

# 2024年3月期 決算説明会

2024年5月15日

Copyright (C) Central Glass Co., Ltd. All Rights Reserved.

## セントラル硝子株式会社 2024年3月期 決算説明会

日時：2024年5月15日（水）10:00～11:07

出席者：代表取締役 社長執行役員 前田 一彦  
取締役 専務執行役員 入澤 稔（ガラス事業部門担当）  
常務執行役員 金井 哲男（IR部門・経理部門担当）

開催形式：Zoomウェビナー

## AGENDA

- 01 社長挨拶
- 02 2024年3月期決算について
- 03 資本コストや株価を意識した経営の  
実現に向けた対応について
- 04 質疑応答
- 05 VISION 2030について

# 2024年3月期 決算について

## CONTENTS

**01** 2024年3月期 連結決算報告

02 2025年3月期 連結業績予想

03 中期経営計画 進捗報告

2024年3月期の連結決算です。

## ■ 2024年3月期連結決算サマリー

売上高

**1,603億円**

前期比  $\Delta$ 5.3%

営業利益

**145億円**

前期比  $\Delta$ 13.3%

経常利益

**163億円**

前期比  $\Delta$ 17.1%

### ■ 前期比

- 売上高 : 1,603億円 対前年同期比 90億円( 5.3%)減収、対業績予想比 12億円 ( 0.7%)減収
- 営業利益 : 145億円 対前年同期比 23億円(13.3%)減益、対業績予想比 35億円 ( 32.1%)増益
- 経常利益 : 163億円 対前年同期比 33億円(17.1%)減益、対業績予想比 43億円 ( 35.6%)増益

決算の概要です。

売上高は1,603億円、対前年同期比で、90億円、5.3%の減収、11月の修正業績予想に対しては、12億円下回る結果となりました。

営業利益は145億円、対前年同期比では23億円、13.3%の減益、修正業績予想に対しては35億円、32.1%上回る結果となりました。

経常利益ですが、163億円、対前年同期比では33億円、17.1%の減益、修正業績予想に対しては、43億円、35.6%上回る結果となりました。

なお、営業利益145億円と、記載はありませんが、営業利益率9.1%は昨年度に引き続き、現中期経営計画の最終年度の目標の営業利益140億円、営業利益率8%を上回る結果を残すことができました。

## ■ 2024年3月期連結決算 前期比

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	前期比増減
売上高	1,693	1,603	△90
ガラス事業	547	594	47
化成事業	1,146	1,009	△137
営業利益	168	145	△23
ガラス事業	27	39	12
化成事業	141	106	△35
経常利益	196	163	△33
特別損益	250	3	△247
税金等調整前当期純利益	446	166	△280
親会社株主に帰属する当期純利益	425	125	△300
ROE (%)	37.0	11.4	△25.6
包括利益	358	155	△203
1株当たり当期純利益 (円)	1,222	504	△718

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	前期比増減
総資産	2,211	2,144	△67
有利子負債*	651	530	△121
純資産	1,079	1,201	122
1株当たり純資産 (円)	4,176	4,637	461
自己資本比率 (%)	46.8	53.6	6.8
D/Eレシオ* (倍)	0.63	0.46	△0.17
為替(円/ドル)	132	141	9
原油 (ドル/バレル、CIF)	101.4	85.5	△15.9
連結子会社数		23 社	
持分法適用関連会社数		6 社	

※リース債務を除く

原油と為替の前提です。まず、為替ですが今期は1ドル141円と前期比で7%程度の円安となり、化成品の在外子会社の売上を30億円嵩上げすることになりました。原油のCIF価格ですが、85.5ドルと前期比で16ドル程低下し、調達コストそのものは減少しましたが、オイル・スワップのメリットの縮小もあり、ガラス事業にとっては、前期比で5億円のコスト増となりました。

次に、P/Lです。まず、ガラス事業の売上は、主に自動車ガラス事業の増収により、売上は、594億円、前期比で47億円の増収となりました。化成事業の売上は、発泡剤用途のヒドロフルオロオレフィン、リチウムイオン電池用電解液、肥料の減収により、1,009億円、前期比で137億円の減収、円安による嵩上げの影響を考慮すると、前期比で167億円の減収となりました。

ガラス事業の営業利益は39億円、前期比で12億円の増益となりました。

一方、化成事業の営業利益は、先ほどの減収要因に加え、棚卸資産の低価法の影響などもあり、営業利益は106億円、前期比で35億円の減益となりました。

営業外損益は、利益と損失の合計で18億円の利益で、前期比で10億円の利益の減少となりました。これは2Qでもご説明しましたが、中国のリチウムイオン電池用電解液の原料であるLiPF6濃縮液を製造販売する合弁会社が、前期において持分法投資損益が13億円の利益サイドだったのに対し、今期では9億円の損失サイドとなったことが主要因となります。その結果、経常利益は163億円、前期比で33億円の減益となりました。

特別損益は3億円の利益で、前期の250億円の利益に対し、247億円の利益の減少。主には固定資産売却益、投資有価証券売却益の減少によるものですが、収益性の低下に伴い、チェコと国内で、リチウムイオン電池用電解液の設備等について、19億円、その他遊休資産を含め合計29億円の減損損失も計上しております。

166億円の税前利益に対して、税金費用32億円、被支配株主損益分9億円を差し引き、当期純利益は125億円で、前期の425億円に対し、300億円の減益となりました。

なお、税金費用に関しては、昨年、海外自動車ガラス事業の譲渡損失を税務上、損金計上することで、国内の税金費用は、ほぼ住民税、地方税のみであったのに対し、今年度は、繰越欠損金の損金算入が課税所得の50%までとなったことから、税金費用は20億円の増加となりました。

ROEですが、大きな特別利益を含んだ、前期からは大幅に減少となるものの、11.4%となりました。

次にB/Sです。

総資産は、2,144億円で、有形固定資産の取得に対し、減価償却が多かったこと、先ほどの減損損失もあり、前期末の3月末から67億円の減少。有利子負債は121億円減少の530億円、純資産は1,201億円で、配当34億円の支払いに対し、当期純利益125億円、為替換算調整勘定の19億円増加などにより、前期より122億円増加しました。

また、PBRの分母となる一株当たり純資産は4,637円と1割増加しました。期末の自己資本比率は53.6%と、前期末月末の46.8%より、6.8%の改善。またD/Eレシオは0.46と、前期末の0.63より、0.17改善し、目安としている0.5以下のレンジに入り、財務の健全性は増してきております。

## ■ 2024年3月期連結決算 業績予想比

※2023年11月公表

(億円)	2024年3月期予想※	2024年3月期実績	業績予想比増減
売上高	1,615	1,603	△12
ガラス事業	610	594	△16
化成品事業	1,005	1,009	4
営業利益 (営業利益率 %)	110 (6.8)	145 (9.1)	35 (2.3)
ガラス事業	25	39	14
化成品事業	85	106	21
経常利益 (経常利益率 %)	120 (7.4)	163 (10.1)	43 (2.7)
親会社株主に帰属する当期純利益 (親会社株主に帰属する当期純利益率 %)	100 (6.2)	125 (7.8)	25 (1.6)
為替 (円/ドル)	140	141	1
原油 (ドル/バレル、CIF)	88.5	85.5	△3

11月の修正業績予想との比較です。セグメント毎の内容は以降のスライドで説明させていただきますので、全体感のみ確認をいただければと思います。

まず、売上高は、ガラス事業で販売が伸び悩み16億円の不振、一方、営業利益はガラス事業、化成品事業とも伸長し、35億円の増の結果となりました。

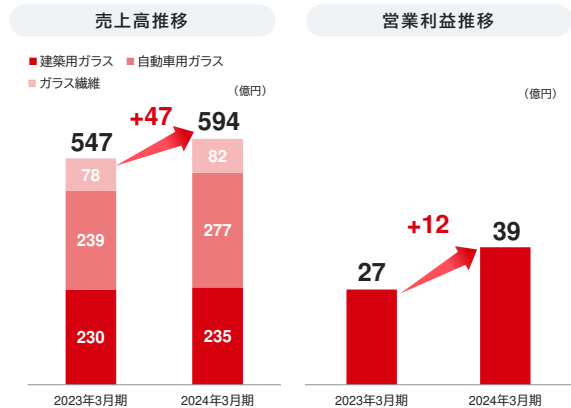
営業外損益は受取配当金が予想に対し増加したことにより、8億円の利益増となり、結果、経常利益は35億円、また当期純利益は25億円の増の結果となりました。



