



株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ*

2023年3月期 決算説明会

2023年5月19日

イベント概要

[企業名] 株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ

[企業 ID] 6324

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2023 年 3 月期 決算説明会

[決算期] 2023 年度 通期

[日程] 2023 年 5 月 19 日

[ページ数] 45

[時間] 10:00 – 11:12
(合計：72 分、登壇：35 分、質疑応答：37 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 3 名
代表取締役社長 長井 啓 (以下、長井)
代表取締役 経営企画本部長 丸山 顕 (以下、丸山)
取締役 経営会計・財務・税務本部長 上條 和俊 (以下、上條)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[アナリスト名]*	ゴールドマン・サックス証券	諫山 裕一郎
	ジェフリーズ証券	福原 捷
	UBS 証券	水野 晃
	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	蔣 茜蕾
	マッコーリーキャピタル証券	潘 文束

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：ただいまより、株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズの 2023 年 3 月期決算説明会を始めさせていただきます。

まず初めに、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長、長井啓様。

長井：長井です。どうぞよろしくお願いいたします。

司会：代表取締役経営企画本部長、丸山顕様。

丸山：丸山です。よろしくお願いいたします。

司会：取締役経営会計・財務・税務本部長、上條和俊様。

上條：上條です。よろしくお願いいたします。

司会：本日のご説明は、決算の概況および今期の業績予想を上條取締役より、今後の展望を長井社長よりご説明いたします。

本日の説明資料につきましては、弊社ホームページにも掲載をさせていただいております。本日の説明会は、Web での音声配信もさせていただいております。

それでは上條取締役、よろしくお願いいたします。

上條：ただいまご紹介いただきました上條でございます。本日はお忙しい中、弊社の決算説明会にご参加いただきましてありがとうございます。

それでは私から、23 年 3 月期の決算の概要と、24 年 3 月期の業績予想につきまして、本日弊社 Web サイトにアップいたしました資料に沿い、ご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年3月期 連結業績(対従来予想比)

単位:百万円

	従来予想(2023年2月8日発表)		23年3月期		対従来予想比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	71,000	100.0	71,527	100.0	527	0.7
営業利益	9,800	13.8	10,224	14.3	424	4.3
経常利益	10,100	14.2	10,757	15.0	657	6.5
当期純利益	6,700	9.4	7,595	10.6	895	13.4
EPS(円)	70.28	—	79.67	—	9.40	13.4

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益の額を表示しております。

それでは、右下のページ番号2ページをご覧ください。本年2月8日に公表いたしました業績予想に対する連結実績は、ご覧の通りです。おおむね想定の範囲内になったものと考えておりますが、売上高、利益ともに予想額を若干上回る結果となりました。

売上高につきましては、半導体等の電子部品につき、調達上のリスクを保守的に織り込んでいたこと、費用発生についても同様に保守的な前提を置いていたこと、これに対して結果が上振れたということが主な要因になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年3月期 連結業績(対前期比)

単位:百万円

	22年3月期		23年3月期		対前年同期比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	57,087	100.0	71,527	100.0	14,439	25.3
営業利益	8,739	15.3	10,224	14.3	1,485	17.0
経常利益	9,108	16.0	10,757	15.0	1,649	18.1
当期純利益	6,643	11.6	7,595	10.6	952	14.3
EPS(円)	69.02	—	79.67	—	10.66	15.4
設備投資額	5,690	—	9,236	—	3,545	62.3
減価償却費	8,254	—	9,574	—	1,320	16.0
研究開発費	3,012	—	3,274	—	261	8.7

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益の額を表示しております。

※減価償却費は有形固定資産、無形固定資産(のれん含む)に係る償却費の合計額を表示しております。

3ページをご覧ください。こちらは対前期比の連結業績です。おかげさまで増収増益の結果となりました。

まず、売上高につきましては、期初段階で積み上がっていた、高水準の受注残高に支えられ、順次生産能力の引上げを図りながら、売上計上を進めてまいりました。

売上高を地域別に見ますと、日本を含むアジア、米国、欧州、主要地域の全てにおいて前期比で増収となりました。

収益面につきましては、半導体をはじめとする電子部品の価格上昇などにより、メカトロニクス製品に関わる部品コストが上昇したことに加え、減速装置の増産対応に伴い、人件費、減価償却費が増加しましたが、増収に伴い増益となりました。

設備投資につきましては、足元の出荷対応と中期的な需要増加を見据え、長野県の有明工場で波動歯車装置の増産投資を行ったことから、前期比で増加しました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年3月期 主要グループ会社の業績

単位：百万円

	出資比率	売上高		営業利益	
		金額	対前期増減率(%)	金額	対前期増減率(%)
(株) ハーモニック・ドライブ・システムズ	—	50,883	23.7	8,927	6.8
※2 米国子会社(連結) エイチ・ディ・システムズ (ハーモニック・ドライブ・エルエルシー)	100% (100%)	10,877	63.3	1,431	87.7
(株) ハーモニック・エイディ	100%	2,314	▲16.3	92	▲74.8
※3 哈默纳科(上海)商贸有限公司 (中国)	100%	4,862	20.4	354	33.5
※4 ハーモニック・ドライブ・エスイー (ドイツ)	100%	15,965	20.1	2,106	37.5

※1 海外子会社の決算日は12月31日です。
 ※2 為替レート 2021/12期:1US\$ = 109.80円 2022/12期:1US\$ = 131.43円
 ※3 為替レート 2021/12期:1元 = 17.03円 2022/12期:1元 = 19.48円
 ※4 為替レート 2021/12期:1€ = 129.89円 2022/12期:1€ = 138.04円



4

Copyright © 2023 Harmonic Drive Systems Inc.

4 ページをご覧ください。こちらは主要グループ会社の業績です。

上から2番目は、米国子会社になります。半導体製造装置、医療機器向けの需要が大幅に増加し、増収となりました。これらの需要増加に対応するため、昨年度から本格的に稼働した新工場での増産対応を進めました。これにより、人件費、減価償却費などの費用が増加しましたが、増収効果により増益となりました。

次にその下は、国内で遊星減速機を製造するハーモニック・エイディです。サーボモーターのギアヘッドとして使われることの多い遊星減速機は、当社のお客様が長納期化により、ボトルネックとなっているサーボモーターの納期に合わせ、減速機に対する発注を後送りや抑制した影響を受けましたことに加え、年度後半にはロボット、半導体製造装置向けの需要減少の影響も受けまして、減収減益となりました。

次に、その下は中国子会社です。ロックダウンなどの影響を受け、期待値には届かなかったものの、前年同期比では増収増益となりました。

最後にドイツ子会社です。ロボットメーカー向けは前期比で横ばいのレベルでありましたけれども、半導体製造装置向け、工作機向けに加え、一般の小口受注が増加しまして、増収となりました。これに伴い、営業利益も増益の結果となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2023年3月期 単体業績(対前期比)

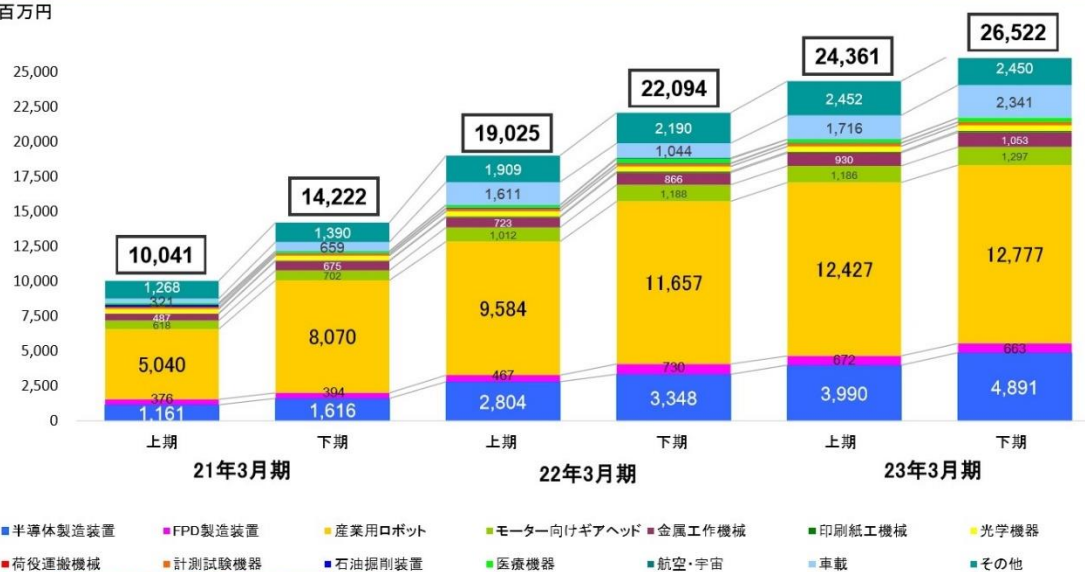
単位:百万円

	22年3月期		23年3月期		対前年同期比	
	金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	41,120	100.0	50,883	100.0	9,763	23.7
営業利益	8,358	20.3	8,927	17.5	569	6.8
経常利益	8,702	21.2	9,378	18.4	676	7.8
当期純利益	6,545	15.9	6,880	13.5	334	5.1
EPS (円)	68.00	—	72.17	—	4.17	6.1
設備投資額	4,589	—	7,557	—	2,968	64.7
減価償却費	3,502	—	4,408	—	905	25.8
研究開発費	2,251	—	2,430	—	179	8.0

5 ページです。単体の業績もご覧の通り、増収増益となりました。売上高、利益の増減要因は、この後ご説明いたします。

単体用途別売上高

単位:百万円



6 ページをご覧ください。こちらは単体の用途別売上高の推移です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ご覧のように、3年間にわたり、産業ロボット向け、半導体製造装置向けを中心に需要が増加し、増収となりました。

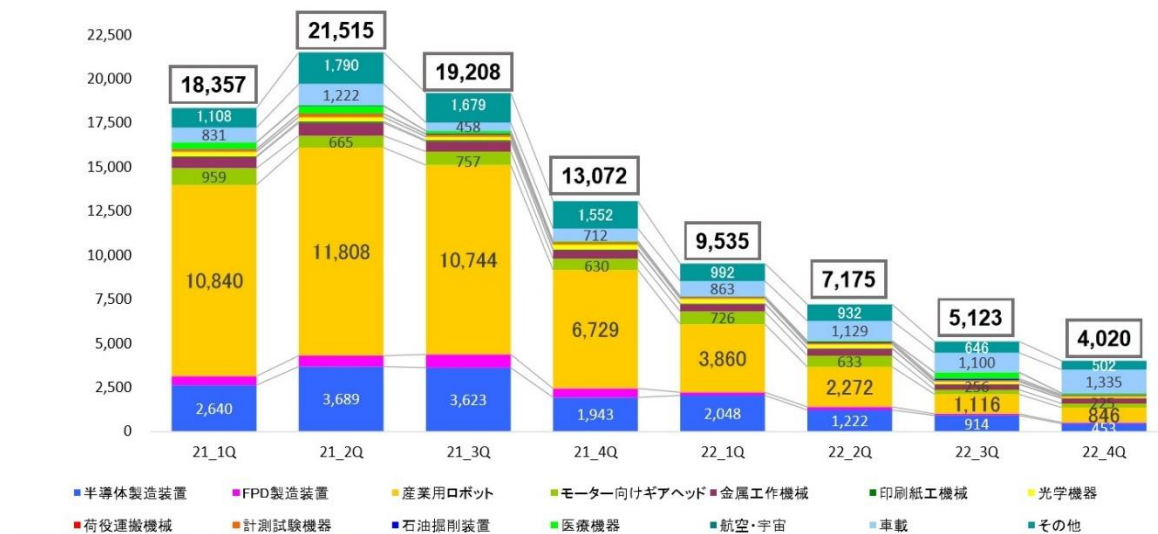
産業用ロボット向けにつきましては、当社のお客様であるロボットメーカーからの、小型ロボット向け減速装置の売上高が増加しました。

半導体製造装置向けについては、主に前工程の製造装置や、ウェハ搬送ロボット向けの需要が増加いたしました。

自動車部品に使われる車載向けにつきましては、期初予想時に前提とした売上高には届きませんでしたが、当社減速装置が採用された新型エンジンを搭載した車種の販売拡大と、お客様の半導体調達状況の改善に伴い増収傾向となりました。

単体用途別受注高【四半期】

単位：百万円



Harmonic Drive Systems Inc.
HARmonic Drive SYSTEMS

7

Copyright © 2023 Harmonic Drive Systems Inc.

