

NSG

GROUP



NSG グループ
2019年3月期通期決算報告
(2018年4月1日～ 2019年3月31日)

日本板硝子株式会社
2019年5月10日

森 重樹

代表執行役社長兼CEO

諸岡 賢一

代表執行役副社長兼CFO

クレメンス・ミラー

代表執行役副社長兼COO

目次

1. 2019年3月期通期 決算概要
2. 2019年3月期通期 事業状況
3. 2020年3月期連結業績予想
4. 配当、A種種類株式償還
5. 中期経営計画（MTP）フェーズ2進捗とFY20方針
6. まとめ

2019年3月期通期 決算ハイライト



売上高	6,128億円 (前期比 +2%)	下期に欧州及び北米の自動車市場が軟調となったものの、他の市場は安定あるいは成長
無形資産償却前 営業利益	388億円 (前期比 +3%)	6期連続で増益
税引前利益	227億円 (前期比 +3%)	金融費用削減および持分法投資損益改善の効果が、リストラ費用などを含む個別開示項目のコスト増を上回り、増益
法人所得税	△84億円	前期は米国税制改正に伴う一過性所得税計上(△96億円)を含む
親会社所有者に 帰属する当期利益	133億円 (前期比 +116%)	前期比大幅改善
フリー・キャッシュ・フロー	9億円	営業C/F計画未達および運転資本増加等の影響により、前期から減少

当期利益が大幅に改善、収益基盤安定

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

5

2019年3月期通期のハイライトです。

売上高は、前年比2%増の6,128億円となりました。為替換算の影響を除くと、6%の増収です。これは、下期に欧州及び北米の自動車用ガラス市場が減速したものの、他の地域・事業において市場が安定的に推移したためです。

無形資産償却前営業利益は、前年比3%増の388億円となりました。エネルギー関連コストの上昇や南米の通貨安に加え、軟化した欧州と北米の自動車用ガラス市場の影響を受けながらも、6期連続で増益となりました。

税引前利益は、個別開示項目にて欧州や日本をはじめとするリストラチャリング費用を計上しましたが、金融費用の削減効果や、ブラジルのセブラセ社の業績好調に加え、上期には同社にて売上税の返還による収益を計上したことにより、前年比3%増の227億円となりました。

法人所得税は、前年は米国の法人税率の変更を受けて一時的な税金費用(△96億円)を計上しましたが、当年はそれがなくなり、前年の142億円から大きく減少しました。

これらを踏まえ親会社の所有者に帰属する当期利益は前年から大きく改善し、71億円増の133億円となりました。

フリー・キャッシュ・フローは、9億円のプラスとなりました。前年に計上した一過性の資産売却収入による影響がなくなったことに加え、当年において営業キャッシュ・フローの計画未達及び運転資本の増加により、前年を下回りました。

連結損益計算書



(億円)	2018年3月期 ^{*1}	2019年3月期	増減
売上高	5,989	6,128	139
無形資産償却前営業利益	377	388	11
償却費 ^{*2}	(20)	(19)	1
営業利益	357	369	12
個別開示項目	(13)	(71)	(58)
金融費用（純額）	(146)	(133)	13
持分法による投資損益	24	62	38
税引前利益	222	227	5
当期利益	79	144	65
親会社の所有者に帰属する当期利益	62	133	71
EBITDA	636	647	

*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: ヒルキントン買収に伴って発生した無形資産の償却

業績予想に沿った着地、営業利益 6 期連続増益

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

6

連結損益計算書です。

左側に「前年度の実績」、右側に「当年度の実績」をお示しております。

連結損益計算書の主要な項目については、先ほどお示した通りです。

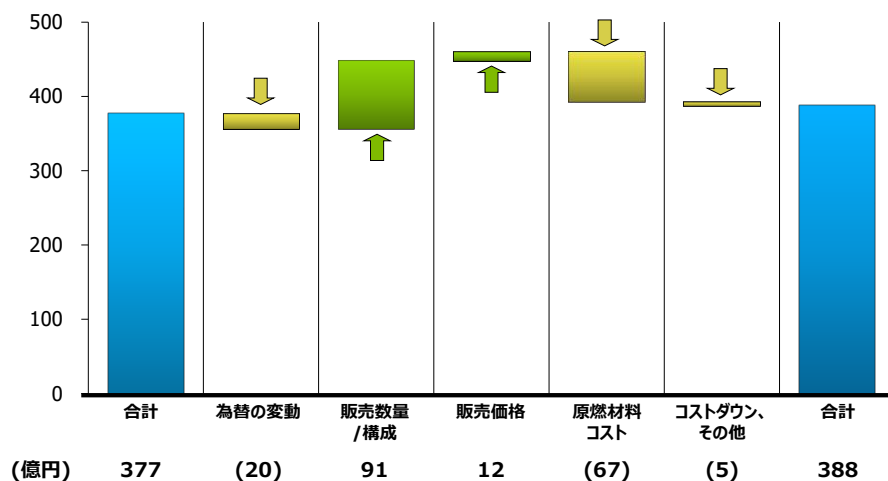
第3四半期に発表した業績予想に沿った決算となり、計画通り6期連続営業増益となりました。

営業利益差異分析 (無形資産償却前)

NSG
GROUP

2018年3月期

2019年3月期



エネルギー関連コスト増の影響を受けるも、数量/構成が改善

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

7

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ます。

「為替の変動」は、主に南米の通貨安、特にアルゼンチン・ペソの下落によるもので、超インフレ会計の影響6億円も含まれます。

「販売数量/構成」は、ほぼ全ての事業及び地域において改善しました。

「販売価格」は、多くの市場が安定的に推移している状況を示しています。

「原燃材料コスト」は、主に燃料費や物流費の上昇によるものです。

「コストダウン、その他」は、労務費を含むコスト増、上期に行ったドイツの窯の定期修繕や一部地域での生産不調によるコストアップの影響を、コスト削減や効率改善活動でほぼ相殺し前年比で若干のマイナスとなりました。

主要財務指標（KPI）



	2018年3月末 ^{*1}	2019年3月末
ネット借入（億円）	3,065	3,177
ネット借入/EBITDA	4.8x	4.9x
ネット借入/純資産比率	2.1x	2.4x
自己資本比率	17.1%	16.2%
ROE ^{*2}	4.7%	10.3%
	2018年3月期 ^{*1}	2019年3月期
営業利益率 ^{*3}	6.3%	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: 親会社所有者帰属持分当期利益率

*3: 無形資産償却前営業利益

ネット借入/EBITDA比率は、借入増加による影響を受ける

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

8

主要財務指標の一覧です。

左側が「前年度」の実績、右側が「当年度」の実績になります。

「ネット借入」は、運転資本の増加等の影響もあり、前年から112億円増加し、3,177億円となりました。

「ネット借入/EBITDA」は、分子の「ネット借入」の増加により、前年度よりわずかに増加し、4.9倍となりました。

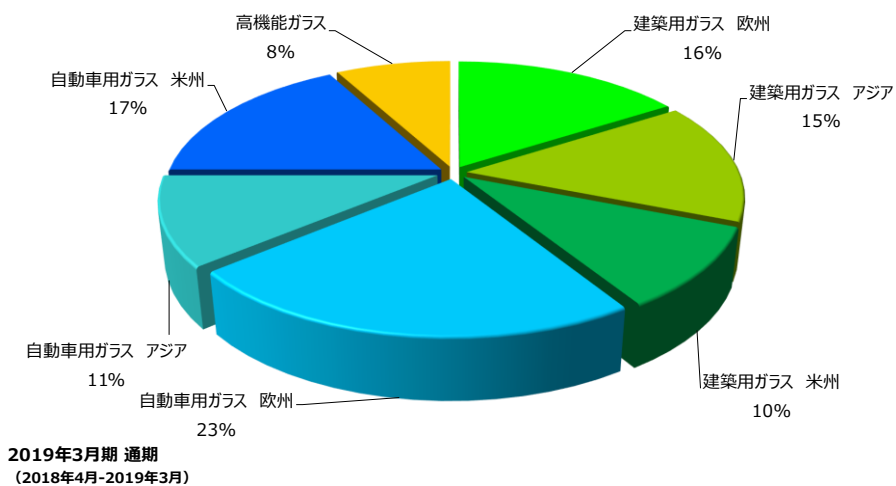
「ネット借入/純資産比率」は、分子の「ネット借入」が増加したことに加え、分母の「資本」が減少したことにより、2.4倍となりました。

「自己資本比率」は、主として欧州・南米の通貨安による為替換算の影響等を受け、16.2%となりました。

「ROE」は、親会社の所有者に帰属する当期利益の増益を受けて、改善しました。

事業別売上高

6,128億円



2019年3月期 通期
(2018年4月-2019年3月)

グローバルに事業展開

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

9

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40%、日本を含むアジアが33%、米州が27%となっています。

【補足】

建築用ガラス: 41%、自動車用ガラス: 51%、高機能ガラス: 8%

(百万円)

