

2018年度 第2四半期決算説明会 主な質疑応答

日時 : 2018年10月26日(金) 10:00~11:00

全体

Q: 米中貿易摩擦の影響は。

A:

- ・地産地消を進めており、中国から米国、米国から中国への輸出が殆どないため、直接的な影響は受けないが顧客の動向により、間接的な影響を受ける可能性はあるので今後も注視していく。

Q: 来期も増収増益を期待できるか。

A:

- ・米中貿易摩擦影響の懸念はあるが、来期も増収増益を目指し、2023年度に向けて取り組んでいく。

Q: 次期中期経営計画における成長投資の考え方は。

A:

- ・次期中期経営計画では、当社の強みであるパワー半導体やパワエレシステムなどへの投資による事業拡大を基本としたい。EV需要の拡大を見据え、パワー半導体の投資は4桁を超える可能性がある。

Q: 従業員数は、上期、年間見通しとも対前年で増加しているが、次期中期経営計画に向け、どの程度増やしていくのか。

A:

- ・2023年度に向け売上高を約1,000億円増やすために必要な人員を採用していく。特に、パワエレシステム、パワー半導体の人員は増強しなければならない。次期中期経営計画において、従業員数の具体的な数値は検討中だが、海外の人員に加え、国内のエンジニアの採用を強化していきたい。

Q: 下期業績が対計画で30億円悪化する要因は。

A:

- ・パワエレシステムの案件前倒しと中国の市況悪化リスクを勘案した。損益ベースで半分が案件前倒し、残りの半分は中国の市況悪化リスク。

パワエレシステム

Q: 産業全体の設備投資需要の足元の状況と今後の見通しは。

A:

- ・鉄鋼、セメントプラント向けは、1970年代、1980年代に納入した老朽化設備の更新需要に対する受注により、対前年で増加。データセンター、半導体工場向けは、受変電設備、配電設備などの電気設備の丸ごとの受注が増加している。大容量整流器は海外のプロジェクト案件向けだが、今年度は端境期で新しい設備の受注活動を進めている。

Q：施設・電源システムにおける大口案件の前倒しの背景は。

A：

- ・施設・電源システムが好調な背景は、半導体の新工場やデータセンター向けの工場施設丸ごと受注が拡大している。完成時期を早めたいという顧客ニーズがあり、下期から上期への前倒し起きた。下期も同様の案件が見えており、確実に取り込んでいきたい。

Q：ファクトリーオートメーションの足元の状況と今後の見通しは。

A：

- ・国内はサーボシステムやPLCが対前年増で推移している。懸念は中国市場のサーボシステムだが、当社のサーボシステムは、中国内需向けが多いため、市場ほど落ち込んではいない。新製品の投入により、市場の落ち込みをカバーしていきたい。

Q：インバータの受注の上期実績と下期の見通しは。

A：

- ・上期は対前年で5～6%増で推移。国内は堅調に推移。中国は前年度並。
- ・下期は、国内は、中容量インバータの更新需要が増えており堅調に推移する見通し。中国は弱含みで見えており、数%の落ち込みを見込んでいる。但し、中国では高圧インバータが対前年で大幅に増加しているため、インバータトータルで見れば中国はほぼ前年と同レベルとなる見通し。

Q：低圧インバータの在庫状況は。

A：

- ・対前年で数億円減っており、国内工場では増産体制に入っている。

Q：船舶用スクラバの足元の受注状況は。また、2018年度売上計画は。

A：

- ・2018年度受注は40セットの計画だが、足元で商談は活況であり、現時点で30セット受注した。2017年度の受注台数と合わせると、累計50セットになる見通し。
- ・スクラバ本体は出荷したが、これから制御機器、ガス分析計等を取り付けるため、2018年度売上は0の見通し。工場の生産高は今期から計上している。

Q：器具の受注状況は。

A：

- ・上期は工作機械向け、受配電設備向けが好調に推移し上振れ。下期は工作機械向けの下振れを、活況な受配電設備向けがカバーし、前回予想レベルとほぼ変わらないと見ている。

