

2014年12月期 決算説明会における主な質疑応答内容

(2015年2月9日(月)、東京)

- Q1. 第3四半期の液晶用基板ガラスの収益が、想定よりも低かった要因は
- A1. 販売が大きく伸びなかったことと価格下落です。価格については、もう少し踏みとどまれていると思っていましたが、結果的には1桁前半%の下落となりました。もう一つは、中国・南京の新顧客と販売契約を結びましたが、当該顧客向けの試作などにコストがかかりました。
- Q2. 2015年12月期第1四半期における液晶用基板ガラスの収益改善見通しについて
- A2. 第1四半期は、老朽化した国内設備の改修を集中的に行い、また前述の試作を第1四半期でやり終えることを織り込んでいるため、収益予想は厳しい内容となっています。
- Q3. 液晶用基板ガラスの今後の価格動向について
- A3. 価格は依然交渉中ですが、第1四半期は1桁前半%の下落になりそうです。通期では、昨年は前年対比で10%を超える下落でしたが、2015年は1桁%台の下落に収まると見ています。PCは減少基調、タブレットも最近はやや頭打ちですが、スマートフォンとテレビは好調に推移しています。特にテレビは4Kタイプの普及が進み、買替え段階で大きなサイズにシフトする消費者が増え、面積的には成長が見込めます。これらによっても、下落率は緩和していく方向と見ています。
- Q4. 原油価格の値下がり影響について
- A4. 当社では電気と天然ガスを大量に使っています。原油価格が下がることで火力発電のコストが下がりますので、今の原油価格のレベルが続けば、4月以降は電気料金に相応に効いてくると見ています。ガスも原油価格に連動しますが、契約上、3~4カ月遅れて効いてきますので、5~6月頃から下がると見ています。今日の為替前提で、原油価格が1バレル50ドルを切る水準で推移すれば、年間約10億円程度はコスト削減効果が見込まれますが、不透明要素もあり通期予想には反映していません。
- Q5. コストダウン効果の10億円とは電力と天然ガスを合わせた数値か
- A5. そのとおりです。
- Q6. 第2四半期から第4四半期にかけての増益ドライバーは何か
- A6. 液晶用基板ガラスはタイト感が継続すると見ています。価格は、第1四半期で1桁前半%の下落があるものの、下がり方は緩和すると見ています。主な増益エンジンはガラスファイバです。ガラスファイバは、マレーシアで新設備が4月に立ち上がり、5月中旬にはフルキャパになる予定です。キャパとしては従来比で30%増えますが、実質的には5月からの生産ですので、今年度は年間で約20%程度の増産効果です。その分は、既に顧客と契約を締結しており、全て売り切れる見込みです。営業利益率は、2桁%(10%)をクリアする見込みです。

Q7. 液晶用基板ガラスの収益性改善の状況について

A7. 韓国の原板工場が昨年第3四半期にフル稼働となり、非常に好調に推移しています。ライン当たりの生産性を日本と比較すると物的生産性は2割以上向上しています。2015年は、これが年間通じて貢献することで価格下落をカバーし、収益性は改善すると見えています。

Q8. カバーガラスの今後の販売戦略は

A8. 採用機種を増やす努力は今後も継続していきます。最大マーケットの中国では、格安スマホからハイエンドスマホへの移行が進むと見えています。今年は、採用機種を増やしてきた成果を刈り取ることができると考えています。当社製品は化学強化時間の短縮が可能で生産性を押し上げますので、その点もPRしていきます。また、他社製品を上回る平滑性、高透過率といった強みもアピールしながら拡販を進めます。

Q9. カバーガラスのシェアの推移は

A9. ハイエンドモデル向け（アルミノシリケートガラス）では、約10%のシェアと認識していません。昨年は、年度当初“12月に単月20%”を目標としましたが、市場が伸びず結果的に10%にとどまりました。今年度は、昨年到達できなかったレベルに到達できるよう努力していきます。

