



**AGC 株式会社**

オートモーティブ事業説明会

2023年11月30日

## イベント概要

---

[企業名] AGC 株式会社

[企業 ID] 5201

[イベント言語] JPN

[イベント種類] アナリスト説明会

[イベント名] オートモーティブ事業説明会

[決算期]

[日程] 2023 年 11 月 30 日

[ページ数] 23

[時間] 17:00 – 17:59  
(合計：59 分、登壇：28 分、質疑応答：31 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 2 名  
常務執行役員 オートモーティブカンパニー プレジデント  
竹川 善雄 (以下、竹川)  
広報・IR 部長  
小川 知香子 (以下、小川)

## 登壇

---

小川：定刻となりましたので、ただ今より、AGC 株式会社、オートモーティブ事業説明会を開始いたします。

本日司会を務めます、広報・IR 部の小川でございます。よろしくお願いいたします。

本日の出席者をご紹介します。オートモーティブカンパニープレジデント、常務執行役員、竹川善雄でございます。

初めに、オートモーティブカンパニープレジデントの竹川より、オートモーティブ事業の戦略についてご説明し、その後、質疑応答とさせていただきます。終了は 18 時を予定しておりますので、ご協力をお願いいたします。

なお、ご質問される際は、Q&A ボタンを押した上でご入力ください。

それでは、竹川さん、お願いいたします。

## 目次



1. オートモーティブ事業の概要	—————	P. 3
2. 2030年に向けた取り組み	—————	P. 9
3. サステナビリティへの取り組み	—————	P.26
付属資料	—————	P.29

竹川：オートモーティブカンパニーの竹川でございます。本日は、当カンパニーの事業概況についてご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

本日のアジェンダです。

最初に、オートモーティブ事業全体の概要、AGC グループにおける位置づけについてご説明し、カンパニーのビジョンや強みについてもお示しいたします。次に、中長期の目標としている2030年のありたい姿を実現するための取り組みとして、収益改善のための三つの施策と業績見通しについてご説明いたします。最後に、重要な経営課題の一つであるサステナビリティに関する取り組みについてもご説明します。

## AGCグループの両利きの経営



### —— 全社戦略 ——

## コア事業と戦略事業を両輪として、最適な事業ポートフォリオへの転換を図り、 継続的に経済的・社会的価値を創出



©AGC Inc. 4

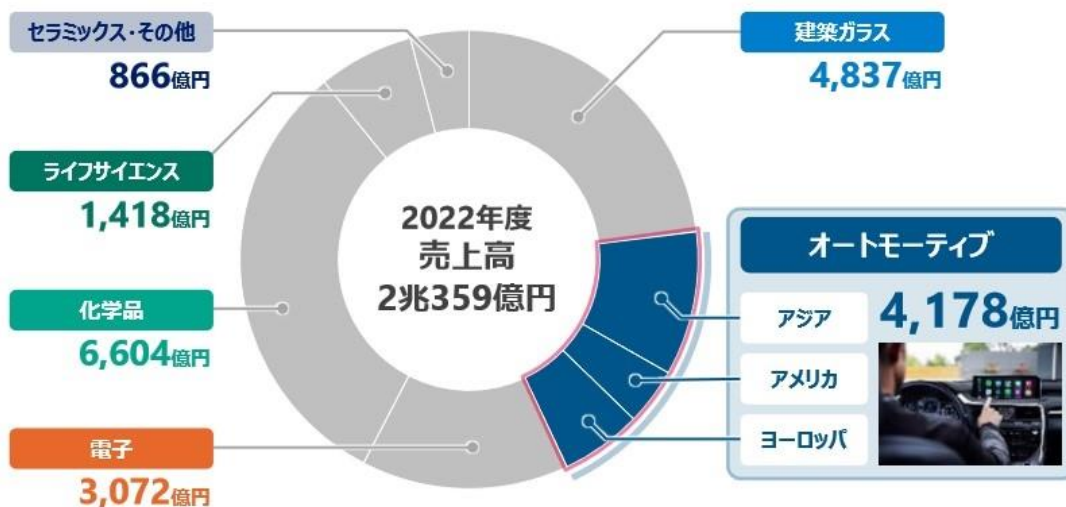
まず、オートモーティブ事業の概要についてご説明します。

AGC グループは、コア事業と戦略事業を両輪として、継続的に経済的・社会的価値を創出するという全社戦略のもと事業活動を行っており、両利きの経営を実践している企業として、社外の有識者からも認知されています。

AGCにおけるコア事業とは、建築ガラスやエッセンシャルケミカルズといった既存事業のことを指しており、当カンパニーの事業としては、こちらにお示しするとおり、自動車用の外装窓ガラスがコア事業に属しています。コア事業には、強固で長期安定的な収益基盤を構築することが求められています。

一方、戦略事業とは、高成長分野において、AGCの強みを生かして事業を創出していく分野のことで、当カンパニーとしては、モビリティ分野にて、AGCの将来の柱となるような高収益事業を創出・拡大することを目指しています。

