

株式会社アルバック

2017年度（2018年6月期）決算説明会 質疑応答（サマリー） （2018年8月9日開催）

【中期経営計画の見直し】

① 中期経営計画の19年度数値計画の150億円引き上げは何が良くなると考えているのか。

A: 当初計画策定時より、FPDの売上は1,000億円前後とみており、これに変更はない。

半導体電子、コンポーネント、マテリアルなどを当初想定よりも伸ばす前提で19年度の売上計画を150億円増の2,650億円とした。

【2022年度に目指す姿】

② 2022年度に目指す売上高の中で、中国地域の売上比率はどのくらいになると考えているか。

A: 中国で半導体がどれくらい伸びるかにもよるが、35～38%程度ではないか。

全体的には、今とそれほど変わらないと考えている。

【FPD関連】

③ 大型TV向けの大型ガラス基板装置（G10.5）投資は、2～3年続くと思うが、その後、2022年に向けどのように想定しているのか。

A: 大型TV向けLCD装置（G10.5）は、中国政府の国産化政策、地方政府の資金支援・誘致合戦等により、2020年頃までは比較的高水準で投資が継続する見込み。

韓国パネルメーカー等は中国のLCD投資への対抗でQD-OLEDやインクジェット方式によるOLED、μLEDなど新しいアプリケーションによる差別化を推進しはじめており、2021年以降も、大型パネル向け装置需要は波があるものの継続する可能性が高いと思われる。

④ 中小型向けOLED投資は韓国メーカーが投資抑制しているが、市場全体の動きをどのようにみているか。

A: 現在のOLED搭載プレミアムスマートフォンは、LCDとの差別化のポイントであるフレキシブル性を十分生かしたモデルにはなっていないため、思ったほど売上が伸びていない面もある。

今後、フォルダブル（折り畳み式）等のOLEDの特性を生かしたスマートフォンが来年にかけて出てきて、市場に認められると、OLED投資が活発化する可能性もある。また、車載用パネルやバーチャル・リアリティ、スマートウォッチ等でもフレキシブル特性が生かされ、ローラブルという巻取り型のパネルも商品化の検討が進められおり、技術面や材料開発面のブレークスルーがあれば、OLED投資は継続すると思われる。

韓国メーカーは需要に合わせて一時的にスローダウンしているが、中国メーカーは政府の国産化政策等の後押しもあり、引き続き旺盛な投資姿勢に変わりはない。

⑤ OLED蒸着装置の立上がり状況はどうか。

A: 当社納入先も含め、複数の中国パネルメーカーがOLEDの量産スタートを公表している。今後は生産効率や稼働率を上げることが課題であり、当社もパートナーとして協力していく。

⑥ フォルダブルでの事業機会はあるか。フォルダブル向けの装置は持っているのか。

A: フォルダブル用のフレキシブル（折り曲げられる）パネルは、ガラス基板（支持基板）にポリイミドをコーティングし乾燥、フィルム状にした上に、TFT層や発光層などを形成、その後ガラス基板から剥がす形で製造するので、当社が提供する蒸着装置など基本的な装置構成・コンセプトに変わりはない。

ただ、従来の材料による配線では折り曲げ部分等で耐久性等の課題があることから、新たな材料開発も進められている。アルバックにとっては、マテリアルビジネスとしてもチャンスになる。

【半導体・電子関連】

⑦ 半導体電子の今期受注計画では、新たにロジック向け受注が加わることを勘案すると、メモリ向けは一時的に減少するとみているのか。

A: メモリについては、昨年前倒し受注があった反動等もあり、NAND・DRAM は足元少しペースが落ちているが、5Gで加速するスマート社会化の流れの中で情報量が今後更に増え、メモリ需要も右肩上がりに増加していく。足元のメモリ関連の投資のペースダウンは一時的なもので、来年度から投資が活発化してくるだろう。今年度の上期・下期で見ても下期の受注が増加する傾向とみている。

次世代不揮発性メモリPcRAMは昨年度、まとまった量産投資があった。今年度は下半期に少し規模は減るが投資予定。メモリ全体としては、今年度は一時的に減少するとみている。

