AGC 株式会社

IR DAY 2024 <DAY 1> 建築ガラス 欧米

2024 年 6 月 3 日

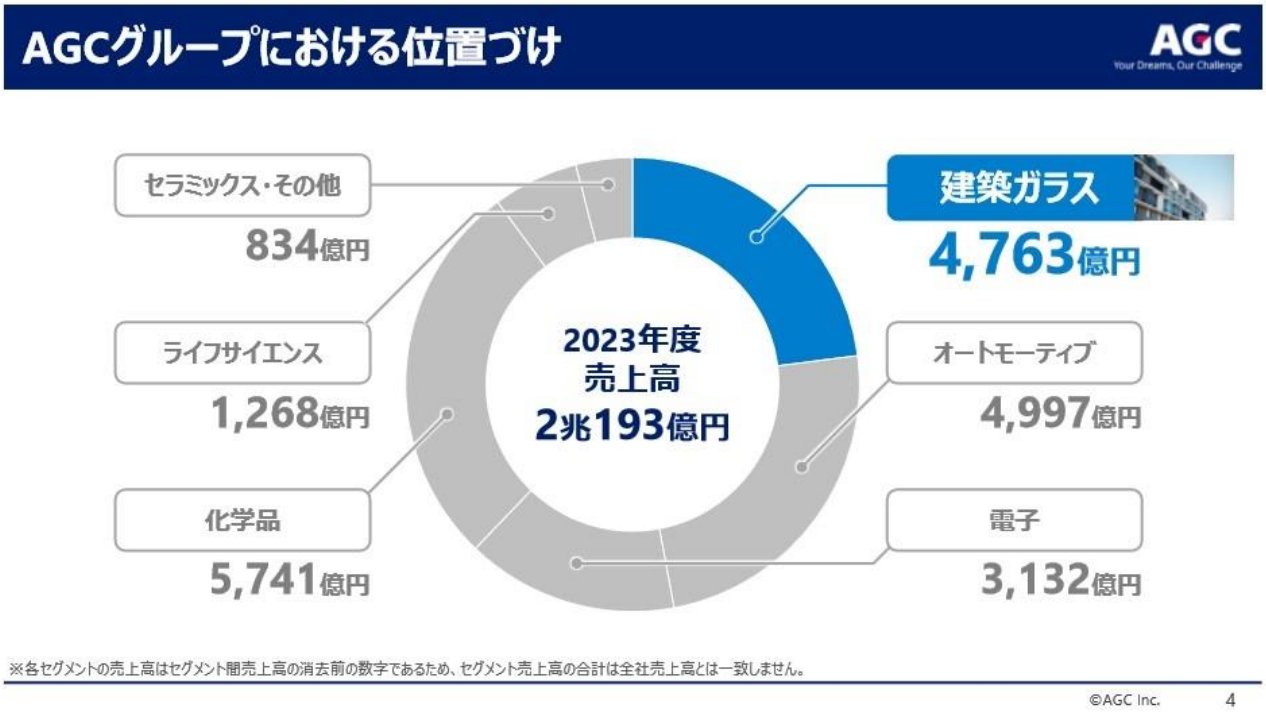
イベント概要

[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 常務執行役員 建築ガラス 欧米カンパニー プレジデント ダビデ・カペリーノ （以下、カペリーノ） 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、欧米の建築ガラス事業の事業戦略に関して、建築ガラス欧米カンパニープレジデントのカペリーノより説明させていただきます。

