった。固定資産の減損損失や事業構造改善等の費用を計上したことにより、営業利益の減益幅以上の減益となった。

1株当たり配当金は、前回予想どおり期末配当が16円、年間合計で34円と予定している。

#### P9 連結損益計算書

少しページを飛ばし、2019年度決算の数字について先にご説明する。冒頭に説明したとおり売上高は2兆1,516億円で、前期比188億円の減収となった。売上総利益は6,750億円で、売上高比率は前期並みとなった。

販管費は前期比で188億円増加した。IT投資に係る業務委託費の増加や、Sage、Cardiac Science等の買収に伴うのれん償却費および労務費の増加が主な要因だ。

営業利益は1,773億円で、前期比323億円の減益となった。営業外損益は67億円の益となったが、前期比では36億円悪化している。タイのPTT Asahi Chemical Company Limited(以下、PTTAC)の業績悪化による持分法投資損益の悪化が主な要因だ。

特別損益は281億円の損で、前期比185億円の悪化となった。特別利益では、前期を上回る政策保有株式の売却益を計上した。特別損失では、シンガポールの合成ゴム製造拠点であるAsahi Kasei Synthetic Rubber Singapore Pte. Ltd.(以下、AKSS)の製造設備の減損損失として174億円を計上した。

税前利益は1,559億円で、前期比545億円の減益となった。法人税は502億円で、当期純利益は1,039億円となった。

#### P10 連結貸借対照表

2019年3月末比で総資産が2,228億円増加

した。大きな要因はVeloxis Pharmaceuticals Inc.(以下、Veloxis)買収により固定資産が1,600億円以上増加したことだ。同買収は2020年3月にクローリングしたが、2019年度業績には3月末時点の貸借対照表のみ連結しており、損益計算書の連結は2020年度以降となる。その他にも、事業拡大に伴う棚卸資産増加や、積極的な設備投資の継続による固定資産増加等があった。

負債増加の要因は、有利子負債が2,794億円増加したことだ。純資産は193億円減少した。

D/Eレシオは0.21ポイント上昇し0.52となった。期末の現預金2,080億円を考慮したネットD/Eレシオでは、0.36となる。

#### 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1,245億円のキャッシュ・インとなった。税前利益の減少や、仕入債務の減少等による運転資金の増加により、前期比で900億円弱減少した。投資活動によるキャッシュ・フローは3,182億円のキャッシュ・アウトとなった。主な要因はVeloxis等の買収や設備投資だ。フリー・キャッシュ・フローは1,937億円のキャッシュ・アウトとなり、借入等の調達により、現金及び現金同等物の期末残高は2,048億円となった。

#### P4 2020年度業績予想について(1)

決算説明会資料4ページに戻り、2020年度業績予想の考え方について説明する。本日の発表においては、2020年度予想は未定としている。背景として、新型コロナウイルス影響下での当社の経営の考え方を説明する。

当社は多様な事業を展開しており、事業や地域によって影響を受ける時期や内容が異なるため、統一した前提を置くことは非常に難しいと考えている。各事業で様々なプラス要因、マイナス要因が生じるが、プラス要因を拡大すべく臨機応変かつタイムリーに動くことが重要だ。刻々と変化する世界経済の状況や、グループの経営状況をモニタリングし、随時的確な経営判断を行うことを当面の方針としている。

市場環境の透明度が改善するまでは、設備投資・投融資は抑制する方針だ。一方で、手元資金の確保、機動的な資金調達等、適切なキャッシュマネジメントに注力していく。

また、最も重要な点は、お客様、お取引先様、および従業員の安全を最優先に考え、その上で、お客様やお取引先様の事業および当社グループ事業への影響を最小限にとどめるよう努めていくことだ。同時に、事業を通じてこの状況の改善に貢献していく。不透明な環境下のため、現時点では2020年度の業績予想を合理的に行うことは困難だが、今後、開示が可能になった段階で速やかに定量的な業績予想の開示を行う予定だ。

#### P5 2020年度業績予想について（2）

各セグメントでの新型コロナウイルス影響と見通しについて定性的に説明する。

「マテリアル」については、自動車、家電、衣料関係等の市場における全般的な経済活動の落ち込みと、原油安により石化関連の市況が急速に悪化していることから、2019年度の業績には届かない可能性があると考えている。特に汎用品ではサプライチェーンが長いものも多く、足元では最終製品の生産調整等が行われつつあるが、当社がその影響をいつ、どのように受けるか、注視しておかなければいけない。

