

2017年度 第2四半期決算説明会 質疑応答

日時 : 2017年10月27日(金) 10:00~11:15

パワエレシステム

Q: パワエレシステム・インダストリーソリューションが好調な背景について。案件の前倒し、ファクトリーオートメーション、プロセスオートメーションの好調などの説明があったが、外部環境の追い風に加え、当社個別要因としてパワエレシステム事業本部を立ち上げたことによる効果が出てきているのか。

A:

- ・お客様の工場の仕事を丸ごと取りに行くような案件が増えている。
- ・あるお客様では、受変電設備、電源の安定化、工場の省エネの見える化、省エネ設備等をセットで提案できている。加えて、継続的なサービス請負まで含めて受注するケースも増えている。
- ・プラントビジネスにおいて、これまで一部他社品を採用していたものに対し内製化を進めており、盤、モータ、器具、センサ等を一体として製品の差別化を図っている。
- ・これまで進めてきた標準化、内製化により、工場の限界利益率が昨年に比べ良くなっており、リードタイムも短縮できている。

Q: 競合他社においてサーボ、コントローラが非常に好調である。富士電機のサーボ、コントローラの足元の状況と、今後の方向性は。

A:

- ・サーボ単体の対前年での受注状況は、概ね国内で20%、中国では50%程度伸びている。
- ・当社はサーボに加えコントローラ等を含むFAコンポーネント全体で年間売上高200億円くらいの規模。事業規模が拡大してきており、利益増に寄与している。
- ・課題は、機械加工やロボット分野への売上が少ないこと。新製品の投入で同分野への参入拡大を図っている。
- ・当社はサーボ、コントローラ、HMI(※Human Machine Interface)を組み合わせたFA装置全体をシステムとして伸ばしていきたい。

Q: 富士電機のサーボにおいて、上期受注が好調だった分野、アプリケーションは。

A:

- ・市場が最も伸びているのは中国。当社が従来強みを持つ搬送系や食品・包装機械などに加え、新製品投入効果として、工作機械向けも徐々に増えてきた。

Q: サーボ・コントローラに関して、今後売上、営業利益をどうやって拡大させていくか。生産体制も含めて聞きたい。

A:

- ・まず中国については、生産拠点がフル稼働しているが、在庫が足りない状態である。これに対し、12

月までに増産設備投資を完了し、現在の生産能力から倍増させる。

- ・中国はサーボだけではなく、コントローラ、HMI も伸びている。単品ではなくシステム全体で事業を拡大するために、お客様や FA 装置メーカーとのコラボレーションを進めている。
- ・サーボの事業はこれまでの 3 年間で約 3 倍の規模になった。今後は現在空白となっているアメリカ攻略が課題のひとつ。M&A の選択肢も含め考えていきたい。

Q: パワエレシステムの 5 月の事業戦略説明会では SiC の活用推進を図るとの方針説明があった。IGBT が足りない状況において、SiC デバイスが使われやすい環境にあるのではないかと考えている。SiC について足元の引き合いや立ち上がりの状況は。

A:

- ・中期的な新製品の売上計画に基づき、電子デバイス部門と連携して進めている。開発は計画通り進捗している。
- ・SiC 搭載機器で注目が高いのは鉄道分野。当社はお客様と一緒に開発を進めており、実機搭載、試運転が始まっている。今後は、次期高速鉄道でも SiC 搭載の標準化が進んでいく。
- ・その他、耐環境性能を高めた SiC インバータの試験を進めている。

Q: 受注が今期 9,000 億円を超えそうとのことだが、パワエレシステム・エネルギーソリューション、インダストリーソリューションの来期売上に向けた受注の状況は。

A:

- ・パワエレシステム全体で、対前年+220 億円くらいの受注増を想定している。インダストリーソリューションの伸びが大きい。サーボの足元の状況、あるいは為替が現在に近い状況で推移すればもう少し上振れする可能性がある。
- ・エネルギーソリューションの受注は対予想では伸びてきている。一番伸びているのが変電、特に工場の変電設備等が増えている。また、アジア地区でも変電の商流が増えてきており期待できる。
- ・エネルギーソリューションはトータルでは対前年で受注減だが、スマートメータが導入ピークを過ぎ減っていく事も一因。

電子デバイス

Q: 半導体とディスク媒体の売上高、営業利益のイメージ、ディスク媒体の売上枚数、アルミとガラスの構成比は。

A:

- ・半導体は上期売上高 557 億円、営業利益 60 億円弱。年間見通しは売上高 1,040 億円、営業利益 100 億円強。
- ・ディスク媒体は上期売上高 91 億円、営業利益 1 桁億円の後半。年間見通しは売上高 163 億円、営業利益 10 億円レベル。
- ・ディスク媒体の枚数は、上期 15 百万枚、年間 30 百万枚。構成比は上期アルミ 32%/ガラス 68%、年間見通しはアルミ 4 割/ガラス 6 割。