# AGCグループにおけるオートモーティブ事業の位置づけ

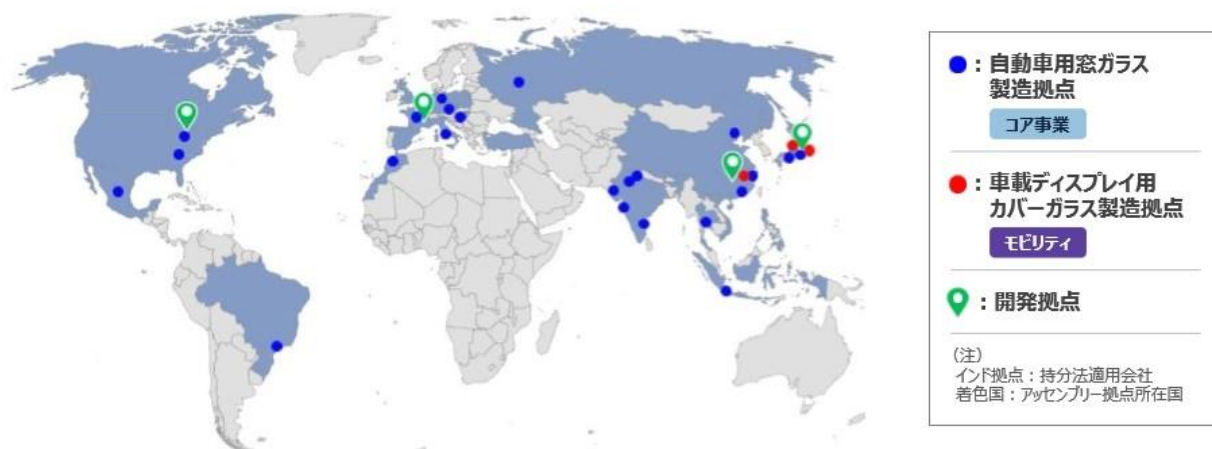


こちらは、AGCグループにおける当カンパニーの位置づけです。

AGCグループの昨年2022年度の売上高は、2兆359億円でした。このうち当カンパニーの売上高は4,178億円、おおよそ2割を占めております。地域別の内訳は、おおよそ日本を含むアジアが半分、残りが欧・米という比率になっています。

## グループ拠点展開

- アジア・欧州・米州3極におけるグローバルネットワーク
- 日米欧に加えて、中国にもR&D拠点を有し、マーケットトレンドを追求



こちらは、当カンパニーのグローバルにおける拠点展開です。

当カンパニーは、アジア・欧州・米州の3極にグローバルネットワークを持っております。青い丸の箇所には、コア事業である自動車用外装窓ガラスの製造拠点を有しております。また、赤い丸の箇所には、戦略事業の一つである車載ディスプレイ用カバーガラスの製造拠点を有しております。





また、製造拠点のみならず、開発拠点もグローバルに展開しております。日米欧に加えて、中国にも R&D 拠点を有し、成長著しい中国のマーケットトレンドを捉えています。

これらのグローバルネットワークは、OEM メーカーとの強固な信頼関係の構築に貢献するとともに、アンテナ関係やセンシング関連など、将来のモビリティビジネス創出の源泉でもあります。

The graphic features a dark blue header with the text 'カンパニービジョン&ミッション' on the left and the AGC logo 'AGC Your Dreams, Our Challenge' on the right. Below the header, there are three main sections. The first section, 'ビジョン', contains the text '『安全』、『快適』で『つながる』クルマ社会の実現に貢献し社会からの信頼を得よう'. The second section, 'ミッション', contains the text 'グローバルでクルマ社会の発展のために喜ばれる新ビジネス（新商品、新技術、サービス）を創出し提供し続ける'. Below this text are three blue boxes with the words 'COLLABORATIVE', 'INTELLIGENT', and 'ENABLER'. Underneath these boxes is the text '様々な組織にいる多種多彩な人々が、相互に影響を受けながら、知恵を出し合い、問題解決の方法や効果的なビジネスソリューションを創り出す'. The third section, '2030年のありたい姿', contains the text '独自の部材・ソリューションによりサステナブルなモビリティ社会（CASE）の実現をリードし自らも進化し続ける事業でありたい'. The bottom right corner of the graphic contains the text '©AGC Inc. 7'.

こちらは、われわれオートモーティブカンパニーが掲げているビジョン、ミッション、そして2030年に向けてのありたい姿です。

われわれの事業は、CASEを通じたモビリティ社会の大変革に向けて、多くの分野においてさまざまな社会的価値を創出する可能性を有していると考えております。われわれの強みを生かした新商品、新技術、新サービスによって、幅広い新ビジネスを創出・拡大し続けることで、この2030年のありたい姿を実現していきたいと考えております。

 <b>マーケットをリードする顧客基盤</b>	<b>EV・モビリティマーケットをリードするグローバルOEMとの信頼関係</b>
 <b>グローバルな生産・販売・開発体制</b>	<b>高品質の製品・サービスを提供できるグローバルネットワーク</b>
 <b>AGCグループの総合技術力</b>	<b>「材料技術」「機能設計」「生産技術」を活かした事業展開</b>
 <b>自動車用窓ガラス+モビリティによるシナジー</b>	<b>モビリティ製品・技術を組み合わせた付加価値向上</b>

こちらは、先ほどの2030年のありたい姿の実現を支えているとわれわれが考えています、当カンパニーの強みです。

まずは、マーケットをリードする顧客基盤です。当カンパニーでは、EV化の進展やモビリティ市場をリードする多くのグローバルOEMとの信頼関係を構築しており、そういった強固な関係を通じて、新しいモビリティ市場での事業機会に触れることができます。

