

2017年12月期 決算説明会における主な質疑応答内容
(2018年2月14日開催 於：東京)

< 全社 >

Q：新経営体制において、堀場厚会長兼グループCEOが注力したい分野は？

A：1990年代からフランス、ドイツなどでの買収を通じて日本の堀場製作所が所有していない技術を取得し、それらの技術を独自に育ててきた。技術の潮目が変わりつつあるなか、HORIBAの技術をより融合していく必要がある。次のステップをめざすためにこの動きを加速したい。

< 自動車計測事業 >

Q：2018年業績予想のダウンサイドのリスクは？

A：2018年は中国・インド向けの案件が増加しており、これらの納期が2019年以降にスリップするリスクがある。

Q：電動化の影響で排ガスビジネスがピークアウトする可能性はあるのか？

A：排ガス規制は2020年から2030年に向けてますます強化される中で、需要がすぐに縮小するとは考えていない。HORIBAのビジネスは自動車メーカーの開発投資と相関性があるので、世間一般よりもその影響が早く表れるはずだが、足元の状況を見る限りでは、需要縮小の動きは見られない。

Q：2018年予想において排ガスビジネスが増収減益となっているがその理由は？

A：2018年は中国・インド向けの案件が増加しているため、2017年に比べて収益性が低下する。

Q：HORIBA BIWAKO E-HARBOR建設の効果は？

A：2017年に出荷量が増加したが、効率性を高めることで対応することができた。設計と生産が同じフロアで仕事することで生産プロセス改善に繋がり、生産効率を高めることができている。

Q：MCT（自動車計測機器）ビジネスは、2017年は前年よりも増収増益だが、2018年予想がほぼ横ばいである背景は？

A：2017年末時点の受注残が2016年末と同水準となっているので、その状況を反映させた業績予想となっている。足元の状況を見ると、電動化の流れを受けて、自動車メーカーの開発投資は増加しており、その需要を取り込み2019年以降での成長をめざしている。

Q：ECT（Engineering Consultancy & Testing）ビジネスにおいて、2018年予想で増収を予想しているがその詳細は？

A：2017年に新しい排ガス規制（WLTPやRDE）に対応した先進的排ガス試験設備を導入したが、高い稼働率を維持している。また電動化や自動運転の流れを受けて、新興国におけるコンサルティング関連の需要が高まっている。

< 医用事業 >

Q：シーメンス社との業務提携の詳細と今後の方向性は？

A：シーメンス社は大型機器市場において、血球計測だけでなく生化学などを組み合わせてトータルパッケージで提供している。従来HORIBAは中小型のマーケットに注力してきたが、シーメンス社と提携することで異なる分野に進出することが可能となる。システムの改造や認証取得が必要であり、本格的な収益への貢献は数年後と考えている。

< 水質計測関連事業 >

Q：中長期経営計画の注力分野の一つである水質計測関連事業の状況は？

A：2017年の売上高は141億円で、前年に比べ約17%成長した。2017年1月より水計測関連のリソースをグループ会社である堀場アドバンスドテクノに集約し、ビジネス拡大を図った。また、2018年1月1日から弊社米国法人のトップであった堀場弾が堀場アドバンスドテクノのトップに就任し、また、堀場アドバンスドテクノのトップであった東野敏也が、弊社米国法人のトップに就任する。水ビジネスの重要マーケットである米国をはじめ、今後も水質計測関連事業を強化していく。

<半導体事業>

Q：2018年業績予想のアップサイド、ダウンサイドのリスクは？

A：半導体関連の需要は堅調だが、半導体製造装置メーカーをはじめ、サプライチェーン全体の供給が追いつかない可能性がある。

Q：受注残が高い水準にあるが、堅調な需要がいつまで継続すると見込まれるか？

A：2018年半ばまで継続すると考えている。

Q：人員不足などが原因ですぐ増産には結びつかない可能性があるが、阿蘇工場拡張後の生産能力はどのようになるのか？

A：2017年後半から生産設備の導入、外国人労働力の確保などを前倒しており、すでに生産能力を上げつつある。

Q：阿蘇工場拡張の増産効果はいつから影響しているのか？

A：2017年4Qから増産効果は含まれている。

Q：マスフローコントローラーの生産体制は？

A：現在、京都工場、阿蘇工場ともに高い操業レベルが続いており、それぞれ2交代、3交代の生産体制となっている。

Q：パワー半導体需要が拡大した場合のHORIBAの事業機会は？

A：化合物半導体（MOCVD）の製造装置にマスフローコントローラーが使われている。

Q：差圧式とサーマル式のマスフローコントローラーの比率は？また、フラッシュ投資が減少し、DRAM投資が増加する場合、HORIBAビジネスにどのように影響するのか？

A：生産台数においては、サーマル式の比率が差圧式より大きい。DRAMでもハイエンドのエッチング装置が必要で、HORIBAのマスフローコントローラーの需要は増加する。

<新経営指標「HORIBA Premium Value」>

Q：HORIBA Premium Valueはマネジメントのインセンティブに結びついているのか？

A：現時点では直接結びつけていない。導入1年目である2017年には、グループ全体にコンセプトを浸透させ、各事業・グループ会社にて計画を策定した。今後、どのような運用をしていくかも検討していく。

Q：HORIBA Premium Valueが現時点でどれくらいの数値で、数年後の目標数値はいくらか？

A：数値に関しては現時点では公表していない。導入1年目である2017年は、本指標を用いながら、中長期的に企業価値をどのように高めていくかを社内で議論した。

Q：売上高増加、在庫削減などの効果は、何年のスパンで現れてくると期待できるのか？

A：一時的にHORIBA Premium Valueが悪化するとしても投資をして高いリターンをねらう戦略を検討するなど、中長期的な視点で各事業・グループ会社と対話を行っている。

以上