

【全体】

Q：上期は期初想定と比べてどのような進捗だったか。

A：期初想定は、上期営業利益 950 億円、下期 1,150 億円で通期 2,100 億円だったが、今の見通しは、上期が 200 億円程度増益になり、下期はそのまま据え置いて、通期 2,300 億円。主に化学品、特にクロールアルカリ事業が数量・価格ともに好調に推移したということが主因。

Q：2022年12月期の営業利益計画が2,300億円とされ、2023年12月期中計目標を一年前倒して達成することになるが、来期の業績の方向は。2022年比で増収増益を確保できるのか。セグメントごとに解説してほしい。

A：来期のことはまだこれからのお話で具体的に申し上げることはできないが、中期計画の最終年度の営業利益目標 2,300 億円は今年達成できる見通しであり、当然来年は更に上に行きたいと考えている。現状は下期に向けた先行きについて、経済情勢等を含めやや不透明感が増しており、下期業績動向とそこから来期へのつながりについてしっかり見極めなければいけないと思っている。当然、更なる成長は目指していきたいと思っている。

今年、過去最高益になるということだが、自動車用ガラス事業やディスプレイ事業は大変厳しい状況にある中で、戦略事業は順調に拡大、化学品もクロールアルカリの追い風があるとはいえしっかり利益を出している、ということで足並みがそろった状態で 2,300 億円ということではない。来期については、自動車用ガラスは自動車生産台数の回復に伴い数量が増加し、ディスプレイ事業は今お客様の在庫調整等があり弱含んでいるがこれも戻ってくると当然期待できる。戦略事業については来期も順調に伸びる。クロールアルカリの市況はやや読めないが、以上の通り、増収増益になるような要素はかなりある。まとめると、大きく期待しているのは自動車用ガラスとディスプレイ、戦略事業は堅調、クロールアルカリは今期より若干市況が軟化するかもしれないが、他の事業で十分カバーできると現時点では考えている。

Q：円安影響に関して、為替の前提を円安に変更されているが、これによるざっくりとした利益影響をセグメント別で教えてほしい。

A：ガラスセグメントについては、地産地消のローカルビジネスであり、外貨建ての海外事業を連結する際の影響では円安はプラスの方向になるが、日本事業では外貨建ての輸入原料がありこの部分はマイナス方向になり、セグメント全体ではほぼニュートラルかと思う。

電子事業については、ディスプレイ事業はコストが外貨建て主体の一方、売りが円建てのため、円安はコスト高となってマイナスの方向になる。一方で、電子部材事業については、一部外貨建てコストもあるが多くのコストは日本で発生し売りが外貨建て主体のため、円安はプラス方向になる。セグメント全体ではここもほぼニュートラルと言う状況。

化学品については、ローカルビジネスである海外クロールアルカリ事業の利益貢献が非常に大きいということもあり、これを連結する際に円安がプラスに効く。フッ素事業は、日本で発生するコストが中心で、これを海外に売る割合がかなりあるため、この部分も円安は追い風の方向になる。ライフサイエンスも海外事業のウェイトが大きいいため連結する際に円安はプラスに効く。従って、化学品セグメントは基本的には円安はプラスとなる。

会社全体でみると、通期でざっくり 100 億程度の為替のプラス影響が今回の見直しにおいて生じている。

Q：海外クロアリ、フッ素は成長事業に含まれているが、成長事業の定義は何か。コア事業の中で他の成長事業はあるか。

A：AGCの事業ポートフォリオの考え方を説明すると、まず全体の事業をコア事業と戦略事業に分けている。戦略事業はそのまま成長事業に位置付けられる。またコア事業の中を、まず成長事業とキャッシュ創出事業に、必要な場合はさらに構造改革を考える事業というように分けている。成長事業に分類する際は、中長期的に市場が成長すること、AGCが一定の強いマーケットポジションを獲得できること、という点を考慮している。その点で、現時点では海外クロールアルカリ事業とフッ素事業をそこ

