

2024 年度第 3 四半期決算 主な質疑応答

広報・IR部

【全体】**Q：3Q 業績のセグメント毎の濃淡および 4Q のセグメント毎の営業利益の方向性についてお聞かせいただきたい。**

A：まず、3Q 業績について想定との差を説明する。建築ガラスは、売上高、営業利益ともに想定を下回った。主要因は欧州の数量と価格が想定を下回ったこと。オートモーティブは、売上高は想定通りだったが、営業利益は想定を下回った。主要因は北米の生産・出荷トラブルによるコストの増加。電子は、売上高、営業利益ともに想定を上回った。ディスプレイは、出荷は想定よりやや下振れたが、生産性の改善により営業利益は想定線だった。電子部材は、オプトエレクトロニクスの出荷が 3Q に前倒しになり、売上高、営業利益ともに上振れた。化学品のエッセンシャルケミカルズおよびパフォーマンスケミカルズは、売上高は下振れたが営業利益は想定線だった。ライフサイエンスは、一時収入で想定より上振れし、増収・増益だった。

次に、4Q の全社の営業利益について説明する。例年、4Q は 3Q 並みか、やや増益だが、今期はやや不透明感があり、弱含みの可能性もある。オートモーティブは、北米のトラブル起因の損失は改善する見込みだが、オプトエレクトロニクスは好調だった 3Q の反動減が想定され、見通し辛い。建築ガラスは欧州を中心に足元の厳しい環境が続く。電子の液晶用ガラス基板は、パネルメーカーの稼働調整の影響で出荷は多少減少する見込み。電子部材は、半導体部材では出荷増、オプトエレクトロニクスでは出荷減を見込む。化学品では、エッセンシャルケミカルズの製品市況は低水準で推移し、パフォーマンスケミカルズは、出荷は堅調だが製品構成の影響を受ける可能性がある。ライフサイエンスのバイオ医薬品 CDMO は、デンマークで稼働増を見込むが、3Q の一時収入の剥落を見込む。

【建築ガラスセグメント】**Q：建築ガラスの欧州の状況を伺いたい。数量及び価格、収益性の見通しはどうか？追加の生産停止、人員削減などの可能性はあるか？**

A：ドイツを中心に業績が低迷している。業績改善はまだ先になるだろう。AGC は 2Q 以降、冷修の為に 2 つの窯を止めた。需給調整は出来ている。今年の 6 月から値上げを実施しているが業績への影響は限定的だった。ベルギーでの人員削減を計画しており、来年以降の業績に寄与すると見込んでいる。

【オートモーティブセグメント】**Q：オートモーティブの営業利益が QoQ で大きく落ちた。生産・出荷トラブルの詳細、QoQ でのコスト増加幅を伺いたい。生産・出荷トラブルは解消済みか？北米トラブルを除いた会社計画比での業績の進捗はどうか？**

A：北米は昨年末にサイバー攻撃を受け、生産が一時的に停止した。お客様の生産への影響を防ぐために、無理なオペレーションで供給を繋いだことで製造現場が混乱し、生産・出荷トラブルによるコスト増となったほか、他拠点から北米にガラスを出荷したこと等により輸送費も上がり、損益が急激に悪化した。4Q は改善に向かうものの、生産・出荷が安定するにはまだ時間を要する。これを除けば、元々の計画に近かった。

【電子セグメント】**Q：ディスプレイ用ガラスの価格について、Corning はこの下期に 2 桁%の値上げを目指しているが、AGC も同水準の値**

上げを目指しているか？また来期にかけても更なる価格改定を見込めるか？為替を考慮したフォーミュラの導入を検討しているか？

A：将来の価格には具体的には答えられない。従前より適正価格をお客様にお願いしており、引き続き価格の見直しに取り組んでいく。円建て取引という商習慣を変えることは当社主導では難しい。

Q：ディスプレイは QoQ では減益か？QoQ の増減益のブレイクダウンを、プラス要因・マイナス要因で言及いただきたい。

A：サブセグメント別の営業利益は開示していない。ディスプレイは出荷減少の影響で QoQ 減益だった。

Q：EUV マスクブランクスの上高は YoY でどの程度伸長したか？顧客により動きに色はあるか？また、競合が下期にラインを追加するようだが、AGC の今後の能力増強の推移を教えてください。

A：従前より売上高は昨年比 1.5 倍以上と伝えており、年間売上高 400 億円を達成する可能性があると言ってきた。その線に沿って 3Q も推移した。お客様の需要に応じた能力増強を続けている。

Q：EUV マスクブランクスについて、北米大手の半導体メーカーは、研究開発活動が旺盛なもの業績は低迷している。また、台湾ファウンドリや DRAM メーカーは、以前に比べて EUV 導入に慎重に見える。25 年以降は、24 年に比べて EUV マスクブランクス事業の増収率は鈍化すると思うが、どれくらいの成長率が目線となりそうか？

A：ロジック系に加えてメモリー系の最先端半導体への EUV の採用は進んでおり、市場そのものは 24 年よりも拡大を見込む。AGC の EUV マスクブランクス事業は 24 年に大きな成長をしているので、25 年は成長率自体は下がるだろうが、事業は拡大すると見ている。

Q：赤外線カットフィルターについて、主要スマートフォン顧客向けの年間の数量見通しは、期初時点の想定に対してどうか？下期から上期への出荷の前倒しはあったか？

A：年間の数量想定については期初から変化はないと思う。出荷は、下期から上期というより例年強い 4Q より 3Q が強くなる見込み。

Q：一部半導体メーカーは CMP スラリーの汎用品の稼働調整を進めているようだ。CMP スラリーの QoQ のモメンタムと来年の期待値について伺いたい。

A：AGC の CMP スラリーはハイエンド品にフォーカスしており汎用品の影響をあまり受けない。AI 需要にけん引され CMP スラリーの需要は活発。24 年に引き続き 25 年も堅調な推移を見込む。

