

2022年12月期上期決算説明会における主な質疑応答内容
(2022年8月12日開催 於：オンライン)

<自動車事業>

Q：上期での赤字が非常に大きかったが、下期で改善できるのか？

A：中国のロックダウンや部材不足の影響により出荷・検収が遅れたこと、また調達価格の高騰が上期の赤字要因。自動車事業は季節性があり、出荷・検収から売上高の計上が下期に多くなるビジネスであることに加え、足元では受注残が増加している。また、調達についても HORIBA グループとしてグローバルで連携しており、下期である程度の挽回はできると考えている。調達面での課題が解消すれば、収益性は一定程度改善できると考えている。

Q：営業利益悪化の要因は排ガス・MCT（自動車計測）・ECT（自動車開発全般に関わるエンジニアリング・試験）ビジネスにいずれによるものか？

A：MCT ビジネスが厳しい状況である。このビジネスはリードタイムが長い製品が多く、調達価格の高騰により契約時に想定したコストを超過する状況が起きている。新規契約では価格改定を進めているが、契約後の価格にコストの増加分を転嫁することは難しい。このような状況も見据えて、価格転嫁ができるように努めている。

Q：ホリバ・フューエルコン社の新工場がフル稼働すると、どの程度の収益が見込まれるのか？
また、現在の製品販売において自動車向けと水素エネルギー向けの割合はどの程度か？

A：ホリバ・フューエルコン社の新工場の生産キャパシティは旧施設と比較して約3倍の規模となる。欧州では水電解装置向け評価装置の需要が非常に高い状態で続いており、来期以降の販売は高い水準となることが見込まれる。現状の製品販売割合は、自動車・水素エネルギー関連向けでそれぞれ半々程度となっている。

Q：排ガスビジネスにおける Service Lifecycle Management において、「更新」「延命」「リサイクル」ビジネスの割合はどの程度あるのか？

A：排ガスビジネスにおいては新規機器の販売もしっかりと伸びており、その上で更新・延命の需要も強くある。欧州で次期排ガス規制として導入予定の EURO7 では新しい成分分析が必要とされており、そこに対応するための更新や新規機器購入の需要も見込まれる。HORIBA は規制策定に関連する公的機関とも協働しており、規制需要にもしっかりと応えていく。

<半導体事業>

Q：半導体事業の収益性が下期で少し低下するのはなぜか？

A：調達価格の高騰などをリスクとして勘案しているため、下期の営業利益率は上期に比較して低下することを見込んでいる。

Q：半導体市場ではメモリ分野を中心に需要の減少が伝えられているが、足元の状況に変化はないのか？

A：現時点での受注量は非常に多く、顧客と納期交渉をしている状況。需要の停滞は感じられず、しばらくは好調を維持すると考えている。

Q：生産キャパシティ強化のための設備投資を計画しているか？

A：今年に入ってから、生産ラインの増強など様々な施策を講じてきている。部材が円滑に入手できれば、稼働を上げることができる。

<全社>

Q：調達難の影響が出ているのは、自動車事業だけか？

A：すべての事業においてある程度の調達難の影響があるが、特に自動車事業が一番大きく影響を受けている。

以上