

2020 年度決算説明会サマリー  
2021 年 5 月 12 日開催

(1) 2020 年度 決算概要 (前年比) 単位：億円

①売上高	3,544	△264	数量減△40、販売価格差△224
②営業利益	347	+ 31	
数量要因		+ 65	新型コロナウイルス影響△145、 その他(新型コロナ迅速診断キット、xEV 関連、半導体関連 他) +210
スプレッド 為替影響	△ 60		売価 △193 > 原料他 +133
コスト要因	△ 8		売価 △ 31 > 原料他 + 23
先行投資負担等	+ 31		その他本社費・製造費等
	+ 3		研究開発費
<hr/>			
要因別内訳計		+ 31	

- ① 売上高 世界的な景気後退による需要減のため販売数量が減少。また、原料価格下落に伴うスチレン系製品の販売価格下落もあり、減収
- ② 営業利益 基盤事業が新型コロナウイルスの影響を受けるも、スペシャリティー事業が業績に寄与し、過去最高益を更新

(2) 2021 年度 業績予想 (前年比) 単位：億円

①売上高	3,650	+106	数量減+142、販売価格差+229、 収益認識に関する会計基準(グループ商社売上部分) △265
②営業利益	420	+ 73	
数量要因		+135	新型コロナウイルス影響からの需要回復+110、 その他(xEV 関連・半導体関連の需要伸長、他) +25
スプレッド 為替影響	+ 17		売価 +222 > 原料他 △205
コスト要因	+ 6		売価 + 8 > 原料他 △ 1
先行投資負担等	△ 71		その他本社費・製造費等
	△ 14		研究開発費
<hr/>			
要因別内訳計		+ 73	

- ② 売上高 会計基準の変更による減収も、前年に新型コロナウイルスによる影響を大きく受けた基盤事業の需要回復や、xEV 関連・半導体関連製品の需要伸長により、増収
- ② 営業利益 スペシャリティー製品増産体制構築のための固定費増加も、主要製品の数量増により、増益

(3) 株主還元

2020 年度配当 : 125 円/株 (中間 60 円・期末 65 円)、配当性向 47%  
2021 年度配当予想 : 135 円/株 (中間 65 円・期末 70 円)、配当性向 40%

株価推移などに応じ機動的な自己株式取得も実施し、総還元性向 50%を基準とする方針を継続

#### (4) スペシャリティー事業の定義

定義：ESG の取り組みに整合し、独自性と高付加価値を兼ね備え、外部環境に左右されにくくトップクラスのシェアを有する事業ならびに近い将来にそれを実現する可能性を有する事業。

当社はSDGsを羅針盤としたESG経営を基軸とし、社会的責任を果たしつつ持続的に成長できる企業体を目指す。今後も環境・エネルギーやヘルスケアに注力し、スペシャリティー事業を通じて、社会課題の解決に貢献することで、持続的成長を図る。

今年度の業績に大きく貢献した、球状アルミナや、新型コロナウイルス抗原迅速診断キットは、まさしく当社が長年培ってきた強みを活かした製品であり、社会課題の解決に貢献するスペシャリティー事業の具体例と言える。

#### (5) Denka Value-Up ～2022 年度数値目標と今後 2 年間の取り組み～

2018 年にスタートした 5 カ年経営計画 Denka Value-Up の中間レビューを行い、今後 2 年間で注力する取り組みと、2022 年度の数値目標を決定した。

##### <数値目標>

2021 年度：営業利益 420 億円

2022 年度：営業利益 500 億円

xEV、5G 等のメガトレンドに乗った電子先端材料の利益拡大、ヘルスケア事業の着実な利益伸長、基盤事業のスペシャリティー化の加速、クロロプレン事業の回復などにより、過去最高益の更新を目指す。

##### <今後 2 年間の取り組み>

デンカでなければ出来ない方法で、SDGs を羅針盤とした様々な社会課題の解決に挑戦し、社員とステークホルダーが誇りに思い、「社会にとってかけがえのない存在」となる、その第一歩として、三つの「Value-Up」の取り組みに注力する。

- ① 事業 Value-Up：「誰よりも上手くできる仕事への集中」によるポートフォリオ変革
- ② 環境 Value-Up：2030 年温室効果ガス排出量 50%削減、2050 年カーボンニュートラル達成
- ③ 人財 Value-Up：働きがいや仕事を通じた成長を実感出来る企業を目指す

## (6) 質疑応答

### ① 電子・先端プロダクツの需要動向

- ・球状アルミナ、アセチレンブラックの需要が伸長。2021 年度の出荷数量は前年比増加を想定。中国で普及が急拡大している安価な EV には、当社製品はあまり使用されていないと思われる。全世界における EV 台数の伸び率と差があるのはそのためと推測する。
- ・半導体関連製品は、一部用途ごとの需要の増減はあるものの、強い需要が続くと見込む。
- ・加えて、5G 通信のスマートフォンのように、1 台当たりの電子部品の搭載個数が増加しており、半導体・電子部品関連の需要は、さらに強くなると見ている。

### ② ライフイノベーションの販売見通し

- ・2021 年度の新型コロナウイルス抗原迅速診断キットは、昨年 8 月より販売を開始している従来の診断キットに加え、1 月に国内薬事承認申請を行った、一つのデバイスでインフルエンザウイルスとの同時診断が可能な抗原迅速診断キット（コンボキット）の販売や、4 月に発表した米国市場への供給を予定している。

(参考)2021 年 1 月 29 日発表「新型コロナウイルスとインフルエンザウイルスを同時に診断するキットの国内薬事承認を申請」  
[https://www.denka.co.jp/storage/news/pdf/814/20210129\\_denka\\_flu\\_covid19.pdf](https://www.denka.co.jp/storage/news/pdf/814/20210129_denka_flu_covid19.pdf)

2021 年 4 月 28 日発表「米国向けに新型コロナウイルス抗原迅速診断キットを供給」  
[https://www.denka.co.jp/storage/news/pdf/850/20210428\\_denka\\_covid19\\_xtrava.pdf](https://www.denka.co.jp/storage/news/pdf/850/20210428_denka_covid19_xtrava.pdf)

- ・現在、新型コロナウイルス抗原迅速診断キットの販売先は、法律上、医療機関に限定されるが、無症状者へのスクリーニング検査などにおける当社製品の有用性についても理解を得ながら、感染拡大の抑制に貢献したい。
- ・2022 年度からのインフルエンザワクチン増産計画に変更はない。

### ③ クロロプレンゴム事業の状況

- ・クロロプレンゴムの出荷は、新型コロナウイルス感染症による影響から回復傾向。2021 年度の需要は、2019 年度程度まで回復する想定。
- ・2 月の米国での寒波に対しては、前もって対策を行ったことから収支への影響は軽微であった。収束後に稼働は正常化しており、現在フル生産している。

### ④ Denka Value-Up ～2022 年度数値目標と今後 2 年間の取り組み～

- ・ポートフォリオ変革は経営計画「Denka Value-Up」の残り 2 年間での大きなテーマ。具体的な検討を進めている。
- ・2022 年度の目標営業利益 500 億円には、シンガポールでの球状アルミナ増産を含め成長ドライバーとなる電子・先端プロダクツのほか、同じくシンガポールでの MS 樹脂を増産するポリマーソリューションやエラストマー・インフラソリューションにおけるクロロプレンゴムの需要回復などを織り込んでいる。

以上