

2019年3月期 第1四半期 決算説明会での主なQ&A

Q：SEの第1四半期（1Q）は、前年同期比で増収減益（売上が471億円で+1.2%、営業利益は37億円で▲41.4%）だったが、固定費増加以外に製品または顧客ミックスなどの減収理由もあるのか？

A：前期比では、主に人員増加を中心とした固定費の増加以外に、特段の理由はありません。固定費の中身では、人件費（+約10億円）に加えて、昨年から増やしている設備投資に対する減価償却費（+5億円前後）、並びに一過性の要因として在庫関係損益が（+10億円）といったところが、営業利益の押し下げ要因となっています。

→2Q以降は、人件費、減価償却費増をまかなえるだけの売上増加を見込み、営業利益も改善していきます。（SEの2,600億円の通期・売上想定での人員体制が基本）

Q：2Q以降の固定費の予定は？

A：固定費のコントロール可能なところもありますが、前期から増やしている人員（中国中心）を急激に減らすようなことはいたしません。今後も引き続き、変動費率の改善ほか、損益分岐点売上のコントロールを行い、利益を上げていく予定です。

Q：SEの海外人員増加など、今後も続くのか？

A：フィールドサービスの（海外）現地化は、装置メーカーとしては早くから着手していましたが、今後もさらに進める予定です（相応の固定費を想定）。

Q：SEの上期業績予想を引き上げ、下期を引き下げた理由は、1Qの受注高が前四半期比で減少（4Q: 725億円 → 1Q: 506億円）したことなどから見て、懸念材料があるのでは？

A：（顧客への納入時期などが）明確に見えた上期予想を引き上げ、通期を据え置いた分、下期を引き下げました。減速感があるわけではなく、（下期は）まだ明確に見えていないためであり、懸念材料があるわけではありません

Q：SE、ロジック/ファウンドリーの今後の見通しについて、他社では引き下げも見受けられるが、変化はないのか？

A：他社について、意見すべき立場でないので控えさせていただきます。他社との比較では、製品ポートフォリオの違いがあるため、見通しが異なるのではないのでしょうか。

Q：SE、2月の事業説明会以降、何か変化はないか？（新たなプロセスでの採用予定について）

A：その後、顧客との話（当社製品採用）など、基本的には変化はありません。納入時期やボリュームなどについてはコメントを控えさせていただきます。

Q：SE、メモリーメーカーのキャピタルインテンシティを見るに、投資計画に変化はないが、洗浄装置の需要はさらに高まっているのか？

A：従来よりも、（顧客の）歩留まり改善などにおいて、洗浄の有効性に対する需要は高まっていると感じています。

Q：SEの受注高について。1Qはボトムとの説明だったが、今後は上がる見込み？その動きは（期初からの）想定内？

A：想定内です。2Qから3Qに向けて上がっていく見込みです（メモリー中心）。

Q：FT、今後の市況は大丈夫か？（不安はないのか？）

A：FTの中には、新規事業があり（塗布装置などの成膜事業）、LiB関連事業も育ちつつあり、ようやく売上にも寄与し始めました。一方、ディスプレイ関連事業は、G10.5（大型パネル用）は今後も継続し（前年3Qから受注開始、次の2Qも受注見込み）、次は再び、OLEDへの投資に向かっていくと考えています。

Q：過去と比較して、売上が上がれば利益が出るような、外部から見てもわかりやすくなったと感じているが、在庫利益などの会計管理（方法）を変えたのか？

A：運転資本の適切管理として、在庫水準の適正化を進めています。現在、流動在庫（状況）がよくなってきているのは、GA、PEです。かつては存在した在庫利益による利益の先取りなど、SEではこの1年半ぐらいでかなり減少し、現在、GA、PEでも同様の改善傾向となっております。

以上