

2014年2月7日

## 中期経営計画の進捗と今後の取り組みについて

～ 業績を反転させ成長軌道へ ～

**AGC** 旭硝子株式会社

AGC（旭硝子株式会社、本社：東京、社長：石村和彦）は、2013年から2015年までの中期経営計画 *“Grow Beyond-2015”* の進捗状況ならびに、業績反転に向けた2014年以降の取り組みについて以下の通りお知らせいたします。

### 1. 中期経営計画の進捗状況および目標数値の見直し

2013年から2015年までの中期経営計画 *“Grow Beyond-2015”* では、真に強いAGCグループの実現を目指し、「成長基盤の強化・定着」、「業績を上昇トレンドに反転」の2つを課題として、様々な施策を進めています。

初年度である2013年は、業績反転に向けた施策展開を積極的に進めたものの、当初想定と異なる2つの要因により減益でのスタートとなりました。その要因とは、円安進行によるディスプレイ事業海外子会社の収益性低下と、西・中欧の需要低迷やロシアの経済減速等による欧州建築用ガラスの回復の遅れです。

以上の事業環境を踏まえて、中期経営計画で定めた内容の一部を見直します。

まず、2014年から2015年までの設備投資は当初計画から200億円削減し2,800億円に、同期間の研究開発費は当初計画から100億円削減し900億円に圧縮します。

さらに、財務目標であるROEについても当初2015年の目標としていた12%以上の達成時期を2020年とし、短期的な目標は5%に見直します。

なお、D/Eレシオについては、当初目標である0.5以下を継続します。

### 2. 2014年以降の取り組み

真に強いAGCグループの実現に向けて、2014年以降は以下の課題に取り組みます。

#### (1) 業績を上昇トレンドに反転

##### ● ガラス事業の収益改善

ガラス事業の喫緊の課題は、欧米の板ガラス事業の収益改善です。

欧州板ガラスについては、早期に業績を回復させるべく、これまで西欧での窯停止や工場閉鎖による需給ギャップの改善、間接部門人員削減等の構造改革を進めてきました。2014年は、欧州ソーラー用カバーガラス生産停止等の構造改革を更に推進します。

北米建築用ガラスは、高付加価値品・新製品の投入加速等の販売強化施策と、生産体制見直し等によるコスト改善に努めたものの、生産トラブル等の影響で2013年は営業利益の改善には至りませんでした。今後は、従来の取り組みに加え、これまで商業用ビルディングに偏り手薄であった住宅市場の取り込みや、設備稼働安定化・生産性向上等により収益性を高め、業績を反転させます。

以上により、ガラス事業全体としての収益性を改善し、まずは2014年に赤字解消を進め、2015年に黒字を定着させます。

#### ● ディスプレイ事業 収益性低下への対応

当社グループは、成長が見込まれる中国市場や中小型市場で伸長するとともに、高効率設備による更なる生産性改善、並びに既存生産拠点の全体最適化によるコストダウンを推進することで、ディスプレイ事業の収益性低下を最小限に止めるよう努めます。

#### ● 全社的な体質強化

事業毎の収益改善施策に加え、全社的な体質強化としてのコスト削減を推進します。全社横断的なプロジェクトにより、製品受注から出荷まで一連の生産プロセスにおけるトータル生産体制の効率化や、研究開発業務及び管理業務の効率化を行います。

### (2) 成長基盤の強化・定着

#### ● 新興国での事業強化

AGCグループは、第2のグローバル化戦略の下、近年新興国への投資を積極的に進めてきました。

既にブラジル、中国、インドネシアでは新設した生産設備が稼働しており、更に設備増設やメキシコ、ベトナムの拠点が加わることで、新興国での事業基盤はより強固なものとなります。

今後は、新興国市場の成長を確実に取り込み、これらの投資による収益貢献を高めていきます。

#### ● 新製品の投入加速・拡販

AGCグループは、新製品として紫外線99%カットガラスUVベール Premium シリーズや、超低熱収縮ディスプレイ用ガラス基板 AN Wizus 等を既に投入していますが、今後も3つの事業ドメイン「快適な生活・空間領域」、「クリアな映像・通信領域」、「クリーン&グリーンなエネルギー領域」において新製品の投入と拡販を進め、その収益化を加速します。

その代表例である化学強化ガラスについては、強度を更に高めた電子機器向け化学強化用特殊ガラスの新製品 Dragontrail X によるラインナップの拡充や、輸送機器・ソーラー発電・建材等当社グループの持つ幅広い販路を活用した多用途展開により、拡販を図ります。

#### ● 化学品事業の伸長

全事業において成長基盤の強化・定着を進めていく中で、とりわけ大きな伸長を目指す成長ドライバーが化学品事業です。

新興国市場の一つである東南アジアでは、既に苛性ソーダ等で高いシェアがあることに加え、インドネシアやベトナムでの積極投資により市場成長を確実に取り込みます。

また、今後も世界的な需要拡大が見込まれる医農薬中間体や、温暖化係数が従来品に比べ圧倒的に小さい新冷媒等の高機能フッ素製品を拡販します。

AGCグループは、以上の取り組みを確実・迅速に推進することで、現在の中期経営計画期間中に業績を反転させるとともに、3つの戦略「ガラス技術立社」、「第2のグローバル化」、「環境・エネルギー問題に技術力で貢献」を強化・定着し、収益化することで、中長期での成長を目指します。

以 上

◎本件に関するお問い合わせ先 **AGC** 旭硝子(株) 広報・IR室長 小林 純一  
(担当：戸張 TEL: 03-3218-5603 Email : [info-pr@agc.com](mailto:info-pr@agc.com))