

全体

Q

20年の増益要因についてサブセグメントの内訳を教えてください。

A

イメージになってしまうが、ガラスのうち、自動車用ガラスは増益となるだろう。建築用ガラスは横ばいもしくは若干増益となる見通し。

電子はディスプレイはG11対応設備がフル稼働したことで確実に伸びる。

化学品のうち、クロールアルカリは昨年の台風や設備トラブル等のロスコストが解消される反動でプラスが期待できる。ライフサイエンスは順調に伸びており増益が見込まれる。

Q

21年に過去3年の投資効果が出て、営業利益が1,600億円に近づくとのことだが、どの様に伸びるのか？

A

これまで各セグメントで投資をしている。それが20年～21年に本格的に立ち上がり業績に寄与することで、1,600億円に近いところまで目指せると考えている。一つの分野が伸びるわけではない。

1番大きく寄与する可能性があるのはフッ素の増産投資。21年から投資効果が発現することを期待している。もう一つはEUVマスクブランクス。21年に数量が相当増えるとみており、それに備えた増設を実施している。ライフサイエンスも間違いなく伸びる。

あとはガラスや化学品などの市況のフォローアップがあれば、営業利益1,600億円達成は不可能ではない。

Q

中計資料11ページ目について、政策保有株の売却に対する考え方を教えてください。

A

これまで政策保有株式を約1,000億円売却した。ただ、まだ1,000億円以上の残高があり、自己資本の10%以上ある。今後も売却を続けていくが、売却が難しい銘柄が残ってきている。時間がかかる可能性はあるが、政策保有株式の売却は続けていく。

Q

最近自社株買いをやっていないが、考え方に変化があったのか？

以前は総還元性向を50%超えても自社株買いを実施していたと記憶している。

A

還元方針は変更していない。自社株買いは、利益の出方や投資の状況などによって機動的に検討していく。

ガラス

Q

ガラスセグメントが19年4Qに赤字になった理由と今期の見通しは？

A

今、一番の懸念は欧州のガラス事業だ。

4Qの欧州建築用ガラスの出荷数量および価格は想定よりも悪かった。また、欧州自動車用ガラスもかなり悪い状況にある。新設備へシフトすることで高機能製品への対応と生産効率を改善していく。

一方で今期は昨年北米の減損損失を行ったことによる減価償却費減少が年間で30億円ある。また、昨年あった日本の自動車用ガラス素板窯修繕がないので30億円程度増益となる。これらを合わせると約60億円改善されるので前年比で増益になるだろう。

Q

欧州の建築用ガラスの稼働調整は2020年も続くのか？

A

足元の状況から2020年も稼働調整を続ける。

Q

ガラスセグメントについて、20年の1Qも赤字が続くのか？

A

20年1Qガラスセグメントは赤字にはならない。欧州建築用ガラスは1Qが不需要期のため弱い。ただ、4Qも12月のクリスマスシーズンで弱いのでQoQで極端に1Qが悪いということはない。一方、自動車用ガラスは、1Qに日本が最需要期を迎えること、昨年の素板設備トラブルなど一過性のコスト要因がなくなること、北米事業の減損損失計上による減価償却費の減少もあることから、YoYで増益となる見通し。

唯一心配なのはコロナウイルスの拡大が自動車のサプライチェーンに影響を及ぼす可能性があるということだ。それを除けば赤字になることはない。

Q

20年のガラスセグメントの利益について、19年比で77億円改善する見通しとなっている。自動車用ガラスは日本の窯の修繕が今期はないこと、北米減損の効果から60億円の営業利益改善が見込んでいることは理解できる。ただ、その利益が残る、ということは欧州の業績は横ばいと見ているということか？

A

欧州は少し心配している。前年比での改善としては、昨年アジアの建築用ガラスの新規設備立ち上げでコスト悪化したものが解消しつつある。この改善が欧州の引込み分をカバーしてくれればと思っている。

