

2017年度 通期決算・2018年度 経営計画説明会 質疑応答

日時 : 2018年4月27日(金) 10:00~11:30

全 体

Q: 2023年に売上高1兆円、営業利益率7%を掲げているが、次期中期経営計画の営業利益目標などを聞かせてほしい。

A:

- ・売上高目標は1兆円に変更はないが、今後5年間で約1,000億円をどう伸ばしていくかが最大の課題。営業利益率については2017年度の実績、2018年度の計画を踏まえると8%以上を目標としたい。特に、2020年以降にEV向けに伸長が予想されるパワー半導体事業の拡大に加え、ものづくり力の更なる強化、収益力改善活動(Pro-7活動)の再活性化が利益率向上のカギになると考えている。

Q: 富士電機を取り巻く中期的な事業環境は良い状態にあると思うが、この認識に間違いはないか。

A:

- ・基本的に悪い面は見当たらない。唯一のリスクは発電事業で懸念している。

Q: 部材調達の高騰リスクについてはどのように想定しているか。

A:

- ・仮に部材が高騰したとしても、コストダウンに加え、値上げ努力によりある程度は吸収できると考えている。

パワエレシステム

Q: パワエレシステムにおいて、システム販売が好調とのことだが、受注高の2017年度実績と2018年度計画は。

A:

- ・2017年度の全社の受注高は9,069億円で対前年571億円増加し、パワエレシステムは263億円増加。内訳はエネルギーソリューションで60億円減少、インダストリーソリューションで323億円増加。
- ・2018年度は全社で9,102億円の受注を見込んでおり、パワエレシステムは114億円の増加の計画。内訳はエネルギーソリューションで85億円増加、インダストリーソリューションで29億円増加。

Q: パワエレシステムの組織再編によりシステム販売がさらに好調になるものと期待しているが、需要環境で伸びている部分とシステム販売で伸びている部分をどう見込んでいるか。

A:

- ・パワエレシステムのエネルギーソリューションで工場電気設備丸ごと受注が成功しており、その部分の伸びを計画に織り込んでいる。

Q: インダストリーソリューションの 2018 年度の売上計画が横ばいだが、サブセグメント毎の状況は。

A:

- ・ 社会ソリューションに含まれる鉄道分野は、2018 年度はプロジェクトの谷間となるため減少を見込んでいる。ファクトリーオートメーションは、中国のサーボを含めて伸長見通し。プロセスオートメーションは、2017 年度の更新需要が強過ぎたため若干固めに見ており、2017 年度と同レベルを計画している。下期に入るタイミングで上方修正できるように努力していきたい。

Q: サーボの市況見通しは。また、中長期的にどのように拡大していくのか。

A:

- ・ 2017 年度の受注は、中国が前年比で 140% となった。国内も伸長している。
- ・ 2017 年度に業界最高効率のサーボを発売した。これまで一般産業向けにしか参入できなかったが、工作機械等の高レベルの自動機向けに中国、日本を含めたアクションプランを進めている。

Q: サーボのソリューションを含めた顧客提案の進捗は。また、今後の拡大策はいかに。

A:

- ・ 鈴鹿工場にプレゼンルームを設け、デモ用の搬出機や印刷機を置いている。2018 年度は大型自動車試験機を設置し、お客様に来ていただき、受注に結びつけたい。中国では、エンジニアリング会社と連携し、お客様と協力してシステムの効率を高めていく。
- ・ ファクトリーオートメーションの一番の課題は、FA システムの拡大だ。サーボ単体の売上も伸ばしていくが、FA システムを扱う関係会社 3 社と協力し、コントローラ、HMI、サーボを組み合わせたシステムに IoT を組み合わせ、全体としてはかなり大きな事業規模となっていくだろう。

Q: サーボの 2017 年度市況は好調すぎた。2018 年度上期までは続くと見ているが、下期は危惧している。どのように展開していくか。

A:

- ・ 現在、当社のファクトリーオートメーション事業は中国に偏っている。今後、アジアにグローバルシステムセンターを設置し、今後アジアで伸ばしていく。足元ではインドでもファクトリーオートメーション分野が拡大している。また、現在空洞となっている北米の展開が課題だが、プロジェクトチームを結成し、取り組んでいく。

Q: インバータの受注状況と今後の見通しは。

A:

