

AGC 株式会社 2018 年度通期決算 主な質疑応答

広報・IR 部

【全体】

Q1

2019 年営業利益の上期下期差について。通常当社は下期増益型だと思うが、例年以上に強く見ている部分があるのか教えてほしい。

A1

- ・年によっても変わるが、事業構成上、上期よりも下期が 150 億円程高い水準になる傾向がある。
- ・2019 年上期からいろいろと大型設備が立ち上がるものの、上期はまだ本格稼働には達せず費用もかさむ。これらの設備は下期からフル稼働して利益に貢献してくるため、上期 500 億円、下期 750 億円を見込んだ。
- ・2018 年下期は欧州天然ガスの高騰やディスプレイ用特殊ガラスの在庫処理などの特殊要因があったが、それらを除くと 700 億円ほど利益が出ていてもおかしくなかった。2019 年下期の 750 億円は、そこから+50 億円といったレベル。

Q2

2019 年前半に設備がいろいろと立ち上がってくるが、コスト負担増ほどの程度？

A2

2019 年の対前年減価償却費増 183 億円のかかなりの部分がこの影響。G11 やインドネシアの発電所など。

【戦略事業】

Q3

戦略事業の推移について。2018 年実績で営業利益貢献比率が 17%とのことだが、想定以上の進捗ではないか？2019 年、20 年の貢献比率見通しはコンサバではないか？

A3

- ・2018 年は概ね想定通り。分野別では、半導体関連は少し強かったがオプトエレクトロニクスが少し弱かった。ライフサイエンスは想定通り。
- ・2019、2020 年の営業利益貢献比率は、新製品がどれくらい化けるかにもかかってくる。例えば 2018 年に買収した Park Electrochemical 社（エレクトロニクス部門）が 5G 関連で面白い技術を持っている。こういった技術や製品が貢献してくれば、さらに加速度的に成長することもあり得る。
- ・2025 年の営業利益貢献比率 40%を目指し、更なる M&A も視野に入れていく。

Q4

次世代高速通信関連で 2025 年 600 億円売上目標とあるが、成長の時間軸は？また、ガラスアンテナのポテンシャルは？

A4

- ・CCL 関連は 5G の進展に伴って急激に伸びていく。

- ・ガラスアンテナは 600 億円の売上目標には入っていない。5G がいつ頃普及するのか全く読めないため、面白いビジネスだとは思いますが数字の入れようがない。

Q5

ガラスアンテナは自動運転関連でポテンシャルがあるのではないかと？

A5

その通りだと考えている。昨年、高速走行時での 5G 通信成功についてプレスリリースを行った。自動車には我々の車載アンテナを付けていきたい。また基地局としてガラスアンテナにも期待している。非常に化ける可能性はあるが、現時点では可能性がある、としか言えない。

Q6

5G ではフッ素製品も必要になってくるのではないかと？

A6

その通りだと考えている。Park Electrochemical 社（エレクトロニクス部門）を買収したのもその目的。

【ガラス】

Q7

ガラス事業の利益率について。前回の 3Q 決算で生産性の低下について説明があったが、足元の状況は？

A7

- ・欧州の自動車用ガラスは 2017 年以降生産性が悪いが、モロッコ新工場がフル稼働する 2020 年から本格的に改善していく。
- ・日本の自動車用ガラスは受注が好調も生産性が悪化した。悪い状態は脱してきており、2019 年上期を底に反転すると考えている。

Q8

自動車用ガラスにおける欧州や中国の先行きの見通しについて教えてほしい。

A8

- ・日本は堅調。
- ・中国市場は減速感が出始めているが、当社が主に取引を行っている日系メーカーは比較的健闘している。
- ・北米市場は弱くないが、車種構成の変化が当社には逆風となっている。
- ・西欧市場は排ガス規制の後も引き続きやや弱含み。

【電子】

Q9

2019 年は電子セグメントが前年比 10 億円減益になるとのことだが、車載ディスプレイ用カバーガラス事業が電子セグメントからガラスセグメントに移管される影響が大きいのか？