## ■ 2024年3月期セグメント別業績 前期比(ガラス事業)

- 建築用ガラス —— 建築需要は前期を下回るも、価格改定の浸透により増収
- 自動車用ガラス —— 自動車生産台数は前期から回復、継続的な価格改定の実施も寄与し増収
- ガラス繊維 —— 電材関連分野が低迷したものの、自動車関連分野において伸長したため微増

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	前期比増減
ガラス事業 売上高合計	547	594	47
建築用ガラス	230	235	5
自動車用ガラス	239	277	38
ガラス繊維	78	82	4
営業利益 (営業利益率 %)	27 (4.9)	39 (6.6)	12 (1.7)



セグメント別の業績です。

まず、ガラス事業ですが、建築用ガラスは需要が弱含みに推移し、販売数量は減少も、一昨年、打ち出した価格改定の浸透により、売上高は前期比で5億円の増収の、235億円となりました。

自動車ガラスでは、数量面は年度終盤、一部顧客での稼働停止の影響があったものの、昨年の部品供給の制約が通期で和らいだことから、数量面で増加、また原燃材料費の価格転嫁などが進んだことにより、売上高は前期比で38億円の増収の、277億円となりました。

ガラス繊維では長繊維で電材向け需要が弱含みで数量は低調だったものの、価格改定の効果と販売構成の変化でほぼ前年並みの売上を確保、他方、短繊維は自動車ガラスと同様に一部顧客で稼働停止の影響があったものの、通期では数量が回復し、ガラス繊維全体の売上は前期比で4億円の増収の、82億円となりました。

次に営業利益ですが、2Qでもお伝えした通り、ガラス事業の分社化に伴う全社共通費の配賦方法変更による負担増の影響もありましたが、前期比で12億円増益の39億円、営業利益率も前期比で1.7%改善し、6.6%となりました。まず、建築用ガラスですが、先ほど述べた増収要因もあり、前期比で若干の利益増となりました。一方、自動車ガラスは増収要因に加え、その他コストの転嫁等もあり、大幅な増益となりました。またガラス繊維はほぼ前年並みの利益確保となりました。

## 2024年3月期セグメント別業績 予想比(ガラス事業)

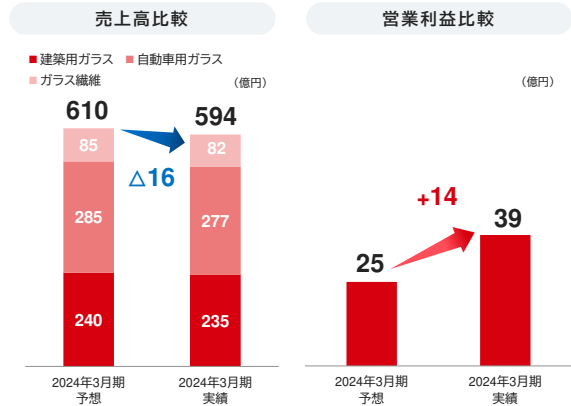
予想との  
差異分析



- 建築用ガラス製品の価格改定の浸透、自動車用ガラス製品の原燃材料費及びその他コストの転嫁等により増益

※2023年11月公表

(億円)	2024年3月期 予想*	2024年3月期 実績	予想比増減
ガラス事業 売上高合計	610	594	△16
建築用ガラス	240	235	△5
自動車用ガラス	285	277	△8
ガラス繊維	85	82	△3
営業利益 (営業利益率 %)	25 (4.1)	39 (6.6)	14 (2.5)



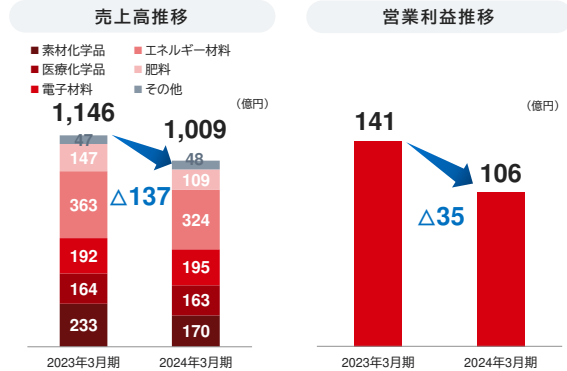
ガラス事業の修正業績予想との比較です。繰り返しとなりますが、売上高は16億円の  
下振れ、内訳としては建築用ガラスで5億円、自動車用ガラスで8億円、ガラス繊維で3億円の  
下振れとなりました。自動車ガラス、ガラス繊維の売上の下振れ要因は顧客の稼働停止の影  
響が主因です。

一方、営業利益は建築用ガラスでは製品価格の改定が浸透し、更に採算性が改善した  
こと、自動車ガラスにおいても原燃材料費及びその他コストの転嫁などにより、14億円の  
上振れとなりました。

## ■ 2024年3月期セグメント別業績 前期比(化成品事業)

- 素材化学品 —— 主要国の住宅着工件数の低迷等から、ハイドロフルオロオレフィン製品の販売が落ち込み減収
- 医療化学品 —— 医薬関連製品の販売は好調に推移したが、在外子会社の売上が低調に推移したため横ばい
- 電子材料 —— 半導体需要の底打ちからの回復が見られ、半導体向け特殊ガス製品等の販売が前期並みとなり微増
- エネルギー材料 —— 中国・欧州でのEV市場の成長鈍化等により、リチウムイオン電池用電解液製品の販売が減少し減収
- 肥料 —— 流通在庫の荷動きが鈍化し、二度の値下げによる農家の買い控えが影響したため減収

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	前期比増減
化成品事業 売上高合計	1,146	1,009	△137
素材化学品	233	170	△63
医療化学品	164	163	△1
電子材料	192	195	3
エネルギー材料	363	324	△39
肥料	147	109	△38
その他	47	48	1
営業利益 (営業利益率 %)	141 (12.3)	106 (10.5)	△35 (△1.8)



化成品事業の業績です。

素材化学品ですが、発泡剤用途のフルオロオレフィンは、昨年の特需がなくなったこと、また、主要国の建築需要の低迷を受けた発泡剤用途の販売が3Qまで低調に推移し、同様に建築需要の低迷を受けて販売が落ち込んだフルオロカーボンと合わせ、5割強の減収となりました。一方、洗浄剤用途の1233Zは、販売量と販売単価が前期比で改善し、前期比で20%程度の増収となりました。農薬原料、機能性材料は、顧客の在庫調整等により1割強の減収となり、素材化学品全体の売上は、63億円減収の170億円となりました。

医療化学品ですが、麻酔薬原体のセボフルランの発注が4Qに前倒しされたこともあり、数量は前期比で8%程度増加しましたが、販売価格については、為替が円安に進行した場合、一定のレンジを越えると、ドル建て価格を調整するルールがあることから、円安の効果をドル建て価格の調整で打ち消す形になり、結果、売上は7%程度の増加となりました。一方、海外子会社は、米英の子会社での販売が減少したこと、前期にドイツの子会社を売却したなどの影響で、海外子会社合計で2割程度の減収となり、医療化学品全体の売上高は、1億円減収の163億円となりました。

電子材料ですが、半導体産業向けの特殊ガス製品は、顧客の在庫調整が続いていましたが、4Qより需要の回復が見られています。通期での数量は2割弱減少したものの、価格改定の効果もあり、特殊ガス製品の売上高は、前期に比べ5%程度の増収となりました。レジスト材料は、ユーザーの在庫調整が続き、前期比で15%程度の減収となりました。回路のパターン倒れ防止用のPK剤は、顧客の原単位改善による使用量減少、他の顧客の生産地域変更に伴う一時的な需要の喪失期間もあり、前期比で2割強程度の減収でした。以上電子材料全体の売上高は3億円増収の195億円となりました。