次は、グローバルな生産・販売・開発の体制です。われわれのお客様には、グローバルに事業を展開される会社が多いため、われわれが高品質の製品・サービスを提供できるグローバルネットワークを有していることは、お客様にとっての大きな価値になります。

三つ目は、AGCグループの総合技術力です。AGCグループは、無機・有機に広がる幅広い材料技術、モビリティ社会のニーズを捉えた機能設計力、それと高品質の製品を安定的に生産する生産技術を有しており、お客様への提供価値となります。

そして四つ目は、自動車用窓ガラスとモビリティによるシナジーです。当カンパニーでは、コア事業である自動車用外装窓ガラスの事業と、戦略事業であるモビリティ事業の両方を有していますので、例えば窓ガラスでお付き合いのあるお客様との信頼関係を通じて、モビリティ新製品での協業が実現するといったようなシナジーによる事業創出のケースが増えてきております。

## CASEに代表される自動車産業の変化は着実に進行中

<b>Connectivity</b>	2030年前後での市場の立ち上りを想定
<b>Autonomous</b>	レベル4-5はMaaS車両をメインに立ち上がる見通し
<b>Electric and Environment</b>	SDGsの観点で社会的要求が加速

## 2030年のEV比率は約50%へ

- グローバルの自動車生産台数は、今後の増加は期待せず
- 一方、EV化はEV先進地域 (欧州・中国・北米) を中心に更に加速



次に、2030年に向けた取り組みについてご説明いたします。

初めに、市場動向に関する認識についてご説明します。

CASEに代表される自動車産業の変化は着実に進行しており、例えばConnectivityの観点では、2030年前後に5G通信の市場が本格的に立ち上がると想定しています。また、自動運転の観点では、レベル4から5の自動運転では、MaaS車両をメインに立ち上がる見通しを持っております。

また、EV化および環境対応が加速していることはご承知のとおりですけれども、この領域にも多くのビジネスチャンスがございます。EV化の進展に伴うビジネスチャンスを確実に獲得すべく、活動を続けてまいります。

社会的価値のところでご説明させていただきます、サステナビリティの対応製品の販売拡大とともに、GHG削減を含めた環境対応にも着実に取り組んでまいります。

また、右下のグラフに示しましたとおり、当カンパニーとしては、今後、グローバルの自動車生産台数が増加するとは想定しておらず、販売数量の増加に依存せず、価値向上を重視した事業運営へシフトし始めています。

一方、EV化は、欧州・中国・北米といったEV先進地域を中心にさらに加速し、2030年でのグローバルにおけるEV比率は約50%に達することを想定しており、この環境変化を事業機会へつなげてまいります。



## 収益改善策に取り組むに至った背景

- コロナ禍や半導体供給不足による自動車生産台数減少がオートモーティブ事業に影響、減損計上や構造改革を実施

	事業環境	減損の計上	構造改革の実施
2018	■ 欧米自動車販売鈍化	■ 北米自動車用ガラス	■ 欧米本社、チェコ工場等で人員削減
2019			
2020	■ コロナ禍による生産台数の減少	■ 欧州自動車用ガラス	■ 高効率設備の投入による生産集約開始 ■ アッセンブリー拠点集約・旧ライン削減
2021			
2022			
2023	■ ロシア・ウクライナ情勢の長期化	■ ロシアにおける自動車用ガラス ■ 欧州自動車用ガラス（除くロシア）	■ ベルギー工場・ドイツアッセンブリー拠点削減

計521億円

当カンパニーでは、過去数年間において、欧米にて大きな減損損失を計上するなど、厳しい収益環境が継続してきました。早急かつ着実な収益改善を達成すべく、時間軸を意識した、スピード感を持った収益改善施策に取り組んでおりますが、これに至った事業環境等について簡単に振り返らせていただきます。

当カンパニーでは、長らくグローバルでの自動車生産台数の増加を前提とした事業運営を行ってまいりました。お客様のグローバル展開に追随する形で、当社も増産・増設を行うことで事業成長を実現してきました。

ただし、2010年代後半には、欧・米での自動車販売の伸びが鈍化することで、収益環境は急速に悪化し始めました。北米では、2019年に減損損失を計上するとともに、構造改善に着手しました。欧州においても、人員削減等の構造改善に着手したものの、その後発生した新型コロナウイルスの拡大、半導体不足やサプライチェーン混乱による自動車生産低迷により、収益環境はむしろ悪化し、2021年末に減損損失を計上いたしました。

その後も、ロシアによるウクライナ侵攻による欧州エネルギー価格の高騰や、ロシア事業の低迷によって、欧州は2022年、昨年末にも再度減損損失を計上せざるを得ない状況となりました。また、グローバルにおいても、半導体不足等による生産低迷や原料価格高騰によって、カンパニー全体の収益も大きく低下しました。

このような状況下において早急な収益改善は不可避であり、次にご説明する各種施策の取り組みを始めました。

## 中長期の施策 ～2025年ROCE10%に向けて～

- 自動車用ガラス事業の価格政策の見直しを実施
- 構造改革を含めた収益改善施策を立案・実行
- 販売数量の拡大は志向せず、高機能・高付加価値の製品に注力（Volume to Value）