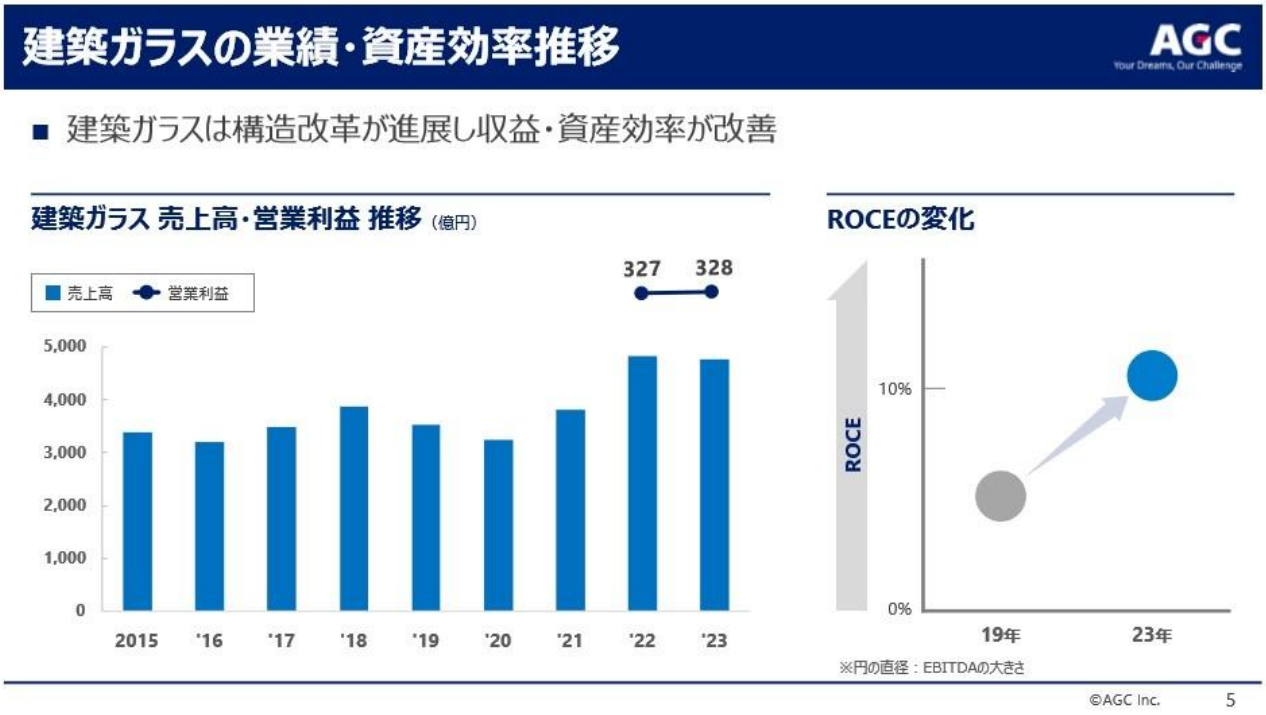
ダビデさん、お願いします。



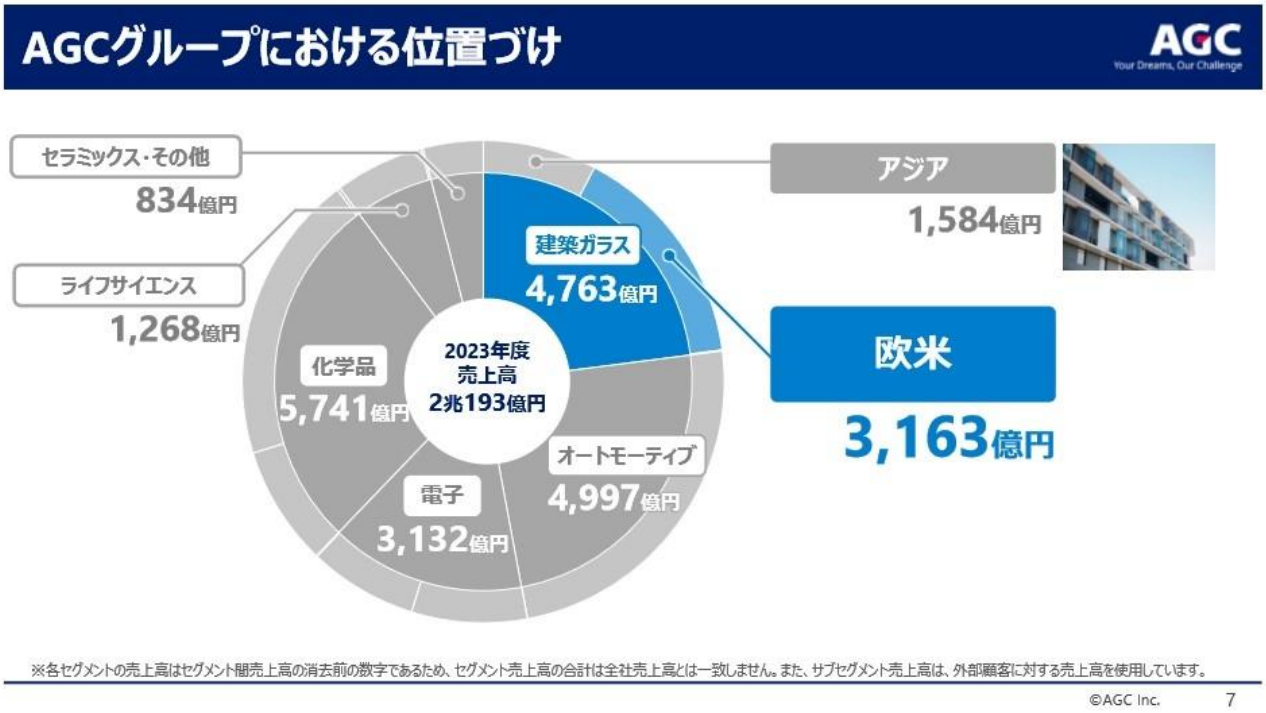
カペリーノ：皆様、おはようございます、こんにちは。ダビデ・カペリーノと申します。欧米建築ガラスのプレジデントを担当しております。ブリュッセルからお話をいたします。プレゼンのあとでご質問にお答えしてまいります。

