

# NSG

GROUP





# NSG グループ

## 2019年3月期第2四半期決算報告

(2018年4月1日～ 2018年9月30日)

日本板硝子株式会社  
2018年11月1日

**森 重樹**

代表執行役社長兼CEO

**クレメンス・ミラー**

代表執行役副社長兼COO

**諸岡 賢一**

代表執行役副社長兼CFO

## 目次

1. 2019年3月期第2四半期 決算概要
2. 2019年3月期第2四半期 事業状況
3. A種種類株式償還
4. 100周年記念配当
5. 中期経営計画（MTP）フェーズ2進捗
6. まとめ

## 2019年3月期第2四半期 決算ハイライト



売上高	3,081億円 (前期比 +5%)	VA製品の販売増や好調な市場を反映し増収
無形資産償却前 営業利益	188億円 (前期比 +1%)	欧州自動車用ガラス、高機能ガラスを中心とした改善。コスト増による影響を吸収
個別開示項目	△12億円	フロート窯再稼働に伴う減損損失の戻入益及び欧州におけるリストラ費用を計上
持分法による投資利益	38億円	セブラセ社にて、売上税の返還による収益を計上
親会社所有者に 帰属する当期利益	93億円 (+94%)	金融費用の削減に加え、一過性の収益計上もあり、前期比大幅増益
フリー・キャッシュ・フロー	△92億円	運転資本の季節変動による影響

**営業利益は計画通りの進捗、当期利益は前期比大幅増益**

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

5

5ページをご覧ください。2019年3月期第2四半期のハイライトです。

売上高は、欧州を中心にVA製品の販売増や好調な市場環境を反映し、前年比5%増の3,081億円となりました。為替換算の影響を除くと、7%の増益です。

無形資産償却前営業利益は188億円となりました。欧州自動車用ガラス、高機能ガラスを中心とした改善が、エネルギーなどのコストの増加の影響を吸収し、計画通りの着地となりました。

個別開示項目では、第1四半期でフロート窯の再稼働に伴う減損損失の戻入を計上しましたが、第2四半期において欧州におけるリストラ費用を計上したことにより、マイナス12億円となりました。

持分法による投資利益では、本日発表しました通り、ブラジルのセブラセ社にて売上税の返還による収益を計上した結果、38億円となりました。

親会社所有者に帰属する当期利益は、金融費用の削減に加え、持分法による投資利益での一過性の収益の計上により、前年比94%増の93億円となりました。

また、フリー・キャッシュ・フローは、運転資本の季節変動により92億円のマイナスとなりましたが、通期では例年通りキャッシュ創出基調に向け、改善することを見込んでいます。

## 連結損益計算書



(億円)	2018年3月期 4月-9月期*1	2019年3月期 4月-9月期	2019年3月期 通期業績予想
売上高	2,940	3,081	6,300
無形資産償却前営業利益	186	188	430
償却費 *2	(10)	(10)	(20)
営業利益	176	178	410
個別開示項目	(18)	(12)	(70)
金融費用 (純額)	(76)	(67)	(130)
持分法による投資損益	10	38	30
税引前利益	92	137	240
当期利益	55	100	160
親会社の所有者に帰属する当期利益	48	93	140
EBITDA	315	320	

\*1：IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」の適用により、修正再表示を行っております。  
\*2：ビルキントン買収に伴って発生した無形資産の償却

**計画通りの進捗を受け、通期業績予想に変更なし**

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

6

6ページの連結損益計算書に進みます。左から「前年同期の実績」、「当第2四半期の実績」、「当年度通期の業績予想」の順にお示しております。

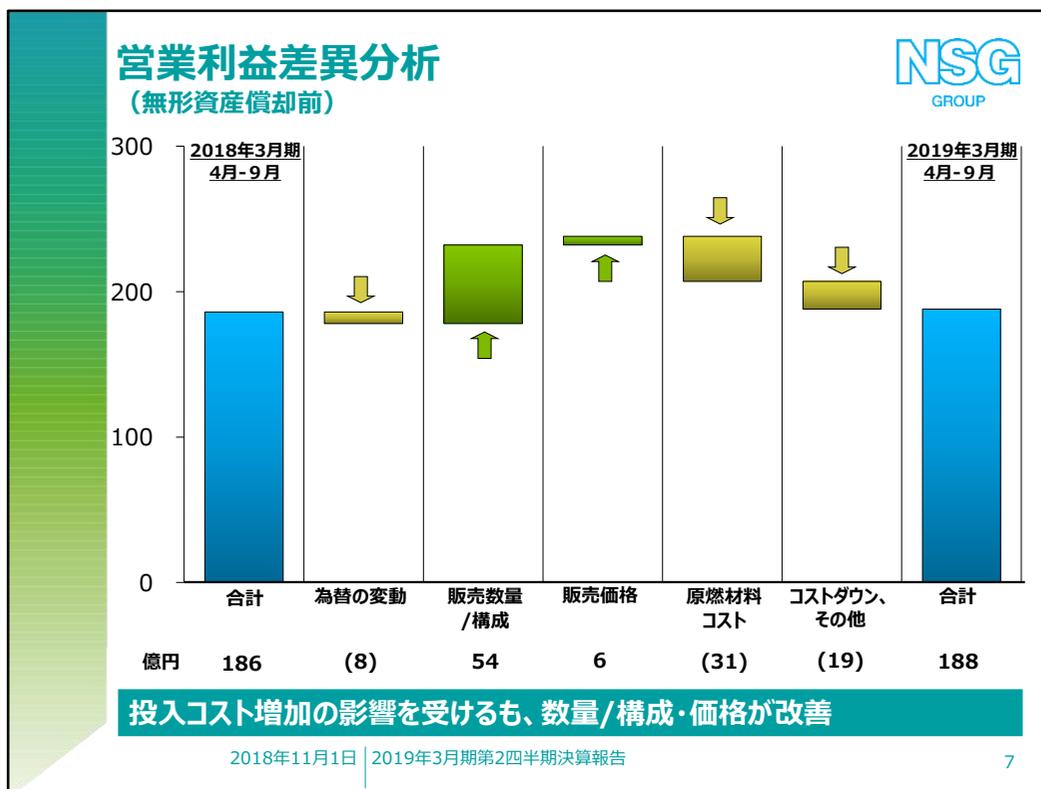
第1四半期にて説明しましたが、当年度より、当社グループはIFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」を適用しており、そのため前年度の数字の修正再表示を行っております。この会計基準の適用による影響は軽微であります。

第2四半期より、アルゼンチンの子会社に対しインフレ会計を適用しております。詳細は後ほど説明いたします。

売上高、営業利益及び個別開示項目については、先ほどお示した通りです。

親会社の所有者に帰属する当期利益は、金融費用の削減と持分法による投資利益の改善により、前年を大幅に上回る93億円となりました。

業績が計画通りに進捗していることから、5月に公表しました2019年3月期の通期業績予想に変更はありません。



7ページへ移ります。ここでは、無形資産償却前営業利益について、前年との差異について説明しています。

今回、「為替の変動による影響」を分けて表示しております。アルゼンチン・ペソの下落による影響を受け、8億円のマイナスとなりました。

「販売数量/構成」ですが、建築用ガラス事業の欧州とアジア、自動車用ガラスの欧州、高機能ガラスなどで改善しています。

「販売価格」ですが、ほぼ全ての事業において安定的に推移しています。

「原燃材料コスト」は、第1四半期に引き続き、エネルギーコストの増加の影響を受けています。また、物流費や原材料費も前年同期から増加しています。

「コストダウン、その他」ですが、ドイツの窯の定修や前年度に計上した一過性の利益が当年度において発現しなかった影響により、マイナスになりました。

この表では、（外部要因の影響を除いた）本来の業績が実際の数字が示す以上に改善していることをご確認いただけます。

## 主要財務指標 (KPI)



	2017年9月末 <sup>*1</sup>	2018年9月末	2018年3月末 <sup>*1</sup>
ネット借入 (億円)	3,296	3,201	3,065
ネット借入/EBITDA	5.2x	5.0x	4.8x
ネット借入/純資産比率	2.2x	2.2x	2.1x
自己資本比率	18.2%	17.8%	17.1%
	2018年3月期 4月-9月期 <sup>*1</sup>	2019年3月期 4月-9月期	2018年3月期 <sup>*1</sup>
営業利益率 <sup>*2</sup>	6.3%	6.1%	6.3%