当カンパニーとしては、収益改善の三つの柱として、こちらにお示しする施策を進めております。

まず、自動車用外装窓ガラスの足元の収益性の改善については、販売価格の見直しが不可欠であり、適正な価格水準への引上げに向けて、昨年来取り組みを行っております。

次に、短期から中期にかけて欧州を中心とした構造改革に加えて、高効率設備の導入を含めた生産性向上による収益改善施策を継続して実行しています。

加えて、コア事業の自動車用外装窓ガラスでは、販売数量の拡大は志向せず、高機能・高付加価値の製品およびモビリティ事業の拡大に注力しています。カンパニー内では、この方針を Volume to Value と呼んで、浸透を図ってまいります。

## ① 価格政策



次に、価格政策について説明します。

これまで、原燃価格の高騰、半導体不足やサプライチェーンの混乱により、急激な生産台数の減少に伴うコスト負担に対応するため、価格引上げを実施してきました。

さらに、モデルに応じた採算性を考慮した価格水準の見直しにも着手することで、将来にわたっての健全な事業運営に向けた適切な価格水準を引き続き追求してまいります。

## ② 構造改革

	実施済	今後
欧州	<ul style="list-style-type: none"><li>■ ベルギー工場・ドイツアッセンブリー拠点削減</li><li>■ 旧ライン削減・本社人員削減</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 旧ライン削減及びモビリティ対応</li></ul>
北米	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 旧ライン削減及びアッセンブリー拠点合理化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 旧ライン削減及びアッセンブリー拠点合理化</li></ul>
グローバル	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 高効率設備導入のグローバル展開・標準化</li><li>■ 低稼働・低生産性ラインの統廃合</li><li>■ 各地域マーケット動向に応じた生産・供給体制見直し</li></ul>	

次に、構造改革について詳しく説明します。

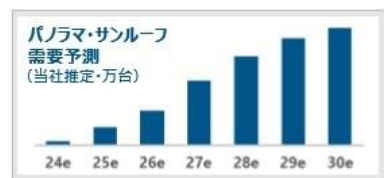
これまで、ベルギーやドイツ、アメリカにおいて、複数の拠点を集約する、または合理化することで、コスト削減とともに、生産キャパシティの削減に取り組んでいます。

また、2020 年前後から、グローバルにおいて高効率設備を順次展開することで、高機能化・高生産性へ備える一方で、低稼働・低生産性ラインの統廃合に継続して取り組んでいます。今後とも、各地域のマーケット動向に応じた適切な生産・供給体制を実現していきます。

### ③ 高機能化 EV化による高付加価値品拡大



- EV化の拡大に伴い、従来の高付加価値品\*に加えて、**断熱ガラス・調光ガラスを活用したサンルーフや遮音ガラス**などの需要拡大が見込まれる
- サンルーフは欧州・中国を中心に需要拡大の見通し



**Low-eガラス**  
ガラスに特殊な金属コーティングを施し、夏は日射熱を遮り、冬は熱を逃しづらく。EVの航続距離延長やCO<sub>2</sub>排出量低減に寄与。



**調光ガラス**  
2枚のガラスの間に特殊なフィルムを挟み、光の透過を自在にコントロール。心地よい光が降り注ぐ車内空間を実現。



**遮音ガラス**  
2枚のガラスの間に特殊な遮音膜を挟み、車外の騒音を軽減。ガラスの重み（厚さ）を増加することなく、快適な車内を実現。

\* 赤外線カット、HUD等 付加機能・価値を付した商品

ここからは、三つ目の施策であります高機能化・高付加価値化に関して、EV化によって生まれてくる事業機会と、それに対応した当社製品についてご説明いたします。

EV化の拡大に伴い、断熱ガラス・調光ガラスを活用したサンルーフや、遮音ガラスなどの高機能製品の需要拡大が期待されています。特にEVは、車の床下、フロアの下に電池を配置することが多くて、従来の車内空間の設計では頭上に圧迫感を感じてしまうため、開放感のある大面積のパノラマ・サンルーフの需要が欧州・中国を中心に拡大する見通しであります。

ここにお示しする右上のグラフのように、急速な拡大を見込んでおります。本格的な拡大にはまだもう少し時間を要しますが、市場変化を捉えながら、拡大に備えた準備を進めてまいります。

### ③ 高機能化 EV化による高付加価値品拡大

#### Low-E（断熱ガラス）

高い遮熱・断熱性で、エアコン負荷を低減し燃費向上

**快適性向上に加え、EVの航続距離延長、CO<sub>2</sub>排出削減にも貢献**



- AGCの材料技術、機能設計技術、生産技術を活かし、**車載用特殊Low-Eコートを開発**
- 夏は日射熱を遮り、涼しく快適な車内温度、冬は車内の熱を外に逃しづらく、暖かく快適な車内温度を実現
- ルーフガラスに使用することで、**シェードレス設定が可能**となり、**車体の軽量化やヘッドクリアランスの確保**にも寄与

#### 採用事例

Low-Eコート付き調光パノラマルーフがトヨタ自動車株式会社  
BEV専用モデル「Lexus RZ」に採用



参考：AGCニュースリリース [https://www.agc.com/news/detail/1202895\\_2148.html](https://www.agc.com/news/detail/1202895_2148.html)

©AGC Inc. 16

ここからは、具体的な高機能製品の例をいくつかご紹介させていただきます。

まずは、Low-E コート付きの断熱ガラスです。

このガラスは、高い遮熱・断熱性でエアコン負荷を低減し、燃費を向上させることができ、車内の快適性向上に加えて、EVの航続距離の延長、ひいてはCO<sub>2</sub>排出削減にも貢献します。