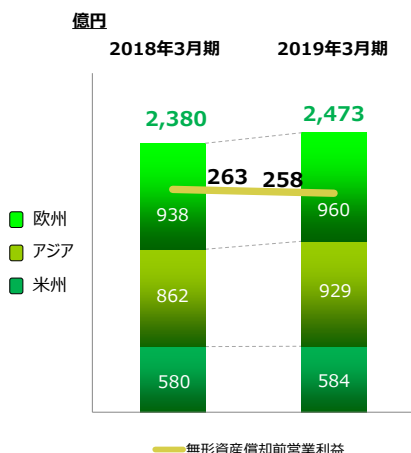
欧州 245,005 40%

アジア 203,932 33%

米州 163,852 27%

合計 612,789

建築用ガラス事業 2018年3月期通期との比較



欧州（増収・利益横這い）

- 上期に実施した定修や投入コスト増加の影響を受けるも、好調な需要を背景に若干の増益

アジア（増収・利益横這い）

- 日本は出荷増により収益改善
- 東南アジアでは太陽電池パネル用ガラスの売上が増加する一方、投入コスト増加の影響により減益

米州（増収・減益）

- 北米は好調な需要とオタワ工場再稼働の効果により増収だが、製造コストの増加により利益横這い
- 南米は為替と超インフレ会計の影響を受け、円ベースでは減収減益

投入コスト増やアルゼンチン・ペソの為替変動の影響を受け減益

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

10

このスライド以降で、各事業毎の事業業績についてご説明いたします。

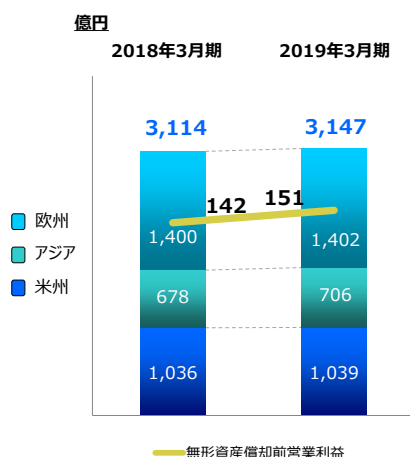
まず、当社グループの建築用ガラス事業の業績です。建築用ガラス事業全体では、売上高は前年比4%増の2,473億円になりましたが、利益は、主として投入コスト増と南米における為替影響により、前年比5億円マイナスの258億円になりました。

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。その一方で、エネルギー・コストをはじめとする投入コストの増加や上期のドイツにおけるフロート窯の定修コストの影響を受け、利益の増加はわずかなものとなりました。

アジアですが、日本は投入コストの増加による影響を受ける一方、出荷の増加や値上げの効果により収益が改善しました。東南アジアはソーラー用ガラスの出荷増が利益に寄与する一方、投入コストの増加の影響を受け、減益となりました。

米州ですが、北米では、昨年度冷修を行ったオタワ工場が今期はフルで稼働していることに加え、好調な市場の恩恵を受け、増収となりました。南米の市場は好調に推移しており、現地通貨では増収増益となったものの、為替と超インフレ会計の影響を受け、日本円では減収減益になりました。

自動車用ガラス事業 2018年3月期通期との比較



欧州（売上横這い・増益）

- Q3に入って新車市場が急減速する中、通期では利益は改善
- 補修用ガラス(AGR)の数量/構成は改善

アジア（増収・利益横這い）

- 日本は上期に自然災害影響を受けるも売上は前年を上回る
- 補修用ガラス（AGR）は数量増により各地域で増益

米州（売上横這い・利益横這い）

- 北米の新車用ガラス(OE)は、軟化した乗用車販売台数の影響を受ける
- 南米はブラジルにおける数量の回復により増益

下期に欧州・北米で市場軟化の影響を受けるも、通年で増益

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

11

次に自動車用ガラス事業です。自動車用ガラス事業全体では、売上高は前年比1%増の3,147億円、利益は前年比6%増の151億円になりました。下期以降、欧州と北米の市場が低調に推移しましたが、上半期の改善により通期では増収増益となりました。

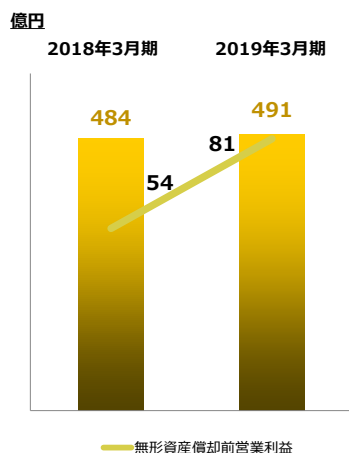
欧州は、2018年9月から適用が開始されたWLTP（新排出規制）(*)の導入等により域内市場が低調となったことに加え、高級車の輸出市場も低調に推移しました。しかしながら上半期の改善により、通期では増益となりました。

アジアですが、日本は上期に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、自動車の販売台数は前年度水準を維持し、新車用ガラスの売り上げは前年を上回りました。補修用ガラス(AGR)は、アジア各地で出荷数量が増加しており、業績は堅調に推移しています。

米州ですが、北米では新車用ガラスは低調な市場の影響を受けたものの、補修用ガラスの損益が改善しており、安定した業績となりました。南米では、ブラジルにおいて販売数量が回復しており、継続して業績は改善していますが、ブラジル・リアルやアルゼンチン・ペソの下落の影響を受けました。なお、超インフレ会計の影響は、自動車用ガラス事業においては軽微です。

- WLTP: Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure
「乗用車などの国際調和排ガス・燃料試験法」

高機能ガラス事業 2018年3月期通期との比較



高機能ガラス事業（増収・増益）

- ファインガラス^(*)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わずかに軟化
- グラスコードの需要は軟化
- 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[®]の需要は、日本で堅調に推移

*: 3月29日に公表しました通り、4月1日付でディスプレイ事業部の名称を「ファインガラス事業部」へ変更しております。

ファインガラス^(*)分野を中心に利益改善が継続

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

12

最後に高機能ガラス事業です。

まず、高機能ガラス事業に属する4事業部門の一つである「ディスプレイ事業部」ですが、3月29日に公表しましたとおり、4月1日付で名称を「ファインガラス事業部」へ変更しております。この事業部の取り扱う製品が、自動車の内装向けカバーガラスなど、ディスプレイ以外の用途へ拡大しているためです。

高機能ガラス事業全体では、売上高は前年比1%増の491億円となりました。堅調な各事業の状況やファインガラス部門のコスト基盤改善を受け利益は81億円となり、前年比プラス27億円の増益となりました。

セグメント別の状況ですが、ファインガラスは、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、損益が改善しました。プリンター用レンズの需要はこれまで堅調に推移していましたが、わずかに軟化しました。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の需要は、欧州と中国の自動車市場と歩調を合わせるように軟化しました。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は、日本での自動車用途の需要が堅調に推移しました。

2020年3月期通期業績予想 連結損益計算書



(億円)	2019年3月期 実績	2020年3月期 見通し	増減
売上高	6,128	6,200	72
無形資産償却前営業利益	388	370 ^{*2}	(18)
償却費 ^{*1}	(19)	(20)	(1)
営業利益	369	350	(19)
個別開示項目	(71)	(60)	11
金融費用(純額)	(133)	(140) ^{*2}	(7)
持分法による投資損益	62	40	(22)
税引前利益	227	190	(37)
当期利益	144	120	(24)
親会社の所有者に帰属する当期利益	133	110	(23)

*1: ビルキントン買収に伴って発生した無形資産の償却
*2: IFRS第16号「リース」の適用により、営業費用が10億円減少し、金融費用が10億円増加することを見込んでおります。税引前利益、当期利益、親会社の所有者に帰属する当期利益への影響は軽微です。

2020年3月期見通しの前提について、
・ 減価償却費・資本的支出・研究開発費 44ページ
・ 為替レート・原油価格 45ページ
をご覧ください。

原燃材料コストの増加等により減益

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

13

「2020年3月期 通期業績予想」です。

2020年3月期ですが、市場環境が厳しくなるもののVA製品の一層の拡販により、売上高は6,200億円と前期をやや上回る見込みです。

各事業・地域の市場環境は後程ご説明します。

一方、ほとんどの地域において原材料コストや物流コストが増加すると見込んでおり、2020年3月期は前期対比で若干減益し、無形資産償却前営業利益は370億円を想定しています。

なお、当社グループは2020年3月期からIFRS第16号「リース」を適用しますので、その影響額10億円が営業利益の増加に寄与する見込みです。

個別開示項目は、更なる効率改善やコスト削減を図るための追加的なりストラクチャリング費用を想定し、60億円の予想です。

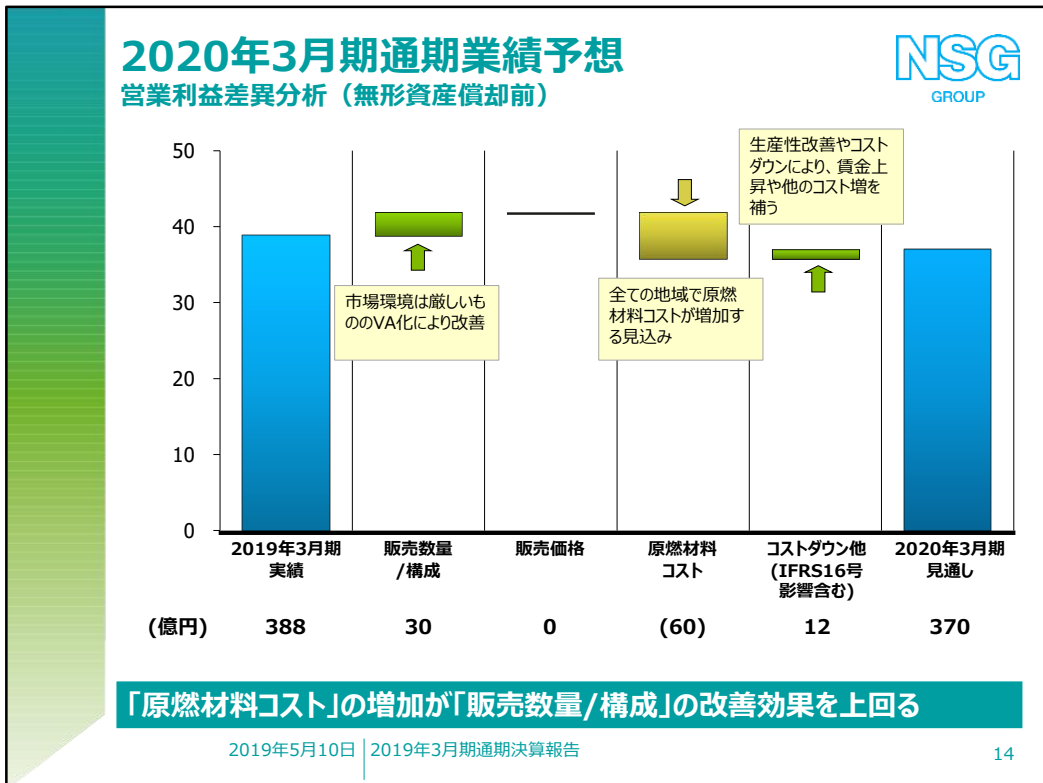
金融費用は、IFRS第16号の適用により、前年より10億円増加することを見込んでいます。