まず簡単に、AGC における建築ガラスの位置づけです。

おおよそ AGC グループ売上高の 25%となっております。

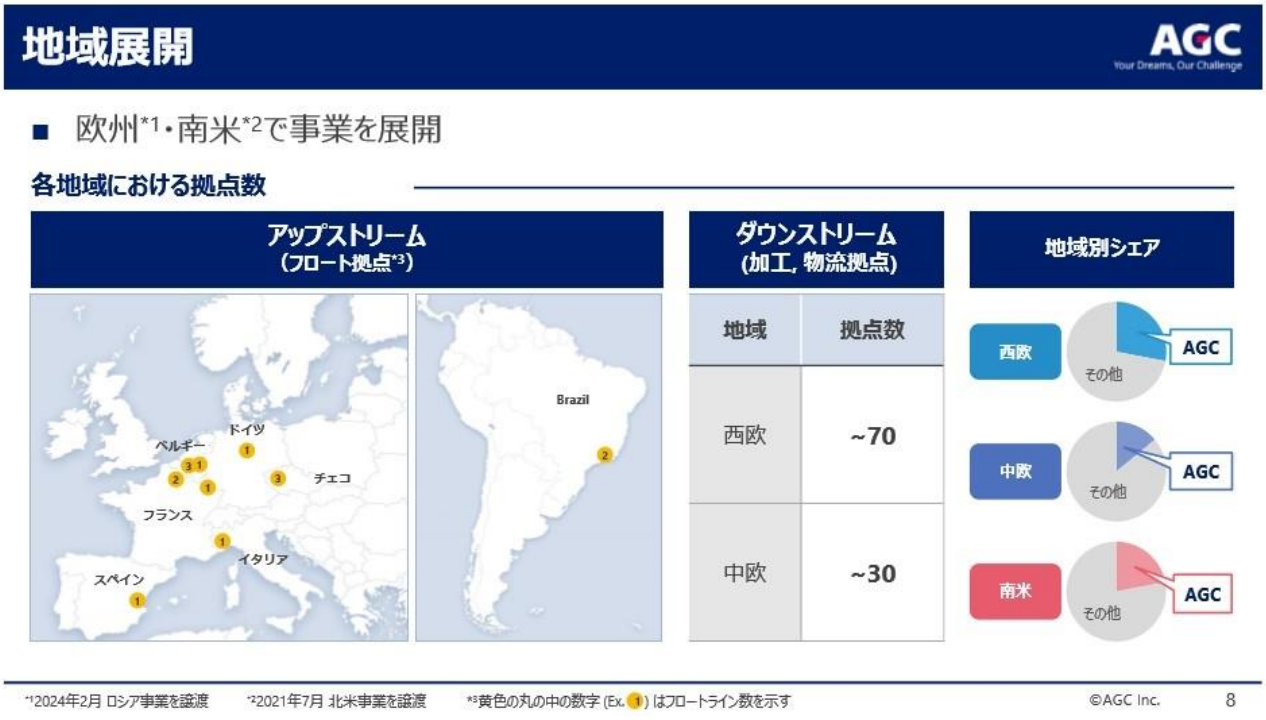


ビジネスは、これまで改善してきています。ここ数年で構造改革がうまく進展しました。ROCE が10%以上となっています。



建築ガラスの欧米についてです。

ヨーロッパ、アメリカを私たちは担当しておりますが、欧米の売上高は、AGC グローバルの 15%程度を占めております。



こちらは、ヨーロッパとアメリカにおける私たちの地域展開ですが、バリューチェーンが統合されています。

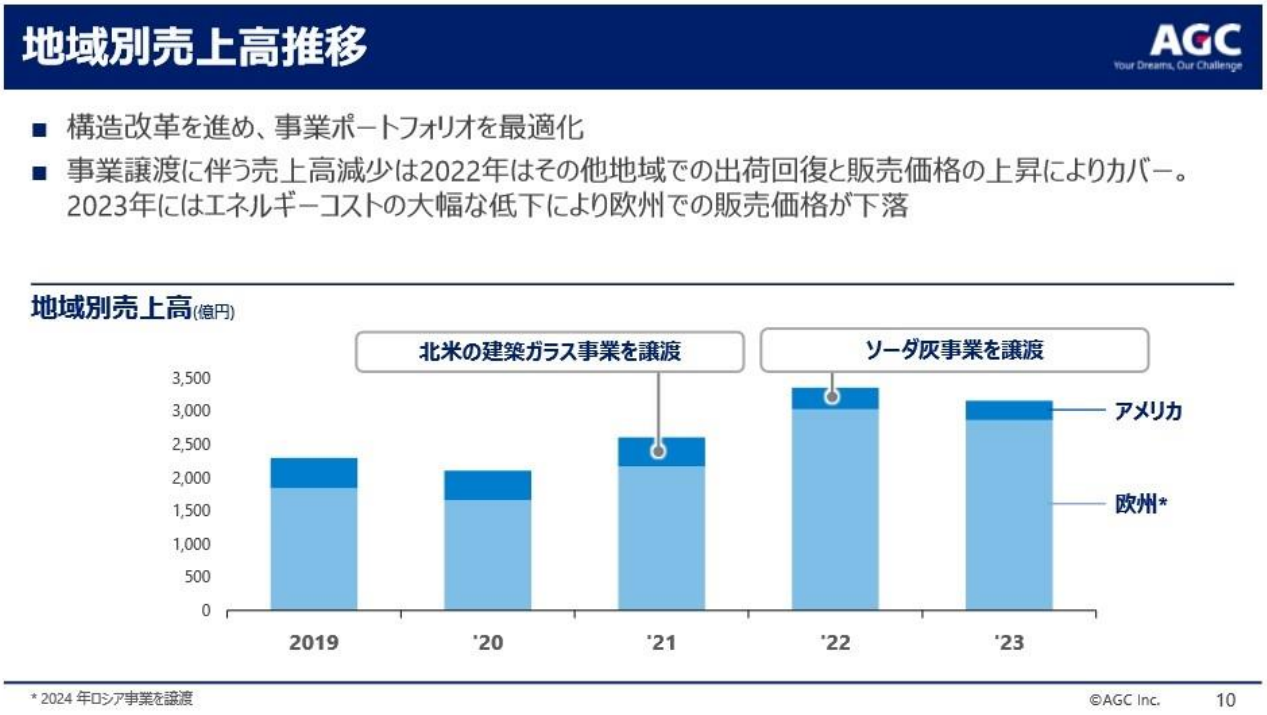
左側が私たちのアップストリームのフットプリントで、大型ガラスの製造が行っています。また、ダウンストリームでも 100 拠点程度ヨーロッパ全体にありまして、加工および物流がそれらの拠点を通して行われています。

