

2022年3月期第3四半期  
決算説明会  
要旨

開催日時：2022年2月9日（水）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：

取締役 兼常務執行役員 工藤

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 山口

スペシャルティソリューション事業本部 企画管理部 企画室長 山本

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 石川

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 経営企画部 木邊

IR室長 濱本

## P 2 決算のポイント

工藤 2021年度4—12月（以下、第3四半期累計）実績は、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益の全てで第3四半期累計として過去最高を更新した。

2021年度通期業績予想は、2021年11月に発表した予想（以下、前回予想）を据え置いた。第3四半期から第4四半期にかけては、固定費の計上が多くなることや、中国における旧正月の影響等の季節要因に加え、COVID-19によるサプライチェーンの混乱等の影響を見込み、減益の予想だ。ただし、半導体不足の影響は徐々に改善しており、需要は堅調に推移すると考え、来年度に向けては業績の回復を予想している。半導体不足の影響や原燃料価格の高騰、サプライチェーンの混乱等のリスクは注視していく。

株主還元は、1株当たり年間配当34円の予想を据え置いている。

## P 3 2021年度第3四半期実績（連結）

2021年度第3四半期累計実績の売上高は1兆8,248億円、営業利益は1,741億円、経常利益は1,842億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は1,407億円となり、売上高から四半期純利益までの全てで第3四半期累計として過去最高を更新した。COVID-19による影響を大きく受けた前年同期と比べ、大幅な増収・増益となった。

## P 4 2021年度第3四半期実績（セグメント別）

3つのセグメントのうち、昨年度にCOVID-19による影響を最も大きく受けた「マテリアル」が前年同期比で大幅な増収・増益となった。

「マテリアル」では、自動車関連市場の回復に伴うエンジニアリング樹脂等の販売数量増加や、今年度に増設したリチウムイオン電池（以下、LIB）用セパレータ、半導体市況活況を背景とした電子材料製品の販売数量増加に加え、石化製品市況が急速に上昇したこと等から、大幅な増収・増益となった。

「住宅」では、北米事業が好調に推移していることに加え、今年度より豪州の住宅会社

McDonald Jones Homes Pty Ltd (以下、McDonald Jones) 等を新規連結したこと等から、増収・増益となった。

「ヘルスケア」では、昨年度に需要が急増した人工呼吸器の販売数量が大幅に減少したが、除細動器等クリティカルケア事業の主力事業が好調に推移し、医薬・医療事業も堅調に推移したこと等から、増収となり、減益幅も抑えられた。

参考として、2019年度第3四半期累計実績を掲載している。2019年度はまだCOVID-19による影響はなく、米中デカップリング問題が顕在化し始めた頃だが、2019年度と比較しても全てのセグメントで増収・増益となった。

## P 5 連結損益計算書

販管費は4,149億円で、前年同期比で438億円増加した。McDonald Jones等の新規連結影響に加え、世界的に高騰している物流費や、研究開発費が増加した。

営業外損益は102億円の益で、前年同期比で74億円改善した。アクリロニトリル(以下、AN)等を生産しているタイのPTT Asahi Chemical Company Limitedの業績改善に加え、台湾のスパンデックス事業も利益を伸ばしたこと等から、持分法投資損益が大幅に改善した。

特別損益は16億円の益となった。政策保有株式の売却を進めたことに伴い投資有価証券売却益を計上した一方、半導体工場の火災に伴う代替生産の立ち上げ費用等を事業構造改善費用として計上した。

法人税等は434億円で、前年同期比で70億円増加した。上期においてVeloxis Pharmaceuticals, Inc. (以下、Veloxis)再編に伴う約80億円の税金費用軽減があった。

## P 6 連結貸借対照表

総資産は3兆2,405億円で、2021年3月末と2021年12月末を比較すると、3,216億円増加した。買収に伴うのれんや無形固定資産の計上に加え、市況上昇に伴い売上債権や棚卸資産が増加した。

負債は、有利子負債の増加に加え、原材料価格上昇に伴い仕入債務が増加したこと等から、1,891億円増加した。

のれん残高は4,108億円となり、589億円増加した。無形固定資産7,989億円のうち、半分以上がのれん残高となっている。

有利子負債は7,998億円で、1,408億円増加した。結果としてD/Eレシオは0.50となり、当社が目安とする水準に収まっている。現金及び預金2,458億円を控除したネット有利子負債は5,500億円程度となる。