エネルギー材料ですが、EV向けリチウムイオン電池用電解液の販売は、中国における電解液及び原料の過剰生産能力とEV需要の鈍化に伴う各社の在庫調整により、地域により強弱はありますが販売は減少、原材料価格の低下から販売価格は下げ圧力にさらされています。地域別で厳しいのは、中国、欧州、韓国で、中国、欧州では大幅な減収となりました。一方、新規顧客への販売が本格化した日本と米国では増収となり、エネルギー材料全体の売上高は、39億円減収の324億円となりました。

最後に肥料ですが、前期の肥料価格値上がり前の駆け込み需要による反動減、市場の余剰在庫、肥料価格の先安観を見込んだ買い控えなどにより販売数量は減少、販売価格の低下もあり、売上高は、38億円減収の109億円となりました。

次に営業利益です。

まず、素材化学品ですが、販売価格の改善、在庫増減の前期較差など利益を押し上げる要因もありましたが、販売数量の減少、棚卸資産の低価法の影響が大きく、二桁億円程度の減益となりました。

医療化学品ですが、在庫増減の前期較差、米英の子会社の減収など減益要因もありましたが、セボフルランの発注前倒しに伴う増収、赤字だったドイツ子会社の売却などの増益要因が上回り、二桁億円程度の増益となりました。

電子材料ですが、特殊ガス製品の数量減少、レジスト用モノマーなどの減収、研究開発費負担の増加があったものの、特殊ガス製品の価格改定、出荷用ポンベの購入費用減少などの増益要因が上回り、二桁億円程度の増益となりました。

エネルギー材料ですが、原材料費の値下がりプラス影響だったものの、中国、欧州、韓国での販売量の減少、棚卸資産の低価法などのマイナス影響が大きく、二桁億円超の減益となりました。

最後に肥料ですが、原料の調達価格が減少したものの、先に述べた減収、販売単価の低下、前期の高いコストの原料、製品の在庫が今期に繰り延べられた影響、棚卸資産の低価法の影響で二桁億円超の減益、損失の計上となりました。

## 2024年3月期セグメント別業績 予想比(化成品事業)

予想との  
差異分析

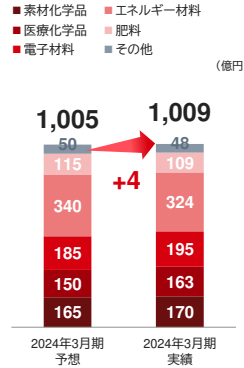


- 医療関連製品において発注の一部前倒しがあり、また半導体需要の回復が予想より早く、半導体向け特殊ガス製品等の販売回復及び円安で推移した為替の影響もあり増益

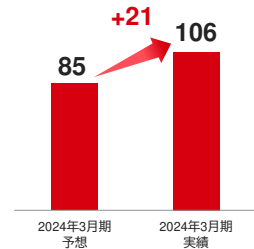
※2023年11月公表

(億円)	2024年3月期 予想*	2024年3月期 実績	予想比増減
化成品事業 売上高合計	1,005	1,009	4
素材化学品	165	170	5
医療化学品	150	163	13
電子材料	185	195	10
エネルギー材料	340	324	△16
肥料	115	109	△6
その他	50	48	△2
営業利益 (営業利益率 %)	85 (8.5)	106 (10.5)	21 (2.0)

### 売上高比較



### 営業利益比較



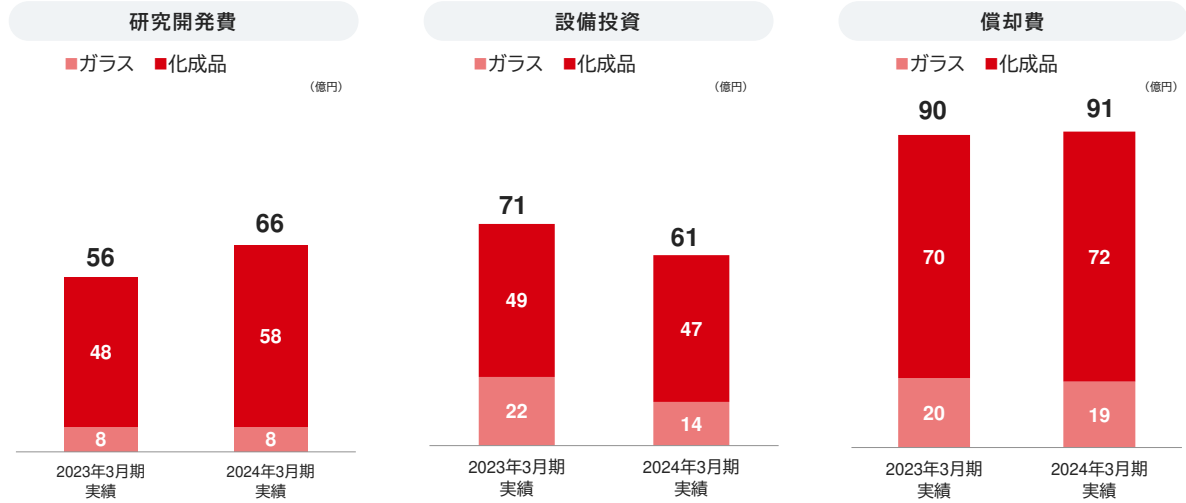
化成品事業の修正業績予想との比較です。

繰り返しとなりますが、売上高は4億円の上振れ、内訳としては素材化学品で5億円、医療化学品で13億円、電子材料で10億円の上振れとなる一方、エネルギー材料で16億円、肥料で6億円の下振れとなりました。先ほどもご説明した通り、医療化学品はセボフルランの発注の前倒し、電子材料は4Qに入ってからの特種ガスの需要の回復によるものです。

また、営業利益もセボフルラン、特種ガスの販売の増加などにより、21億円の上振れとなりました。

## ■ 研究開発費・設備投資・償却費

- 研究開発費：半導体・パワー半導体分野を筆頭に、バッテリー分野、ライフサイエンス分野を中心とした研究開発を強化
- 設備投資：前期はフロート窯の冷修に伴う投資を含んでいるため、今期のガラス事業の投資額は減少



その他開示項目です。研究開発費は前期比で10億円の増加、設備投資は主に時期ずれなどで、前期比で10億円の減少となりました。

## CONTENTS

01 2024年3月期 連結決算報告

02 2025年3月期 連結業績予想

03 中期経営計画 進捗報告

2025年3月期の連結業績予想です。

## ■ 2025年3月期 連結業績予想サマリー

売上高

**1,560億円**

前期比  $\Delta$ 2.7%

営業利益

**110億円**

前期比  $\Delta$ 24.3%

経常利益

**125億円**

前期比  $\Delta$ 23.2%

### ■ 前期比

- 売上高 : 1,560億円 対前期比 43億円(2.7%)減収  
ガラス事業 31億円(5.2%)増収  
化成品事業 74億円(7.4%)減収
- 営業利益 : 110億円 対前期比 35億円(24.3%)減益  
ガラス事業 14億円(36.5%)減益  
化成品事業 21億円(19.7%)減益
- 経常利益 : 125億円 対前期比 38億円(23.2%)減益

売上高は1,560億円、対前期比で、43億円、2.7%の減収。  
営業利益は110億円、対前期比では35億円、24.3%の減益。  
経常利益は125億円、対前期比では38億円、23.2%の減益の予想となっております。



## ■ 2025年3月期 連結業績予想

(億円)	2024年3月期実績	2025年3月期予想	前期比増減
売上高	1,603	1,560	△43
ガラス事業	594	625	31
化成品事業	1,009	935	△74
営業利益 (営業利益率 %)	145 (9.1)	110 (7.1)	△35 (△2.0)
ガラス事業	39	25	△14
化成品事業	106	85	△21
経常利益 (経常利益率 %)	163 (10.1)	125 (8.0)	△38 (△2.1)
親会社株主に帰属する当期純利益 (親会社株主に帰属する当期純利益率 %)	125 (7.8)	100 (6.4)	△25 (△1.4)
為替 (円/ドル)	141	145	4
原油 (ドル/バレル、CIF)	85.5	79.0	△6.5

P/Lです。

まず、下段の為替の前提ですが、ドルは145円に置いております。記載はございませんが、為替の感応度です。145円から5円の円高で4億円の利益の減少、5円の円安で6億円の利益の増加となります。このアンバランスは、麻酔薬原体のセボフルランの顧客との値決め方法の影響によるものです。原油はバレル79ドルの前提ですが、10ドルの変動で3億円程度の影響となります。