右側に示しているグラフが地域別のシェアです。市場によって異なりますが、20%から 30%程度のシェアを獲得しています。

製品とソリューションについてです。

AGC の社会的価値の創出では、3 本の柱に対して大きな貢献をしています。断熱性能が大きな役割を果たし、エネルギー効率と快適性を両立させています。

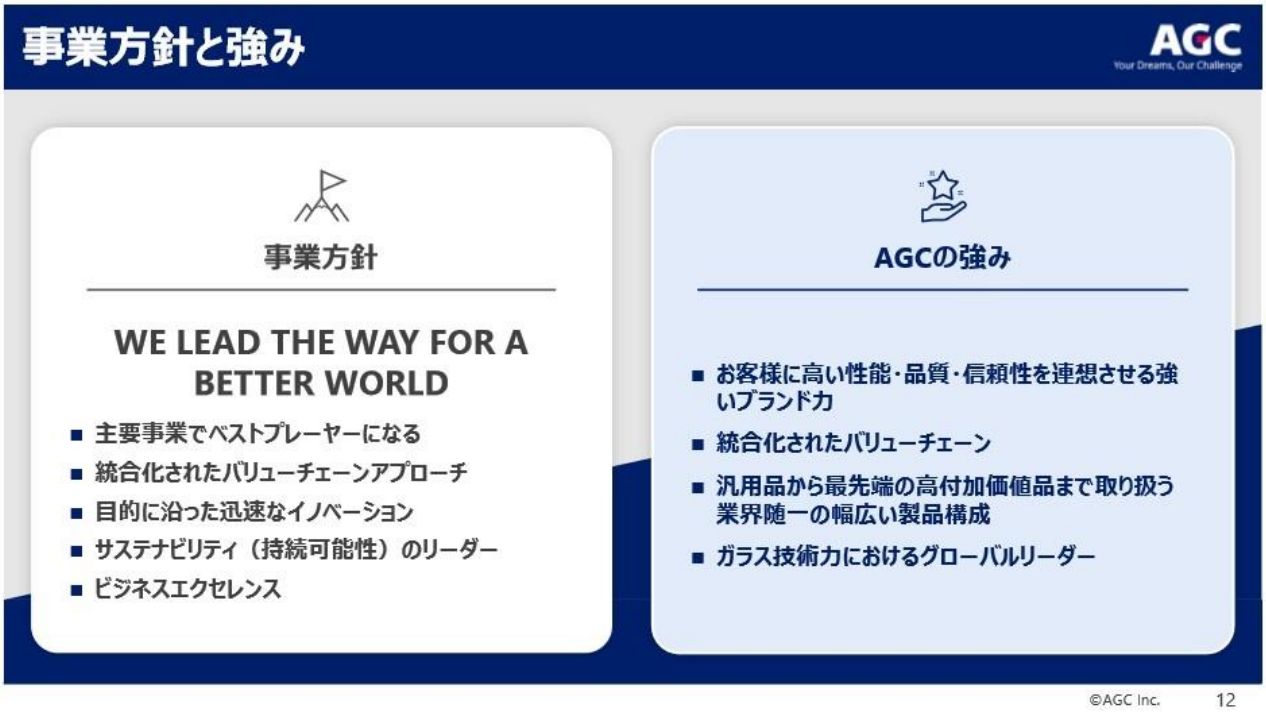
また、創エネなどの付加価値の高い分野や、電気通信分野などの高度な工業用ガラスも生産しています。