この製品は、夏は日射熱を遮り、車内を涼しく快適にする一方、冬は車内の熱を外に逃がしづらく、暖かく快適な車内環境を実現します。さらに、先ほど述べたルーフガラスに使用することで、シェードレスの設定が可能になり、車体の軽量化やヘッドクリアランスの確保にも寄与します。

この製品は、AGCの材料技術、機能設計、生産技術によって実現したもので、トヨタ自動車様の「Lexus RZ」にもルーフガラスとしてご採用いただいております。

### ③ 高機能化 EV化による高付加価値品拡大

#### 調光ガラス Digital Curtain®

EV化で需要拡大するパノラマサンルーフに、新たな価値を提供

**快適性・開放感を更に向上、  
先進的な車内空間を実現**



- 2枚のガラスの間に特殊フィルムを挟み込み、電圧でコントロールすることで、「調光モード」と「透過モード」を瞬時に切り替え可能
- 「調光モード」では日差しの暑さ・眩しさを和らげ、「透過モード」では開放感を楽しめる

#### 採用事例

- トヨタ自動車株式会社「新型ハリアー」
- 自動車用外装ガラス向けでは、世界最速\*の瞬時に透過光を制御
  - 量産車に世界で初めて採用

調光モード（スイッチオフの不透明な状態）



透過モード（スイッチオンクリアな状態）



※AGC調べ

参考：AGCニュースリリース [https://www.agc.com/news/detail/1200903\\_2148.html](https://www.agc.com/news/detail/1200903_2148.html)

©AGC Inc. 17

次に、調光ガラス、いわゆる「Digital Curtain」をご紹介します。

この製品は、2枚のガラスの間に特殊なフィルムを挟み込んであり、電圧でコントロールすることで、ここにお示しするような不透明な状態とクリアな状態を瞬時に切り替えることが可能です。不透明な状態では日差しの暑さ、眩しさを和らげ、クリアな状態では開放感を楽しむなど、快適性を向上させることで、先進的な車内空間を実現しています。

この調光ルーフガラスは、トヨタ自動車様の「新型ハリアー」に、量産車として初めてご採用いただきました。

### ③ 高機能化 EV化による高付加価値品拡大

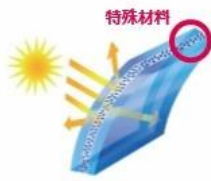
2023年9月 ニュースリリース

## 調光ガラス Digital Curtain® トヨタ自動車株式会社「新型センチュリー」に採用

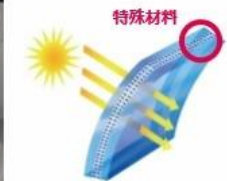
- 世界初※となる後部ドア部位に採用
- シェードが不要となり、より広く、快適で先進的な後部座席空間が実現するとともに、プライバシー性も向上



特殊材料がランダムに並び、外からの光が散乱され、ガラスは不透明に



フィルム内に電圧を加えると、特殊材料が同じ向きに整列し、外からの光を通すのでガラスは透明に



※AGC調べ

参考：AGCニュースリリース [https://www.agc.com/news/detail/1204654\\_2148.html](https://www.agc.com/news/detail/1204654_2148.html)

©AGC Inc. 18

さらに、今年に入り、調光ガラス「Digital Curtain」を世界で初めて、ルーフではなく後部のドアガラス、ドアのサイドガラスにご採用いただきました。トヨタ自動車様の「新型センチュリー」の事例でございます。

この製品をサイドガラスにご採用いただくことで、サイドガラスにあったシェードが不要になり、より広く快適で先進的な後部座席空間を実現するとともに、プライバシー性も向上しています。

### ③ 高機能化 EV化による高付加価値品拡大

## 遮音ガラス

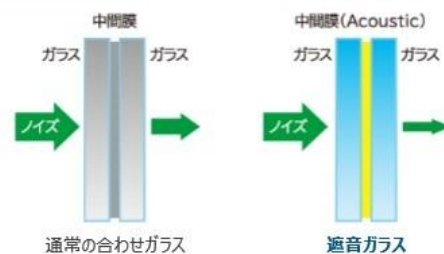
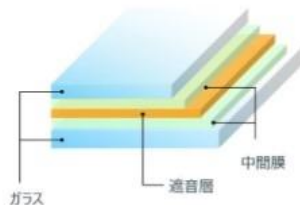
フロントに加え、サイドガラスも合わせガラス化することで、遮音性を更に向上

エンジン音から解放されるEVで、  
静かで快適な車内空間を実現



### 構成

- 2枚のガラスの間に特殊な遮音膜を挟んだ合わせガラス



©AGC Inc. 19

もう一つサイドガラスでご紹介したいのは、こちらに示す遮音ガラスです。

EV はエンジンがありませんので、従来よりも乗車中の騒音がより気になると言われています。そこでこちらの製品では、サイドガラスを合わせガラス化して、2枚のガラスの間に特殊な遮音膜を挟み込むことで、遮音性をさらに向上させることができます。エンジン音から解放される EV において、この製品によって、より静かで快適な車内空間を実現できます。

戦略事業

## モビリティ製品の基本戦略

AGC  
Your Dreams, Our Challenge

- **“ディスプレイ”** は、車載ディスプレイ用カバーガラスを中心に更に拡大。
- **“センサー”** は量産フェーズへ。2030年に向けて第2の柱として成長。
- **“次世代戦略事業”** の探索・事業化強化（アンテナその他）



