

2022年12月期 通期決算説明会における主な質疑応答内容
(2023年2月15日開催 於：東京一オンライン同時配信一)

<半導体事業>

Q：2023年売上高が前年比でほぼ横ばいであり、半導体市場の見通しと乖離があるように見える。販売価格改定など何か乖離となる要因はあるか？

A：HORIBAのビジネスは、半導体製造装置に組み込まれるコンポーネントの供給であり、半導体の生産量の落ち込みと、このコンポーネントの需要に対し直接的な相関関係があるわけではない。タイムラグや供給製品の規模によっても差があると考えている。販売価格改定については、お客様にも理解していただいたうえで進めているが、これが乖離要因の一つであるとも言いきれない。

Q：2023年売上高に対して、受注残はどの程度あるのか。また受注のキャンセルは出ているか？

A：2022年末の受注残のレベルは過去に高く高い。また、受注のキャンセルは原則として受け入れず、キャンセルの発生は非常に限定的である。

<自動車事業>

Q：排ガスビジネスにおいて、欧州の次期排ガス規制として発表された「EURO7」の影響はあるか？

また、EURO7の導入は過去のEURO6導入と比較して需要の質と量でどのような変化が期待されるか？

A：EURO7では、路上試験においてもラボ試験と同様の厳しい測定が求められる。さらには、アンモニアなど新たな測定項目も追加され、規制要求に対応した新製品への販売増加に期待がかかる。需要のボリュームについては、各自動車メーカーにより販売されるEURO7適合車種の数量次第であるが、関連する大型案件の受注もすでに入ってきている。

カーボンニュートラルをどのように実現していくのかを見据え、HORIBAは燃焼計測から自動車電動化、さらにはエネルギー産業でのビジネス拡大と、全方位で取り組んでいる。

Q：MCT（自動車計測）ビジネスのこれからをどのように見ているか？

A：MCTは現在、2005年にカールシュンク社から買収したメカトロニクス・ビジネスと、2018年に買収したホリバ・フューエルコン社によるビジネスの二つに大きく分かれている。足元では、ホリバ・フューエルコン社を中心とした水素エネルギー産業向け製品の販売増加が見込まれる。現在、需要の拡大に対応するための投資を行っており、生産体制を確立することで、収益性が改善すると考えている。メカトロニクス・ビジネスについても、中長期的に高付加価値路線にシフトしていくことで収益性の改善をめざす。

Q：自動車事業の3つのコンセプトの一つである「Service Lifecycle Management」における収益性はどのように見ているか？

A：EURO7に対応するため、客先で稼働している装置の「改造」や「更新」を図る需要がこれから増加すると考えている。これらの収益性はこれまでとさほど見劣りしない見込みである。

Q：2023年上期・下期それぞれの業績をどのように考えているか？

A：自動車事業は、もともと期末に出荷が集中する傾向が強い。また、EURO7に関する具体的な引き合いが出てきており、こちらも下期にかけて出荷が見込まれる。このことから下期に業績が偏重している。

<科学事業>

Q：ここ数年で業績が伸びているが、2023年予想の確度はどの程度か？

A：業績予想を裏付ける受注残は増加しているが、比較的リードタイムの短いビジネスであり、期中の受注と出荷が業績を決定づける。

科学事業は、近年はカスタマイゼーションに力を入れており、標準品を顧客の仕様に合わせて提供することが強みとなっている。カスタマイズ製品にHORIBAの分析・計測に関わる高いスキルも付与し、高付加価値な製品・サービスを提供すると同時に、産業のプロセス計測需要に対応するソリューション提供を推し進めていく。

Q：2020年にスタートした島津製作所との協業の状況は？

A：2021年に「LC-Ramanシステム」を上市し、問い合わせは増加してきている。業績にはまだそれほど結びついてはいないが、潜在的な技術力の高さは多くの研究者の方々から期待されている。

以上