

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算に関する主なご質問

Q: 上期営業利益は 120 億円と、予想の 100 億円を 20 億円上回ったが、要因は何か？

A: 主に欧州の建築用ガラス事業および北米の自動車用ガラス事業において、販売価格が当社想定を上回ったことによるものです。

Q: 下期の営業利益は通期業績予想から上期実績と差し引きすると 190 億円となる。上期実績の 120 億円から 70 億円の増益を見ている背景は？また、第 3 四半期と第 4 四半期の営業利益の想定は？

A: 増益と見ている背景としては、建築用ガラス事業における販売数量の増加、自動車用ガラス事業における販売構成の改善、そして高機能ガラス事業において販売構成の改善を想定していることがあげられます。第 4 四半期の営業利益はやや強めに見ていますが、第 3 四半期とほぼ同水準を想定しています。

Q: 下期の営業利益は前回までは 210 億円の想定だったが、今回通期業績予想から上期実績と差し引きすると 190 億円となる。前回から見通しを変更した箇所はどこか？

A: 主に米国関税政策の影響と原燃材料価格の上昇です。関税政策により日本および欧州において米国向けの自動車生産台数が減少しています。また、お客様の生産調整によりアジアの太陽電池パネル用ガラスの販売数量の減少も下押し要因となっています。米国をはじめ、原燃材料価格の転嫁が遅れている状況も加味しています。

一方で、欧州の建築用ガラス事業および北米の自動車用ガラス事業等は、当社想定を上回っています。

Q: 建築用ガラス事業の営業利益は第 1 四半期（67 億円）から第 2 四半期（52 億円）にかけて減少しているが、一番大きな要因はアジアにおける太陽電池パネル用ガラスの生産調整によるものか？下期もこの影響は続くか？

A: ご認識の通り、主にアジアにおける太陽電池パネル用ガラスによるものです。しばらくこの状況は続くと考えていますが、この影響を可能な限り軽減すべく対応を検討してまいります。

Q: 高機能ガラス事業について、下期に販売構成が改善するとのことだが、想定通りの回復を見てよいか？

A: 期初からご説明してきました通り 2026 年 3 月期は付加価値の高い製品の販売タイミングが下期に偏る計画でした。現状、この計画に変更はございません。

Q: 自動車用ガラス事業について、補修用ガラス事業は営業利益率が高い一方で、新車用ガラス事業は低い状況が続いている。中期経営計画における自動車用ガラス事業の 2027 年 3 月期の営業利益率目標 5 %に向けて、どのように改善していく計画か？

A: まず新車用ガラス事業については、欧州においては自動車生産台数の緩やかな回復に伴い当社の販売数量も改善します。販売構成も ADAS 機能付きのフロントガラスや調光機能付き大型ルーフガラス等の付加価値製品の拡大によりグローバルで改善します。また北米の生産効率改善もできるだけ早期の実現を目指しています。

補修用ガラス事業についても、新車用ガラス事業における付加価値製品の拡大に伴い技術力や生産力が求められるようになってきています。社内でも新車用ガラス事業と補修用ガラス事業の一体化によりその技術優位性を維持しつつ、サービス力やデリバリー力も底上げしていきたいと考えています。