私たちの事業にも構造的な変化がありました。

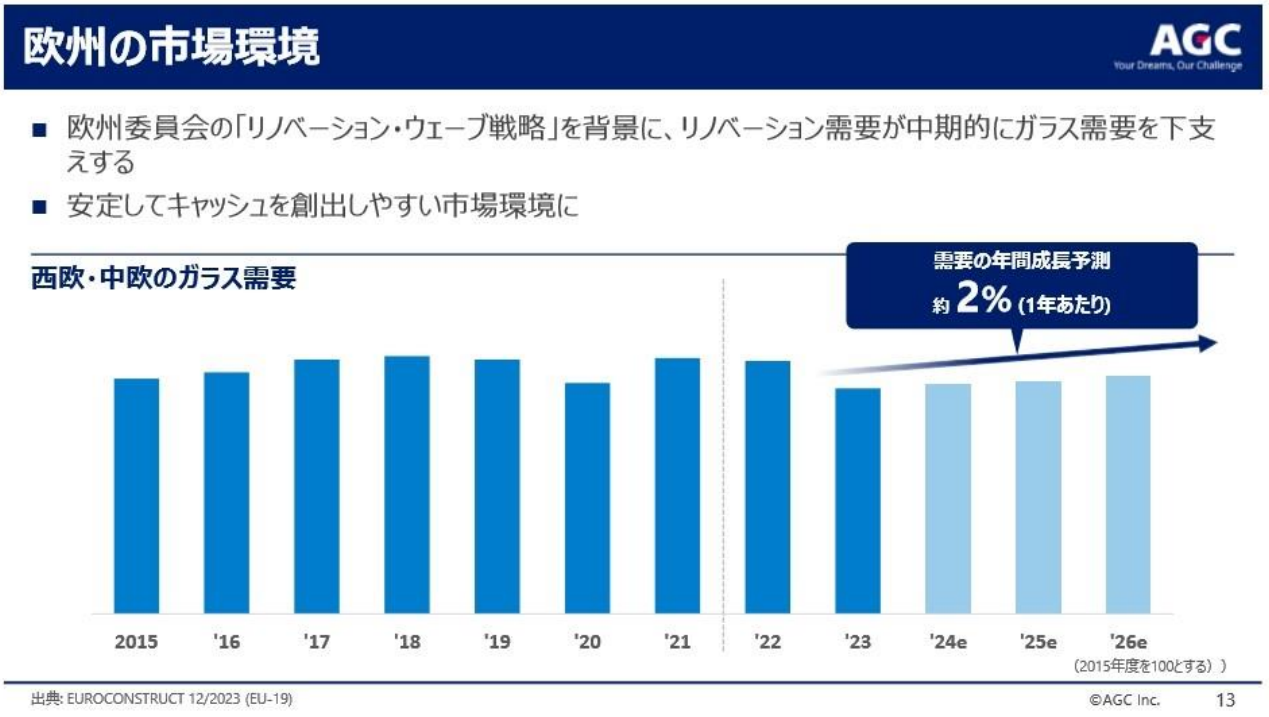
ここ数年、特に北米から撤退し、2021 年にガラス事業を売却しました。翌 2022 年には、ガラスの原料であるソーダ灰事業も売却しました。

さらに、2024 年初めにはロシア市場からも撤退しました。



AGC は、事業を展開するすべての市場において確固たるポジションを築いているリーディングカンパニーです。

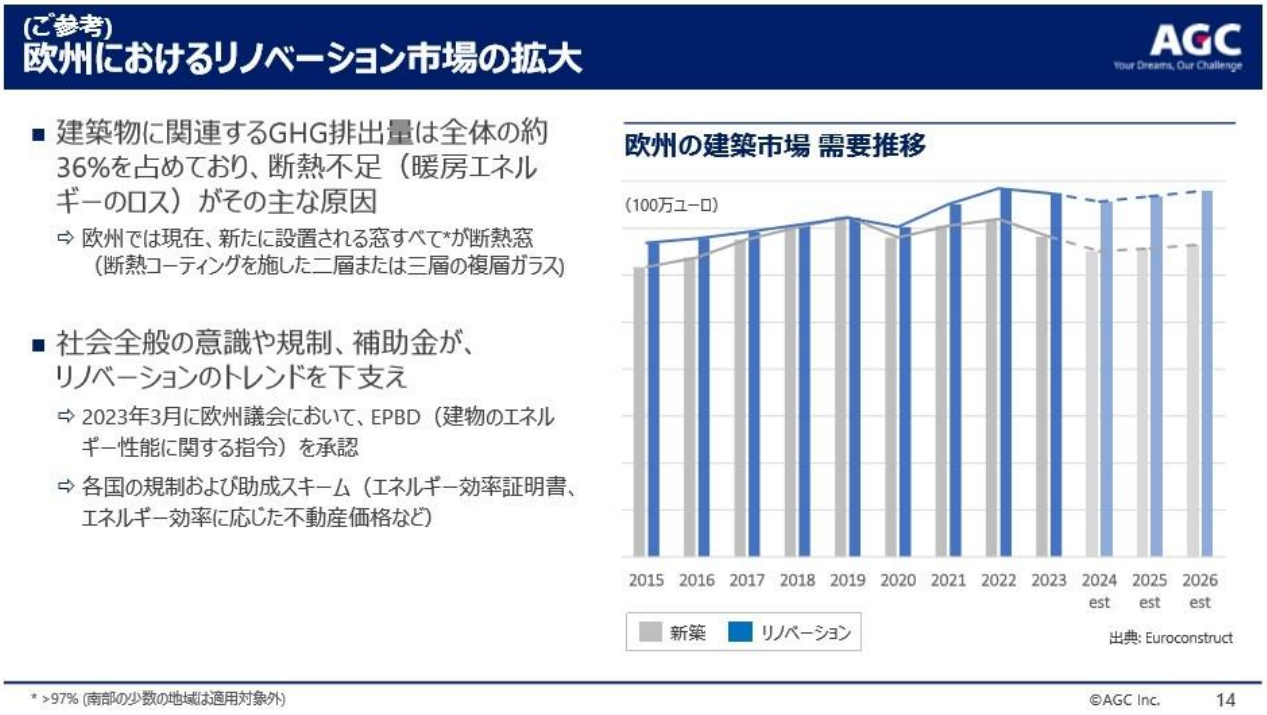
AGC の強みを生かし、より良い世界の構築をリードし、持続可能な社会とお客様の発展を実現するという意欲的な事業方針を体現していきます。また、川上から川下まで統合化されたバリューチェーンを築き、イノベーション、持続可能性、卓越したビジネスで業界をリードし続けたいと考えています。