持分法による投資利益は、ブラジルのセブラセ社の利益が改善基調であり、前年度に計上した売上税の返還による収益を除いたベースで前年並みの40億円と見込んでいます。

以上により、親会社の所有者に帰属する当期利益は、前期対比若干の減益となる110億円を見込んでいます。

業績予想の前提となる為替レート等については、45ページをご覧ください。

また減価償却費、投資、研究開発費の予想については、44ページをご覧ください。



このスライドでは、2020年3月期の無形資産償却前営業利益予想について、前年実績との差異要因にご説明します。

販売数量/構成はプラスの計画ですが、次のスライドで説明します通り市場環境は全体としてはより厳しくなるものと想定しています。

それをVA化によるミックス改善で補いプラスにする計画です。

販売価格は前年度レベルを想定しています。ただし、南米においてはコスト増に見合う価格転嫁を見込んでおり、その影響はここから除外しています。

原燃材料コストは全地域で増加する見込みです。原料価格や輸送費等が上昇すると想定しています。

一番影響を受けるのは建築用ガラスであり、半分以上が建築ガラスです。

その他では賃金上昇などでコストが増加する一方、効率改善・コストダウンの努力で多くを補っていく計画です。

全体としては市場環境が厳しくなる中で、コスト上昇分すべてを価格転嫁できない見込みであり、若干の減益計画になっています。

2020年3月期通期業績予想



- **グループ全体**
 - 売上高は、VA製品売上の増加により、2019年3月期から若干の改善
 - 営業利益は原燃材料コストの上昇の影響を受ける見込み。市場環境が厳しくなる中、価格転嫁に制約
- **建築用ガラス事業：最も原燃材料コスト増の影響を受ける**
 - 欧州市場は堅調に推移する見込み
 - アジア市場は安定的に推移し、太陽電池パネル用ガラスの数量は増加
 - 北米市場では競争が激化
- **自動車用ガラス事業：市場が低調に推移する見込み**
 - 欧州では需要が減少傾向
 - アジアでは、特に日本においてコストが増加
 - 北米市場はFY19下期の低調が継続、南米ではブラジルの数量が改善
- **高機能ガラス事業：全体として改善基調**
- **ネット借入：増加する見込み**
 - 特殊要因を除いた基調キャッシュ・フローはプラス
 - 戦略的投資等に係る資本的支出の影響を織り込む
 - IFRS第16号「リース」の影響：資産400億円と同額の負債をオンバランス化（ネット借入/EBITDA比率への影響はわずか）

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

15

これは「2020年3月期通期業績予想」のまとめです。

2020年3月期通期の売上高は、当社VA製品の売上の増加により、前年より若干改善する見込みです。

営業利益は、市場環境が厳しくなる中、原燃材料コストの上昇による影響を価格へ転嫁することができないとみており、5%ほど減少することを見込んでおります。

事業別に少し補足しますと、建築用ガラス事業ですが、投入コスト増加の影響を最も受ける事業となります。その一方で、欧州市場は堅調に推移する見込みです。アジア市場は安定的に推移し、太陽電池用パネル用ガラスの数量は増加することを見込んでおります。北米市場では、域内への輸入品の増加や競合他社の設備増強による影響を受けることを見込んでおります。

自動車用ガラス事業ですが、全体として市場が低調に推移するものと見込んでおります。欧州市場は需要が減少する傾向にあります。アジアでは、特に日本において設備の老朽化に伴う製造コストの増加を見込んでいます。北米市場では、前年下期からの低調が継続し、南米ではブラジルの数量が回復する見込みです。

高機能ガラス事業につきましては、全体として改善基調で推移するものと見込んでおります。

ネット借入ですが、主にこれから説明します2つの要因によって増加する見込みです。

まず、2020年3月期の業績予想には、戦略投資等に係る資本的支出の影響を織り込んでいます。戦略投資については、後程森よりご説明いたします。

投資金額につきましては、44ページでご確認いただけます。

次に、2020年3月期から適用するIFRS第16号「リース」の影響があります。この新しい会計基準の適用に伴い、従来オペレーティング・リースとして処理されてきたものについて、資産400億円及び同額の負債がオンバランスします。IFRS第16号「リース」の詳細につきましては、決算短信をご参照ください。

ネット借入/EBITDA比率ですが、IFRS第16号の適用による影響はわずかになる見込みです。

最後に、フリー・キャッシュ・フローについて説明します。2020年3月期のフリー・キャッシュ・フローですが、戦略的投資等の特殊要因を除くと、3桁のプラスになることを見込んでいます。前年は9億円のプラスにとどまりましたが、運転資本の削減等によってキャッシュ・フローの改善を図ってまいります。

配当

2019年3月期：期末普通配当20円を決定

2020年3月期：期末普通配当維持の予想

	2019年3月期			2020年3月期（予想）		
	(中間)	(期末)	(合計)	(中間)	(期末)	(合計)
普通配当(円/株)	-	20	20	-	20	20
記念配当(円/株)	10	-	10	-	-	-
普通株式配当合計	10	20	30	-	20	20
配当総額(億円)	20	28	48	-	35	35
（普通配当額）	(9)	(18)	(27)	(-)	(18)	(18)
（優先配当額）	(11)	(10)	(21)	(-)	(17)	(17)
連結配当性向(普通株式)			26%			21%

※2018年3月期に普通配当復配（期末配当20円）

配当方針

- ・ 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が利益配分の基本方針
- ・ A種種類株式全部償還後も本基本方針を維持、連結配当性向30%を目安に継続的な配当実施に努める

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

16

配当についてご説明します。

当社は、2018年3月期に期末配当を復活させたのち、2019年3月期の中間期には創立100周年を迎えたことにより、

普通科1株あたり10円の記念配当を実施しました。

2019年3月期の期末配当については、予定通り普通株1株あたり20円とさせていただくことを決定いたしました。

尚、2020年3月期の配当につきましては、終わった期（2019年3月期）の期末配当と同額の普通株1株あたり20円を維持する予定としております。

今後の配当方針については、記載の通りですが、

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基本方針として、

A種種類株式全部償還後もこの方針を維持した上で、連結配当性向30%を目安に継続的な配当実施に努めたいと考えております。

A種種類株式償還（取得および消却）



当期利益の安定的改善を踏まえ、2018年12月に引き続き、
A種種類株式の一部償還を決定

取得・消却する株式数	5,000株
取得価額	58億円 (50億円 + プレミアム7.5億円 + 日割優先配当金0.5億円)
取得・消却日	2019年6月6日（予定）
取得後の未取得株式数	30,000株（発行価額：300億円）

(注) 2017/3/31 発行: 40,000株 (400億円)
2018/12/7 一部取得・消却: 5,000株 (50億円)

今後の償還方針

- 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

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

17

本日別途開示の通り、当社は2018年12月に引き続き、A種種類株式の一部償還を決定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。

これにより自己資本は安定。一方、金融費用の削減を図ることができ、MTP施策による収益改善とともに、当期利益についても安定的に改善してまいりました。

このように優先株は企図した役割を果たしたことを踏まえ、去る2018年12月に、5,000株（発行価額50億円）の一部償還（取得及び消却）を実施いたしました。

さらに、2019年3月期の業績および2020年の業績予想を踏まえ、本日取締役会において、5,000株（発行価額50億円）を追加償還することを決議しました。

今回取得・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、2019年6月6日を予定しております。

これにより優先配当および償還プレミアムを低減していくとともに、将来的にはEPSの改善につなげていきたいと考えております。

昨年、及び今回の償還により、未取得株式数は、30,000株（発行価額：300億円）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。

以上で、2019年3月期通期の決算概要及び事業状況、配当、A種種類株式の償還に関する説明を終わります。

続きまして、CEOの森から、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進捗と FY20方針



Shift to VA + Growth



Courtesy of First Solar Inc.

* VA: Value-added

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

18

このスライド以降で、中期経営計画（MTP）フェーズ2の進捗のご報告と、2020年の施策についてご説明させていただきます。

終わった年度に引き続き、今年度も従来の「VA化」に加えて、成長を加味した「Shift to 'VA + Growth」を方針として、各種施策を進めて行く計画です。

キーメッセージ

- MTP開始(FY15*)以降：
 - 収益改善は着実に進捗、当期利益も大きく改善、安定化
 - 次の成長に向けた準備にも着手
- しかしながらMTPの財務目標は未達の見通し、課題を認識
- MTPの方向性に変更なし。次年度からの再上昇に向けて、手を緩めることなく、やるべきこと「事業構造の変革」をきちんとやり抜く

事業収益力強化：VA化加速とたゆまぬ効率化、コスト改善

成長機会開発：戦略投資の立上げ、新製品拡販

新規事業育成：BIC*、R&Dの増強

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

* FY15: 2015年3月期
FY20: 2020年3月期
* BIC: ビジネス・イノベーション・センター

19

このスライドは今回のご説明のキーメッセージを示しています。

以降のスライドで内容についてご説明しますので、ここでは簡単に申し上げます。

当社は、リーマンショック・欧州政府債務危機を契機とした、大きなリストラフェーズを経て、2015年3月期から、中期経営計画（MTP）を開始しました。

途中の見直しを経て現在は、2020年3月期を最終年度とするMTPフェーズ2を進めています。

MTP開始以降、収益改善は着実に進捗、当期利益も大きく改善、安定化してまいりました。

加えて、次の成長に向けて複数の戦略投資を決め、準備に着手もしています。

今年がMTPフェーズ2の最終年度ですが、先ほどお示した2020年3月期の業績予想では、MTPで掲げた財務目標に対して、大変残念ながら未達となる見通しです。

未達となる要因は複数ありますが、それらを課題として認識し、それらにしっかり対処することで翌年度以降利益成長に戻していくべく進めてまいります。

MTPで掲げた方針に変更はありません。次年度からの再上昇に向けて、手を緩めることなく、やるべきこと「事業構造の変革」をきちんとやり抜きます。

具体的には、

事業収益力強化のために、VA化を加速し、さらにコスト改善を進めます。

成長機会開発のために、戦略投資をしっかりと立上げ、新製品を拡販を促進します。

新規事業育成のために、新しく作った組織、ビジネス・イノベーション・センター（BIC）の増強を図り、R&Dヘリソース配分も増やします。

詳細については、後ほどのスライドで説明させていただきます。

MTPフェーズ2 重点施策の進捗



1. 重点施策

VA No. 1 戦略の推進	<ul style="list-style-type: none">• 建築用ガラスにおいてオンラインコーティング分野で優位性を確立• 高付加価値自動車用ガラスの受注増が利益増に寄与
成長ドライバーの確立	<ul style="list-style-type: none">• 有望な開発課題を“Star Projects”として登録し事業化を加速
ビジネスカルチャーイノベーション	<ul style="list-style-type: none">• 「ものづくりの強化」により、主に自動車用ガラス工程の生産性が向上• 「マーケティングの強化」により、カスタマーファーストの考え方が営業部門のみならず全社全部門に拡大
グローバル経営の強化	<ul style="list-style-type: none">• 世界4か所にシェアードサービスセンターを設置し、グローバルの事務処理機能を集約• インクルージョン&ダイバーシティ宣言を行い、人材の多様化と参画を促進