Q10. 2015年12月期第1四半期中に新規顧客向けの開発と設備改修が完了するが、これによってどの程度業績の持ち上げ効果があるか

A10. 四半期で、2桁億円の前半程度（10数億円）の負担減になると見えています。

Q11. 2015年12月期の減価償却費の動向について

A11. 1~3月は前年10-12月比で少し落ちますが、4月にはマレーシアの新設備が稼働しますので、以降、償却費は増加します。

Q12. ガラスファイバが利益の多くを稼いでいるようだが、他の製品の利益動向は

A12. ガラスファイバに次ぐものとしては、電子部品になろうかと思えます。医薬用管ガラスは、現在設備を増強している段階で、これらがフルに動けば利益貢献してくると思っています。液晶は、昨年は苦戦しましたが、今年は生産性が高い韓国の原板工場が通期で貢献しますので、利益率は大きく改善すると見込んでいます。

Q13. 売上規模は、2015年度もガラスファイバより液晶のほうが大きいのか

A13. 液晶のほうが大きいです。昨年度の売上構成は、液晶含むディスプレイが60数%、ガラスファイバ含むノンディスプレイが30数%でしたが、2015年度は、ディスプレイが6割弱、ノンディスプレイが4割強を見込んでいます。当社は近未来の姿として、ディスプレイとノンディスプレイ半々のバランスのとれた売上構成を目指しています。利益の出方も、そのバランスに収斂していくものと見えています。まずは、3,000億の売上に戻し、ディスプレイとノンディスプレイが半々で、営業利益が2ケタ%（10%）を超える安定した事業構造を目指します。

Q14. 特別損益の見込みについて（特別修繕引当金戻入の動向）

A14. 液晶については、廈門の新工場の立ち上がり状況を見極め、その後、国内設備を停止することになります。その際、特損が発生しますが、特別修繕引当金の戻入（特別利益）があるため、差し引きはゼロか少しプラスになる感じです。

Q15. ということは、廈門新工場立ち上げに伴い、国内の特損が来期に発生するということか

A15. 発生は来期になります。ただ、今期、国内設備の改修の結果、生産性が上がれば、余剰ラインを停止する可能性はあります。

Q16. 廈門新工場の償却開始も来期から発生するということが

A16. 2015 年末に稼働を予定していますが、年末に稼働を開始しても、すぐには製品採取ができません。よって、償却が影響するのは事実上製品採取が始まる来期からとなります。

Q17. コーニング社の「ゴリラガラス 4」が投入されて、化学強化ガラスの評価差（ゴリラガラス 4 と当社の Dinorex）が広がったと感じているか

A17. 「ゴリラガラス 4」は割れにくくなったと聞いていますが、実際の使用場面ではそれほど有意差はないと認識しています。

Q18. 南京の新規顧客に納入するにあたっての開発コストとは何か

A18. 新たなタイプのガラスの試作コストです。当該顧客とはマジョリテイを供給する契約を締結しました。当社は南京に加工会社を作り、そこから納入をする予定ですが、これに先駆けて、現在、彼らとサンプルワークを進めています。廈門の原板は、当該顧客と LGD 広州とでほぼ完売を想定しています。開発の中身は、大型サイズで、より薄く、より低コンパクションの製品の開発です。

Q19. 南京の新規顧客対応に対する旭硝子及びコーニング社の反応は

A19. 様々な競争状況があったと推察されますが、最終的に当社が受注できたということです。

以 上

※このメモは、投資家の皆様へのご参考として掲載するものです。

※このメモは、説明会における質疑応答の一字一句を全て書き起こしたものでなく、弊社の判断で簡潔にまとめさせていただいておりますので、ご了承ください。

※このメモには、将来の弊社の業績や弊社を取り巻く業界の環境に対する予想が掲載されています。これらは弊社グループが開示時点で入手可能な情報に基づく判断によるものであり、リスクや不確実性を含んでいます。また、このメモの内容の完全性・正確性を会社として保証するものではありません。