発電

Q：現在進行している大口案件の直近の状況は。

A：

- ・神戸製鋼所(株)様の真岡発電所向け案件は、若干遅れているが、ほぼ計画線。
- ・神戸製鉄所向け案件は、顧客の動向を注視しながらスケジュール通り進めている。

電子デバイス

Q：半導体とディスク媒体の通期売上の見通しは。

A：

- ・半導体は 1,132 億円、ディスク媒体は 268 億円の見通し。

Q：電子デバイスの営業利益率について、1Q の 13% 台から 2Q の 10% 台に低下した理由は。

A：

- ・2Q は 1Q に比べ減価償却費、研究開発費及びディスク媒体の物量増に対応するための生産準備費用が発生したことによる。

Q：電子デバイスの設備投資額が増加しても、営業利益率は維持するという考え方は変わらないか。

A：

- ・考え方は変わっておらず、営業利益率は 10% 以上を確保していきたい。

Q：電子デバイスの通期の設備投資額が、期初計画よりも増加している要因は。

A：

- ・半導体は、山梨製作所を中心とする 8 インチの増産投資は、計画通り進捗している。ディスク媒体は需要増などにより、数十億円程度の設備投資を計画している。

Q：パワー半導体の受注の 2Q・上期実績と下期の見通しは。

A：

- ・1Q までは好調であったが、2Q は対前年で▲10% 程度。うち、半分は昨年度の先行受注の影響。足元は工作機械を中心とした減速影響が出始めた。上期は、対前年で数% 減。
- ・下期は、対前年で数% 減を見込んでいる。

Q：パワー半導体の用途別・製品別の足元の状況は。

A：

- ・用途別に見ると、自動車向けは好調に推移している。上期は対前年で増加し、下期も対前年で増加する見通し。産業分野向けは工作機械や産業機械向けの IGBT の需要が減少している。
- ・製品別に見ると、MOSFET の売上比率はそれほど高くなく、大きな影響はない。中国のエアコン向けの売上は対前年で増加しているが、足元では在庫過多により調整が進んでいる。

Q：パワー半導体の在庫状況は。

A：

- ・計画通り。流通在庫も正常な範囲。

Q：半導体の生産設備の稼働率は。

A：

- ・上期は、8 インチ、6 インチともにほぼフル稼働。下期も同様にフル稼働が続く見通し。

Q：ウェハの調達状況は。

A：

- ・足元では調達難は解消されている。来年度以降の調達は、長期契約で対応している。

Q：パワー半導体の値上げに期待していたが、状況は。

A：

- ・メモリ等と違い、パワー半導体は物量増減による価格変動は起きにくい。基本的には値下げしないという考え方だ。顧客にとって、値上げは回避したいという考えはどの業界も同じだと思うが、一部値上げの相談をせざるを得ない状況もある。

Q：自動車向け第4世代直接水冷IGBTは2019年度半ばから顧客へ提供し始めるとしているが、進捗は。

A：計画線で推移しており、2019年度から量産に入る計画。顧客拡大に向け、スペックイン活動は継続していく。

Q：ディスク媒体のアルミとガラス枚数の上期実績、通期見通しは。

A：

- ・比率は、上期はアルミが6割弱、ガラスは4割強。通期でもほぼ同様となる見通し。
- ・枚数は、上期はアルミ・ガラス合計で3千万枚弱。通期では約6千万枚。

Q：ディスク媒体の営業利益率は。

A：

- ・電子デバイス全体では、通期で11%を超える計画であり、ディスク媒体も同水準としたい。上期は11%を少し上回る程度であった。

Q：データセンター向けの需要が変動していると聞くが、ディスク媒体の下期が上期と同様に好調に推移するという見方は顧客も同じか。

A：

- ・顧客から現状の好調さが下期も継続すると聞いている。

食品流通

Q：中国自販機の年間出荷台数の見通しは。

A：

- ・年間出荷台数は、2017年度の2万1千台に対し、2018年度3万台半ばの見通しだったが、足元では若干減少し、3万台強の見通し。自動販売機の機種が缶・ペット機、食品機などと多様化し、顧客により進捗度合が異なってきている。

以上