

## 2017年度 第3四半期決算説明会 質疑応答

日時 : 2018年1月30日(火) 10:00~11:00

### 全体

Q: 3Q(10-12月)実績において、セグメント別の社内予算対比は。

A:

- ・パワエレシステム・エネルギーソリューションの売上高・営業利益はほぼ計画線。
- ・セグメント別に見ると、パワエレシステム・インダストリーソリューションの売上高は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、環境・社会ソリューションの3分野を合わせると40億円弱の上振れ、加えてITソリューションが30億円の上振れ。営業利益は10億円程度の上振れ。
- ・発電の売上高は10億円弱の下振れ、営業利益は若干の下振れ。
- ・電子デバイスの売上高は約70億円の上振れ、営業利益は10億円半ばの上振れ。
- ・食品流通の売上高は30億円弱の上振れ、営業利益は1桁億円の上振れ。

Q: 発電を除く各セグメントの3Q営業利益率は改善しており、コスト削減が効いていると見ているが、どの程度改善したか。

A:

- ・絶対額での言及は難しいが、3Qの営業利益率で見ると、経費10数億円の削減効果も加わり、計画比で1%弱改善。

Q: 現在、非常に繁忙になっていると思うが、会社全体を見て納期が通常よりも伸びている製品はあるか。また、部品調達の納期遅れにより生産に支障が出ているものはあるか。

A:

- ・資材調達において、銅・鉄などは問題ないと認識している。シリコンウエハは需給が逼迫しており、価格は高騰してきている。当社は長期契約を結んでおり、調達面では今のところ問題ない。今後、新しい調達先も考えながら、調達面で更に手を打っていきたい。
- ・パワエレシステムにおいて、今のところお客様に迷惑をかける納期遅れ等は生じていない。回転機、インバータ、サーボは、各工場でフル生産。
- ・パワー半導体において、シリコンウエハの調達は逼迫しているが、現状では納期遅れ等の問題は生じていない。

### パワエレシステム

Q: 2Q決算説明会でパワエレシステムの受注が変電システムを中心に良くなっていると説明があった。その後の受注状況と来期に向けての受注動向は。

A:

- ・新体制において、受変電設備、UPS、電力安定化など、工場丸ごと、設備丸ごとでお客様に提案でき

る営業及び事業体制の改革を進めてきた。2Q 決算後も引き続き受注は好調に推移している。

- ・パワーエレクトロニクス全体の今期の受注高は対前年で 250 億程度の増加見通し。エネルギーソリューションの変電システム、器具とインダストリーソリューション全部門が牽引している。

Q：パワーエレクトロニクス・インダストリーソリューションについて、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を中心に堅調が持続しているとのことだが、2Q に比べると 3Q は迫りに欠けるようにも映る。季節性や案件差などもあると思うが、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事業環境や来期に向けた持続性は。

A：

- ・ファクトリーオートメーションは、インバータ・サーボ含めて非常に堅調。特にサーボと HMI、コントローラなどを組み合わせた FA システムが大きく伸びており、来期も好調に推移すると考えている。
- ・プロセスオートメーションは、2Q に前倒しの案件があったため、3Q の売上高は少ないように思われるが、通期は前年比で大幅な増収増益を考えている。今後は、これまで M&A を実施したインドとベトナム等のアジアを中心に伸ばしていく考えであり、受注実績も出てきている。

Q：3Q の受注状況を 2Q 対比で見ると、インバータは+16%となっているが、可能であれば業種別、国内・海外のどちらが伸長しているか等の状況を聞きたい。また、4Q 受注の見方は。

A：

- ・インバータの 3Q 累計受注高は、前年同期比は、国内、中国含む海外ともに+10%程度となり、駆動装置、その他を含めて堅調に推移した。また、インダストリーソリューションの FA コンポーネントはサーボを中心に中国で大幅に増え、中国は前年同期比+40%となった。
- ・中国では搬送装置、印刷装置を含めた機械装置が好調であり、現在工場の設備能力を上げている。
- ・3Q 受注においては、インバータ、FA コンポーネントあわせて見ると増加傾向に変わりない。ただし、中国は、サーボを中心に受注が昨年 3Q 辺りから増加しているため、前年比の伸長率は 3Q 累計の伸長率より若干下がるが、対前年同期は増加している。
- ・4Q も中国向けを中心に堅調に推移する見通し。

## 発 電

Q：発電について、世界的に石炭火力の事業環境が厳しくなっている。今期売上高の下方修正の理由は時期ズレとのことだが、富士電機は中容量に特化しているので大丈夫なのか。今後の市場の見方は。

A：

- ・大型案件については世界的に市場が縮小してくると見ている。中小型案件も市場が伸長するとは見ていないが、当面は新興国を主体に事業展開していくことになるかと認識している。
- ・当社においては、来期の受注は 2017 年度並み、もしくは若干増えると思っている。操業面では、大口案件を受注していることもあり 2018 年度、2019 年度にかけて心配はしていない。

## 電子デバイス

Q：3Q の受注状況を 2Q 対比で見ると、パワー半導体は▲2%となっているが、可能であれば業種別、国内・海外のどちらが伸長しているか等の状況を聞きたい。また、4Q 受注の見方は。