売上ですが、ガラス事業は、主に建築用ガラスと硝子繊維事業で増収を見込み、売上は625億円、前期比で31億円の増収の予想です。一方、化成品事業は、電子材料、肥料事業で増収を見込むものの、エネルギー材料事業の大幅な減収を見込んでおり、売上は935億円、前期比で74億円の減収の予想です。

また、営業利益ですが、ガラス事業は25億円、前期比で14億円の減益、化成品事業は85億円、前期比で21億円の減益の予想です。

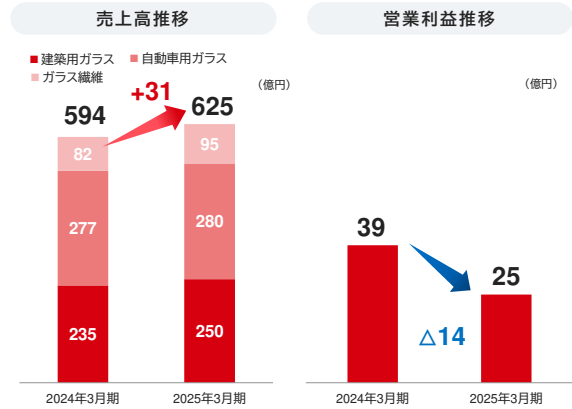
営業外損益は、利益と損失の合計で15億円の利益を予想しており、経常利益は125億円、前期比で38億円の減益の予想です。

特別損益は、現時点ではゼロを見込み、税前利益から税金費用、非支配株主損益など25億円を差し引き、当期利益は100億円、前期比で25億円の減益の予想としております。

## ■ 2025年3月期セグメント別業績予想(ガラス事業)

- 建築用ガラス—— 需要は前年並みと想定、網入りガラスの輸出の増加等により増収の見込み
- 自動車用ガラス—— 自動車メーカーの生産調整が解消するも、モデルチェンジ等の影響により、売上は前年並みの見込み
- ガラス繊維—— 長繊維は電子材料向けの需要が回復し、短繊維も夏以降の需要回復により増収の見込み

(億円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比増減
ガラス事業 売上高合計	594	625	31
建築用ガラス	235	250	15
自動車用ガラス	277	280	3
ガラス繊維	82	95	13
営業利益 (営業利益率 %)	39 (6.6)	25 (4.0)	△14 (△2.6)



セグメント別の予想です。

まず、ガラス事業ですが、建築用ガラスは、網入りガラスの輸出の増加等を見込んでおり、売上高は、前期比で15億円増収の250億円の予想です。

自動車ガラスは、顧客の稼働停止の影響はなくなるものの、モデルチェンジによる製品構成の変化もあり、売上高は前期比で3億円増収の280億円の予想です。

硝子繊維は、顧客需要の回復を見込み、売上高は前期比で13億円の増収の95億円の予想です。

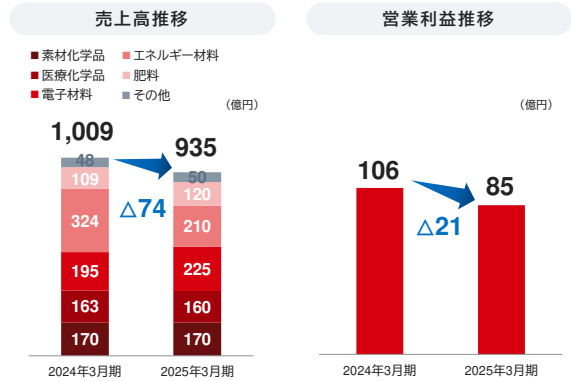
営業利益は、原燃材料費、輸送費等のコスト負担の増加、賃金改善による人件費の上昇、また、先ほど申し上げた自動車ガラスでの製品構成の変化の影響もあり、14億円の減益の25億円を見込んでいます。

事業別では、ガラス繊維は横ばい、営業利益の前期比の減益額の半分以上を自動車ガラスが占めるといった形が現時点での予想となります。

## ■ 2025年3月期セグメント別業績予想(化成品事業)

- 素材化学品 —— 発泡剤原料の売上は需要増で前年を上回る見込みも、機能性材料の減収見込みで、全体では横ばい
- 医療化学品 —— 需要時期の調整等により前年売上を下回る見込みも、関係子会社の業績回復で、全体では横ばい
- 電子材料 —— 半導体需要の回復及び新製品の投入等により、大幅な増収の見込み
- エネルギー材料 —— 世界的なEV需要の鈍化や、競争激化に伴う値下げ要請等により、米国向けを除き前年を大幅に下回る見込み
- 肥料 —— 顧客側の在庫調整が進み、需要が回復することにより増収の見込み

(億円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比増減
化成品事業 売上高合計	1,009	935	△74
素材化学品	170	170	0
医療化学品	163	160	△3
電子材料	195	225	30
エネルギー材料	324	210	△114
肥料	109	120	11
その他	48	50	2
営業利益 (営業利益率 %)	106 (10.5)	85 (9.1)	△21 (△1.4)



化成品事業ですが、素材化学品は、発泡剤原料の売上は需要増で前年を上回る見込みものの、機能性材料が減収の見込みで、売上高は前期比横ばいの170億円の予想です。

医療化学品は、麻酔薬原料のセボフルランが前期に需要がずれた関係もあり、売上高は3億円減収の160億円の予想です。

電子材料は半導体の市況回復に伴い、主に特殊ガス製品、レジスト材料の販売が増加することを見込み、売上高は30億円増収の225億円の予想です。

エネルギー材料は、EV需要の鈍化による販売の減少、また、需要減少に伴う、原材料価格の低下、競争環境の激化により、販売価格も低下していることから、売上高は、114億円減少の210億円の予想です。

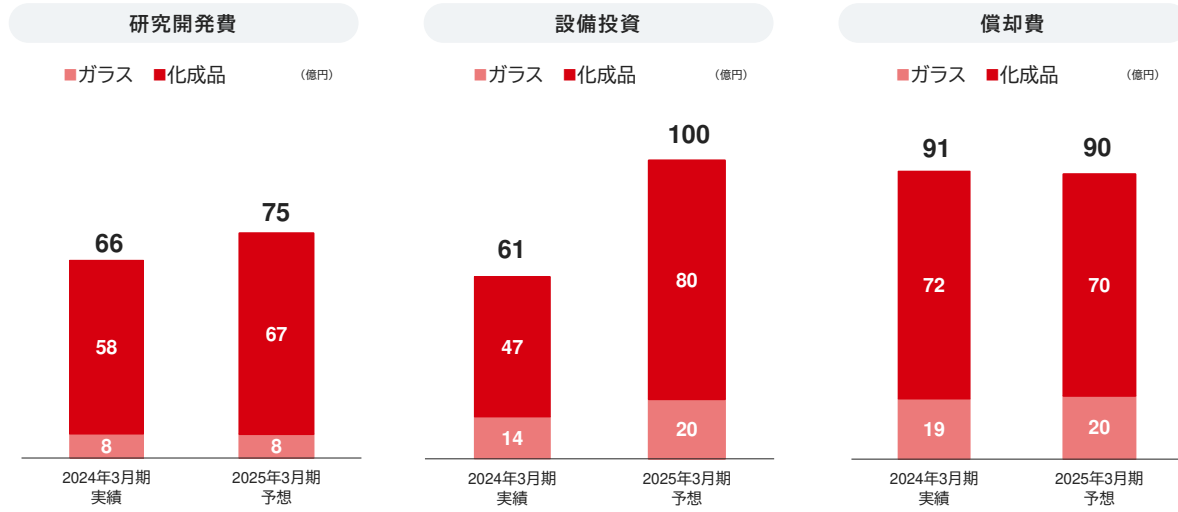
最後に肥料ですが、市場の在庫調整も進み、需要の回復を見込んでいることから、売上高は11億円増収の120億円の予想です。

次に、営業利益については、電子材料、肥料の増収効果はあるものの、エネルギー材料の減収が大きく、加えて、原材料や梱包容器などコストの増加、研究開発費負担の増加、また賃金改善による人件費の上昇などの影響もあり、21億円減益の85億円を見込んでおります。