## P 7 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1,127億円のキャッシュ・インとなった。前年同期比では、税金等調整前四半期純利益は増加したが、売上債権、棚卸資産等の運転資本が増加した

こと等から、キャッシュ・インが減少した。

投資活動によるキャッシュ・フローは1,753億円のキャッシュ・アウトとなった。M&A等の差から、前年同期比でキャッシュ・アウトが増加した。

結果として、フリー・キャッシュ・フローは626億円のキャッシュ・アウトとなった。前年同期は707億円のキャッシュ・インであったため、キャッシュ・インからキャッシュ・アウトに転じたことになる。

#### **P 8 2021年度業績予想（連結）**

通期業績予想は前回予想を据え置いた。売上高は2兆4,530億円、営業利益は2,131億円、経常利益は2,220億円、親会社株主に帰属する当期純利益は1,855億円で、いずれも過去最高となる。

1株当たり当期純利益は133.70円で、1株当たり配当金は34円の予想だ。配当性向は25.4%となるが、昨年度の配当性向が59.1%であり、現中期経営計画（以下、現中計）の期間となる2019—2021年度の3年間累計では、約40%の配当性向となる見込みだ。

#### **P 9 2021年度業績予想（セグメント別）**

通期業績予想は、全てのセグメントにおいて前回予想を据え置いている。第3四半期累計実績の営業利益は1,741億円であり、業績予想に対する達成率は約82%となる。

今回の業績予想は精緻な積み上げを行っているものではないため、第4四半期の数字を事業ごとに差し引きで計算するとややいびつに見えるところもあるかもしれないが、ご了承願う。

#### **P 10 営業利益構成の変化（2018年度との比較）**

現中計3ヶ年が終了に近づいているため、この期間の動向について少しご説明する。

2021年度の営業利益予想は2,131億円で過去最高を更新する見込みだが、これまでの過去最高は2018年度の2,096億円であった。2018年度の営業利益実績は、基盤マテリアル事業が531億円で、当社が成長領域と位置付けているスペシャルティソリューション事業および「ヘルスケア」の合計が748億円であり、グループ全体の営業利益に占める比率はそれぞれ25%と36%だった。

2021年度の営業利益予想では、基盤マテリアル事業が399億円、スペシャルティソリューション事業および「ヘルスケア」の合計が992億円で、比率はそれぞれ19%と46%になる。基盤マテリアル事業については約6ポイント低下し、スペシャルティソリューション事業および「ヘルスケア」の成長領域が約10ポイント上昇しており、営業利益構成が大きく変わってきている。右側に示しているスペシャルティソリューション事業および「ヘルスケア」の合計ののれん償却前営業利益の推移を見ると、2018年度から2021年度にかけて年平均成長率が約10%となっている。

ANを中心とした基盤マテリアル事業の営業利益は、2018年度の531億円から2021年度予

想では 399 億円に減少しているが、AN 市況や AN スプレッドの前提はむしろ 2021 年度予想の方が高い。AN の販売価格に原料コストファクターを取り入れる価格フォーミュラ化を進めていく中で、市況・スプレッドの変動による影響が抑えられてきているということだ。業績のボラティリティを低減する活動を継続して行っている成果とご認識いただきたい。

#### **P11 現中期経営計画 3 年間の各セグメントの業績動向**

「ヘルスケア」は、現中計目標を超える水準で推移しており、クリティカルケア事業を中心に高い成長率を達成する見込みだ。今後ともグループ全体の成長ドライバーとして引き続き成長を期待している。

「マテリアル」のスペシャルティソリューション事業は、COVID-19 感染拡大による不透明な事業環境が続く中でも、セパレータ事業や電子材料関連事業を中心に業績を拡大し続けている。堅調な需要を背景に、戦略・戦術を柔軟に構えつつ、引き続き更なる成長を期待している。

パフォーマンスプロダクツ事業は、自動車関連事業の比率が高く、この 1—2 年はかなり景況感に左右された。足元では自動車生産が回復に向かっており、エンジニアリング樹脂の強みを追求することに加え、Sage Automotive Interiors, Inc. の半導体不足に伴う自動車減産影響からの急回復によって、来年度に V 字回復も期待できると考えている。

