

シンフォニアテクノロジー 2023 年度決算説明会 質疑応答(要旨)
(2024 年 5 月 29 日(水))

【回答者】

代表取締役社長 平野新一

Q 半導体関連における搬送系の市場規模とシンフォニアテクノロジーのシェアはどのくらいか？

また、豊橋の工場増築とタイの新工場建設を合わせた生産力はどのくらいか？

A 当社のシェアは全体の4割から5割程度で、市場規模は 600 億円から 700 億円程度と見ている。生産量については、説明内容と重複するが、現状の約 2 倍に増強する計画である。

Q シンフォニアテクノロジー内での防衛関係の規模感はどのくらいか？

また、今後安定的に推移すると見ているか？

A 当社売上に対し、2割程度である。

当社としては安定生産のための投資は必要と考えている。

Q 半導体市場の回復時期について、どのように考えているか？

A 25 年 1 月以降の回復と考えている。25 年度には好調であった 22 年度と同水準まで回復すると考えている。

Q 防衛関係の営業利益率はどのくらい確保できると考えているか？

A 案件にもよるが、10%程度確保できると考えている。

Q その 10%の利益が確保できるのは 2030 年頃か？

A 現在受注している案件については、2~3 年後から効いてくると見ている。

Q 半導体関連の主力はロードポートであると思うが、EFEM、ソータへ注力するのは、客層の拡がりやシェアの上昇など、競争環境の変化があったのか？

また、後工程での他社との競争力はどう認識しているか？

A ロードポートを中心にやってきたが、事業範囲を拡げる第一歩として装置関係に力を入れていきたいと考えている。

後工程搬送については、これから自動化・標準化が進んでいくものであるため、当社がどれだけプレゼンスを築けるかがポイントになると考えている。

Q モーション機器の 24 年度計画について、売上に対し利益が伸びない要因は？

A 2023 年度に防衛関係の開発案件で採算が良いものがあった。また、見通しとしては FA 関連については 24 年度も厳しさが続くが見ているが、その反面防衛の関係で採算が上がっていくと見ている。見かけ上、採算はフラットということになっているが、構成は変わってきている。

Q クリーン搬送の販売経路は直販より大手装置メーカー経由がメインであることは変わっていないか？

A 変わっていない。

Q ロードポートのリードタイムは3~4ヶ月か？

A その通りである。

Q 新設工場と既存工場の中で能力増強するケースを分けると、装置の需要はどちらが多い認識か？

A 新設の方が多いと認識している。

Q 後工程は自動化・標準化はまとまりそうか？

A まとまるかどうか課題は多いが、規格化に向けて取り組んでいきたいと考えている。

Q クリーン搬送システムの中国市場への戦略はどう考えているか？

A 重要なテーマであると認識し、具体的な方法については現在社内協議中である。

Q エンジニアリング & サービスの半導体向けアフターメンテナンスは、こういった客層向けにやっていて、今後どうすると考えているか？

A 半導体については、半導体メーカー向けに他社の設備の設置工事も行っている。

以上