

## 2023 年度第 2 四半期決算説明会 主な質疑応答

広報・IR部

### 【建築ガラスセグメント】【オートモティブセグメント】

**Q：自動車用ガラス・建築用ガラスなどのコア事業について、これまで取り組んできた構造改革や需給バランスの改善などの効果がしっかりと現れ、業績としては安定に向かい始めたかと捉えてよいか。**

A：構造改革の実施や業界構造の変化により非常に安定した形になっている。建築は、欧州・南米・アジアでやっているが、欧州で省エネ、特に断熱ガラスの需要が強い。この需要はまだまだ続く一方でフロート窯新設は無いのでよい状況が続く。アジアは以前より堅調。長らく日本が苦戦していたが、日本も省エネ化の大きなトレンドがあり、供給サイドにも変化があったことから安定したビジネスになった。

オートモティブはコロナ、半導体不足、サプライチェーンの混乱と最悪期があったが、やっと正常化しつつある段階。数量については、年間では 2019 年並みにまでは戻らないが、24 年には数量もかなり戻る見込みで、しっかり改善していく。価格政策と並行してコスト構造の改革等を実施することで、更に収益性を伸ばせる状況にある。

### 【オートモティブセグメント】

**Q：オートモティブについて、自動車生産が回復しつつある割に営業利益率が高くないように見える。昨年来進めてきた価格転嫁では、どの程度の営業利益率を目指して交渉を行っているのか。また ROCE 目標の観点から今何%程度まで改善しているのか。**

A：オートモティブについては従来から 3 つの施策が必要だと説明してきた。価格の適正化、構造改革、高機能化の 3 点で ROCE10%を目指している。まず価格の適正化について効果が出てきているが、最終的に 10%を目指すには、構造改革を進めながら、高機能製品の比率を更に上げていく必要がある。来年再来年に ROCE10%を突破できるかは分からないが、2020 年代後半には突破したい。

### 【電子セグメント】

**Q：電子の通期営業利益計画を 130 億円引き下げているが、ディスプレイと電子部材の内訳は。**

A：半々のイメージ。ディスプレイに関しては Q1 の稼働調整の影響がかなり大きい。電子部材は健闘しているがスマートフォン市場・半導体市場の低迷の影響が想定より少し大きかった。

**Q：半導体市況の悪化が継続中だが、下期の EUV 露光用フォトマスクブランクス等半導体材料の見通しと在庫調整終了はいつ頃を見込んでいるのか。**

A：EUV 露光用フォトマスクブランクスは半導体市況低迷の影響は受けず順調に伸びている。当社の出荷は堅調に推移している。22 年は一時的な在庫調整の影響を受けたが、22 年 Q4 から解消し、今年は堅調に推移している。対前年で 4 割は売上を伸ばせる見込みだが、足元もう少し伸びる状況にある。CMP スラリー等は、足元少し市況の影響を受けているが、Q2 からお客様での在庫調整も終わりつつあるので下期には回復が見られると思う。

**Q：エレクトロニクスの売上高を横ばいとみる背景は。CMP スラリー、スマートフォン市場で分解した時のそれぞれの影響は。来年以降の回復軌道についてのコメントも欲しい。**

A：スマートフォン台数減少の影響を受けて、これまでこの事業を牽引していたブルーフィルターが踊り場になっている。半導体関

連も EUV 露光用フォトマスクブランクは伸びているが、CMP スラリー他は半導体不況の影響を受けて伸び悩んでいることから、23 年は大きな成長は見込めない。ただ半導体不況も徐々に抜けつつあるので、24 年以降は成長軌道に戻る想定。

**Q：生成 AI が半導体材料に与えるインパクトは。**

A7：生成 AI 専用の半導体も今後活況を呈するなど、ハイエンドの半導体には追い風となる。当社における EUV 露光用フォトマスクブランク等のハイエンド向け関連製品の需要が増えるので、当社にとっても非常に追い風となる。

**Q：最近決算を出した化学メーカーが、EUV マスクブランクで顧客からの評価が進んでいよいよ生産ラインに組み込まれるとコメントしているが、来年にかけての EUV マスクブランクの競争環境について現状どう見ているか。**

A：他社メーカーの動向に言及できる立場にはない。新規参入しようとしている会社があることは把握しているが、24 年など早期に大きく状況が変わることはないと思っている。

**Q：ディスプレイの価格改定に関しての考え方を教えて欲しい。競合 2 社はともに値上げについて公式にコメントしているが、AGC も同様に 2 桁以上の価格改定を目指している状況か。**

A：具体的な価格改定の内容については回答を控えるが、こういう状況なので、コスト上昇分も含め、お客様と交渉し取り組んでいく。

## 【化学品セグメント】

**Q：PFAS 規制について。AGC へのビジネスへの影響は。PFAS の中でも炭素数 8 の PFOS、PFOA が特に問題となっていると思うが、規制対象は炭素数 6 や、9 以上の長期の有機フッ素化合物にも広がってきている。将来、炭素数が少ないフッ素化合物も規制対象となる可能性があるが、それぞれの場合、製品群で影響を受けそうなものがあるか。**

A：PFAS は有機フッ素化合物の総称であり、約 12,000 種類ある。報道等で一番の問題となっている規制物質は、消火剤用途の PFOS で、規制物質である。米国では訴訟も起きているが、当社は PFOS を製造も販売もしていない。もう 1 つの規制物質である PFOA は乳化剤などだが、世代交代があり、当社は規制に先駆けて全廃にしている。規制物質について、今現在は大きなリスクはない。当社が注力しているのは、樹脂を中心とした体内に吸収されず極めて安全性の高いものや、医薬品・農薬など法令で管理されているもので、安全性を確認しながら事業を運営している。大きく言うと当社も PFAS 製造業者の 1 社にカテゴライズされてしまうが、事業内容としては、安全なものを中心に事業運営しており、今現在は大きなリスクはないと考えている。