コロナウイルスの影響が出てくればマイナス要因となる可能性はある。春節明けに自動車メーカーが立ち上がれ

ば良いが、長期化すればリスクだ。

Q

セントラル硝子との事業統合が実現する場合の収益改善効果は？

A

この動向についてはインサイダー情報になるため、お答えできない。市場が縮小していく中で、1社ではやれることは限定的になっている。セントラル硝子と単に一緒になるだけでは効果は出ず意味がない、双方にとってメリットが出る形を検討している。

電子

Q

電子セグメントは19年3Qから4Qにかけて減益となった。これはがオプトエレクトロニクス用部材の出荷数量減が要因だと思うが、20年1Qはどのように見ているのか？

A

電子部材は例年3Qに数量が出るので、19.4QがQoQで減益になったのは通常の季節性が出ただけのことだ。20年1Qの電子部材は堅調とみている。お客様の機種構成等からスマートフォンの数がかかり出るとみており、前年同期を上回るとみている。また、19.1Qは液晶用ガラス基板事業でG11対応設備が動き出し、低稼働で減価償却費の負担が重かったが、20.1Qはこの設備がフル稼働なので、前年同期比で増益となると見ている。

Q

19年のEUVマスクブランクス売上高は四半期毎に増えていったのか？

A

はい。19年は四半期毎に増収しており、我々の想定通り。競合とお客様構成が異なることから、売上の伸び率の差がある。ただ、CEOの島村の説明にあったように50%のシェアに向かって順調に進捗している、とみている。

Q

EUVマスクブランクスについて、売上高は当初の計画は19年100億円だったが、実績は80-90億円だったのか？20年は150-200億円、21年は200億円以上のイメージか？

A

EUVマスクブランクの19年売上高は概ねご理解の通り。お客様次第ではあるが、20年は百数十億円程度で、19年の倍にはならない。21年は200億円以上を目指せるだろう。

Q

21年にEUVマスクブランクスが増える理由は？

A

お客様の量産化が進むため。量産フェーズに入るとお客様の複数購買が進み、数量が伸びるとみている。

Q

EUVマスクブランクスは量産フェーズになると研究開発のフェーズよりも数量が減るという見方もあるがどうか？

A

我々はそう思っていない。

Q

液晶用ガラスは次のG11対応設備の追加投資するのか？そのことにより、2020年も減価償却費の負担が増え、減益となることはないのか？

A

液晶用ガラスは中国が主戦場となってきた。その中でもG11をおさえていくことが非常に大事だ。4Qに価格が横ばいになった。これは2010年以来で、G11効果と言える。よってG11の追加投資は必要だと考えているし、実施していく。

ご指摘のとおり新設備が立ち上がると一時的にコスト高になる。ただ、減価償却の期間が短いので、最終的にはよい事業となると考えている。

化学品

Q

苛性ソーダの市況の見方としては、横ばいが続くとみているのか？

苛性ソーダ価格、塩ビスプレッドの20年の見通しについて教えて欲しい。

A

苛性ソーダの価格は300ドル/トン程度でみている。また、塩ビとエチレンの状況は変わらないとみている。東南アジアはインフラ投資が旺盛で、塩ビの需要は底堅い。またエチレン市況は構造的にシェールガス由来のエチレンやエチレン誘導品がアジアや東南アジアに流入しており上値が抑えられている。

従って塩ビスプレッドは底堅く、利益を十分確保できる。

戦略事業

Q

2020年の戦略事業利益について、昨年3Q発表時点では状況によっては400億円に届くとコメントしていた。どういった状況になれば400億円に達成するのか？

A

3Qに戦略事業の19年営業利益見込みを280億円から240億円に引き下げたが、最終的には265億円になった。EUVマスクブランクスは想定よりも弱かったが、オプトエレクトロニクス用部材が想定よりも強く、3Q見込みを上回る営業利益となった。20年は350億円と見込んでいるが400億円に届く可能性もある。特にスマートフォンはカメラがデュアル/トリプル化しているのでその売れ行き次第で、オプトエレクトロニクス用部材はもっと伸びる可能性がある。EUVマスクブランクスもお客様の増産スケジュール次第で想定を上回る営業利益となる可能性はある。

Q

基本的にはエレクトロニクスのところに上振れ要因があるということか？

A

そうです。

以 上