



AGC 株式会社

IR DAY 2024 <DAY 1> 建築ガラス アジア

2024 年 6 月 3 日

イベント概要

[企業名]	AGC 株式会社
[企業 ID]	5201
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	アナリスト説明会
[イベント名]	IR DAY 2024 <DAY 1>
[日程]	2024 年 6 月 3 日
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	2 名 執行役員 建築ガラス アジアカンパニー プレジデント 吉羽 重樹 (以下、吉羽) 広報・IR 部長 小川 知香子 (以下、小川)

登壇

小川：定刻となりましたので、アジアの建築ガラス事業の事業戦略に関して、建築ガラスアジアカンパニープレジデントの吉羽より説明させていただきます。

吉羽さん、よろしくお願いいたします。

目次

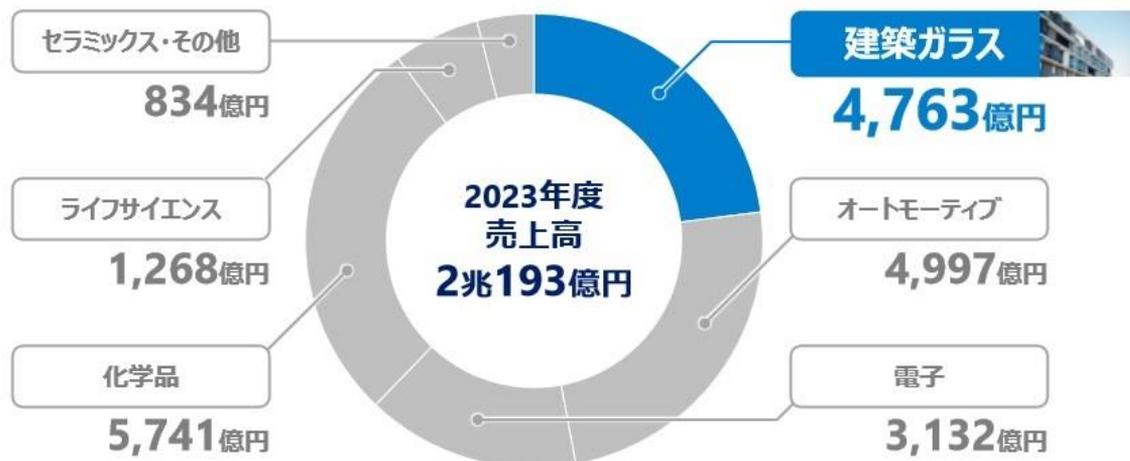


1. 建築ガラス事業 概要	P.03
2. 建築ガラスアジア事業 概要	P.06
3. 事業戦略	P.11
4. 目標	P.22
5. 付属資料	P.24

吉羽：皆さん、こんにちは。建築ガラスアジアカンパニープレジデントの吉羽と申します。当カンパニーの概要と戦略についてご説明させていただきます。

まず、ご説明の内容です。

こうした中身でご説明させていただきます。最初に、私どもは建築ガラス、アジアの事業だけではなく、欧米も含めた建築ガラス事業、グローバル全体の事業について簡単に触れさせていただきます。その後アジアの事業の概要、そして事業戦略と目標という順番で説明させていただきます。



