

2023年12月期 上期決算説明会における主な質疑応答内容  
(2023年8月10日開催 於：東京一オンライン同時配信一)

<半導体事業>

Q： 足元の受注動向は？

A： 受注水準は、第1四半期から第2四半期にかけて少し下がっているものの、高い水準を維持している。半導体のうちメモリ市場、特に NAND フラッシュにおいては減速している感触がある。

Q： マスフローコントローラー（MFC）における生成 AI 関連の需要は増えてきているのか？

A： 生成 AI は質の良いビッグデータがあってこそ成り立つものであり、その点で生成 AI の需要増は半導体需要増につながり、MFC の需要に対してもポジティブに影響すると考えている。

Q： MFC のリードタイムはどのくらいか、また顧客での在庫はどれくらいあると考えているか？

A： 数か月から長くとも6ヶ月程度。顧客での在庫は、半導体業界全体で2024年の回復に向けて在庫を積み上げている状況であると理解している。

<自動車事業>

Q： 通期の営業利益を前回予想から据え置いている一方で、上期実績は前回予想と比べると赤字が拡大しているが、下期で挽回することができる背景は？

A： 調達価格高騰の影響を引き続き受けており、収益性の改善に時間がかかっている。下期にかけて、排ガスビジネスでの出荷増加や、ホリバ・フューエルコン社のビジネスへの投資効果も少しずつ見えてくることで、収益性は一定程度改善できると考えている。

Q： MCT（自動車計測）ビジネスにおける、今後の収益性の改善について教えて欲しい。

A： MCT は現在、2005年にカールシェ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。ホリバ・フューエルコン社については生産投資と生産改善を進めており、収益性の改善に取り組んでいる。メカトロニクス・ビジネスについては、これまで売上増加を最大目標に掲げてビジネス拡大を試行錯誤してきたが、今後は利益重視の高付加価値路線にシフトしていくことで収益性の改善に取り組んでいく。

Q：新しく規制対象物に取り上げられているブレーキダストについては、技術的にどのように取り組んでいるのか、またお客様とはどのようにコミュニケーションをしているのか？

A：ブレーキダストの計測は、ブレーキ用のダイナモメーター（回転シミュレーター）に加え、粒子計測装置が各タイヤ用に計4台必要になると考えられる。どちらも HORIBA の技術を展開できる分野であり、規制当局とのコミュニケーションを密にとり、規制化の流れを捉えたい。

#### <環境事業>

Q：水ビジネス全体における、今後の成長性をどのようにみているか？

A：現状、国内での売上割合が大きいですが、グローバル全体で成長をめざしていく。

#### <医用事業>

Q：シーメンスヘルスケア・ダイアグノスティクス社（シーメンス社）向け OEM の最新状況は？

A：現状、本格的に販売開始する見通しだったところから遅れている。2023 年からパイロット出荷が始まり、2024 年にはビジネスを加速できる見込みである。

#### <全体>

Q：MIRA UGV 社株式売却を除けばフリーキャッシュフローは赤字であり、その要因は在庫かと思うがどのように対応していくのか？

A：半導体市場の回復に備えていなければいけない。昨年ほどの部材調達難ではないが、半導体市場が回復してくると 2022 年と同じように部材調達が難しくなる可能性もあり、通常よりもある程度は在庫に余裕をもたせている。

以上