

2021年12月期第2四半期決算説明会 質疑応答の内容

<2021年8月13日に開催した決算説明会における質疑応答の概要です>

質問者1：ポンプ事業の受注が5月の計画対比で約90億円上振れた要因。また、精密・電子事業の受注が、コンポーネント事業で95億円、CMP事業で70億円、5月の計画対比で上振れた要因。

野路：標準ポンプ事業で中国や欧州の受注が伸長した。1Qは好調ではあったが、コロナ影響がまだ残っており、2Qは5月の計画値で着地すると見ていた。結果としては、2Qも1Qの好調さが継続し、上方修正となった。

戸川：市場環境は、コロナによる巣ごもり需要やWeb会議の増加による半導体不足があり、顧客が増産に向けて動いている。工場の稼働も高いため、部品などのサービス&サポート（S&S）がかなり大きく伸長した。

また、メモリ業界の設備投資にも増加がみられ、最近では半導体が戦略物資であるとの見方から、欧州や米国でかなり大規模な設備投資計画が発表されている。そのような動きを受け、かなり急激に受注が伸長した。

質問者1：コンポーネント事業の受注が好調で通期の計画値を上方修正しているが、EVU露光装置向けの排気システムは2Qの受注に含まれるか。

戸川：EUV向けの排気システムの進捗は想定よりも順調。お客様の情報となるため詳細は控えるが、複数台の売上を上げられるよう今期は頑張っていきたい。

質問者1：精密・電子事業の下期の営業利益計画について聞きたい。2Qの売上は450億円、下期は約1,100億円の見込みなので四半期平均では560億円の売上となり、増産効果が更に期待できる印象がある。しかし、下期の営業利益率は2Qの15.1%に対し、13.9%に低下する計画。これは保守的に見ているのか、あるいは営業利益率の低下を招く大きな要素があるのか。

戸川：基本的には増収効果により営業利益は増加していく。営業利益率を押し下げる要因としては3点。保守的ではなく、合理的に見ている。

- ・ドライ真空ポンプの自動化工場が本格的に稼働し始め、減価償却費が増加
- ・増産のためのライン増強、物流設備等のスピードアップに若干の投資を実施

・ 人員の増強

質問者 2： 精密・電子事業の営業利益増減要因分析において、収益性改善要因を 2 点挙げているが、どちらの影響が大きいのか。

・ CMP 事業の案件ミックスによる収益性改善

・ 自動化工場の稼働によるコンポーネント事業の収益性改善

また、コンポーネント事業の収益性改善は持続性があり、下期にかけても期待できるか。CMP 事業で低採算案件の売上が下期に期ずれしたとの説明があったが、どの程度の規模か。

戸川： 収益性改善への影響が大きいのは CMP 事業の案件ミックス。コンポーネント事業については、ドライ真空ポンプの自動化工場の稼働が今後本格化し、継続して収益性改善に寄与する。

CMP 事業の案件ミックスの影響は大きいですが、今期は上期対比で下期の売上が大きく増加し、その増収効果によりミックスの悪化が相殺される見込み。従って、下期の精密・電子事業の営業利益率は上期対比で上昇する見込み。

質問者 2： 上期の実績を踏まえ、風水力事業の通期営業利益計画を見直しているが、下期のポンプ事業とコンプレッサ・タービン事業（CT 事業）の計画値は 5 月の計画値から大きな変化はない。

上期の進捗は順調だったので、下期にどのような影響、リスクを見ているのか教えてほしい。

野路： 上期の実績が良かった理由は、カスタムポンプ事業と CT 事業の採算性向上。持続性もあるので下期もこの効果は得られる。反面、足元でコロナの感染が拡大しており、特に中国と東南アジアにおける感染拡大を懸念している。実際に、当社の中国工場が地域のコロナ感染拡大により部分的に操業を停止するケースが 7 月に見られた。

加えて、中国経済の停滞リスクも見ている。

上期と下期との比較については、上期は従来から官需案件が多く、更に今期はカスタムポンプ事業と CT 事業で一部前倒しの売上があり、それらを踏まえて下期の計画値を作っている。多少、保守的な数字になっていると思う。

質問者 3： 精密・電子事業の下期の受注計画は上期とほぼ同水準。受注環境は堅調な状況が続いていると思うが、どのような背景により同水準としているのか。受注環境に変化が見られるのか。

戸川：受注はお客様の投資のタイミングに依存しており、たまたま同額程度になっている。受注環境は堅調。

質問者 3：EUV 向け排気システムの長期的な事業機会を見る上では、基本的には EUV の年間出荷台数に応じた需要増を見込むべきか。あるいは既設の置き換え需要も見込めるか。

戸川：今はまだ始めたばかりなので、それほど数は多くないが、将来的には 50%のシェアを目指したい。

これから新たに導入される EUV 向けの需要を捉えていく。

質問者 3：EUV の年間の出荷台数は約 50 台で来年は 60 台ほどになると思われる。どこかのタイミングでシェア 50%ということは、年間 30 台くらいが期待できる市場というイメージで良いか。

戸川：はい。それを目標にやっていきたい。

質問者 3：シェア 50%に至るまでの過程で、どのようなきっかけがあれば荏原のシェアアップが見込めるか。

戸川：EUVL、リソグラフィが変わるタイミングでお客様はどのサプライヤーの排気システムを使用するかを検討、評価する。そのような変化が起こった際に、情報をきちんとつかみ、適切なタイミングで評価機を出すなり、評価の機会を得て、確実に増やしていきたい。

