

2021 年度第 2 四半期決算 アナリスト向けオンライン説明会 主な質疑応答

AGC 広報・IR部

【全体】

Q：通期の営業利益計画を 1,600 億円から 1,800 億円に変更したが、変化点は何か？

A：4/12 に 1,600 億円に営業利益の予想を上方修正したが、その後も東南アジアの塩化ビニル樹脂価格が想定より高いレベルで推移している。下期も当初想定より高い水準で推移すると見込んでいることが上方修正の大きな要因となっている。

Q：設備投資額見込を 2,000 億円から 2,200 億円に引き上げた背景は？

A：先日発表した米国コロラドにおけるバイオ関係の M&A など、ライフサイエンスを中心とした化学品事業の設備投資が増えている。

Q：今回の業績上方修正について、上期に対し下期に増収となる背景は？

A：セグメントごとに季節性があり、状況が特徴に表れている。ガラスセグメントでは自動車ガラスがどちらかというと上期型の事業である。電子は圧倒的に下期型なので、ここで差が出ている。化学品については、上期下期の差があまりなく、若干下期型である。これらの季節性から、下期の増収幅は例年通りのイメージに近い。

Q：来期以降の業績の見通し、中計の見直しの実施についてはどうか？

A：今年の 2 月の中計時には、まだコロナ禍の影響がどれくらい続くか読み切れない状況だった。その後、世の中の状況が分かってきたこともあり予想を修正した。来年以降の見込については、足もとの状況やコロナ禍の状況を踏まえて新しく設定していきたい。2021 年通期の決算発表時には新たな目標を示すことができると思う。

Q：戦略事業は順調に拡大しているが、さらに新しい戦略事業分野が必要ではないか？どのような分野を検討しているか？

A：常に新たな戦略事業が必要だと考えている。2 つの方向性がある。一つは、既存の戦略事業分野をさらに深堀りするという方向性だ。例えば、ライフサイエンス分野では昨年より遺伝子・細胞治療 CDMO に参入した。エレクトロニクス分野の中でも新たな柱の探索を行っている。もう一つの方向性は、事業領域そのものを新たに設定するということだ。本中計では、環境・エネルギー分野について探索を行っていることを説明した。この分野は世の中の期待値も高まっており、ある面ではリスクだが、ある面では事業機会となると考えている。遅くとも次の中計には織り込みたいが、できるだけ早く新しい事業領域を設定したい。

Q：株主還元について、特別配当を発表したが、今後も利益を上振れた際は、自己株取得よりも配当性向 40%を優先するののか？

A：現中計発表時に株主還元方針を変更した。そこでは、配当性向 40%を目安に安定的に配当し、自己株取得を機動的に実施する方針とした。今回、全体的に収益レベルが上がった部分は、ベースの配当を 160 円に上方修正した。また、還元方針の配当性向 40%の水準を守りたいと考えており、北米建築用ガラス事業売却に伴う特別利益で一時的に利益が押し上げられた部分は、特別配当として還元することとした。今後、同様の利益の上振れがあった場合に特別配当を行うという方針ではない。業績動向や財政状態、株価の動向を総合的に勘案して自社株買いをするという選択肢もある。総合的に勘案し、今回は特別配当が妥当だと判断をした。

【ガラスセグメント】

Q：建築用ガラスの価格は上昇基調にあると考えているが、その持続性や地域別の需要予測は？

A：建築用ガラスで好調なのは、欧州、南米、北米だ。アジアはいまひとつで、日本は回復が弱いというのが全体感だ。事業規模の大きい欧州が最も影響が大きく、ここでの需要や価格の動向が業績を押し上げている。今の価格はすごく高いわけでもないが低くもないというレベルだ。価格がどんどんあがっていくと期待しないほうが良いが、安値攻勢をかけてきたメーカーが淘汰されるので、価格下落のリスクは小さくなっている。経営者が変わる等で業界そのものの構造が変化しているからだ。また以前のように各社の窯の状況からみて、以前ほど供給過剰になるような状態ではない。従って、市況による業績の振れ幅はかなり小さくなってきていると考えている。過去 2007 年をピークにリセッションがあり、それ以降構造改革をやってきたが、事業環境は少し落ち着いてきたようだ。

Q：ガラスセグメントについて、下期は上期に比べ減収減益となっているが、要因は？

A：足もとで強い業績が続いており、下期にここまでさがるかはわからないが、ガラスセグメントは自動車用ガラス事業を中心に上期型の事業だ。3 月頃が日本・アジアの自動車用ガラス事業の需要期であり出荷が増え、上期型となる。通常はこういったバランスとなる。一方で、好調な北米建築用ガラス事業が連結から外れるため、売上高・営業利益共に減少することもこの減収・減益の一部要因となっている。

【電子セグメント】

Q：ディスプレイガラスについて、競合は値上げしているようだが、価格動向、今後の見通しは？

A：電子セグメントのライドで説明した通り、価格は前四半期と比べ 1 桁前半パーセント上昇し、去年同期並みとなった。足もとでは需給タイトで、今後もその状況に変化はないため、同じような状況が続くと期待している。