※各セグメントの売上高はセグメント間売上高の消去前の数字であるため、セグメント売上高の合計は全社売上高とは一致しません。

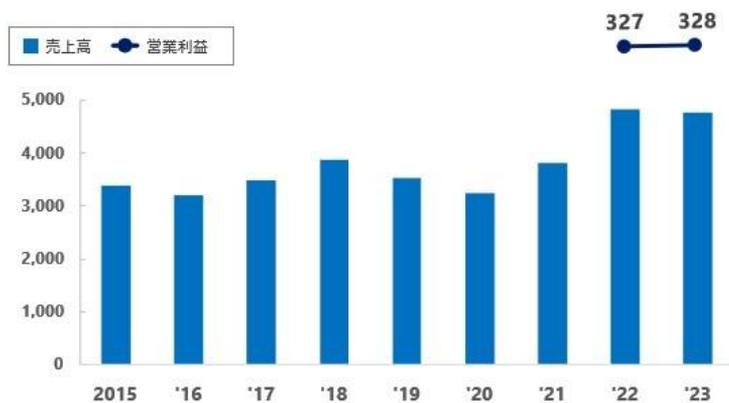
まず、建築ガラス、グローバル全体での AGC グループにおける位置づけです。

売上高で申しますと 4,700 億円強ということで、全社売上の約 4 分の 1 の規模となっております。

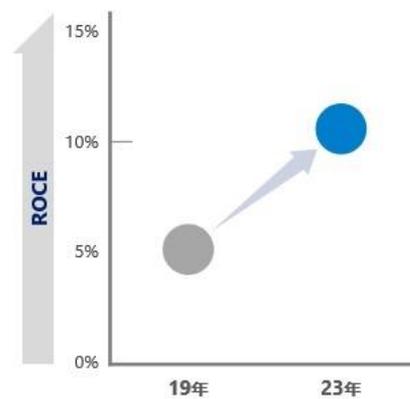
建築ガラスの業績・資産効率推移

- 建築ガラスは構造改革が進展し収益・資産効率が改善

建築ガラス 売上高・営業利益 推移 (億円)

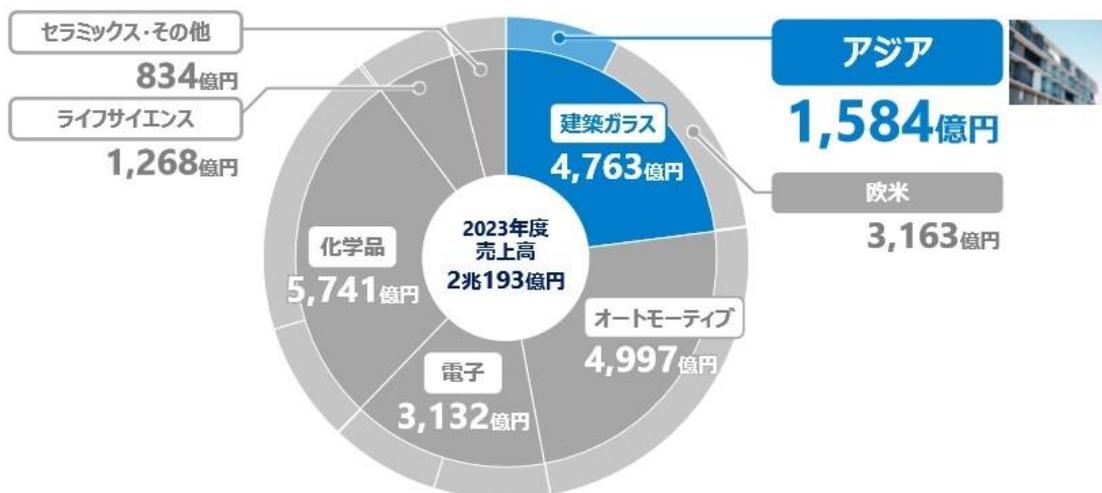


ROCEの変化



※円の直径：EBITDAの大きさ

建築ガラス事業を全体として、過去数年実施してまいりました構造改革が進展し、寄与しまして、ここ数年、収益・資産効率が改善しております。



※各セグメントの売上高はセグメント間売上高の消去前の数字であるため、セグメント売上高の合計は全社売上高とは一致しません。また、サブセグメント売上高は、外部顧客に対する売上高を使用しています。

©AGC Inc. 7

次に、アジアの事業についてご説明申し上げます。

アジア事業は、建築ガラスの事業のうちの売上高で申しますと 1,500 億円強ということで、約 3 割強を占める規模となっております。



事業を展開しております地域ですけれども、大きく分けると、日本とその他のアジアという形に分けることができまして、それぞれ事業本部を設置して事業を行っております。

アジアについては、インドネシアとタイに現地の生産拠点を構えまして、現地での事業を展開するほか、そこで生産された商品をアジア全域に輸出するというオペレーションを実施してございます。アジアにおけるリージョナルヘッドクォーターは、シンガポールに立地してございます。

主要製品と機能

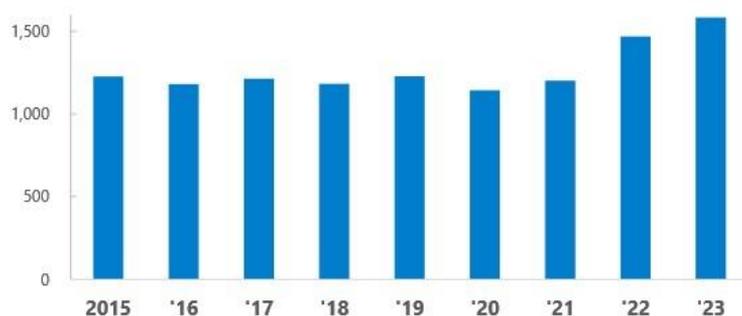
- 断熱・結露 (Thermal insulation and condensation prevention)
- 創エネ (Energy generation)
- 省エネ (Energy saving)
- 日射遮蔽 (遮熱) (Solar radiation shielding (heat insulation))
- 防災・防犯 (Disaster and crime prevention)
- 安全 (Safety)
- 防音 (Soundproofing)
- 大開口 (Large openings)
- 空間演出 (光コントロール) (Space creation (light control))
- コネクティビティ (Connectivity)
- 視線制御 (Line of sight control)
- 意匠 (Design)
- 防火 (Fireproofing)