7ページをご覧ください。こちらは、当社単体の四半期ベースの用途別受注高の推移です。

ご覧のように、およそ1年半にわたり、受注高は減少する実績となりました。これは以前にもご説明いたしましたように、前年度に先行的なものも含め、高水準の受注を頂いたことの反動により、お客様の発注調整が続いていることが主な要因となります。

また、このような発注調整に加え、2022年の年末ごろから、主に中国において、電子デバイス製造装置などで使われる小型ロボット用の減速装置の需要が減少したことに加え、半導体製造装置向けにおいても需要が軟調となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

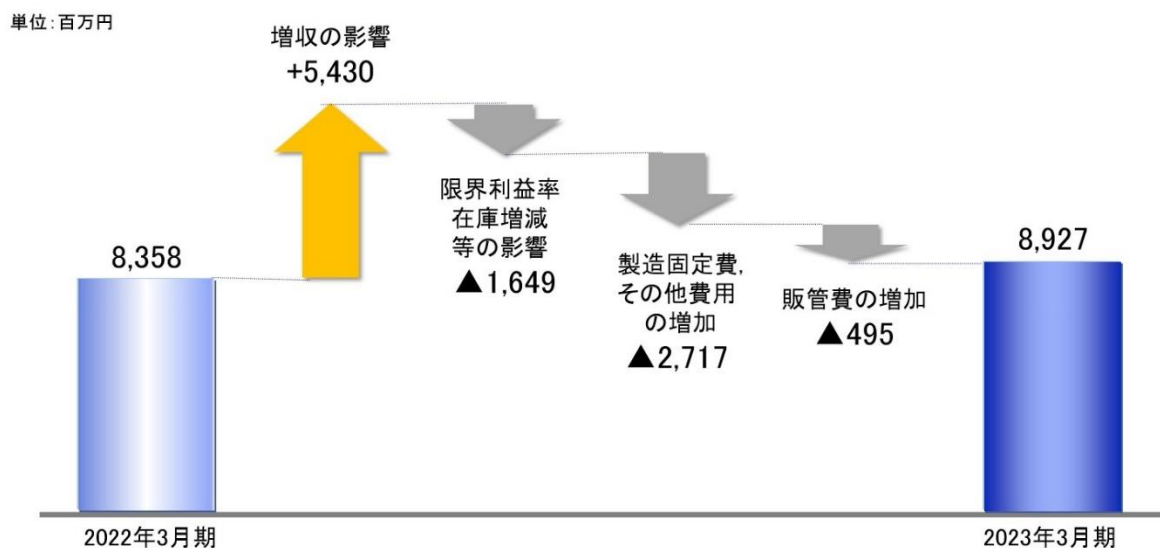
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

これらが重なったことから、ご覧のように、第4四半期の受注額は約40億円となり、非常に厳しい結果となりました。

しかしながら、このグラフでお示ししている受注額とは別に、その外側で発生しておりますキャンセル額については、第3四半期では約17億円であったものが、第4四半期には1.3億円まで減少しております。需要調整に伴うお客様の発注取消しは、これではほぼ終了したものであると考えております。

また、月次ベースの受注額につきましても、第4四半期の2月を底に、3月から増加の兆しも出ております。依然、先行きの不透明感は高いのですが、四半期ベースでの受注の底は、この終わった第4四半期になる可能性が高いと考えております。

2023年3月期 単体営業利益 対前期比増減要因



8ページをご覧ください。こちらは単体の営業利益の増減要因です。

まず増収による増益影響は54億3,000万円でした。限界利益率と在庫増減等の変化は16億4,900万円の減益影響となりました。

このうち、半導体の価格上昇に伴う減益影響は約13億円程度であり、その他の部分は、セールスマックスの変化、金属材料等の価格変動、仕掛品等の在庫減少などによる減益影響によるものがございます。

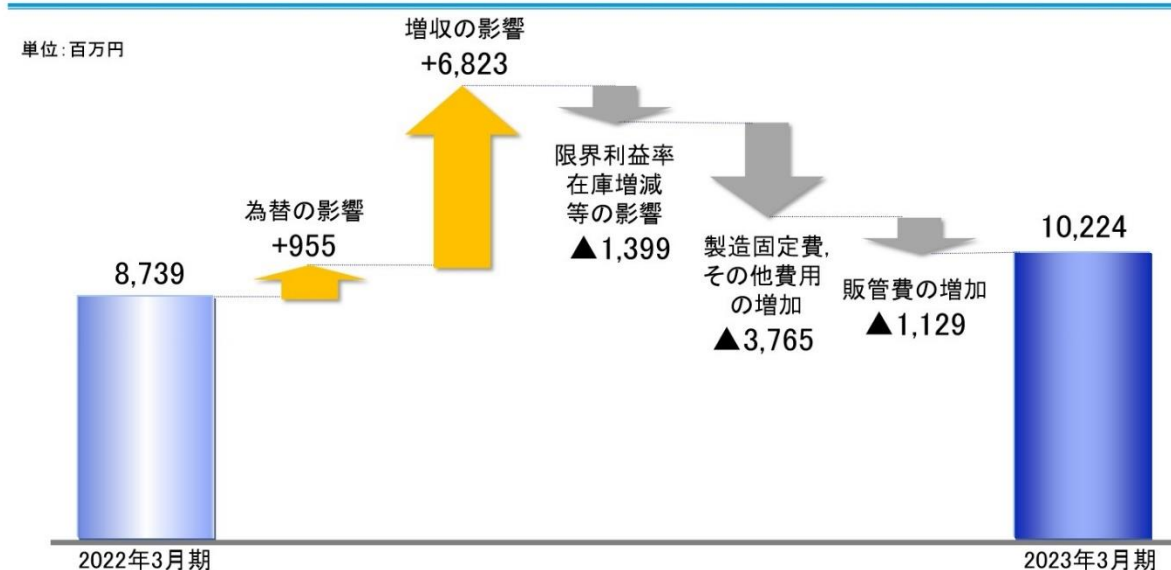
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

製造固定費、その他費用は27億1,700万円増加しました。これは生産能力引上げを基とした製造部門の人員増加や、業績連動賞与の増加などによる人件費の増加に加え、工場の操業度アップに伴い、諸経費が増加したことが主な要因です。

販管費はご覧の通りで、梱包（こんぼう）発送費の増加、マーケティングコストの増加などによるものでございます。

2023年3月期 連結営業利益 対前期比増減要因



9 ページをご覧ください。こちらは連結営業利益の増減要因です。

まず為替変動が、売上高の費用を通じて営業利益に与えた影響が9億5,500万円、増収が増益に与えた影響が68億2,300万円となりました。

次に、限界利益率在庫増減等の変化は、単体での発生額よりも少ない約14億円となりました。これは、子会社におけるセールスマックスの変化などにより、いわゆる連単差の部分では、有利差異が発生したということがその要因になります。

製造固定費、販管費につきましては、連結ベースでも生産規模が拡大し、増収になったことに伴い、単体と同様に前期比で増加の実績となりました。

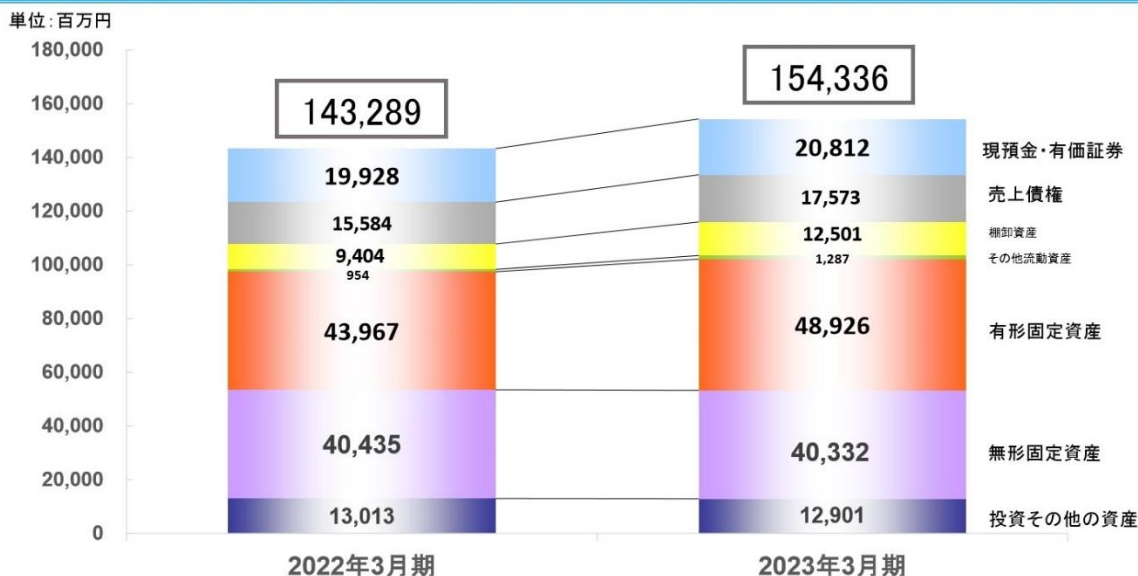
なお、これらの費用につきましては、為替変動の影響を除いたベースのものを表示しております。