\*1: IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」の適用により、修正再表示を行っております。

\*2: 無形資産償却前営業利益

前年同期対比でネット借入削減、ネット借入/EBITDAの改善

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

8

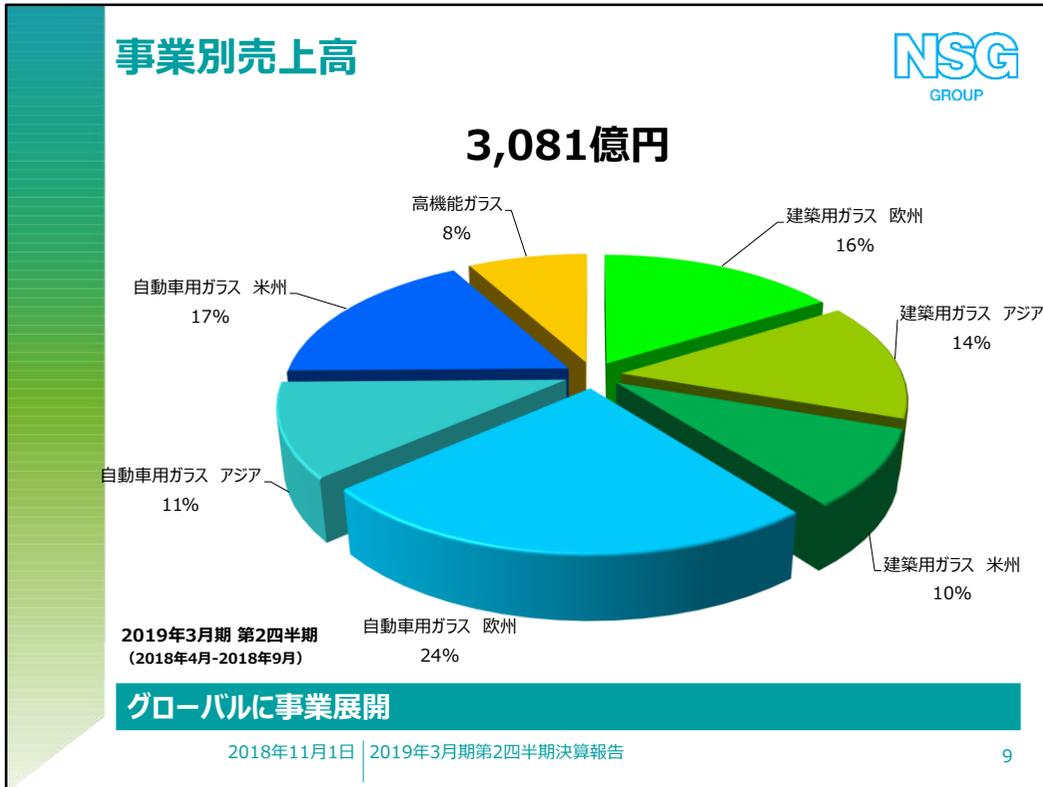
8ページは、主要財務KPIの一覧になります。

左から「前年同期の実績」、「当第2四半期の実績」、「前年度末」の順にお示しております。

「ネット借入」は、主として運転資本の季節的な増加の影響を受け、前年度末から136億円増加し、3,201億円となりましたが、前年同期との比較では改善しています。

「自己資本比率」は、前年度末からやや改善し、17.8%になりました。

「営業利益率」は6.1%になり、前年同期からわずかに減少していますが、計画に沿って年度末に向けて改善することを見込んでいます。

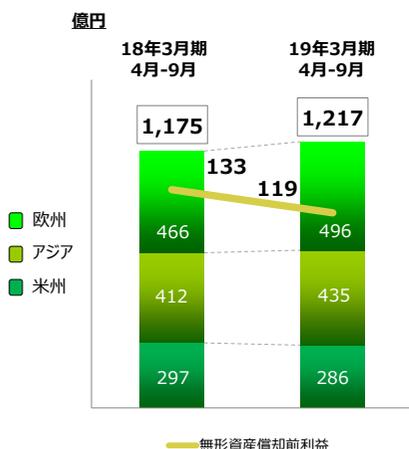


9ページへ移ります。

このスライドは、当社グループの事業セグメント毎の売上高の構成比を示しています。

当社グループの売上高の構成比ですが、欧州が41%、日本を含むアジアが32%、米州が27%となっています。

## 建築用ガラス事業 2018年3月期第2四半期との比較



### 欧州（増収・減益）

- 数量、価格とも改善し増収の一方、定修コストや投入コスト増加の影響を受け減益

### アジア（増収・増益）

- 日本は増収。原油価格上昇等によるコスト増の影響を吸収し、業績は横這い
- 東南アジアはソーラー用ガラスの出荷増により増収増益

### 米州（減収・減益）

- 北米は好調な需要とオタワ工場再稼働の効果で増収の一方、一時的な素板製造コストの増加等の影響により減益
- 南米の市場は好調だが、インフレ会計の影響を受け、減収減益。

投入コスト増やアルゼンチンにおけるインフレ等の影響を受け減益

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

10

10ページへ移ります。これより、各事業毎の事業業績についてご説明いたします。まず、当社グループの建築用ガラス事業の業績についてご覧いただけます。

建築用ガラス事業全体では、売上高は前年同期比4%増の1,217億円になりましたが、利益は前年同期比14億円減少し、119億円になりました。

各地域の状況ですが、

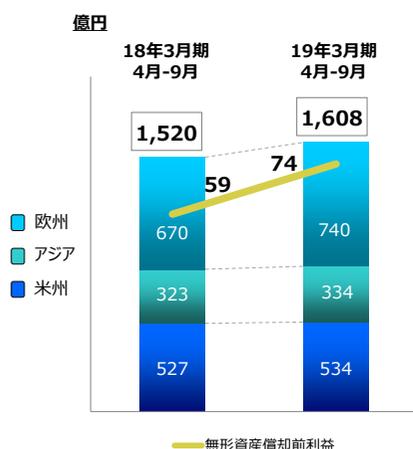
欧州は好調な需要に支えられ、数量、価格ともに改善し、増収となりました。一方、ドイツにおけるフロート窯の定修やエネルギー・コストの増加の影響を受け、利益は減少しました。

アジアですが、日本は増収となりましたが、原油価格の上昇等による投入コストの増加の影響を受けました。東南アジアはソーラー用ガラスの出荷増が寄与し、増収増益になりました。

米州ですが、北米ではオタワ工場の再稼働に加え、好調な市場の恩恵を受け、増収となりましたが、素板製造コストが一時的に増加したため、減益となりました。南米の市場は好調に推移していますが、インフレ会計の影響を受け、減収減益になりました。

インフレ会計については、本資料の後ろに添付しています補足資料をご覧ください。

## 自動車用ガラス事業 2018年3月期第2四半期との比較



### 欧州（増収・増益）

- 堅調な市況に加え、当社VA製品出荷が新車用、補修用ともに好調で増収増益

### アジア（増収・横這い）

- 日本は自然災害の影響を受けるも出荷、生産ともに安定的に推移
- 東南アジアの売上は改善

### 米州（増収・増益）

- 北米は堅調な出荷により増収増益
- 南米は、ブラジルにおける数量回復により業績改善

ほぼ全地域で増収。欧州は販売増とVA比率上昇により増益

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

11

11ページは自動車用ガラス事業です。

自動車用ガラス事業全体では、売上高は前年同期比6%増の1,608億円、利益は前年同期比25%増の74億円になりました。

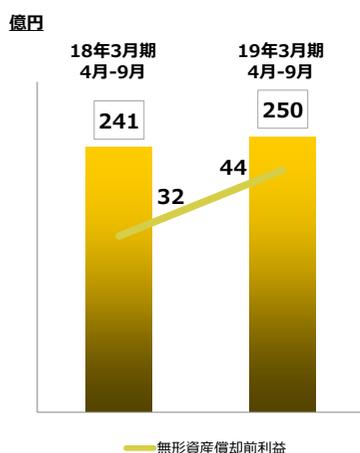
各地域の状況ですが、

欧州は、VA製品の出荷が拡大していることに加えて、堅調な市場の影響を享受し、増収増益となりました。

アジアですが、日本は自然災害によって自動車業界のサプライ・チェーンが影響を受けましたが、当社の出荷、生産ともに安定的に推移しました。東南アジアは数量の改善により増収となりました。