基盤マテリアル事業は、先ほど申し上げたとおり、AN 販売価格のコストフォーミュラ化を中心として収益の安定化を継続していく。業績のボラティリティを低減し、安定収益体制を強化することが大きな課題であり、それに向けて努力している。

「住宅」は、国内の建築請負のビジネスモデルを変革することに加え、海外事業を強化しながら成長させていくことで、安定的に営業利益に貢献する事業構造になってきている。

#### **P16 海外売上高**

2021 年度第 3 四半期累計実績の海外売上高比率は 48.2%となった。前年同期の 41.8%と比べ上昇し、それぞれの事業が拡大している。当社は米国での売上高が大きく、米州における売上高比率は約 16%となっている。

海外事業の拡大に伴い、グループ全体におけるリスク管理等のガバナンスの徹底に継続して取り組んでいる。

#### **【質疑応答】**

**みずほ証券・山田氏** 基盤マテリアル事業について、AN スプレッドの第 2 四半期から第 3 四半期にかけての推移と、第 4 四半期の予想を伺いたい。AN 市況が大きく乱高下したにもかかわらず、業績が安定してきている。原料コストファクターを取り入れた価格フォーミュラの採用比率が 9 割程度となり、業績の安定度については自信があると考えてよいか。平常時であれば、年間 300~500 億円程度の営業利益が確保され、今年度の営業利益のレベルから 50~100

億円程度の振れ幅に抑えられるなど、安定的に推移するものと期待してよいか。基盤マテリアル事業のボラティリティ低下の進捗、手応えについて伺いたい。

**高橋** 第2四半期はAN市況2,267ドル/トン、プロピレン市況1,005ドル/トン、スプレッド1,262ドル/トン、第3四半期はAN市況2,290ドル/トン、プロピレン市況1,019ドル/トン、スプレッド1,271ドル/トンであった。

第4四半期の予想は、AN市況2,000ドル/トン、プロピレン市況1,050ドル/トン、スプレッド950ドル/トンである。足元のAN市況は2,100ドル/トンを少し超えているが、これまでが高すぎたことや、他社の新增設等もあり、3月に向けて少し落ちつくと予想する。

また、ANの主原料としてプロピレンの他にアンモニアがあり、その市況高騰が足元で利益圧迫要因となっている。2020年度のアンモニア市況は300ドル/トン程度であったが、2021年度上期は600ドル/トン程度、足元では1,000ドル/トン近くと高水準だ。ただし、価格フォーマミュラの採用によりアンモニア市況高騰の影響もある程度は吸収しており、ボラティリティが軽減できていると考える。

AN市況は米国や韓国でも下がってきており、2022年度は2021年度の水準よりは落ち着く見通しだが、現在精査中だ。

**山田氏** アンモニア市況が1,000ドル/トンに達する水準となり、第3四半期はANの採算悪化を予想していたが、基盤マテリアル事業は営業利益が確保できている。価格フォーマキュラにはアンモニア市況も含まれていると理解してよいか。

**高橋** 含まれている。ただし原材料市況の変動を全て反映できるわけではなく、ある程度は影響を受けている。

**山田氏** 基盤マテリアル事業はAN以外にも収益性が安定的になってきており、ボラティリティはかなり低下しているという状況か。

**高橋** そのとおりだ。価格フォーマキュラ化が難しい製品もあり、ある程度は市況の影響を受けるが、ANの売上高比率が高いため、基盤マテリアル事業全体としてボラティリティは軽減されてきている。

**山田氏** 「ヘルスケア」について、第3四半期の営業利益水準が高いが、何か特殊要因があったのか。医薬・医療事業は第3四半期のみで営業利益が90億円出ており、(骨粗鬆症治療剤)「テリボン」の販売好調以外にどのような要因があったのか。クリティカルケア事業についても、第3四半期は季節要因により営業利益が低下する傾向があったと思うが、それなりの利益水準を確保できているのはなぜか。

**木邊** 医薬事業については、前年同期比で売上高は増収、営業利益は横ばいとなった。売上高については「テリボン」が好評で売上高を伸ばしていることに加え、(関節リウマチ治療剤)

「ケブザラ」も新規患者への投与が進んでいる。第3四半期からは新しく導入した(免疫調整

剤)「プラケニル」も販売開始した。米国では(免疫抑制剤)「Envarsus XR」も好調である。一方で営業利益については、MR のオンライン活動増加による費用増や研究開発費の増加等があった。