今後は、単体に変えまして、このように連結のものを開示してまいりたいと考えております。

サポート

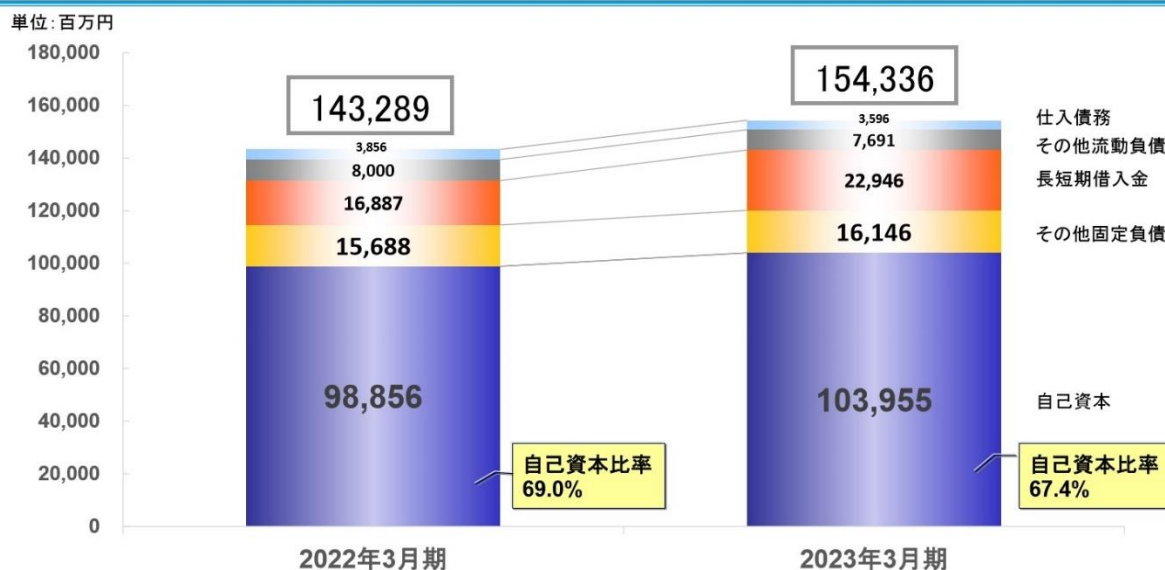
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

連結資産の状況



10 ページ、連結貸借対照表です。詳細は、決算短信の方でご確認をいただければと思います。

連結負債純資産の状況



11 ページも同様でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

連結キャッシュ・フローの状況

単位: 百万円	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,881	10,850
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲4,703	▲8,663
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲6,663	▲1,599
換算差額	256	567
現金及び現金同等物の増(▲減)額	▲1,229	1,154
現金及び現金同等物の期末残高	18,767	19,921

12 ページはキャッシュフローですが、こちらも同様をお願いいたします。

2024年3月期 第1四半期 連結業績予想

単位: 百万円	23年3月期1Q		24年3月期1Q(予想)		対前年同四半期比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	15,692	100.0	14,700	100.0	▲992	▲6.3
営業利益	2,126	13.6	800	5.4	▲1,326	▲62.4
経常利益	2,297	14.6	700	4.8	▲1,597	▲69.5
当期純利益	1,204	7.7	450	3.1	▲754	▲62.6
EPS (円)	12.55	—	4.73	—	▲7.81	▲62.3

※24年3月期第1四半期(予想)の前提為替レート: 1US\$ = ¥127.00 1€ = ¥135.00 1元 = ¥19.00
 ※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益の額を表示しております。

それでは引き続き、業績予想についてご説明をいたします。

14 ページをご覧ください。既に決算短信でお知らせしました通り、24年3月期の業績予想につきましては、現時点では第1四半期のみを公表することといたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

これは、日本を中心としたアジア地域における今後の受注額を、精度高く予測することが極めて厳しいということが主な要因です。先ほどご説明しましたように、足元の受注に底打ち感が出てきておまして、今後、年度末にかけて、次第に受注は増加していく見込みでございますが、その増加の傾斜の角度、それと時期を合理的に予測するのが難しい状況でございます。

楽観、悲観のいずれの前提を採用しましても、結果的に投資家の皆様をミスリードさせてしまうことが懸念されましたので、今回はこのような取扱いにいたしました。

特に、小型ロボットの需要回復時期と、これに伴うロボットメーカーや代理店の在庫調整の終了時期の見極めが難しいこと、特にお客様、ロボットごとにその在庫調整の時期が違うということも含めまして、今しばらくの状況を注視しまして、適切な時期に今後の予想は開示していきたいと考えております。

第1四半期の連結業績予想は、ご覧の通りです。前年同期比で、減収幅に対し減益幅が大きいのは、欧米の各セグメントの業績は比較的堅調な一方で、これらセグメントに対して、相対的に収益性の高い日本セグメントが減収減益になることが、その主な要因です。

2024年3月期 連結CAPEX・研究開発費

単位:百万円

	23年3月期		24年3月期(予想)		対前期比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	増減率(%)
設備投資額	9,236	—	7,300	—	▲1,936	▲21.0
減価償却費	9,574	—	9,600	—	25	0.3
研究開発費	3,274	—	3,500	—	225	6.9

※24年3月期第1四半期(予想)の前提為替レート: 1US\$ = ¥127.00 1€ = ¥135.00 1元 = ¥19.00
 ※減価償却費は有形固定資産、無形固定資産(のれん含む)に係る償却費の合計額を表示しております。

15 ページをご覧ください。こちらは設備投資、減価償却費、研究開発費の予想額です。こちらは四半期ではなく、通期ベースでお知らせいたします。

設備投資につきましては、前期比では、総額は減少させる予定ですが、今後の成長に欠かせない設備投資は実行していく方針です。今後需要の増加が見込まれる製品の中で、キャパシティに余裕の

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

小さいものについては、能力増強投資も実施する予定であり、次に訪れる需要拡大局面に備えてまいります。

研究開発費につきましても、上積みを予定しており、当期の業績は短期的に厳しいことも予想されますが、中長期の競争力を維持拡大していく考えです。

2024年3月期 第1四半期 単体業績予想

単位：百万円

	23年3月期1Q		24年3月期1Q(予想)		対前年同四半期比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	11,608	100.0	8,000	100.0	▲3,608	▲31.1
営業利益	2,108	18.2	200	2.5	▲1,908	▲90.5
経常利益	2,425	20.9	2,350	29.4	▲75	▲3.1
当期純利益	1,359	11.7	2,300	28.8	940	69.1
EPS (円)	14.17	—	24.19	—	10.03	70.8

※24年3月期第1四半期(予想)の前提為替レート：1US\$ = ¥127.00 1€ = ¥135.00 1元 = ¥19.00

16 ページは、単体の業績予想です。経常利益が営業利益に比べて大きいのは、子会社からの受取配当金の計上を見込んでいるためでありまして、これは単体のみの事象でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2024年3月期 単体CAPEX・研究開発費

単位: 百万円

	23年3月期		24年3月期 (予想)		対前期比	
	金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)	増減額	増減率 (%)
設備投資額	7,557	—	4,800	—	▲2,757	▲36.5
減価償却費	4,408	—	4,700	—	291	6.6
研究開発費	2,430	—	2,500	—	69	2.9

※24年3月期第1四半期(予想)の前提為替レート: 1US\$ = ¥127.00 1€ = ¥135.00 1元 = ¥19.00
 ※減価償却費は有形固定資産、無形固定資産(のれん含む)に係る償却費の合計額を表示しております。

17 ページは、単体の設備投資等の予定額になります。

連結売上高・連結営業利益の推移(四半期)

単位: 百万円



単位: 百万円



最後に、18 ページです。連結の四半期ベースの売上高・営業利益の推移でございます。

第1四半期は、前四半期比で売上高水準が低くなりますため、利益額も相応に減少する見通しですが、次の業績拡大期を見据え足腰を固め、飛躍に備える期間としてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

以上、駆け足でございましたが、私からの説明を終わりにいたします。ご清聴ありがとうございました。

司会：続いて、長井社長よりご説明させていただきます。

1-1. 当社製品に対する需要環境

- 国内の受注減少: 当社製品に対する過年度の「先行発注」に伴う在庫調整
- 代理店在庫、お客様所有在庫の消化タイミングは現時点で見通しが困難



アジア 3C向け小型ロボット関連は中国市場の停滞により需要減少も足元では一部回復の兆し

欧州 ウクライナ問題による影響は軽微、設備投資が継続し、需要は底堅く推移

北米 半導体、医療向け、アミューズメント用途の受注が堅調

長井：ただいまご紹介にあずかりました、社長の長井でございます。続きまして、今後の展望についてご説明申し上げます。

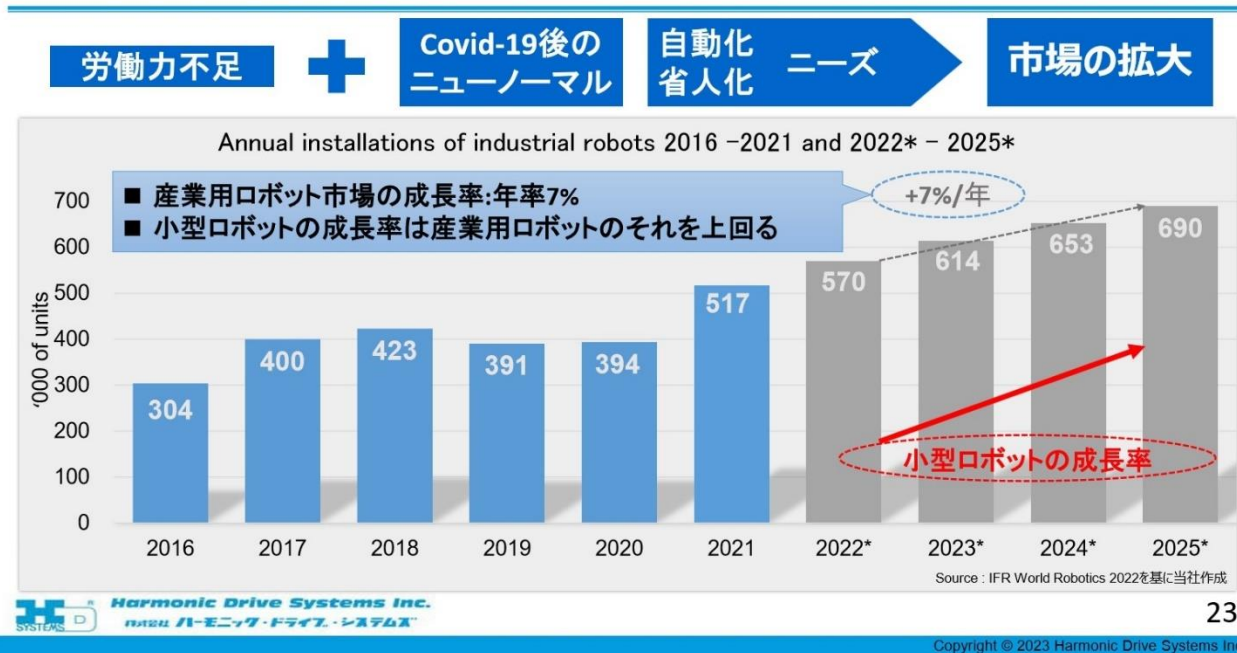
現在の当社を取り巻く環境についてご説明致します。21 ページをご覧ください。

先ほど上條の説明にもございましたように、まだ代理店、それからお客様にもわれわれの部品の在庫が多少ございますので、この消化のタイミングがなかなか読みづらいということで、1Qのみの予想にしましたけれども、ほぼ終わった4Qで底を打った感はありますので、もうしばらくお時間頂ければ、われわれとしても精度の高いお話ができるかなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2-1. FAロボット市場