2. 財務施策

- A 種種類株式発行により自己資本の改善を図るとともに、金融費用削減目標を一年早く達成

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

20

2018年3月期から3年間を期間とするMTPフェーズ2においては、重点施策として、

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

グローバル経営の強化

の4つの成長施策と、

自己資本充実とネット借入金削減の2つの財務施策に取り組んでいます。

その成果として、成長施策では、VA No.1戦略の推進により、建築用ガラスでのオンラインコーティング分野での優位性の確立や高付加価値自動車用ガラスの受注増加が進みました。

成長ドライバーの確立に向けては、有望な開発課題を“Star Projects”として登録し事業化を加速しています。

ビジネスカルチャーイノベーションでは、“ものづくりの強化”により、自動車用ガラスラインの生産性向上が進み、“マーケティングの強化”により、カスタマーファーストの考え方が営業部門のみならず全社全部門に拡大しました。

グローバル経営の強化として、世界4か所にシェアードサービスセンターを設置しグローバルの事務処理機能を集約しました。また、インクルージョン&ダイバーシティ宣言を行い、人材の多様化と参画の促進を進めています。

財務施策では、A 種種類株式発行により自己資本の改善を図るとともに、金融費用削減目標を一年早く達成し、当期利益の押し上げに寄与しました。

MTP開始以降、収益改善に取り組み



長期戦略ビジョン「VAガラスカンパニーへの変容・変革」に沿って施策を実行

～FY14	MTP	
	FY15-FY17	フェーズ2 FY18-FY20
世界金融危機～ 欧州政府 債務危機 ↓ 需要急減に対応 したリストラフェーズ	<ul style="list-style-type: none"> ● VA売上拡大 ● 効率改善・コスト削減 	<p style="text-align: center;">営業収益改善 </p> <p>黒字安定 '18/3期末：普通株復配 '18/12：種類株部分償還開始</p> <p>FY19：成長施策着手 ・ 戦略投資決定： 薄膜ソーラー＆南米 ・ BICの立ち上げ</p>
	<p>加えて</p> <p>FY16：不採算事業・懸案事項の一括処理 ・ 結晶ソーラーガラス撤退 ・ ベトナム薄板窯休止</p> <p>FY17：A種種類株式発行 → 財務安定 → 金融費用削減</p>	

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

21

MTPの開始前、当社は、リーマンショックを契機とする世界金融危機や欧州政府債務危機により、急激に悪化した需給環境に対応すべく、大きなリストラフェーズを経験しました。

その後、2015年3月期から、長期戦略ビジョン「VAガラスカンパニーへの変容・変革」に基づき、財務改善と高付加価値化（VA化）を目標に掲げ、MTPを開始しました。

MTP開始後、VA売上拡大推進、継続的な効率改善・コスト削減施策により、業績は徐々に改善を見えますが、いくつか改善の足を引っ張る懸案分野が残されていました。

例えば、汎用化が一気に進んだ結晶シリコン系ソーラー用ガラス事業や、急速な競争激化に見舞われたディスプレイ用薄板ガラス事業です。

痛みを伴うものではありませんでしたが、先の収益改善のために必須と判断し、2016年3月期にこれらの懸案を決断しました。つまり、中国における汎用ソーラーガラス製造事業からの撤退や、ベトナムのディスプレイ用薄板ガラス窯の休止等です。

しかし、懸案事項に思い切って対処することにより、それ以降のVA化や成長戦略を進めるための基盤が整い、着実な収益改善につながりました。

財務面では、2017年3月にA種種類株式を発行し、財務安定化や金融費用削減を図りました。

これら施策による営業増益、そして安定黒字化を受け、2018年3月期末の普通株配当の再開や、種類株の部分償還を実施しました。

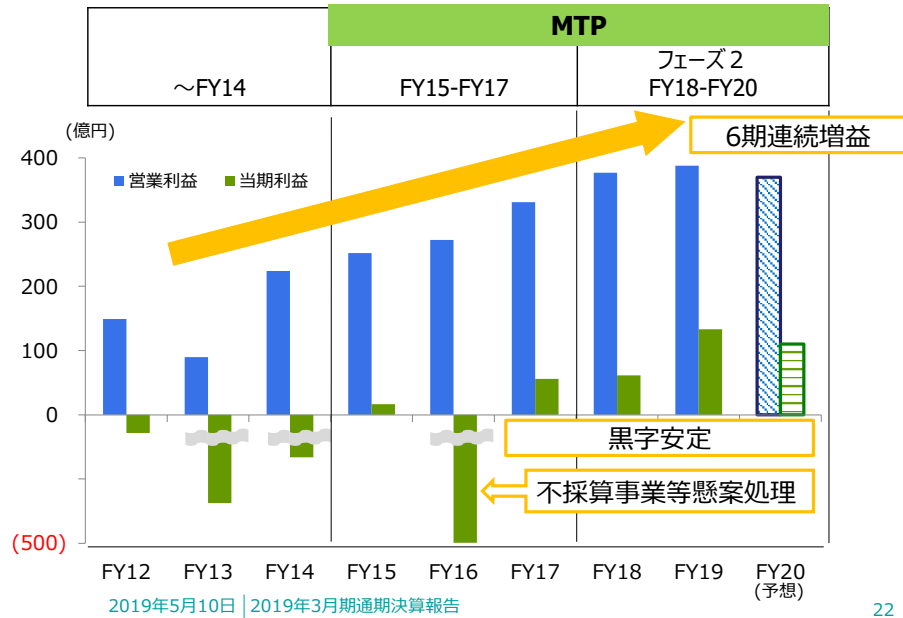
業績の安定を踏まえさらなる改善を進める一方、2019年3月期には、MTP後の成長フェーズへの準備にも着手しました。

成長が見込まれる事業分野として、薄膜ソーラー用ガラス、また新興市場の南米での機会をとらえるべく、ソーラー用には北米とベトナムでソーラーガラス生産能力増強、南米ではアルゼンチンでフロートガラス生産能力増強を決めました。

