

【全体】

Q1

通期の営業利益の見通しを上期の上振れ分 50 億円上方修正したが、下期の業績見通しについては修正していない。何かのリスクを想定して下期の見込みを修正していないのか？

A1

上期の上振れ分は、クロール・アルカリ事業の売値上昇という要素が大きかった。その他の事業は見込み通りに進捗しており、苛性ソーダの市況が少し弱含んでいる現状では、下期営業利益 750 億円の見込みを変える必要はないと思っている。特段リスクがあるとは考えておらず、今の所全般的に順調。

Q2

営業利益の季節性について伺いたい。通常、1Q よりも 2Q、上期よりも下期に向けて利益が増える構造と理解していた。しかし、今回の 1Q、2Q については違う傾向にあるようだ。この要因または見通しと違った点について教えて欲しい。

A2

例年、当社は下期型。下期は上期比で、100 億円～200 億円程度の増益となる傾向がある。一方、1Q と 2Q では例年それほど大きな差は出ない。昨年（2017 年）の 2Q は 1Q 比で 48 億円の増益であったが、いくつかの特殊要因があった。一つ目は、2017 年は 1Q から 2Q にかけてフッ素とライフがかなり伸びたこと。二つ目は、2017 年 1Q に M&A 費用が 13 億円発生したが 2Q には発生しなかった。3 つ目は液晶用ガラス基板の出荷数量が 2017 年の 1Q から 2Q にかけて大幅に増えた。

今年は、フッ素とライフサイエンスは引き続き堅調ではあるが、昨年ほどの差が出ていない。また、今年は昨年よりも戦略事業を中心に研究開発費が増えた。社名変更に伴う広告宣伝等で一般管理費も少し増えた。液晶用ガラス基板の出荷数量は 1Q 比で昨年ほど伸びていないことに加え、2Q に窯の修繕費用も発生し、減益となった。

このような理由より 1Q 比でマイナスにはなったが、これも含めて当社の計画の範囲内に収まっている。

Q3

2018 年の減価償却費は期初予想の 1,350 億円を変更していないが、上期実績は 610 億円であり前年比でむしろ減っている。下期に償却費が増えるということか？設備投資額、減価償却費の見通しについて教えて欲しい。

A3

今年設備投資額は 2,200 億円と非常に高いレベルを計画している。現状、期初計画通

りに進んでおり、活発な設備投資により期末に向けて償却が増えていく予定。

Q4

2017年に戦略事業が営業利益に占める割合は10%とのことであったが、2018年上期の割合は？ライフサイエンスは想定以上に進捗が早いとのことだが、他の戦略事業はどうだったのか。

A4

詳細の開示は現時点では控えさせて頂いているが、売上は順調に伸びてきており、昨年同期との比較で25%程度の増収。営業利益全体に占める割合も足元で13%程度になっており、2020年の25%に向かって順調に伸びてきている。絶対額でいうとエレクトロニクスの貢献が大きい。次はライフサイエンスでこちらも順調に伸びている。モビリティはまだ限定的で5-10年先の貢献を目指している。エレクトロニクスに含まれるスマホ用部材は低需要期でもあり上期に低調であったが、半導体は堅調を維持している。スマホ用部材の需要が下期に戻ると、もう少し成長が加速する。

Q5

AGCに社名を変更して1ヶ月経ったが、周囲からの反響や社内での変化について教えてほしい。

A5

今回は積極的にCMを出したこともあり、周囲に社名変更を実感してもらえた印象がある。社内においても、自らの会社のCMが、家族・親戚にも目につくことによって、非常にモチベーションアップに繋がったのではないかと感じている。高橋一生さんのキャラクターも「誠実」というイメージで、当社に合っていると思う。世界で統一したブランドを浸透させる、という目的に向かっていいスタートが切れた。

【ガラス】

Q6

中計で目標としているガラスセグメントの2020年の営業利益450億円はチャレンジングだとまだ感じる。建築用・自動車用ガラス生産性の改善状況について教えて欲しい。

A6

建築用ガラスにおいては、日本の業績が現状良くないが上期に値上げを実施しており、下期には浸透してくる予定。欧州においては、汎用品であるクリアフロートの価格は足元ですでに高いので、大きく売値を上げるのは難しい。一方、高機能品（ミラー、装飾用等）は値上げ余地がまだある。また、汎用品から収益性の高い高機能品へのシフトも進んでいる。アメリカやアジアにおいては、高機能品生産の為に大きな投資もしたので、その成果が来年以降出てくるだろう。

