

【全体】

Q1

例年、営業利益は2Q以降に増加する傾向にあると認識している。今回の1Q決算は上期の営業利益見通し550億円に対して50%以上の進捗率だったが、年間見通し(1,300億円)を変更しなかったのは、2Q以降にリスク要因があるからなのか。

A1

今回は好決算だったと受け止めている。前年同期比では、M&A効果の増分を除いても各セグメントで出荷が好調だった。2Q以降に大きな不安はないが、下期にかけて原燃材料価格や物流費の上昇、社名変更に伴うコスト増もあり、見込は据え置いている。

Q2

原油上昇分はどれくらいの影響が出ているのか。原油ヘッジ評価益等があったのか。

A2

1ドル/バレルあたり年間3億円のコスト増を見込んでいる。前年同期比では約10ドル/バレル上昇しているため、年間30億円の1/4程度が原油上昇分によるコストアップだったと理解してもらえればよい。原油ヘッジ評価益による影響は小さい。

Q3

プレゼン資料8ページの前四半期との営業利益増減要因分析で、「販売数量・品種構成」が▲105億円となっている。例年季節要因で▲60-70億円程度発生していたと思うが、例年より下がった要因は何か？また「コストその他」+52億円の内訳は？

A3

販売数量・品種構成差については、電子部材のオプトエレクトロニクス用部材の落ち込みがかなり大きく効いている。加えて、クロールアルカリ製造設備の定期修繕による生産数量減やフッ素製品季節要因で数量減があった。

「コストその他」の方は、前四半期に一時的に計上されていたコーポレート費用が今期は無いこと、および欧州の建築用と自動車用ガラスの改善。加えてディスプレイのコストが改善している。

Q4

2Qのセグメント毎の利益の見通しだが、通常の季節性以外に注意しないといけないイレギュラーな点はあるか？

A4

現時点では不安要素はない。例年のようなトレンドになると思っている。

## 【ガラス】

### Q 5

ガラスは建築、自動車の両方とも増益か？

### A 5

個別の利益の開示はしていないが、今期の前年同期比の増益分は主に自動車起因。欧州の自動車が回復したことが一番の要因。建築は欧州が好調に推移したが、一時費用の増加や原燃材料費高などの影響で前年並みの利益となった。

### Q 6

欧州の自動車の回復について。去年は生産効率が悪くなり、モロッコの加工工場が立ち上がらないと本格的には改善しないという説明があったが、計画よりも早く回復してきたのか？

### A 6

本格的に利益率を上げるためには、モロッコの加工工場が立ち上がり、生産が平準化され、物流費が大きく削減される必要がある。現時点では生産性が昨年 비해改善したという状況。

### Q 7

欧州ガラス事業は建築、自動車とも稼働率が高いという認識だが、まだ数量が伸びる余地があるのか。また、値上げの効果は出ているのか？ 2Q以降も欧州で増収トレンドが続いていくものなのか？

### A 7

欧州の出荷は引き続き好調と見ている。価格も少しずつ上がっている。クリアフロートの価格はすでに高いレベルに来ているが、内装用ミラーや加工品については、価格を上昇させる余地がまだある。窯の稼働率が高いが、まだ売上は増やせると思っている。

### Q 8

日本では建築用ガラスの値上げを進めていると思うが、値上げは浸透しているのか？

### A 8

出だしとしては順調。これから下期にかけて値上げの効果が出てくると思っている。

## 【電子】

### Q 9

電子セグメントは前年同期比で減収増益 (+16 億円) だが、ディスプレイのコストダウンが増益に寄与していると思えばよいのか？

### A 9

概ねその通り。ディスプレイは売値の下落とコストダウンをバランスさせることを目標にしてきた中で昨年ようやくそのような形になった。加えて今年は数量が増えたことにより操業度が上がり、コストが下がったことが寄与した。