米州ですが、北米では出荷が堅調に推移していることに加え、補修用ガラスの損益も改善しており、増収増益となりました。南米では、ブラジルにて販売数量が回復しており、継続して業績が改善しています。インフレ会計の影響ですが、自動車用ガラス事業の方は軽微であります。

## 高機能ガラス事業 2018年3月期第2四半期との比較



### 高機能ガラス事業（増収・増益）

- ディスプレイは売上増とコスト改善により損益改善
- プリンター用レンズの需要は底堅く推移
- グラスコードは自動車市況を反映し堅調
- メタシャインは自動車用塗料、化粧品向けの販売が増加
- バッテリーセパレーターの世界も好調

### 各製品とも市場は堅調

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

12

12ページの高機能ガラス事業へ移ります。

高機能ガラス事業全体では、売上高は前年同期比4%増の250億円、利益は25%増の44億円になりました。

セグメント別の状況ですが、

ディスプレイは、売上の増加と前年度に実施したコスト・ベースの改善により、損益が改善しています。

プリンター用レンズの需要は堅調に推移しています。

エンジンのタイミングベルトに使用されるグラスコードは、自動車市況を反映し堅調に推移しています。

メタシャインは自動車用塗料や化粧品の分野での堅調な需要により、販売が増加しました。

バッテリーセパレーターの市場も、自動車用途を中心に好調に推移しています。

## A種種類株式償還開始（取得および消却）



当期利益の安定的改善を踏まえ、A種種類株式の一部償還開始を決定

取得・消却する株式数：5,000株

取得価額：58億円（プレミアム7.5億円および日割優先配当金0.5億円含む）

取得・消却日：2018年12月7日（予定）

未取得株式数：35,000株（発行価額：350億円）

償還方針：

- 当期利益、優先・普通配当を勘案し、財務安定性を維持しつつ早期に償還を行う方針
- 償還により優先配当および償還プレミアムを低減

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

13

13ページへ移ります。

本日別途開示の通り、当社はA種種類株式の一部償還を開始しましたので簡単にご説明します。

当社は2017年3月31日に、自己資本を早期に改善し、事業改善を持続して財務基盤を安定化させるため、総額400億円のA種種類株式を発行いたしました。その後グループで進めてきた収益基盤の強化や、金融コスト削減の実現により、財務基盤の安定の下、当期利益についても安定的に改善し、金融コストも大幅に減少しつつあります。

この前倒し償還によって、優先配当および償還プレミアムを低減させるため、今般、一部償還（取得及び消却）を実施することを取締役会にて決議しました。

取得・消却する株式数は、5,000株

取得価額は、総額で58億円（償還額50億円、プレミアム7.5億円および日割優先配当金0.5億円）で、取得・消却日は、2018年12月7日を予定しております。

今回の償還により、未取得株式数は、35,000株（発行価額：350億円）となります。

今後も、残るA種種類株式については、当期利益、諸配当を勘案して、財務安定性を維持しながら柔軟かつなるべく早期に償還を行う方針であり、将来的には全数を金銭償還することを目指しております。

## 100周年記念配当



計画通りの業績進捗を踏まえ、予定通り100周年記念配当10円/株を決定

	2019年3月期 (中間)	2019年3月期 (期末予想)	2019年3月期 (合計予想)
普通配当 (円/株)	-	20	20
周年記念配当 (円/株)	10	-	10
普通株式配当合計	10	20	30
配当総額 (億円)	20	28	48
(普通配当額)	(9)	(18)	(27)
(優先配当額)	(11)	(10)	(21)
連結配当性向 (普通株式)			23%

### (参考) 配当方針

当社グループでは、持続可能な事業の業績をベースにして、安定的に配当を実施することを利益配分の基本方針としている

将来A種種類株式全てを償還した後もこの基本方針を維持しつつ、連結配当性向30%を目安として継続的な配当の実施に努める

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

14

14ページでは、配当についてご説明します。

当社は、2018年11月22日をもちまして創立100周年を迎えます。

本年5月の決算発表時には、中間期に100周年記念配当の予定として発表しておりましたが、

上半期までの計画通りの業績進捗を踏まえ、今般、予定通り記念配当を普通株1株あたり10円とさせていただくことを決定いたしました。

尚、2019年3月期末の配当につきましては、期初の予想と同じく、普通株1株あたり20円を予想しております

## まとめ

### 第2四半期決算

- 前年同期比で増収増益。概ね当初業績予想に沿った着地
- 欧州を中心にVA製品の伸長。市場環境は全体的には堅調を維持
- 一方で重油コスト上昇の影響あり
- 金融費用の削減に加え、持分利益の計上もあり最終利益も大幅増益
- 18年9月期 100周年記念配当実施
- 当期利益の安定的改善を踏まえ、A種種類株式償還を開始

### 今期の見通し

- 第2四半期実績はほぼ計画通りであり、通期業績予想に変更なし
- 一方で今後ともコスト上昇影響は注視
- 営業利益6期連続増益に向けて着実に前進

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

15

15ページは、第2四半期決算のまとめになります。

今回の第2四半期決算は、前年同期比で増収増益となり、当初業績予想に沿った実績となりました。

VA製品の伸長や好調な市場環境を反映し増収となり、欧州自動車用ガラスや高機能ガラス等での業績改善が原燃材料費等のコストアップを吸収し、前年同期に比べて堅調な営業利益の達成になりました。

計画通りの事業利益に加え、金融費用の削減及び持分法投資損益にて一過性の収益の計上もあり、最終利益は大幅に増益となりました。

今般、当期利益の安定的改善を踏まえ、A種種類株式の一部償還を決定しました。100周年記念配当も予定通り実施いたします。

今後の見通しとしましては、エネルギー・コストの上昇による影響について引き続き注視していく必要はありますが、第2四半期実績に引き続き計画通りの進捗を見込んでおり、通期業績予想の変更は予定しておりません。

以上で、2019年3月期第2四半期の決算概要及び事業状況、A種種類株式の償還と100周年記念配当の説明を終わります。続きまして中期経営計画(MTP) フェーズ2の進捗について報告させていただきます。

## 中期経営計画（MTP）フェーズ2



2019年3月期方針

Shift to “VA + Growth”



2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

16

これ以降は、中期経営計画（MTP）フェーズ2と、今年度の方針である、“Shift to “VA + Growth””に基づく上半期の施策について、進捗報告をさせていただきます。