今年度は大手ロジックラインの最先端の微細化工程での新規採用が決定したため、メモリの減少をロジックが補う計画となっている。

⑧ メモリの半導体製造装置の見通しについて、現在、韓国メーカーの設備投資がプッシュアウトしているが問題ないのか。

A: 一時的な調整と理解している。

⑨ PcRAMのお客様の広がりや時間軸、規模感はどうか。

A: 先行する会社の動きを見て、新たにパイロットラインのような形で製品化の検討を進めるメーカーがあり、具体的に動き始めている。

⑩ ロジックの今後の可能性はどのように考えたいか。

A: 今回、大手ロジックラインの最先端微細化工程で参入できたことで可能性が大きく広がった。

他の工程での評価に加え、他のロジックメーカーでも並行して評価が進められていることから、中長期的にメモリとロジックが両輪となって半導体ビジネスを支えるようにしていきたい。

⑪ パッケージ（実装）関係はどのように進めるのか。

A: パッケージングについては、ウェハーレベル、パネルレベルの両方ともに積極的に対応・開発している。ウェハーレベルが先行しているが、パネルレベルも確実に進み始めている。特にパネルレベルに関しては、主要トップ会社には実験機を導入しており今後、展開する予定である。

⑫ リチウムイオン電池や全固体電池はどのようになっているか。

A: リチウムイオン電池は古くから開発している。電池関係は次に向けた開発を進めているが、お客様との関係もあり、戦略的にオープンにはできない。しっかりと取り組んでいるということだけお伝えする。

【カスタマーサポート関連】

- ⑬ カスタマーサポートのビジネスボリュームと、3年・5年後にどれくらい伸ばしていくイメージか教えてほしい。
カスタマーサポートの中にマテリアルやコンポーネント等が入っているのか。

A: 現在2割強だが、これを3割以上にするのが当面の目標。

マテリアルやコンポーネントはこの割合の中には入っていない。装置事業・コンポーネント事業等の中にカスタマーサポート事業が一部ずつ入っている。

- ⑭ FPD関連のカスタマーサポートはそれほど大きくないのではないか。

A: FPD関連装置に関連するカスタマーサポートは、フィールドサポートや洗浄に加えて、部品交換、更には改造・改善のウエイトが大きく、ビジネスチャンスは大きい。

【利益率】

- ⑮ 戦略製品の利益率はどのくらいか。

A: それぞれの目標利益率は違うため、一概に数値は言えないが、2022年に向けて、全体の営業利益率16%が当面の目標である。

【研究開発費】

- ⑯ R&Dについて、今回研究開発費97億円とある。これは売上高の4%程度だが、同業他社に比べて低い。おそらく他社と定義が違うのではないかと。R&Dの定義、R&D人員について教えて欲しい。他社比較できるとありがたい。

A: スマート社会に向けて技術革新のスピードが速く、出来上がった装置を販売するというよりは、受注したうえで、お客様と一緒にプロセス開発しカスタマイズ対応するようなケースが多くなってきている。こうした受注した案件の中の開発要素等は数値としては現れないため、どうしても低めに見えてしまうが、実際の開発関係投資・開発経費ははるかに高いと考えていただければと思う。

開発関連の人員は、国内のプロセス開発と要素技術開発は200名程度、海外は80名程度、トータルで300名弱となっている。この中には、事業部が新規装置を設計開発したりカスタマイズしている人員は含まれていない。

【繰延税金資産・投資有価証券】

- ⑰ 17年度決算で繰延税金資産を計上したとある。損益計算書上には、約60億円の記載があるが、貸借対照表（BS）上は、前年度末と比較して繰延税金資産は増えていない。一方、投資有価証券が16年度の44億円から255億円に増えている。それぞれについて背景を教えてほしい。

A: 今年度の投資有価証券については、保有していた政策保有株式が12月に上場した関係で時価評価され投資有価証券が大きく増加した。これに対する税金相当額が繰延税金負債として計上されていたが、これと今回の繰延税金資産計上分が相殺され、BS上で繰延税金資産の増加がはっきりとは見えない形となっている。

以上