©AGC Inc. 20

ここからは、CASE 社会の実現に貢献するモビリティ製品の基本戦略についてご説明します。

まず、ディスプレイ関係の製品は、当社が世界ナンバーワンのシェアを持つ車載ディスプレイ用カバーガラスを中心に、さらに拡大させていきます。

また、自動運転等で必要とされるセンサーに関係する製品は、近々量産フェーズへ移行し、2030年に向けてモビリティ製品の第2の柱として成長させていきたいと考えています。

さらに、次世代戦略事業として、アンテナなどの事業機会を探索し、強化していきます。

そのような取り組みの結果、2030年にはモビリティ製品の売上が約3倍に伸長すると見込んでおります。



### 車載ディスプレイ用カバーガラス

「動く居住空間化」する次世代モビリティに対応  
楽しさや快適性を実現する、「大型」ディスプレイ

### Pillar to Pillarディスプレイ用 3Dカバーガラスを開発



- AGCの化学強化用特殊ガラス「Dragontrail®」を採用。  
高い強度を持ち、内装材として求められる  
「高い安全性」を確保
- 反射防止膜や指紋付着防止膜などの成膜技術を生かし、  
ディスプレイの「高い視認性」および「タッチパネル性能」を確保
- ディスプレイとタッチボードの一体感を高める  
「卓越したデザイン」を実現
- 世界トップシェア※

#### 3次元曲面形状のカバーガラス



#### 一般的なカバーガラスの構成

指紋付着防止膜
反射防止膜
非光沢膜
化学強化ガラス
印刷

※AGC調べ

©AGC Inc. 21

ここからは、モビリティ製品の具体例をご説明いたします。

まず、ディスプレイ関係の製品としては、当社は車載ディスプレイ用カバーガラスを展開しています。こちらの製品は、AGC グループの総合力を結集しております。

化学強化用の特殊ガラス「Dragontrail」を基板ガラスとして使用するとともに、反射防止膜や指紋付着防止膜などの成膜技術を生かし、強い強度とディスプレイの高い視認性、およびタッチパネル性能といった機能を兼ね備えたカバーガラスとなっており、当社はこの市場で世界トップシェアを誇っております。

さらに、最近では、動く居住空間化する次世代モビリティに対して、大型のディスプレイへの展開を進めています。本年には、運転席の端から助手席の端まで、そこをカバーする Pillar to Pillar、要は柱から柱までといったディスプレイ用の 3D カバーガラスを開発しました。

#### LiDAR向け車載ガラス Wideye™

#### 様々なタイプのLiDARに 対応する製品をラインナップ

ボディリムパーツ  
(Ex ガラス+ハウジングケース) 車体のデザインに合わせたシームレスなガラスパーツ



- AGCのガラス組成設計技術やガラス加工技術等を活かし、新たなガラス素材を設計。遠距離センシングに対応する高い近赤外線透過率を保持
- LiDAR前面に設置することで、傷・衝撃による故障や、雨滴・汚れによる検知精度の低下を防ぐ
- AGCの撥水コーティング、ARコーティング、加熱機能を付加することで、様々な環境下においても優れた光学性能を最大限に発揮することが可能
- 大面積への対応や外装モジュールへの加工も可能で、フロントガラスを含むあらゆる自動車ガラス用途に適する
- 設計からプロセス開発、製造、品質保証までワンストップで提案可能

#### その他製品ラインナップ



LiDARモジュールカバー  
車載用LiDARモジュールの  
カバーガラス



Glazing一体型LiDAR  
フロントガラス等グレーンジャー一体型の  
LiDAR保護

次に、センサー関係の製品として、LiDAR 向けの車載ガラス「Wideye」をご紹介します。

この製品は、AGC のガラス組成設計技術やガラス加工技術等を生かし、LiDAR で使用される近赤外線領域で高い透過性を持ったカバーガラスです。

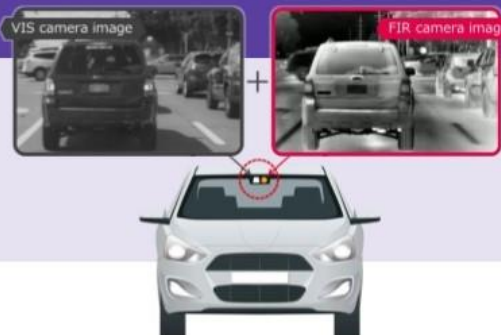
このカバーガラスを LiDAR センサーの前面に設置することで、傷・衝撃による故障や、雨・汚れによる検知精度の低下を防ぐことができます。

AGC の撥水コーティング、AR コーティング、加熱といった機能を付加することで、さまざまな環境下において、優れた光学性能を最大限に発揮することが可能です。

さらに、このガラスは、大面積への対応や外装モジュールへの加工も可能で、フロントガラスを含むあらゆる自動車用ガラスの用途に適しています。

#### FIRカメラ対応フロントガラス

**フロントガラス内側に可視カメラ・  
FIRカメラの一体搭載が可能に**  
2027年市場投入に向け、開発加速中



- フロントガラスの一部を特殊加工し、そこに**FIR（遠赤外線）光を透過する特殊素材を一体化**
- これまで車室外に設置されていたFIRカメラを、フロントガラス内の高い位置に設置できるようになることで、可視カメラとFIRカメラの視差が少なくなり、**センサーフュージョンに有利。広い視野と遠方物体の早期認識、センサー保護にも寄与し、問題となっている夜間のADASの効力を大幅に高め、歩行者交通事故を防ぐ**
- 2023年5月に米国交通安全局（NHTSA）が発表した「全ての新たな乗用車に、**夜間の歩行者検知・衝突回避能力等を要件とする**」とした新規規則案に対するソリューションとしても有効

