

## 2020年3月期 第1四半期決算に関する主なご質問

- Q: 決算プレゼンテーション資料の P7 にある差異分析について、2019年3月期通期決算時（5月10日）に示した業績予想の差異分析と比べると、第1四半期は、「コストダウン、その他」のプラスが大きく、「原燃材料コスト」のマイナスが少ない印象だが、今後の見通しは？
- A: 「コストダウン、その他」は、今まで行ってきたリストラや継続的なコストダウン活動の成果が出ていることや、前年度一部事業にあった生産不調が改善してきていることによります。今後も引き続きコストダウン活動を行い、通期の業績計画を達成したいと考えています。また、「原燃材料コスト」は、第1四半期としては想定範囲内でしたが、今後もコスト上昇のリスクはあり、注視する必要があると考えています。
- Q: 欧州の自動車用ガラス、建築用ガラスの需要見通しはどうか？
- A: 欧州の自動車用ガラスについては、過去半年間、大幅ではないものの市場は下落基調にあります。今後の下落幅や需要が増加に転じる時期については、現時点で不透明です。  
建築用ガラスについては、現時点で需要自体は安定していますが、欧州において競合他社によるガラスの供給能力増加があり、汎用品の分野では数量、価格両面での影響が見込まれます。北米でも災害等で停止していた複数のフロート窯の復旧などによるガラスの供給増があります。一方、当社は従来から、太陽電池パネル用ガラスをはじめとした VA 製品の比率を上げていく戦略を進めており、差異分析でも分かる通り、汎用品の価格や需要変動の影響を比較的受けにくい事業体質に変わりつつあります。
- Q: 太陽電池パネル用ガラスが好調のようだが、どの程度増えたのか？
- A: 第1四半期の販売数量は、前年同期比 50%以上増加しました。これは主に、前年度において主要顧客が設備切り替えを行ったため需要が減っていたものが、前年度中盤から切り替えが徐々に進んできていることによるものです。そのため、第2四半期以降は、前年度対比での数量増の幅は多少穏やかになっていくものと想定しています。
- Q: 前期末よりも在庫が増えているが、要因は Brexit への対応か？
- A: 在庫増は Brexit 対応の面もありますが、前年度下期に自動車用ガラスで需要が急減したことで在庫が増加した面もあります。現在、全社的に在庫削減プロジェクトを実施しておりますので、今年度期末にかけて在庫水準を平準化させてキャッシュフローも改善させていく方針です。
- Q: 決算プレゼンテーションの P13 に記述されている、日本の建築用ガラス事業での改善施策は既に効果が出ているのか？ また、生産能力削減も施策として選択肢に含まれるのか？
- A: 既に着手している施策もありますが、効果については今期下期から徐々に出てくるものと想定しています。生産能力削減は想定しておらず、製品値上げや、販売の効率化による収益改善が主体です。
- Q: VA 売上比率で目標に達していない自動車用ガラス事業の比率はどの程度か？
- A: まだ 50%には遠い水準ではありますが、徐々に 50%を目指してまいります。

以上

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競争環境、製品需給、為替・金利相場、原燃料市況、法規制の変動等がありますが、これらに限定されるものではありません。