

2016年12月期第2四半期決算説明会における主な質疑応答

(2016年8月1日(月)、東京)

Q1. 液晶基板ガラスの年間の数量見通しを、期初では「1桁半ば%」成長、1Q(四半期)末では「1桁前半%」成長に修正された。2Qに数量が回復したが、現時点での見立ては。

A1. 1Qに出荷が落ち込んだことが影響し、「1桁前半%」成長と予想しています。

Q2. 価格は、期初想定どおりの下落ペースとの認識でよいか。また、数量については個社要因で業界平均を下回るようなことはないか。

A2. 価格は想定とおりです。数量は、中国向けの販売をどの程度伸ばせるのかがカギです。

Q3. 営業利益が1Qから2Qにかけて約16億円下がっているが、下期計画は前回発表から変えていない。1Qから2Qの減益、2Qから3Qの増益について主要製品ごとの増減要因を教えてください。

A3. 1Qから2Qの減益要因は、液晶関係の修理がずれこみ費用が嵩んだことや、廈門の立ち上げコストなどです。3Qから4Qの利益見通しは、工事予定などを考えると通期見込みの水準は確保できると考えています。

Q4. 2Qの利益が低いのは、1Qから2Qに工事がずれこんだことや、中国拠点の立ち上げ費用が一時的に膨らんでいることが要因とすると、こうした一時的要因は3Q以降薄れてくるということか。

A4. そのとおりです。

Q5. 現時点で、中期経営計画(2018年度:売上3,000億円、営業利益300億円)達成への手応えは。

A5. 計画達成はディスプレイが鍵を握っています。ディスプレイの売上や利益を大きく伸ばそうとは思っていませんが、落とさないことが重要です。ガラスファイバ、電子部品、コンシューマーガラス(医療、建築、耐熱)などの事業は一定の伸びを示すことができると見ていますので、ディスプレイを下げないことが最も重要だと思っています。

Q6. 修繕費が1Qから2Qにずれ込んだことで、どの程度の減益となったのか。

A6. 具体的な数値は競争力に関わるため差し控えますが、複数のラインを一気に修繕すれば、数十億円単位で影響が出ます。しかし、修繕せずに生産性の低いラインを稼働させると、かえってコスト高になりますので時期をみて修繕を実施しています。

Q7. 中国（厦門）の窯の最後のラインが2Qに立ち上がり、現在順調に稼働しているとのことだが、中国の窯の生産性で更なる利益の上乗せは可能か。

A7. 韓国の設備よりもバージョンアップしたものを持っていきましたので、韓国を上回る生産性に期待しています。下期にはその効果が出てくると考えています。

Q8. ドルとユーロの為替影響について確認したい。

A8. 上半期の売上は円高影響で10億円弱下がっていると思います。営業利益は、ドルやユーロ建て製品の販売で影響を受けますが、反面、原燃料の仕入れでは好影響が出ており、営業利益への影響としてはニュートラルです。

Q9. PPGの欧州ファイバ事業の買収で、「電子・情報」と「機能材・その他」の収益バランスがかなり良くなる。あとはオーガニックの事業（自前の事業）が成長すれば中期経営計画で想定した収益バランスの改善は達成できると考えているか。また、今回の買収の意義と、今後について解説をお願いしたい。

A9. PPG欧州の買収は売上と利益を積み上げる目的というよりも、中長期でガラスファイバ事業を伸ばしたい、というのが主な目的です。今回のPPG欧州の買収は、中期経営計画の売上目標である3,000億円の助けにはなるとは思いますが、その他のM&A案件も検討中です。良い話があればぜひ進めていきたいと考えています。

Q10. 営業外の為替差損で経常利益以下がかなり減少している。このような為替状況に関わらずあえて通期業績を据え置いた背景は何か。

A10. 為替動向の予測がつかないため据え置いたということです。ただ、今の為替水準のままいけば、営業利益は実現可能だと思っていますし、経常利益以下も、ある程度の水準は確保できるものと思っています。

