

ウシオ電機株式会社 2025 年（令和 7 年）3 月期 第 2 四半期 決算説明会

主な質問と回答

日時：2024 年 11 月 6 日（水）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：上期は、社内計画に対しどの程度上振れ、どの事業が上振れたのでしょうか。下振れたものもあれば合わせて教えてください。

A：社内計画は下期偏重の計画でした。それに対し、露光装置の検収前倒しがあり、結果として、特にインダストリアルプロセス事業の上期売上が大きくなりました。事業の取舍選択による効率化で収益性が改善したことも含め、期初の社内計画に対し、利益面で 50%以上上振れました。

Q：今回、ビジュアルイメージング事業で棚卸資産評価損を 22 億円計上していますが、来期はこれがなくなり、かつ、今回上方修正された収益性改善効果が継続すると考えてよいでしょうか？

A：そうにご理解いただいて問題ありません。ただし、各事業の評価を進めているところですが、将来的に目指す営業利益率が達成できないような事業に対しては、積極的に見直していくので、その際に、各資産の再評価に伴うコストが追加で発生する可能性があります。

Q：半導体アドバンスドパッケージ事業は、順調に進捗しているとのことですが、如何に順調なのかを具体的にお示しできることはありますか？

A：現在、次世代半導体に対応する新技術採用に向け、お客様が様々な検証を進めている段階ですが、そのような中で、私たちの露光装置の評価を、元々お付き合いのある OSAT や後工程専門メーカー及び基板メーカーに加え、半導体メーカーなど幅広いお客様で進めていただいています。新しくラインアップするデジタルリソグラフィ装置のほか、既存のステッパやダイレクトイメージング露光装置の次世代機種も含め、評価を進めていただいている状況です。

Q：EUV 光源について、状況のアップデートはありますか？

A：私たちの認識では、EUV の APMI 市場は、想定より導入が遅れるなど厳しい状況にあると認識しています。

そのような中で、EUV マスク検査市場には将来的に大きな市場機会があると引き続き認識していますが、EUV マスク検

査用途以外でも、半導体製造プロセスにおける検査プロセスの精度向上に向け様々な検討がされていて、私たちとしては、そのような分野でも事業機会があるのではないかとことで、様々な検証を進めているところです。なお、既に設置し稼働している従来の光源に関しては、状況に変化はありません。

Q : EUV 光源について、何か新しいものを開発しているのでしょうか？

A : 新しいものと言うより、従前よりコストダウンし、かつ、将来的によりスペックの高いものの開発を進めています。ただし、今後の事業機会を精査した上で、適切な開発リソースを掛けながら進めていく考えです。

◆ **質問者：ジェフリーズ証券 中名生様**

Q：インダストリアルプロセス事業でも、「事業の取捨選択による効率化」と記載がありますが、具体的にどの事業の取捨選択を進めたのでしょうか？

A：インダストリアルプロセス事業では、様々な光源を扱っていますが、ウシオの強みが活かしていない、または将来的に活かさないものもあります。例えば、高い収益性が将来的に見通せなくなったものなどです。そのようなものについて、積極的に取捨選択を行っています。通常、事業の取捨選択と言うと、セグメント単位を想像しますが、現在行っている取捨選択は、より細かな単位で評価を実施しており、一方で、サブセグメントとして開示している露光用ランプや OA 用ランプ、露光装置などは、引き続き、注力分野として進めている状況です。

Q：細かい単位での取捨選択ということですが、具体的には主にどのサブセグメントで見直しをしたのでしょうか？

A：例えば、サブセグメントですと光学機器用ランプに含まれているものなどになります。

Q：インダストリアルプロセス事業は、通期で売上高 10 億、営業利益 40 億の上方修正をしていますますが、どの事業や製品で上方修正となったのか、また、営業利益が上方修正された要因を分解し教えていただけますか？

A：売上高は、円安による為替効果で、特に光源事業で上方修正しています。営業利益は、様々な取り組みのなかで開発費などを掛けながら進めていますが、その開発テーマについて取捨選択を実施するなどによるものです。

