

2024 年度第 1 四半期決算 主な質疑応答

広報・IR部

【全体】**Q：1Qの営業利益の期初予想に対する進捗は？セグメント毎の濃淡があれば、それも聞かせてほしい。**

A：期初予想では、年間の営業利益を1500億円、上期600億円、下期900億円と想定していた。上期600億円に対する1Qの進捗としては、セグメント別に濃淡はあるが、全体としてほぼ想定線の着地となった。建築ガラスは欧州経済及びアジアでの需要が想定より弱かったため、想定を若干下回った。オートモーティブはほぼ想定通り。もう少し営業利益が出て良かったが、お客様の稼働状況等の影響を受けた。電子は想定を上回った。ディスプレイは為替がネガティブに影響したが、出荷増、稼働改善・生産性向上が貢献した。電子部材はEUVマスクブランクス等が好調で想定を上回った。化学品はクローラルカリの市況が低く推移すると見ていたため、ほぼ想定通り。パフォーマンスケミカルズも堅調だった。ライフサイエンスは稼働が上がらず、想定を大きく下回った。

Q：1Qの税前利益が赤字だが、その要因となったその他費用の内容を教えてください。

A：2月に発表したロシア事業の譲渡に伴うその他費用が1Qに約360億円発生した。

Q：ロシア事業の譲渡による業績改善はどのくらい期待できるか？

A：2023年度ロシア事業は利益が出ていたので、ロシア事業の譲渡によりネガティブな影響を受ける。建築ガラス業績を前年比減益と予想としている。

Q：2Qに向けたセグメント毎の利益の方向性を教えてください。

A：建築ガラスのうち欧州は、冬期で建築需要が弱かった1Qと比べ、2Qは売上・利益ともに伸びる見通し。日本は高機能窓リノベーションに関連した補助金が今期も継続するものの、1Qは端境期で需要が弱くなっていた。この部分の需要は2Qに回復する見込み。オートモーティブは例年1Q、特に3月に日本を中心に売上や利益のピークが来るが、今年はお客様の稼働状況等の影響を受け、それが2Qにずれ込む形となる。また、欧州の季節性要因もあり、2Qは増益に向かうと見ている。電子はディスプレイの出荷増に加え、EUVも堅調に推移し、2QはQoQで増益となる見通し。化学品の2Qは1Q並と見ている。うち、エッセンシャルケミカルズは、2Qにインドネシアのレバランやタイのソクランの影響があり、QoQで若干落ちるだろう。一方、パフォーマンスケミカルズは2Qに業績が伸長すると見ている。ライフサイエンス収益の2Qでの急回復は難しく、どの程度改善させられるか注視が必要。状況は改善しているが、回復に時間を要している。

【ガラス】**Q：ガラス事業（オートモーティブ及び建築ガラス）の収益性が、23年2Qから悪化傾向にある。構造改革が奏功して一桁半ば%程度の営業利益率は出せるような体質になってきたと思っていたが、やはり引き続き市況に左右されてしまう事業だと思った方がよいのか。2Q以降の収益性の考え方を含めて教えてください。**

A：建築ガラスは長い期間、業績が低迷していた。特に2008年から始まったリセッション以降、業績が厳しい期間が長かった。構造改革や、北米撤退を含め対応してきた結果、業績が下振れした際のリスクは以前と比べ低減できている。経済の好不調の影響は引き続き受ける。今は特に欧州の景気低迷の影響で苦しい。そうした中、高断熱ガラスの需要は日本・欧州で需要の下支えとなっている。また、アジアでもこれから需要が伸びてくる。過去のような赤字にはならない。事業環境が悪くても5%前後の営業利益率で推移する構造となっている。オートモーティブは不採算の欧州、北米、南米で生産ラインの統廃合

などの構造改革を行い、価格政策にも取り組んだ結果、事業としてはかなり良くなった。ROCE も改善されてきたが、十分かと言えばまだまだ。価格政策・構造改革・高機能化で更に改善していく必要がある。

【建築ガラスセグメント】

Q：建築ガラスのアジアの売上高が YoY でマイナスになるのは約 3 年振りだが、要因は何か。2Q 以降の見通しと合わせて解説してもらいたい。また、アジアの低迷が続いている背景は？ 昨年前半のような 2 桁%前後のマージンへ戻る可能性はあるか？

A：日本は一時的に出荷が落ちているが 2Q 以降回復してくる見通し。アジアはインドネシア、タイの経済状況が良くない。日本が比較的利益が出る地域になってきており、10%程度の営業利益が出る事業に戻ると見ている。

Q：建築ガラスの欧州の業績が下げ止まらない印象だが、2Q 以降の見通しと合わせて解説いただきたい。今後の欧州建築ガラスの需要はどのように見ているか？

A：欧州の建築ガラスは、ロシア事業譲渡に伴い、その収益が剥落する影響がネガティブとなる。2Q から季節要因もあり増益基調となるが欧州の需要は強くないことから、急回復は望みにくい。