# Shift to “VA + Growth”

## 成長ステージごとの取り組み

### 基盤事業

#### 事業収益力の強化

- VA化による収益性改善
- 生産性改善による生産コスト削減
- 不採算・低採算事業の見直し

### 成長事業

#### トップラインの拡大

- 新興市場（南米）で増設投資
- 薄膜太陽電池パネル用ガラスの増産投資
- オンラインコーティング製品の用途拡大
- 高機能ガラス新製品群の市場投入

### 新規事業

#### 新規事業の育成・新しい顧客価値創造

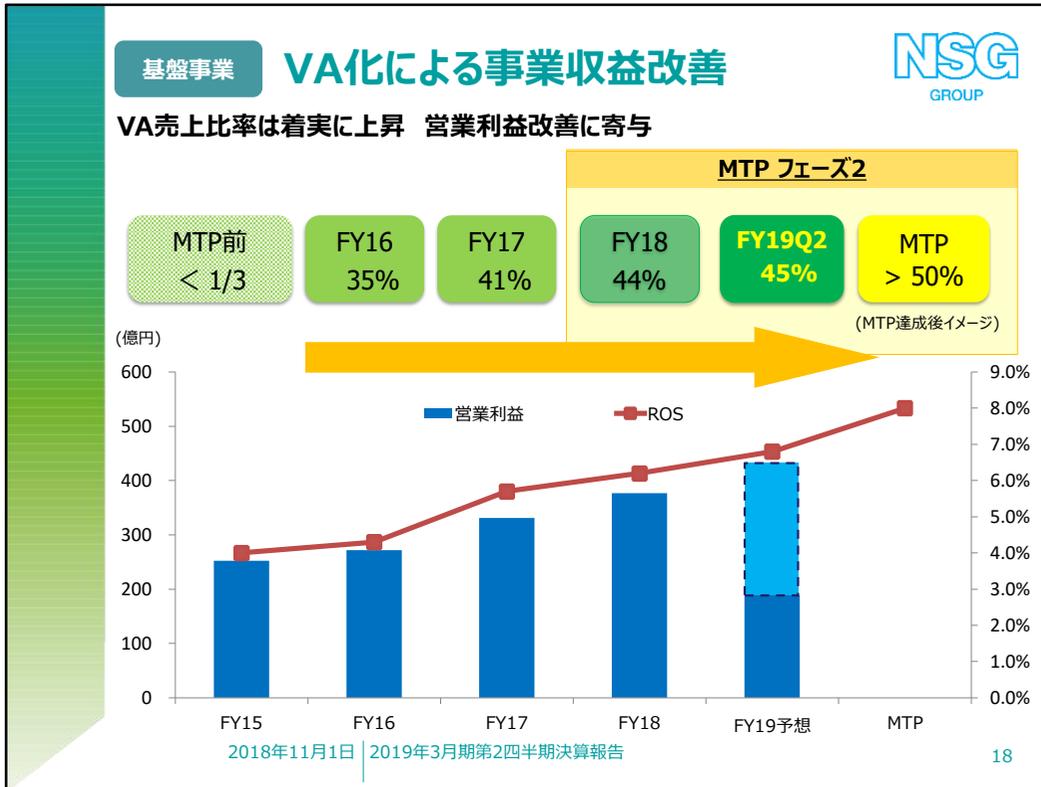
- ビジネス・イノベーション・センターの始動

スライド17をご覧ください。

これは5月の決算説明会でお示したスライドですが、  
基盤事業、成長事業、新規事業と分野を3つに分けて、それぞれにおけるアクションを示しております。

基盤事業においては、事業収益力の強化に向けたアクション、  
成長事業においては、トップラインの拡大を目指したアクション、  
さらにもっと先を見据えた、新規事業の分野においては、今年7月にビジネス・イノベーション・センターという新しい組織をスタートさせました。

今回は、基盤事業と成長事業におけるアクションを中心に、後のスライドでご説明します。



スライド18をご覧ください。

基盤事業の収益改善において推進しているのがまず、当社でVA製品と呼んでいる、より付加価値の高い製品の売り上げを増やす取り組みです。

VA売上比率については、MTP達成後に50%以上を達成することを目指しています。この第2四半期では45%となっており、目標に向けて順調に進展しております。

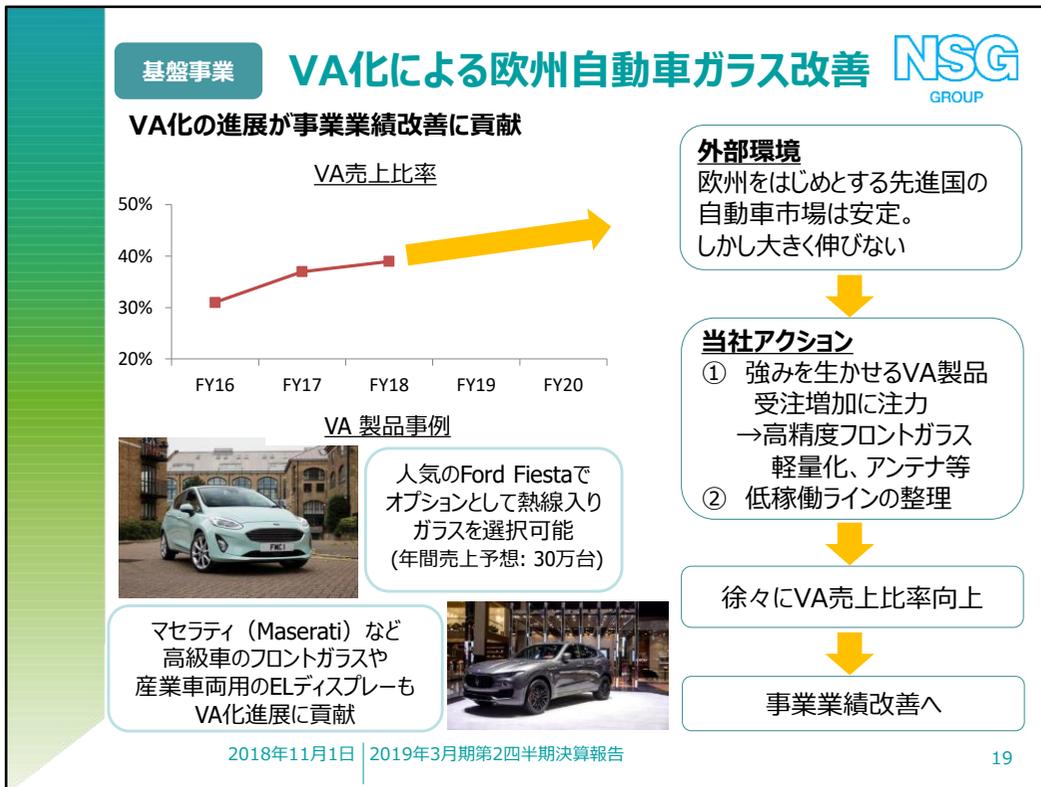
また、画面の下側では無形資産償却前営業利益と、ROS(売上高営業利益率)の推移で示しております。

当然ながら利益改善にはコスト削減などのアクションも寄与しているわけですが、VA化の進展も営業利益の改善を下支えするものであることがご覧いただけるかと思ます。

第2四半期末で営業利益率 (ROS)は6.1%ですが、2019年3月期計画では、償却前営業利益は430億円、ROSは6.8%を見込んでおります。

(参考)

	営業利益	ROS
2018年3月期 実績	377億円	6.2%
2019年3月期 予想	430億円	6.8%



スライド19では、具体的なVA化の例として、VA化が事業の改善している、自動車用ガラスの欧州事業についてお話したいと思います。

今は、100年に一度とも言われる自動車技術の革新が起こっていますが、欧州は多くの先端的な取り組みが見られる地域です。

HUDなど付加価値の高い自動車ガラスの採用も進んでいます。

当社では、設備統廃合による効率化やコストダウン活動を通して、コスト基盤を改善するとともに、売上のVA化の効果が見える形となってきています。

一方、外部環境を考えますと、先進国である欧州の自動車市場は安定した市場であるものの、今後大きな伸びが期待できるとは言えません。

その中で当社としては、強みを生かせる高精度フロントガラス、軽量化ガラスやアンテナといったVA製品の受注増加に注力するとともに、低稼働ラインを整理することで徐々にVA売上比率を高め、事業業績の改善につなげています。

VA製品の採用事例も増えてきており、たとえばここにあげているFord Fiestaは年間30万台を売り上げる欧州においても大変人気のある車種ですが、熱線入りのフロントガラスがオプションとして採用されています。

このオプションは現地ユーザーからも人気のオプションで60%がオプションを選択しているという話です。またMaseratiやドイツ自動車メーカーなど高級車にも当社フロントガラスが採用されています。

