

**全体**

**Q1**

今回3Qの営業利益が思ったより印象は良いが、社内での評価は？上振れている認識か？  
3Qに何か特殊要因が含まれているのか？

**A1**

特殊要因は含まれていない。今年の上期は大型設備の稼働に伴いコストが重くなり、スロースタートだった。もともと下期に稼働が上がり業績が改善する見通しだった。それが現実化しているとの認識だ。  
2Qをボトムに3Qから反転すると皆様も見ていらしたと思うが、その通りの結果になった。

**Q2**

全体の営業利益は3Qから4Qにかけて減る理由は？

**A2**

通常の季節性を考えると4Qに利益が出る傾向があるが、今期は経済情勢が不透明なことから、ガラス事業や化学品事業で例年並みの増益を見込むことができない。  
現時点では4Qは3Q並みの業績になると見ている。

**Q3**

戦略事業の営業利益の見通しを減額したが、今期の営業利益予想を見直さない理由は？  
また、減額要因となったEUVマスクブランクスの来期売上高目標を変えないということだが、来期の営業利益は想定通りになる見通しなのか？

**A3**

戦略事業の利益見通しを40億円下げたが、営業利益の予想を1,050億円から変えなかったのはコア事業で想定よりも利益が出た事業があり、全体としてカバーできているためだ。  
2020年の戦略事業売上高は、新規連結の効果があるので1,750億円の売上高を達成することは確実だ。  
営業利益予想の400億円については利益性が高い事業と戦略事業の中でもスタートしたばかりで利益性を伴わない事業が混在しているので精査が必要と考えている。来期の戦略事業業績見通しは来年2月まで待ってもらう必要がある。

**Q4**

その他のコア事業で当初想定よりも利益が出たのはどこか？

**A4**

ディスプレイ事業。上期に大型設備の稼働が始まりコスト高になった。その後順調に稼働が上がり、想定

を上回る利益が出ている。

#### Q5

4Qの営業利益見通しで、ガラスセグメントは3Qの営業利益23億円から48億円へ大幅な増益となる。また電子セグメントの営業利益は3Qの109億円から4Qは61億円と大幅減益となる見込みだが、どのようにとらえたらよいか？

#### A5

今年から通期のセグメント別の業績見通しを開示しているが、足元の状況を考えると、ガラスセグメントの見込みが強すぎると見ている。また、電子セグメントの方は弱すぎると見ている。化学品は見込み通りと見ている。

#### Q6

来期の業績は、どういうイメージで考えればよいのか？

#### A6

来期の業績は、来年2月の決算発表まで待つて欲しい。現時点では見込みについて語るのは難しい。今期営業利益1,050億円となると、下期635億円になる。下期の見通しが達成できれば、来期に向けてそれなりの期待感もある。プラス要因として戦略事業はさらに伸長すると思うが、足元の経済状況でガラス等の事業の先行きが読みづらい。

#### Q7

北米の自動車用ガラスの減損や、国内の自動車用ガラスの生産性改善は来年のプラス要因なのか？

#### A7

プラス要因となる。北米の自動車用ガラスは4Qに減損による減価償却費減の効果が約10億円あり、年間40億円近い増益効果になる。今期は、自動車用ガラスの国内でトラブルがあったが、来期はそれがないので増益要素になる。

また、今年の上期はディスプレイ用の大型設備が稼働を始め製造原価が悪化したが、この下期から稼働が上がり状況が変わっている。来期業績を考え上で大きなプラス要因となる。