に位置づけている。今後も市場の変化や、当社における技術開発や事業展開の状況に応じてポートフォリオの見直しを毎年実施していく。

Q：還元の方針に関して、今回純利益も上方修正していて、ガイダンス通りだと配当性向 40%を若干下回る形となりそうだが、配当・自己株買いそれぞれについて改めて解説してほしい。

A：現在の発表では配当性向が 38.8%となる。当社の還元方針はこれまでの説明通りで、配当性向 40%程度を目安として安定的な配当を実施、加えて自社株買いについては機動的に実施させていただく。また、設備投資の状況や今後の業績見通し等を踏まえ、自社株買いや配当の見直し等は柔軟に考えていくが、今回は配当予想の修正をしなかった。

Q：営業利益が過去最高水準にあるにも関わらず、株価が冴えない。現状の株価をどう評価されているか。

A：正直申し上げて、かなり実態よりも低く評価されていると考えている。ただし、これは過去の AGC が、良い業績を継続してこれなかったということが背景にある。そこで事業ポートフォリオ変革の目指すべき方向性として、「市況変動に強い」ということを挙げている。2010 年に過去最高の営業利益を上げた後に四期連続で減益になるなど、安定した業績を示してこれなかったというのが実態で、安定した業績をしっかりと示していくことが必要だと思っている。今は過去とは異なり、複数事業から営業利益を出しているということ、戦略事業のように非常に安定して成長している事業があるということから、近い将来にはこれが正しく業績に反映され、マーケットからの理解も得られるのではと期待している。

【ガラスセグメント】

Q：欧州で燃料費が高騰しているが、建築用ガラスや自動車用ガラスへの業績の影響を教えてください。燃料費の高騰を 2022 年下期、2023 年もお客様に転嫁できるのか。

A：欧州の天然ガスの高騰がコスト的に大きい。従来から申し上げている通り、欧州建築用ガラスでは、今年の 2 月からエネルギーサーチャージという、燃料価格の高騰分を自動的に価格に上乗せさせていただく仕組みが今のところ機能しており、かなりの部分は価格に転嫁できている。上期も全てではないが転嫁できているし、下期も転嫁できらうと思っている。一方、自動車用ガラスでは、やはりいきなり価格を見直しさせていただくことはなかなか難しい面があり、色々価格面をお願いをさせていただいているが、上期はその効果がまだ出ないため原材料高騰影響をダイレクトに受けた。徐々にご理解いただいております。今年下期より、効果が見えてくる。来期以降は、更に大きな効果になると考えている。特に足もと自動車用ガラス事業は、赤字という異常な事態であり、早期にこの事態から抜け出すべく全力をあげて取り組んでいく。

Q：自動車用ガラスに関して昨年 3Q 以降、4 四半期連続で赤字であり、2022 年 2Q の赤字額は 1Q 比で拡大していると思う。価格施策の効果が下期以降に発現するとのことだが、下期は上期対比でどの程度の利益改善を想定しているか。また、価格交渉の手ごたえは。

A：具体的な数字を申し上げるのが難しい面があるが、ご指摘の通り、2Q がボトムだったと思う。足元では若干良化してきているので、下期に向けて大きく回復してくると思っている。ガラスセグメントの営業利益は、通期で 300 億円、上期で 114 億円、下期は 186 億円の見通しとなっており、この改善のかなりの部分は自動車用ガラス事業から出ると見込んでいる。

Q：価格政策について、高炉や自動車部品メーカーの一部では強烈的な値上げをすすめていく方針の企業が散見される。これまでの価格交渉との違いを説明してほしい。また、中期的に価格転嫁でどの程度の ROCE を達成させていきたいと考えているか。

A：まず足もとの自動車用ガラス事業は赤字になっており、これまで経験したことがない状況。これは半導体不足、原燃材料の高騰、サプライチェーンの混乱という要因があるが、異常事態である。この異常事態を受け、早期に回復させるべく、過去に例のない姿勢で価格改定をお願いしている。2025 年に ROCE10%以上を目指しているが、資料の通り、高機能化による効果は 2025 年以降に大きく出てくると想定しているため、2025 年まででは高機能化の寄与は少ない。そのため、2025 年

