

2018年度 通期決算・2019年度 経営計画説明会 主な質疑応答

日時 : 2019年4月26日(金) 10:00~11:45

全体

Q: 2018年度中期経営計画目標値を達成することが出来た要因は。

A:

- ・パワエレシステムでは、2016~2018年度にかけて国内外のものづくり工場の生産性向上に取り組み、標準化、内製化、自動化を進め数十億円の利益を生み出してきた。その結果、ものづくり工場(計23か所)の全工場は対前年で損益改善し目標達成に貢献した。

Q: 2019年度固定費の見通しは。

A:

- ・2019年度の固定費は、対前年で人件費、研究開発費、資本費などを中心に、トータルで約100億円の増を計画している。  
人件費は、海外を主体とした事業拡大に伴う人員増の影響が大きく、資本費は、パワー半導体の積極投資を主因に増加する。

Q: 2019年度計画の「消去または全社」で対前年22億円悪化する理由は。

A:

- ・採用や教育費用の増加、働き方改革推進にかかわるIT投資の増加を計画している。

パワエレシステム

Q: パワエレシステム エネルギーの2019年度売上計画が対前年で減収する要因は。

A:

- ・2018年度の大口径案件計上及びスマートメータの減収による。ただし、アジア・日本でIDC含めたシステム丸ごと案件に注力し増収を目指す。

Q: パワエレシステム インダストリーの2019年度売上計画が対前年で増加する要因は。

A:

- ・オートメーションを中心に増加する。船舶向け排ガス浄化システムの売上計上、国内のFAシステム、インバータは堅調に推移し、サーボの新製品の投入効果を見込んでいる。

Q: 船舶向け排ガス浄化システムの2018年度受注計画(40セット)に対する実績は。また、2019年度の受注・売上目標は。

A:

- ・2018年度受注は40セット超であり、注残は50セット強。

- ・2019年度の受注は前年を上回る計画。大型船（エンジン出力：17MW～24MW）に対応した製品を開発しており、上市していく。将来は100セットの受注獲得を目指す。
- ・スクラバは出荷から売上計上まで1年かかるが、2019年度においては昨年9月の納入分が下期より売上計上する見通しで、注残の三分の一以上が下期に計上される計画。

## 発電

Q：3Qに発生した発電の大口案件コストアップについて、コストの追加発生はあるか。同案件の進捗状況は。また、発電の2019年度計画対前年の減益理由はこの影響が含まれるか。

A：

- ・同案件に関する追加のコストアップの予定はなく、工事は予定通り進捗している。
- ・2019年度の対前年減益要因は、案件差によるものであり、同案件の影響ではない。

Q：今後の発電事業の考え方について、パートナー戦略の可能性は。また、リソースの考え方は。

A：

- ・現時点でパートナー戦略は考えていない。
- ・火力事業の撤退は考えていない。但し、工場の生産性を再精査し改善していく。
- ・国内のマーケット環境は厳しく、更新・サービスが中心になるだろうと考えている。新設案件としては、海外、特にアジアを中心に伸長すると見ているが、その場合エンジニアリング拠点については、例えば、タイに設けるという考え方も出てくるだろう。

## 電子デバイス

Q：パワー半導体の分野別の4Q受注状況はいかに。また2019年度上期見通しは。

A：

- ・4Q受注は、対前Qで2%増だが、為替影響を除くとほぼ横ばい。対前年では4%増加したが、為替影響を除くと若干減少した。
- ・分野別に見ると、4Qは、自動車向けが対前年で20%半ばの増、産業向けが5%弱の減。
- ・2019年度上期受注は、対前年5%の増で、自動車の構成比率が増加する見通し。