当社の主要用途の動向でございますが、23 ページです。

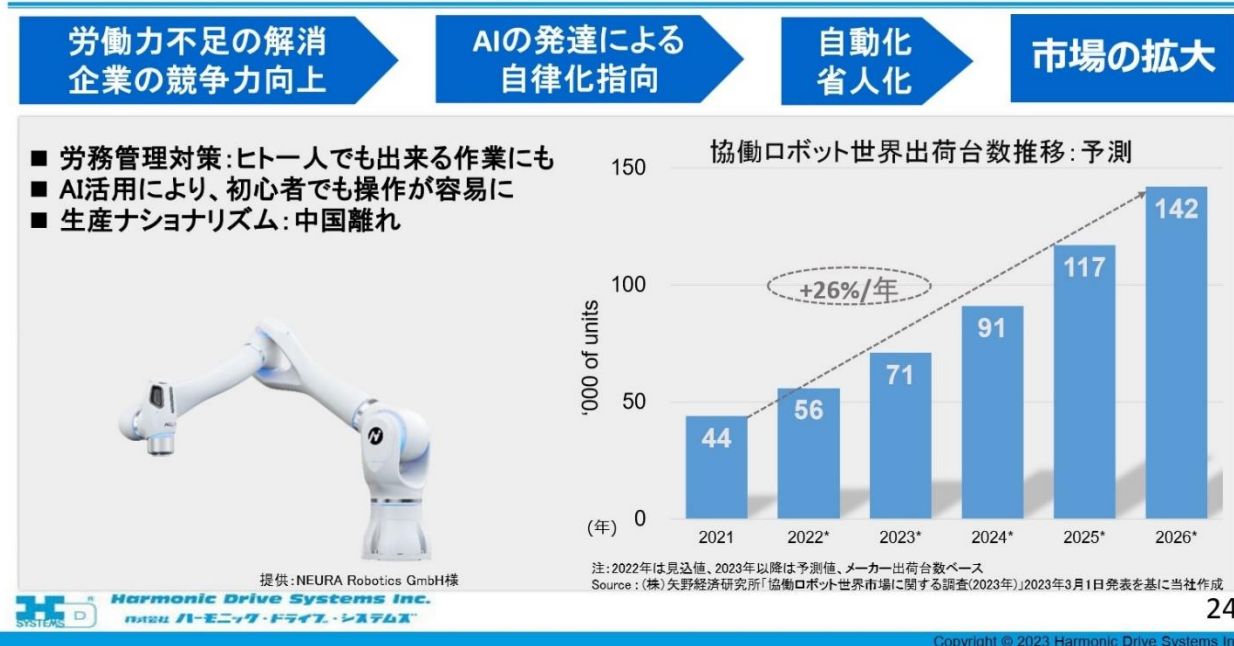
われわれのメインの用途であります FA ロボット市場、そもそもこれは労働力不足ということでロボットというものは使われておりますので、この IFR のデータでございますように、多少の山谷はありますけれども、年率平均 7% ぐらいでは伸びていく市場であるということは、間違いのないものと思っています。

その中でも、当社が得意とする小型のロボット、これが中国の 3C 市場向けの設備投資がちょっと足踏みをしている関係もありまして、今は落ち込んでおりますけれども、長期的には大型の産業用ロボットよりも小型の産業ロボットの方の伸び率が高いという見通しは間違いございませんので、今後はさらに拡大していくと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2-2. 協働ロボット市場



資料 24 ページ、協働ロボット市場ですが、既に欧州の協働ロボットメーカーに始まり、台湾のテックマン、ファナックさんの CRX シリーズとか、各社とも投入をしております。

協働ロボットとっておりますけれども、私自身の解釈ではこれは軽量の産業用ロボットという域を出ていないと思っています。従来の大型の産業ロボットとの違いは、まず取扱いが容易であり安全である。従って動きも遅い。すなわち、ワーカフレンドリーなロボットでしかないのではないかと。

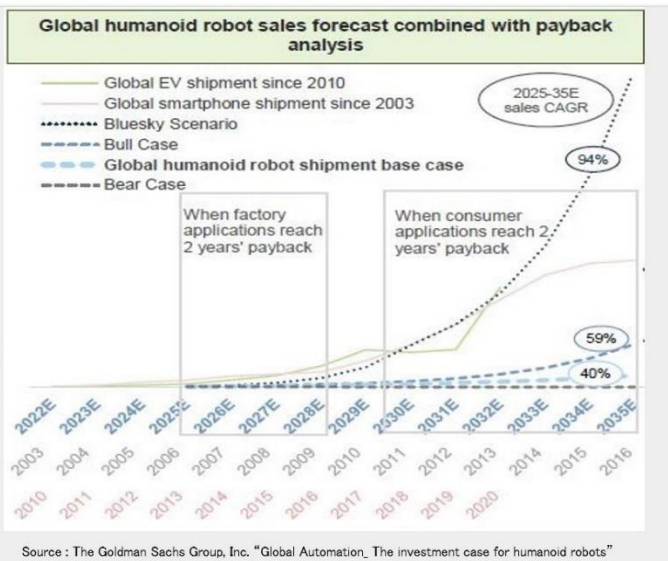
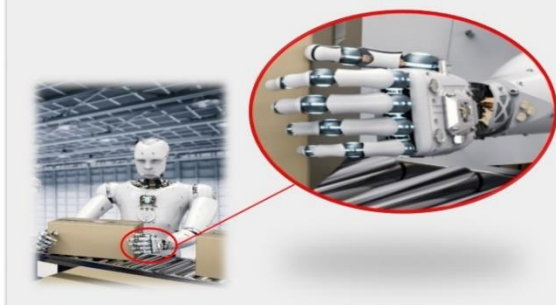
いずれにしても、これの用途も十分ございますので、さらに言いますと、小型のロボットの範疇でもございますので、当社としては大変期待をしている分野であることは間違いありません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2-3. ヒューマノイド型ロボットの需要拡大の予感

- 本格的な産業用途
 - テスラ社「オプティマス」
 - サウジアラビアのスマートシティ向け
- 優れた人間の動きを限りなく追求
- 協働ロボットとの違い: **“Humanoid Hand”**
- 技術、価格面のハードルは高いが当社の得意とする超小型減速機が不可欠



資料 25 ページ、表題に、ヒューマノイド型ロボットの需要拡大の予感と、あえて予感という言葉を含ませたのは、これは必ずしもまだ業界でヒューマノイドロボットが、社会・産業の中で確実に活躍していくと見えていないために、われわれとしては予感としています。

先ほどお話ししましたように、そもそもロボットは労働人口が減少しているという中で、大きく伸びてきたわけですが、この現場での解決の一つは FA、自動機械があります。

一方、人手不足、これは如何ともしがたくて、人の定義は一体何なのかと。これは脳と体です。体の部分、キネティックスの部分は既に協働ロボット、それから双腕ロボット、それから台車を含めれば、ある程度解決できているので、ここで私が予感と言っているのは、どうやら脳の部分がだいぶ進んできたということです。

先日のテスラの株主総会でのイーロン・マスクの発表を見ていますと、彼らはヒューマノイド型ロボットのことを取り上げています。その中で明らかに EV で培った AI がこれに使えると自信を持って言っていますので、恐らく、どうやら人、ヒューマンの脳と体が整ってきたのではないかなと。

そういう予感を持っていますので、われわれとしては、まだ数字は分かりませんが、全く根拠も何もありませんけれども、これが伸びていくという予感を持っています。

現に、テスラがオプティマスというヒューマノイドロボットについて発表しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

協働ロボットとの大きな違いは、ヒューマノイドハンドです。すなわち、手首のところまでは既に小型の協働ロボット等でできていますので、大きな違いはここから先です。

弊社の会社案内にも、3本指のモジュールの写真を掲載しておりますが、われわれも数年前からこの指の部分を提供できるという体制は持っております。今後これをさらに進化させて、ヒューマノイド型ロボット、特にヒューマノイドハンドの部分の需要が伸びてくれば、当社としては、十分対応できると考えております。

2-4. 半導体製造装置、車載

半導体製造装置

- 需要減速も中長期的大型投資に向けた復調時期を注視
- 技術が進化し続ける限り半導体需要は拡大
- 米中対立 ➡ 各国政府が自国の半導体産業を支援
 - 米国は半導体補助金法による生産・開発支援
 - 日本は北海道と熊本に半導体工場を建設
 - 中国は半導体内製化政策を推進



車載:可変圧縮比(VCR)エンジン用途

- 半導体不足で生産台数は足踏み状態
- 搭載性、燃費性能、高速走行時の静粛性の向上を実現
- 日産自動車次世代エンジンの中心へ
- 発電専用エンジンとして、e-POWERにも応用



提供：日産自動車株式会社様

資料の 26 ページ、半導体装置および車載向けですが、これはご存じのように半導体業界は、変化がございしますのでそれに対応しております。

それから車載の方は、日産様の方で半導体不足で生産台数が落ちたりはしておりますけれども、ようやくその供給も少しは回復したようで、月 5 億円程度で推移していくのではないかなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2-5. 医療・ヘルスケア

手術支援ロボット

- 日米欧の主要医療機器メーカーが参入
 - ➡ 治療領域の広がりとともにさらに市場が拡大
 - ➡ 通信速度の向上(5G~6G)により、リモート手術の実現へ
- 日米欧メーカー向けは寡占状態



その他ヘルスケアの用途例



医療機器

・検体分析/検査装置/PCR検査用途



アシストスーツ

・保険適用・補助金拡大により、
実用段階のフェーズに移行



電動車いす

・自律走行化により、利便性向上

資料 27 ページ、医療・ヘルスケアですが、日米欧の主要医療機器メーカーがこの分野に参入しております。

各社にことごとく当社の製品を採用していただいておりますので、まだまだ金額的には小さな分野ですけれども、われわれの技術を独占的に使っていただける分野ということで、引き続き期待をしております。

3-1. インフラ点検用ロボット

Float Arm:インフラ点検用ヘビ型ロボットアーム

(株式会社ハイボット様)

- 石化プラント等の狭所・高所において足場を用いずに保守点検を可能にする多関節アームロボット
- BASFや三井化学が現場で採用
- ディープスター※メンバー各社も本格採用
- ハーモニックドライブ®の採用理由
 - 過酷な環境でも動作する信頼性
 - 広い可動範囲(5メートル)と軽量化(35kg)を実現



※上流企業と呼ばれるシェブロン(米国)、エクソンモービル(米国)、シェル(英国)、ペトロbras(ブラジル)など、世界中の海洋石油ガスの開発・生産を担う企業や、サービス企業、大学などから成る海洋技術開発のコンソーシアム