ROCE10%に向けて必要なことは、適正な水準への価格改定と、構造改革でコスト構造を変えていくこと。それぞれがどの程度 ROCE10%に寄与するかを言及することは難しいが、絵に描いた餅ではなくきちんと計画を作っており、これを実行できれば 2025 年に ROCE10%を目指せる事業だと考えている。

【電子セグメント】

Q：足もとで液晶パネルメーカーの稼働調整が起きているが、下期はそのリスクをどのように織り込んでいるか。また、パネルメーカーの稼働調整がいつまで続くかとみているか。

A：今はお客様の稼働調整が進んでおり、ディスプレイ用ガラス事業も非常に苦しい状況。従って、今期の当社の出荷も、前年比一桁前半パーセント程度は減少を見込んでいる。一方で、この調整は年内にほぼ終わり、来期は当期比で逆に一桁半ばパーセント程度の増加と見ておくのが現状では妥当かと考えている。

Q：ディスプレイ事業はかなり厳しい状況にある。G11 対応の投資をしていくことで中期的に収益性を向上するとの話が以前あったが、それだけで本当に回復するのか。GHG 排出も多い事業であるので事業の切り離しも考えられるのではないか。ディスプレイ事業について中長期的にどのように考えているか聞かせてほしい。

A：ディスプレイ事業は今かなり厳しい状況だ。一つはお客様が生産調整に入っていて生産数量が落ち込んでいるということがあるが、これはコロナ禍における巣ごもり需要などで、需要の先食いしてしまったことに対する調整であると考えている。そのため、先ほど宮地が回答した通り、来期には元の軌道に戻ってくると考えている。

中長期的に見た場合、今後も面積的な成長が年率 3%以上で続くものと考えており、マーケット自体は成長しているところであって、その中心が G8 から G11 へ移っていく。この中で我々はどうして行くか。今は G11 のガラスを G8 のラインを無理やり使って生産していて非常に生産効率が悪くコストアップになっているが、これを解決するため G11 生産に適したラインを増やしていくという方針は、以前お話ししたところから変わらない。

Q：営業利益構成比から算出すると、2Q はディスプレイだけでなく、電子部材の利益も 1Q 比で落ち込んだように見えるが、その理由は。電子部材の下期の見通しは。

A：セグメント利益の開示で、電子セグメントの利益の構成が大きく変わっている。この構成比は、いわゆるコーポレートチャージ、本社費等の共通費をチャージする前のグロスのレベルで、事業ごとの利益割合を簡便に算出して開示している。従って、単純にそのセグメント利益×当該構成割合というのが、それぞれの事業の固有の利益ではない。単純に乗じると電子部材事業の利益が急減したような形に見えるが、グロスの実態としてはそこまでの話ではない。

もともと電子部材事業は下期型の事業であり、上期は一部産業における在庫調整等の影響もあり 2Q は 1Q に比べて若干利益水準が下がったが、下期にはかなり利益が増えていく見込み。セグメント利益の通期見通しを開示しているが、電子セグメントの利益は上期に比べて下期にかなり増えていくとみており、この主体は電子部材事業。

Q：北米ロジックメーカーの業績が芳しくないが、上期の EUV マスクブランクスの売上高の伸び率はどのくらいか？下期以降および 23 年への需要見通しの見直しをしているか。

A：お客様にかかわる部分は言及できないが、もともと、期首において EUV マスクブランクスの今期の売上高は、前期比で 1.4 倍程度になると見込んでいた。しかし、現時点ではお客様での在庫調整の影響を受けて、今期については想定を下回る売上の伸びと考えている。当然、来年以降は元の状態に戻ると考えている。当事業については、従来から説明している通り市場規模そのものが想定よりも大きく伸びているので長期的には心配していない。2025 年の当社の売上高予想 400 億円も、全く変える状況にない。今期については、お客様の諸事情があり、若干期待よりは弱含んでいるというのが今の状況。

Q：戦略事業の売上高・営業利益計画を上方修正された背景は。エレクトロニクスでは EUV マスク blanks、オプトエレクトロニクスの顧客拡大に対してどのようにみているか。