Q：先端パッケージ向け露光装置の今期の売上想定に関しては、前回予想から変化しないとの認識で正しいでしょうか？

A：変化はありません。

Q：先端パッケージ向け露光装置の売上予想に変化はないとのことですが、収益性は改善しているのでしょうか？

A：露光装置の収益性については、長い期間でみると改善はしてきていますが、今期に関しては大きく改善しているという状況ではありません。

Q：来期、2025 年度を見通したときに、新たなデジタルリソグラフィ装置案件がありますが、これを除いた既存の先端パッケージ向け露光装置（ステッパ、ダイレクトイメージング）の市場環境は、どのように見えていますか？

A：2025 年度については、現在、精査中ですが、従来計画では、従来型の露光装置の需要拡大を見込んでいました。しかし、現状は、その想定よりも厳しくなる可能性があるかとみています。半導体全体の低迷が長期化しており、その影響を懸念しています。

Q：来年 2025 年度も、従来の露光装置は大きく回復しないということでしょうか？

A：現時点では、その可能性が高いと認識しています。

◆ 質問者：マッコーリーキャピタル証券 ダミアン・トン様

Q：インダストリアルプロセス事業では、当初計画でもデジタルリソグラフィ装置の開発コストを下期に掛けていくとのことでしたが、この開発費を加速させる予定でしょうか？また、このデジタルリソグラフィ装置の売上拡大タイミングは、2025年度のどのあたりを想定していますか？

A：インダストリアルプロセス事業におけるデジタルリソグラフィ装置を含めた半導体アドバンスドパッケージ向け露光装置の開発費については、期初計画の時点で大きく増やす計画となっており、その部分については、計画通り進める予定です。。また、デジタルリソグラフィ装置の売上は、計画通り2025年度後半に計上する見込みです。

Q：現在、来期の見通しについて精査中と思いますが、既存の露光装置が大きく成長しない想定の中、デジタルリソグラフィ装置関連の開発コストが増加すると、マージンが悪化する可能性があるのではと考えています。一方、同時に事業ポートフォリオの再編で収益性改善が進むことで、利益率の向上も考えられます。これらのことを踏まえ、来期のマージンの考え方についてコメントいただけますでしょうか。

A：来期は、既存の露光装置が大きく成長しない可能性があるなかで、デジタルリソグラフィ装置も含めた半導体アドバンスドパッケージ向け次世代露光装置の開発を加速させていく必要があり、一定程度の開発費増加を予定しています。また、デジタルリソグラフィ装置についても売上計上を予定していますが、売上初年度である来期(2025年度)は、まだ利益貢献は大きくなく限られたものとなる見込みです。一方、ビジュアルイメージ事業やライフサイエンス事業、フォトニクスソリューション事業などはポートフォリオ変革の取り組みにより、来期も一定の効果が出てくることを想定しています。

Q：来期は、インダストリアルプロセス事業は開発コストなどで利益はマイナス方向ですが、一方で今期に発生したポートフォリオ変革に伴う一時費用は掛からず、そのマイナスをポートフォリオ変革による効果でカバーできると考えてよいでしょうか？

A：来期見通しについては、検証中であり、現時点で明確にご説明できる状況ではないものの、傾向として、半導体の市場低迷の長期化による影響を一定程度考慮しないといけないなかで、事業ポートフォリオ変革による収益性の改善は進むと考えています。

Q：ビジュアルイメージング事業ですが、今期の売上は上／下でほぼフラットで推移すると想定していますが、この今後の市場状況、特に来年の映画館の投資計画について、最新状況を踏まえどのように見えていますか？

A：シネマ分野の市場環境は、来年は今年よりも良くなるとみています。ハリウッドストライキ影響で今年は映画のヒット作が僅少な状況でしたが、来年はその解消が期待でき、それに応じて映画館のプロジェクターの置き換え需要による投資が再び増加するとみています。一方、一般映像分野は、市場は安定しているものの、現時点でさらに売り上げが伸長するような話はない状況です。