私どもの製品ですけれども、建築ガラス、素板と呼ばれる基本的な商品にさまざまな加工を施しまして、ここでお示ししているような、さまざまな機能を付加しまして、商品を通じて豊かな生活を実現する、社会的な価値を創造していくという取り組みを進めてございます。

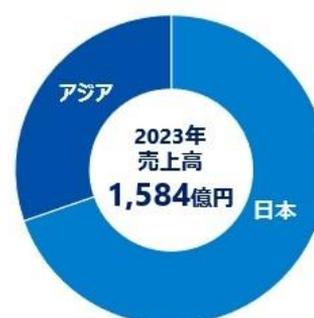
売上高推移

- 日本は、業界の構造転換に加え、原燃材高騰に伴う価格改定により安定的な収益構造を確立
- アジアでは市場の成長を着実に捕捉し、計画どおりの収益性を実現

建築ガラス（アジア）売上高推移（億円）



2023年地域別売上高割合



私どものアジアの事業の売上高推移、直近のパフォーマンスです。

日本に関しては、業界の構造改革が進みまして、市場の環境が改善しております。後ほど詳しくご説明申し上げます。加えて、原燃材料の高騰がありましたけれども、これも価格改定を実施することができまして、安定的な収益構造を確立することができております。

一方、アジアにおきましては、コロナ禍の需要停滞から回復しまして、もともと期待されておりました市場の成長を着実に捕捉しまして、計画どおりの収益性を実現することができております。

右側に、日本とアジアの売上の規模感の割合をグラフで示してございます。



Mission

Glass for Quality Life

我々の生活にとって欠かせないガラスを通じて、
ガラスの力を信じて、暮らしを、社会を、
世界をもっと豊かにすることを実現していく。



AGCの強み

1. 長い年月で築き上げた信頼に基づく 強固なサプライチェーン

製造、加工、販売、施工といったサプライチェーンの
各機能をカバー

2. 世界トップレベルの商品・ プロセス開発力

省エネガラスに代表される高機能ガラスの
商品開発力・GHG削減技術等のプロセス開発力

続きまして、事業戦略についてのご説明です。

まず、われわれの事業のミッションとして、「Glass for Quality Life」ということで、ガラスという優れた素材を通じて豊かな暮らしを実現していく、社会的な価値を創造していくということをミッションとして捉えております。

私どもの事業の強みですが、2点ございます。

1点は、市場に根づいた、長い期間をかけて築き上げた強固なサプライチェーン、また、その地域の実情に合わせた適切なサプライチェーンのカバレッジを展開しまして、付加価値を取り込むことができる、そういった事業を展開してございます。

また、技術についても、世界トップレベルの商品およびプロセスの開発力を持っておりまして、こうした技術力で、今後必要になる省エネガラスに代表される高機能ガラスの開発、あるいはGHC削減技術、こういったことを推進していくと考えております。

- 事業環境の変化に関わらず、安定的に収益、キャッシュを創出し、AGCグループの成長や社会的価値の創造に貢献



戦略ですけれども、スライドの右側に3点、主要な戦略を掲げてございます。

安定的にキャッシュを創出すること。コア事業として、こういったミッションを負っているということ。それから、新規事業を立上げ、探索していくこと、それから環境問題への対応。これら3点について、次のスライドでももう少し詳しく説明してまいりたいと思います。

- 事業基盤を強化し、景気変動への耐性を高め、安定的にキャッシュを創出

	日本	アジア	
主力製品	Low-E 複層ガラス ガス入り複層ガラス トリプルガラス ウォームエッジ	フロート板ガラス 熱線反射ガラス 熱線吸収ガラス Low-E単板	
施策	地域毎の需要（断熱・遮熱）対応	高付加価値品化 適正価格の維持 物流体制の強化 人財育成・人財確保 DX推進	遮熱需要対応

まず1点目、安定的にキャッシュを創出するという事です。

この目標を達成するために、スライドの下に掲げております、五つの施策を展開してございますが、特に1点目、一番上に書かれてあります、高付加価値品のプロモーションに関しては、日本、アジア、それぞれの市場の特性に適した商品を開発し、投入することで、付加価値を取り込んでいく。特に省エネといった機運を捉まえて、これを付加価値に変えていくといった取り組みを進めてございます。