A：先ほど EUV マスク blanks が若干想定に届かないということを説明したが、その他の部分は非常に堅調に推移している。製品によっては想定を超えるものもある。半導体関係も EUV マスク blanks 以外は非常に堅調に推移しており、全般的には全く心配していない。基本的には好調に推移するということで見通しを修正した。またこれに加えて、特に電子部材はドル建ての商売であることから円安効果も追い風となり、戦略事業は増収増益と見通しを修正した。

【化学品セグメント】

Q：化学品事業の 2022 年通期営業利益計画は 1,300 億円から 1,670 億円へ 370 億円増額したが、クローラルカリ、フッ素化学、ライフサイエンスではそれぞれどのくらい増額したのか。

A：個別には内訳を開示していないが内容を説明する。クローラルカリが上期かなりいい仕上がりだったので、増額の中では一番大きい。フッ素化学も大規模な設備増設を実施したタイミングでコロナ禍となり苦しんだ時期があったが、昨年後半よりかなり力強く戻ってきてこれが想定以上だった。ライフサイエンスは想定通りで、特に心配ない。

Q：化学品の下期計画に関してクローラルカリは上期対比でどの程度の減益を織り込んでいるか。塩ビ、苛性ソーダの市況の今後の見方、下期の設備稼働率の想定と上期の実績を教えてください。

A：化学品セグメントでは、通期 1,670 億円、上期 926 億円の営業利益としているので、差し引くと下期 744 億円となる。上期下期では 182 億円の減益となるが、フッ素スペシャリティやライフサイエンスは堅調でどちらかというと下期型。これより、クローラルカリはざっくり 200 億円程度の減益を見ていると理解していただければと思う。設備稼働率は、従来から申し上げている通り東南アジアでは供給がタイトな状況が継続しており、定修等の影響を除けばずっとフル稼働。下期もそれが続くと思っている。上期はラマダンや日本で定修があるため、通常は下期の方が高い生産量になる。

Q：クローラルカリ事業の下期、また中期的な見通しを改めて確認したい。直近の PVC のアジア市況が 900 ドル程度まで下がっているかと思う。その背景として、中国の需要の弱さ、中国の石炭価格が抑制されてカーバイド法のコスト競争力が高まっているのではと思っている。また、米国品が域外に流れているのかと思っている。そのあたりの影響をどのように見ているか。感応度から計算すると、下期の PVC 前提を 1,100 とか 1,150 ぐらいかと推測するが、市況の前提と今後の需給バランスの考え方をあわせて教えてください。

A：塩ビについて、いま弱含んでいる要因としては中国のロックダウンが大きい。需要が減っており、また石炭がアセチレンカーバイド法に流れている。中国の足もとの状況が長く続くかということ、コロナの状況と、それに対する政策に左右され誰にもわからないところではある。しかし、今の状況が続くと中国は立ち行かないと思われ、理論上は、市況はボトムの水準に近付いているはずで、反転するとみている。コロナの影響が悪化し、中国がさらにロックダウンを続けるということが仮にあればまた違う状況になるかもしれないが、常識的に考えればそろそろ反転するはず、とみている。先ほど説明した通り、下期は価格の状況もそれなりに慎重に見ており、ある程度業績の中に下落を織り込んでいる。

Q：ライフサイエンスの収益性について、昨年が良すぎたとは言え、今上期の営業利益率は 10% 強とやや物足りない水準が続いている。下期以降、利益率は改善するのか。それとも事業拡大による費用先行でしばらくこの程度の利益率に留まってしまうのか。

A：確実に収益性は高まっていく。構成比から単純に算出すると 10% 程度の利益率に見えてしまうかもしれないが、もう少し高い。かなり大規模な設備投資をしており、その部分はまだ稼働率が低い状況にある。また、米国で M&A をした案件も量産に向けて準備をしている段階で費用が先行している。これらにより利益率が下がってしまっている。ただ、IR 説明会等で事業部から説明があった通り、低くても 2 割以上の利益率、そこからさらに上を目指せる事業であり、心配していない。今はコスト先行となっているが、稼働が高まれば利益率は改善してくる。

以上