ユニークなものとしてはELのディスプレイを搭載したトラクターなど産業車両のガラスにもVA製品の例があります。

今後ともこのような先進的な取り組みが欧州だけではなく世界各地に展開できると考えています。

自動車先進技術に対応したVA製品が拡大中



超薄板ガラスglanova®  
自動車用途開発推進



★ 防曇機能付フロントガラス  
シエンタに採用  
(写真提供：トヨタ自動車株式会社)



★ 遮音・赤外線カットガラスと  
メタシャイン®プリントガラス  
が鉄道車両に採用  
(西武鉄道)



2019 GMC Sierra Denali

★ GM T1XXにHUD対応WS採用  
大型ピックアップトラックとして初



オンラインLow-Eガラスの  
自動車用展開推進

★：今年度リリース案件

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

スライド20では、欧州だけでなく、自動車領域で進展しているVA化についてお話しします。

自動車分野におけるニーズや自動車技術の進化に対応して、当社は多面的な取り組みを行っています。

今期に入って発表した例でも、自動車ガラス事業においては、日本において防曇機能付きのフロントガラスが採用されたり、北米において大型ピックアップトラック用にHUD対応のフロントガラスも採用されています。

しかし自動車用に展開できる当社の強みは必ずしも、従来の自動車ガラス事業の領域に限定されるものではありません。

以前からお話していますが、大きな可能性があると思っているのが、当社独自のオンラインコーティング技術を使った自動車用ガラスです。

また、高機能ガラス事業の製品も自動車分野に可能性があると思っています。

ディスプレイ事業の薄型ガラス、glanovaは車両の軽量化やインパネ用途での採用に向けてアクションをしています。

今週になって発表したものですが、鉄道用車両にメタシャインと言う光輝性素材を塗布したガラスが採用された事例もあります。

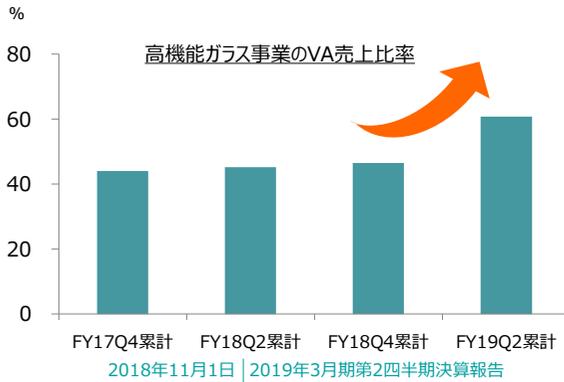
これは自動車ガラス部門と高機能ガラス部門が、部門の枠を超えた取り組みをしたことによって可能となったものです。

自動車関連製品は、今後とも市場のニーズに積極的にこたえていくことで、まだまだ新しい可能性を広げることができることも楽しみな分野です。

## 高機能ガラスにおいてもVA売上市率が改善

### 貢献要因

- ディスプレイ事業の改善
- グラスコードが欧州、中国で好調  
(高強度、油中ベルト等)
- メタシャイン®が自動車向け塗料用等に用途拡大



エンジンタイミングベルト用グラスコード



光輝性材料 メタシャイン®

スライド21では、高機能ガラス事業でのVA売上市率改善についてご紹介します。

高機能ガラス事業部はユニークな付加価値製品を中心にした事業で、元来VA売上市率は高い事業でした。

しかしながら過去数年はディスプレイ事業の競争激化による業績低迷の影響を受けてきました。

これに対しては、2016年3月期にベトナムの窯の一時休止、昨年は中国での生産縮小など、迅速に思い切ったアクションを実行してきた結果、業績を立て直してきました。その結果高機能ガラスのVA売上市率の改善にも寄与しています。

また、ディスプレイ以外の事業においても、グラスコードが欧州、中国で好調であり、VA比率向上に貢献しております。

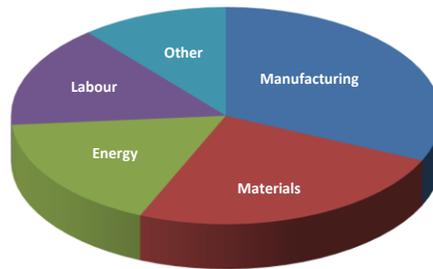
売上規模は小さいですが、ガラスフレークと言う鱗片状のガラスを素材とした光輝材メタシャイン®も、このところ自動車向け塗料などに用途が拡大しております。

継続的な生産性改善とコスト削減活動により製造コストを削減

製造コスト削減活動  
(Operational Cost Saving Programs)

- ボトムアップ型のグローバルコストダウンプログラム
- 製造費用中心に年間2,000テーマ以上を実行
- 欧州建築用、自動車用ガラス事業を中心に設備統廃合等、トップダウン型のコスト削減策と共にコストベースを低減

FY19 区分別OCS 見通し



スライド22です。

基盤事業の収益力強化策として、VA化とともに重要なのが、生産性改善による生産コストです。

ここでは、当社の全社的な製造コスト削減活動、Operational Cost Saving Programsをご紹介します。

これは、ボトムアップ型のグローバルコストダウンプログラムであり、製造費用中心に年間2,000テーマ以上を実行しています。右下の図にある通り、テーマは製造関連から原材料、エネルギー、労務費と多岐にわたっております。

このボトムアップ型のコストダウン活動だけでなく、欧州建築用、自動車用ガラス事業を中心に設備統廃合等の、トップダウン型のコスト削減策を合わせて実施することでコストベースを着実に低減しております。

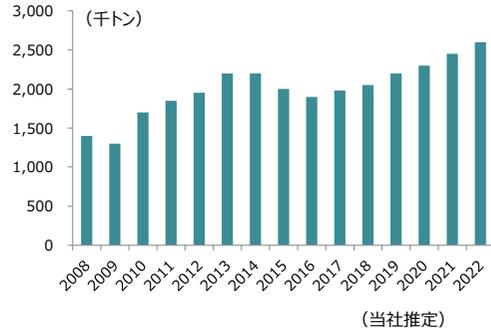
## アルゼンチンでフロートガラス工場を増設

- グループの戦略的強みを生かし、成長する南米市場の機会をとらえる
- 当社の子会社であるVASA社\*による投資(当社持分51%)
- 2020年前半に稼働予定

## 投資概要

設備： VASA社第2フロートライン  
（生産能力：約900t/日）  
投資：約200百万米ドル  
場所： Cardales  
（ブエノスアイレス近郊）  
市場：アルゼンチンおよび周辺諸国

今後とも成長が見込まれる南米ガラス需要



\* VASA概要は次のスライド参照

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

23

スライド23からは成長事業におけるアクションについてお話しします。

成長事業においては、トップラインの拡大を目指しているわけですが、今期に入ってそのための大きな意思決定をいくつか行いました。具体的にはソーラー用フロートラインの増設とアルゼンチンでのフロートライン増設です。まず、このスライドでは、新興市場・南米での拡大を目指したアルゼンチンでのフロートラインの増設投資について説明します。

当社は非常に長く南米において堅固なポジションを築いてきました。一方南米はまだまだ成長する可能性がある新興市場です。特にアルゼンチンはガラスが不足していて、当社も他国の拠点から輸入もしている状況です。

今回の投資によって、この成長する南米市場で、当社のポジションをさらに強化することを目指しています。

投資をするのはVASAという、アルゼンチンにある当社の子会社です。投資額は約200百万米ドルを想定しており、2020年前半に稼働予定です。VASA社には既にフロートラインが1窯あり、これは第2ラインになります。日産約900トン能力です。アルゼンチンで生産するガラスはアルゼンチン国内だけでなく周辺諸国にも供給します。

## 南米における確実な実績と豊富な経験に基づき投資を決定

- 国内・周辺国で確立した顧客基盤と確固たる市場ポジション
- 過去の経済変動の中でも安定した業績を達成してきた経営力
- VASA社の資本形態によりリスク低減
- 技術含め、グループによる全面バックアップ