事業別では、肥料は前期比で増益を見込むものの、素材化学品、医療化学品も若干の減益を見込み、また、電子材料も増収ではあるものの、原材料や梱包容器などコストの増加、研究開発費負担の増加を受けて、若干の減益の見込み、エネルギー材料は米国を除く、各地域で減収が大きいことから、大幅な減益となる見通しです。

## ■ 研究開発費・設備投資・償却費

- 研究開発費：半導体・パワー半導体分野を中心に研究開発を強化
- 設備投資：機能性材料の研究棟の新設、化成品関連量産設備の新設及び増能工事等を見込む

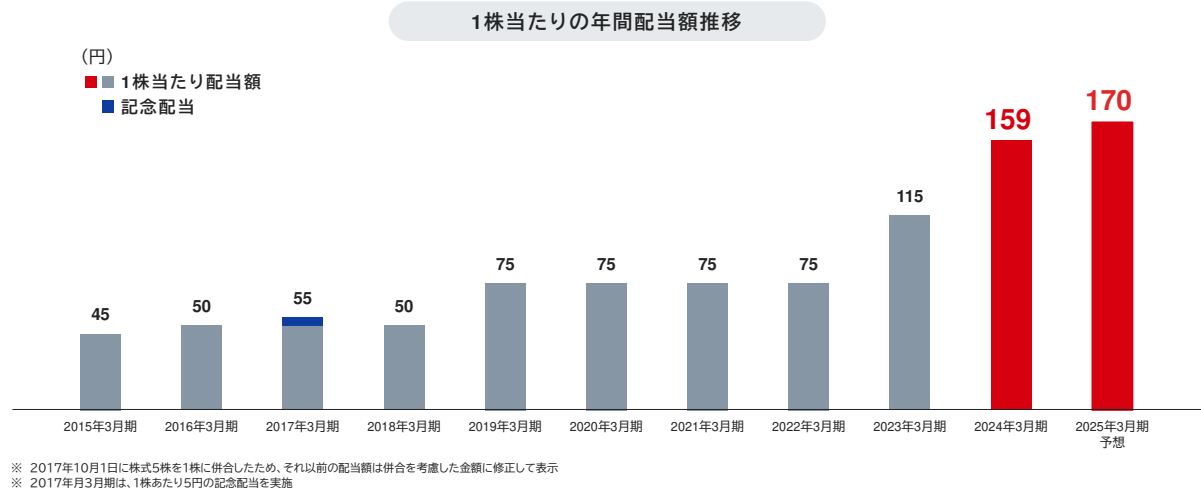


研究開発費は、半導体・パワー半導体分野を中心に研究開発を強化するため、前期比9億円増加の75億円の予想です。

また、設備投資ですが、機能性材料の研究棟の新設、化成品関連量産設備の新設及び増能工事等で前期比約40億円増加の100億円の予想です。

## ■ 株主還元

2023年度については、現中期経営計画目標(DOE3.6%)に到達する、1株当たり159円を予定



配当ですが、2023年度は最終的に現中期経営計画のDOE目標である3.6%に到達すべく、期末配当を101.50円とし、年間配当を159円とさせていただきます。

また、配当性向は31.6%になりますので、現中期経営計画の目標である総還元性向30%以上を充足する水準となりました。

現中期経営計画最終年度の2024年度は、DOE目標を満足すべく、170円を予想値として置かせていただいております、その場合、配当性向は42.1%となる見込みです。

## CONTENTS

01 2024年3月期 連結決算報告

02 2025年3月期 連結業績予想

**03 中期経営計画 進捗報告**

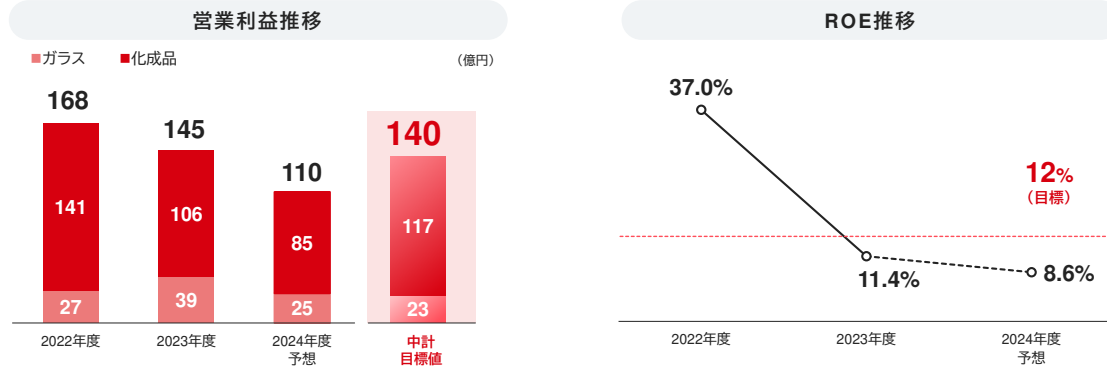
中期経営計画の進捗報告です。

## ■ 中期経営計画の進捗

現中期経営計画(2022～2024年度)における、最終年度の営業利益目標は既に達成(2022年度及び2023年度)

計画との  
差異分析

- 達成背景：① 化成品事業：電子材料、エネルギー材料事業、医療化学品事業の伸長  
② ガラス事業：抜本的な構造改善を断行し、2022年度に黒字化(52億円改善)
  - 最終年度(2024年度)：エネルギー材料事業の市場環境の悪化や原燃材料のコスト負担増等により、営業利益は一旦、最終目標水準から乖離する見込み
- \* 「VISION 2030」の実現に向け、新中期経営計画(2025～2027年度)を次年度公表予定



記載の通り、営業利益140億円の目標に対しては、2022年度、2023年度いずれも達成することが出来ました。達成の要因は化成品の3事業が安定して収益を稼いだことと、やはり構造改善をやり遂げたガラス事業が収益部門に転換したことです。

ROEの目標も2023年度は僅かに届いておりませんが、目標の12%に近い水準で仕上がりました。ただ一転、2024年度はエネルギー材料事業の市場環境の悪化から、最終年度でありながら、最終目標の水準から後退する見込みです。

本日この後ご説明する「VISION2030」の実現に向けて、より具体的な施策は、来年、次期中期経営計画の中で公表させていただくことを予定しております。決算に関わる説明は以上となります。

# 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた 対応について

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についてご説明します。



## 1 現状認識① 資本コストと資本収益性(ROE)の比較

当社の認識すべき株主資本コストは、CAPMでの推計値・投資家の期待リターンに基づく7~8%と推定  
 ROEは、足下の特殊事情を除けば、長期にわたり資本コストを下回っており、エクイティスプレッドを安定的に確保できていない状態