提供：株式会社ハイボット様

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

新たなアプリケーションについて。

そもそも先ほどお話ししたように、人手不足、人不足ということがロボットにつながってありました。それとは違った、生産現場やわれわれの日常生活で面倒な作業、手間や時間がかかる作業、それから危険な作業、できたらもっと便利にしたいと、そういうところに新たなアプリケーションが存在すると思っております。

資料の 29 ページを見ていただければと思いますが、インフラ点検用ロボット、これは株式会社ハイボット様の製品でございますけれども、これは既に三井化学や BASF で現場で投入されております。

ご存じの方もいらっしゃるかもしれませんが、写真にある、このように配管が複雑に走っている現場では、この点検のためにまず櫓（やぐら）を組まなくてはいけない、その櫓をまた外して別の位置に持っていく。

これを足場をほとんど使わずできるということで、大変好評を得ております。先日ちょうど連休の最中にヒューストンでディープスター、いわゆる石油の井戸元関係のメンテナンスの展示会がございまして、ハイボットさんも展示されました。そこで、このディープスターのメンバーからも、本格採用する承認をもらっているようですので、これは伸びていく分野と思っております。

3-2. 航空・宇宙

3-2-1.eVTOL(電動垂直離着陸機)

- 重要な機構に複数個使用
- 2025大阪・関西万博においてeVTOLの試験的商業運航開始
- eVTOLは環境にやさしい近距離移動手段として普及
- 大型機は？



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

資料 30 ページをご覧ください。これも新聞等で発表されていますが、大阪万博で電動の eVTOL（垂直離着陸の小型飛行物体）が運行しますが、この中の 1 社には当社の製品が全面的に使われています。

これは都市部の通勤車として、将来的に伸びていくと思っておりますので、一つの期待分野です。

3-2-2. 月面探査活動用 『有人与圧ローバ』

JAXA(宇宙航空研究開発機構)-トヨタ自動車(株)の月面有人探査用の「有人与圧ローバ」共同研究(2019~2021年度)の操舵ユニット研究に参画



Harmonic Drive Systems Inc.
HDS ハーモニック・ドライブ・システムズ

提供: JAXA(宇宙航空研究開発機構)様、トヨタ自動車株式会社様

31

Copyright © 2023 Harmonic Drive Systems Inc.

資料 31 ページ、こちらにも新聞等で報道がありましたが、JAXA が月に行くプロジェクトに参画している中で、トヨタ様とわれわれの協業でやっております。操舵（そくだ）ユニット部分に弊社の製品が使われています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3-2-3. マーケティング・啓蒙活動

宇宙学会(国内最大級)の併設展に出展

- 第66回宇宙科学技術連合講演会
(会期:11月1~4日、場所:熊本城ホール)
- 当社製品の採用実績、対応技術を発信
- 63名が来場(大学、企業の研究・開発者他)



併設展

2023国際宇宙産業展に出展

(会期:2月1~3日、場所:東京ビッグサイト)

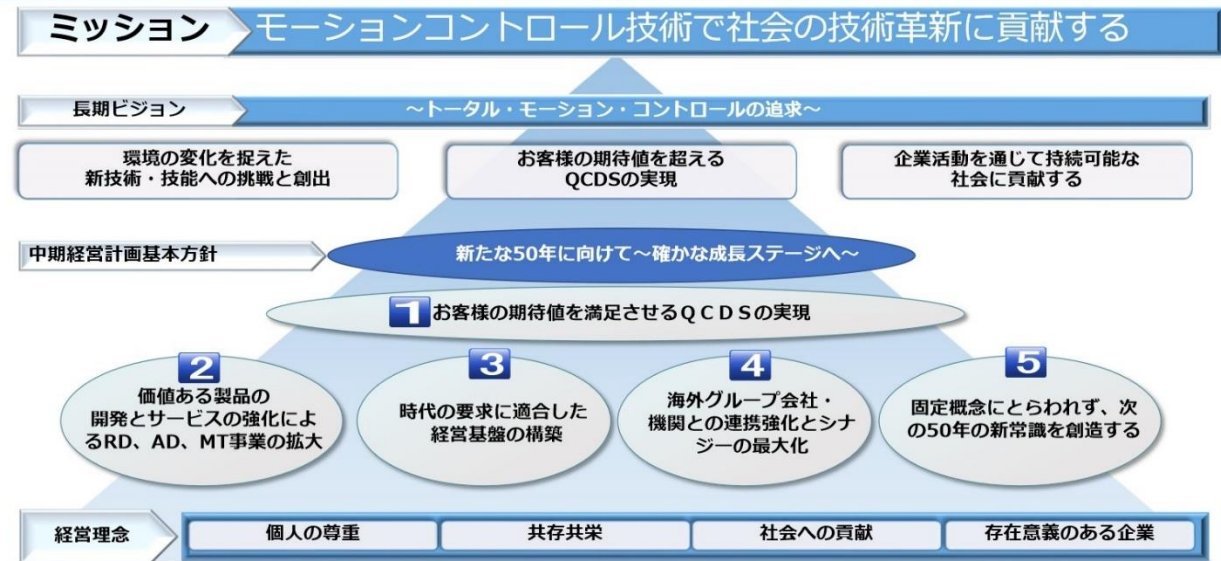
- 宇宙関連市場における採用実績を訴求
- 「宇宙用波動歯車装置のトライボロジーにおける現状と可能性」をテーマに講演(聴講者:49名)
- 220名が当社ブースに来場



講演の様子

資料 32 ページ、これは先ほどから説明している宇宙関連で、われわれの存在感をもう少しアピールしていこうということで、宇宙学会や、日経が主催している宇宙産業の展示会にもエキスポージャーを持っております。

4-1. ミッション・長期ビジョン・中期経営計画基本方針



中計の進捗状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

資料の 34 ページをご覧ください。これは前回と同じ図でございますが、弊社としましては、経営理念にあります四つの柱をもとに、われわれの立ち位置、すなわちミッションをはっきりさせており、社会や産業界の技術革新に貢献するというのが、われわれの役目であると認識しております。

4-2.長期的な成長の機会

外部環境 (成長の機会)

- 労働人口減少による産業用ロボットに対する変わらぬ需要
- 各国における経済安全保障意識の高まりに伴う半導体サプライチェーン構築(半導体設備投資増加)
- カーボンニュートラルに向けた取り組み姿勢の変化(エコロジーに貢献する製品)
- 用途の拡大:医療、宇宙、e-VTOL、アミューズメント、**ヒューマノイド**他

資料の 35 ページをご覧ください。長期的な成長の機会として、先ほどから申し上げております、ロボットが伸びていくという中、特に用途の拡大という部分では、ヒューマノイドが伸びていくのではという予感を思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

4-3. 生産能力増強・生産性向上 有明工場

- 有明工場の生産能力増強投資完了:設備投資総額:65億円
- 工場のDX化促進

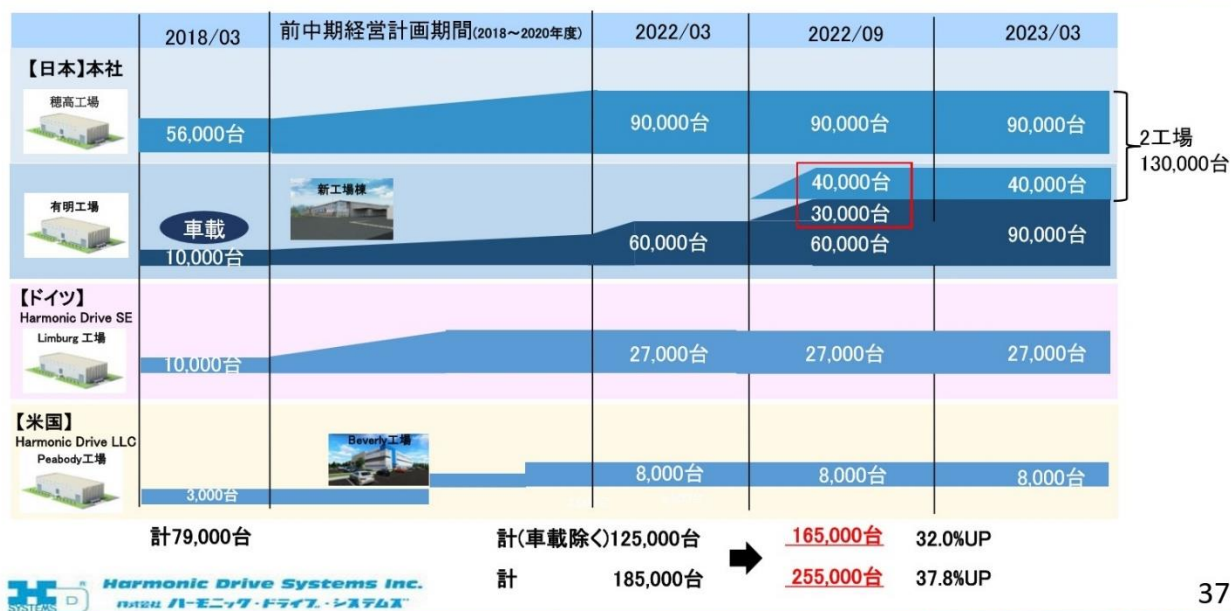


設備能力増加
70,000台増加
(産機40,000台、車載30,000台)

生産性向上
自動化・省人化向上
(生産性/人は従来ラインの2倍以上)

36 ページをご覧ください。弊社では、2017 年、2018 年の時に、生産能力が追い付かずにお客様に大変なご迷惑をおかけしたということもありまして、苦しい時でありましたけれども、19 年までに新工場立ち上げて、ここに書いてありますように、生産能力も増強しております。この新しい方の有明工場はかなり自動化、工場の DX 化ということにも腐心しております。

4-4. 生産能力増強(月産台数)



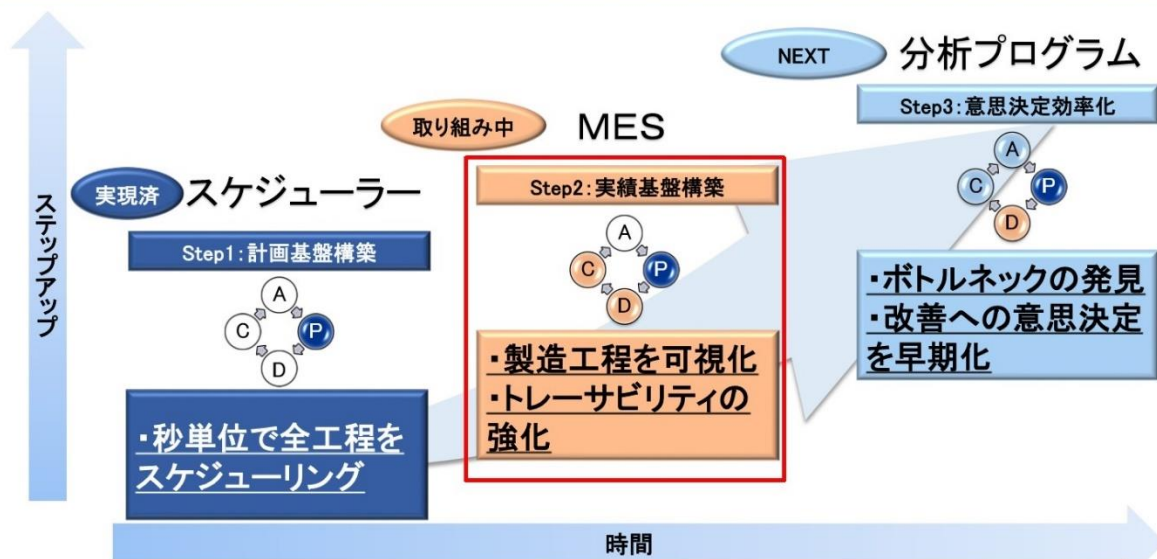
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