- 2020年、22年と競合他社が窯を停止
- 競合窯停止以降、日本の需給環境は大幅に良化

フロート板ガラスの需給推移 (当社推定)



* 他社を含む日本国内のフロート窯数(当社推計)

©AGC Inc. 15

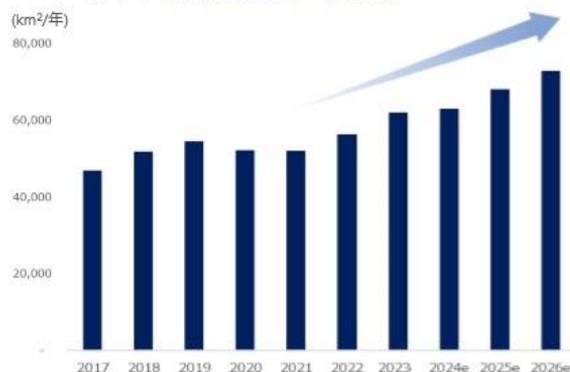
日本におけます市場の構造について、簡単にご説明申し上げます。

真ん中に示してございます棒グラフのように、ここ数年来、競合他社を中心に構造改革が進みまして、需給のバランスが取れるような状況になってきてございます。こうしたことを背景に、適切な付加価値、価格改定が実施できるような環境が整っております。

また、需要は、日本は少子化で新築の住宅の着工が減るといったことも予想されますが、一方でリノベーションとか、より高性能な省エネガラスということで、2枚のガラスを組み合わせたもの、あるいは3枚のガラスを組み合わせた商品、こういった需要が増えておりまして、需要の下支えができていくという状況になってございます。

- 省エネ・創エネ需要が拡大
- 省エネガラスや建材一体型太陽光発電ガラスなど高付加価値品の割合を向上

コーティングガラス需要推移 (当社推定)



高付加価値製品の売上推移



※ 日本・中国を除く

©AGC Inc. 16

続きまして、アジア市場です。

アジアは基本的にベースとなる需要が成長できる、期待できるというマーケットになっておりますが、その中でも特に省エネの性能を持った省エネガラスの需要、高付加価値品の伸びが期待でき、これをキャプチャーしていきたいと考えております。

新規事業の探索・立上げ

- 世界トップレベルの商品・プロセス開発力を強みに新製品の開発・販売を推進
- 社内外の知見・技術を融合・統合し、次代のニーズ・社会課題の解決に挑戦



ガラスの間に発電セルを封入した
太陽光発電が可能なガラス製品



高速・大容量通信を支える5G拡大に伴い、
既存窓ガラスの室内側から貼付可能な
ガラスアンテナを開発



鏡とディスプレイの両方の機能を
同時に満たす製品

続きまして新事業に関してになります。

特に日本においては、成熟したマーケットですので、ここに掲げたような、より付加価値の高い、機能の高い製品を投入することで、事業の基盤を強化していきたいと考えてございます。

(ご参考)世界トップレベルの商品・プロセス開発力

- 多様な人財・開発力で、高機能ガラス・新プロセスを開発
- ガラス・電子・化学品の複合技術で、他社と差別化した新商品を開発



こちらでは、具体的に商品・プロセスの開発力としてどのような技術を持っているかを示してごさいます。

1点、ハイライトしておきたいのは、ガラス事業だけにかかわらず、電子や化学といった、当社がほかの事業で持つ技術を組み合わせた形で差別化ができるような商品を開発していく、これがわれわれの強みであると認識してごさいます。

- 業界リーダーとして製造プロセスにおけるGHG排出量の削減やガラスリサイクルを推進

製造プロセスにおけるGHG排出量の削減



フロートガラス溶解窯におけるGHG排出量削減

事例
<ul style="list-style-type: none">■ 燃料転換■ クリーン燃料の導入・展開■ 省エネ技術の導入・展開■ ガラスカレット使用率の向上



ガラスリサイクルの推進



他社と協働しながらガラスリサイクルを推進し、GHG排出や埋立処理の削減を通じ、循環型社会の実現に貢献

事例
<ul style="list-style-type: none">■ 太陽光パネルカバーガラスのリサイクル■ 建設現場で発生する廃板ガラスの再資源化



続きまして、環境問題への対応です。

大きく二つの側面がございます。一つは、製造プロセスにおけるGHG排出量の削減といったことで、左側のスライドの下に書かれているような取り組みを進めてございます。また、ガラスのリサイクルの推進。一度、市場に出たガラスを、使用が終わったあとに回収し、また原料として使用する。こういったことで、循環型社会の実現に貢献したいと考えています。

