

## 2020年度通期決算・2021年度経営計画説明会 主な質疑応答

日時:2021年4月27日(火)15:30~17:18

### 全体

Q:2023年度中期経営計画売上高1兆円に対し、今後2年でどのように1,000億の増収を図るのか。

A:

- ・中期経営計画のハードルは高いが、当社の経営スローガン「熱く、高く」にもある通り、計画は維持する。
- ・売上高1兆円に向けての売上目標をセグメント間で見直しを検討している。パワー半導体、パワーレシシステム インダストリー、パワーレシシステム エネルギーで食品流通の物量減をカバーする。発電プラントの売上目標は800億円を維持する。
- ・食品流通の市場伸長は見込めない一方、パワーレシシステム インダストリーのITソリューション、設備工事、パワーレシシステム エネルギーの器具はビジネスチャンスがある。
- ・今後市場拡大が期待されるオートメーション、AI・IoT等の分野において、新技術・新製品の開発が必要になる。当社の技術・製品を棚卸し、新しく結びつけることで、新しいマーケットができないか検討し始めている。

### パワーレシシステム エネルギー

Q:2020年度4Q計画(1/28業績予想)に対する上振れ要因は。

A:

- ・器具分野を中心に需要が回復し大幅に好転。

Q: 器具事業の今後の見通しは。2018年度レベルの高い水準を超える可能性は。

A:

- ・2020年度3Q以降中国を中心に需要が回復基調で、2021年度は対前年5%の増収を計画しているが、2018年度レベルに到達していない。今後は、構造改革による利益体質の改善および市場開拓に取り組み、2023年度中期経営計画目標達成に向けて取り組んでいく。

### パワーレシシステム インダストリー

Q:2020年度4Q計画(1/28業績予想)に対する上振れ要因は。

A:

- ・ITソリューション分野の需要増加を主因に好転。
- ・海外は、為替影響による好転もあるが、中国でインバータ、サーボを中心に伸長。加えて、インドではM&Aで獲得したインド子会社でシナジーを発揮し厳しいマーケットの中で物量を獲得できた。

Q:オートメーション分野の2020年度4Q実績が前年同期比で2桁億円増収になった要因は。

A:

- ・コンポーネントは、低圧インバータ、サーボを中心に中国が好調に推移した。

- ・プラントシステムは、新規案件が少ない中、既設の更新需要やサービス強化に取組み、特にプロセスオートメーション分野で成果を出せた。現時点で、鉄・非鉄向けの投資動向に変化点はみられないが、省エネニーズを拾い上げ対応していく。

Q:FAシステムの2021年度以降の見通しは。

A:

- ・これまで自動車関係に注力してきたが、2020年度はコロナ影響があり、顧客の延伸影響があった。2021年度は延伸分を含め、対前年で増収を計画している。

## **半導体**

Q:半導体全体(旧電子デバイス)の2020年度4Qについて、売上高に対し営業利益の上振れが小さい理由は。

A:

- ・売上高の上振れ85億円のうち、70数億円は為替影響。実質的には10数億の上振れであり、営業利益もそれに見合ったもの。

Q:2021年度営業利益計画には資本費増や為替影響が織り込まれているか。

A:

- ・織り込まれている。

Q:xEV向けパワー半導体の2020年度4Q受注実績および2021年度の四半期別受注見通しは。

A:

- ・2020年度4Q受注は対3Qで横ばい推移。3Qの先行受注に加え、4Qには部材不足により欧米顧客を中心に生産調整が発生したことによるもの。
- ・2021年度受注見通しは、対前四半期で、1Qは2020年度4Q並、2Q以降は伸長する見通し。対前年では、各四半期とも2桁%増の見通し。

Q:2021年度のパワー半導体の受注計画について、自動車向けが2桁%で増加する一方、半導体全体の受注が5%増にとどまる理由は。

A:

- ・2020年度に、特に工作機械等、FA関連で先行受注が入り、その調整が2021年度に入っている影響によるもの。

Q:xEV向けパワー半導体の市場見通しは。

A:

- ・昨年夏以降、中国が2025年、2030年に向けて自動車の電動化比率を拡大するなど、各国で電動化の動きが加速している。欧米、国内の顧客を中心に非常に好調に推移しており、2023年度中期計画より上振れする見通しで、前倒しで設備投資を進めている。
- ・中国の低価格EV向けは現時点ではターゲットでないが、今後の動向を見て検討していく。

Q:2021年度の設備投資の内容は。

A:

- ・設備投資の中心は自動車向けに国内と欧米の顧客からの需要増によるもので、前工程が中心である。

Q:2021年度の設備投資による生産能力の見通しは。

A:

- ・8インチ前工程の操業はフル稼働に近く、4Qにかけて徐々に生産能力を増強していく。2021年度4Qは前年同期比で30%増の計画。

Q:8インチウエハ、12インチウエハの中期的な設備投資計画は。

A:

- ・2022～2023年は8インチウエハを中心に投資し、顧客需要に対応していく。
- ・12インチウエハは技術開発を継続しており、投資タイミングは検討中。

Q:今年度、410億円の設備投資決定にあたり、目標とする営業利益率は。

A:

- ・2020年度営業利益率の実績は11%台。2021年度以降は12%以上を目指したい。

Q:今後、12インチウエハの投資をする場合の投資規模と収益性の許容範囲は。

A:

- ・具体的な試算はこれからだが、営業利益率12%の収益性を確保したいと考えている。投資規模は、8インチウエハに対し2～3倍の費用がかかる。マーケット動向を見ながら、どの程度生産能力を持つべきか検討していく。

Q:RC-IGBTの競合関係に変化はあるか。次世代品の開発状況は。

A:

- ・競合他社もRC-IGBTを一部手掛けているが、当社は他社に先駆けて自動車向けにスペックインをして、実績もある。次世代品の開発も進めており、2年後をめどに投入する計画。

Q:半導体の契約のあり方(単価等)について、顧客側に変化はあるか。

A:

- ・契約は基本的には変わっていない。発注面では、特に産業分野で早期化の傾向が2020年度4Qから出始めている。様子を見ながら値上げする計画。

## 発電プラント

Q:火力発電の燃料変更(アンモニア混焼等)による事業機会はあるか。また、再生可能エネルギーの今後の事業規模の見通しを確認したい。

A:

- ・脱炭素に向けてアンモニア混焼等に燃料が切り替わる場合も、火力発電の蒸気タービンにビジネスチャンスがある。

- ・発電プラントの2021年度売上高に占める再生可能エネルギーの比率は、半分を超える見通し。年度により需要は異なるものの、水力、地熱、太陽光、風力は着実に増えている。

## 食品流通

Q:2021年度の業績改善要因は。

A:

- ・2020年度から実施している構造改革効果、国内の自販機やショーケースのシェアアップ、受注済みのカウンター機器の展開、不採算機種 of 価格改定を計画している。構造改革については、開発体制を見直した。人員の最適化は富士電機全体で再配置するなど固定費削減に取り組み、2021年度は対前年で20%減の人員体制でスタートしている。これらの取組みにより増益要因の約7割は見通せている。残りの3割は、新規顧客開拓や更なる原価低減を計画している。

Q:今後の事業拡大施策は。

A:

- ・自販機は、国内向けでは高付加価値商材のスペックインを進め、アジアではコンビニ自販機の拡大を目指す。店舗流通では新たなカウンター商材を積極的に提案していく。

以 上