A9

- ・車載ディスプレイ用カバーガラスはこれから拡大する事業であり、利益貢献はまだ限定的

であるため、この事業を移管することによる影響は小さい。

・液晶用ガラス基板での G11 立上げ償却費負担が重い。電子部材は成長するが、カバーしきれず減益。

Q10

液晶用ガラス基板の 2019 年数量見通しについて。市場成長は一桁半ば%、当社は市場成長以上ということなので、一桁後半%の伸び、という理解でいいか？

A10

マーケットの伸びは 3～4%程度とみている。当社は中国での G11 新設備が貢献し、それより若干高くなるというイメージ。

Q11

液晶用ガラス基板では、近い将来にまた新設備の建設が行われるのか？

A11

コメントはしづらいが、今後お客様での新規／大型用設備の立上げはほとんど中国になるだろう。当社はそれに対して適切に対応していく。

Q12

液晶用ガラス基板事業に関して、当社が G11 を立ち上げる一方で、パネルメーカーでは台湾系を中心に在庫調整が始まっているとの話も聞くが、そういった在庫調整の影響は 2019 年業績見込みに織り込んでいるか？

A12

お客様によっては在庫調整をするという話を聞いているが、我々のビジネスは今のところ堅調にみており、稼働を落とすことは考えていない。

Q13

電子部材事業において、スマホ市場の調整局面入りの影響は今後受けないのか？

A13

足元では影響を受ける。また今後も大きく出荷台数は増えないと思うが、一方でカメラの搭載個数が増えハイエンド化も進んでいくと考えており、ハイエンド品を取り扱う当社からすると、長期的には事業拡大が可能。

Q14

半導体市況が弱くなってきているが、当社の電子部材事業および他の事業に与える影響は？

A14

我々は EUV や CMP スラリーなどハイエンド向けの材料、消耗材が中心で、足元ではほとんど影響が出ていない。同じ半導体業界でも、作っているものによって影響の度合いは異なるのだと思う。

Q15

EUV の限界利益率は競合並みに高いと考えていいか？

A15

その通り。検査装置等、償却費が重たい設備もあるが、高い利益率になる。

Q16

2020年 EUV マスクブランクス売上目標 200 億円の確度は？ EUV マスクブランクの売上が 200 億円になれば、2020 年戦略事業営業利益目標 400 億円のかんりの部分を占めると考えていいか？

A16

それなりに自信はある。2018 年時点では 50% のシェアはないが、お客様との話も進んでおり、2020 年に向けてシェアを伸ばせると考えている。結果、戦略事業における EUV の割合も大きくなる。

【化学品】**Q17**

2019 年のクロールアルカリ市況について教えてほしい。

A17

- ・総じて 2019 年も堅調に推移すると考えている。
- ・エチレンは足元で少し上がっているが、一時的なもの。北米からのシェールガス由来のエチレンも出てくるので、当社の 2019 年想定価格 900 ドルは適正な水準だと考えている。
- ・苛性ソーダのスポット価格は足元で下がっているが、インドの BIS 規制という一時的要因によるものであり、近いうちに解消すると見ている。
- ・塩ビ市況は手堅いと考えている。インフラ用がメインなので、あまり景気の影響を受けない。

Q18

ライフサイエンス事業は、売上が伸びると利益率も上がってくるビジネスと考えていいか？

A18

タンクの稼働率が鍵となるビジネス。タンクの稼働率が上がると利益率が上がってくる。創薬のように、極めて高い利益率が得られるということはないが、投資効率も良く、十分満足できるレベルになる。

Q19

ライフサイエンス事業で考えられるリスクは？

A19

競争の激化が最大のリスク。バイオ医薬事業では多くのベンチャーが出てきており、当社は彼らからの受託件数を増やし急成長している。それを見て、足元では他の競合も我々のビジネス領域に参入しようとする動きがみられる。短納期で確実にお客様に届けるという当社の強みをより磨いて競合と戦っていきたい。一方、市場の成長性については心配していない。

Q20

2020年に化学品が大きく伸びるが内訳は？ ライフサイエンスが伸びるのか？

A20

ライフサイエンスが一番大きい。バイオ医薬だけでなく、合成医薬も大きな設備増強をしており伸びていく。フッ素製品も受注が好調であり、ハイエンドにシフトして利益が増える。一方クロールアルカリの増産効果は2021年以降になるので2020年まではあまり伸びない。

以上