

6324 ハーモニック・ドライブ・システムズ

長井 啓 (ナガイ アキラ)

株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ社長

ロボット向け需要が牽引し過去最高の売上、利益を達成

◆2015年3月期決算の概況

執行役員 上條 和俊

2015年3月期の連結業績は、売上高259億51百万円(前期比23.1%増)、営業利益70億66百万円(同51.4%増)、経常利益75億25百万円(同56.0%増)、当期純利益48億33百万円(同61.5%増)となった。良好な事業環境に恵まれて大幅な増収増益を達成し、売上、利益ともに過去最高額を更新した。ただし上期に繁忙を極めて従業員一体となり生産負荷を乗り切ったことから、業績予想に織り込んでいなかった臨時賞与を第3四半期に支払ったほか、穂高工場の設備投資や本社(東京)オフィスのレイアウト変更などの想定を上回る支出により、各利益項目は前回予想額を若干下回った。

売上高は産業用ロボット向けを最大の牽引役として大幅に増加し、この増収の影響により営業利益も増加した。当期は春から夏にかけて当社の生産能力を一時的に超える受注があり、製造部門はかなり高い操業度を維持した。残業代などの追加コストは増えたものの、この操業度の向上が大きな利益をもたらし、粗利益、粗利益率ともに大幅に改善した。一方、販管費は当社単体のほか、米国、および中国販社の事業規模拡大に伴い人件費、一般経費、販売費が増加した。

用途別売上高では、産業用ロボット向けは自動車産業の設備投資が底堅く実行されたため、溶接ロボット、塗装ロボット向けが全般的に堅調かつ緩やかな右肩上がりで推移した。また中国をはじめとするアジア諸国で、スマートフォンやタブレットの製造現場で使用される小型の組立・搬送ロボット向けの受注も増加し、売上高の増加に貢献した。このほかに半導体製造装置向けは、半導体デバイスメーカーによる微細化、高集積化の先端投資に支えられ、期を通じて安定的に推移した。フラットパネルディスプレイ(FPD)製造装置向けも中国のパネルメーカーの設備投資により前期とほぼ同水準を維持した。ギアヘッド向けは堅調を維持し、石油掘削装置向けも高水準の売上実績をあげた。

◆2016年3月期業績予想

2016年3月期は、中国をはじめとするアジアの新興国における自動化、省力化ニーズを背景に産業用ロボット向けが増加するとともに、半導体製造装置向けや工作機械向けも増加すると予測され、良好な環境の持続が見込まれる。足元の受注状況を見ても、第4四半期の受注が好調だったため、かなり高い受注残高を持った状態でスタートでき、特に上期の売上高はかなり底堅く推移するとみている。一方、現段階において下期を予想するのは難しい状況であるが、ここ数年は年末から中国を基点として小型ロボットの需要が伸びる傾向があるため、下期も上期と同程度の売上を見込んでいる。以上の予測に基づき、2016年3月期の連結業績は、売上高290億円(前期比11.7%増)、営業利益78億円(同10.4%増)、経常利益84億円(同11.6%増)、当期純利益55億円(同13.8%増)を見込んでいる。設備投資は、過去最高の57億円(同32億24百万円増)を計画している。これには穂高工場の増設に伴う建屋関連投資約20億円や、増産・老朽化代替を目的とした機械設備投資約20億円も織り込まれて

いる。また研究開発費は、研究開発は当社グループにとっての生命線であるので人員拡充も含めて重点的に投下する戦略の下、15億20百万円(同2億10百万円増)に増加する計画である。

用途別需要動向を見ると、産業用ロボット向けは、中国のEMS関連のロボット需要を中心に第3四半期から大幅に増加したが、現在は一服した状況にある。ただし小型ロボットの需要は、長いスパンで見ると拡大基調にあり、ロボット用途全体のベースも上がってきている。半導体製造装置向けは引き続き堅調であり、FPD製造装置向けも同様である。ギアヘッド向けは、第4四半期に高水準の受注があった。ただし石油掘削装置向けのみは、原油価格の下落と原油開発の中止が影響し、特に今年3月以降の受注が減少して厳しい状況にある。この状況はしばらく続くと思われ。

◆新中期経営計画

社長 長井 啓

当期は過去最高の売上高と利益を計上した。当社売上高の5割近くを占める産業用ロボット向けの需要は第2次ロボットブームの波に乗り高水準がしばらく続くと思われる。産業用ロボット向け売上高の多くは、既存の大手のロボットメーカーによるものである。さらにベンチャー企業、大学等の研究機関にも当社製品を認知してもらうべくさまざまな活動をしている。