【オートモーティブセグメント】

Q：オートモーティブは 1-3 月期も価格改定をしたのか？ 前 Q 比で価格に変化はあったか？

A：価格改定は進めている。具体的な金額は申し上げられないがそれなりの効果は出ている。

Q：オートモーティブの日本・アジアの落ち込みが大きかったが、これは顧客の生産トラブルなどに係る一過性の要因が多かったと考えて良いか？ 2Q 以降の考え方と合わせて解説いただきたい。

A：日本・アジアの落ち込みは、お客様関連の影響があった。例年 3 月に出荷のピークを迎えるが、今期は 2Q 以降にずれ込む見通し。

【電子セグメント】

Q：ディスプレイは損益分岐点付近まで業績が改善し、想定を上回る収益改善だったと思うが、その要因は？ 同業他社は 2Q に業績の「大幅な改善」を期待しているが、AGC のディスプレイ事業も 2Q 以降は黒字化するのか？

A：パネル在庫の調整が進み、お客様の稼働が上がったことで、当社の出荷も増加した。また、生産性に課題があったが解決できたことに加え、構造改善効果もありコストが下がった。2Q 以降、更に良化し黒字化すると見ている。今中計にて ROCE10%達成という目標に対してはまだまだだが、着実に収益改善をしていきたい。

Q：ディスプレイの構造改革プロジェクトについて、22 年比 2 割程度の生産能力の削減を目指すということだが、23 年末時点ではどれくらい削減したのか？ また、24 年末にはどの程度の収益性が期待できるのか？

A：昨年の高砂事業所での生産終了で生産能力を 1 割くらい削減しており、今年更に 1 割程度削減するイメージ。供給量を減らしているのでお客様の稼働状況によってはそれなりの効果が出てくる。今回の構造改革に伴う収益改善額は開示していない。

Q：ディスプレイ用ガラスが赤字から脱出したことについて伺いたい。為替は厳しい方向に効いていたと思うが、どのように収

益性を改善したのか？また、価格の取り決めは、今後、為替を考慮した形態へと変わっていく可能性があるか？ディスプレイ用ガラスの価格改定はまだ実行中か？また、生産能力を 20%削減していくとのことだが、アウトプットも 20%下がるのか？もしくは効率の改善などで、アウトプット自体はあまり変わらないのか？

A : 為替は厳しい方向に行った。製造コストに影響を与えるのは韓国・中国・台湾の通貨で、円ドルほどの激しい影響は受けなかったが、ネガティブな影響は受けている。収益性向上は構造改革及び生産性に問題のあったラインの改善といった施策による稼働の改善の効果が大きい。価格が QoQ で一桁前半%程度上昇した効果もあった。価格改定は今後も継続していくべきだと考えている。為替を考慮した形態ということについては、円建ての事業となっており、我々が変わるのは難しい。生産能力削減の一方で、生産性向上を図っていく。生産能力を 20%削減というのは、生産性の向上とは無関係に 2 割落とすという意味。

Q : EUV マスクブランクについて、2024 年に売上高 400 億円以上を目指せる可能性がある、とのことだが、その場合、YoY80%前後の伸びが期待できる可能性があることを示唆しているように思う。また、3 か月前と比べても前向きな説明に感じる。この 3 か月で変化があったのは主要顧客か？主要顧客以外か？SPIE での TSMC との共同発表^{*}を紹介しているが、シェアの変化はあるか？

A : 業況は順調に推移している。23 年の売上は期初に 22 年比で 1.4 倍程度伸びると見ていたものが、実績は 1.5 倍となった。24 年も期初は売上が 23 年比で 1.4 倍以上になると見ていたものを今回 1.5 倍以上に上方修正とした。個別のお客様に関する情報は開示していないが、EUV 露光で量産中の全てのお客様に製品を供給している。技術開発に関しても、先端ロジック向けにお客様と一緒に開発を進めている。

* S.H. Yang, et al., "EUV mask blank for N3 technology node and beyond" SPIE Photomask Technology 2023, 12751-22

Q : EUV マスクブランクについて、3 ナノについては TSMC と共同で取り組んでいるとのことだが、位相シフトマスクの研究開発状況は？ EUV マスクブランクは 4 社全てに供給されているとのことだが、ノード別で見ると Volume ゾーンはどこか？競合との売上の差がかなり埋まってきていそうだが、もう一段のシェアアップには何が必要か？

A : 位相シフトブランクの採用は、DRAM が先行しており、すでに量産品としてご使用いただいている。露光特性の問題の解決方法についてシンポジウムで発表するなど、技術的な情報の発信も行っており、かなり進んだ状況にある。競合との関係は細かくは言及できない。今後については技術的な難易度が高まっているので、難しいことを克服していくことに尽きる。量産品の生産性、品質、次世代品への対応といったことが全て大事であり、トップランナーの一角として対応していく。

