

全体

Q1

通期の営業利益を下方修正し、1,050億円としているが、その確度は？

A1

1,050億円は確実に達成できると思っている。不安要素は自動車業界の市場変化。ただ、これは予想に織り込み済みだ。電子関係ではEUVマスクブランクスは順調にボリュームが増えてきている。化学品もスプレッド改善の効果が出てきているので、1,050億円は確実に達成できると見ている。

Q2

通期営業利益の計画を200億円減額しているが、この要因分解をもう少し詳しく説明して欲しい。

A2

まずガラスについて説明する。欧州の建築用ガラスは、ガス価格は下がっているが、ユーロ安がそれを打ち消している。また、需要も落ちてきている。

自動車用ガラスが1番大きな減額要因となっている。日本の生産性は改善しているが、外部購入した素板が消化できていない。これはトラブルのあった窯が想定以上に早く復帰したため、外部購入をした素板の在庫が溜まってしまった。欧州はモロッコ工場の立ち上がりに期待していたが、稼働が始まったタイミングで需要減少が起きており、コスト高になってしまっている。北米は全体の需要が落ちているが、その中でもセダンの需要が落ちている。我々もコストダウンしているが、需要減に追いつけていない。電子はほぼ予定通り。ディスプレイのG11の稼働および出荷は順調であり、電子部材も下期は出荷量が増える見通し。

化学品の下期のクロールアルカリは見込み通りだが、上期に起きたことを取り返せない。フッ素・スペシヤリティは、半導体の需要減の影響を受け見込みよりも弱い。

Q3

中計の営業利益目標1,600億円について戦略事業は現時点では計画以上ということだが、来期達成のハードルが高まってきている印象を受ける。やることをやれば1,600億円達成できるのか、もしくは追加で何かやらなければ達成できないのか、感触を教えてください。

A3

今年の上期は細かいトラブル等々もあり厳しかった。この辺の修正をかけていく。現時点において来期1,600億円の目標は変えるつもりはない。

Q4

株主還元について、今回自社株買いを発表しなかったが、総還元性向 50%以上という考え方は変わらないのか？

A4

基本的な方針は変えていない。必要に応じた対応をする。

戦略事業

Q5

戦略事業の2Q営業利益はどの程度だった？また戦略事業の通期見通しの修正はあるか？

A5

今期の戦略事業営業利益は280億の見通しだが、順調に進捗している。来年度の計画が400億円だが、これは全く問題なく達成するとみている。

今期の営業利益280億円の内訳は上期が約100億円、残りが下期。

ライフサイエンスは、合成医薬の会社を新規連結した。また、バイオ医薬の受託件数が増えており稼働が上がっている。ライフサイエンスは2020年度売上高を当初600億円としていたのを、今年2月に650億円に修正した。今の成り行きで行けば2020年に700億円を超えるのではないかと考えている。2025年にライフサイエンス売上高1,000億円以上を目標にしているが、もう少し早く達成できるかもしれない。

エレクトロニクスについては、EUVマスクブランクス、スマートフォンのカメラ用色調補正フィルターの伸びが強い。EUVマスクブランクスについては2025年売上高目標400億円に向けて順調に受注量が増加している。また、買収したCCL関係の事業も貢献してきている。

Q6

上期の戦略事業の売上高はどうだったのか？

A6

売上高は累計の前年同期比で100億円以上増えている。

エレクトロニクス関係の売上高は、昨年の300億円弱から今年は330～340億円となった。

ライフサイエンス売上高は、昨年上期200億円程度だったものが、今年は200億円の後半～300億円弱まで増えてきている。

ガラス

Q7

今年10月に行う日本の建築用ガラスの値上げによって、ガラスセグメントの収益性はどれくらい回復するのか？日本での値上げによる利益の押し上げ額は数十億円の前半のようなものか？

A7

日本・アジアでの年間の建築用ガラスの売上は半期で約 600 億円程度であり、値上げ対象は日本のみなので、その対象はかなり小さい。また、全社的に大きな影響を及ぼすようなものではない。

