

ウシオ電機株式会社 2025 年（令和 7 年）3 月期 第 1 四半期 決算説明会 主な質問と回答

日 時： 2024 年 8 月 5 日（月） 17：30 ～ 18：15

方式： オンライン

説明者： 代表取締役社長 兼執行役員社長 CEO 朝日 崇文

＜ご留意事項＞「主な質問と回答」は、決算説明会に出席されなかった方々のために、参考として掲載しています。掲載する内容は、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。

◆ 質問者：モルガン・スタンレーMUFG 証券 和田木様

Q：第 1 四半期の実績が社内計画より上振れたということですが、どのくらい上振れて、どの事業が上振れたのでしょうか。もし下振れもあれば教えてください。

A：計画に対し若干上振れました。特にインダストリアルプロセス事業が上振れました。利益では、ライフサイエンス事業及びフォトニクスソリューション事業も上振れました。一方で、ビジュアルイメージング事業は下振れました。

Q：上振れ幅が若干なため、通期業績予想は据え置くということでしょうか？

A：その通りです。期初の計画段階から第 1 四半期の販売は少ない計画であり、下期の後半に販売が拡大する社内計画でした。従って、営業利益も第 1 四半期は高くないと見込んでいましたが、そこが若干上振れた状況です。

Q：ビジュアルイメージング事業で棚卸資産評価損を計上していますが、計上した金額はどのくらいでしょうか？

A：数億円です。

Q：アドバンスドパッケージ関連で期待の露光装置関連ビジネスですが、順調ということを強調されていましたが、もう少し具体的にできる話がありますか？例えば、事業環境がこのような感じで良くなってきたとか、お客さんの投資がすごく活況になってきたとか、見えていなかった事業が新たに出てきたとか、思ったよりも何カ月か早くビジネスが立ち上がってきそうとか。何か話せる範囲でお願いします。

A：お客様との関係で、具体的にお話しすることはできませんが、OSAT あるいは半導体メーカーに関連して言うと、積極的に取り組んでいる感触を持っております。私達としても次期での立ち上げに向けて幅広くさまざまな商談を進めている状況です。ただし、半導体メーカーの中でも強めのところがある一方で、まだまだ不透明というところがあり、注視して進めているところ です。

Q : EUV 光源ですが、High-NA で逆転を期するということを新成長戦略で説明していましたが、業界で High-NA の進捗が明らかに遅れてきており、この辺りの影響も含め、貴社の EUV 光源事業の最新状況についてコメントをいただけますか。

A : EUV については、マーケットがまだ流動的であり、はっきり見通せない部分があります。関係する企業の動向や、テクノロジーもそのような状況にあると認識しています。よって、慎重にマーケット情報を確認しながら、技術開発が進んでいる状況です。そのような中で、市場でも様々な方式が検討されており、私達も、その辺も含め慎重に見極めながら進めています。当然、技術的な動向などを注視しながら、場合によっては早めに方向転換が必要になる可能性も視野に事業を進めている状況です。

◆ **質問者：ジェフリーズ証券 中名生様**

Q：ビジュアルイメージング事業のシネマですが、第1四半期は売上高が前年同期比11%減ということで、現地通貨ベースで見ればもっと厳しかったと思いますが、アメリカや中国など地域別で見た時に、それぞれどのような動きになっていて、今後どのような見通しかをお伺いできますか。

A：第1四半期は、米国及び中国ともに調子は良くないです。映画のタイトル不足がそのまま影響として出ている状況です。今後もこの影響は継続し、今期中は米国及び中国ともに厳しい状況が続くと見えています。ただし、第2及び第3四半期は、シーズンリティで置換え需要等が出てくるタイミングであり、一定程度の回復は見込まれます。シネマの本格的な回復は来年度からになると見えています。中国では映画館や映画業界が中国国内経済又は不動産の動きと連動するところもあり、引き続き注視が必要な状況です。

Q：一方で、一般映像はかなり好調ですが、これはシネマとどのあたりが違うのでしょうか。今後の持続性についても教えてください。

A：一般映像は、堅調ではありますが、大きな案件が取れている状況ではありません。ただ、シネマのようなタイトル不足の影響等を受けておらず、全体的にマーケット自体がエンターテインメント需要で成長している状況です。その中で、私達が一定程度ハイエンドでポジションを築いているということが寄与しているので、持続性はあると思います。この先、長い目で見た際に、プロジェクターだけではなくてフラットパネルディスプレイ系等々のニーズもあるため、その辺りの状況も慎重に見ながら、事業計画を進めているところです。

Q：ビジュアルイメージング事業で計上した棚卸資産評価損は、第2四半期以降も発生するのでしょうか？

A：第2四半期以降の発生は予定していません。ある製品のモデルが将来的に全く売れなくなり、急遽販売を中止せざるを得なくなるなどのことが生じない限り、同様な発生はないと見えています。今のところ、新商品ローンチと既存商品の収束ということも注意をしながら進めてまいります。今後はこのような損失が発生しないようにしていきたいと思います。

Q：インダストリアルプロセス事業で、ステッパ露光装置とダイレクトイメージング露光装置それぞれの第2四半期から下期にかけての売上推移はどのようなイメージとなるのでしょうか。

A：ステッパ露光装置は、今上半期は納期の後ろ倒し影響が大きく出ていますが、第2四半期以降は、第1四半期に比べて伸びる予定です。ダイレクトイメージング露光装置についてもあまり調子が良くなく、今期中はまだ盛り上がってくることは想定していませんが、それでも、第1四半期に比べれば、第2四半期以降はステッパ露光装置ほどではないものの拡大はしてくる見込みです。

Q：露光装置は、下期に掛けて案件がもう一段増え、売上も上がってくるということでしょうか。

A：下期はもう一段上がる予定です。

Q：ただし、これらの検収状況を注視しないといけないと話されていましたが、これはどのようなことでしょうか？

A：今期中の露光装置案件の受注はほぼ確定しているものの、検収タイミングをしっかりとウォッチしないとけません。それは、お客様側で最終的に装置が立ち上がり検収された時が売上計上のタイミングとなるためです。お客様において、設置準備のスケジュールが前後するということが多かれ少なかれ発生するので、その辺りを注視しないといけないと考えています。

Q：主要なお客様で、期初に比べて投資のセンチメントがさらに弱くなっているなどの変化はあるのでしょうか。

A：期初に比べて、弱くなっていることはありませんが、お客様側の投資意欲というか、立ち上げへの意欲が、それほど強くない状況が続いています。数年前は前倒しで早く設置してほしいといった要求が多く来ていたこともありましたが、今は、そのような前倒し依頼などが積極的に来ている状況ではありません。

Q：デジタルリソグラフィ装置については、既に量産機に近いものでお客様のサイトで評価している段階にあるのでしょうか。

A：量産機に近いもので評価していただいている状況です。お客様ごとに実際に使う場面を想定して、それぞれの仕様に合わせ評価していただいておりますが、これを、ある程度量産を見据えたもので評価していただいている状況です。

Q：デジタルリソグラフィ装置の拡大タイミングは、2025年度のどのあたりを想定していますか。

A：2025年度後半になる見込みです。

以上