また、このガラスのリサイクルは、燃費、生の原料よりもエネルギーを使わずに溶かすことができる、また原料起因のCO₂の発生を防ぐことができるということで、GHGの排出削減にも貢献するという点をハイライトしておきたいと思っております。

フロートガラス溶解窯におけるGHG排出量削減技術ロードマップ^o

- 省エネ技術（廃熱発電など）・クリーン燃料（アンモニア、水素など）・CCUなどの導入を検討



* クリーン燃料の一つであるアンモニア燃焼についてはAGCが参画するNEDO事業において、2023年に世界初となる実生産炉でのアンモニアを燃料を利用したガラス製造の実証試験に成功。今後はさらなる実証実験を計画しており、活用範囲を見極めた上で本格導入を目指します。

** 具体的な取組として、CCU (二酸化炭素回収利用)技術を用いて、建築用ガラス製造時に発生するCO₂を原料として、三菱ガス化学株式会社がメタノールの製造・販売することを検討開始。2030年頃までにAGC鹿島工場で事業化することを目指しています。

こちらでは、フロートガラスの溶解窯における GHG の排出量削減、どのような技術をどのように展開していくかを示してございます。

一つ、ハイライトしておきたいポイントは、私どもはグローバルに事業を展開しておりますので、それぞれの地域の実情に合った、それぞれの技術を開発しております。今後、市場の環境が変わった場合も、その技術を横展開することで、社会の変化に対応していくことが可能な状況になってございます。これが私たちの建築ガラスの事業の強みであると認識しております。

■ 製品を通じた省エネ・創エネへの貢献

Low-E複層ガラス

- 住宅の熱の出入りの半分程度は窓を通じて発生
- 日本では新築戸建て、共同住宅の約80%に複層ガラスが普及
- アジアでは、各国の省エネ推進の政策により普及が進む



建材一体型太陽光発電ガラス

- ガラスの間に発電セルを封入した太陽光発電が可能なガラス製品
- 窓で創エネ可能なため、太陽光パネル設置場所の制約解消に貢献
- 創エネ性能と意匠性を両立し、カーボンニュートラルな社会の実現に貢献



産総研ゼロエミッション
国際共同研究センター
エントランスキャパ

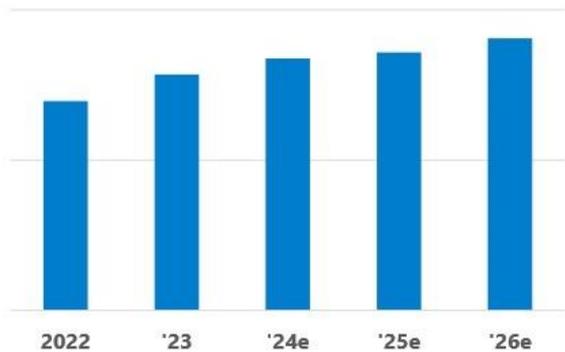
環境問題への対応、もう一つの側面は、製品を通じて世の中の省エネ・創エネに貢献していくということです。

こちらに掲げてございますような商品、中心的な商品ですけれども、こういった商品を市場に供給することで、社会における省エネ、ひいてはGHGの削減に貢献していく、そういったことを目指しております。

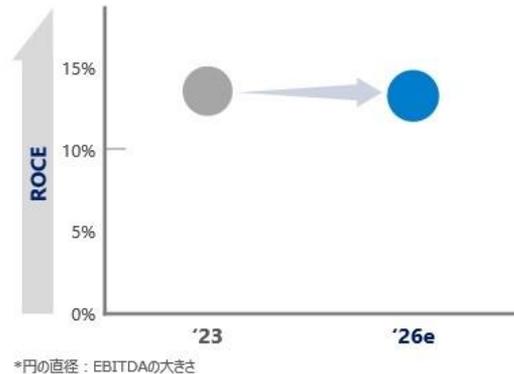
中長期的な業績イメージ

- 域内の需給バランス最適化と適正価格の維持、高付加価値品の拡販により事業基盤を強固にして、安定的にキャッシュを創出

売上高イメージ (億円)



ROCE、EBITDA*イメージ



最後に、事業の目標です。

申し上げたように、事業の構造は非常に安定化してきておりまして、付加価値品のプロモーションといったことも進めていくことで、さらにこの事業基盤を強化して、コア事業として、安定的にキャッシュを創出していくことを目指していきたいと考えております。

私からのご説明は以上となります。

小川：吉羽さん、ありがとうございました。

[了]