Q8

自動車用ガラスについて、外部購入した素板の影響は下期にも残るとのことだが、その影響額は？上期にも同じぐらいの金額が発生していたのか？下期でこの影響は終わる？

A8

具体的な金額は言えない。

上期はもう少し大きかった。上期は窯の修理に伴う費用と素板の費用があった。

下期で影響がなくなる見通し。

Q9

下期も引き続き国内の自動車用ガラスの生産効率改善が必要なのか？生産効率の問題はいつ解消する？

A9

国内において、ヘッドアップディスプレイなど高機能で難易度の高い製品が急激に立ち上がっており、この高機能対応型の設備も順次導入しているが、稼働率が上がっていない。さらに昨年後半から受注量も増えており、新設備へ切り替える予定であった古い設備もフル稼働させないと需要増に対応できない状態になっている。これがコストアップの大きな要因になっており、来年ぐらいまでかかると見込んでいる。

Q10

下期のガラスセグメントの営業利益率は約 2%だが、来年は 4%以上を目指していくのか？

A10

今回の下方修正は自動車用ガラスによるものが大きい。その中で欧州を中心に建築用ガラスの営業利益は上がってきているので、自動車用ガラスの問題が解決すれば 4~5%の営業利益率を目指していかなければならない。

化学品

Q11

化学品が対前年同四半期で営業利益▲49 億円の減益となったが、クロールアルカリと機能化学品の内訳は？

A11

化学品は累計の対前年同期で▲75億円の減益となった。

クロールアルカリについては、苛性ソーダの価格が想定よりも低かった。また、PVCの価格も低かった。そして、エチレンもまだ高止まりしていた影響を受けた。この状況は下期に向けて解消していく。

一方、フッ素・スペシャリティについても、半導体・スマホの市場減速の影響を受けた。

電子部材はハイエンド向けを扱っているため、半導体市場減速の影響をほとんど受けなかった。しかし、化学品は扱っている半導体関連製品が汎用的に使われるものなので、半導体市場減速の影響を受けた。また定期修繕の影響もあった。

なお、ライフサイエンスは想定よりもよかった。

Q12

化学品の1Qから2Qの変化について、1Qに国内で大規模定修があったにも関わらず2Qに減益になっているのはなぜか？アジアの苛性ソーダのスポット市況も1Q比で2Qの方がよかった。

エチレン価格が下がってきたことで塩ビのスプレッドも2Qはそこまで悪くなかったのではないか？

苛性ソーダの日本からの出荷が2Qに多くあり、その採算性が悪化したのか？

A12

苛性ソーダの価格は1Qから2Qにかけて下がっており、この影響が大きい。エチレンが下がったということだが、在庫があるので、すぐには効かない。エチレン価格下落を享受するのは下期からとなる。

苛性ソーダの価格下落の影響が千葉（大定修）・鹿島の定修によるコスト差を超え、1Qから2Qにかけて減益となった。なお、主力のインドネシアでの定修も2Qに実施された。

Q13

2Qの鹿島・インドネシアの定修がなくなるだけでどれぐらい改善するのか？

A13

数十億円は改善する。

Q14

苛性ソーダの市況は、春ごろにインドのBIS規制の影響が解消されはじめタイト化した。ただ、その後また弱含んでいる。足元どういことが起きているのか？また苛性ソーダの相場をこの先どう見ているか？

A14

現時点では下期の苛性ソーダの価格は強くは見えない。

インドのBIS規制の影響は徐々に解消しているが、一方で中国の景気減速に伴った中国品の流入が価格の上値を抑えている。

塩ビの価格は安定しており、エチレンコストの下落により塩ビ・エチレンのスプレッドは拡大し、下期は

改善していく。

Q15

子会社伊勢化学の損失とは具体的に何か？3Q以降にもその影響が残るのか？伊勢化学以外の子会社でも一時損失があったのか？

A15

伊勢化学の決算発表にて説明がされていると思うが、伊勢化学の持分法会社において、特別損失が発生し、それが連結上取り込まれた。伊勢化学は既に前期に特別損失を取り込んでいるが、当社はIFRSを適用しているため、今期に取り込んだ。影響は一過性である。伊勢化学以外の連結子会社で損失が発生したという訳ではない。

Q16

化学品の下期業績は計画通りになるのか？

A16

計画通りになる。エチレン価格が想定より下がっており、900ドルの当初想定に対し足元は800ドル切るレベルとなっている。これはシェールガスの効果でエチレン価格の上値が抑えられているためである。苛性ソーダの市況価格は想定より悪いが、エチレン価格が想定より良いのでスプレッド改善で元の形に戻る。

以 上