- ・ 2017 年度通期の受注は、中国は対前年 106%、国内は 105%。特に米国はオイル&ガス市場の回復により対前年 120%。足元の状況を見ても、堅調な傾向が続くと考えている。

Q: 船舶用スクラバの進捗状況は。

A:

- ・ 2017 年度末に受注した。千葉工場をマザー工場として生産体制を整えており、生産能力はこれから増強していく。

Q: 2019年度後半から船舶用スクラバの受注は増加すると見ているが、千葉工場への追加投資はあるか。現在の引き合い状況は。

A:

- ・ 引き合いはかなり多く、生産対応可能かどうかを検討中。千葉工場をマザー工場とし、海外案件は海外工場での生産を検討していく。

電子デバイス

Q: パワー半導体の受注状況と今後の見通しは。

A:

- ・ 2017年度4Q受注は対前年110%超、足元の状況も好調が続いている。2018年度1Qについても同様に推移すると考える。

Q: 電子デバイスの2018年度見通しにおいて、売上高の内訳は。

A:

- ・ 半導体は1,000億円強、ディスク媒体は200億円程度の見通し。

Q: 電子デバイスの設備投資の大幅拡大に伴い、資本費はどの程度増える見通しか。

A:

- ・ 2018年度の電子デバイスの設備投資額は300億円超だが、資本費は今年度は若干増、来年度以降に本格的に増加見通し。ただし、資本費の対売上高比率は維持していく考え。

Q: 自動車向けパワー半導体のスペックインの状況は。

A:

- ・ 世界的に自動車の電動化が進むなか、当社もIGBTを中心に自動車向けにスペックイン活動を進めている。中国の一部顧客へは、前年度に对外発表した製品の供給を開始した。

Q: 自動車向けパワー半導体の富士電機の強みは。当面はIGBT中心になると思うが、他社はトレンチ型SiC-MOSFETを出し始めている。何を強みにして展開するのか技術面を含めて解説してほしい。

A:

- ・ 自動車向けSiCはこれからになると思う。第一に品質、第二にデバイス設計による性能だ。当社は自動車向けとしてIGBTで実績はある。SiCの品質面をいかに自動車に合わせていくかが一番の課題だ。現在開発を進めているが、例えば酸化膜の信頼性をどのように高めるか、特性をきちんと出していく等、品質面を強みにして取り組んでいきたい。

Q: EV向けのパワー半導体は当面はIGBTになると思うが、富士電機の強みは。

A:

- ・ 現在の主力のIGBTモジュールは、IGBTチップとダイオードチップが別々となっている。今後は一体化したRC-IGBTチップが主力になると見ているが、それを強みに展開する計画。

Q：パワー半導体の 2018 年度の売上計画における分野別の状況は。

A：

- ・ 2017 年度に引き続き好調な産業分野と、堅調な自動車分野が牽引する。また、エアコン用 IPM も貢献する見通し。

Q：電子デバイスの 2018 年度の上期計画が対前年で余り伸びない理由は。

A：

- ・ 為替のマイナス影響もあるが、保守的に見ているところもあり、下期に入るタイミングで見直しを図りたい。

発 電

Q：現在進行している大口案件の進捗状況は。

A：

- ・ 神戸製鋼所様様の真岡発電所向け案件は順調に進行している。

Q：大手火力発電メーカーとの競争など、発電事業のリスクについて教えてほしい。

A：

- ・ 海外火力案件で延伸が生じており、リスクと認識している。大型火力発電市場は縮小方向とみており、今後は中規模の火力発電をベースとし、太陽光や風力など再生可能エネルギーを組み合わせた地域分散型発電が増加すると考えている。その場合、大手海外メーカーも中規模の発電事業にシフトしていくと考えられ、競争は激しくなると予想される。

新設案件も引き続き取り組んでいくが、既設設備のサービス事業をどうやって広げていくかが最大のポイントだと考えている。

食品流通

Q：食品流通の 2018 年度の売上計画が対前年で減少する理由は。

A：

- ・ コンビニエンスストア向け需要減によるもの。

Q：中国自販機の出荷台数の実績と 2018 年度見通しは。

A：

- ・ 中国自販機の 2017 年度の出荷台数は 2 万台強。2018 年度は 3 万 5 千台を目標としている。

以上