**山田氏** 工藤氏のプレゼンテーションの中で研究開発費が増加したという説明があり、それは主に「ヘルスケア」におけるものと推察する。研究開発費を含めた販管費の増加を踏まえると、第3四半期の業績は健闘したと見ている。「テリボン」に加えて「ケブザラ」「プラケニル」等の伸びが限界利益に貢献しているためか。

**木邊** そのとおりだ。

**濱本** 医療事業についても、第3四半期は前年同期比で売上高は増収、営業利益は横ばいとなった。(ウイルス除去フィルター)「プラノバ」を中心に各製品が増販し好調に推移したが、販管費、物流費等が増加した。

クリティカルケア事業は、第3四半期は前年同期比で減収・減益となった。2020年度に特需があった人工呼吸器の販売数量減が大きく響いている。ただし除細動器や(着用型自動除細動器)「LifeVest」など、従来の主力製品がCOVID-19の影響から回復して拡大し、減収幅はかなり抑えられた。営業利益に関しては、減収因に加えていくつかの減益要因がある。1つは、人工呼吸器の特需で受注・販売等の効率が良かった前年同期との比較では、収益性が落ちていることだ。他には、各種販管費の増加や、買収した Respicardia, Inc. と Itamar Medical Ltd. の新規連結が、PPA 償却も含め営業利益としてはマイナスに影響していること等がある。

**山田氏** クリティカルケア事業は、新規連結の影響で営業利益が30億円程度圧迫されていると推察する。実力ベースでの業績は悪くないのではないか。

**濱本** 新規連結の影響は具体的には申し上げられないが、そこまで大きな額ではない。

**モルガン・スタンレーMUFG証券・渡部氏** 決算説明会資料21ページに、第3四半期から第4四半期にかけての営業利益動向の記載がある。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ついて、通期予想の達成確度を伺いたい。

**山口** パフォーマンスプロダクツ事業について回答する。最も影響の大きい自動車市場に関しては、第3四半期を底として第4四半期以降は北米を中心に徐々に回復していくと見込む。しかし、半導体不足やCOVID-19感染拡大による顧客の工場操業への影響が懸念されることに加え、物流の混乱や原材料の制約等、様々な不安材料がある。

自動車関連以外では、繊維事業の衣料向け製品は、国内は相変わらず低調であるものの海外が回復してきており、消費財事業についても需要は堅調である。

通期予想の達成確度は、自動車関連市場の回復次第だ。楽観はできないものの、全体では前回予想の数字を据え置いている。

**山本** スペシャルティソリューション事業について回答する。セパレータ事業は、第3四半期

に半導体不足による顧客の生産調整の影響を受け業績が落ち込んだが、第4四半期にかけては回復する見通しである。一方で、高機能マテリアル事業は春節の影響等で第4四半期には販売が落ちることに加え、原材料価格高騰の影響等を見込み、減益を予想している。この影響が大きく、スペシャルティソリューション事業全体としては、第3四半期から第4四半期にかけて減益を見込んでいる。

**工藤** 通期業績予想について、いくつか特殊要因があるので補足する。パフォーマンスプロダクツ事業では、消費財の「サララップ」は第3四半期までは好調に販売が推移してきたが、在庫のひっ迫で第4四半期は出荷を抑えるため売上は一時的に低下する。また、「ヘルスケア」の医薬事業では、第4四半期の計画に医薬品の導入案件を織り込んだ。このような要因を踏まえ、通期業績予想は前回予想の据え置きとした。

**渡部氏** 住宅事業に関して、建築請負部門の受注がここ数ヶ月低迷している理由は COVID-19 要因のみなのか。今後の受注見通しとあわせて伺いたい。また、今年度は海外事業がかなり伸びているが、北米事業の好調の持続性をどう見ているか。

**坂井** 建築請負部門の受注減は、11-12月は住宅ローン減税終了、1月は COVID-19 感染再拡大が主な要因であったと考えている。しかし今後は国の政策も追い風となり、第4四半期は防災意識が高まる時期でもあるため、戸建て・集合ともに商品の強みを訴求し、受注回復を図りたい。また、デジタルマーケティングを強化して、非展示場集客を増やす活動にもより力を入れる計画だ。