**Q10**

電子部材のオプトエレクトロニクス用部材は2Q以降、改善するのか。

**A10**

例年、オプトエレクトロニクス用部材は下期に向かって出荷数量が増えていく傾向にあり、今年も同じ傾向を示すと考えている。本年1Qは、近年ではかなり落ち込んだが、2Qから徐々に増えていくと考えている。

**Q11**

ディスプレイの売上高は、前四半期比較で10%程下がっている。液晶用ガラスの数量は前四半期比較で1桁半ば%の減、価格下落はマイルドになってきているとの説明があったが、ガラスの需給はタイトに保たれているのか。数量が減っても価格の下落がマイルドにとどめられているというのは、AGCだけではなく他社も含めて需給がタイトに保たれているからなのか。

**A11**

足元の需給はタイトだと認識している。我々としては、今後も需給バランスを最優先に考えていく。

**Q12**

そうするとパネルメーカーはさらに損益が悪くなるようなところも出てくると思うが、ガラスメーカーには影響はない、という理解でよいか。

**A12**

パネルメーカーが苦しい状況だということは認識しているが、当社としてはいかに価格を維持するかということが重要。

**Q13**

10.5G以降の大型パネル化に対する、AGCの取り組みは？

**A13**

これからの増産はほとんど中国で行われるということで、我々としても中国での売上の割合が増えていくということになる。フロート法とは元々、製法的に大面積化に強いので、コスト優位性を出していきたい。一方で8.5G以下がどのように動いていくかということは韓国、台湾、中国のお客様の動向によるが、今までやってきたように窯の移設等も含めて柔軟に対応していく。2019年は中国のG11が立ち上がり、数量は伸びると思うが、立ち上げコストもかかる。2020年以降順調に軌道に乗れば増益に持っていると思っている。

**Q14**

液晶用ガラス基板の2Qの数量・価格の見込みは？

**A14**

数量はQoQで前期並み、価格の下落幅はマイルドになると見ている。

**Q15**

液晶用ガラス基板への中国メーカーの参入に関してどう見ているか？

**A 1 5**

中国のガラスメーカーが参入を試みていることは承知しているが、フロート法での液晶用ガラス基板の生産の難易度は高く、とりわけG11のような大面積を作るのは難しい。大面積のガラスをフロート法でそれなりのコストできっちり生産できるのは当社だけだと考えている。現時点では事業的に大きな脅威とは考えていない。

**【化学品】**

**Q 1 6**

1QのCMCバイオロジックス社とビニタイ社を合わせたM&Aの効果額は？

**A 1 6**

営業利益の前年同期比+84億円のうち約2/3が実力での増分。約1/3がM&Aの効果となる。

**Q 1 7**

プレゼン資料7ページ営業利益増減要因分析の売値差は、液晶用ガラス基板の売値下落と苛性ソーダの上昇が主要因だと思われるが、国内の苛性ソーダの価格がもう少し上がっているのではないか。苛性ソーダ価格の上昇インパクトを教えて欲しい。

**A 1 7**

クロールアルカリの事業規模からすると、国内よりも海外の苛性ソーダ価格上昇インパクトの方が大きい。

**Q 1 8**

化学品の増益の内訳は？ライフサイエンスの52億円の増収はCMCバイオロジックス社の貢献が大きいという認識でよいか？

**A 1 8**

営業利益について個別には開示していないが、クロアリ、ライフサイエンス、フッ素の順での貢献。フッ素は季節性がある。

ライフサイエンスの増収はその通り。CMCバイオロジックス社は受注が増え、売上が伸び、利益がしっかり出てくるという状態になってきている。

**Q 1 9**

ライフサイエンスは2020年600億円の売上目標に対して想定以上の進捗と考えているか？

**A 1 9**

想定通りと考えている。2017年4Qは118億円の売上があり、現時点で年間400億円を超えるレベルにいますので、2020年に600億円という目標は十分達成できると考えている。

以上