厳しい経営環境ではあるが、新型コロナウイルスの影響下でも需要が増えている事業や、収束後に需要の立ち上がりが見込める事業はある。5Gやタブレット端末向けの電子材料・電子部品、環境対応車向けのLIB用セパレータ等について、需要に応えられるよう準備を進め、新型コロナウイルスの影響を最小限に抑えていく。

「住宅」については、緊急事態宣言下で、展示場の閉鎖、外出自粛制限等の影響が出ている。特に建築請負部門で集客や受注に大きな影響が出ている。また、不動産部門やリフォーム部門等、周辺事業についても今後その影響が出てくる可能性がある。今後の新しい生活様式の中

でどのように行動、社会生活が変わっていくかをよく見ながら、最適な施策を打っていくが、2019年度の業績には届かない可能性があると考えている。

厳しい経営環境だが、ITを活用したデジタルマーケティングや生産性の向上、コストダウン等を進め、新型コロナの影響を最小限に抑えていく方針だ。

#### P6 2020年度業績予想について（3）

「ヘルスケア」でも、外出自粛制限、各国の医療現場の状況等により、影響を受ける可能性がある。日本においても2020年2-3月頃から患者の通院等の制限で多少影響が出ている。

一方で、人工呼吸器や除細動器、血液浄化関連の製品や血漿分画製剤用のウイルス除去フィルターなど、需要が拡大している製品もある。医療ニーズの高まりに対して製品を安定生産し、必要な生産能力を通じて供給責任を果たすことで、コロナ禍の早期収束と、収束後の医療貢献に努めていく方針だ。

現時点では新型コロナウイルスの影響を合理的に見通すことは困難だが、株主還元については、安定配当かつ継続的な増配を目指すという方針に変わりはない。期末の業績の結果を踏まえて、適切に判断する。

#### 【質疑応答】

**モルガン・スタンレーM&A証券・渡部氏** 「マテリアル」を中心に、新型コロナウイルスの2019年度業績における影響および足元の稼働・販売の状況について教えていただきたい。  
**高橋** 基盤マテリアル事業では、3月に入って川下の誘導品の需要が落ち、販売数量減および市況下落の影響が出た。ただし数字的にはそれほど大きくはない。

**桑葉** パフォーマンスプロダクツ事業では、中国で旧正月明け以降、欧米では3月中旬以降に自動車生産台数が減少し、影響を受けた。足元では、欧米の自動車生産は依然回復に向けて模索中であり、日本でも影響を受けていることか

ら、2020年度第1四半期の販売数量は前年同期比では減少すると見ている。

**杉山** スペシャルティソリューション事業では、2019年度における影響は相対的に軽微だった。自動車関連で、塗料原料、LIB用乾式セパレータ、鉛蓄電池用セパレータ等において若干影響を受けたが、金額としてはあまり大きくない。一方で、モバイルパソコン・タブレット等の情報通信機器向けでは需要増があった。

**渡部氏** 基盤マテリアル事業で市況下落を中心に影響があり、パフォーマンスプロダクツ事業では足元を含め数量が大きく減少しているという理解でよいか。

**高橋・桑葉** ご理解のとおりだ。

**渡部氏** クリティカルケア事業における人工呼吸器の増産に関して、米国政府が新型コロナウイルス対応で契約を交わしたと発表した企業の中にZOLLが入っており、契約金額も開示されている。その契約台数と当社の生産能力はかなり乖離があるが、今後更に月産1万台への需要が見込まれるのか。また、単価について色々な情報があるが、説明をお願いしたい。

**柴田** 人工呼吸器の米国政府への納品は既に始まっている状況だ。もともと月産400台の生産能力を25倍の1万台へと増強するべく、サプライチェーン拡大等、需要に応える努力をしており、まずはその達成に向けて注力している。

**濱本** 単価については、米国政府との契約台数・金額が公表されており、そこから計算が可能だが、この金額には周辺アクセサリ等も含まれていることに留意いただきたい。

**渡部氏** 米国政府との契約は18,900台と公表されているが、需要はそれ以上に大きく増えていくと見ているのか。

**柴田** 今後の新型コロナウイルス感染拡大の状況にもよる。米国だけではなく世界各国で人工呼吸器は不足しているが、ZOLLの生産体制、米国および他国における感染拡大状況、他社の人工呼吸器増産の状況等、様々な要因がある。現在当社としては、中長期的な見通しというよ

