

株式会社アルバック

2019年度第2四半期 決算説明会（2020年2月14日開催）

およびアナリストミーティングの主な質疑応答

【2019年度上期業績】

1. 上期の品目別の営業利益率順位は？

A：1）コンポーネント 2）半導体・電子 3）その他 4）一般産業 5）FPD・PV
6）材料 全体平均利益率は3）その他 と4）一般産業の間である。

2. FPD および半導体電子の上期の受注・売上の内訳は？

A：①FPD 上期受注内訳

開示している FPD 関連の受注額は 77 億円ではあるが、第 1 四半期で発生した FPD 案件の契約解除（34 億円）前の実際の受注実績 111 億円。

LCD が 5 割半ば（ほぼ大型用）、OLED 関連が 4 割強、その他が数%。

②FPD 上期売上内訳

売上実績 350 億円のうち、LCD が 4 割半ば（ほぼ大型用）、OLED 関連が 5 割強、その他が数%。

③半導体電子上期受注内訳

受注実績 240 億円のうち、メモリ関連が 3 割半ば、ロジックが 1 割弱、電子部品が 3 割強、パワー半導体が 2 割弱、実装が数%。

④半導体電子上期売上内訳

売上実績 218 億円のうち、メモリ関連が約 3 割、ロジックが 1 割強、電子部品が 3 割弱、パワー半導体が 2 割弱、実装が 1 割弱。

【2019年度通期業績予想修正】

3. 売上の下方修正額▲70億円に比べ、営業利益の下方修正額▲75億円が大きい理由は？

A：当初予想に対して

① 売上減少の影響で▲21 億円

(売上▲70 億円×計画売上総利益率 30.1%)

② 1Q のキャンセル案件（売上▲26 億円）は前期、貸倒引当金計上済なため実質▲2 億円

(売上・売上総利益▲26 億円・貸倒引当金戻入 24 億円)

③ 販管費実質増加▲10 億円

(販管費着地予想 379 億円 + 貸倒引当金戻入 24 億円) - 393 億円

④ 売上減少の中、製造固定費増加等▲36 億円（うち製造固定費増▲21 億円）

製造固定比率増加 21.7%⇒23.5%（+1.8%）により 1,980 億円×▲1.8% = ▲36 億円

(うち製造固定費増▲21億円、売上減少の影響15億円)

⑤ 売上総利益率減少▲6億円(▲0.3%)

①~⑤の合計で営業利益▲75億円となり、売上減少▲70億円を上回った。

このうち製造固定費増▲21億円・販管費増▲10億円の固定費増合計▲31億円は開発関連が中心で、あとは売上減少の影響▲36億円(①21億円+④15億円)が大きかった。

4. 製造固定費増21億円・販管費増10億円は開発が進んだからとのことだが、なぜ、業績下方修正する中で固定費を増加させるのか？

A：顧客と取り組んでいる開発案件が増加している。今チャンスを逃したら市場に入り込めなくなる。スマート社会化が進む中でのこれからのビジネスチャンスを取り込むために、今、顧客との開発に取り組む必要がある。

5. 開発関連の費用増加が固定費増加の主要因との説明だが、どの分野向けで、売上に貢献するのはいつ頃なのか？

A：売上への貢献時期は案件毎に異なる。例えば、通信デバイス・パワーデバイス・センサーなどは5G・スマート社会化への対応で各社が積極的に技術革新に取り組んでおり、比較的短い期間、例えば半年から1年くらいでビジネスにつながる。PCRAMは本格的な投資はこれからだが、量産開発に取り組む客先数は両手で数えるようになってきている。こちらは来年度以降、先行する顧客が投資を進めると期待している。バッテリー関係の中でも車載用は安全性の検証などで時間を要するが、リチウムバッテリーは量産の研究開発を複数社とやっており、大きく伸びる可能性が高い。パッケージングは3年以内には大きく伸びると考えている。

