

2021年12月期通期決算説明会における主な質疑応答内容
(2022年2月15日開催 於：オンライン)

<自動車事業>

Q：2022年は増収増益を見込んでいるが、予想の確からしさはどの程度か？

A：売上高予想に対し期首受注残が相当程度あり、納期対応等に問題がなければ、予想数値の達成は可能と考えている。

Q：自動車事業再編のコンセプトが示されたが、今後、経営資源投入の仕方は変わるのか？

A：組織改編はすでに対応しており、経営資源投入の変更、例えば人員の大幅な増減などは考えていない。COVID-19 拡大以前から自動車産業では技術変革が起きており、これに応じて必要となる技術はこれまでに揃えている。排ガス計測ビジネスは、製品販売に加え、すでに購入いただいた製品の改造やメンテナンスなどのサービスビジネスにシフトしていくが、この動きに伴っての人員増加は想定していない。

Q：自動車事業再編で示されたそれぞれの分野のビジネス成長はどの程度を見込んでいるか？

A：中長期的に Service Lifecycle Management は現状を維持、また Mobility Solution Business は現状比で倍サイズのビジネスにすることをめざしている。Alternative Energy Conversion は対象市場が現在黎明期もしくは成長期にあり、中長期でどの程度成長するかを算定するのが難しい。但し、足元での受注・引き合いは増加傾向にある。

Q：自動車電動化に関わるビジネスはどの程度の規模感になっているか？

A：自動車電動化への対応は MCT ビジネス、ECT ビジネスを中心に様々な分野で関わっており、電動化対応に絞って規模感を示すことは難しい。中長期経営計画「MLMAP2023」において電動化ビジネスで売上高 100 億円を目標としていたが、発表から外部環境が大きく変化している。ECT ビジネスでは新興の自動車関連メーカーを中心に、自動車電動化関連のプロジェクトを獲得しており、確実に成長している。

Q：ホリバ MIRA 社において、米国の新興電動自動車メーカー・Rivian Automotive 社よりプロジェクトを受託したとあるが、新興自動車メーカーからの受託はほかにあるのか？

A：イスラエルの REE 社、トルコの TOGG 社の事例をこれまで紹介してきたが、これは企業名公表が許された一部のみであり、新興自動車メーカーからの引き合いは増加している。Rivian Automotive 社からは機能安全に関わるプロジェクトを受託しているが、ホリバ MIRA 社には自動車用機能安全規格 ISO26262 策定に関わったエンジニアもあり、機能安全の分野でも強みがある。今回は米国メーカーからの受託だが、日本などからも依頼はあり、物理的な距離は問題になっていない。受託プロジェクトを通じて、自動車業界での認知度が上がることを期待している。

<半導体事業>

Q：2022年の売上高は前期比増収を見込んでいるが、この増収幅に対して営業利益の増益幅が小さいのはなぜか？

A：部材調達難によるコスト増や、半導体市場向け新たなビジネス展開に向けた研究開発費の増加を想定しており、営業利益の増益は限定的となっている。

Q：海外の半導体製造装置メーカーでは部材調達が困難になっていると聞く。影響はないか？

A：納期は厳しくなってきたが、現時点で大きな問題はないと認識している。今後も顧客と対話を重ね、対応していく。

Q：異物検査装置の新製品 PD Xpadion の市場での評判はどのようなものか？

A：2021年夏頃から試作機のデモを行い、顧客から良好な初期フィードバックをいただいている。近々、製品納入が始まる予定である。

Q：製品や顧客別などでの変化は何かあるか？

A：製品や顧客別での受注の偏りといった変化はなく、需要の強い状況が継続している。

<医用>

Q：2022年は増収を見込んでいるが、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 による貢献が大きいのか？

A：シーメンス社からは良いフィードバックをいただいている。本年中頃から製品の本格的な販売が始まるが、機器導入後の試薬販売により収益貢献に至るため、機器販売がメインとなる本年の貢献は限定的である。

以上