**Q：海外では PFAS 関連製品による環境汚染で訴訟などの話もあったが、AGC にとってそのリスクはないと考えてよいか。**

A：一番大きな問題となっているのは、PFOS 関連。米国訴訟は広い網をかけており、フッ素を扱う多数の企業が被告として列挙されており、その中に弊社米国子会社名が含まれている。しかし、当社には訴状は届いておらず、訴訟の当事者にはなっていない。弁護士とも協議して対応をしている。なお、日本で訴訟は起きていない。

**Q：塩ビ、苛性ソーダの市況の今後の見通しとその背景は。**

A：塩ビ市況は中国や米国の需要が東南アジアに影響している。足元少し中国の回復が見られるのでボトムは抜けそうだが、力強い回復までは見込めない。中国では景気刺激策が徐々に実施され始めているが、市況の本格回復には至らないと見ており、年内は上期くらいの水準が続く想定。もう少し回復する可能性もあるが、今はそう見ている。ただ、これ以上下落するリスクはコスト構造的にもない。

**Q：化学品の下期の営業利益計画は、上期比で 92 億円増益となっている。エッセンシャルケミカルズとパフォーマンスケミカルズに分けて説明して欲しい。**

A：エッセンシャルケミカルズに関しては、現時点では大きな回復は見込んでいないので、増益分はほぼパフォーマンスケミカルズ。パフォーマンスケミカルズは下期型の事業であることに加え、自動車向け等の回復もあり、上期比で増益になると見ている。

## 【ライフサイエンスセグメント】

**Q：ライフサイエンスの通期営業利益計画を 220 億円引き下げている。このうち、米国の操業、バイオベンチャーへの資金流入減の影響はどの程度か。また 24 年のライフサイエンスはどのように見ておけばよいか。**

A：ライフサイエンスのうち、バイオ医薬 CDMO でかなり苦戦している。220 億円のうち、相当部分が主に米国起因。元々、バイオ CDMO は、我々の特徴であるシングルユースバッグ（以下、SUB）を使って小規模な案件を沢山取り、コロナ特需の消失で空いた部分を埋める計画だったが、米国での金融引き締めによりバイオベンチャーからの受託が減った。また、M&A で製薬会社から取得したポルダ―拠点の立上げにかなり苦戦している。大型ステンレス培養槽に色々と課題があり、現在、お客様の信頼を勝ち得る為にかかなり慎重に稼働確認を行っている。これが年末近くまでかかる見込み。欧州・日本は堅調に推移しているが、米国で上記のとおり苦戦しており、下方修正のかかなりの部分は米国起因と見ていただいてよい。24 年についても、バイオベンチャーへの資金流入減の状態が金融引締め策が金利上昇との関係でどう動くかは読めないが、慎重に見ざるを得ず、完全に復調するとは考えていない。一方で、新規ライン立ち上げのコストについては、23 年は重荷となっているが、24 年には改善する見込み。成長産業であるため、もともとは 25 年売上 2,000 億円目標を 1 年前倒しで達成可能と考えていたが、現状 1 年前倒しでの達成はかなり厳しい。25 年に達成することは現状でも十分可能と考えており、目指していきたい。

**Q：米国バイオ CDMO 新規ラインの立上げ遅延によるコスト増、先行費用増の影響はそれぞれどの程度あるのか。**

A：個別事象の具体的な影響度合いについては、開示はしていない。一番効いているのは稼働率の悪化で、次が新規ライン立上げの苦戦だ。

**Q：ライフサイエンスの営業利益率は従来 20%以上だったが、いつ頃その水準に戻ると見ているのか。**

A：来年急回復を見込むのは難しい。24 年以降に改善し、25 年には稼働率がかなり上がり、戻る想定。稼働率が上がれば営業利益率 20%は容易に達成できる。

**Q：米国バイオ医薬品 CDMO の新規ライン立上げに関して具体的に何が課題となっているのか。**

A：当社は、SUB を中心としステンレス培養も小さいサイズのものはあるが、大規模なステンレス培養に取り組んだのは初めてとなる。立上げ時に少し想定できなかったことが起き、事業の性質から信頼できるプロセスでの生産が必要なため総点検を行っており、想定以上に時間がかかっている。既にお客様もついており、お客様からの期待は非常に高いため、お客様との信頼関係が崩れているわけではない。当社がしっかり製造できれば、必ず売上が立ち、利益もしっかり出てくる状況。

**Q：資料 P19 に「最大の課題」として US 新規ラインの立ち上げ遅延が記載されているが、この根本原因は何なのか？工場の個別の問題か、また、設備、プロセス、ワーカーの習熟度、歩留まり等も元をたどれば事業環境の悪化にも影響してくるということで稼働率の問題もあるのか。P19 の 3 要因の重複している部分、独立している部分はなにかなど、もう少し詳細をご説明願う。**

A：新規ラインの立上げ遅延は、先ほど説明した工場で発生しているが、致命的な問題は無い。現状我々が新設備に対する習熟度が低かっただけで、時間と共に改善する。ただ、想定以上に時間がかかっている。設備がほぼ稼働していない状況なの

で、コストだけが発生している。習熟度を上げてモノを作れば、状況は大きく変わる。

**Q：米国バイオ医薬品 CDMO 新規ライン立上げが今年の年末までに完了する蓋然性は。ひとまず年度末と言う区切りなのか、具体的に達成可能なタイミングなのか。**

A：かなり慎重に進めており、かなりの確度で回復する見込み。プロセスを検証しながら対処しており、本年末までには回復する。

以 上