#### Q8

総還元性向50%以上という方針だが、今期は減損を含むと配当ですでに総還元性向が50%以上となるので自己株式の取得はないという見方でよいか？

#### A8

還元方針は総還元で50%以上としているので、その通りの理解で良い。

## ガラス

### Q9

3Qに入り、前年同期比のガラスセグメント営業利益の減益幅が小さくなっている。その理由を自動車用ガラスと建築用ガラスに分けて説明してもらいたい。

またアジア日本を除く地域の建築用ガラス事業で稼働調整および価格下落があるとのことだが、詳細を教えてください。

### A9

上期は自動車用ガラスが苦戦し非常に悪かった。

自動車用ガラスは前年同期比で生産性が改善してきている。但し、欧州、中国では需要が弱いので4Qも心配だ。

建築用ガラスはこの上期までは増益基調だったが、ここにきて需要が弱くなっており稼働調整をしている。欧米は価格も低下傾向にあり、前年比で業績が弱い。

### Q10

建築用ガラスはどれくらい減産しているのか？

### A10

業界全体で供給能力を縮小しているので、以前のような大幅な減産は必要ないと見ている。

現状は1割程度の稼働調整をしている。

## 電子

### Q11

液晶パネルメーカーが大幅な減産しているがAGCの液晶用ガラス基板事業に影響はない？

またパネルメーカーの業績悪化に伴う液晶用ガラス基板の価格下落が懸念されるが、どのように考えているのか？

### A11

地域別にお客様の状況は異なる。パネルメーカーの中国シフトをふまえて、AGCも中国へシフトしてきた。投資を行い、お客様との長期の関係性を築いているので、今のところ想定を超えるような影響は出していない。

パネルメーカーの業績が厳しいことは想定されるが、これは過去においても同じような状況があった。お客様からの価格圧力は強いが、パネルメーカーの業績とガラス価格の連動性はなくなってきているので、我々は見込み通りに進捗すると見ている。

### Q12

3Qの電子セグメントの営業利益が109億円ということで、2Q比で79億円増益している。製品ごとの増益要因は？

A12

電子はお客様が下期に稼働を上げるため、例年下期に利益が出る傾向にある。  
今年は電子部材で例年以上にこの季節性が生じている。ディスプレイも大型設備の稼働が上がってきており増益になっているが、電子部材の貢献の方が大きい。

Q13

電子部材には、オプトエレクトロニクス用部材や半導体関連製品などが含まれるが、どの製品の貢献が大きかったのか？

A13

オプトエレクトロニクス用部材と半導体関連製品の両方が貢献した。

Q14

電子セグメントの3Qの利益について、スマホ向けフィルターが例年より出た理由は？  
また、EUVマスクブランクスはお客様で設備立ち上げの遅れなどがあったのか？

A14

スマホ向けフィルターはスマホ1台当たりのカメラの搭載量増加が追い風となっている。  
EUVマスクブランクスはお客様の量産に向けた準備の中で、当初我々が想定していた数量が出なかった。  
EUV露光機1台あたりのマスクブランクスの使用量が当初想定よりは若干少なかった。EUVマスクブランクスは、長期的には心配しておらず2025年に向けた大きな期待感は変わらない。

Q15

EUVマスクブランクスについて、競争が増えてきている可能性や価格が下がるリスクはないのか？

A15

現時点ではその認識はない。

Q16

EUVマスクブランクスが今期の売上高目標に届かないということだが、3Qまでの進捗は？  
また来年の売上高目標200億円は達成可能か？

A16

長期的は心配していないが、直近はお客様動向等の影響を受け、当初見込みよりも弱い。  
報道の通り、お客様が量産に入るので数量は増えていく。但し、四半期や半年の単位で見るとお客様動向等の影響を受けて思ったより数量が出ないこともある。

Q17

EUV マスクブランクスの今期売上高目標は未達とのことだが、来期の売上高目標を変えない？

A17

今期は届かないが、来期の目標を変える必要はないとみている。

## 化学品

Q18

苛性ソーダの市況価格が下がってきているが、その影響が3Qに出ているのか？市況変動とAGC業績にどのようなタイムラグがあるのか？

A18

苛性ソーダの市況価格はかなり低いレベルだと見ている。

ただし、当社の業績を見る上では苛性ソーダと塩ビとエチレン価格のトータルのスプレッドが重要となる。3Qはエチレン安が大きくプラスに効いている。

タイムラグについては、エチレンは払い出し在庫の影響があり、2-3ヶ月の期ズレがある。苛性ソーダはスポット価格と直接連動しないが、エチレンよりは早いタイミングで業績影響が出てくる。

Q19

苛性ソーダの今後の市況の見通しは？

A19

当初はインドのBIS規制が改善されれば苛性ソーダの需要が高まり、価格が戻ってくると考えていた。

しかし、実際は中国の経済減速の影響等の影響があり価格が軟調で強気の見通しは持てない。東南アジアの苛性ソーダ価格動向は、見通しづらい状況にある。

Q20

化学品のライフサイエンスは例年2Qから3Qにかけて増収となるが、今期は異なる。なぜか？

A20

ライフサイエンスは例年4Qに向けて増収増益となる事業だが、受託の状況によって業績は変動する。今期が特殊ということではない。

以 上