自動車用ガラスは、本来もっと大きな利益を出せるはずである。欧州では近年受注が伸びているが、生産体制が追いつかず他地域から輸送した為、利益率を落とした。今年に

入り、生産性はかなり改善してきたが、来年以降に稼働を予定しているモロッコ工場が立ち上がるまでは、受注過多の状態は続く。モロッコ工場の稼働後は、生産量を一気に増やすわけではないが、来年以降、そして2020年に向かって改善していく。

2020年の450億円はチャレンジングではあるが、今の所想定通りに推移している。

Q7

モロッコ工場に加え、今後はインドネシア、ブラジルでも生産設備が立ち上がってくるが、償却費もこなしながら増益となる、という理解でよいか。

A7

その理解でよい。

【電子】

Q8

昨年2Q比で電子セグメントが減益となったのは、ディスプレイの窯の修繕等により減益となった部分を、堅調な電子部材である程度補完した、という理解でよいか？

A8

その理解でよい。

【化学品】

Q9

業績見込修正のプレスリリースによると、上期に業績が上振れた理由として主に苛性ソーダなどの価格上昇が挙げられているが、6月頃から苛性ソーダの価格は下がってきており、足元ではアジアの価格はUSD 300/MT 台後半になっている。苛性ソーダ市況の見通しを説明して欲しい。

A9

クロール・アルカリ事業については、苛性ソーダだけでなく、塩ビとその原料であるエチレンのスプレッドを含めた全体の収益で業績を見ている。全体の収益で考えると、下期は当社が期初に想定していたレベルで落ち着くと見ている。苛性ソーダ市況は足元では一時的に下がっているものの、需給がタイトな状況は変わっていないので、いずれ価格は戻ってくると思う。

Q10

苛性ソーダの足元の大きな価格下落は一過性で、いずれ戻ってくるかと考えているか？

A10

昨年下半年から今年上期にかけてのUSD 650~700/MTは難しいとは思いますが、需給がタイトであることは変わらないので、足元の価格よりはもう少し上がってもおかしくないと考えている。

Q11

下期の苛性ソーダ価格は USD 500/MT 程度と想定しているのか？

A11

クロール・アルカリ事業の業績は苛性ソーダだけで決まるものではないが、苛性ソーダに関しては、USD500/MT までいけば十分と考えている。

Q12

アメリカのエチレンの影響はどのように考えているか。

A12

シェール由来のエチレンは非常に高い競争力があるため、米国でエチレンクラッカーが立ち上がると、他地域のエチレンは余剰になると思っている。エチレンコストが下がることが期待され、当社にとってはプラス要素だと考えている。

Q13

ライフサイエンス(資料 9 ページ)について。合成医薬品の千葉工場の能力をなぜ 10 倍に増やすのか。また、バイオ医薬品も能力を増やすということだが、稼働率は担保されているのか？

A13

合成医薬品は当社が得意とする分野で地道にやってきた。今まではキャパは増やさず、開発段階の医薬品に絞って販売してきた。薬事法の改正や、製薬メーカーが製造を外部委託する業界の流れもあり、実績のある当社に商業用医薬品の製造の要望が非常にたくさん来るようになった。10 倍の増設をしても十分キャパを埋めることができるパイプラインを持っていると理解してもらってよい。

バイオの方も状況は同じ。新しいパイプラインを取り込むために常にキャパに余裕を持たせることが事業を成長させるポイントとなってくる。

Q14

戦略事業であるライフサイエンスの製造開発受託ビジネスは、薬の承認が下りても下りなくても、安定的に売上を伸ばすことができる、という認識でよいか。

A14

基本的には CDMO という受託ビジネスなので、AGC としては薬の承認は直接的には影響はない。受注がキャンセルになった場合に備えパイプラインを多く持つことによって、常に一定の稼働を確保できる様にしている。

以上