### ■ 当社の株主資本コスト(CAPM推計値)

7.4%

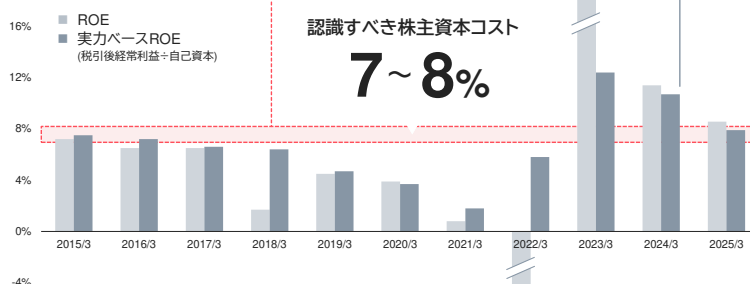
#### ■ 株主資本コスト計算の前提

要素	数値
①リスクフリーレート	0.62%
②β値	0.91
③リスク・プレミアム	7.4%
株主資本コスト ①+②×③	7.4%

### ■ ROEの推移

特別損益を除外し、定常時の税率(23%)で補正した、実力ベースのROEは株主資本コストを安定的に超過できていない状態

多額の欠損金の繰越により税負担減  
 純利益(ROE)高上げ



現状認識として、まず、資本コストとROEとの比較です。

資本コストですが、CAPMでの計算では、お示した通り7.4%であり、それを基に、認識すべき株主資本コストは7~8%であると設定しております。

一方、棒グラフでお示した通り、当社のROEは長年、ガラス事業の収益低迷などもあり、2022年3月期まではそのレベルに届かない状況が続いておりました。

しかしながら、前期及び今期はガラス事業の構造改善の成果、化成品事業の成長もあり、ようやく7~8%のレベルを超えたところまで収益力が上がってきています。

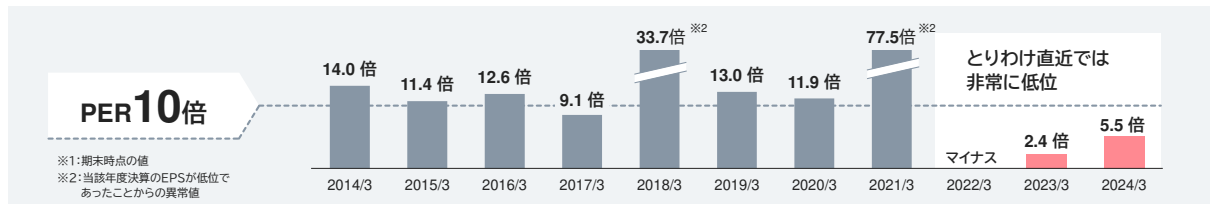
なお、記載にあります通り、海外自動車ガラス事業売却時に認識した欠損金の影響で、税負担が軽減され、当期純利益は高上げされる形になっており、実際はその影響を取り除いた実力ベースのROEが7~8%のレベルを超えていく必要があると考えおります。

また、ご説明した通り、来期はエネルギー材料事業が大きく落ちこむこと等もあり、一旦実力ベースのROEも7.9%となり、8%を上回る事が出来ない状態に陥る見通しを立てておりますが、更なる事業構造の改善を進め、7~8%のレベルを超え、安定的にエクイティスプレッドを確保出来るよう改善を進めていきたいと考えております。

## 1 現状認識② PERとPBRの推移

PERは近年10倍以下と、低位に推移している状態  
PBRは0.5～0.8倍水準と1倍未満で推移

### PERの推移※1



### PBRの推移

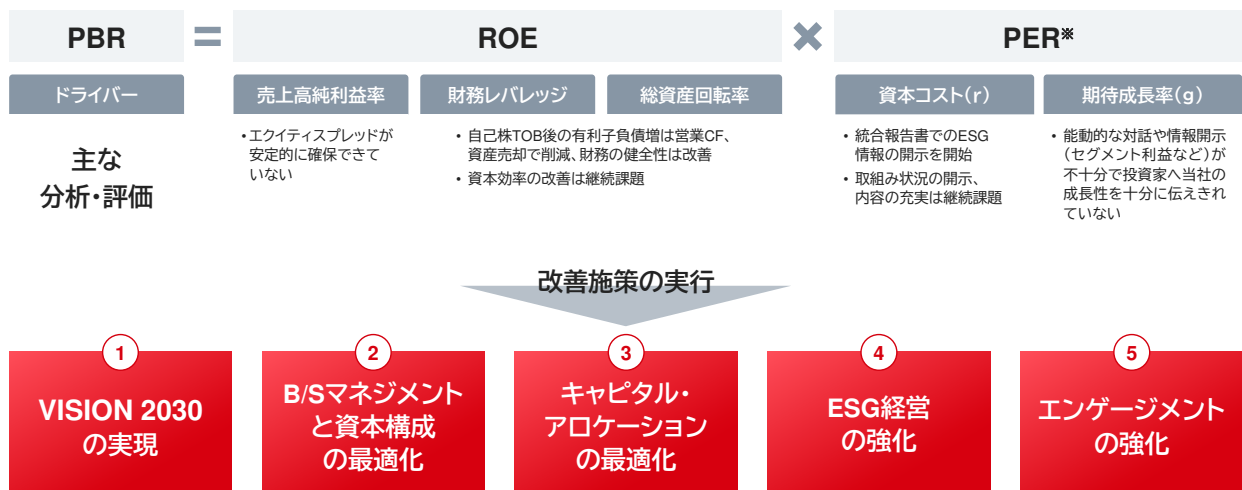


PERとPBRの推移です。

下段のPBRは長期にわたり、1倍を下回る0.6～0.7あたりで推移しています。ただ、PBRの片方の因子であるROEが相対的に改善してきているのに対し、上段のグラフにある通り、近年PERが非常に低い水準にあることが、当社のPBR低迷の主因であると考えております。

## 2 分析結果と改善施策

ROEとPERに紐づく分析結果をもとに、PBRの改善につながる5つの施策を実行



※PERはクリーンサープラス関係(損益計算書の「期間利益」(純利益)と、貸借対照表の「自己資本の増減」が等しい状態)を前提とする場合、株主資本コストと期待成長率の差(r-g)の逆数に収斂することから、資本コストと期待成長率をPERのドライバーとして設定

分析結果と改善策です。ROEとPERに分けて分析と評価をコメントしております。まず、収益性についてです。先ほどもご覧いただいた通り、やはり安定的にエクイティスプレッドを確保出来ていないことが課題であると認識しております。

財務面ですが、自己株TOB後の有利子負債は営業CFや資産売却で返済を進め、財務の健全性は大幅に改善されてきていますが、引き続き資本効率の改善を進める必要があると認識しております。

また、資本コストに関係する部分で言えば、統合報告書などによるESG情報の開示を昨年よりスタートしました。今後は取組み状況の開示、中身を充実させ、しっかりとステークホルダーの皆様伝えていくことが必要であると考えております。

次に、期待成長率です。能動的なエンゲージメントや情報開示が不十分で投資家の皆様に成長性を十分お伝えできていなかったことが、先ほどご確認いただいた、PERの低さに、大きく影響しているものと考えております。

そういった認識の下、下段にお示しした5つの改善策を実施することを、当社取締役会のコンセンサスとしております。詳細は、以降のスライドでご説明申し上げます。

### 3 改善施策① 「VISION 2030」の実現

2030年までにROE10%以上を達成し、期待株主資本コストを上回る資本収益性を実現  
さらに、営業利益200億円達成に向けて収益を拡大し、成長性に対する投資家からの信頼を獲得



まず、資本収益性の向上策として「VISION2030」の実現です。2030年に到達すべきありたい姿を定め、数値目標として成長性を示す営業利益額、資本収益性のROEの2つの目標を掲げています。内容については、最後に前田よりご説明申しあげます。

### 3 改善施策② B/Sマネジメントと資本構成の最適化

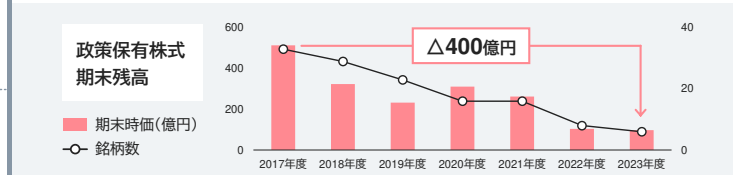
ROE10%以上の早期達成を見据え、利益成長(Rの向上)とともに、資本構成を最適化するため、バランスシートマネジメントを徹底していく

#### ■ 連結貸借対照表(2024年3月31日現在)

総資産	2,144
事業用資産	2,033
棚卸資産	491
非事業用資産	111
政策保有株式	97
負債合計	944
有利子負債 (D/Eレシオ)	533 (0.46)
純資産	1,200
自己資本	1,149

#### ■ マネジメントポリシー

- デリスキングに対応した調達複雑化を進めた上で、在庫圧縮など、運転資本は更に適正化を実施
- 政策保有株式を継続的に縮減し、総資産スリム化につなげる



- 格付け(A-/JCR)の維持に必要な財務の健全性を確保すべくD/Eレシオは0.5以下を目安にコントロール
- エコノミック・キャピタル※(2024/3期末約1,000億円)は確保した上で、自己資本は適切にコントロール