りも、まずは米国政府への納品に向けて注力している。

**渡部氏** 生産体制を整えた後、感染が収束し需要が減った場合、人員についてはどう考えるか。

**柴田** 現在、増産対応は社内の人員配転を中心に行っている。簡単に人が採用できる状況ではないこともある。人工呼吸器は組立産業であり、部材さえ調達できればやり繰りは可能だと考えている。人員は大幅には増えていないという認識だ。

**みずほ証券・山田氏** 住宅事業について、4月の受注が前年同月比でマイナス60%だったが、受注から引渡しまで1年ぐらいタイムラグがあるため、2020年度の建築請負部門の売上には大きな影響がないと考えていいか。また、リフォーム事業等は、今は厳しい状況だが2020年度の後半に新型コロナウイルスの影響が収束してくれば、施工能力等は十分問題なくあるのか。

また、鉄の価格が大幅に下がるが、当社の戸建住宅は1棟当たり10トン以上の鉄を使うと思うので、ポジティブな要因となるのではないか。住宅事業の現在の状況と今後の見通しについて教えてほしい。

**坂井** 足元の受注状況と今年度の損益の関係について、確かに受注残はある程度確保しているものの、必ずしも先に受注したものが先に引渡しとなるわけではなく、上期の受注で、下期引渡しとなるものもある。従って、2020年度に影響がないわけではない。下期の引渡しには影響してくる。

リフォーム事業についても足元では受注が厳しい状況で、今後受注が回復した時には、従来の施工能力は確保しているものの、落ち込みを取り戻せるほどの施工能力はなく、やはり2020年度の損益に影響が出てくると見ている。

鉄の価格は2020年度は益側に働くかもしれないが、鉄以外にもALCなど多数の部材が使われており、また、近年物流費用もコストアップしている。これら全体としてコストが決まるが、

新型コロナウイルスの影響により見通しが難しい。

**山田氏** 施工ができず、契約どおりに引渡せない場合、何らかのペナルティが発生するのか。また、デジタルマーケティングとはどういうことか。

**坂井** ペナルティが発生する、しないは要因次第だ。当社の要因であれば当然発生する。

**山田氏** 新型コロナウイルスの影響である場合、あまり発生しないという理解でよいか。

**坂井** 部材の欠品等により、2019年3月の引渡し予定がずれた物件があったが、原則としては発生しないと考えている。

デジタルマーケティングとは、従来展示場等でお客様と対面で接して集客活動を行っていたのに対し、インターネット等、ITを利用し集客を図るものだ。

**山田氏** 全社ののれん増加分は、ほぼVeloxis買収に起因すると思うが、Veloxisは有形固定資産が若干、無形固定資産が1,500億円程あり、現在はPPA(Purchase price allocation)が完了していないので全額のれんに入っているという理解でよいか。

**佐藤** ご理解のとおりだ。

**山田氏** PPAが完了するのはいつか。

**佐藤** 第1四半期の決算時点では確定している予定だ。

**山田氏** その場合、暫定的にのれんが償却されるということはないと理解してよいか。

**佐藤** その予定で現在作業を進めている。

**大和証券・梅林氏** LIB用セパレータの販売数量について、半期ごとに伺っている指数を教えてください。2019年度は2018年度比でどうだったのか。また、湿式膜と乾式膜の市場動向についても伺いたい。

**福田** 2019年度下期は、LIB用セパレータの販売数量は前年同期を下回った。販売数量の指数は、2018年度下期が311、2019年度上期が303で、2019年度下期は301となった。2019年度下期の販売数量は、前年同期比で見ると、湿式

膜は増設が寄与し2割弱増加したが、乾式膜はESS火災の影響等によりほぼ半減した。

**梅林氏** 決算説明会資料21ページに2019年度末時点で工事中の設備投資件名が記載されており、LIB用セパレータについては、乾式膜の生産能力増強がある他、湿式膜も生産能力の増強が複数件続いている。これらは引き続き進めていくのか。特に乾式膜については販売も減少しており、投資の延期や、場合によっては減損リスクもあると思うが、その辺りの状況について教えていただきたい。

**福田** 湿式膜の生産能力増強については、建設工事や生産ラインの立ち上げ等、すべて計画どおり順調に進んでいる。一方乾式膜については、計画どおり2018年度に商業運転を開始し、段階的に生産能力を増強してきたが、ESS火災の影響等により当初想定よりも需要の立ち上がりが遅くなっており、設備の立ち上げや稼働も需要に合わせて調整している状況だ。なお、減損について議論するような状況にはない。