## \* VASA社(Vidrieria Argentina SA) 概要

- 1938年設立、80年の歴史
- 当社持分: 51% (サンゴバン社49%)
- 拠点: Llavallolに本社、第1フロート Cardalesに第2フロート (予定) (いずれもブエノスアイレス近郊)

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告



24

スライド24に参ります。

ご存知の通り、昨今アルゼンチンは経済的に厳しい状況にあります。

なぜこのタイミングで投資を決定したのかと思われる節もあるかもしれませんが、今回の投資は、慎重な投資判断の結果、決めたものです。

まずVASA社は1938年から首都のブエノスアイレス近郊で操業しており、今年80周年を迎える同国で大変長い歴史を有する会社です。

またガラスメーカーとしてはアルゼンチン唯一の企業でもあります。

アルゼンチン及びその周辺国で確立した顧客基盤と確固たる市場ポジションがあります。

また80年間、様々な経済変動を経験してきたアルゼンチン・南米できちんと業績を出してきた現地経営陣の力もあります。

資本構成としては49%の持分をもつパートナーがいてリスクをシェアできる面もあります。

当然ながらアルゼンチンの経営に対して、グループから技術を含めてグローバルなバックアップ体制も整えています。

これらを踏まえ、投資計画を慎重に審議し、成長機会を逃さずに投資するべきと判断をいたしました。

地図でご覧の通り、当社グループはアルゼンチンだけではなく、ブラジル・チリなど南米各国で事業を行っており、南米市場全体において戦略的優位性を持っています。この強みを生かして、この地域の成長機会をとらえていきたいと考えています。

## 設備投資は、計画通り進捗

- アメリカのフロートライン新設予定地としてオハイオ州トロイ地区を選定(\*)
- ベトナム休止窯の再稼働も予定通り



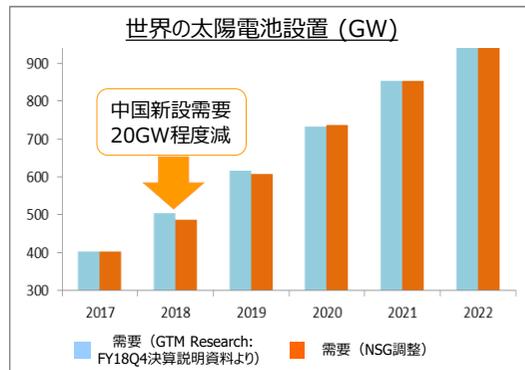
## 需要は堅調

## FY19Q2 ソーラー売上増加

対Q1比 +10%

対前H1比 +30%

- FY18の一時的な需要減から順調に回復中
- 顧客のライン切り替えが進展
- 中国ソーラー政策変更により2018/19年の世界需要に影響あるも、当社顧客需要への影響は軽微と想定



(\*) 地元政府の補助金承認後最終決定予定

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

25

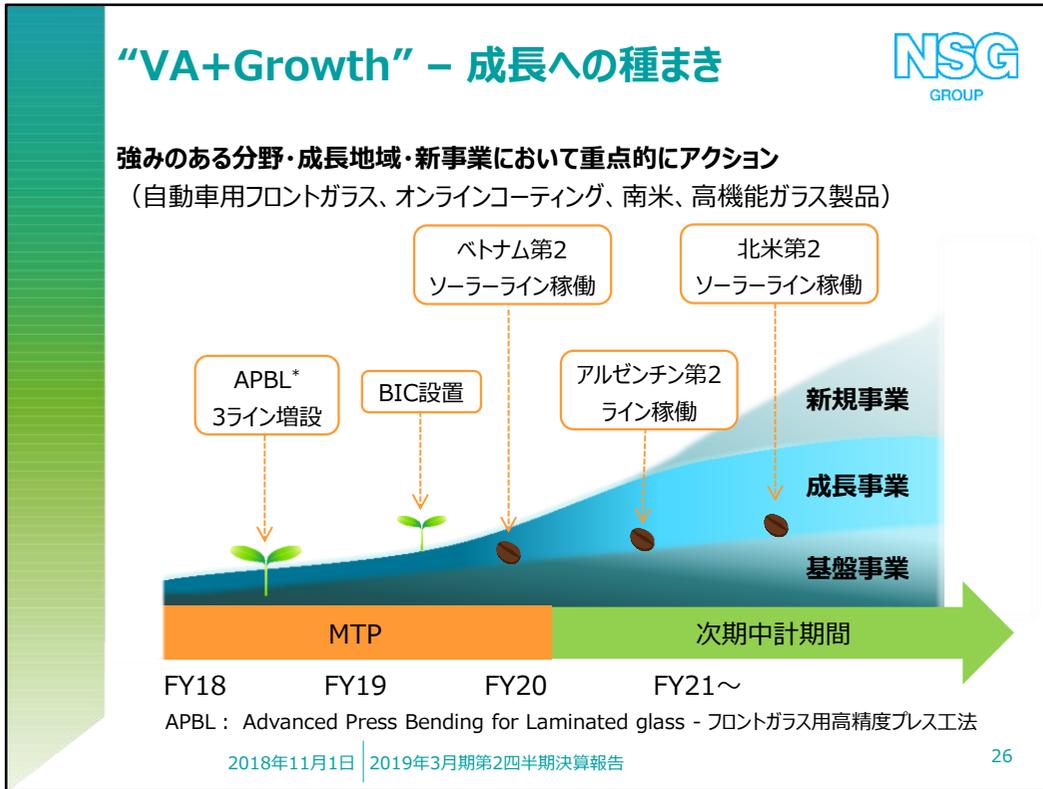
スライド25に移ります。

ここではもう一つの成長投資について進捗をご報告します。

5月の決算説明会では薄膜太陽電池パネル用ガラスの増産投資について決定したことを説明しました。アメリカでのフロートライン新設とベトナムで休止中であったフロートラインの再開を行っています。どちらもプロジェクトも計画通り進捗しています。先日、アメリカでの建設予定地としてオハイオ州トロイ地区を選定したことを発表しました。また、ベトナムの再稼働も予定通り進んでいます。

市場状況についてアップデートします。薄膜ソーラーガラスの需要は、昨年度は主要顧客の設備切替で一時的に減少しました。しかし2018暦年初頭より需要は回復基調にあり、今期に入っても需要は堅調に推移しています。売上は、第2四半期は、第1四半期対比で+10%、累計では前年上半期対比では+30%と順調に回復しています。主要顧客のライン切り替えも進展しており、終盤に差し掛かっている状況です。

今年の6月には、中国でのソーラー補助金政策変更があり、世界のソーラーパネル需要への影響があると見ています。しかし当社主要顧客については、主な需要地域はアメリカ国内であること、対象とする市場がメガソーラーを中心とすることなどを鑑みてその影響は比較的軽微であると想定しております。足元の需要も安定しています。



スライド26です。

今年の方針 Shift to “VA+Growth”に基づく数々の施策は、MTP後を見据えた成長への種まきであります。

当社の強みのある技術領域や地域、たとえば自動車用高精度フロントガラス、ソーラー用をはじめとするオンラインコーティング、

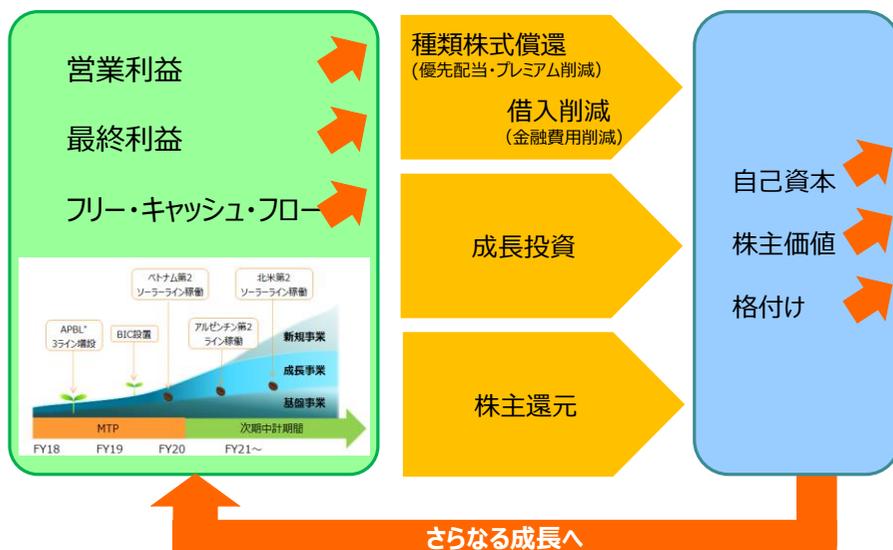
南米などの新興市場、高機能ガラス事業において重点的なアクションを進めています。

その成果は、すべてがMTPの期間内に出てくるものではありませんが、長期的なグループの成長や価値向上を見据えて、今とるべきアクションは機会を逃さぬように進めています。