Q11. 今後、生産効率改善や新技術の導入で価格の下落は吸収できるか。

A11. 改善の具体的内容は申し上げられませんが、例えば、部材の長寿命化を図っており、液晶基板用ガラスの生産設備では、恐らく8割程度（1.8倍）は部材の寿命が伸びていくと思います。それだけでなく、部材の削減や窯の安定操業などの効果も併せて発揮できれば、価格下落は吸収できると考えます。

Q12. 部材の寿命が延びれば、来期以降は減価償却費が減ってくると見てよいか。

A12. そのような形で効果が表れることを期待しています。

Q13.大手液晶パネルメーカーが“供給を絞る”“ラインを液晶から OLED に転換する”などのコメントを出しはじめている。こうした川下の変化に対するフレキシビリティを確保しているか。例えば、廈門の増強、国内の縮小などはどのように進められるのか。

A13.供給を削減されるという話は直接聞いていないのでコメントしづらいのですが、ある程度先読みして設備の増強を図っていくことが必要かと思います。液晶から OLED への転換は、テレビ用途ではそれほど進まないと思っていますので、中国への新たな投資については時期が来れば、適切に判断をしていきたいと思っています。

Q14.医薬用管ガラス事業が中国市場でかなり伸びているが、この事業はどの程度ポテンシャルがあるのか。

A14.全世界で医薬用に使われる管ガラスは2~3種類あります。当社は「Type 1」と言われるアルカリ溶出が少なく、膨張率が小さいガラスを生産しています。一般的に、中国で使われている医薬用管ガラスは、アルカリ溶出が多い「Type 2」です。中国は、国家施策として3年間程度で「Type 2」から「Type 1」へ切り替える動きを取っています。「Type 1」については、中国でごく少量の生産はあるものの、品質が安定せず、当社にとっては大きなチャンスです。現在、当社はマレーシアで生産能力を増強していますが、近い将来、中国で医薬用管ガラスの生産もスタートさせ、シェアを高めたいと考えています。

Q15.中国市場では、素材産業で日本メーカーや海外メーカーが最初は品質などでリードをしても、後から中国ローカルメーカーが設備能力を増強し供給過剰になるケースが起こっている。医薬用管ガラスに関しては、そのような可能性はないか。

A15.生産しやすい「Type 2」とは異なり、「Type 1」は非常に生産しにくいガラスです。ですから、当社が中国で管ガラスの生産を始めたからといって、中国ローカルメーカーが容易に同じものを作れるとは思っていません。

Q16.化学強化専用ガラスが苦戦しているが、今後どのように事業展開していくのかを教えてください。

A16.アルミノシリケート系のカバーガラス（化学強化専用ガラス）は市場が低調であることもありますが、液晶基板ガラスと異なりドル建て販売をしていますので、円高ドル安が販売金額に影響を与えています。しかし、当社としては、今後も中国で販売が伸ばせると考えており、中国を中心に営業を展開していきます。

Q17.PPG 欧州はクロージングの前段階だが、「のれん」償却等もある中で、利益を出せると理解してよいか。

A17.PPG は現時点では競合会社のため、売価やシェアなど機微の情報のやりとりができない状況にあり、詳細を確認できるのはクロージング後となりますが、しっかりと利益が出せるよう運営していく所存です。

Q18.PPGの主力製品である樹脂強化用のロービングとは、どのような製品で、今後どのように展開していくのか。

A18.例えば英国の工場では、主に風力発電の風車ブレード用のガラスファイバ（ロービング）を生産しています。この市場は、再生可能エネルギー産業の進展により今後かなり伸びていくと言われておりますので、こうした分野で事業を展開していくこととなります。

Q19.自動車部品用途のチョップドストランドはエンジニアリングプラスチック（エンプラ）に入れる用途で伸びが見込まれるが、どのような形で自動車部品に入っていくのか。

A19.チョップドストランドは、長いガラスファイバをミリ単位でカットし、エンプラメーカーに納めます。そこでエンプラに充填して強化し、強化されたエンプラは自動車のエンジン周りの部品やバッテリーケースなどに使用されます。一方、PPGの英国工場で生産しているロービングは、カットせず“長い糸”のままエンプラに充填され、自動車関連ではインパネ周りやドアモジュールなど使用されます。

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。