**梅林氏** 全社の棚卸資産について、2019年3月末比でかなり増えているが、住宅事業における引渡しのずれ等が影響しているのか。一方で、2019年12月末との比較では少し減っているが、市況が下がった製品が多い割にはあまり減少していないように思う。現在の在庫水準が高く、今後実需以上に減産をしなければいけないような製品があれば教えてほしい。

**佐藤** 2019年3月末比で棚卸資産が505億円増加しているが、内訳としては住宅事業で約340億円増えている。先程の説明のとおり、新型コロナウイルスの影響で戸建住宅の引渡し若干2020年度にずれた影響がある。更に、不動産部門の開発事業でマンションの仕掛り在庫が増えている要因もある。住宅事業以外にも、「マテリアル」等で多少備蓄在庫の増加等があるが、特に不良在庫になるようなものは現時点では無いという認識だ。

**梅林氏** 在庫が大きく増えており今後減産をしなければならない、という状況にはないとい

うことか。

**佐藤** すべての製品について把握しているわけではないが、特にそのように認識しているものは無い。

**SMBC 日興証券・竹内氏** 基盤マテリアルについて、決算説明会資料 34 ページの営業利益四半期推移を見ると第 3 四半期から第 4 四半期にかけて 57 億円の減益となっているが、その要因を教えてください。また AN の市況やマージンについても説明をお願いします。

**高橋** 1 月にナフサクラッカーの設備トラブルがあり、それによって 10 億円程度の影響があった。それ以外に、AN の交易条件悪化、全般的な販売数量減少等の影響を受けた。第 4 四半期の AN の市況は 1,386 ドル/トン、プロピレンは 790 ドル/トン、スプレッドは 596 ドル/トンであった。第 3 四半期のスプレッドは 675 ドル/トンであり、そこから下落した。

**竹内氏** AN の第 4 四半期および足元の稼働状況を教えてください。需給状況は見通しにくいと思うが、今後の見方についてもコメントをお願いします。

**高橋** 2019 年度上期は比較的好調で、85～90%の稼働率を維持していた。下期は需要が減退し、第 4 四半期において 80%程度の稼働となった。4 月に入り、中国のアクリル繊維の不振やインドのロックダウン等、全般的な需要が不透明であることから、足元ではもう一段踏み込んで減産している。今後については不透明であり、需要の動向を見ながら判断していく。

**竹内氏** PTTAC は稼働できている状況か。

**高橋** 4 月の稼働はもう一段踏み込んで減産した。また、先週 PTTAC でトラブルが発生し、稼働を停止している。詳細を調査中だが、足元の需要が不透明なこともあり、需要動向を見ながらグループ全体として稼働を判断していく。

**竹内氏** 合成ゴムについて、AKSS 減損の背景や、2019 年度における S-SBR の販売数量の減少、今後の位置付けや投資計画等が変わりうるのかについて説明いただきたい。

**桑葉** タイヤ向け合成ゴムの販売数量は、2018 年度から 2019 年度にかけて 5%前後の減少となった。これに加え、需要減少に伴う競争激化により、汎用グレードを中心に販売価格下落に伴うマージン縮小があり、タイヤ向けを中心に損益は厳しくなっている。

**竹内氏** 注力しているハイエンド分野の競合状況はどうか。今後の S-SBR の戦略的な位置付けは変わらないのか。

**桑葉** 足元で新車の生産台数が減っており、厳しい状況が続くと見ているが、高性能・低燃費タイヤの需要自体は継続して増えていくという見方をしている。顧客のニーズは多様化しており、当社が持つ S-SBR の技術を活かし、それらを汲むべく開発を進めている最中だ。時間はかかるが、注力していく。

**竹内氏** S-SBR に限ると、2018 年度から 2019 年度にかけての販売数量の状況はどうであった。

**桑葉** 2018 年度から 2019 年度にかけては、5%前後減少した。2017 年度から減少基調となっており、数量面では厳しい状況が続いている。

**UBS 証券・宮本氏** セパレータに関して決算説明会資料を見ると、今年は電気自動車用途に注力するとある。足元の状況は決して楽観できるような状態ではないと思うが、2020 年度下期に向けては再び成長を見込めそうなのか。また 2019 年度において厳しい状況だった ESS 用途については、川下メーカーの決算説明等を聞く限りでは、安全性対策が多少進んでいるように感じる。今期の見通しとしてアップデートがあればお願いしたい。