Q：ディスプレイの 3Q の価格・数量を伺いたい。競合が価格について強気な数字を示しているが、AGC はどう見ているか？

A：QoQ で、価格は若干増。数量は一桁半ば%の減少。引き続き、価格政策に取り組む。

Q：半導体材料の動向を教えてください。

A：PC やスマートフォン等の成熟品の回復は遅れているが、AI 等のハイエンド品は活況で、市場を牽引している。今後も市場は回復すると見ている。

Q：EUV マスクブランクスは足元の業績は堅調だが、来期以降の展開に不安がある。EUV マスクブランクス業績について、「多少の伸びの鈍化は見られるが、成長基調は保てる」と見込んでいいのか。

A：EUV マスクブランクスの見通しの変更は現時点ではない。半導体業界の動きについては、これからも注視し、適切に対処していく。

【化学品セグメント】

Q：エッセンシャルケミカルズについて、来年の能力増強に伴う数量増への期待と、市況に悪影響を及ぼさないか、増強後も一桁後半%程度の営業利益率が維持できるか等、考え方を教えていただきたい。また、中国の景気刺激策がクロールアルカリ市況に与える影響について、AGC の考え方を聞かせてほしい。

A：タイでの大規模増設は順調に進捗している。東南アジア市場は、苛性ソーダ、塩じ共に 10%超を輸入で賄っていて、当社の設備増強後も需給はタイトな状況が続くと見ている。増強設備は来年の前半には稼働開始の予定。25 年は稼働が緩やかに上がっていき、26 年以降に本格的に利益貢献すると見ている。今は営業利益率で 10%をやや下回る水準の利益を出しているが、この営業利益率水準で規模が大きくなると見ている。

【ライフサイエンスセグメント】

Q：ライフサイエンスの業績が従前の想定より良化している背景は何か？

A：2Q 比で営業利益が 50 億円強改善した。コストダウンの効果に加え、北米での一時収入の影響が大きかった。一時収入には、予定していた稼働がお客様の都合によりキャンセルとなったことによるキャンセルフィーの計上を含む。

Q：ライフサイエンスは「受託案件精算に伴う一時収入等により増収」と決算説明資料に記載があるが、詳細を教えてください。どれ位押し上げられたか？

A：ライフサイエンスの QoQ 営業利益増加額の半分程度が当該一時収入に因るもの。

Q：ライフサイエンスのこの 3 カ月の変化をハイライトいただきたい。ロングモント拠点の凍結、シアトル拠点での FDA 認可、コペンハーゲンの稼働開始、Alberto Santagostino 氏の CEO 就任が主な変化だったか？また、今後の追加施策の可能性に関して、特に今の人員・拠点体制が適正かどうかを含めて、教えていただきたい。Santagostino 氏は今日から CEO 就任と思うが、コンサルティング会社や Lonza での経験、遺伝子細胞薬への知見を含めて、同氏にどういった期待をしているか？

A：この 3 カ月は、ロングモント拠点の凍結、シアトル拠点での FDA 認可、コペンハーゲンの稼働開始に加えて、ボルダー拠点の大型 SUS が順調に稼働した。Santagostino 氏には Lonza での業界知見を含め期待している。人員は、今のキャパシティを稼働させるために適した数を配置している。

Q：ライフサイエンスは、見積提案金額が増加基調ということだが、成約率に変化はあるか？金利低下による資金流入の改善を見込み、見積提案を前倒しする傾向はないか？それが理由で受注の改善以上に見積提案が活発になっている可能性はないか？可能であれば受注金額のトレンドについても言及いただきたい。

A：成約率に大きな変化はない。見積提案金額が純粋に増加している。受注の改善以上に見積提案が活発とは考えていない。

Q：米国バイオセキュア法に関連して、SUB(シングルユースバッグ)のグローバルトップの同業他社は「顧客が新規発注に慎重になっている」と説明している。一方、グローバル CDMO のなかには、バイオセキュア法案を意識した引き合いが増え始めているとコメントしているところもある。AGC への恩恵はありそうか。

A：米国下院でバイオセキュア法案は可決されたが、上院での審議の行方の予測は難しい。また法案では 2032 年までの猶予期間が設けられている。現段階で中国以外からの調達動きが増えていることは感じている。AGC としても代替の受け皿となるべく受注活動を行っており、恩恵はあると思う。

Q : ボルダー拠点の大型 SUS (ステンレス) 培養層の立ち上げ状況はどうか？問題はおよそ解消しているとの認識だが、稼働率は今の位か？また、立ち上げに遅れながらもデンマーク工場のように顧客が他社へ流れることがなかったとの認識ですが、何か契約の違いや技術的な差別化要素があるのか？

A : ボルダー工場は苦戦したが、お客様の協力もあり問題が解消し、試運転から本格生産に入るところまで来ている。大型 SUS の需給がタイトということに支えられた面もあったが、バイオ CDMO として実績を残してきたことによるお客様との信頼関係が後押しになった。製造委託先の変更はお客様にとって負担がかかる。お客様には長い時間辛抱いただいた。

Q : ライフサイエンスの一時収入の影響は、2Q から3Q へのライフサイエンスの増益額の半分という理解で良いのか？顧客からのキャンセルが入った時期や、キャンセルが入った背景について教えてほしい。

A : 2Q 比で増益の半分程度がキャンセルフィーを含む一時収入の影響だった。キャンセルについてはお客様都合だった。

以 上