Q：来期のビジュアルイメージング事業は、トップラインが成長拡大すれば、今期よりも利益が改善する方向と考えてよいでしょうか？

A：そのように考えています。

Q：ビジュアルイメージング事業の来期のランプ事業はどうでしょうか？

A：シネマ用ランプについては、デジタルシネマプロジェクターの光源のレーザーへの置き換えが着実に進んでいるため、ランプ需要は減少傾向にあり、この傾向は変わらないものと考えています。

◆ **質問者：みずほ証券 斉田様**

Q：インダストリアルプロセス事業の露光装置の売上ですが、下期に見込んでいたものが上期に前倒しという説明でしたが、前倒しとなった規模感とその背景について教えてください。顧客都合なのか、また、稼働開始など検収を急ぐような背景があったのかを確認させてください。

A：前倒しの金額は、二桁億円規模です。第3四半期での売上を予定していましたが、そこからお客様の都合で1～2カ月前倒しとなり、第2四半期に売上を計上できました。

Q：半導体の市況全体は来年に向けても厳しいとの説明でしたが、どういった背景で立ち上げが前倒しになったのか、コメントいただけますでしょうか。

A：お客様から詳しく説明を受けている状況ではありませんが、製造ラインを構築していく際に、優先順位をつけながらお客様の方で各製造装置のインストールをコントロールしている状況のなかで、私たちの露光装置の売上が、1～2カ月前倒しとなったと認識しています。したがって、今回の前倒しは、市場の変化と言うよりも、一時的な事象とみており、半導体全体の需要は、まだ強さが見られない状況です。

Q：貴社のイメージとしては、以前は、光源（ランプ）の収益性が高く、装置はあまり儲からない印象があったが、ここ数年で装置の収益性も改善が進んでいると認識しており、その改善に繋がった背景を改めて教えてもらえますか？例えば、装置の標準化を進めたり、ラインアップを絞ったり、または価格戦略に手をつけたなど。また、来期に向けても装置の収益性については持続性があるのかも教えていただけますか。

A：露光装置については、より微細化が進みそれに対応した装置にミックスが変化してきているため、お客様で使われる価格帯も高くなってきている背景があります。その中でも、原価を抑えるべく、製造の標準化を進めるなどで、装置全体の収益率改善に繋がっていると考えています。さらに、半導体アドバンスドパッケージ向けに開発しているものは、より付加価値が高い領域のもののため、今後は、単価自体が上がり、より収益率が高くなる傾向にあると考えています。

Q：足元は先端向けの開発コストが先行しているが、今後、売上が上がってくれば、利益率はミックス改善も通じて更に良くなっていくとの認識でよいでしょうか？

A：私たちもその認識です。

Q：現状、露光装置の平均粗利率はどのくらいで、最終的なターゲットはどの程度か、数字的な目線でコメントいただけないでしょうか。

A：個別製品の利益率については、営業機密もあり、はっきりと申し上げられませんが、最先端の露光装置は、ウシオ全体の粗利の中でも高い方です。一方、露光装置でも線幅の太いものに関しては、競合他社も多く、価格帯及び粗利率が高くないものもありますが、一定程度の粗利率は確保できている状況です。

Q：アドバンスドパッケージ向け露光装置の競争環境について、先日、他社でもマスクレス露光装置を発表するなど、競争環境が厳しくなることが想定されるなか、貴社の強みや現状の開発競争環境に対する認識についてコメント

いただけないでしょうか。

A：他社のことについてはコメントを控えさせていただきますが、私たちの装置については、既に様々なお客様で評価が進んでいる状況です。また、アドバンスドパッケージ向けでは、ハード部分だけでなく、パッケージに必要なパターンをいかに効率よく描き、歩留まりを高くしていくかといったコントロールが重要になってきます。その辺で私たちのデジタルリソグラフィ装置は強いと認識しています。

以上