当社グループの売上高は、半導体ショックやリーマンショックなどの影響を一時的に受けながらも、産業界で起きた何らかの出来事やイノベーションを受けて劇的に伸びてきた。例えば油圧機構から電動機構への変革、産業用ロボットの誕生、真空管からトランジスタによる半導体の誕生、ブラウン管からフラットパネルへの変革などにより当社製品の用途は拡大した。この流れを受け、今後の需要を分析、予測する上で、当社グループとしては新しい時代のうねりを自ら作るのではなく、必要とされる減速機を予想し準備する姿勢が重要であると考えている。現在は医療器分野が当社の将来を牽引するニーズがあると予想している。さらに約2年前にグーグル社がロボットメーカーを買収したという話に象徴されるように、今後ICTやビッグデータなどとの絡みも意識して将来を模索しなければならないと考えている。

ここで当社グループを取り巻く事業環境を振り返る。現在、世界の減速機市場は年率6%前後で成長している。産業用ロボット向けの用途は、人件費の高騰を背景に、従来の先進国だけではなく新興国でも利用される機会が増加している。また床に固定して使う従来型のロボットだけではなく、人との協調作業が可能な軽量でポータブルなロボットなど、新概念ロボットも台頭しており、当社の減速機に対する期待にも変化が現れている。このほかにもパーソナルモビリティ、歩行アシストなど、生活・介護分野や自動運転制御などへ用途が拡大し、さらに油圧・空圧機構の電動化の進展により適用領域が拡大する可能性が広がっている。地域別に視点を移すと、日本では世界市場で大きなシェアを有する産業用ロボットメーカー向けが中心であるが、顧客の多くは中国へ生産拠点を移転している。このため中国では、日欧ロボットメーカーの生産拠点を現地に対応するケースが増加している。さらに中国では地場ロボットメーカー向けの需要も増加している。このため中国を中心にアジア全般に向けて対応する必要性から、当社では4年前に中国に販売拠点を設立した。すでに製造・販売拠点のある米国・欧州では、高い人件費、医療費に対応するための軽量かつ高精度の手術用ロボット等のロボット機構の需要が高まると予測される。さらにグーグル社を中心とした新たなコンセプトとサービス用途のロボット市場が立ち上がる可能性もある。

このような状況の中、当社グループの事業領域である「トータル・モーション・コントロール」の提供においては、これまで依存度の高かった高収益のハーモニックドライブ®(波動歯車装置)のほかに、精密遊星減速機、これらにモーター等を組み合わせたメカトロニクス製品にも注力していく。特に精密遊星減速機についてはこれまで海外販売に積極的ではなかったが、中国、韓国の販売・サービス体制を強化し、売上を伸ばす。またメカトロニクス製品については、ハーモニックドライブ®と相性のよい、あるいはそれを必要とする独創的なモーターの開発にも取り組んでいる。

新中期経営計画では、以上の主要3製品を中心に競争力と事業基盤の強化を図り、2018年3月期は連結売上高350億円、営業利益95億円、当期純利益70億円を目指す。売上高の内訳は、波動歯車装置246億円、メカトロニクス製品67億円、精密遊星減速装置37億円を想定している。設備投資や人的投資を積極的に行う一方で、営業利益率は20%台後半を維持していきたい。

◆長期ビジョン

2020年に50周年を迎えるが、50歳で終わるのではなく100歳まで生きられる企業になるために何をなすべきかに視点を置いた長期ビジョンを策定した。「価値ある製品とサービスの提供によってモーションコントロール業界において唯一無二の存在であり続ける」ことを2020年のあるべき姿として掲げ、これを目指して努力を続ける。また「独創的な技術で信頼されるアクチュエーターメーカー」を目指し、「精密減速機分野のリーディングカンパニー」のポジションを維持していく。

次世代モーションコントロールの世界では、医療・介護分野における手術ロボットやポータブルな介護・ヘルスケアロボット、作業分野における人と協働する軽作業ロボットなどを開発中であり、さらに次世代モビリティとして無人走行自動車やスマートモビリティなど独創的で新たな価値が次々と生まれている。このような将来のロボティクスに関わる企業に選ばれ続けるためには、従来の高精度プラスアルファが求められる。これはコストの面であり、長寿命であり、あるいはポータブルロボットについてはコンパクトで軽量であることにも対応しなければならず、開発テーマは山積している。しかし常に最高品質の製品を作る当社グループにとっては、価格や寿命の点で実質的なニーズに合ったものを創り出すのはそれほど難しくないと考えている。ユーザーエクスペリエンスを通じて新しいニーズを発掘し、それを研究開発テーマにするというサイクルで今後の事業を進めていきたい。

2018年3月期の売上高350億円に続き、創立50周年を迎える2020年には売上高500億円を目指す。新たな成長ステージに向けて事業基盤を固め、人材を開発し、新たなニーズを発掘して、長期ビジョンを実現する。

(平成27年5月19日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.hds.co.jp/ir/event/accounts/>