※ムーディーズの資産レバレッジ係数を乗じて算出

2点目は、B/Sマネジメントと資本構成の最適化です。

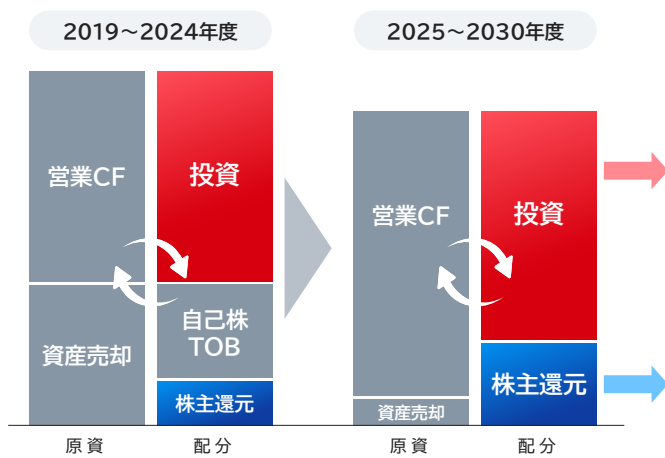
資産に関しては、政策保有上場株式や賃貸不動産の売却を進め、非事業用資産は非常に小さい割合になっています。一方で、当社には中国を主要調達先としている原材料がいくつかあり、そういった原材料については一定の安全在庫を持ちながら運営をしている状況にあります。今後は、より調達先の多様化を進めながら、在庫をより圧縮していく必要があるかと考えております。

また、資本構成については、現状の格付けは最低限維持できる財務体質を前提に、自己資本を適切にコントロールをしていきたいと考えております。

### 3 改善施策③ キャピタル・アロケーションの最適化

財務健全性を確保しつつ、戦略的な費用投入や投資を実施する想定  
VISION2030の主要戦略に基づき、営業活動により創出・増加したキャッシュを成長投資と株主還元へ配分

#### ■ アロケーションのイメージ



#### ■ 方針

具体的な計画、株主還元目標は次期中期経営計画の中で公表を予定(2025年5月予定)

- スペシャリティ製品(半導体・パワー半導体、バッテリー、ライフサイエンス、くらし・環境・食糧)分野に重点配分
- 研究開発/環境/デジタル/エッセンシャル製品分野にもバランス良く配分



- 現中計期間(2024年度まで)の目標は、総還元性向30%以上/DOE3.6%を維持
- 次期中期経営計画期間に拡充を検討



3点目は、キャピタルアロケーションです。

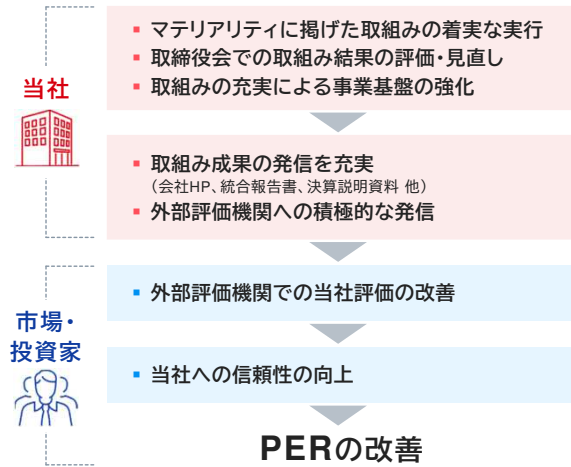
2025年からの中期経営計画はこれから作業に入り、来年お示しすることになりますが、今後6年間については、今年度までの6年間より安定的な営業CFが稼げると期待しております。それを源泉に特にスペシャリティ製品の立上げのための投資に重点を置きつつ、研究開発、環境、デジタル、既存のエッセンシャル製品にもバランスよく投資を配分して、成長基盤を強化していくことを検討してまいりたいと考えております。

また、2025年以降の株主還元については、次期中期経営計画において拡充をしていくことを検討してまいりたいと考えております。

### 3 改善施策④ ESG経営の強化

マテリアリティに掲げた取組みの着実な実行により、外部評価機関での当社のESG評価向上を獲得し、PERの改善を目指す

#### ■ ESG経営強化に向けた取組みのフロー



#### ■ 外部評価機関によるESG評価の実績・目標

##### 実績

「気候変動」「水セキュリティ」分野  
で「B-」評価を獲得



##### 今後の目標

その他の評価機関からの  
高評価獲得を目指す

MSCI

FTSE

4点目は、ESG経営の強化です。

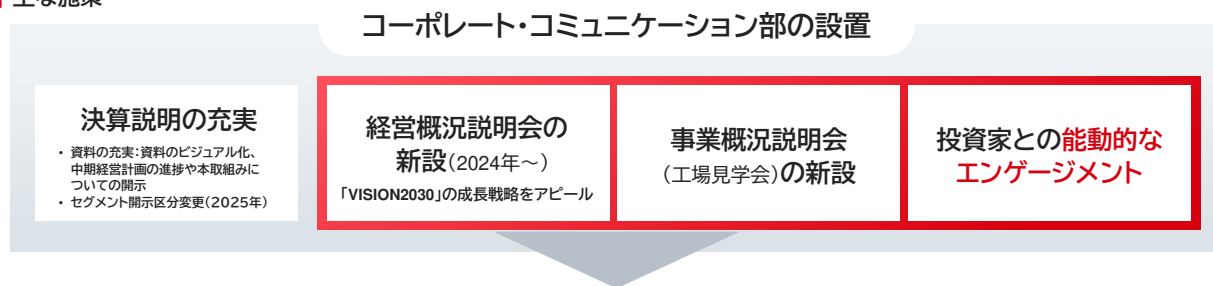
昨年、当社は11のマテリアリティを特定すると共に、関連する取組みを開示しています。今後はそれらの取組みの着実な実行と評価、取組みの更なる充実により、事業基盤を強化していきたいと考えております。

また、それらの成果を各種媒体に載せて開示し、また外部の評価機関へ積極的に発信することで、現在あまり高いとは言えない外部評価機関からの評価を改善し、当社への信頼性を向上させ、PERの改善に努めたいと考えております。

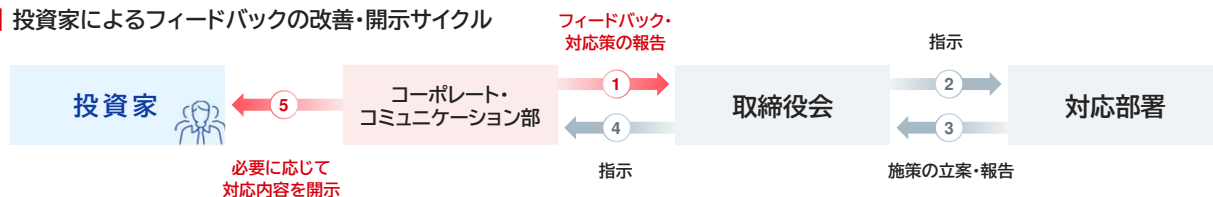
### 3 改善施策⑤ エンゲージメントの強化

投資家とのエンゲージメント強化に向けた施策を実行し、フィードバックを踏まえたサイクルで開示を行うことで企業価値向上を推進

#### ■ 主な施策



#### ■ 投資家によるフィードバックの改善・開示サイクル



最後は、エンゲージメントの強化です。

この3月に、当社は、情報発信の改善とステークホルダーとのコミュニケーションの強化することで、皆様に当社をよりご理解いただくためにコーポレート・コミュニケーション部を新設しました。

こちらに記載の通り、決算説明資料の充実、来年度からはセグメントの開示区分の変更を行っていくと共に、既にご案内の通り5月27日に経営概況説明会を実施するなど、情報発信の機会の充実を図ると共に、投資家とより能動的なエンゲージメントを実施していきたいと思っております。

また、エンゲージメントで得られたフィードバックを取締役に持ち帰り、当社の体制や取組みの充実に役立てていきたいと考えております。

以上が、当社の資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の要旨となります。



長期ビジョン

# VISION 2030

5月10日に開示いたしました「VISION2030」についてご説明します。

# VISION 2030

ありたい姿

サステナブルな社会の実現に寄与する  
「スペシャリティ・マテリアルズ・カンパニー」になる

数値目標

営業利益

200億円

(過去最高益)



ROE

10%以上

事業戦略

スペシャリティ製品の拡大

- ・新たな価値創造
- ・ビジネスモデルの創造

エッセンシャル製品の強化

- ・収益力の強化
- ・高付加価値化

ポートフォリオの最適化

人的資本経営の推進

- ・ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進
- ・エンゲージメントの向上
- ・健康経営の推進