6. FPDおよび半導体電子の通期修正予想の受注・売上の内訳見込みは？

A：① FPD 通期受注内訳見込み

開示している FPD 関連の受注見込みは 312 億円であるが、第 1 四半期で発生した FPD 案件の契約解除(34 億円)前の受注見込み 346 億円。

LCD が 4 割強(ほぼ大型用)、OLED 関連が 5 割強、その他が一桁台半ば。

② FPD 通期売上内訳見込み

売上見込み 674 億円のうち、LCD が 5 割半ば(ほぼ大型用)、OLED 関連が 4 割強、その他が数%。

③ 半導体電子通期受注内訳見込み

受注見込み 511 億円のうち、メモリ関連が 3 割強、ロジックが約 1 割、電子部品が 3 割強、パワー半導体が 2 割弱、実装が一桁台半ば。

④ 半導体電子通期売上内訳見込み

売上見込み 468 億円のうち、メモリ関連が 3 割強、ロジックが約 1 割、電子部品が 3 割強、パワー半導体が 2 割弱、実装が一桁台半ば。

【FPD 受注動向】

7. FPD 受注が急に大幅下方修正となった背景は？

A：FPD は昨年秋の段階ではこれだけ遅延するとは想定していなかった。過去も中国では本当に投資するのかと言われ続けてきたが、結局、投資をやりきるケースが多かった。昨年 11 月頃まではそのように見ていたが、12 月頃から厳しい認識を持ち始めた。

大型 TV 用 LCD については、中国で大型工場が昨年稼働し始め、パネル価格が大幅に下落し、韓国メーカーが生産調整を決断するまでに至ったが、このパネル価格の大幅下落が投資の延期に影響していると考えられる。

スマートフォン用 OLED については、中国のパネルメーカー各社の投資マインドは変わらないと認識しているが、当社がバックプレーン用のスパッタリング装置で見込んでいた投資案件の中で延期となったものがあつたため低下した。

8. FPD の期初と期末の受注残高は？

A：期初が 600 億円弱、期末が 200 億円強の見込み。

9. OLED の今期受注のうち、バックプレーンと蒸着はどの程度だったか？バックプレーンのスパッタリング装置の競争力は？

A：当社顧客（中国）の OLED 投資は、前期 3Q で大きな受注があつたこともあり、次の投資は来期の見込みで、今期は投資商談が無いため、蒸着装置のウエイトは低い。バックプレーンのスパッタリング装置の受注が中心だが、韓国メーカーが競争力をつけてきており、競争が激しくなつてきている。改良改善に加えてコスト競争力をつけるなど、しっかりとビジネスを展開していく。

10. 大型 TV 用 LCD、スマートフォン用中小型 OLED のバックプレーン、それぞれのスパッタリング装置のシェアは？

A：大型 TV 用の G10.5 スパッタ装置のシェアは 9 割以上で圧倒的な強みがあると考えている。今後、中大型基板の OLED にシフトしていく中でも大型装置での強みは生かせると考えている。

一方、スマートフォン用中小型 OLED のバックプレーン用のスパッタリング装置については、韓国メーカーがコスト競争力を生かしてシェアを高めてきており、改善改良を重ねコスト競争力を高めることでシェア確保に努めていく。

11. 来年度の FPD 受注は今期より上がるのか？上がるとすればその理由は？

A：来年度については 8 月の中期経営計画説明時にお示しする。

- ① 当社の中国顧客の OLED の蒸着投資で、前期に大口受注があり、今期はその設置・インストールに注力、来期に次の商談を予定している案件があること、
- ② 今期予定していた大型 TV 用 LCD 案件の延期分が、OLED のバックプレーン転用も視野にいられた投資として予定されていること、

- ③ 中小型 OLED バックプレーンでコストを下げ、挽回を目指していること、
などから、来年度は今期よりは受注が増加すると考えている。
ただし、新型コロナウイルスの業績などへの影響は、今後、確認する必要がある。

【半導体電子関連】

12. 半導体ロジック分野のスパッタリング装置で、競合が強い中で新規参入できた理由は？今後、どの程度のボリュームを期待できるのか？

A：6～7年前にラムリサーチがノベラスを買収してスパッタリングから実質撤退したため、1社購買を嫌うロジック・ファンドリーメーカーからの参入要請があったが、既存プロセスはいくら性能が良くても参入は Copy Exactly などがあり難しかった。今回は EUV 導入を機に、微細プロセスで新しい工程が求められ材料も変わったところで、新しいプロセスにチャレンジし、難しい工程で競合他社よりも要求性能に答えることができたとの評価を得て参入できた。ロジック・ファンドリーへの入り口切符としてとても大きな一歩と考えている。

半導体電子の今期売上予想 486 億の 10%程度がロジックだが、固めにみると 10-20 億ずつ毎年、売上が増えていくのがこの 1-2 年だと思う。採用工程を広げ、採用顧客を広げていくことで更に伸ばしていく。