A：

- ・パワー半導体は季節要因があり、例年 2Q が受注のピークとなり、3Q は 2Q 対比で若干減少している。

足元は好調であり、4Qも引き続き好調に推移すると見ている。

Q：パワー半導体の3Q受注高は対前年+10%だが、為替影響を除く伸長率は。

A：

- ・為替影響を除くと、対前年で約20%増である。

Q：半導体の3Q売上高（279億円）において、前年同期（273億円）に比べて伸び率が低い理由は。

A：

- ・3Q売上高は為替影響が約20億円あり、実質ではかなり増えている。

Q：電子デバイスについて、通期計画から3Q実績を引いた4Q計画が弱いように見受けられるが、売上高・営業利益における為替影響はいくらか。

A：

- ・4Qの売上高は、為替影響を除くと計画並を織り込んでいる。営業利益は、為替影響マイナス数億円を織り込み、20億程度で見ている。

Q：半導体、ディスク媒体の売上高の通期計画及び営業利益の3Q実績と通期計画をいただきたい。

A：

- ・半導体：売上高通期計画は約1,050億円、営業利益の3Qは30億円台、通期計画は100億円台の見通し。
- ・ディスク媒体：売上高通期計画は約170億円、営業利益の3Qは一桁億円台、通期計画は10億円台の見通し。

Q：来期以降の産業機械向けパワー半導体の需要の持続性は。

A：

- ・需要動向は工作機械・ロボットが非常に好調で、来期もこの状態が続くだろうと見ている。

Q：電子デバイスの来期計画を想定するにあたり、2017年度3Q営業利益（約40億円）を4倍で計算して良いか。また、3Q営業利益率は10%強だが、来期もこの水準を維持できると考えてよいか。

A：

- ・4Qは中国の旧正月など季節要因含め様々な要因で売上高が下がる傾向にある。よって、3Qの営業利益を単純に4倍というわけにはいかない。ある程度差し引いて考える必要がある。
- ・2017年度通期では営業利益率10%超の見通しであり、来期はそれ以上を目指していきたい。

Q：パワー半導体の設備投資において、6インチから8インチへシフトしていると思うが、現状の生産能力は。また、2Q決算説明会で北澤社長からコメントがあった設備投資の前倒しについて、今後の設備投資の考え方は。

A：

- ・需要増により前工程・後工程とも生産能力を増やしてきており、現状は、前工程は6インチ換算で160k枚/月を超えるレベル。これから投資を行い、2020年に向けて生産能力を上げていきたいと考えている。
- ・今後500億円程度の設備投資が必要と考えている中で、そのうち200億円の設備投資を決めた。来年

度に実行し、前工程の能力を上げていく。

Q：パワー半導体の設備投資額 500 億円のうち 200 億円は決めたとのことだが、今期の投資額と、200 億円の投資時期は。また、200 億円の設備投資により、生産能力はどのように変わるのか。

A：

- ・今期の設備投資額は 100 億円強の計画。200 億円の設備投資は、来期から 2019 年度にかかると見ている。
- ・生産能力は、8 インチウェハの生産は現状に対して約 2 倍となる見通し。

Q：パワー半導体の設備投資について、「500 億円のうち 200 億円は決まり、さらに追加の分はパートナーを募る考え方もある」という新聞記事があったが、それについてどのような考えで検討しているか。

A：

- ・2020 年までに 500 億の設備投資は必要だと考えており、その内 200 億は決定した。追加の投資は市況を見ながら検討していきたい。さらにその先の投資については、リスクヘッジという意味合いでそのような形も選択肢の一つと考えており、具体的にはこれから検討していく。

Q：昨今、6 インチも 8 インチもウェハが足りない状況下で、富士電機を優先してウェハメーカーが供給することは難しく、調達コストが上がるのではないか。

A：

- ・ウェハは全般的に不足していると認識。来期までは長期契約を含めて確保できている。また、2020 年度以降のウェハの確保に向け、新しい調達先を考えながら手を打っていきたい。

Q：EV 向けの IGBT モジュールの引き合いは 2Q の時と変わらないか。

A：

- ・順調に進んでいる。

## 食品流通

Q：中国自販機は底を打ち、軌道に乗り始めているのか。市場全体で需要が増加しているのか。どのような分野で需要が出てきているのか。

A：

- ・2017 年度上期から下期にかけて回復してきている。現地子会社によるオペレーション支援の効果が出てきたことも要因の一つである。
- ・清涼飲料水の飲料メーカーが伸長していると認識している。顧客の要求が多岐に渡り、ペットボトルから食品の需要も出始め、顧客数も増えてきている。来期も今期以上に市場が伸びると考えている。

Q：中国自販機の受注が増加しているとのことだが、下期の出荷台数の見通しは。

A：

- ・中国自販機の年間出荷台数は 21,000 台程度（上期：約 7,000 台、下期：14,000 台程度）を計画。3Q は 9,000 台程度の出荷となった。残りの 5,000 台程度を 4Q で計画。

Q：食品流通の 3Q 営業利益が前年同期比 25 億円増益となっているが、4Q からの期ズレはあるか。

A：

- ・国内自販機が堅調に推移したことに加え、店舗流通のコンビニエンスストア向け案件が3Qに積み上がり前年同期比で増益となった。また、中国自販機は3Qに4Qからの一部前倒しがあることから、4Qは若干減少する見通し。

Q：4Q売上高の3Q対比について、自販機、店舗流通それぞれの見通しは。

A：

- ・4Q売上高は、対3Qで、自販機は若干のプラス、店舗流通は若干の売上減と見ている。

Q：食品流通の2017年度通期計画において、売上高は上方修正した一方、営業利益を据え置いた背景として価格競争というコメントがあった。どのような製品で特に厳しい前提を想定しているのか。

A：

- ・4Qでは店舗流通の利益計画を厳しく想定している。

以上