#### FIRカメラ対応フロントガラスの構造



次に、もう一つ、センサー関係の製品として、FIR、遠赤外線のカメラ対応フロントガラスをご紹介します。

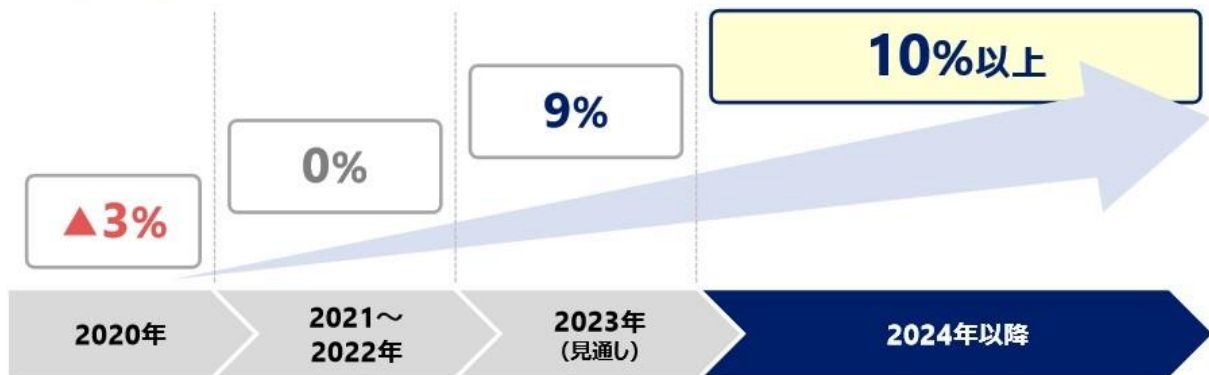
遠赤外線を用いる FIR カメラは、夜間でも人を発見できるため、ADAS の夜間の機能向上のために期待されています。しかし、その他のカメラがフロントガラスの内側の高い位置に設置されているのに対し、FIR のカメラは、自動車の前方下側にあるフロントグリル、もしくはバンパーの中などに、他のカメラと異なる位置に設置されているために、その能力を最大限に発揮できずにいました。それは、FIR カメラを使う遠赤外線が、一般的なフロントガラスを透過することができないためです。

この課題に対して、われわれが開発した製品では、フロントガラスの一部に遠赤外線を透過する特殊な素材を一体化することで、フロントガラスの内側に可視カメラと FIR カメラを一体搭載することが可能になりました。

今年 5 月に、アメリカの交通安全局が発表した新規規則案には、全ての新たな乗用車に、夜間の歩行者検知・衝突回避能力等を要件とするという文言が含まれており、この本製品は、そのソリューションとしても非常に有効に機能すると考えております。この製品は、2027 年市場投入に向けて開発を加速中です。

## ROCE改善の進捗状況

- 施策効果もあり、ROCEは急速に改善中
- 2025年 10%以上の達成も視野へ
- 安定的な収益およびROCE実現を重視



ROCE：営業利益は共通費用配賦前ベース

©AGC Inc. 24

ここまでご説明した施策による業績改善の見通しについてご説明します。

コロナ禍以降の事業環境の大幅な悪化により、ROCEは2020年にマイナス3%まで下落し、2021年、2022年にかけても0%という状況でした。しかし、既に実施した施策の効果もあり、今年は、ROCEは9%前後まで急速に改善する見込みとなっています。2025年までには10%以上のROCEを達成することも十分視野に入っております。

今後も各種施策に取り組むことで、ダウンサイドリスクへの対応を強化して、安定的な収益およびROCEの実現を重視した事業運営を行ってまいります。

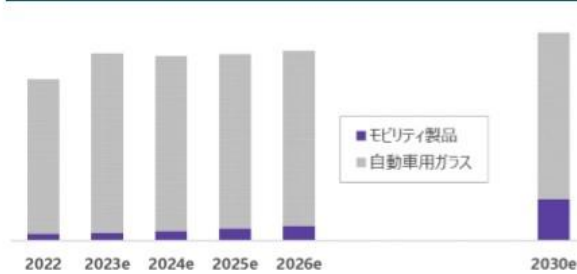
なお、ここでお示ししているROCEの算出に使用している営業利益は、共通費用配賦前の営業利益となっております。

## 中長期 業績見通し

- モビリティ製品は、マーケット需要を捉え、規模拡大
- 自動車用ガラスは、数量（売上高）を追わず、価値を追求

### 各改善施策の効果および製品ミックスの改善による安定的な収益体質へ

オートモーティブ事業 売上高推移



OEM 高付加価値品比率の推移 (モビリティ製品を除く)



\* Low-E、調光、遮音、HUD等 付加機能・価値を付した商品

©AGC Inc. 25

中長期の業績見通しについてご説明します。

これまでご説明差し上げたように、モビリティ製品については、マーケット需要を捉えて規模を拡大することを目指し、コア事業の自動車用外装窓ガラスでは、数量・規模を追わずに価値を追求することを当カンパニーの方針としております。