また新規事業開発の加速を目指し、成長戦略を担う組織としてのBICを立ち上げました。

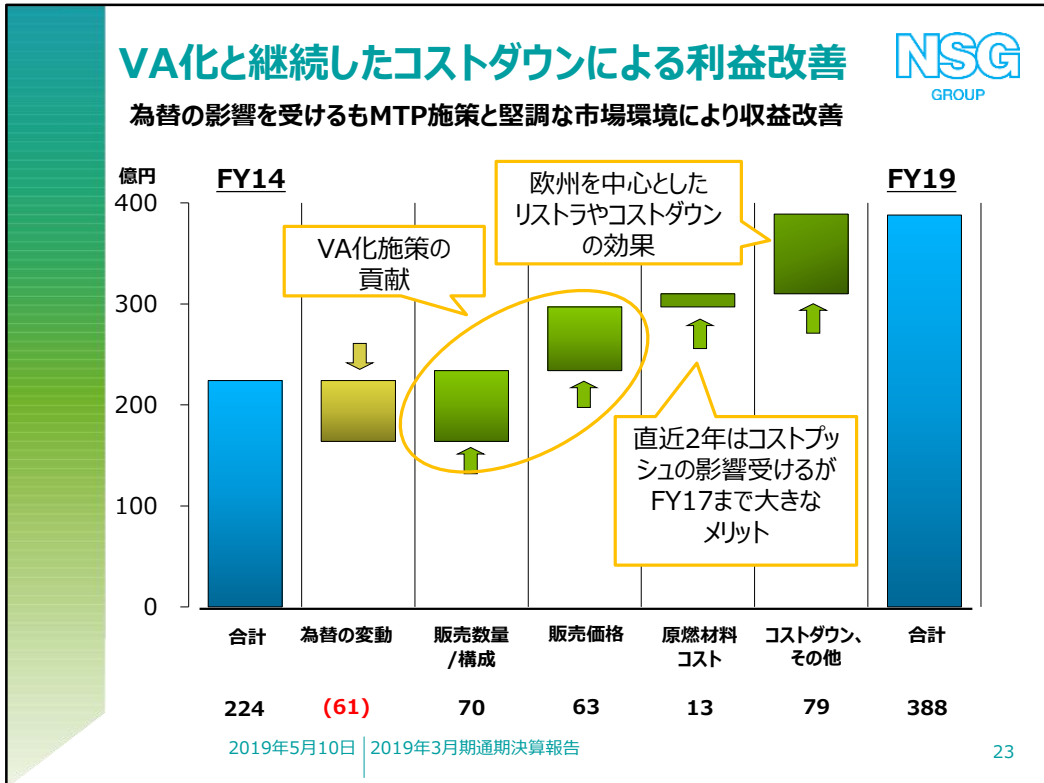
収益性改善と当期利益の安定化を実現

FY20で減速するも、営業利益6年連続増益を達成、安定的に黒字化



今までご説明してきたMTP施策により、営業利益は、2020年3月期において若干ブレーキがかかる見通しであるものの、6期連続改善を続けました。

また、親会社所有者帰属当期利益も、2016年3月期の懸案処理の効果や営業利益増益を受け、特にフェーズ2にかけて黒字が安定してきました。

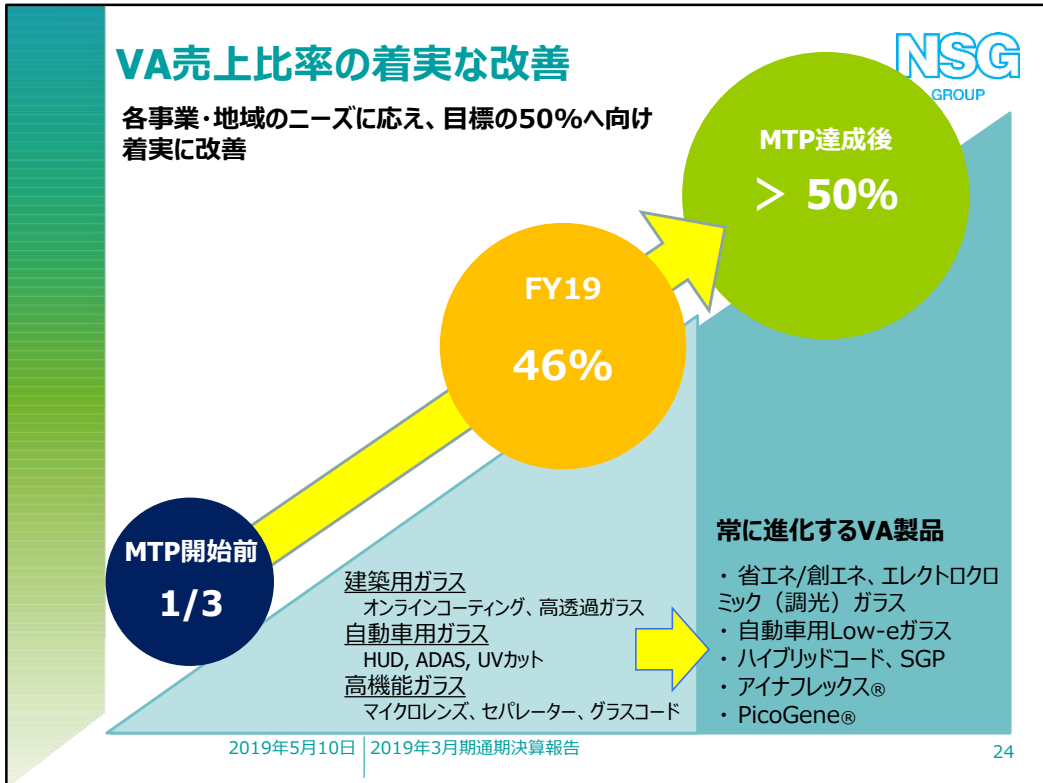


MTP開始前の2014年3月期に対して、2019年3月期までの営業利益の改善要因です。

販売数量/構成の改善や販売価格の改善については、好調な市場環境の恩恵ももちろん受けておりますが、VA化施策による貢献が大きく寄与しています。

また、「コストダウン、その他」の項目でご確認いただけますように、欧州を中心に実施してきた地道なリストラや生産効率化・コストダウンの成果も少なからず営業増益に表れています。

これらにより、円高による為替のマイナス影響や、過去2年の原燃料コスト高騰をカバーして、大きな増益を達成することができました。



営業利益増益施策の重要な柱の一つ、VA化の進捗を示す、VA売上比率は、MTP開始前はVA品は売上げの約1/3でしたが、2019年3月期までに、46%まで向上しています。

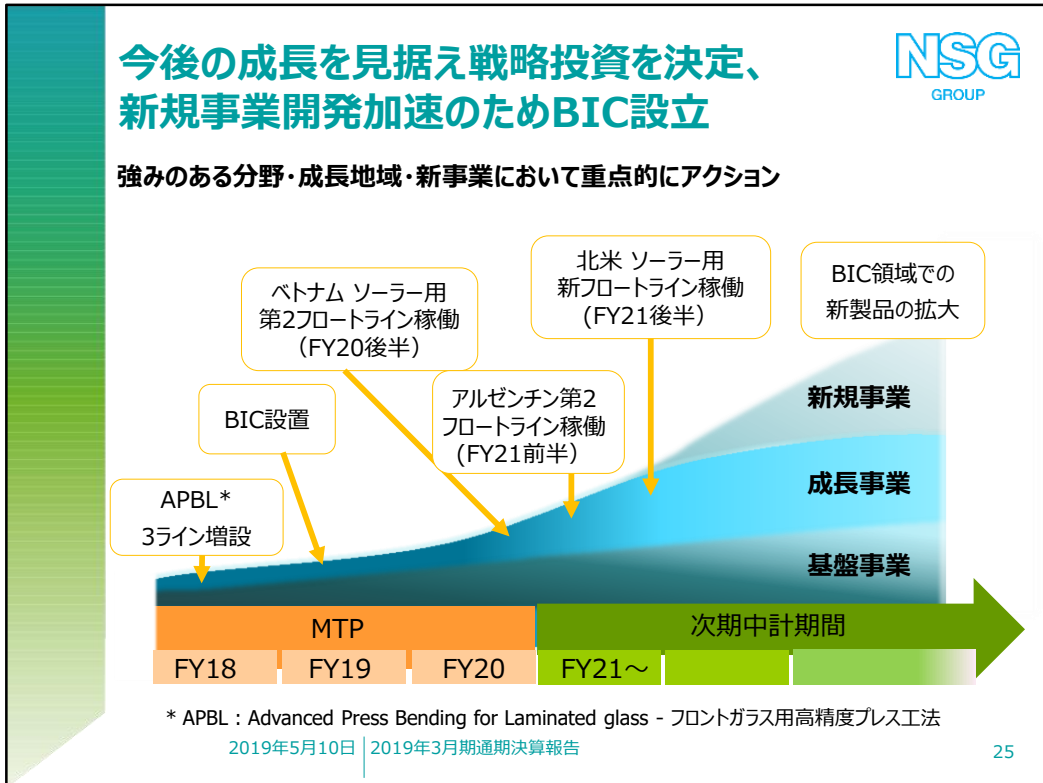
今年度も目標の50%へ向けて、粘り強く取り組みを進めています。

VA製品については、同じ製品がそのまま何年もVAである、ということではなく、いずれ汎用化してしまうものです。

そのため、常に製品を進化させていなければ向上どころか維持もできなくなります。

今後に期待する製品としては、一例としてですが、

- ・省エネ/創エネ、エレクトロクロミック（調光）ガラス
 - ・自動車向けのLow-eガラス
 - ・改良型グラスコードであるハイブリッドコードや、次世代電池のセパレーターに期待されるSGP
 - ・機能性ブレークであるアイナフレックス®
 - ・それから、後で紹介しますが、今般本格販売を実施したモバイル遺伝子検査装置であるPicoGene®、
- があり、新たな製品・分野に挑戦しています。



MTPは今年度で終了しますが、その後の成長フェーズを見据え、昨年度までにすでにその準備に着手しました。

具体的には、先ほども簡単に触れましたが、薄膜ソーラー分野においてオンラインコーティング設備つきのフロートライン2ラインへの投資を決めています。

また新興市場での成長を狙ってアルゼンチンにおけるフロートラインの増設も決めました。これらを戦略投資と位置付けています。

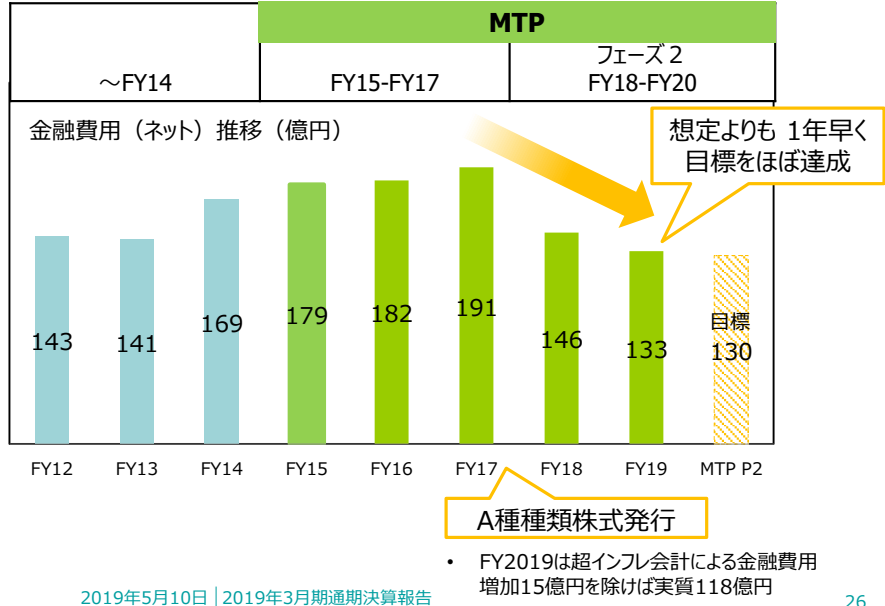
また、新規事業開発の加速を目指して、ビジネスイノベーションセンターという新組織を立ち上げました。