Q：パワー半導体の4Q売上が対前Qで増加した背景は。

A：

- ・4Q売上は、若干の為替影響を含むが、自動車向けの需要増が牽引し、対前Qで24億円程度増加した。

Q：パワー半導体の4Q受注・売上が好調な背景は、自動車向けが想定以上に好調に推移したことが要因か。また、産業向けの4Qの状況を用途別に詳しく教えていただきたい。

A：

- ・自動車向けは、計画通り増加した。
- ・産業向けは、国内工作機械を中心に低迷した。一部では底は脱したと報じられており、今後注意深く様子を見ていきたい。また、中国のエアコン向けは季節要因があるが、3Qを底に4Qは増加した。今後、夏場に向けて生産を上げていく。再生可能エネルギー向けは風力を中心に増加した。

Q：パワー半導体（工場）の稼働状況、在庫状況は。

A：

- ・前工程は、8インチ中心にフル稼働。
- ・在庫は、ほぼ適正な範囲にある。

Q：パワー半導体の2019年度上期・年間売上計画は。

A：

- ・上期は自動車向けが増加し、産業向けは2018年度1Qが好調に推移したため、若干減少する見通し。
- ・年間は、産業向けはディスクリートを含めると横ばいの見通しだが、自動車向けの需要増により増収。

Q：自動車向けパワー半導体について、これまで2020年度売上構成比を40%としていたが、上振れが期待できるか。また、採用車種は増えているか。

A：

- ・自動車向けパワー半導体の売上は大きな伸長を見込んでいるが、比率は2020年度の産業分野の市況によっても変わる。具体的に構成比がどれくらいになりそうかは言及が難しいが、比率40%は達成可能であると考えている。
- ・自動車向けのスペックイン活動は順調に推移し、順次立ち上がっていく見通し。国内はハイブリッド中心、海外はEV主体。採用車種は増加しており、2023~2024年度に向けた案件も出始めている。

Q：自動車向けパワー半導体に積極投資し、パワー半導体の自動車向け比率を高めていくことで、収益性が低下するリスクはないか。

A：

- ・電子デバイスの営業利益率は、設備投資後も11~12%を目指す。償却が終了する設備もあり設備投資は急激に増加していない。自動車向けの売上比率が拡大しても、当社の顧客構成では産業向けと同等の利益が出る可能性はある。

Q：電子デバイスの設備投資額は年々増加しているが、将来を含めた設備投資の全体感と、進捗状況は。

A：

- ・詳細は新中期経営計画で発表したいが、パワー半導体の売上拡大に向け、2020年度も今年度と同程度の増産投資を行うことになるだろう。

Q：今後もパワー半導体の設備投資が増加すると、数年内にEBITDAは電子デバイスが半分を超えると見ている。会社の収益構造が電子デバイス偏重になることについて、どのように考えているか。競合他社が多額の設備投資を実施する中、価格競争に陥った時にどのような対策をするのか。

A：

- ・ご指摘の通りだが、電子デバイス関連の設備投資の怖さは認識している。パワー半導体の設備投資はこの辺で打ち止めにしたいが、自動車分野の顧客ニーズが強く、当社含む主要メーカーだけでは賄えない状況になっている。物量保証と価格との関係にしっかりと手を打ち、設備投資の判断を行う。エネルギー・環境の富士電機として、自動車を含め、社会に貢献できる会社になりたいと考えている。

Q：ディスク媒体のアルミ・ガラスの比率は。また、2018年度が堅調な理由は。2019年度市況の見方は。

A：

- ・2018年度は、アルミ 55%、ガラス 45%。上期を中心にデータセンター向けが増加したことに加え、2017年度から2018年度にかけて若干のシェアアップもあった。
- ・2019年度の市況は横ばいで見ている。ニアライン向け HDD の面密度が向上し、アルミとガラスの割合は18年度と逆転する見通し。

Q：ディスク媒体の年間売上計画は。

A：

- ・前年並みの売上を見込む。

### 食品流通

Q：コンビニエンスストア向けの市況の見方と施策は。

A：

- ・コンビニエンスストアの店舗数が増えない中であって、人手不足対応としての省人化投資は期待できる。例えば、昼はショーケース、夜は自販機として活用する新製品などをお客様に提案して拡販を目指していく。