海外事業については、北米事業は木材価格を販売価格に反映させるという仕組みのため、足元では木材価格下落のマイナス影響が出始めている。今後もそうした変動の影響は受けるものの、事業自体は伸ばしていけると考えている。

**野村證券・岡峯氏** 住宅事業について、建築請負部門の今後の受注動向にもよると思うが、2022年度の業績の方向感を伺いたい。不動産部門は2022年度も分譲マンション販売の案件が比較的多いと伺っていたが、現在でも状況に変わりないか。海外事業については、第2四半期から第3四半期にかけ営業利益が落ちている要因と、北米・豪州ともに2022年度も堅調に推移する見通しかという点について伺いたい。

**坂井** 建築請負部門の受注については、COVID-19の今後の感染拡大影響は見通しにくいですが、集客増に向けた各種システムの導入なども始めており、いずれ回復基調に入ると期待する。

不動産部門については、分譲マンションの在庫数や物件構成により年によって波が出るが、次の3年間は伸びていく基調である。

海外事業についても、北米・豪州共に拡大させていくという方針に変わりはない。海外事業が第2四半期から第3四半期にかけて減益となったのは、第2四半期が好調すぎたということもあるが、北米・豪州ともに原料価格高騰によるコストアップや労務単価上昇の影響が出始め



たこと等による。ただし海外事業は全体的には戦略通り進捗していると見ている。

**岡崎氏** LIB用セパレータについて伺いたい。2021年度通期の販売数量は、前期比10%程度増加する見通しだと以前説明があった。下期では前年同期比4%程度の増加ということになると考えるが、それに沿った進捗となっているか。また、車載用途と民生用途、それぞれの状況を伺いたい。

**石川** LIB用セパレータは、秋頃から半導体不足による顧客の生産調整の影響を受けており、販売数量が第2四半期から第3四半期にかけて若干低下した。ただし第4四半期には回復を見込んでいる。第2四半期決算説明会で、下期の販売数量は前年同期比1割程度伸びる見込みと説明したが、現在の見通しでは、前年同期並みか若干の伸びとなる程度だ。通年では数%の伸びに留まると見ている。

用途別の動向としては、民生用途は2020年度の下期は非常に好調で、2021年度上期まで好調が続いたが、夏頃から中国のスマートフォン向けで減速感が出始め、第3、第4四半期にもそれが継続している。車載用途は、将来的には大きな需要拡大を見込むものの、一時的な半導体不足による自動車減産の影響を受けている状況だ。

**岡崎氏** 競争状況に変化はないか。御社は非常に品質の高い製品を供給しているので、中国メーカーなどとの競合はあまり心配しなくていいという見方でよいか。

**石川** 中国メーカーは近年販売数量を伸ばしてきているが、当社製品の品質の高さは顧客に認められており、その状況に変わりはない。

**SMBC日興証券・宮本氏** 決算説明会資料10～11ページに中期的な見方の資料が掲載されている。次期中期経営計画（以下、次期中計）は4月に発表されると思うが、工藤氏が社長就任後に旭化成をどのような方向に進めていきたいと考えているか伺いたい。基盤マテリアル事業の構造改革を一段と進めていくのか、スペシャルティソリューション事業や「ヘルスケア」をより伸ばしていくのか等、特にポートフォリオ転換の考え方について教えてほしい。ポリエステル繊維事業の構造改革の経験があるかと思うが、それを活かすどのように進めていくのか。次の3年間、あるいは100年間等についての考えを伺いたい。

**工藤** 従来申し上げているとおり、成長分野としては、「ヘルスケア」に加え、電子材料等当社が強みを有する分野を伸ばしていきたい。

また住宅事業に関しても、現在策定中の次期中計では着実に利益を伸ばしたいと考えている。国内住宅市場の将来的な縮小が見込まれる一方で、海外進出についても懸念の声を頂いた時期があったが、当社としては海外だから出ていくというよりも、国内・海外を問わず、当社ならではの新しいビジネスモデルが構築できるところで事業を進めるという考えだ。

一方で、「マテリアル」における成長分野以外の事業については課題を認識している。事業の創出力を高めなくてはならない。研究開発は他社に劣っているわけではないので、戦術論と

して様々な手段を検討し、スピード感をもって取り組む必要がある。「マテリアル」についてはアセットライト化を進め、限りあるキャッシュを成長分野の投資に使っていききたい。アライアンス、撤収、合弁、場合によってはIPO等様々な手段が考えられるが、スピード感を持ってやっていきたい。