## “VA+Growth” – 財務サステナビリティへ



中長期的な財務サステナビリティ確立の方針は不変  
増分利益はバランスを考慮し財務改善・成長投資・株主還元へ



2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

27

スライド27です。

成長投資を行うことにより、短期的には財務への影響があります。  
しかし、当社の将来を見据えたときには、必要な投資です。

当社としては、成長投資から生み出される営業利益、最終利益、フリーキャッシュフローを  
中長期の財務の安定につなげていきたいと考えています。  
そしてそれによってさらなる成長へ資金を回すことができるようになります。  
財務基盤の安定化は当社にとって重要課題であり、中長期に、財務安定性の改善をき  
ちんと達成していくことについて当社の方針に変更はありません。

生み出される増分利益の配分については、バランスを考慮しながら決めていく方針です。  
さらなる財務改善、さらなる成長投資、さらなる株主還元へとつなげていきたいと考えてい  
ます。

## 新ビジョン（Our Vision）－ 次の100年へ



### 創立100周年を迎えるに当たり、新たな経営指針を策定

- ガラスメーカーから、ガラス+αの価値創造企業へ
- 個々に強さを有する集団が、その多様性を強みとして、共通の目的に挑戦する



当社は2018年11月22日をもちまして創立100周年を迎えます

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

28

スライド28で、本日新しく発表したOur Visionを紹介します。

当社は様々なステークホルダーの皆様のおかげで、2018年11月22日をもちまして創立100周年を迎えます。

このたび100周年を迎えるにあたり、新たな経営指針を策定しました。

この指針は、先ほどまで説明しておりました、当社の長期的な方向性を支えていくものにもなります。

新しいビジョンでは、当社の使命を「快適な生活空間の創造で、より良い世界を築く」と定め、

単なるガラスメーカーに留まらず、サービスの提供などを通してよりよい価値を提供できる、ガラス+αの価値創造企業へと変革していきたいと思っています。

目指す姿として、

「先進の発想で変化を起こし、すべての分野で最も信頼されるパートナーとなる」を、そして、社員一人一人が持って欲しい価値観として、ご覧のコア・バリューを設定しました。使命・目指す姿を達成するために、当社組織ももっともっと進化させる必要があります。個々に強さを有する集団が、その多様性を強みとして、共通の目的に挑戦する組織にしていきたいと考えています。

今までのご支援に感謝するとともに、今後とも当社についてご指導・ご鞭撻いただきますようどうぞよろしくお願いいたします。

## まとめ

### 第2四半期決算

- 前年同期比で増収増益。概ね当初業績予想に沿った着地
- 欧州を中心にVA製品の伸長。市場環境は全体的には堅調を維持
- 一方で重油コスト上昇の影響あり
- 金融費用の削減に加え、持分利益の計上もあり最終利益も大幅増益
- 18年9月期 100周年記念配当実施
- 当期利益の安定的改善を踏まえ、A種種類株式償還を開始

### 今期の見通し

- 第2四半期実績はほぼ計画通りであり、通期業績予想に変更なし
- 一方で今後ともコスト上昇影響は注視
- 営業利益6期連続増益に向けて着実に前進

### 中期経営計画（MTP）フェーズ2 進捗

- 「Shift to “VA + Growth”」を方針にアクション加速
- 成長する南米での新窯増設により、確固たる市場ポジションを強化
- 100周年を機に新ビジョン（Our Vision）を制定

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

29

スライド29は、今回の説明会のまとめになります。  
第2四半期決算、及び今期の見通しについては先ほどご説明の通りです。

当社はMTP Phase 2の目標達成に向けて、今年度は新しく「Shift to “VA + Growth”」を方針として、数々のアクションを進めています。  
基盤事業においては一層のVA化、コスト削減に取り組んでおり、事業や地域によって強弱はあるものの成果が見えるようになってきています。  
成長事業においては、ソーラー用ガラスの能力増強・成長市場である南米におけるフロート能力増強と、二つの大きな投資を決定しました。  
これらの投資は当社グループの今後の成長を支えていく大変重要な布石となります。

創立100周年を契機に、新たなビジョンも発表いたしました。  
今後とも当社がより一層発展し、さらに企業価値を高めていけるよう全社一丸となって取り組んでまいります。

## ご注意



当資料の業績見通しは、当社が現時点で入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提にもとづいており、実際の業績は見通しと異なる可能性があります。その要因の主なものとしては、主要市場の経済環境及び製品需給の変動、為替相場の変動等があります。

日本板硝子株式会社

## 補足資料

- 決算補足資料
  - 事業部門別・地域別売上高
  - 事業部門別・地域別償却前営業利益
  - 連結貸借対照表
  - 連結キャッシュ・フロー
  - 個別開示項目
  - 為替レート
  - アルゼンチンにおける超インフレ会計
  
- MTP補足資料
  - MTPフェーズ2 概要
  - 主要KPIの進捗状況
  - 2018年4月～10月 主なニュースリリース

## 事業部門別・地域別売上高

### 2018年3月期第2四半期との比較



(億円)	2018年3月期 4月-9月期*	2019年3月期 4月-9月期	増減
<b>建築用ガラス</b>	<b>1,175</b>	<b>1,217</b>	<b>42</b>
欧州	466	496	30
アジア	412	435	23
米州	297	286	(11)
<b>自動車用ガラス</b>	<b>1,520</b>	<b>1,608</b>	<b>88</b>
欧州	670	740	70
アジア	323	334	11
米州	527	534	7
<b>高機能ガラス</b>	<b>241</b>	<b>250</b>	<b>9</b>
欧州	37	41	4
アジア	197	201	4
米州	7	8	1
<b>その他</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
<b>合計</b>	<b>2,940</b>	<b>3,081</b>	<b>141</b>

\*: IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」の適用により、修正再表示を行っております。  
IFRS第15号適用前：2,970億円（調整額：△30億円）

## 事業部門別・地域別償却前営業利益<sup>\*1</sup>

### 2018年3月期第2四半期との比較



(億円)	2018年3月期 4月-9月期 <sup>*2</sup>	2019年3月期 4月-9月期	増減
<b>事業別</b>			
建築用ガラス	133	119	(14)
自動車用ガラス	59	74	15
高機能ガラス	32	44	12
その他	(38)	(49)	(11)
合計	186	188	2
<b>地域別</b>			
欧州	92	95	3
アジア	75	90	15
米州	57	52	(5)
その他	(38)	(49)	(11)
合計	186	188	2

\*1: 無形資産償却前営業利益

\*2: IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」の適用により、修正再表示を行っております。  
IFRS第15号適用前: 187億円 (調整額: △1億円)