資料 37 ページ、ここに、以前からと同じ表ではありますが、世界各拠点の生産能力が書いてございます。特に日本、上の 2 段、ブルーの部分は、近い将来、この 2 工場で月産 20 万個ということ想定して、いろいろと設備投資も継続しております。

米国が、ドイツ等と比べましてもやや少ないのでございますけれども、新工場はこれの倍までは設備投入できるスペースがございます。

4-5. 工場内DX化によるQCDS向上



資料 38 ページをご覧ください。先ほどもちょっとお話ししましたように、特に有明工場では、工場内の DX 化に以前からある程度の投資をしております、スケジューラー、それから MES というもの、また、いろいろな分析プログラム、こういうものを将来的に導入して、精度と省人化を図っていくという考えでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

4-6. 価値ある製品の開発とサービス

RSF-5B-IDT Supermini Actuator (Harmonic Drive LLC開発品)

- 5番型番を用い、サーボドライバを内蔵した(外付けドライバ不要)超小型アクチュエーター
- ケーブルを1つにまとめたシンプル・コンパクト設計
- アミューズメント、半導体製造装置用途等に採用



 Harmonic Drive Systems Inc.
HARMOONIC DRIVE SYSTEMS INC.

39

Copyright © 2023 Harmonic Drive Systems Inc.

資料 39 ページ、冒頭の当社の中期計画の中の 2 番のところにあります、社会に価値ある製品を提供していくという、われわれのミッションの一つの一例がこちらでございます。従来ですと、下の図の一番下の左側が、モーターと減速機を含んだアクチュエーター、それにドライバーが必要になりますが、このドライバーを一体型にして、非常にコンパクトにまとめあげたことで、こういうアニマトロニクス分野などにも使われるようになってきております。

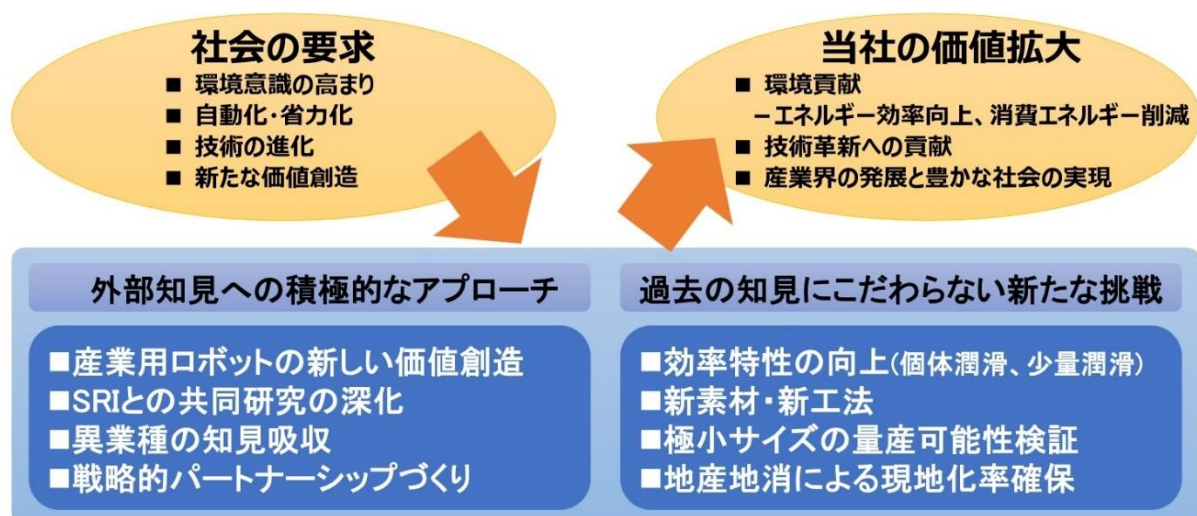
当然これらは半導体の装置、医療装置などにも将来的には伸びていくと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

4-7. 次の50年: 独自の世界観による新たな発想



資料 40 ページをご覧ください。次の 50 年ということを書いてございますけれども、われわれは 2020 年に 50 周年を迎えました。全く世の中も変わってきているので、その翌年を 51 年と見ないで、0 歳児ということで、新たな価値観で取り組みましょうということでやってきております。

一朝一夕に成果の出る分野ではございませんけれども、われわれ自身の思考回路や取組みを変える、こういうことでございます。

特に、今までわれわれは日本、米国、ドイツにしか生産拠点を持っておりませんが、今後ひょっとしたら、ここに書いてございますように、生産ナショナリズムということ、それから中国と米国のデカップリング、その他のことを考えますと、われわれももう少し柔軟性を持った対応も必要になるのかなと考えております。

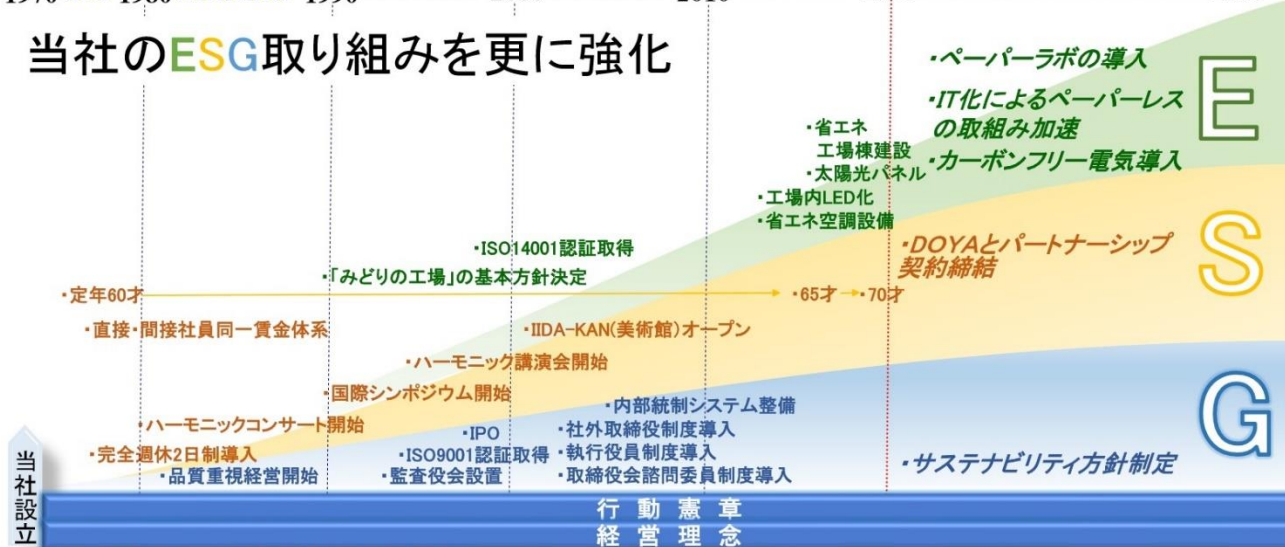
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

4-8. 当社のサステナビリティの歩み

1970..... 1980..... 1990..... 2000..... 2010..... 2020..... 2050

当社のESG取り組みを更に強化



41

Copyright © 2023 Harmonic Drive Systems Inc.

41 ページをご覧ください。ホームページにも、サステナビリティ方針を公表しておりますけれども、過去からのこの ESG に該当する当社の取組みを時系列的に並べたものです。特に 2020 年以降、右側に書いてございますようなことに取り組んでおります。

4-9. 社員の高い意識により生まれる取組み

2022年度ESG × SDGs成果

(2022年4月1日より)

有明工場: 安曇野産CO2フリー電気に全面切替え



安曇野の水でつくった
CO2フリー電気を使っています

【出張授業】川越女子高等学校、
小山工業高等専門学校、長野工業高等専門学校



【PaperLab導入】使用済みの紙を社内で
リサイクルし、新たな紙を生み出すことでSDGsに貢献



42

Copyright © 2023 Harmonic Drive Systems Inc.

42 ページをご覧ください。その中で、われわれは SDGs を会社が上から押し付けるのではなくて、社員一人一人の高い意識から、むしろ自発的に生まれるものと考えておりまして、例えばわれ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



われの開発陣が高専等に行って出張授業をやるとか、それから、こちらはエプソンさんの装置ですけども、使用済みのコピー紙を再生できる小型の製紙プラントを工場内に設置したり、こういうのもみんな社員の発想から生まれたものでございます。



2022年度トピックス

4月 : 有明工場にCO2フリー電気導入

6月 : Harmonic Drive SE ISO50001取得

10月 : CSF-ULWがグッドデザイン賞を受賞

10月 : ものづくり大賞NAGANO 2022でグランプリを受賞

1月 : 第37回ハーモニックコンサート開催(長野県安曇野市)

3月 : トルコ南東部を震源とする大地震に対する支援(1,000万円)



GOOD DESIGN AWARD
2022年度受賞



Copyright © 2023 Harmonic Drive Systems Inc.