Q：ディスプレイの窯の事故の影響は？

A：1Q に韓国の窯で冷修時に大きな事故があり、現在修繕中だ。年内には再稼働ができると考えているが、2Q は需要が強いなかで十分な供給ができない状況が続いていた。もともと冷修が予定されていたため、在庫等の出荷により 1Q は影響があまりなかったが、2Q は出荷に影響が出ている。需給は非常にタイトなので、出荷できないのが残念な状況だ。

Q：EUV マスクブランクの状況は？

A：需要が旺盛な状況は変わりがない。EUV マスクブランクの当社売上高が昨年比で 5 割増しを見込む状況も変わらず、上期よりも下期に一段と売上高が伸びる想定だ。計画に変化はなく、能力増強を続けている。また、メモリ向けなどの用途拡大や、適用レイヤー拡大などにより、参入時に想定していたよりも速いペースで市場拡大が続いている。

Q：半導体不足など部材調達が困難な状況にあると思うが、エレクトロニクス事業において、影響があれば教えてほしい。

A：当社にとって直接の懸念はない。EUV や CMP スラリーにとどまらず、半導体関連製品での出荷においては堅調で影響はでない。

【化学品セグメント】

Q：クロールアルカリ事業の塩化ビニル樹脂、苛性ソーダの需給動向、価格動向は？

A：P40の通り塩化ビニル樹脂は今年の1Qが最も高い水準であった。スプレッドは少し落ちたが、まだ高い水準にあり、足もとの需要は非常に強い。1Qは北米の寒波や停電の影響により市況価格が急騰したが、今はそうしたトラブルのあった設備は通常の状態に戻りつつある。しかしながら、依然として需要が高い状況は続いており、価格が急落することは考えにくく、比較的高いスプレッドが享受できると期待している。また、東南アジア域内の供給量は増えておらず、需要は旺盛でタイト感がある状況は変わらない。苛性ソーダの価格も昨年4Qで底打ちし、反転を始めている状況で、これもポジティブな影響が期待できる。

Q：インドネシアのクロールアルカリ事業の能力増強の進捗は？

A：インドネシアでは塩化ビニル樹脂の20万トンの増強工事を行っている。もともとは今年稼働の予定だったが、コロナの影響で来年稼働の見込である。また、この増設の後にタイで大幅な増強に踏み切るべく、準備を進めている。次回中計あたりではその増強が大きく寄与してくると考えている。

Q：タイの増設の環境アセスメントの進捗はどうか？

A：環境アセスメントの進捗は順調と認識している。計画通り進めていきたい。

Q：ライフサイエンス事業はQ1からQ2で減収減益となっているが、要因は？

A：ライフサイエンス事業は、季節性というよりも、生産方法が普通の事業とは異なるため、四半期ごとの業績に波が出ることもある。ガラスや電子、基礎化学事業は、ある製品を連続大量生産しているが、ライフサイエンスはロット単位の少量多品種生産を行っている。どのタイミングで何を生産するか、また出荷タイミングなどで売り上げ、利益にバラつきが発生する。四半期単位で見ると、そのバラつきが大きく見える。また、開示している利益の構成比は10%単位で丸めていることもある。これら2点により、四半期ごとの業績にバラつきが出ているが、半年や年単位などのもうすこし長いスパンで見れば安定して成長している。

Q：ライフサイエンス事業のROS（営業利益率）が改善すると説明があったが、改善の要因は？また中長期的に見て25%、30%といったROSが目指せる事業なのか？

A：利益率を決める大きな要因は、生産能力に対する稼働率である。CDMO事業ではキャパシティ拡大の投資が先行するビジネスであるため、投資直後は稼働率が低く、利益率も低い。2019年から2021年は、過去に投資した設備の稼働が向上したことでROSが改善した。なお、多品種でビジネスを行っているので、一概にどのような品目で利益率が高いという説明は難しい。

Q：オーファン薬分野でトップポジションであることの優位性は？

A：医薬品CDMOの分野では大きく2つのトレンドがある。一つは20世紀から続く合成医薬CDMOに対して抗体医薬とも呼ばれるバイオ医薬CDMOの比率が大きくなっていること。もう一つが希少疾病に対してはそれぞれ異なる薬が必要なので、薬の品種が増えていること。この二つのトレンドがCDMO事業への期待値として表れている。古くから存在している合成医薬分野ですでにCDMOへの委託比率が高いのに対し、バイオ医薬分野では医薬品会社が自製している比率が高い。従って、CDMOへの委託比率が高まっていくことが想定され、バイオ医薬CDMOは成長期待が高い。

Q：765 億円程度の無形資産のうち、ライフサイエンス事業の無形資産はどれくらいか？また、無形資産は何年で償却していくのか？

A：無形資産は各事業計上しているが、765 億円のうち、ライフサイエンスがかなりの部分を占めている。買収時に技術に起因するもの、顧客資産に関するものなどを認識し、それぞれの内容に対応する期間で償却を行っている。短いもので 2 年、長いものだと 20 年程度かかる。

以 上