

主な質疑応答について

Q1 N2ページウエハストックの大口受注は今後も期待できるのかどうか教えてください。

N2ページ対応ウエハストックは、今期も2桁台数分の出荷は見込んでいます。これまでの受注は一括受注したものでしたが、これと同じような大規模かつ一括で受注する可能性は低いとみております。しかし、全く受注がなくなるわけではなく、今後はお客様の新規設備投資にあわせて少しずつ受注する個別受注案件の積み重ねによる受注が中心になると見込んでいます。

Q2 ガラス基板関連自動化装置の収益性が低いというのは、今回技術力を示すために収益性の厳しい中であえて受注しているのでしょうか、また、利益率は厳しいといわれていますが、今後もずっと厳しいのでしょうか、それとも今後の生産での原価低減や学習効果により利益率が改善するのでしょうか？

ガラス基板関連自動化装置の今回の大型受注については当社として非常に大きなチャレンジだと認識しています。超短納期ということが影響して協力業者への外注費支払い、工場のレンタルなどコストが増加し、利益率の低下を招いていますが、この先原価低減や学習効果が進めば利益の改善は見込めると考えています。

今後についても我々の設備投資というビジネスは、お客様との関係性の中で成り立っていくビジネスだと考えていますので、適宜新しいチャレンジがあれば挑戦していきたいと考えています。しかし、利益の出ないビジネスを受けるといって決してなく、きちんと利益が出たうえでステップアップするようなものをしっかりとっていきたいと我々は考えています。

Q3 経常利益に比べ当期純利益が大きく減少する理由を教えてください。また、これは一時的なものですか？

19ページの注記に記載がある法人税費用等の負担のうち、子会社からの配当による税負担増は一時的なものです。韓国子会社の持分減少は今後も引き続き影響を受けるものです。また、その他要因としては磁石事業の今後発生するものについて会計的に減損の追加計上の可能性も想定し見込んでいます。

Q4 今回のガラス基板関連自動化装置の大型受注は増収減益を見込まれているが、今後も新製品の受注、生産が続くとした場合、同じような利益率の低い構造が続くのでしょうか。

当社の考え方として、必ずしも売上高だけを重視しているのではなく、利益確保もしていきたいと考えています。ただし、今、半導体やFPDの業界では、再編やM&Aなどによってプレーヤーが少なくなっていることから、この先の業界動向を見て判断するべきだと考えています。

たとえば、半導体事業が活況で大変成長していた時期というのは、1つのビジネスをお断りしたり失注したとしても、それ以外のところで挽回できるチャンスが十分あったと思いますが、この先、業界が成熟していく中で、あるビジネスを獲得するか、しないかの判断の意味合いが非常に大きくなっていくのではないかと考えています。

当社は、そのような観点から、会社として長期的な視点でどうやって利益を確保していくか、どうやって長期的に成長していくかということを考えて個々の案件を判断しているので、決して利益を軽視しているのではないことをご理解いただきたいと同時に、もう一方で多角的・多面的に判断させていただきたいと考えております。