株式会社 堀場製作所

2024年2月26日

2023年12月期 通期決算説明会 及び
中長期経営計画「MLMAP2028」説明会における主な質疑応答内容
（2024年2月15日開催 於：東京―オンライン同時配信―）

＜自動車事業＞

Q：今後 5 か年の自動車ビジネスの見通しは？

A：自動車産業がカーボンニュートラルの実現を狙うのは間違いないが、その移行期間は、燃焼エンジンとバランスよく運用する必要がある。地政学的要素などは予測が難しく、地域ごとに様々な状況があるが、CO_2 排出を効率的に減少させる手法は HORIBA の全技術を結集させて全方位で開発を続ける。

＜半導体事業＞

Q：今後 5 年間での半導体ビジネスの見通しと地域別成長の見通しは？

A：半導体は 2024 年後半に需要が踊り場から脱する予測をしている。長期的には WFE の予測においても市場は拡大すると考えている。一次的な調整局面は出てくる可能性があるが、ウーブンバリューチェーンで考えているように、上流から下流まで半導体産業の多方面での需要を捕らえる。地域別には、欧米、アジア、日本など、各国の政府の補助金の活用による設備投資が増加すると考えている。

Q：半導体の受注残高はどの程度か？また、2024 年見通しにおいて営業利益率が下がる理由は何か？

A：受注残高は 2023 年と比較すると減少しているものの、健全なボリュームは維持している。今後の受注の回復を受けては、最適な受注残高のバランスを維持したい。営業利益率については為替が主要因であり、期首の想定は円高になるリスクも踏まえたものとしている。

Q：2023 年と 2024 年の地域別の需要はどのように変化しているか？

A：2023 年は中国国内で半導体を製造するためにマスフローコントローラーの需要が急増した。2024 年後半は日本や米州などこれまで停滞していた地域での回復を期待している。

Q：マスフローコントローラーの市場シェアについては、今後 5 年間どのように考えているか？

A：半導体製造のエッチングプロセスにおいては、日米の半導体製造装置メーカーのシェア争いが激化しており、そのシェア変動により HORIBA のマスフローコントローラーのシェアが変動するリスクはある。そういった可能性も踏まえて計画を練っている。ただし、該当プロセスでのシェア獲得を実現することはもちろん、それ以外のプロセスでの計測需要を取り込むことでカバーしていく。

＜医用事業＞

Q：5 年後の医用の事業はどのように成長していくと考えているか？

A：シーメンス社向けの OEM は当初の計画から遅延していたが、売上高 50 億円規模のビジネスに成長させることがマイルストーンである。

＜中長期経営計画「MLMAP2028」について＞

Q：エネルギー・環境の 2028 年の営業利益率が 10%に到達するための戦略とスピードは？

A：自動車のビジネスにおいて水素・燃料電池のビジネスは投資が先行しているが、受注残高の水準も高く、利益率は回復する見通し。その他の MCT（自動車計測）ビジネスは、電動化におけるパワートレインに関するソリューションを展開し収益率は改善する見通し。排ガスビジネスは、欧州の新規制等を見据えた需要も一定量は維持できることを想定しているため、利益率は改善していく見通しである。

Q：先端材料・半導体の、2028 年の営業利益率が 2024 年と比較して、下がる理由は何か？

A：新しくウーブンバリューチェーンと呼ぶ半導体製造プロセスや関連する先端材料の生産等において、科学セグメントの製品・ソリューションなど、これまでの半導体セグメント以外の幅広い製品群でビジネスを拡大する計画である。

Q：バイオ・ヘルスケアの営業利益率が 2028 年に高まる要因は何か？

A：医用セグメントの血球計測分野での成長市場での需要拡大や、生化学分野での成長が含まれている。科学セグメントの製品・ソリューションではライフサイエンスや製薬ビジネスでの成長が含まれる。

Q：2024 年の見通しはセグメントベースで開示をしているが、今後変更があるか？

A：2024 年は 5 セグメントベースで開示を続ける。2025 年以降 3 フィールドグループで開示をする予定。詳細については、1 年間かけてコミュニケーションを重ね最適な形を検討したい。

Q：新規ビジネス売上高 600 億円は M&A によるものか？MLMAP2028 にてソリューションビジネスを成長させる場合、M&A の考え方が変わるのか？

A：アプリケーション、技術、地域を広げるための M&A を行う方針に変更はない。また、新規ビジネスの投資は M&A のみではない。自動車セグメントと環境セグメントがともに水素ビジネスを展開したり、医用セグメントと科学セグメントがライフサイエンスのビジネスを展開したりと、既存ビジネスの組み合わせで新規ビジネスが生み出されるという内容も含まれる。

Q：キャッシュアロケーションについて、内部留保の取り扱いはどのように考えているか？

A：過去の MIRA 社（英）の買収や、福知山工場（2026 年竣工予定）の建設等など、規模の大きな投資の必要が出てくる可能性に備えている。また、今回変更した還元施策に応じて、機動的な株主還元を行う場合もあると考えている。

Q：ROE ターゲット 12%以上とはどのように考えたらいいか？

A：ROE は複利効果が重要。半導体の業績によって上下に振れる可能性があるが、12%を継続して超えられるような目標として考えている。

Q：HORIBA は人に紐づく無形資産や人的資本への投資を通じて、もっと輝けるようになり、社会に価値を提供していけるようになると受け止めている。MLMAP2028 を達成した時点で HORIBA はどのような企業になっていたいと考えるか？

A：フィールド別の事業戦略を通じて HORIBA グループのコア技術を様々な産業に展開していくことによる成長の可能性を感じている。不確実な社会であるからこそ、新しいセンシング、モニタリング、バリューチェーンの需要は次々に生まれる。製品の販売にとどまらず、エンジニアリング、コンサルティングを通じて社会の課題を解決してくれる企業であると感じてもらえるようになりたいと考える。

以上