この方針のもと、左下のグラフのように、カンパニー全体の売上に占めるモビリティ製品の割合を増やすとともに、右下のグラフのように、既存の自動車用外装窓ガラスの製品においても、遮熱・断熱・調光・遮音などの機能を付加した高付加価値製品の割合を30%までに増やすことを目指しています。こうした各種施策の着実な実施と製品ミックスの改善によって、安定的な収益体質を実現していきます。

**持続可能な地球環境の実現への貢献**

7 気候変動対策 (Climate Action)    12 持続可能な消費と生産 (Responsible Consumption and Production)    13 気候変動対策 (Climate Action)

**GHG排出量の削減に向けて**

- フロートプロセスで発生するCO<sub>2</sub>削減とゼロ化への取組
- 加工プロセスでの電力消費削減・グリーン化とリサイクル促進
- 自動車使用時のCO<sub>2</sub>排出削減に貢献する商品開発・展開

---

**Scope 1+2** (2019年比30%削減)

- フロート窯への高効率化技術導入
- 高生産性加工生産プロセスへの置き換え

**Scope 3**

- 自動車のCO<sub>2</sub>排出削減、EV車の電費改善に貢献する製品の拡販  
(例：高断熱/Low-Eガラス、薄板ガラス(軽量化)、防曇ガラス等)
- 補修用ガラス・使用済み自動車のガラスのリサイクル

**安全・快適な都市インフラの実現への貢献**

3 気候変動対策 (Climate Action)    6 清潔なエネルギー (Clean Energy)    9 気候変動対策 (Climate Action)    11 持続可能な都市とコミュニティ (Sustainable Cities and Communities)    12 持続可能な消費と生産 (Responsible Consumption and Production)

**快適な車室空間の実現や安全性向上に貢献する製品の拡販**

例：調光ガラス、  
車載センシング・レーダー用部材、  
次世代通信対応アンテナ、  
歩行者安全性能向上 等

最後に、サステナビリティへの取り組みについてご説明します。

AGC グループ全社では、五つに分類した社会的価値の創造に通じる社会課題の解決に取り組んでおります。

オートモーティブ事業では、特に持続可能な地球環境の実現と、安全・快適なインフラの実現の二つの社会価値に貢献し得る製品・技術・サービスを蓄えております。

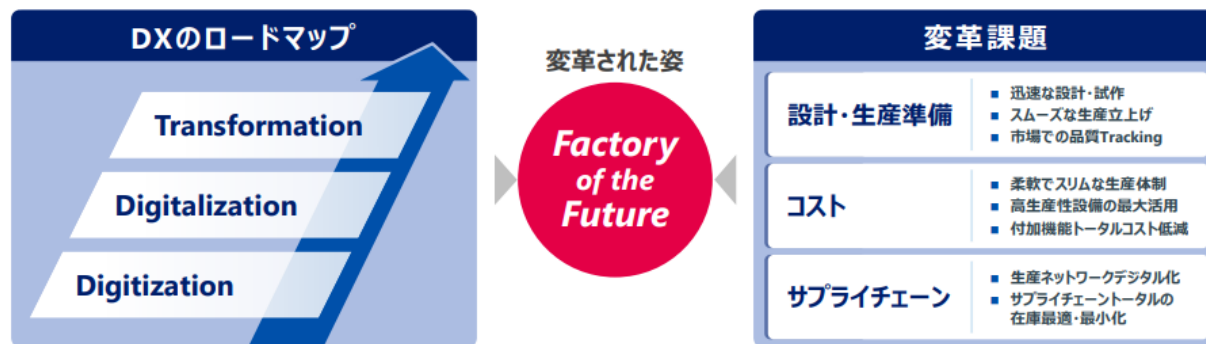
持続可能な地球環境の実現の観点では、ガラスの溶解・加工プロセスでの GHG 排出量の削減に取り組むとともに、自動車使用時の CO<sub>2</sub> 排出削減に貢献する商品の開発・展開も進めてまいります。

例えば、自動車の CO<sub>2</sub> 排出削減、EV 車の電費改善に貢献する製品として、エアコン負荷の軽減につながる高断熱ガラスや車体の軽量化に貢献する薄板ガラスの開発、また補修用ガラスや使用済みの自動車のガラスのリサイクルにも取り組んでまいります。

安全・快適なインフラの実現の観点では、調光ガラス、車載センシング・レーダー用部材、次世代通信対応アンテナ、歩行者安全性能の向上といった、快適な車内空間の実現や安全性の向上に貢献する製品の開発・拡販に取り組んでまいります。

## CASE、GHG削減、EV化等の市場大変化に対する事業の変革を、デジタル技術を活用して実現する

▶ スピード、コスト、性能/品質を同時に変革、競争力の強化



最後に、当カンパニーのDXへの取り組みについてご説明します。

当カンパニーでは、CASE、GHG削減、EV化等の市場の大きな変化に対する事業変革を、デジタル技術を活用して実現することを目指しています。デジタル技術を活用することで、スピード、コスト、性能/品質を同時に変革し、競争力を強化することが可能と見込んでいます。

例えば設計・生産準備の段階では、デジタル技術を活用することで、設計・施工のスピードを上げて、スムーズな生産立上げを実現しています。コスト低減、サプライチェーンの最適化においても、デジタル技術の活用により効果が出ています。

以上をもちまして、本日のご説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

小川：竹川さん、ありがとうございました。