環境課題の対応

- ・GHG削減への取組み
- ・循環型社会の実現への取組み
- ・環境負荷低減への取組み

デジタル活用の推進

- ・オペレーションの効率化
- ・経営基盤の高度化
- ・DXに向けたデジタル人材育成

ESG経営による事業基盤強化

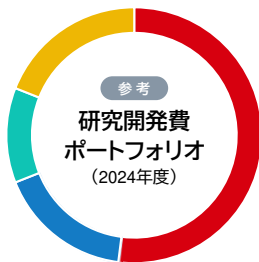
2030年の当社のありたい姿は、「サステナブルな社会の実現に寄与するスペシャリティ・マテリアルズ・カンパニーになる」です。そして、目指す指標として、当社の過去最高益である「営業利益200億円」を達成し、同時に「ROE 10%以上」に向かって進んでいきます。ROEについての補足ですが、2024年3月末のROEで、すでに11.4%を達成しています。ただし、海外ガラス事業売却によって発生した欠損金の影響で、支払い税率が低くなっているというプラスの要因がありますので、2030年の目標として、改めて安定した実力ベースのROE10%を達成したいという数値目標といたしました。

当社は、「ESG経営」、すなわち「人的資本経営の推進」、「環境課題の対応」、「デジタル活用の推進」を活動指針として基盤強化を図っており、その上で事業戦略として「スペシャリティ製品の拡大」、また「エッセンシャル製品の強化」を2本の柱として取り組んでまいります。その結果、これらの数値目標を達成したいとしています。

## 「事業戦略」について

### ■ スペシャルティ製品の拡大

- 新たな価値の創造(研究開発・独創的発想)
- 強いビジネスモデルの創造



新たな価値創造ターゲット

半導体・  
パワー半導体分野

バッテリー分野

ライフサイエンス分野

くらし・環境・食糧分野

エッセンシャル  
製品分野

### ■ エッセンシャル製品の強化

- 収益力の強化
- 高付加価値化

スペシャルティ製品

**3つの優位性**

**技術優位性**

知的財産等の独自の  
技術を持つ製品

**独創性**

ユニークかつ強固なビジネス  
モデルを確立した製品

**サステナビリティ**

社会・環境課題に  
貢献する製品

ここでは、「スペシャルティ製品の拡大」、「エッセンシャル製品の強化」とは何かについて説明します。

スペシャルティ製品とは、「技術優位性」、「独創性」、「サステナビリティ」という3つの「優位性」のうち少なくともいずれかについて高い競争力を持って事業展開している製品のことを指します。

一方、エッセンシャル製品は、社会からのニーズが決して無くなることのない製品群のことを指しています。

「スペシャルティ製品の拡大」を進める手段ですが、「新たな価値の創造」すなわち研究開発の強化に注力して行きます。特に、ここに示す4つの分野、「半導体・パワー半導体分野」、「バッテリー分野」、「ライフサイエンス分野」、「くらし、環境、食糧分野」をターゲットとしていきますが、現時点の4つの分野の開発費の比率として、この円グラフに示すように半導体関連が50%を超えていることを補足させていただきます。

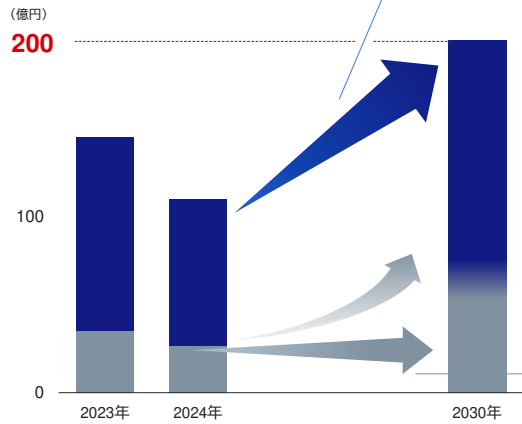
また、エッセンシャル製品とは、ガラス、ガラス繊維、肥料、一部の化成品などの製品が該当しておりますが、これらにつきましても収益力の強化、高付加価値化に努めていく所存です。

## ■ 営業利益目標200億円のロードマップ

スペシャルティ製品の営業利益を倍増させることで、200億円の達成を目指す

### ■ 営業利益推移

■ スペシャルティ製品  
■ エッセンシャル製品



### ○ スペシャルティ製品の拡大

ターゲット

半導体・  
パワー半導体分野

バッテリー分野

ライフサイエンス分野

くらし・環境・食糧分野

スペシャルティ製品群

エッチングガス、クリーニングガス  
SiCウエハ・次世代ディスプレイ材料など

電解液、次世代電池材料など

医薬製品(吸入麻酔薬など)など

低GWP材料、環境適応被覆肥料、  
PFASフリー材料、ガラス高付加製品など

### ○ エッセンシャル製品の強化

エッセンシャル  
製品分野

収益力の強化・高付加価値化

最後のスライドには、VISION達成へのロードマップを図示しました。

また、先のスライドで説明した4分野における具体的な製品群も記載しています。当社のスペシャルティ製品は、すでに大きな利益ポジションを占めておりますが、これらはすべて当社独自の研究開発から生まれた事業であるという実績があります。直近では、電解液事業がそれにあたります。また、現在開発中の新たな取り組みの中には、今後それぞれの分野で花が開く直前というものも複数控えています。今後も研究開発に力を入れ、スペシャルティ製品を増加させ、2030年に営業利益200億円を目指す計画です。

一方、エッセンシャル製品についても、収益力の強化や価値の創造を図り、利益創出を促進します。

本日の説明は以上となりますが、当社グループが一体となり「VISION2030」の実現に向かって進めてまいります。

なお、5月27日に行います経営概況説明会では各事業分野の現状と2030年のあるべき姿について事業別にそれぞれご紹介させていただきます。是非ともご参加ください。



お知らせ

## 経営概況説明会

2024年5月27日(月)

10:00～11:30(予定)

是非ご参加ください。

お問合せ

セントラル硝子株式会社  
コーポレート・コミュニケーション部  
IR・SR・広報グループ  
☎ 03-3259-7062

## 【Q & A 要旨】

Q 1：電解液事業の急減速の状況と、2024 年度の見通しは。

A：欧州では EV 車に対する補助金がなくなったこと、消費者の EV 車購入意欲が盛り上がってこないこと、それに在庫調整等も加わり、急速に需要が落ち込んだ。中国も同様に、欧州より少し早く落ち込みが始まり、欧州と共に 2024 年度の回復は見込めないと現時点ではみている。他方、アメリカでは、IRA（インフレ抑制法）の成立を受け、アメリカ国内での製造を前提とした強気なフォーキャストが入ってきており、その影響は 2024 年の終わり頃から年々増していくと見込んでいる。

Q 2：日本国内はどうか。

A：アメリカ向けに輸出するお客様への販売が増えている。

Q 3：価格の下落状況はどうか、30～40%減といったレベル感か。

A：正確な下落率は示せないが、そこまで落ちていない。売れない状況で、競合の圧力もあり価格はある程度落ちてきているが、原料の価格も下がっていることもあり、可能な範囲でスプレッドを維持していきたい。

Q 4：電子材料部門の需要回復についてどうとらえているか。

A：まずロジック系の 2 ナノメートル世代以下を含む最先端の用途がいち早く回復してきている。

Q 5：韓国メーカーの中には、9 月頃にはフル稼働になるという見通しもあるようだが。

A：お客様側の稼働状況については、そこまで深く把握・認識できていないが、発注状況で判断すれば、韓国も回復基調であると認識している。

Q 6：自動車ガラスの販売が伸びないとみているのか。

A：売上は横ばいも、一部の車種が量産を終了する、あるいはモデルチェンジによって品種構成が変わるといった影響や、人件費、物流費のアップが見込まれ、減益を想定している。価格改定の効果は既に出ているが、今後追加的な価格改定についてはお客様とご相談していく必要があると考えている。

Q 7：素材化学品において、フルオロオレフィンの販売が非常に悪かったが、回復するのか。

A：農薬関係は、在庫調整の影響もあるが、需要は回復すると考えている。それ以外の機能性材料については、中国のメーカーとの競合になり本格的な改善はまだ見通せない状況である。