ほとんどの案件が業績に寄与するのは来期以降になりますが、次の成長のために今実施しなければならない必要な種まきであるとして決断し、進めているものです。

金融費用削減による当期利益の押し上げ



FY19にMTP目標にほぼ到達、当期利益の改善に寄与



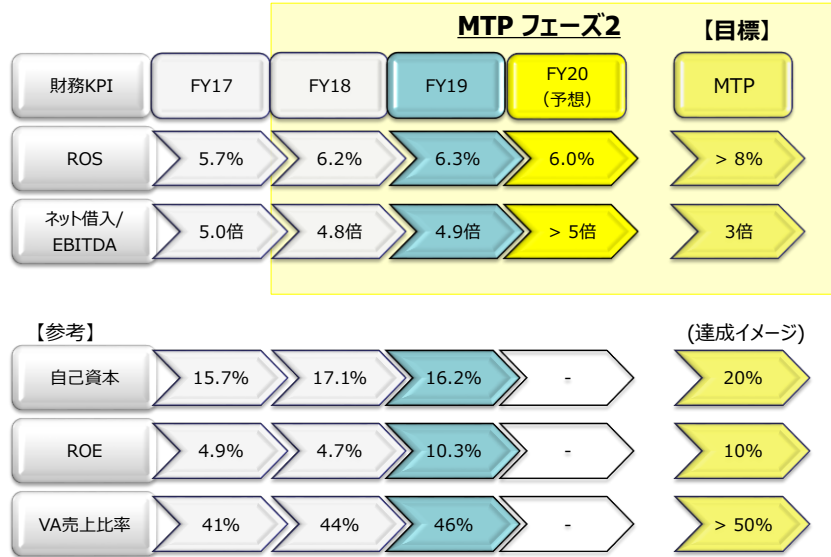
財務面においては、A種種類株式の発行により大きな改善がありました。

2018年3月期にネット借入が大きく減少しました。そして、借入額の削減と、財務体質強化による借入条件の改善により、ネット金融費用が低下。MTPでの想定よりも1年早く金融費用削減目標にほぼ到達することができました。

2019年3月期の金融費用には、超インフレ会計の適用による15億円の会計上の費用が入っていますので、それを除けば実質的に118億円とさらに大きな削減を達成したことになります。

財務目標達成には至らない見通し

前年度までは改善基調で進むも、今期は減速



2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

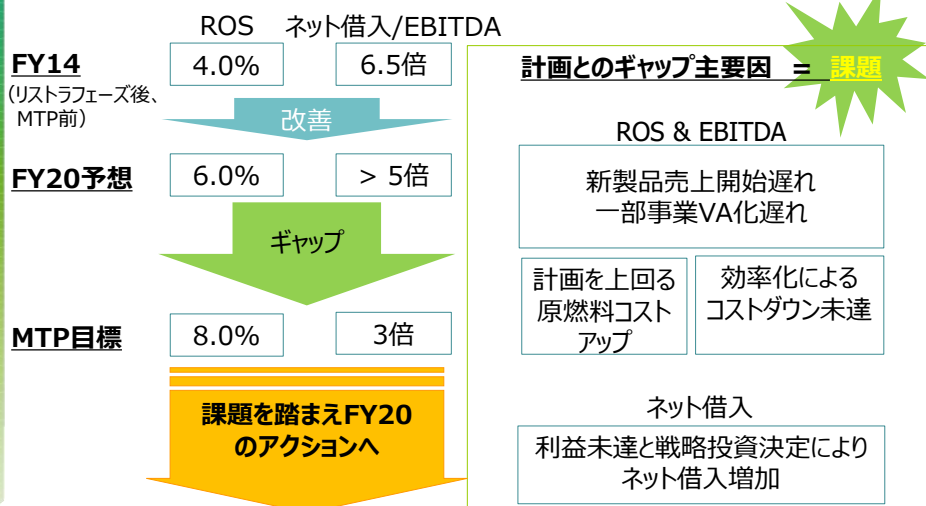
MTPの財務目標に対応する主要KPIの進捗状況です。

ご覧の通り各指標は、2019年3月期まで、改善してきました。

しかしながら、2020年3月期の業績予想では、ROS8%とネット借入/EBITDA 3倍というMTPの財務目標のいずれも、残念ながら達成に至らない予想となっております。

目標未達の要因と課題認識

利益目標未達は新製品売上の進捗遅れとコスト上昇が主因
ネット借入は戦略投資前倒し決定の影響も受ける



2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

28

今年度はMTPの最終年度であり、まだまだ施策を推進している中ではありますが、MTP財務目標の未達が見込まれることから、そのギャップについて要因を分析しますとこの図のようになります。

まず利益目標ROSの未達についてですが、一番大きい要因は、新製品売上開始の遅れと一部事業におけるVA化の遅れです。

それに加えて、計画を上回る原燃料のコストアップと、効率化によるコストダウンが未達であったことが、同じような程度で影響しています。青色のボックスの大きさを示しております。

ネット借入/EBITDA指標未達の要因は、まず分母のEBITDAについて、前に述べた利益の未達があります。一方、分子では借入の増加です。借入は、利益改善によるキャッシュフロー創出が不十分であったことに加えて、先ほどご説明しました戦略投資決定により投資キャッシュフローが増加する想定であるためです。

これら要因が、すなわち改善を要する課題エリアであり、2020年3月期はそこに注力して施策を展開してまいります。

FY20方針: Shift to VA + Growth

次年度からの再上昇に向けて、手を緩めることなく、やるべきこと「事業構造の変革」をきちんとやり抜く

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化をさらに加速、目標の50%へ
- 従来の生産性改善に加え、コスト構造を改善
- 低採算事業の改善加速（事業構造の見直し・選択と集中）

成長事業

成長機会開発

- 戦略投資案件の確実な立上げ
- 成長加速に向けたマーケティング機能の強化
- R&D体制の拡充
- 新製品の上市、拡販

新規事業

新規事業育成

- ビジネス・イノベーション・センター（BIC）を増強し、実行フェーズに移行

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

29

前のスライドで説明したとおり、当社としては目指す方向に近づくためにまだまだ課題があると認識しております。

その課題認識を踏まえて、基盤事業、成長事業、新規事業という3分野の切り口で課題に対する重点アクションを展開してまいります。

この図は以前から使っているものですが、MTP振り返りを踏まえて、一部見直しをしています。

それぞれの分野での取り組みについては次のスライド以降でご説明いたします。

収益改善施策の推進

- VA化をさらに加速、目標の50%へ
 - 高機能ガラスは達成済み、建築用ガラスは順調に向上中
 - 自動車用ガラス事業は新車モデルの切替タイミングで改善へ
- 従来の生産性改善に加え、コスト構造を改善
 - VA化による品質要求レベルの高まりに応えるオペレーションのレベルアップ、ものづくり強化（特に自動車用ガラス事業、北米建築用ガラス事業）
 - サプライチェーンのコスト改善（物流コスト）、生産プロセス改善
- 低採算事業の改善加速（事業構造の見直し・選択と集中）
 - 低いROS事業（日本建築用ガラス事業など）の構造改革・選択と集中・効率化

まずは基盤事業です。この分野では収益力の改善がキーであり、それを目指した施策を推進してまいります。

第一にVA化。これをさらに加速し、目標の50%を目指します。

事業別にみますと、高機能ガラスは50%をすでに達成済み、建築用ガラスも順調に向上中です。

自動車用ガラス事業は、他事業に比べると少し低いレベルですが、新車モデルへの切替時期でないとVA製品への切替が難しいこともあり、そのタイミングで改善を目指していきます。

次に、従来から行っております生産性改善に加えて、さらにコスト改善策を追加して進めていきます。

VA化によって製品に対する品質要求レベルが高まっており、それに応え、オペレーションのレベルアップ、ものづくり強化が必要になっています。

特に自動車用ガラス事業や、北米建築用ガラス事業においてもものづくりに注力していきます。

また、全社的なコスト見直しにおいては、物流コストを中心としたサプライチェーンのコスト改善や、生産プロセス改善に取り組みます。

三番目は、低採算事業の改善です。

全社目標であるROS 8%を下回る事業、例えば日本建築用ガラス事業などにおいて、重点化して構造改革・選択と集中・効率化を進めます。

戦略投資各プロジェクトはいずれも予定通り進捗中

- 太陽電池パネル用ガラス生産能力の増強
 - ベトナム第2フロートライン
(FY20下期稼働予定)
 - 設備据付工事中
 - 北米・新フロートライン
(FY21下期稼働予定)
 - 2019年4月に起工式
- 南米（アルゼンチン）フロートライン増設
(FY21上期稼働予定)
 - 建屋建設工事中



↑ 設備据付工事の状況（ベトナム）



↑ 北米・新ライン 起工式



↑ 建屋工事の状況（アルゼンチン）

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

31

成長事業においては、売上の拡大が重要施策です。

その一部は新規の戦略投資プロジェクトにより実現する計画です。

すでにご説明しておりますが、昨年度に複数の戦略投資プロジェクトを決めました。これらはいずれも予定した稼働に向けて順調に投資が進捗しています。

薄膜太陽電池パネル用ガラスの増設プロジェクトでは、ベトナム第2フロートラインが、今年の下期稼働予定を目指して、現在設備の据付工事中です。

北米の新フロートラインは来年度下期稼働予定であり、先月、2019年4月に起工式を行ったところです。

有望な新興市場、南米におけるアルゼンチンのフロートライン増設プロジェクトは来年度上期稼働予定ですが、現在建屋建設工事中です。

新製品の上市、拡販を加速

- 成長加速に向けたマーケティング機能の強化
 - 顧客密着のマーケティング活動強化
- R&D体制の拡充
 - R&D予算の増額
 - BICの増強
- 新製品の上市、拡販
 - 建築用ガラス：
 - 環境規制強化が機会（ZEH/ZEB *）
 - オンラインコーティングの可能性追求：エレクトロクロミック（調光）ガラス等
 - 自動車用ガラス：ADAS *、HUD *、EV対応*
 - 高機能ガラス：ISS *用セパレーター、ハイブリッドコード、メタシャイン
 - BIC：PicoGene®発売



↑ エレクトロクロミックガラス
(写真：View Dynamic Glass)

* ZEH/ZEB: ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス/ビルディング
 * ADAS: 先進運転支援システム
 * HUD: ヘッドアップディスプレイ
 * EV: 電気自動車
 * ISS: アイドリングストップ&スタート

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

32

成長事業における、売上拡大の第二の柱は、新製品の上市、拡販の加速です。そのため、マーケティング機能の強化やR&D体制の拡充を行います。

事業ごとに売り上げ拡大の機会を見ますと、

建築用ガラスでは、ZEH/ZEBといった環境規制強化が当社にとっては機会となります。当社独自技術であるオンラインコーティングが強みを発揮する分野であり、例えば、エレクトロクロミック（調光）用ガラスなどが成長していくと考えています。