**福田** LIB 用セパレータに関しては、中国・韓国のサプライチェーンは新型コロナウイルス感染拡大前の状況に回復しているという感触だ。特にモバイル機器、情報通信機器等が最終用途と思われる需要は堅調だ。一方、車載用途については、米国の複数自動車メーカーの工場停止の影響を若干受けている。欧州で発売され

る電気自動車の新型モデルの発売計画や発売後の販売動向、開発計画の遅れ等の具体的な影響を引き続き注視していく。

ESSについては、指摘の通り韓国内の需要は未だに立ち上がっていないが、韓国外の需要は堅調に立ち上がりつつある。第3四半期から第4四半期にかけては販売数量が少しずつ戻ってきている。

**宮本氏** 2020年度の計画は出していないが、2019年度に落ち込んだところから回復する局面になると見てよいか。

**福田** そのような理解で正しい。

**宮本氏** 中期的な見方として、新型コロナウイルスの影響による原油価格下落や景気後退により、欧州での電気自動車の浸透率の上昇が遅れるのではないかという見方も一部ではある。この辺りについての見解を伺いたい。

**福田** 原油価格下落や自動車産業そのものの停滞による影響は、ガソリン車等の内燃機関車へ与える影響よりも、電気自動車の需要に与える影響の方が小さいと考える。むしろこれを機に環境対応車への対応が加速される動きも一部にある。全体としてはまだ見えにくいですが、注視していきたい。

**宮本氏** ZOLLの人工呼吸器増産に関して、価格は決して低くないように見えるが、収益性はどうか。今回は緊急増産のような形であるため調達コストも上がると思うが、ZOLLの事業利益率を下げる要因にはならないか。

**柴田** ZOLLの人工呼吸器は、買収した小さな会社が持っていた事業だ。今回の新型コロナウイルスの影響で急遽生産能力を25倍まで高めることとなり、米国政府からの要求も踏まえ、社会的責任・供給責任を果たすという医療の原点に帰り現在注力している。事業である以上、当然収益性は確保しなければならないが、現時点で具体的なことを申し上げられるものではない。ZOLL全体の収益性の足を引っ張るものとは考えていない。

**宮本氏** 除細動器の需要も高まっているとい

う話があったが、数十億円規模の売上高は見込めるのか。

**柴田** 除細動器はICUやER等、救命救急医療において使用されるものであるため、ニーズは高まっていくものと見る。特にZOLLの除細動器は主に医療機関で使用されるものであり、需要が拡大する可能性がある。AEDにおいてもその可能性はある。一方で、病院は新型コロナウイルスへの対応に奔走しており、除細動器のような設備投資にどれだけ資金を掛けられるかは見えにくいところだ。Cardiac Science買収も含め、2018年度、2019年度以上に成長していくことを期待している。

**野村證券・岡崎氏** 決算説明会資料の33、34ページを見ると、スペシャルティソリューション事業において、2019年度第4四半期は、2018年度第4四半期と比較し大きく増収・増益となっている。また前回予想よりも上振れている。通信関連の需要増加やセパレータの動向についての説明があったが、今一度背景を説明してほしい。

**杉山** 2019年度と2018年度を比較すると、決算説明会資料17ページの通り、26億円の減益となっている。このうち円高影響で36億円の損要因となっており、それを除くと堅調に推移している。LIB用セパレータにおいて、乾式膜のESS用途が火災影響で減少したが、湿式膜が伸びていることや電子材料製品等が堅調に推移したことが要因だ。

四半期毎の推移においては、例年の傾向としては、第2・第3四半期に業績が伸び、第4四半期に中国の旧正月等の影響で業績が落ちる。2019年度においては、第1四半期が2018年度第4四半期の落ち込みの影響を引きずったことでスロースタートとなった。この間に調整が進んだことで、第2四半期は一気に業績が伸長したが、第3四半期はその反動で調整局面に入り、そして第4四半期においては、LIB用セパレータの湿式膜や5G・タブレット端末用途等の電子材料製品を中心に好調であったことか

ら、底堅く推移した。このような背景により、2019年度第4四半期は2018年度第4四半期と比較し増収・増益となり、また第3四半期から第4四半期にかけて落ち込みは少なく抑えられた。

[終了]