

2020年3月期 第3四半期決算に関する主なご質問

- Q: 建築用ガラス事業で市況が軟化している欧州、東南アジア、北米の地域毎の価格、数量の変化について詳しく説明を。市況の回復の目途はいつか？
- A: 各地域とも、市況の悪化の要因は市場の供給能力が増えたことが原因です。価格の下落は以前から少しずつ出ており、東南アジアでは約1年前から、北米でも2019年の初めごろから影響が出てきました。欧州では今年の夏頃まではかなり安定していましたが、その後急速に価格が低下しました。このQ3での価格下落は、北米では前年同期比で約10%、東南アジアでも2018年に対して約10%低下、欧州では12月時点で前年同期比15-20%下落しています。回復時期の予測は困難ですが、欧州では毎年春頃には季節的に需要が伸びるため、価格下落が止まるかもしれませんが。しかし本格的な回復にはもう少し時間がかかるものと想定しています。
- Q: 決算説明資料(P15)に、欧州建築用ガラス事業でフロート窯のホットホールド（窯の燃焼を継続したまま生産を休止すること）などの供給削減策が記載されているが、既に実施しているのか？NSG1社だけで需給を改善させるのは困難と思われるが、市場全体で何か動きはあるのか？
- A: 他社の施策についてはコメントできませんが、既に供給調整を行っているメーカーはあります。当社でも来期（2021年3月期）にかけて欧州の2窯でホットホールドや定期修繕の前倒し・長期化をそれぞれ実施する予定です。
- Q: 同じく決算説明資料(P15)に記載のある日本の建築用ガラス事業での施策は川下（加工ガラス）の対策が中心と思うが、川上分野（窯）の合理化への踏み込みは必要と考えていないのか？
- A: 当社は現時点では川下での合理化や統合に注力しています。
- Q: 太陽電池パネル用ガラスの売上は今期どの程度増えたのか？また、ベトナムの新フロートラインの稼働による効果は？
- A: 今期は前年同期比で50%程度の増収を見込んでいますが、来期はベトナムの新窯の稼働でさらに伸びると見込んでいます。
- Q: Q3は欧州の自動車販売が最悪期を脱したと見ていたが、欧州の自動車用ガラスが減収となっているのはなぜか？
- A: 確かに自動車販売台数の方は、月毎に変動はあるものの、年で見れば前年並みの水準です。一方で生産台数は前年同期比で約4%減少しています。欧州では自動車の輸出比率が20%ほどあり、主に北米や中国に輸出されますが、関税や需要減などの影響で減少していることに加えて、カーメーカーで積み上がった新車在庫の調整があり、売上は減少しました。また補修用ガラスについても欧州は2019年の冬が暖冬だったため、破損ガラスの取り替え需要が減り、販売が減少しました。

Q: 今回の通期業績予想の下方修正について、修正前の予想に対して売上が100億の減に対して、営業利益の減が80億とかなり大きいですが、どのような要因か？また、決算説明資料（P15）に記載されているコストダウン施策を実施することで、どの程度の利益改善効果を織り込んでいるのか？

A: 拠点ごとのコスト構造にも違いがあり一概には言えませんが、一般的にガラス産業は固定費率が高いこともあり、今回の減益の要因はかなりの部分が稼働率低下によるものです。コスト削減策については今後残り3か月の期間で一部は既に織り込んでいるものもあります。抜本的な施策についても同時に検討していますが、まだ計画には織り込まれていません。実施に向けてアクションを加速させたいと考えています。

Q: 営業利益差異分析で原燃材料コストが前年対比でプラスに転じているが、今後もこのトレンドが続くのか？

A: 原燃材料コストのうち、エネルギーコストについてはプラスに寄与していますが、原料など一部でコストアップしているものもあります。原油価格などが今後も大きく変化しない前提であれば、来期もある程度の改善効果は出ると考えています。

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。