石油化学関連の事業に関しては、(株)三菱ケミカルホールディングスのご発言があったが、マクロの方向感に大きなずれはなく、我々も前提を設けずに考えていきたい。次期中計を発表する4月にあらためて触れさせていただく。

**宮本氏** ポートフォリオ変換がさらに加速すると考えていてよいか。

**工藤** そのとおりだ。

**宮本氏** 期待している。2点目として、医薬事業のVeloxisに関して伺いたい。決算説明会資料28ページに、「Envarsus XR」の米国売上高が第3四半期で39百万ドルと記載されている。第2四半期は33百万ドルだったので、そこから20%近く増加している。上期に関しては、COVID-19影響により新規腎移植手術件数の一時的な低下やMRの病院訪問自粛に加え、免疫抑制剤を服薬している腎移植患者が一定数亡くなっているという説明があったが、足元では状況が改善してきているのか。「Envarsus XR」の第2四半期から第3四半期の伸びの背景と、第4四半期に向けての見通しに関して伺いたい。

**濱本** ご指摘のとおり、COVID-19影響による成長鈍化から徐々に回復してきている状況だ。第3四半期の米国売上高は前年同期比で15%程度増加している。この基調は第4四半期も続き、前年同期比で着実に伸びていくと考えている。

COVID-19により一定数の腎移植患者が亡くなった影響はまだ少し残っているが、「Envarsus XR」の特長、強みは変わっておらず、新規腎移植患者における処方比率も35%以上と、当初想定を上回る勢いで伸びている。シェアも順調に拡大しており、今後もこの順調な伸びを期待している。

**大和証券・梅林氏** パフォーマンスプロダクツ事業に関して、交易条件の見方を教えてほしい。自動車減産の影響で販売数量はまだ少し低迷していると思うが、原料価格が上がってきており、第3四半期、第4四半期の価格転嫁の動向について伺いたい。

**山口** 原料価格上昇分は製品価格に転嫁していくというのが基本方針だ。特にエンジニアリング樹脂では、高付加価値グレードの販売への注力等も含めマージン確保に努めている。需給がタイトであるという状況もあり、マージン確保は可能だと考えている。繊維業界等、若干厳しい業界では、国内中心に厳しい交渉になる部分はあるが、基本的には原料価格上昇を製品価格に転嫁していく計画だ。

**工藤** 少し補足をさせていただく。エンジニアリング樹脂の価格転嫁は、期ずれは多少あるものの、顧客の理解も得られ順調に進んでいると感じている。海外の競合メーカーで色々な動き

があり、供給への懸念などもある中、当社は供給が比較的安定しており、顧客からの信頼が高まっていることも一因と考えている。

エンジニアリング樹脂の業界では、材料調達難により製品が供給できないという状況が昨今発生している。サプライチェーン・マネジメントを着実にを行い、顧客と緊密なコミュニケーションを図ることで、価格転嫁についても顧客の理解が得られると考えており、現状順調に進んでいると認識している。

**梅林氏** カーシート向けの（人工皮革）「ラムース」や、消費財の「サランラップ」等は、値上げが難しいところもあるかと思うが、状況はどうか。

**山口** 消費財はなかなか難しいところがあり慎重に対応していくが、「ラムース」等の BtoB 製品については、エンジニアリング樹脂同様に価格転嫁を進めていく方針だ。

**三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券・渡邊氏** 決算説明会資料 21 ページに第 3 四半期から第 4 四半期への営業利益動向の説明があるが、「住宅」については計画の下振れはないという見方だと考えてよいか。「収益認識に関する会計基準」を 2021 年度から適用しているが、予定どおり進捗しているのか。また、海外事業では、コストアップにより工事損失引当金等を見込んでいるのか。

**坂井** ここには第 4 四半期にかけて営業利益に影響する要因を記載しているが、2021 年度業績予想について特に下振れのリスクがあるということではない。「収益認識に関する会計基準」の影響に関しては、第 3 四半期までで言えば、むしろ上振れ気味で推移している。海外事業についても、コストアップや木材価格変動等のリスク要因はあるが、それらのある程度見据えた計画としており、逆に上振れる可能性もあると考えている。

**濱本** これを以て電話会議を終了させていただく。ご参加ありがとうございました。