自動車用ガラスでは、ADAS,HUD,EVなど自動車の技術革新に対応して事業を伸ばしていきます。

高機能ガラスは、ISS用セパレーター、ハイブリッドコード、メタシャインといった製品が成長しており、

BIC分野では、PicoGene®の本格販売を開始しました。

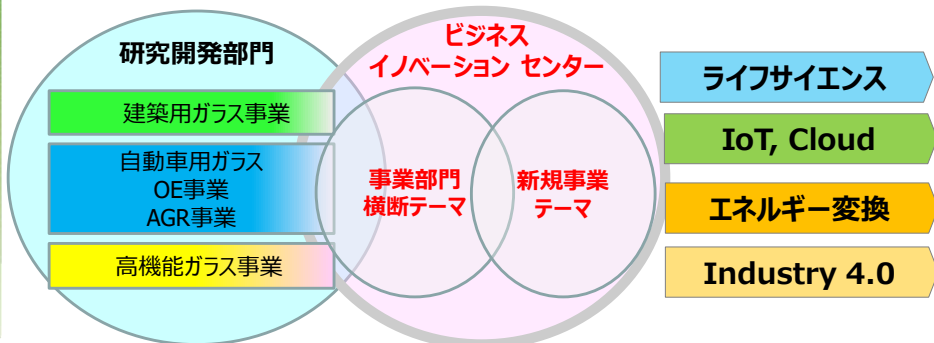
PicoGene®については後程もう少し詳しくご説明いたします。

新規事業 BICの取り組み



BICのミッション

- NSGの有望技術を既存のガラス事業以外の領域で応用・商品化
- 成長分野で後追いではない新規事業を開発
- 世界で市場開拓
- NSG企業文化の変革



2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

33

昨年7月に発足したBICの取り組みについてご説明します。

社外から新規事業開発を長年やってこられた方を招いて、Glass & Beyond をキャッチフレーズとして現在は100人超の組織になっています。

BICの役割としては、まず、事業横断テーマは当社技術を活用して、既存の事業領域に属さないテーマに取り組み、また、それよりも遠い領域は新規事業テーマとして取り組むという、2つの役割を担います。

NSGグループの持つ表面処理、成形技術、など既存事業以外でも使える要素技術が沢山ある中、当社グループの世界の販売拠点は100か国以上あり、たとえそれぞれが新規ビジネスはやっていなくても現地にコンタクトできる人がいるということは、一から調査して進出する必要ないという意味で、世界への販売展開上では大きな強みになります。

このBICが取り組む4つの領域は、「ライフサイエンス」、「IoT, Cloud」、「エネルギー変換」および「Industry 4.0」になりますが、

具体的な取り組み分野はご参考まで補足資料につけておりますので、後ほどご覧いただければと思います。

「ライフサイエンス」事業は、食や水の安全・環境の分野ですが、この事例は後のスライドでご説明します。

「IoT, Cloud」事業は、5G、センサー、フィルターを中心として取り組みますが、高速通信、大容量化通信に貢献する当社が強みを持つレンズ部品があります。

「エネルギー変換」事業は、例えば、窓ガラスは電波の窓口になりうる存在ですが、最近の高機能な加工ガラスは電波を通しにくい弱みがあります。現在、電波を通せる高機能なガラスを建築用ガラス事業と一緒に作ろうとしています。また、今後の通信ネットワークを動かすエネルギー源は停電の心配のない電池が中心になります。当社のSGPなどの製品の展開を他社とも共同研究している最中です。

「Industry 4.0」は、製造業のデジタル化、無人工場の実現のための取り組みですが、そのためにはコンピューターの頭脳だけでなく、いわゆる五感や、手足が必要になります。当社はセンサーなどの領域で貢献できると思っております。

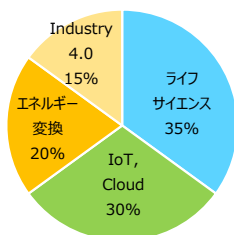
新規事業 BICの取り組み

新規事業の育成・新しい顧客価値創造

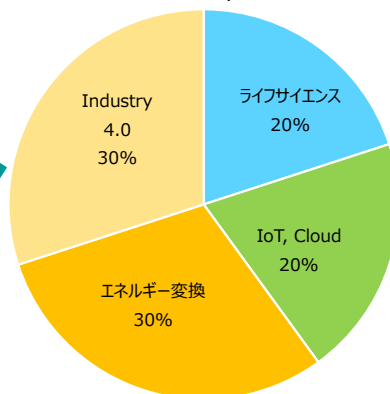
- BICを強化し、実行フェーズに移行

BICの目指すところ

5年後（2023年頃）
売上：200億円



10年後（2027年頃）
売上：1,000億円



2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

34

今期は、このBICをさらに強化し、実行フェーズに移行していきます。
まだ目標というほど固まったものではありませんが、これら4つの領域で5年後を目途に200億円、10年後を目途に1,000億円の売上を目指して組織の強化を行っているところであります。

この4領域を軸として当社の有望なガラス技術を既存ガラス以外の分野で、新規事業を推進していきます。

新規事業 ライフサイエンス分野の商品化事例

PicoGene® PCR1100 国内・海外で市場開拓

NSG
GROUP

4/10 本格販売を発表



世界的な健康・環境の課題

- 安全な水の確保
- 減らない感染症
- 生態系の変化

従来PCR装置の課題

- 既存の装置は高精度で有用だが…
- 使用は専門施設内に限定
 - 多くはDNA測定に長時間必要

迅速で場所を問わず使用可能な
モバイル遺伝子検査システムが必要

迅速、高精度で場所を問わない
遺伝子検査を実現



コンパクト

軽量

迅速

省電力

高感度

ウェブサイト : <https://pcr-nsg.jp/>

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

35

BICの実行フェーズのライフサイエンス分野の新商品の第一弾の事例として、モバイル遺伝子検査装置「PicoGene®(ピコジーン) PCR1100」が先ごろ本格販売されましたのでご紹介します。

この商品のご説明はここでは詳しくいたしません。PicoGeneは当社のセルフフォーカシングを応用した小型蛍光検出器で、これまで研究所のような場所の大型設備で培養検査に何日もかかっていたものが、モバイルで短時間で実施できるようになった、という点が画期的であり、単に研究機関だけでなく、国内外の水質検査や食品衛生の現場レベルで、非常に大きなニーズがあるものと思っています。

1年前から試験販売をしておりますが、例えば食品メーカーや飲食チェーンといったところでは、定期的に食中毒菌の検出検査を行う必要がありますが、こういったお客様からは好意的な評価をいただいております。

今後、これに留まらず、このような取り組みを次々に行っていく予定でございます。

まとめ

2019年3月期通期業績

- 原燃料コスト上昇、下期の欧州・北米の自動車市場軟調の影響を受けるも、業績予想に沿った着地
- 6期連続営業増益達成。当期利益は大幅改善

FY20見通し

- 売上高は、VA製品売上の増加により、2019年3月期から若干の改善
- 営業利益は、原燃材料コストの上昇の影響を受ける見込み。市場環境が厳しくなる中、価格転嫁に制約
- 建築用ガラス事業：最も原燃材料コスト増の影響を受ける
- 自動車用ガラス事業：市場が低調に推移する見込み
- 高機能ガラス事業は、全体として改善基調
- 戦略投資の実行等によりネット借入は増加

FY20方針: Shift to VA+Growth

- MTPの方向性に変更なし。次年度からの再上昇に向けて、手を緩めることなく、やるべきこと「事業構造の変革」をきちんとやり抜く
- 事業収益力強化：VA化加速とたゆまぬ効率化・コスト改善
- 成長機会開発：戦略投資の立上げ、新製品拡販
- 新規事業育成：BIC, R&Dの増強

今回の説明会のまとめになります。

繰り返しになりますが、MTP最終年度は、課題を踏まえ、Shift to VA+Growthの方針の下、しっかりと、やるべきことを進めてまいります。

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。

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 売上高及び償却前営業利益
 - 事業部門別・地域別業績 四半期別推移
 - 個別開示項目
 - 連結貸借対照表
 - 連結キャッシュ・フロー
 - 減価償却費・資本的支出・研究開発費
 - 為替レート・原油価格
 - アルゼンチンにおける超インフレ会計

- MTP補足資料
 - BICの取り組み領域
 - 2018年11月～2019年4月 主なニュースリリース

事業部門別・地域別 売上高及び償却前営業利益*1



2018年3月期との比較

売上高 (億円)	通期 (12ヶ月累計)			第4四半期 (1-3月: 3ヶ月累計)		
	2018年3月期 ^{*2}	2019年3月期	増減	2018年3月期 ^{*2}	2019年3月期	増減
建築用ガス事業	2,380	2,473	93	584	606	22
欧州	938	960	22	235	233	(2)
アジア	862	929	67	213	231	18
米州	580	584	4	136	142	6
自動車用ガス事業	3,114	3,147	33	831	797	(34)
欧州	1,400	1,402	2	395	355	(40)
アジア	678	706	28	181	183	2
米州	1,036	1,039	3	255	259	4
高機能ガス事業	484	491	7	117	124	7
欧州	79	81	2	22	23	1
アジア	392	395	3	91	97	6
米州	13	15	2	4	4	0
その他	11	17	6	4	7	3
合計	5,989	6,128	139	1,536	1,534	(2)

償却前営業利益 ^{*1} (億円)	通期 (12ヶ月累計)			第4四半期 (1-3月: 3ヶ月累計)		
	2018年3月期 ^{*2}	2019年3月期	増減	2018年3月期 ^{*2}	2019年3月期	増減
建築用ガス事業	263	258	(5)	58	75	17
自動車用ガス事業	142	151	9	66	60	(6)
高機能ガス事業	54	81	27	4	16	12
その他	(82)	(102)	(20)	(26)	(35)	(9)
合計	377	388	11	102	116	14
欧州	179	186	7	55	61	6
アジア	169	198	29	40	54	14
米州	111	106	(5)	33	36	3
その他	(82)	(102)	(20)	(26)	(35)	(9)
合計	377	388	11	102	116	14