Q: パワー半導体の稼働率の状況は。

A:

- ・前工程の稼働率は足元では 92%程度で高稼働となっている。今後は生産能力を月産枚数で 160k 枚半ばまで上げていく計画。下期以降の稼働率は現状維持か若干高めになっていくと考えている。

Q：半導体の足元の市況動向および今後の見通しは。

A：

- ・産業分野は上期に続き、下期もお客様の状況は大きく変わらず横ばいか若干の増になると見ている。
- ・自動車分野も同様に、下期も上期の傾向が続くと見ている。中期的な見通しについては、欧米のお客様へのスペックインも進んでおり、2019年から2020年にかけて、売上は伸びていくと見ている。

Q：パワー半導体の足元の受注状況は。

A：

- ・1Qは対前年+15%程度。2Qは対前年+34%程度。下期は対前年で増加の見通し。

Q：電子デバイスについて、今回通期見通しを前回見通しに対し上方修正したが、上期の対計画上振れ分程度で、下期が弱い数字に見える。2Qでは売上高300億円弱、営業利益で35億くらい出ていると思うが、下期も市況は変わらないどころかもっと伸びると思う。下期計画の前提は。

A：

- ・下期は為替レートがUS\$で105円前提のため、前回見通しに対し売上高で29億円のマイナス影響がある。営業利益については数億円程度のマイナス影響。加えて、季節要因として上期に対し下期が減る傾向であることも織り込んでいる。

Q：パワー半導体の設備投資について、170億円前倒しで実施するとの話があった。今期当初の設備投資計画と、投資前倒しの関係、さらに来期の投資見通しについて確認したい。

A：

- ・電子デバイスの今期設備投資計画は114億円。これは既に実施済みあるいは進行中。それに加えて、2018年度分の前倒しとして170億円の投資に着手したい。

Q：半導体の設備投資について、具体的な中身を可能な範囲で解説してほしい。

A：

- ・前工程も後工程も両方だ。前工程は松本と山梨、マレーシアにも投資する。後工程はマレーシア、深圳を中心に投資する。自動車電装関係は、国内の後工程を担う工場に投資することになる。

Q：半導体業界では装置が足りない状況。装置によって1年待ちというような話も聞くが、追加設備投資の手当は進んでいるか。

A：

- ・一部は先行オーダーをかけている。装置のリードタイムが長くなっている状況を見越して、前倒しで動き始めている。

Q：半導体事業の今後の償却負担はどう考えればよいか。初動期は収益性が落ち気味になるかもしれないと思うが、今後の利益率の見方は。

A：

- ・投資前倒しにより、利益率は一時的には落ちるかもしれない。今期にすべてできるとは思っていないが、170億円の投資を実施したとして、来年の償却費が20~30億円弱くらい対前年で増える見通し。現在のマーケットの状況が続けば、多少は利益率が落ちるだろうが、ある程度はカバーできると見ている。

Q：パワー半導体のEV向けIGBTモジュールについて、5月の事業戦略説明会では、自動車向けパワー半導体の2023年度売上倍増を掲げている。足元でEV加速の動きが見られるが、売上目標の変更や、達成時期前倒しの予定はあるか。

A：

- ・基本的に5月時点と変わっていないが、中国が思った以上に立ち上がりが速いと感じている。

Q：自動車向けパワー半導体の拡大を見据えた、半導体の今後の事業規模の見方は。

A：

・これまで、新しい車載の製品を含めても、売上高1,200億円くらいの規模としてきた。しかし今後は車載の伸びが相当大きいことが推定されるため、1,500億円程度の体制を整えなければならないと考えつつある。

Q：今後追加投資する170億円で売上高1,500億円規模は実現できるという理解で良いか。

A：

- ・違う。170億円の投資は基本的には産業用の市場拡大に対応するものだ。来年以降に設備投資を実施するのが車載用になる。
- ・今期半導体1,000億円程度の売上から1,500億円を目指すのであれば、500億円程度の追加投資は必要、170億円はその内数である。

Q：半導体の事業規模の目線が1,500億円となった時に、自動車向けの比率イメージは。

A：

- ・500億円の増加分のうち、6割くらいが自動車向けになるのではないかと。

食品流通

Q：自販機ビジネスはこれまで飲料が中心だったと思うが、最近ではコンビニなど色々と新しい採用も増えそう。先行きをどう見ているか。

A：

- ・国内は、人手不足を背景にコンビニが無人化店舗を設置したり、オフィスに自販機（飲料、物品機）を設置したりするケースが増えており、今後もその方向が進んでいくだろう。
- ・また、中国では既に始まっているが、缶・ペットボトル自販機に加え、カップ自販機や物品自販機などニーズが多様化している。

Q：中国自販機の今期出荷計画2万台強の上期・下期の内訳はいかに。

A：

- ・上期は8千台弱、下期は1万3千台強を計画している。尚、中国現地では3万台以上の販売を目標としている。

以上