質問者 4：CT 事業の上期の売上は概ね計画通りだが、営業利益は 17 億円増加している。営業利益率が上昇した要因は選択受注が大きいのか。効果や変化など、何かエピソードはあるか。

野路：選択受注が一つの起因ではあるが、特に上期の CT 事業の収益性改善を大きく牽引したのは製品事業。選択受注により案件の収益性が良く、原価低減や設計の自動化の効果もしっかり出てきたということがある。

また、納期遵守率を高め、ロスコストを大きく削減できたことも効いている。納期遵守率に対する工場の意識改革が採算性向上に大きく寄与したと考えている。

質問者 4：ポンプ事業の営業利益率が大きく改善している。カスタムポンプ事業の話が今日は沢山出ているが、こちらも同じような話があるか。

野路：カスタムポンプ事業では、一昨年前から膿を出し切るという言い方を私はしてきたが、膿とは不採算案件や不具合、納期遅延などのこと。そういったものが全てクリアになってきている。ま

た、CT 事業における工場の意識改革と同様に、納期遵守に対する意識改革により、納期遵守率は100%に近い状況となり、採算性も高まっている。

コストダウンなどのプラスサイドの取り組みを進めながら、マイナス要因を減少させることができている。まだ改善余地はあるが。

質問者4：中期経営計画における営業利益率の目標値はポンプ事業で6.5%、CT 事業で8.0%だが、今期の最新の計画値はこれを上回る。

ポンプ事業、CT 事業共に10.0%くらいまで伸ばすイメージを持っているか。

野路：対外発表値としてはE-Plan2022の計画値だが、社内で目指したいと思っていたのは10.0%程度で、ハンドリングはしてきた。

質問者5：浅見社長のプレゼンテーションの中で、今回の通期計画の上方修正には部材不足の影響を織り込んでいるとのコメントがあったが、今期分の部材をどのように確保しているのか。部材不足への対応を確認したい。

浅見：私からは全般的な話をする。半導体不足に関しては今のところ、製品の出荷に支障をきたすような状況には至っていない。一時期、世界中で逼迫した際に、標準ポンプ事業や精密・電子事業にリスクがあると考え、納期に影響が出ないよう確保を進めた結果、手当てができています。現時点では全事業で影響はない。

精密・電子事業では急激に予想よりも受注が増加したが、他の装置メーカーも同様の状況にある。いかにCMPやコンポーネントをお客様の半導体の増産に間に合うよう出荷するかが重要になるが、2018年頃に需要が増加した際に、今以上に部材の入手が困難な状況となり、サプライチェーンを強化した効果が表れてきている。現時点では今回説明したような売上計画を発表できる状態にある。

戸川：精密・電子事業では、部品不足の対応として2社購買や3社購買を行っている。同じようなものを扱っているサプライヤーを常に開拓しており、この効果が出てきている。また、少々スペックの異なる部品であっても設計をやり直し、代替品として使用可能にすることも行っている。

2018年は部品調達に非常に苦慮したが、そこで学んだことは、日本で買うのではなく、その部品の生産国で買うとかなり買いやすいので、荏原グループの世界中の拠点の調達部門を使い、そういったところから調達するということ。

野路：ポンプでは、一部の半導体の入手に多少の問題があるという状況になったが、標準ポンプの世界中の販社、工場などの力を結集して確保したので、半導体に関して今期は特に問題はない。必要数は揃っており、納期の遅れなどは一切発生していない。来期も半導体は入手できると見ているが、代替品の使用を可能にする活動も並行して行う。

質問者 5：短信を見ているが、CT 事業の北米市場は 1Q から変わらず厳しいか。また、LNG 向けのクライオポンプへの投資動向も遅延が続いているか。

野路：CT 事業では、2Q に受注を予定していた製品と S&S の大型案件が、4Q にずれた。ただ、状況は徐々に良くなっている。今期後半から来年にかけてしっかり受注していきたい。

クライオポンプの上期の受注は計画比で数 10 億円増加しており、好調。10 月には米国拠点に建設した新工場が稼働を開始する。

質問者 5：精密・電子事業の上期の受注額と売上額が大きく乖離した理由は何か。部材不足や生産能力の問題ではないと思うがどうか。

戸川：部材不足は無関係。CMP など半導体製造装置の売上は受注から出荷までに数か月、そこから更に 2-3 か月かかる。そのタイムラグがたまたま出てしまった。受注と売上の時間差の影響。

質問者 5：評価機は増加しているか。

戸川：必要に応じて出そうと考えている。

質問者 6：今後、FinFET からゲートオールアラウンドに変わっていく際に、CMP の工程数やステップにどのような変化が生じるか。それに伴う荏原の事業機会についてどう考えたらよいか。

戸川：FinFET とゲートオールアラウンドの場合は、トランジスタを作るところの構造の違いであるため、CMP が使用される台数や場面が極端に変わるとは見ていない。

ただ、より精密な平坦化が必要とされるため、高度は技術が求められるようになる。

質問者 6：荏原にとってはあまり大きな事業機会の変化にはならないとの理解で良いか。

戸川：技術についていくことができなければ機会を失い、自分たちが先に行ければより大きなものを得ることができるということだと考えている。

以 上