

2017年12月期 第2四半期 決算説明会における主な質疑応答内容
(2017年8月7日開催 於：東京)

< 全社 >

Q：2018年以降、半導体、自動車事業は好調を維持するのか？また環境、医用、科学事業のビジネス拡大の見通しは？

A：半導体事業については、十分な受注残を確保しているため、2017年は堅調に推移すると考えている。2018年前半も、半導体産業の投資動向を聞く限りでは、2017年と同様に推移すると予想している。

自動車事業については、排ガスビジネスは、排ガス規制の強化予定を考えると、2018年も引き続き堅調に推移すると考えている。また、排ガスビジネスと相関性のあるMCT（自動車計測機器）ビジネスの需要も増加していくと予想している。2015年に買収したECT（Engineering Consultancy Testing）ビジネスについては、従来のHORIBAの計測機器とのシナジーを生み出すよう引き続き投資を進めていく。

医用事業については、新製品の投入ができたものの、まずは収益性が低い機器（ハードウェア）を据え付け、徐々に収益性が高い消耗品の販売が増加していくので、収益性の向上には時間はかかると考えている。

科学と環境事業については、先行投資の局面がしばらく続くと考えている。

半導体事業と自動車事業が好調な間に次世代の核となるビジネスを育てていきたい。

< 自動車計測事業 >

Q：MCTビジネスについて、上期実績は売上・利益ともに前回予想(5月12日)よりも下回ったが、通期業績予想は据え置いているために、下期の収益が大きく改善している。業績予想達成の見通しは？

A：MCTビジネスは年末に納入が集中する傾向がある。受注残は高い水準を保っており、各案件のデリバリーをスケジュール通り実現することで業績予想達成が可能と考えている。

Q：自動車の電動化の影響で、MCTビジネスやECTビジネスが増加すると収益性が低下するのか？

A：外部調達比率が高いMCTビジネスと、設備投資を必要とするECTビジネスが拡大すると収益性は低下するが、排ガスビジネスの更なる収益性向上に結びつけて拡大していきたい。

Q：MCTビジネスが2016年から大きく売上が増えたが、EV案件（動力源開発、バッテリー制御など）が理由なのか？

A：MCTビジネスの主力製品であるエンジンダイナモメーター（エンジンのシミュレーション装置）については、エンジンでも電気モーターでも需要がある。バッテリーの制御に関しては、引き合いは増加しているものの、まだ規模は小さい。

Q：ホリバMIRA社で設立された、先進的排ガス試験設備（AETC）のような設備を、今後他の地域にも展開する予定はあるのか？

A：既にドイツ、アメリカ、中国、インドに排ガス試験設備を保有している。しかし、AETCのように温度・気圧変化等を含めたあらゆる条件を再現できる最新設備ではないので、今後の需要拡大を見据えた対応を考えていく。

< 医用事業 >

Q：国内で販売されている自動血球計数CRP測定装置の特許が切れることによる影響は生じているのか？これによる2018年以降の収益への影響は？

A：2017年上期は、短期的には利益を押し下げる要因となったが、マーケットシェア確保のために機器（ハードウェア）の積極的な販促を行った。確保した機器から収益性の高い消耗品のビジネスが見込まれることから、大きく損益を圧迫することは想定していない。

< 半導体事業 >

Q：第1四半期から第2四半期にかけて受注が下がっている理由は？また、今後の見通しをどのように考えているか？

A：四半期レベルではある程度の動きはあるものの、半導体製造装置大手メーカーの需要は堅調で、中期的に見れば影響はない。

Q: 堅調に受注が伸びているが、さらに高い受注水準となった場合、引き続きマスフローコントローラーを供給することは可能なのか?

A: 現在は阿蘇・京都工場ともに高い操業レベルが続いているが、阿蘇工場の拡張(12月完成予定)後に納入する予定だった最新製造設備を現在の建物の中で使用するなどすることで、生産能力を高めている。また、阿蘇工場の拡張については2016年半ばに決定しており、他社に先駆けて手を打つことができたと考えている。シリコン半導体向けのマスフローコントローラーだけでなく、2010年頃のLEDなどのように新たな需要が立ち上がってきた際、この拡大した生産キャパシティを活用し、いち早くその需要に対応する。

Q: 受注残が増加しているが、マスフローコントローラーのリードタイムは長くなってきているのか?

A: リードタイムに大きな変更はない。半導体製造装置メーカーは、半導体デバイスメーカーの要求に迅速に対応するために、前倒しで発注をするケースもある。

Q: マスフローコントローラーの即納体制を整えることは、顧客にとってメリットがあるのか?

A: 半導体業界では部品を即納できることは大きなメリットがある。弊社は、継続して投資を続け、早い段階で阿蘇工場拡張の意思決定をするなど、業界で一番安定した供給業者であると自負している。

Q: 前回(2017年2月14日)の説明会では、阿蘇工場での人材確保に苦労しているとのことであったが、今は見通しがたっているのか?

A: 各社共通の課題であると思うが、海外からの労働力確保など、様々な策を検討している。

Q: マスフローコントローラーの上期受注のうち、昨年と比較して差圧式の比率はどれくらい増えているのか?

A: 現時点では大きく比率が増えているということはない。シリコン半導体向けに高い精度が要求されるケースでは差圧式が採用されている。

Q: 今後エッチング装置の需要が増加し、差圧式マスフローコントローラーの需要も増加すると考えられるが、今後も供給が可能か?

A: 今後の需要増を見据えて、差圧式の生産の主力工場を京都から、阿蘇に移管する対応を進めている。生産キャパシティを引き上げていくが、一方で購入部品のコスト低減にも取り組んでいかなければならない。

<科学事業>

Q: 科学事業の上期の赤字額がかなり大きいと思うがその理由は? 通期業績予想は据え置いているために、下期の収益が大きく改善している。業績予想達成の見通しは?

A: 上期赤字の大きな要因は国内での売上減少に拠るところが大きい。しかし、年末に向けた売上計上は回復していくと考えている。

以上