最後のページ、これが昨年度の主なトピックスです。

ちょっと自慢げに言えるのは、当社の ULW、ウルトラライトウェイトデザインの製品が、グッドデザイン賞を受賞しました、ということでございます。

以上、説明を終わります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答に移らせていただきます。

諫山 [Q]：ご説明ありがとうございました。ゴールドマン・サックス証券、諫山でございます。よろしく願いいたします。三つ、簡単に教えていただければ幸いです。

第1点です。受注動向のところ、底を打って上向くというようなお話がありまして、資料にも3Cのお話があったと思います。

他社さんの中でも、アメリカの最大手の投資の話、ちらほら出てきているというのがありますが、ここの解像度というか、見通しをもう少し教えていただけないでしょうか。今年の話なのか、インド等々のお話ってというのが、多分将来には控えているので、今あるのはとりあえず今年のシーズンの話なのか、もっと先の話になっているのか。

ちょっと先行きのところが見えないので、今回第1Qだけの受注見通しってというのは承知していますが、できればどのような感触をお持ちなのか、このアジア3C向けというところで、解像度をもう少し上げていただければ幸いです。これが一つ目です。よろしく願いします。

丸山 [A]：ただいまのご質問につきまして、丸山から、私が思っていることを中心にお話をします。

まず受注に関しては、冒頭言っているように、先行発注から始まった今の、主にはロボットメーカーさんを中心している在庫、それのはけるタイミングがどこで、そのレベル感ってどうなんだと、あとその傾きです。それを決める重要なファクターってというのは、われわれとしては中国に依存してきた、主にはエレキと、あと3C向けの小型ロボットというところだと思っています。

今、足元、ロボットメーカーの話をする、大型ロボットはこの1年間、非常に濃い高い成長を遂げていて、大変活況だという状況であります。

反面、小型ロボットの需要に関しては、昨年の下期ぐらいから、やはり弱さというか、需要の低さというのが少し目立ち始めてきて、そこがどうもやっぱり中国に影響している部分が相当多いのかなど。

ただ、今、諫山さんがおっしゃった、中国以外のところがどうかということについては、正直、そこ小型に関しての見通しは、具体的には見えてはいません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



なんですけれど、ロボットメーカーさんのお話を聞くにあたっては、彼らがどこまで根拠を持っているかは分かりませんが、今期の下期というところを結構キーワードにおっしゃる方はトップの方を含めて多くいます。

ただわれわれとして、その裏付けがどこにあって、どう見ているかというところの、その合理的な判定というか判断が非常に難しいということで、部分的な下振れ要素も含めた見通しが、ちょっと見づらいというところなんです。

もう一つは、上振れ的な見通しも持っていないわけではなくて、足元在庫で賄える部分もありますが、少ないけれども、スマホ関係の投資の動きがもう出ています。そこにぶら下がるような形で、ロボットメーカーさんからも、それに必要な、在庫で賄えない部分の受注というものは、取り込んでおります。

また、それに関わる周辺のところ、周辺の装置関係、そこに関しても広がりが今出てきているので、これがきっかけになるかどうか分かりませんが、案件が全くないという見通しではなくて、あるんだけど、それが在庫で賄えるのか、それとも新規のロボット装置、そういったものがどの時点から必要になるのかということの見極めがメーカーさんに聞いてもはっきりしない部分があるので、まず今回は見通しについては慎重な姿勢をとらせていただきました。以上でございます。

諫山 [Q]：ありがとうございます。ぜひガイダンスを出されるタイミングになったら、もう少し見通しについても教えていただけると幸いです。

二つ目の質問です。今度は還元のお話、プライムの話等々です。去年の今頃、この場でバイバックのところ、株価を鑑みましたというようなお話等々あったと思います。

あまり株価の水準としては大きくは変わっていないですし、ご承知のように昨今還元の方をやっぱり強化しなきゃいけないというようなところは、声高にいろいろなところで叫ばれているとは思いますが。

御社は、別に PBR1 倍というわけではないですけど、あの場でああいうようなメッセージを出していただいたし、ボトムではあるし、ナブテスコさんの株は、政策保有株としても意味をなさないので、売却意向というのは以前からおっしゃっていると思うんですが、この辺りのアクションはあってもよかったかなと思っているのですが、改めて還元の姿勢、政策保有株というよりはナブテスコさんの株についてのお話、プライムの話、こちらについてのアップデートを御社としていただければ幸いです。よろしく申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



上條 [A]：分かりました。では、私、上條からお答えしたいと思います。自社株買いにつきまして、去年かなり株価が急激に変動をしてきたということ、それもいろいろ需給などの関係により、そのようなことになったということも踏まえまして、われわれやはり割安だという判断のもとに、50億円の買付を行いました。

これについては、当該時点の経営判断ということでやってまいりまして、諫山さんが今おっしゃったように、その時の株価水準と今は同じぐらいなので、またやればという話は当然にあると思いますし、われわれも、その選択肢を全く放棄しているわけではありません。ただ、今年の業績もかなり変動をしていくということもある中、一方で設備投資等の資金もある程度やはり確保していかなければいけない。

今、私どもも Debt のところはかなり厚くレバレッジを効かせてきている状況の中で、自社株買いをしていくということについては、その都度合理的に経営判断をしてやっていきたいと思っております。

その時に、弊社が持っているナブテスコさんの株を売却して、これを自社株買いの資金に充てる、もしくは設備投資に充てていく、これは当然にわれわれもそういうことは考えております。ここについては去年もお話ししていて、まだやらないのか、という諫山さんのご指摘はごもっともではあるんですけども、経営として最適なタイミングでこれはやっていきたいという方向感は何ら変わっておりません。われわれ経営判断のもとでの適切な時期にやってまいりたいと思っておりますので、もうしばらく見ていて頂きたいと思っております。

あと、プライムにつきましては、投資家の皆さん、株主の皆さんから、そういった熱い期待というのを頂いていることをわれわれも重々承知しております。ただ、手を挙げればプライムに行けるといってもないということも現実としてはありますので、いろいろな上場審査とか、プロセスを乗り越えていくための準備、こういったものについては検討していきたいと思っております。以上になります。

諫山 [Q]：ありがとうございます。すいません、最後3点目の部分です。通期のガイダンスはないんですけど、方向感だけでも知りたい要素が幾つかありまして、9ページのスライドを使って今年のお話について、ヒントを頂けないかなと思っております。

大きくは、二つです。限界利益率在庫増減の影響というところで、半導体の影響が13億で、単体の時にはもろもろで残りの分があるよというようなお話でしたけれど、これって今年は方向感がどうなるのかということです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



需給、ある程度緩んでいるんじゃないのかとのお話もありますし、一方でエネルギーコストはまだ高いままじゃないのかというようなお話もあると思います。これは、今年はまだマイナスの要素になるというご想定をしているのか、プラスが出てくるのか、原価低減とか価格転嫁のお話も進展して、プラス方向にできそうなのか。

金額はまだないと思うので、方向感としてどういった見込み、どういった想定をしているのかというのを、ぜひヒントを頂ければと思います。よろしくお願いします。

上條 [A]：材料、特に半導体のコストにつきましては、もう値上がりがどんどん進んでいるかというのは一服した状況になっていまして、ある程度入手についても、最悪期は脱し、当面の在庫は確保できている状況ではあります。

ただ一方で、緊急的に買い付けた部品在庫を使って、この先、今期の特にメカトロニクス製品のアクチュエーターに、そういった部品が乗って売上が計上されていきますので、その度にその高かったICが売上原価を構成していくということは、引き続き行われることになります。

ただ、終わった期に出た13億という規模で、またこの今走っている期も出るかということ、これについては少なくなるだろうと考えていまして、これは、一つは新しい、もう少し入手性のいいICなどに設計変更して乗り換えたりしてきているということもありますし、あと価格とかについても、少しずつこなれてくるということなども踏まえすと、この13億だったものが、今期24年3月期については、おそらくその半分とか、そういうレベルになりますので、2年前のコストに比べてまだ高い状態は続いてしまうと思いますが、去年対比ではこの悪影響というのは、少しずつ小さくなっていくという方向感と考えています。

諫山 [Q]：ありがとうございます。ぜひ、社長にも改めて伺いたいんですけど、やっぱりこれだけシェア高くて、ちょっと価格に関しての考え方って、いろんなもので変化を迎えている時期だと思います。価格転嫁は、やはり競合があるので少し警戒しながら、というところはあったと思うんですけど、これだけインフレになっているような状況ですし、原価もそんなに下がるかどうかとあるので、従来円ベースでできるだけ取引をやってというのも、これだけ円安になっていることもありますし、もうちょっと価格は上げようという取組みがあってもいいような気はするんですけど、こちらについて一言頂くことはできますか。

長井 [A]：おっしゃるように、価格の売値の回復は、できればやりたいと思いますけれども、手ごわい競合もおりますので、今は少なくとも国内のロボットメーカーさんにはアナウンスできる状況にはないと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



諫山さんはわれわれの商品よく理解していただいて、しかも寡占状態でというのを仰って下さいませすけれども、部品であることには変わりませんので、なかなかそう簡単にわれわれの思い通りの値上げはちょっとしにくい状況です。

ただ、ここで電力とか、そういうインフラコストが非常に上がってきていますので、時期がきた時にはアナウンスするチャンスあるかもしれませんが、今今は大変難しいということでございます。

諫山 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：はい。それでは、ご所属とお名前からお願いいたします。

福原 [Q]：ジェフリーズ証券の福原と申します。お世話になります。私から二つ質問ございます。

一つ目ですけれども、今、御社の連結受注を拝見しますと、海外では特に米国でこれまでの四半期の連続 30 億台で推移してきました。それに対して欧州ではやや減速感が出ています。海外では 3 カ月間ずれていますので、1~3 月期の実績と、あと 4~6 月に入って何か変化とか、もしございましたらお願いできませんでしょうか。

上條 [A]：四半期ずれている関係はあります。ですけれども、今度つなぐ、われわれの日本の 4~6 につなぐ海外の 1~3 月の受注ということと言いますと、アメリカの方は少し好調な状況が続いてきましたけれども、終わった第 4 四半期に比べると、少し減少という状況かなと今見ております。

ただ、アメリカの方はロボットメーカー様があるというよりは、多くが医療機器向けとか SP 向け、その他のアミューズメントロボット向け、そういったものになりますので、全体に日本のようなああいふ傾斜で何か強い受注減少が起きているかということ、決してそういうことではありませんで、一時的なもので、全体としては高い水準が、この先も期待できるのではないかと考えております。

ドイツの方については、彼らの 1~3 月というのは、終わった 10~12 月に比べますと、ほぼ横ばいぐらいを見ているというのが今の状況でございまして、こちらやはりロボットメーカーがありますので、少し軟調な動きというのは出ていますけれども、こちら日本のような刺激的な受注減少みたいなことは起きない。そんな見立てで今考えております。

福原 [Q]：ありがとうございます。二つ目の質問ですけれども、今度は車載向けのところにつきましては、終わった、一時期、先方さんの生産遅れというものもあったんですけれども、足元、最近の受注を拝見しますと順調に増えてきています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



この分野の受注推移なんですけれども、今後もさらに増えていくのか、それとも何かリスク要因とか、もしありましたらお願いします。

それに合わせまして、これちょっとコメントしにくいかも分からないんですけれども、要は他の製品と比べると、採算性とかについては何か相対的にどういう水準にあるかということも、お願いできますでしょうか。

丸山 [A]：車載については、丸山から回答申し上げます。

確かに年を追うごとに徐々に増えてはきていますが、われわれは冒頭この事業をやろうとしたレベルの計画に対しては、まだまだ相当低いレベルである。ただ足元、日産さん自体の販売台数は非常にまだ少ないですけど、半導体の入手の関係で、とにかく生産ができなかった部分っていうのが、かなり改善はしてきています。

かなりといってもまだまだなんですけど、それで足元、社長がおっしゃったように月5億ぐらいは見通せるかなという見通しを持っておりませんが、それが確実かどうかというところの確度は、従来よりもかなりこの下期にかけては上がっていくのかなと。

場合によっては、その計画に対するちょっとした上振れも、今情報頂いている中で、そういったものの見通しも確かにございます。

ただ確度がまだ低いので、完全な見通しを通期で出すことはちょっと難しかったということです。

あと、採算ですけども、元々の製品はほぼほぼものづくりを、相当かなりレベル高い自動化工程を作ってやっています。それによってどうしているかというと、基本的には内製率が非常に上がっています。