欧州の市場環境をご紹介いたします。

ガラス需要は安定しています。他のセグメントと同様、2020 年の COVID-19 パンデミック、欧州のエネルギー危機とその後のインフレの影響を受けました。

しかし、それらを除けば、安定した市場であり、今後もおよそ年率 2%の成長が見込まれています。GDP の成長とともに成長することが期待されています。



欧州の需要を牽引する主要な要素は、持続可能性に関連する規制の加速による社会的進化である。

欧州は、GHG 排出削減のための世界的な取り組みにおいて主導的な役割を担っており、このような取り組みなくして温室効果ガス排出削減は困難であります。

総排出量の 36％は、暖房や冷房など建物によるものです。その結果、そのような面における規制が導入され、ここに記したように、今後ヨーロッパのすべての建物は、改築時に環境に配慮したものにすることが求められています。

このように、長期的にも、右図に示すように、欧州の需要においては、新築よりも青字で示す改修の方が重要になると確信しています。

私たちの戦略は三つの柱があります。

GHG 排出量削減をリードするということ、また市場変動への耐性を強化し、成長機会を捕捉していきます。

競争力を維持しながらGHG排出量削減をリード

AGC
Your Dreams, Our Challenge

- AGCは、業界のリーダーとして、製造工程におけるGHG排出量の削減とガラスリサイクルを推進
- 欧州は、環境意識とGHG削減への取り組みにおける先進地域

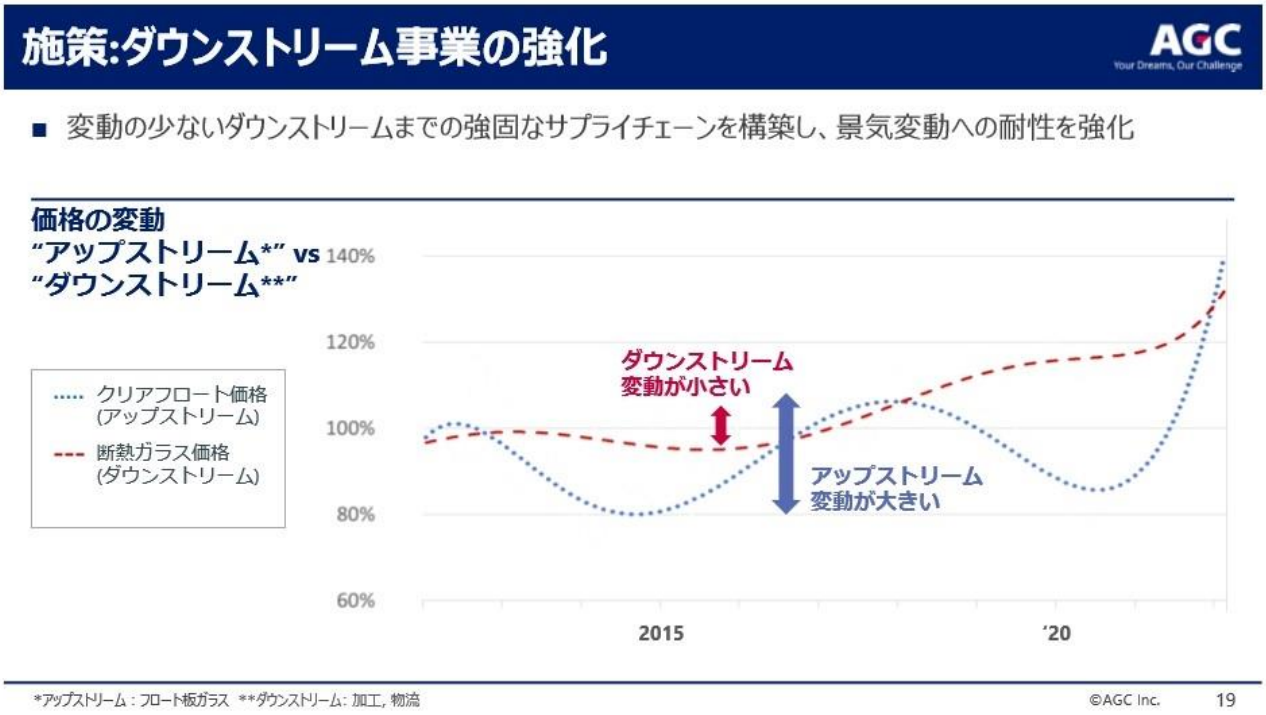
溶解窯におけるGHG排出量削減に向けた技術開発ロードマップの推進	■ 世界初の量産型ハイブリッド窯の開発
カレットリサイクル比率の増加によるサーキュラー活動の促進	■ セグメント別のカレットサプライチェーンの構築 ■ 使用済みカレットのリサイクルを促進するエコシステムの構築 ■ 製品リサイクル性の向上
低炭素・省エネルギー製品の推進	■ Lowカーボンガラス、断熱ガラス・真空断熱ガラス、ソーラーミラーの推進

©AGC Inc.

