

株式会社東京精密 2018年度(2019年3月期)決算説明会

質疑応答 要約

2019年5月14日 開催

- 本資料は、2019年5月14日に開催された2018年度決算説明会の質疑応答の内容を、当社の判断で要約したものです。
 - 本資料に記載されている情報は、決算説明会開催日時点で入手可能な情報をもとに、当社が合理的であると判断した一定の前提に基づいております。これらは、市況、競争状況、半導体業界ならびに自動車関連業界等の世界的な状況を含む多くの不確実な要因の影響を受けます。従って、今後の当社の実際の業績が、本資料に記載されている情報と大きく異なる場合がありますことをご承知おき下さい。
 - なお、本資料では、半導体製造装置(または同セグメント)を「SPE」、精密計測機器(同左)を「計測」と記載します。
1. 説明会資料「2019年度(2019年4月-2020年3月)業績予想の前提」SPEの前提に記載されている“急な回復の可能性もある”および“ベースシナリオは冬場の受注回復”について、想定されるアプリケーション・地域や、どのようなきっかけが考えられるかについてコメントが欲しい。
 - “急な回復の可能性もある“について：まず、足許で(1)営業から報告される案件が増加し始めていること、(2) その中で中国における第5世代移动通信システム(以下5G)関連での動きがみられていること、さらに(3) 受注済案件において、延期要請と前倒し出荷要請が交錯していることなどを勘案した前提である。この中国5G関連需要が広がることで、急回復もあり得ると考えている。
 - “ベースシナリオは冬場の受注回復“：サーバ関連の需要の回復を想定している。関連する前工程SPEの投資が動いているとの市場情報や、過去、前工程SPEの需要に遅れて後工程SPEの需要が回復するトレンドが見られたこと、等を勘案すると一定の確度はあると思われる。
 2. 2019年度上期のSPE受注高は、前年下期対比で減少と想定しているが、アプリケーション別の強弱の想定は？
 - ロジック系デバイスやCMOSイメージセンサ、5Gを踏まえたアプリケーションプロセッサ需要などが堅調と予想する一方、メモリ需要は減少を想定している。
 3. 2019年度、2020年度の業績想定の前前提となる、WFE(Wafer Fab Equipment)市場の見通しは？

- 2019年度は前年比減少を想定も、2020年度はかなり良くなると予想している。
4. 2019年度のSPE売上高予想(前年比20%減)は、後工程SPE市場並みの減少を前提としたものか? または市場予想対比での上振れ・下振れを想定しているのか?
 - 後工程SPE市場並みの減少を想定している。
 5. 後工程SPEメーカーの決算説明会において、「受注の最悪期は脱した」との見解が示されているが、当社の認識は?
 - 結果として、当社のSPE受注高も2019年2月度がボトムであった。
 6. SPE売上高のボトムはいつ頃を想定しているか?
 - 2019年度上期の受注水準にもよるが、4-6月期の生産稼働率が高いことを想定すると、7-9月期がSPE売上高のボトムになる可能性は高いと想定している。
 7. 2019年度SPE売上高予想は上期・下期同額を想定しているが、利益面ではどうか?
 - 投資活動やその他の事由による利益影響は織り込んでいないため、売上高と同様であると理解いただきたい。
 8. メモリ向けSPE需要について、DRAMとNANDではどちらの方が回復が早く、またその理由が何であると想定しているか?
 - 市場の見通しと同様、DRAMの回復の方が早いと考えている。これは、NANDの在庫調整にまだ時間を要すると考えていること、またDRAMは高速化が求められており、新製品の量産が重要視されるだろうと予想することによる。
 9. SPEの製品別シェア・特定アプリケーション・戦略などに大きな変化はあるか?
 - メモリ向けプローバについては、過去の説明会でもキャッチアップしている旨を示しているが、ようやく製品納入も始まり受注も獲得しているため、金額ベースでのシェアは増加していると推定。一方でプローバの台数ベースのシェアは圧倒的であり、大きな変化はないと認識している。
 - 当社は難削材専用の高剛性研削盤をラインナップに有しているが、これをシリコン系デバイス(パワー半導体等に限定しない)の研削に応用することで、スループットが大幅に改善する。この分野での需要拡大を期待したい。
 10. SPEにおける消耗品売上の動向、2019年度業績への寄与に関してコメントが欲しい。
 - 精密切断ブレードの売上高は2012年度の譲受時点の2-3倍に達する時期もあったが、現在は2倍程度となっている。これは北米スマートフォン関連需要の減少を