単純に言うと、限界利益率が一般の製品に比べて、この車載品は高いです。ただ当然、減価償却とか、そちらの方がやっぱり投資金額も大きかったので影響してきますから、これからそういったものをしっかり回収していく時期が訪れてくる。

いずれにしろ、今より減るということは、どうも多分なさそうかなとは思っていますので、粛々とやっていきたいと思います。

福原 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ご所属とお名前をお願いいたします。

水野 [Q]：UBS 証券の水野と申します。三つお願いします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一つ目が、受注に関する質問ですが、あるいは受注の取消しに関するところの質問でして、大型ロボットに関しましても、ロボットの生産統計とか見ていると少し伸び悩んできているというか、少し生産調整に入ってきていてもおかしくないんじゃないかなと思ったりもするんですが、その辺りの大型のロボットを作っているお客様に関しても、そういう生産スケジュールの後ろ倒しだとか、受注に対して少し下押しならびに取消しみたいな、そういうリスクをこちらは見ておいた方がいいのか、まず1点目としてお願いします。

丸山 [A]：丸山からお答えいたします。大型ロボットは、確かに足元少し低調。元々高かったので、落ちてきているなどというのは、これはわれわれもウォッチはできています。その影響が、われわれの受注の取消しとか、そういったものに影響するかどうかというところは、分かりませんが、今売れている大型ロボットを、160キロ～200キロとすると、こういったところのハーモニック・ドライブの占有率は、残念ながら非常に低いものですから、そこの低調さのわれわれへの直接的な影響は、非常に軽微で済むんじゃないかなと思います。以上です。

水野 [Q]：クリアです。ありがとうございます。二つ目が、設備投資に関する質問です。

社長様の説明の中で、確か国内の産業用途で13万台のところ、20万台にというお話がありましたけれども、これに必要な投資の金額の本当にラフなイメージというものですとか、それが建屋、あるいは設備、どういうものが必要なのかというのを教えてください。

質問の意図としましては、ちょうど18年にCAPEXが240億円となりましたが、今手元のキャッシュが大体200億円ぐらいでして、結局、この辺り考えていくと、先ほどのナブテスコさんの株の使い道とか、ちょっと考えるのに役立つので、2本立てで、20万台に必要な金額のイメージ、あとその中身、ラフなイメージをお願いします。

長井 [A]：最初に20万台と申し上げましたのは、これは2020年代の比較的早い時期に、少なくともハーモニック・ドライブは、月産20万個の会社ですねと。そういうイメージで申し上げているところでありまして、徐々に設備投資、お分かりのように一挙にプラントを作るわけではございませんし、今ある有明工場の中に機械を随時増設していくということでございますので、今13万台で、あと7万台やるのに幾らかかるかについては上條から回答します。

上條 [A]：過去の実績も照らしますと、最近自動化率が高くなっているのので、割と投資額はちょっと大きめになりがちではありますけれども、イメージとしては、月産1万台を増産していくのに、15億ぐらいというようなイメージ。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



だから、7万台増やそうとしたら15掛ける7というのが、一つのざっくりとした機械設備の投資の目線になるかなと思います。この他、今、有明の方はまだ日本の工場でも3から4万台は、機械が入れられるスペースがありますので、そこまでは建物の追加投資なしでも増産が可能かなと思います。

そこから超えたものについては、また建屋を建てなければいけないということになりますので、前は有明に建てた工場だけで60億円ぐらいのビルディングになりましたので、同じものを建てれば、またそれぐらいの建物への投資が必要になるというようなイメージ。本当にすいません、ざっくりとしたイメージですが、こんな感じになるかと思います。

水野 [Q]：分かりました。ありがとうございます。クリアです。

最後に、ちょっとサステナビリティのところで一つ、少し長めの話です。ちょうど1年前に、サステナビリティのところ、マテリアリティの設定をされていらっしゃると思うんですけども、会社の今後を見据えるって意味で中身をちょっと振り返って見ていたら、具体的な目指す姿との結び付きというのが少し見づらいなというのを感じました。

KPIの設定ですとか、具体的にこれらの項目が、企業価値の向上にどうつながるのかというのを、少し考えづらいなと思いました、個人的にです。

ちょうど東証は人的資本のところで開示要請も出てきていますし、会社側として、ちょうど1年前にマテリアリティ出したばかりですけども、何かサステナビリティのところで開示の方針など、今考えているところあったら教えてください。以上です。

長井 [A]：その点に関しましては、現在準備中でございます。今日ここにおります小野執行役員を中心に、いろいろ準備をしております、われわれできることから開示はしていくつもりでございます。今すぐにちょっと具体的なところは、資料を持ち合わせておりません。

水野 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご所属とお名前をお願いいたします。

蔣 [Q]：モルガン・スタンレー証券の蔣と申します。私から1点、お伺いしたいんですけど、収益性のところなんですけど、22年度実績で見ますとトップラインが過去最高で、収益性、営業利益率は14%ぐらいなんですけど、多分車載事業の厳しさとか、あとコストアップの影響もかなり受けていると思いますが、仮に今後、例えば2年以内とか、3年以内にまたトップラインが700億円以上戻ると、収益性のところはどうか見ればよろしいですか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



上條 [A]：同じ 700 億円とかでありますと、収益性が大幅に変わるっていうことは、ちょっと考えにくいかなと思っています。ただ、これ作るもののミックスとかでもやっぱり変わってきて、特に有明に投資した工場ではロボットメーカーさん向けの、ある程度まとまる案件のものについては、かなり自動化をして収益性の高いラインを目指していますので、そういったものが十分に機能が発揮できる、能力が発揮できるミックスがわれわれの想定通りにいけば、ここは収益性の改善は期待できるというように思います。

あとは、材料価格などについては、今の価格を前提にしますと、なかなかここは大きく変わらないので、限界利益率がちょっと大きく変わるというのは難しいかなと思います。あとわれわれはやはり同じ 700 億を目指しているというよりは、その先のさらに上のトップラインを目指して、いろいろな固定費を準備しているという状況ですから、700 億ではなくて、その先を達成して、最終的に OP マージンがやはり 20%を超えていく状況に、また回帰していくところを目指していきたいと思っています。

蔣 [Q]：細かくて申し訳ないのですが、例えば車載事業のところは、これは多分、着実に改善できると思えますか。22 年度に比べると。

もし可能でしたら、22 年度の車載事業の収益性、多分赤字だと思いますが、この幅についてもう少しヒントを頂けないでしょうか。

上條 [A]：車載につきましては、この終わった 23 年 3 月期の状況は、上期は残念ながら赤字でしたが、下期で少し取り戻して損益分岐点を少し今超えてきたという、そんな状況が今の水準ということになります。

この先、9 万台レベルに向けて設備投資をしまして、これらの機械は今まだ使っていないので、この先それを使っていくと償却費も増えていくということはあると思いますけれども、蔣さんが今仰っていた通り、この車載の事業がもう少しトップラインが上がってくると、今までどっちかという点で全体的に足を引っ張る事業ではありましたが、ここから利益貢献に寄与してくる事業になるという点は、まさに売上、収益性が上がってくることが十分期待できると思っています。

司会 [M]：ご所属とお名前、お願いいたします。

潘 [Q]：マッコーリー証券の潘と申します。ご説明ありがとうございます。先ほどテスラの株主総会の話がございまして、やっぱりイーロン・マスク氏のコメント、例えば将来人型ロボットは車の市場と同じぐらい、また人間と同じような市場サイズになるというコメントを受けて、中国競合の株価は 1 日 8%ぐらいも上がりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



やっぱり投資家がお伺いしたいのは、御社の技術優位性についてです。もちろんヒューマノイドの反動が、ここは技術的な優位性を御社は持っていらっしゃるというところもあって、ヒューマノイド全体的に、例えば手首と指、指があるかどうかというデザインも、テスラとその競合のデザインはそれぞれ違いますし、人型ロボット全体的な、例えば市場が車と同じようなサイズの市場になる場合、御社はコスト面とか生産能力面とか、あるいは技術の優位性について、何か今、現在コメント頂けるところがあればと思います。よろしく願いいたします。

長井 [A]：私からお答えします。ヒューマノイドについては、先ほどもお話ししたように、伸びていく予感をしているだけでありまして、ただイーロン・マスクの発表とかを見ていますと、明らかに自信を持って人型ロボットを作っていこうとしています。

それで、われわれの理解では、先ほどもお話ししたように、手首まではもう従来のロボット、人間レベル、骨格部分はもうできていますので、当社の製品のみならず競合の部品でも対応できると思っています。

唯一、手首から先、ヒューマノイドのハンドってわれわれは呼んでいますけれども、その部分は従来空圧を使ったり、ソレノイドを使ったりした部分を、本当に人間並みの把持力、器用さを再現しようとする、やはり小型の減速機を使った、しっかりした駆動のできる指を作らなくては行かず、これはわれわれは実績がありますので、イーロン・マスクさんが言ってるような、相当な台数、彼は天文学的な数字と言っていますので、そんな台数が出てくれば、われわれとしては、手首、仮に指5本だとすると、指1本に減速機を3個使いますから、 $3 \times 5 = 15$ 、両腕で少なくとも30個、ロボット1体につき、非常に高価な小型の減速機が30個使われるという、ちょっと甘い期待は持っています。

ただ、これはもう本当に、まだまだそういう時代が来るかどうかというのははっきりしませんけれども、だいぶ前にゴールドマン・サックスさんが出されたヒューマノイドロボットについての予測と、これはゼロハックです。

じわじわ産業ロボットのように伸びていくかっていうことよりも、一挙に0から100に跳ね上がる、そういう分野だと思っています。これはEVが、テスラがEV発表した時、じわじわと伸びてくるのではなくて、一挙に台数を伸ばしてきたのと同じで、そういう予感しています。

そうなった時の、むしろわれわれの課題は、生産をどうするかです。とても今の、先ほど20万って申し上げましたけれども、それで済まない可能性がありますので、これはもうちょっと情報というか、インテリジェンスも含めて、情報収集をして備えたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

潘 [Q]：最後に確認させていただきたいと思います。一気に伸びる時はやっぱり指先がないと協働ロボットとあまり差はない。一気に伸びる、例えば100万台までのサイズに伸びる時は、これは御社の観点からは指先を付ける人型ロボットの方しか伸びないという理解でよろしいですか。

長井 [A]：当然われわれの減速機は軽量小型で、さらに超ライトウェイトのものも開発していますので、少なくとも、私自身の予想では、肩から腕までは協働ロボットでできていますけれども、スピードは間違いなく違います。

今は、隣に人がいるという前提でゆっくり動かしていますけども、これからは完全無人化の工場になると考えていまして、そうするとアームのスピードもものすごく速くなる。そうなってくると、軽量の減速機が必要になります。

そういう意味では、アームの部分も、われわれはかなりアドバンテージあると思っています。

潘 [M]：よく分かりました。ありがとうございました。

司会 [M]：それではお時間となりましたので、この辺りで質疑応答を終了させていただきます。

最後までご清聴いただき、誠にありがとうございました。

以上をもちまして、2023年3月期決算説明会を終了いたします。ご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行わないものとします。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