まず、GHG 排出量削減は新技術の開発によって実現していきます。

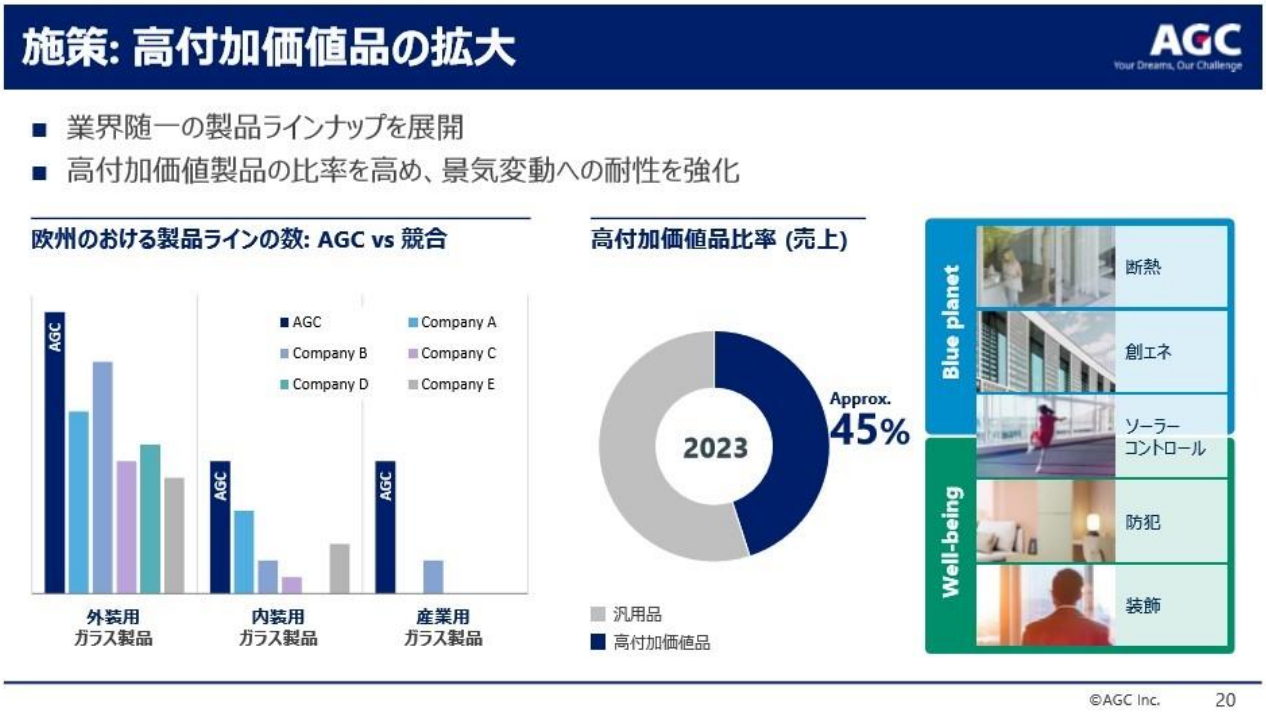
また、長期的なトレンドのひとつである使用済みガラスの回収・再利用を積極的に進め、サーキュラリティを推進しようとしています。

さらに、低炭素・省エネルギー型製品の普及も進めていきます。例えば、Low カーボンガラスは通常のガラスより炭素排出量が 40%少なく、これらの製品を市場に提供していきます。



さらに、市場変動への耐性ですが、こちらはガラスバリューチェーンの統合によって行ってまいります。

赤で示しているのは、断熱ガラスの価格です。市場が上下変動したとしても、実はこのように価格はかなり変動が少なく、安定していることが分かります。



さらに、引き続き高付加価値品の普及を進めてまいります。

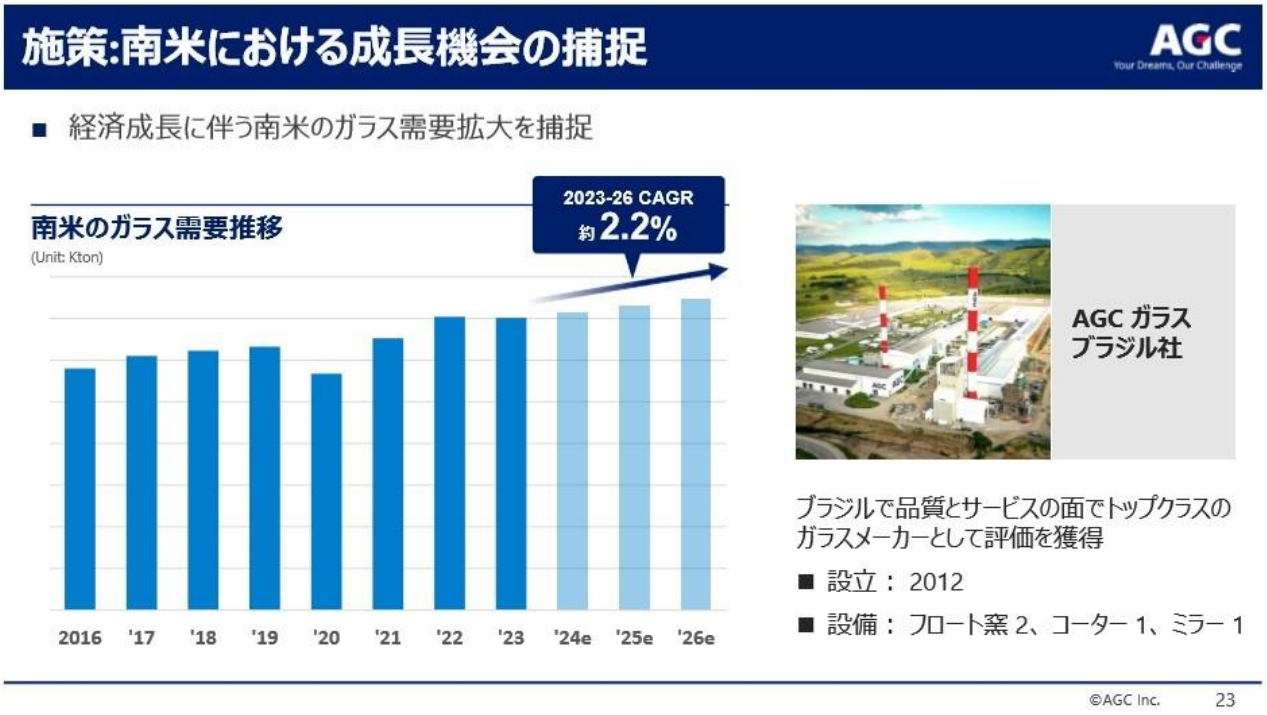
製品ラインを見ていただいても、業界の中でも最も充実しており、お客様に対し、業界が求めるどのような高付加価値の建築用ガラスが必要であろうという場合においても、提供することが可能であります。なお、高付加価値製品は売上の約 45%を占めています。