Q : EUV マスクブランクを幅広く提供しているとのことだが、AGC のマスクブランクを採用する会社数が増えているのか。また、High-NA 用 EUV マスクブランクの付加価値は Low-NA 用に比べてどの程度高いのか。また、High-NA 用のサイズは従来と同じ 6 インチ角か、それとも、アナフォルフィックな露光に対応するためサイズは変わるのか。AGC の対応状況を含め説明いただきたい。また、カーブリニアマスクへの対応について、AGC の競合と比べた立ち位置について確認したい。位相シフトマスクが DRAM で先行使用されているのは構造が単純なためか？

A : AGC は EUV 露光で量産中の半導体メーカー 4 社全てに EUV マスクブランクを供給している。事業を開始した当初よりも顧客基盤は広がっている。先ほど技術開発や位相シフトマスクへの対応についてお話したが、AGC は先端品に関わる技術全ての開発案件を幅広く手掛けており、業界の先端を走っていると言って過言ではない。サイズや技術等についてはお客様のことなのでお答えできない。

【化学品セグメント】

Q : パフォーマンスケミカルズの業績は、為替影響を除いたベースで見ると前年同期比で力強さに欠ける印象。パフォーマンス

ケミカルズの需要環境と今後の見通しについて教えていただきたい。

A : パフォーマンスケミカルズの業績については心配していない。この事業の需要はユーザー業界の動向からかなり遅れて出てくる。例えば、自動車生産台数は昨年から回復しているが、自動車産業向けのパフォーマンスケミカルズ製品の需要はまだ低い状況にある。こうした需要は今後間違いなく回復してくるので心配していない。

【ライフサイエンスセグメント】

Q : バイオ医薬品 CDMO についてだが、米国ボルダー工場の立上げ状況はいかがか？

A : 昨年末より稼働を開始している。今年に入り、本格生産に至っているとはまだ言えないが、本格量産の目途がついて徐々に稼働を上げている状況。稼働がしっかり上がれば今年の業績に寄与できる。

Q : 米国の金利は高いままだが、バイオベンチャー向けで売上に回復の兆候は出ているか？

A : 当社の現状はまだ厳しい状態が続いているが、市場のバイオ関連の金融取引は徐々に回復している。治験初期案件及び遺伝子細胞市場も徐々に復調してきていると感じている。

Q : ライフサイエンスは新ラインの貢献が限定的であること、バイオベンチャーの状況が芳しくないことは理解しているが、新規ラインのプラス貢献やバイオベンチャーへの資金流入減影響の底打ちを期待していた。ライフサイエンスが QoQ で減収・減益となった背景と、2Q 以降の利益水準の考え方について教えてもらいたい。

A : ライフサイエンスには合成医農薬 CDMO とバイオ医薬品 CDMO の 2 つの事業がある。合成医農薬 CDMO は季節性で例年 4Q に売上利益が大きくなる。この影響があり、昨年 4Q に比べ 1Q は悪くなっている。バイオ医薬品 CDMO は想定よりも弱かったが、これは米国のボルダーの状態は改善しているものの、当初より本格稼働の時期が後ろ倒しになっていることが一因。2Q も急回復はせず、本格的な回復は下期以降となるだろう。年間についても、当初立てた見込みの達成は厳しくなっている。

Q : 米国でバイオセキュア法が成立した場合、Wuxi が米国の政府案件から締め出される可能性があるが、シングルユースバッグの生産能力が Wuxi に次いでグローバル 2 位の AGC に対して考えられる影響は？

A : 注視していく必要があるが、ポジティブな影響を及ぼす可能性は十分にあると考えている。

Q : 1Q のライフサイエンスの利益は前年同期比で 69 億円減だったが、販売数量・売値・品種構成で 43 億円減となっている。売値が下がるような状況も起こっているか。

A : 売値は下がっていない。コロナ特需の剥落とバイオベンチャーへの資金流入減による受託減少の影響を受けた。

Q : 1Q のライフサイエンスは想定を下振れているということだが、市場要因と AGC の要因に分解するとどうか？特に、米国の新ラインは想定通り立ち上がっているかどうか気になる。1Q に想定していなかったコストが発生している、といったことはないか？

A : CDMO の市場環境は大きく分けて、大量に培養する大型のタンクと、我々のようにシングルユースを中心として小さい案件を沢山とる 2 つのタイプがある。シングルユースの方が、バイオベンチャーへの資金流入減の影響を大きく受けており、競合と比べ厳しい状況にある。業界の中で底打ちしているところに比べ、我々の需要がまだ弱い要因は、この構成の違いである。需要の戻りが想定より遅い。ボルダーでは、お客様都合の影響もあって当初より本格量産が後ろ倒しとなっており、1Q は影響がかなり出た。

Q : ライフサイエンスの事業環境回復のタイミングをどのように見ているのか。また、下期にかけての見通しは？

A : CDMO 業界の一般的な見方としては、開発案件は景気に関係なく行われており、止まった案件が徐々に動き出しているという楽観論が一部あるが、当社についてはバイオベンチャーへの資金流入減の戻りを慎重に見ている。

以 上