

2020 年度第 2 四半期決算 主な質疑応答

広報・IR部

【全体】

Q1：3Qと4Qの見通しについて説明して欲しい。

A1：欧米の建築用・自動車用ガラスは例年7、8月の稼働が低調で10、11月に出荷のピークを迎える。今年はコロナ禍からの需要回復も加わるので、3Qよりも4Qの利益の方が大きくなるだろう。

【ガラスセグメント】

Q2：ガラス事業の構造改革について、欧州の人員削減や経費削減などによるコスト削減額とその発現時期は？また構造改善費用はどれくらい発生するのか？

A2：欧州ガラス本社とチェコを中心に1,000名の人員削減をする。こうした施策の効果の一部は今期に出てくるが、本格的には来年以降となる。現時点で構造改善費用についてはお答えできない。

Q3：構造改革を実施することでガラス事業のROCEは10%を超えるのか？

A3：ROCEの本格的な改善にはさらに立ち立った施策が必要となる。これについては施策内容が固まり、発表できる準備が整い次第お話ししたい。

Q4：自動車用ガラスについて需要に沿った生産体制を再構築することのだが、お客様との関係でなかなか進まないということはあるのか？

A4：自動車市場回復には時間がかかる見通し。特に欧米は稼働が落ちており、お客様への供給責任に配慮しながら、製造ラインの統廃合、それに伴う人員削減を可能な限りのスピードで進めていく。

Q5：自動車用ガラスの業績は、どの車種が売れるかで変動すると思うが、車種構成も改善する見通しか？

A5：地域によって売れる車種やコロナ禍からの回復度合いが異なるので、一概には言えない。

【電子セグメント】

Q6：電子セグメントが下期見通しに減益となっている理由は？インテル社のEUV開発遅れによって、AGCのEUVマスクブランクスの出荷に影響があるのか？

A6：下期はディスプレイ製造設備稼働開始による減価償却費増などで減益となる見通し。EUVマスクブランクスに関しては、EUVの適用範囲が想定以上に拡大しており、メモリー系に普及すると市場は非常に大きくなる。EUVマスクブランクスは長期的に見て心配していない。

Q7：EUVマスクブランクスについて能力増強を発表したが、新たなお客様の獲得やシェアアップ等の背景があったのか？

A7：EUVはロジック系だけではなくメモリー系の開発も進んでおり、想定以上に市場が伸びているため、能力増強をすることとした。新たな案件が出てきたということではない。2025年には、想定以上の事業規模になるだろう。

【化学品セグメント】

Q8 : 2020 年 1Q から 2Q にかけて塩ビ・苛性ソーダ共に市況価格はそれほど悪化していないが、前年比及び前 Q 比で化学品が減益になったのはなぜか？

A8 : 2Q はコロナ禍の影響を受けて苛性ソーダも塩ビも市況価格は低調であった。想定外だったのは、エチレンクラッカーのトラブル等によりエチレンの市況が上昇したことだ。2Q は国内で大規模な定期修繕を実施したこともあり、QoQ、YoY ともに減益となった。下期は、塩ビ市況は回復傾向にあり、エチレン価格が下がっていることから、2Q 比でスプレッドの良化を見込んでいる。ただし、大幅な良化は見込んでいない。

Q9 : コロナ関係の治療薬・ワクチンを多く受託しているが、これらが上市できた場合の業績貢献はどうか？

A9 : 上市しなくてもそれなりのインパクトがある。上市できた場合には大きなビジネスになる可能性があるが、金額は申し上げることとはできない。

Q10 : ライフサイエンスの売上高 1,000 億円達成が前倒しになる理由は？

A10 : ライフサイエンスは 2-3 年先の受託状況まで見通すことができる。受託件数が順調に伸びていく見通しがあることに加え、新型コロナウイルス関連の受注もあり、売上高目標の前倒し達成が可能と考えている。

以 上