## 連結貸借対照表

(億円)	2018年3月末*	2018年9月末	増減
<b>資産</b>	<b>7,886</b>	<b>7,816</b>	<b>(70)</b>
<b>非流動資産</b>	<b>5,308</b>	<b>5,326</b>	<b>18</b>
のれん・無形資産	1,697	1,696	(1)
有形固定資産	2,441	2,448	7
その他	1,170	1,182	12
<b>流動資産</b>	<b>2,578</b>	<b>2,490</b>	<b>(88)</b>
現金及び現金同等物	648	530	(118)
その他	1,930	1,960	30
<b>負債</b>	<b>6,449</b>	<b>6,341</b>	<b>(108)</b>
<b>流動負債</b>	<b>2,550</b>	<b>1,928</b>	<b>(622)</b>
金融負債	976	501	(475)
その他	1,574	1,427	(147)
<b>非流動負債</b>	<b>3,899</b>	<b>4,413</b>	<b>514</b>
金融負債	2,751	3,272	521
その他	1,148	1,141	(7)
<b>資本</b>	<b>1,437</b>	<b>1,475</b>	<b>38</b>
親会社の所有に帰属する持分	1,352	1,389	37
非支配持分	85	86	1
<b>負債及び資本</b>	<b>7,886</b>	<b>7,816</b>	<b>(70)</b>

\*: IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」の適用により、修正再表示を行っております。

[資産] IFRS第15号適用前: 7,919億円 (調整額: △33億円)

[資本] IFRS第15号適用前: 1,428億円 (調整額: +9億円)

## 連結キャッシュ・フロー



(億円)	2018年3月期	2019年3月期
	4月-9月期*	4月-9月期
当期利益	55	100
減価償却費	144	142
減損損失(戻入)	3	(2)
有形固定資産等売却益	(24)	-
持分法による投資利益	(10)	(38)
法人所得税支払額	(28)	(34)
その他	(9)	-
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー (運転資本の増減考慮前)</b>	<b>131</b>	<b>168</b>
運転資本の増加	(78)	(137)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>53</b>	<b>31</b>
有形固定資産の取得	(134)	(117)
資産売却収入	15	1
その他	(5)	(7)
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>(124)</b>	<b>(123)</b>
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	<b>(71)</b>	<b>(92)</b>

\*: IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」の適用により、修正再表示を行っております。  
(フリー・キャッシュ・フローには影響はありません)

## 個別開示項目



(億円)	<u>2018年3月期</u>	<u>2019年3月期</u>
	<u>4月-9月期</u>	<u>4月-9月期</u>
有形固定資産等の減損損失戻入益	-	27
ジョイント・ベンチャーに対する投資の売却益	15	-
保険金の受取による利益	10	-
有形固定資産等の減損損失	(2)	(25)
リストラクチャリング費用	(22)	(13)
設備休止に係る費用	(21)	-
その他	2	(1)
	<u>(18)</u>	<u>(12)</u>

## 為替レート



	<u>2018年3月期</u> <u>4月-9月</u>	<u>2018年3月期</u>	<u>2019年3月期</u> <u>4月-9月期</u>
期中平均為替レート：			
円/英ポンド	144	147	147
円/米ドル	112	111	111
円/ユーロ	126	130	130
円/アルゼンチン・ペソ	6.74	6.30	-
期末為替レート：			
円/英ポンド	151	150	148
円/米ドル	113	106	113
円/ユーロ	132	132	132
円/アルゼンチン・ペソ	6.42	5.30	2.84

2018年11月1日 | 2019年3月期第2四半期決算報告

37

## アルゼンチンにおける超インフレ会計

2019年3月期第2四半期より、IAS第29号に定められる要件に基づき、アルゼンチンの子会社の財務諸表に対して実施した超インフレ会計の主な手続き

- 有形固定資産とそれに係る繰延税金の残高について、資産取得日を基準にしたインフレ係数を適用して修正
- 損益計算書及びキャッシュ・フロー計算書について、2018年4月1日からインフレ係数を適用して修正
- 貨幣性項目については、インフレによる価値減少（機会損失費用）を金融費用として計上
- 損益計算書及びキャッシュ・フロー計算書の連結に際し、期末日レートをを用いて日本円に換算

超インフレ会計の適用による連結財務諸表への影響（2019年3月期第2四半期、単位：億円）

連結損益計算書	
売上高	(19)
営業利益	(5)
税引後利益	(13)
非支配者持分に帰属する利益	(5)
親会社の所有者に帰属する利益	(8)
連結貸借対照表	
有形固定資産	34
繰延税金負債	(10)
親会社の所有者に帰属する持分	14
非支配持分	10
資本合計	24

## 中期経営計画(MTP)フェーズ2

(2018年3月期～2020年3月期)



### フェーズ2 施策

#### 成長施策

- VA No.1 戦略の推進
- 成長ドライバーの確立
- ビジネスカルチャーイノベーション
- グローバル経営強化

#### 財務施策

- 自己資本充実
- ネット借入削減
- 種類株式発行

### MTP目標

- 財務サステナビリティ確立
- VAガラスカンパニーへの変革

### 財務目標

ネット借入/EBITDA: 3倍

ROS: 8%以上

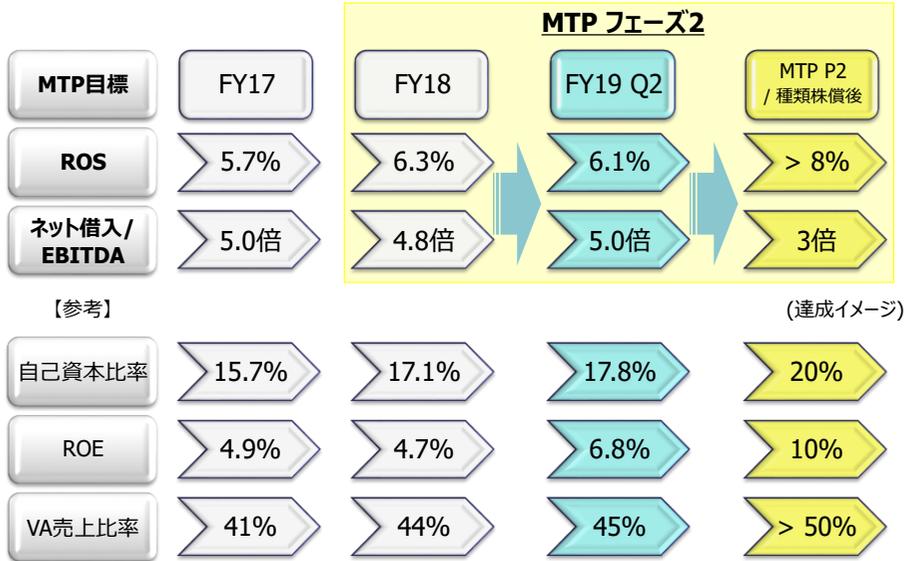
【MTP目標達成後イメージ】  
(種類株式金銭償還後)

- 自己資本比率: 20%
- ROE: 10%
- VA売上比率: > 50%
- 営業利益: 500億～600億

ROS: 無形資産償却前営業利益率

## MTPフェーズ2：主要KPIの進捗状況

主要KPIは計画通りの進捗



## 2018年4月～10月 主なニュースリリース



### 発表日

- 4月2日 100周年記念プログラムを開始 - 特設ウェブサイト、公式Facebookページを公開 -
- 4月16日 小田急ロマンスカー・GSE（70000形）に当社ガラスが採用
- 4月27日 GMサプライヤー・オブ・ザ・イヤーを受賞
- 5月11日 太陽光パネル用ガラスの製造設備を増設
- 6月18日 「ビジネス・イノベーション・センター」を新設
- 6月21日 モバイル リアルタイムPCR装置を「BIO Tech 2018」に出展 ※ 写真提供：小田急電鉄株式会社
- 7月30日 NSGグループ初の統合報告書を発行
- 8月21日 ヘッド・アップ・ディスプレイ対応ガラスがゼネラルモーターズの新型ピックアップトラックに採用
- 9月13日 防曇機能付ガラスがトヨタ新型シエンタ（Sienta）に採用
- 10月1日 日本政策投資銀行の環境格付融資で最高の格付取得
- 10月9日 アルゼンチンでフロートガラス工場を増設
- 10月22日 太陽電池パネル用ガラスの米国工場増設地を決定
- 10月30日 西武鉄道新型特急車両Laview（ラビュー）の客席窓に新デザインの高機能ガラスが採用



# NSG

GROUP