ここからは、成長機会の捕捉について説明します。

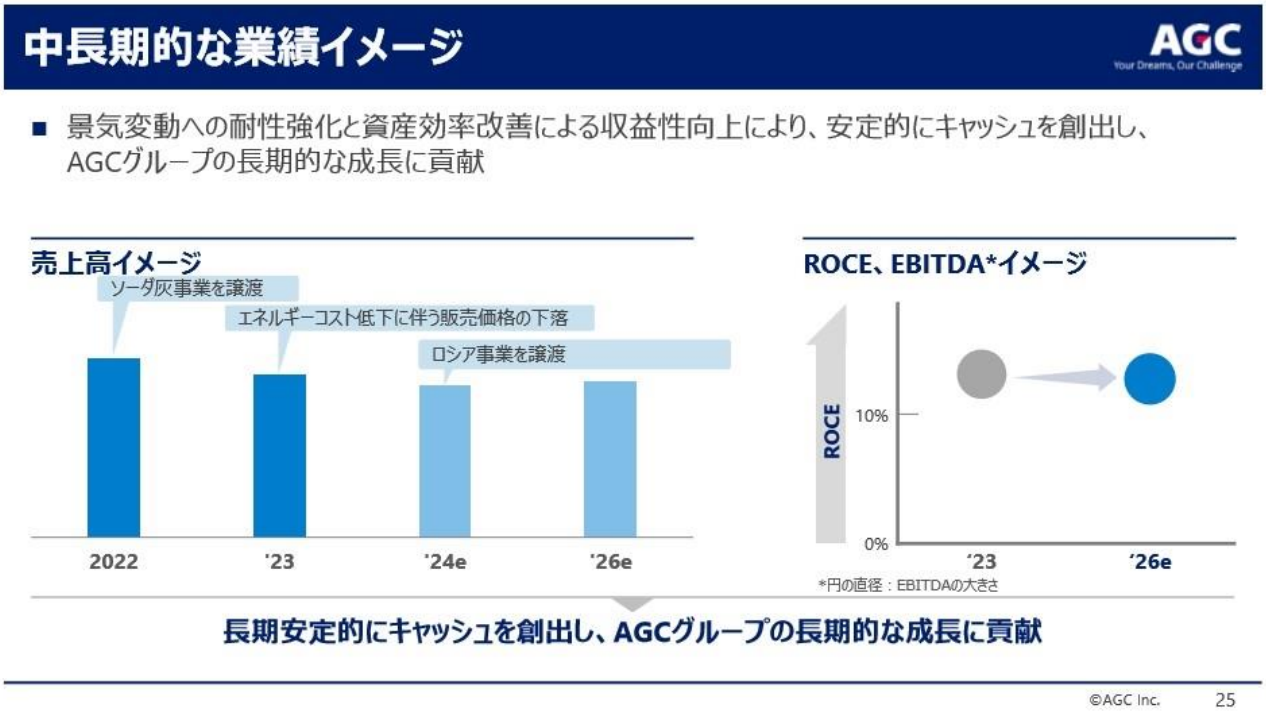
欧州では、数量は増えないかもしれないが、製品ミックスが変わるかもしれない。

ヨーロッパでは 2 層ガラスが主流ですが、より多くのガラスとコーティングを必要とする 3 層ガラスにシフトしています。

さらに、我々はヨーロッパで唯一、真空断熱ガラスを提供しています。これは非常に高性能で薄い断熱ガラスで、革新的な技術によって製造され、排出量削減に優れています。



南米においても成長機会があります。市場そのものが成長しております。10 年前と比べますと、このように伸びてきており、市場のシェアでは 25%ぐらい持っているので、地域において第 2 位です。さらに成長が見込まれる市場と考えています。ボリュームばかりではなく、この市場が成熟するにしたがって、高付加価値品への需要も増えるでしょう。



ターゲットですが、今後も安定したパフォーマンスを期待しております。24 年にはロシア事業譲渡の影響が出ますが、ROCE に関しては、今後も 10%というあたりで安定的に推移すると思われます。

私たちのキャッシュアロケーションです。

AGC グループのポートフォリオの中で建築ガラスは、キャッシュを創出する役割を担っています。そのうちの半分は、ビジネスの成長のために再投資されます。ビジネスを持続可能で規制対応させていくためです。残りのキャッシュは AGC グループに移転され、戦略的な事業の成長および負債の返済に充てられます。

私からは以上です。ご質問いただけますと幸いです。

小川：ダビデさん、ありがとうございました。

［了］