*1: 無形資産償却前営業利益

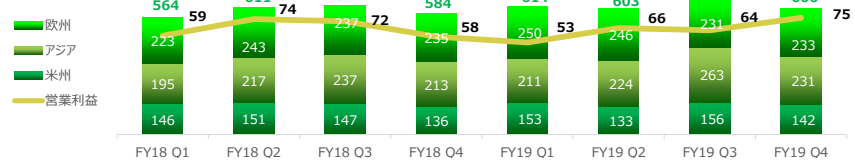
*2: IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」の適用により、修正再表示を行っております。

事業部門別・地域別 売上高及び償却前営業利益*

四半期別推移



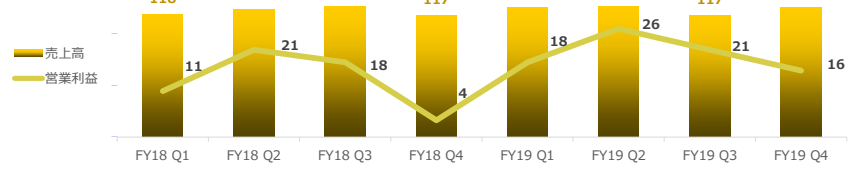
建築用ガラス事業



自動車用ガラス事業



高機能ガラス事業



*: 無形資産償却前営業利益

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

個別開示項目



(億円)	2018年3月期	2019年3月期
有形固定資産等の減損損失戻入益	1	27
事業閉鎖に伴う換算差額の実現益	-	7
ジョイント・ベンチャーに対する投資の評価損の戻入益	41	-
有形固定資産等の売却による利益	21	-
ジョイント・ベンチャー及び関連会社に対する投資の売却益	15	-
保険金の受取による利益	10	-
リストラクチャリング費用	(52)	(44)
有形固定資産等の減損損失	(5)	(35)
退職給付債務－過去勤務費用	-	(14)
設備休止に係る費用	(46)	(10)
その他	2	(2)
	(13)	(71)

連結貸借対照表

(億円)	2018年3月末 [*]	2019年3月末	増減
資産	7,886	7,619	(267)
非流動資産	5,308	5,163	(145)
のれん・無形資産	1,697	1,611	(86)
有形固定資産	2,441	2,415	(26)
その他	1,170	1,137	(33)
流動資産	2,578	2,456	(122)
現金及び現金同等物	648	524	(124)
その他	1,930	1,932	2
負債	6,449	6,294	(155)
流動負債	2,550	1,930	(620)
金融負債	976	422	(554)
その他	1,574	1,508	(66)
非流動負債	3,899	4,364	465
金融負債	2,751	3,293	542
その他	1,148	1,071	(77)
資本	1,437	1,325	(112)
親会社の所有に帰属する資本	1,352	1,238	(114)
非支配持分	85	87	2
負債及び資本	7,886	7,619	(267)

*: 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。

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

[負債] 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	増減
当期利益	79	144	65
米国法人所得税率の変更に伴う調整額	96	0	(96)
減価償却費	294	279	(15)
減損損失(戻入)	(36)	19	55
有形固定資産等売却益	(40)	(2)	38
事業閉鎖による為替差益	0	(7)	(7)
持分法による投資利益	(24)	(62)	(38)
法人所得税支払額	(58)	(54)	4
その他	15	23	8
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)	326	340	14
運転資本の増減	21	(50)	(71)
営業活動によるキャッシュ・フロー	347	290	(57)
有形固定資産の取得	(291)	(281)	10
資産売却収入	105	5	(100)
その他	7	(5)	(12)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(179)	(281)	(102)
フリー・キャッシュ・フロー	168	9	(159)

*: 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・フローには影響ありません)

減価償却費・資本的支出・研究開発費



(億円)	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 見直し
減価償却費	294	279	300
資本的支出（無形資産を含む）			
通常投資	306	271	300
戦略投資、他	-	51	600
合計	306	322	900
研究開発費			
建築用ガラス事業	27	26	-
自動車用ガラス事業	28	30	-
高機能ガラス事業	20	8	-
その他	16	30	-
合計	91	94	100

為替レート・原油価格



期中平均レート

	FY2017	FY2018				FY2019				FY2020
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	見通し
英ポンド	142	142	144	146	147	149	147	146	146	145
ユーロ	119	122	126	128	130	131	130	129	129	130
米ドル	108	111	112	111	111	110	111	111	111	110
ブラジル・レアル	32.8	34.6	35.0	34.8	34.4	30.4	29.3	29.3	29.4	28.0
アルゼンチン・ペソ	7.22	7.06	6.74	6.65	6.30	4.70	-	-	-	-

期末レート

	FY2017	FY2018				FY2019			
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
英ポンド	139	146	151	152	150	145	148	141	144
ユーロ	119	128	132	136	132	128	132	127	124
米ドル	111	112	113	113	106	111	113	111	111
ブラジル・レアル	35.5	34.0	35.4	33.9	32.1	28.6	28.2	28.5	28.3
アルゼンチン・ペソ	7.24	6.81	6.42	6.03	5.30	3.94	2.84	2.93	2.53

為替感応度

他の条件に変動がない前提で、為替レートが他の通貨に対して1%円高になった場合の増加（減少）額

(億円)	FY2017	FY2018	FY2019
資本	(35)	(35)	(33)
当期利益	(2)	(1)	(2)

原油価格（ブレント）

FY2020
見通し 1バレル = \$67

2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

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月期通期、単位：億円）

連結損益計算書	
売上高	(17)
営業利益	(6)
税引後利益	(16)
非支配者持分に帰属する利益	(7)
親会社の所有者に帰属する利益	(9)
連結貸借対照表	
有形固定資産	38
繰延税金負債	(9)
親会社の所有者に帰属する持分	17
非支配持分	12
資本合計	29

BICの取り組み領域 (1)「ライフサイエンス」事業

食・水の安全、環境、資源、学術に注力

モバイル
遺伝子検出



検査用ディスプレイ



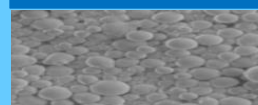
ガラス微細加工



流路チップ



無機微粒子材料



BICの取り組み領域 (2)「IoT, Cloud」事業

高速データ通信、センサー、フィルターに注力

画質向上

- 赤外線遮断フィルタ
- 超低反射ナノ材料

カメラ

データセンター

- 大容量・高速伝搬 50・100G/ch
- 光電変換モジュール用 マイクロレンズアレイ

光ネットワーククラウド

高精度センシング

- 非接触 測距
- 5G/高周波
- 光導波路
- 低誘電ナノ素材

- 測距用特殊ガラス
- 測距用 光拡散素子
- 5G対応 低誘電基板
- 高周波対応技術
- マイクロVIA 加工基盤

BICの取り組み領域 (3)「エネルギー変換」事業

機能性材料を通じて変換効率を高める

次世代蓄電ソリューション



高効率モーターソリューション



イオン・電気化学材料



スーパーガラスペーパー 超薄膜・高信頼性隔壁材料

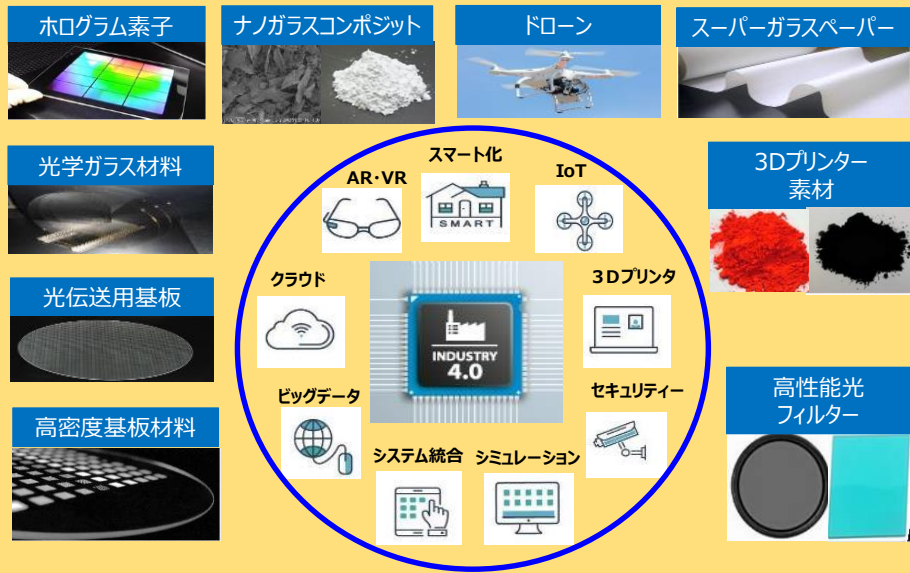


高放熱ガラスフレーク 高信頼・高放熱材料



BICの取り組み領域 (4)「Industry 4.0」事業

ファインガラスの応用でセンサーを高性能化



2019年5月10日 | 2019年3月期通期決算報告

2018年11月～2019年4月 主なニュースリリース



2018年11月1日	A種種類株式の一部取得および消却に関するお知らせ
2018年11月14日	三井住友銀行の「ESG/SDGs評価」に基づく初のコミットメントライン・シンジケーションで最上位評価の取得
2018年11月21日	CSRの国際評価機関EcoVadisから最高ランク「ゴールド」を獲得
2019年1月8日	公益財団法人日本板硝子材料工学助成会第36回研究成果発表会の開催
2019年1月30日	日本板硝子環境アメニティ株式会社の株式譲渡について
2019年2月12日	茨城県龍ケ崎市に真空ガラス「スパーシア®」を寄贈
2019年3月28日	国内初の建築用ガラス製品「環境製品宣言」(EPD)を取得
2019年3月29日	高機能ガラス事業部門ディスプレイ事業部の名称変更
2019年4月10日	日本板硝子、新規事業開発を推進 — モバイルリアルタイムPCR装置を本格発売 —

The logo for NSG GROUP is centered within a thin black rectangular border. The letters 'NSG' are rendered in a large, bold, blue, sans-serif font with a thick outline. Below 'NSG', the word 'GROUP' is written in a smaller, blue, sans-serif font with a solid fill.

NSG
GROUP