13. 半導体電子の足元の状況と今後の伸びは？

A：電子は通信デバイスやセンサ、パワーデバイスなどが好調で計画通り伸びている。

半導体はメモリ投資が下期に復活してくると当初見込んでいたが、少し回復が遅い傾向にある。ただし、NAND・DRAM とともに、投資再開の動きが見え始めているので、年央くらいには本格的に動き出すとみている。

ロジック・ファンドリーは顧客の前倒し投資で計画を上回っており、最先端ノードのロジック投資に力を入れていく旨発表していることから今後に期待している。

PCRAM は当社が見込んでいたよりも少し遅れているが、いよいよ先行するメーカーが本格的投資に動き出し、今年の夏から秋にかけて受注につながると見込んでいる。

既存 DRAM メーカー各社は DRAM から PCRAM 置換の動きが出た場合に対応できるよう量産開発に取り組み当社装置を導入しているものの、自社製品である DRAM との競合となるため現段階では様子見の状況。置換が進むと判断すれば、投資の動きが加速することも考えられ期待している。

【来期以降の業績等】

14. 来期以降の業績の考え方として、FPD は受注が大きく減少しており、売上が低下すると考えるが、連結で赤字になることはないか？コストを下げないのか？

A：来年度以降の計画については、8月の中期経営計画説明時にお示しするが、今期のFPD受注大幅減少が来期の売上に影響するため、FPDの売上は今期よりも下がるものと考えており、今後FPDの受注・売上は1年半～2年程度調整局面となりそうである。ただし、現時点で来期、連結赤字になるようなことはないと考えている。

FPDの来期の売上は下がるが、受注はOLEDの蒸着装置の受注を見込んでおり、今後も上がるかとみている。詳細は8月にご説明するが、半導体電子などの受注も増加し、連結受注も来期から増加に転ずると考えている。

新中期経営計画の中で、コスト構造見直しにもしっかり取り組んでいく。昨年からの体質改善のための経営改革に取り組んでいる。半導体・電子など成長分野に人財など経営資源を傾斜配分していく。

【新中期経営計画】

15. 中期経営計画見直しについて、経営基盤強化のための経営改革も行うとしているが、そのポイントは？開発投資、ビジネスポートフォリオ、経営効率化などの経営課題への対応は？構造改革費用など大きなコストが発生する可能性はあるのか？

A：（開発への取組み）

アルバックは研究開発を重視しており、来期以降も顧客と技術革新に取り組むことでビジネスチャンスを広げていく。当然、ビジネス化の可能性の高いものなど優先順位付けをしていくが、相応の研究開発投資は継続し、スマート社会化で広がるビジネスチャンスを取り込んでいく。今や海外顧客が大半なので、技術センシングができる研究開発の人財を海外に配置するが、国内側の受け手となる事業部の装置開発につなげる人材育成も必要。市場の変化のスピードに対応できる開発体制や他社との連携の仕方などの見直しに取り組んでいく。

（ビジネスポートフォリオ）

これまでFPDビジネスが支えてきたが、それが故に改革が遅れた。2年前から半導体・電子にシフトを進めてきた。今後はビジネスチャンスを掴むため、更に半導体・電子へ人財を投入する。人財のローテーションをこれまで以上に進めていく。また、規格品やマテリアル、カスタマーサポートなどについても伸ばしていく。

（経営効率化）

コスト削減にも当然取り組んでいく。基幹システムの整備も進めていく。グループ経営の効率化という観点では、エンティティを少なくするという目標にするのではなく、例えば、2社の社長を一人にして実質的な一体経営を進める、工場のロケーションという商品価値を生かす社外との連携を検討するなど、効率化や付加価値の向上に取り組んでいきたい。以前の構造改革費用のような大きな費用の計上は考えていない。

【新型コロナウイルスの影響】

16. 新型コロナウイルスの影響について

A：武漢にインストールに行っていた従業員（日本・韓国・台湾）は、顧客の了承を得て退去済で、現地スタッフのうち数名を残した体制となっている。中国の他の地域でのインストールでスタッフが残っている案件もあるが、検温等体調管理を徹底している。今後の商談については影響が出る可能性があるが、現時点ではどれだけの影響があるかはわからない。現地では、通常モードに戻るのは早くても4月末～5月になるとの声もある。客先の稼働状況については、80～90%の稼働率のところもあれば、50%程度のところもある。省を跨いだ移動への制限などもあり、ストックしている原材料がつかると稼働率が落ちる可能性もあり、今後の状況は注視していきたい。

以上