受けたもの。ただ、各種アプリケーションへの拡販活動開を行っており、これが結実すれば売上は増加すると想定。

11. ウェハ製造装置の動向についてコメントが欲しい。
 - 当社はウェーハエッジグライディングマシンを有するが、依然として受注残高が多く、1年超の納期となっている。需要に大きな変化は見られない。

12. 2019年度の計測売上予想(330億円)における充放電試験システムの寄与度は?
 - 20億円程度の寄与を見込んでいる。

13. 計測は実質減収の予想となるが、足許の計測市場環境について整理してほしい。
 - 2018年度は工作機械の需要が強かったこともあり、非常に堅調な推移を示した。ここ数年工作機械の受注水準は実質高止まりしており、今年度も同じ傾向になると予想している。但し、実際の受注のトレンドとしては、案件数は多いが、米中貿易摩擦や中国経済の動向等不透明感を踏まえ、発注段階で様子見となるケースも増えており、当社としても不透明要素と捉えている。中国の需要が落ちていることは一定のリスクと捉えている。
 - 一方、モノづくり需要全体は堅調であり、市場縮小のリスクは小さいと考える。こういった要素を総合的に勘案して策定した予想となっている。

14. 2018年度第2四半期決算短信に「製品・仕掛在庫の想定以上の増加に伴う会計影響」の表記があり、これが2019年度に稼働したERPによって改善する可能性を示唆していたが、そのことが2019年度計画にどのように織り込まれているのかについて説明してほしい。
 - ERPの稼働により、従前は手作業で期毎に配賦していたコストが月次決算で配賦される形となり、一定の効果が出ると想定しているが、そもそも2019年業績予想は減収としているため、定量的な算出は難しい。

15. 2019年度以降の損益計算書に影響があるような施策(固定費の抑制など)の有無についてコメントが欲しい。
 - まず人員数については、過去10年程度、継続して増加しており、減収予想の中、管理が必要であることは認識している。増加の主な要因が製造担当人員の増加であるから、今後の生産との関係も含めて考えていかなければならないため、現時点で増減員についての明確な回答は控えさせていただく。
 - 一方、ERPの稼働により情報の共有が促進され、いずれ仕事の流れや人員に効果が出るものとする。これまでは旧システムからERPへの業務移行が当該プロジ

プロジェクトの主目的であったが、今後は ERP による効率化にプロジェクトの軸足が移ってゆく。短期的な効果が出るものではないが、物流や生産の効率化などを通じ、中長期的な観点から減収局面であっても間接コストの負担が重くならないような取り組みを進めたい。

16. 2019 年度の業績予想における為替前提は？

- 1 ドル=110 円を想定。

17. 2019 年度は中期目標の準備の年と位置付けているが、足許環境を踏まえ、この目標を変更することは無いのか？ また、採算性の改善も必要である。これも 2020 年度には間に合うとの理解でよいのか？

- 現時点では目標は変更しない。
- 半導体では今後、需要の強い波が来ると予想し、工場の設備投資を行っているし、計測も現時点でフルキャパシティであり、工場投資を行っている。さらに、充放電試験システムも今後の EV 需要を考えればポテンシャルは高いと考えている。これらを総合的に勘案し、現時点では変更しないこととした。
- 採算性については、確約できるものではないが、現時点ではその理解である。

以上