

2017年12月期決算説明会における主な質疑応答

(2018年2月6日(火)、東京)

Q1. 今期(2018年12月期)1Qの見通しはどうか。

A1. 売上は、各部門とも非常に順調です。ただ、ディスプレイの値引き負担が重く、廈門第二期投資の費用も入ってきます。このため収益的には想定線ではありますが、それほど楽ではありません。

Q2. 今期は減益予想だが、ガラス繊維の成長や値上げ効果等を踏まえても、米国ガラス繊維事業ののれん償却や減価償却の増加等によって増益は難しいのか。

A2. 米国については、償却負担の増加に加え、昨年からユーティリティー（電力、水利、ガス等）を含む設備の改善を進めています。また、よりマーケットに有利な生産品目に変えるなどの準備もしています。そうした費用が今期にかかってくる見込みです。また、値上げは原燃料等のコストアップを勘案するとそのまま増益につながるとは考えていません。ただ、ガラス繊維については、日本とマレーシアだけを切り出せばその部分は増収増益基調と見えています。

Q3. 今期の売上高予想は3,000億だが、前期(2017年12月期)比で176億円増加する要因は。

A3. 今期は、米国ガラス繊維事業を12カ月連結するため、前期比で8カ月相当分が増加します。米国は買収前で350億円程度の売上高と見積もられていましたので、その3分の2程度の効果が期待できます。また、昨年12月にマレーシアで少し設備増強しましたのでその効果も出てきます。一方、ガラス製造機械売りは前期に比べると今期は減収となります。

Q4. 「電子・情報」と「機能材料・その他」、それぞれの今期の売上と利益の方向性を教えてほしい。

A4. 「電子・情報」のほとんどがディスプレイです。今期、ディスプレイは、売上、利益とも前年比ほぼ横ばいと見えています。「機能材料・その他」では、主力のガラス繊維は増収、利益はやや減少と見えています。

Q5. 今期、原燃料のコスト増、米国ガラス繊維事業ののれん償却はどの程度になるか。

A5. 原燃料は、前期比で10～20億円のコスト増を見込んでいます。のれんは米国で200億円程度、欧州を含めて220億円程度です。10年償却で年間20億円強ののれん償却を見込んでいます。

Q6. 前期の設備投資が当初予定の200億円から500億円以上に上がった要因は何か。19年度以降もこの水準が続くのか。

A6. 設備投資が膨らんだ理由は、主に企業買収によるものです。今期は、設備投資予定600億円のうち、約半分が廈門の第二期投資です。この他に、ガラス繊維やディスプレイ、その他部門の設備修理にまつわる投資として200億程度を見えています。19年度以降は減少するというのが現時点での見込みですが、今後の投資判断次第です。

- Q7. 次の中期経営計画では、事業バランスはどのようになると予想しているか。
- A7. 今期は、おそらくディスプレイが全社の4割強、ガラス繊維が4割強になると見えています。次の中計では、「機能材料・その他」（ガラス繊維が主力）が「電子・情報」（ディスプレイが主力）を逆転すると予想しています。
- Q8. 今期、LCD用ガラス市場の伸びが1桁半ば%と言われている。価格については、同業他社はさらに下落幅が緩和すると言っている。御社の数量と価格の見通しはどうか。
- A8. 昨年は、市場成長より当社の数量成長が大きかったと思います。結果的にマーケットシェアは増えたという感触は持っています。足下は順調で、今年も市場成長より少しプラスできることを期待しています。一方、価格は維持したいですが、数量成長程度の幅の値引きがあるかもしれません。
- Q9. 米国ガラス繊維事業は買収前で50億円程度の税前利益が出ていた。19年度以降は、償却負担後でもこのレベルの利益が出てくるという認識で良いか。
- A9. そのようにしたいと考えています。今期は営業利益でブレークイーブンのスタートが切れると思っていましたが、修繕費などがかさみ利益が出にくい状況です。
- Q10.PPGのガラス繊維事業を買収することで、どういう方向性に強みが出るのか。また、どのような顧客向けが増えそうか。
- A10.当社のガラス繊維は、開始から40年間でGDP成長率よりやや高い3.5%程度の成長がありました。この10年で見れば年率5%程度で成長しており、今後もこのペースで拡大すると思います。特に、自動車が今後EVに置き替わっていくことを考えると、ますます車の軽量化が重要な課題となります。コストや求められる特性の点で、これらの市場でガラス繊維強化樹脂はまだ成長すると見えています。
- Q11.米国ガラス繊維事業はマレーシアと比べると収益性が劣る。米国へのノウハウ移植や生産性改善の見通しはどうか。
- A11.米国も欧州も、設備は5年以内に更新されていきますので、その過程で生産性改善につながると見えています。改善を急ぐものはすでに進めています。急ぎでないものは設備のライフサイクルの中で切り替えていきます。欧州では、部分的には当社の技術に切り替えたものがかかなりあり、米国もこれから切り替えていきます。今後、それらの効果が生産性向上にダイレクトに効いてくると思います。
- Q12.ガラス繊維は買収によって世界4極体制になった。それによってユーザーとの交渉力に変化が見られるか。また、今後のシェア動向や主力のチョップドストランド以外の事業への展開はどうか。
- A12.特に、欧米のお得意先が当社を見る目線が変わったのではないかと思います。欧米は彼らの本拠地でもありますし、そこで当社が生産拠点や開発拠点を構えて事業を進めていくことでパートナーとしての位置付けが上がってきたのではと考えています。また、欧米のセールスチームが増えたため、今まで手が届かなかったお得意先やチョップドストランド以外の市場でもかなりマーケティングができるようになってきました。その点で、シェアアップの可能性が増えてきたかと思えますし、交渉力の点でもじっくりと交渉ができるポジションになってきたと考えます。チョップドストランド以外の展開

ですが、フラットファイバなど品ぞろえを広げたり、新たな開発を進めています。風力発電用の風車ブレードは買収した会社が世界シェアの2割を持っており、新たな事業として今後可能性があると考えています。また、米国ではガラスファイバを入れた複合コンポジット材が屋根材に使われることが多く、現在、出荷が旺盛です。そうしたところを含めて、今までやっていなかったガラス繊維の事業が結構出てきたなと思います。場合によっては、それを住み分けて、マレーシアで作ることも含めて考えるなど、グループとしてのシナジーを追求していきたいと思います。

Q13.全固体電池の研究開発、製品化、販売の見通しについて教えてほしい。

A13.全固体になれば当社の材料が有効に使える局面が来るかもしれないということで、L I Bでスタートした研究開発を引き継いで進めてきました。そうした中で、当社の材料（結晶化ガラス）を使って正極を作り、発電させるところまでできました。いくつか引き合いもあり、こういった技術的コラボレーションができるかを考えながら試作したり、評価設備などを整えたりしているところです。現段階で売上見通しは未定です。

Q14.自社株買いや増配など、株主還元についての考え方を教えてほしい。

A14.前期は10円増配を実施しましたが、今期も10円の増配を見込んでいます。当社としては、DOE2%程度は還元していきたいと思っておりますが、基本的にはフリーキャッシュの出方を見て判断します。また、自社株買いについては全く否定するものではなく、時機に応じて考えていきたいと思っております。

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。