

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

### 主な質問と回答

日時：2025 年 2 月 7 日（金）18：30 ～ 19：15

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 3 四半期の実績は社内計画に対し上振れたようですが、営業利益でどの程度上振れたのでしょうか？セグメント別での違いや、下振れたものがあれば合わせて教えてください。**

A：構造改革の成果が各事業で始まっていますが、特に Industrial Process 事業で利益の改善が進んでおり、全社ベースでは、社内計画に対し期初から約 20 億円利益が改善しています。

**Q：今期から構造改革の効果が出ていますが、来期については、今期計上した一過性の構造改革費用の効果を含め、どの程度の改善を見込んでいるのか教えてください。**

A：来期は今期以上の効果を見込んでいますが、一過性の費用が発生する可能性もあります。また、半導体市況の回復が遅延しており、市場環境見通し及び影響を現在精査中です。

**Q：半導体アドバンスドパッケージ事業について、売上の見通しや業界内での評価、対象とするアプリケーションなど、進捗状況や今後の見通しを教えてください。**

A：アプライドマテリアルズ社と協業で進めているデジタルリソグラフィ装置は、来年度の立ち上げを予定しており、売上計上に向けたスケジュールは計画通りに進んでいて、すでに幅広いお客様で評価をいただいている状況です。また、次世代露光装置としてステッパーやダイレクトイメージング（DI）の開発も進めており、2026 年後半又は 2027 年頃の新技术に向けた評価を行っている状況です。売上寄与は少し先のタイミングですが、ターゲットとするアプリケーションは、生成 AI 系のパッケージングがメインです。

**Q：EUV 事業で APMI\* 向けにメスを入れ、別用途に集中すると理解しましたが、来期どの程度の効果が見込まれるのでしょうか。**

A：複数の検証が進行中で、取捨選択の結果により状況が変わるため、現時点で金額効果を示すのは難しいですが、リソースを従来計画から大幅にシフトしています。一方、従来のサービスメンテナンス収入は、今後も一定の売上と利益が継続する見込みです。

\*APMI：Actinic Patterned Mask Defect Inspection（EUV 光を使ったマスク欠陥検査装置）

◆ **質問者：ジェフリーズ証券 中名生様**

**Q：第3四半期で20億円上振れ、Industrial Process事業で好調とのことですが、具体的に売上高又は、利益のどのあたりを指しているのでしょうか。**

A：第3四半期累計の営業利益で、期初計画に対し全社ベースで約20億円上振れて推移している状況です。一方、第4四半期では一時的な費用計上が予定されており、低利益となる見込みです。

**Q：通期業績予想はセグメント含め変更していませんが、このまま推移すれば20億円程度の利益増加が見込まれるのでしょうか。**

A：第2四半期で上方修正を行い、その後、通期業績予想は変更していません。言及した20億円の上振れについては、あくまで期初計画に対する第3四半期累計の状況を指しています。

**Q：先行投資は年間34億円を期初計画で想定しており、第3四半期までに約17億円を消化していますが、通期では期初計画通りに進む見通しでしょうか。**

A：第4四半期にはまだ変動要素があるものの、次世代露光装置の開発については、期初計画通りに進める予定です。

**Q：セカンドライフ支援制度の拡充について、募集人員数又は関連コスト規模について現時点でお話できることはありますか。**

A：本制度についてはこれから募集を開始するため、今後の状況次第で人数とコストが決まります。決まり次第、適宜ご説明いたします。

**Q：事業ポートフォリオ変革の「成果」と「一時コスト」について、通期ではどの程度になる見通しでしょうか。**

A：現在お示ししているものは第3四半期までの累積データです。「一時コスト」は、第4四半期にも追加で発生する可能性があり、利益を圧迫する要因の一つとなる見込みです。一方、「成果」も一定程度は出てくる見込みであり、10億円単位の効果を想定しています。

**Q：構造改革による来期の固定費削減効果はどの程度見込めますか。**

A：固定費削減による営業利益への一定の効果を見込んでいます。また、第4四半期に特別損失の計上可能性があり、来期の減価償却コストが減少する可能性もあります。これらは現在精査中ですが、来期に向けて事業の取捨選択の取り組みは継続するため、更なる固定費削減効果が期待されます。

**Q：新成長戦略の目標「2026年度で売上高2,000億円、営業利益率10%以上」に向け、来期2025年度のイメージを教えてください。2026年度に向けてリニアに成長するのか、それとも2025年度はまだ改革の年であり、2026年度に一気に成長するのか、イメージはいかがでしょうか。**

A：来期も事業ポートフォリオ変革は継続するものの、現在、各事業において変革の目途が立ち、様々な施策が実行フェーズに移行している状況です。従って、来期はその実行による一時コストも相当程度発生する可能性があります。また、着実に収

益構造は改善していく一方で、半導体市場が当初見込んでいたよりも厳しく、現在、これらの状況を踏まえ精査を進めています。よって、2025年度はプラスマイナスの両方の要因が想定されるため、現時点ではリニアな成長は難しいと考えています。

◆ **質問者：みずほ証券 斉田様**

**Q：Industrial Process 事業の第4四半期について、Q-on-Qで売上高80億円強の増加に対し、利益は10億程度減少する計画となっています。限界利益率を仮に35%と想定して試算すると、利益が40～50億円程度悪化するよう見えます。その理由として3つ挙げていただきましたが、かなり計画が固い印象で、ここまで悪くなる理由について、それぞれの金額影響の規模感とともに教えていただけますでしょうか。**

A：Industrial Process 事業の第4四半期で利益を押し下げる大きな要因として、一番大きいのが「生産調整等による稼働損」です。半導体市況の低迷が長期化している影響で、露光装置の売上見通しの後ろ倒しが続いており、新たな引当が発生する可能性があります。また、先行投資についても、第3四半期までと比べて2桁億円に近い増加が予定されています。その他にも、金額影響は小さいですが、次世代技術に対する初期段階の装置は原価が高い傾向で、第4四半期の売上の中にそのような案件が含まれていることから原価率を押し上げており、複合要因で利益率が低い状況を見込んでおります。

**Q：これらの利益率低下要因は、すべて一過性のものであり、来期には続かない印象を持ちました。一方で稼働損については継続する印象で、いつ頃まで生産調整を実施される予定でしょうか。**

A：生産調整対象の露光装置の需要見通しが厳しい状況が続いており、来期前半くらいまでは続く想定をしています。

**Q：Visual Imaging 事業の来期市場環境について、ハリウッドのストライキ影響が解消する一方で、中国の景気不調は継続しそうなど、売上見通しのヒントをいただけないでしょうか。また、利益に関しても、今期の一時的な棚卸資産評価損が減少し、加えて事業構造変革の効果も期待できると想像していますが、来期は増益を見込めるのかなどのイメージを教えてくださいませんか。**

A：売上は、ハリウッドストライキ影響の解消があり、映画館での置き換え需要等については、上向いてくる可能性があると考えていますが、中国経済の状況はあまり良くない状況が続いています。従って、売上高はそれほど楽観的には見ていない状況です。一方で、利益については、構造改革効果が今期と比べさらに一定程出てくる想定をしています。

**Q：来期も今期と同様に一時的な改革費用が発生する可能性がありますか。それとも、一通り手を打たれたため、来期は改革費用が発生しないと考えてよいでしょうか。**

A：Visual Imaging 事業に関しては、将来のあるべき利益水準に持っていくための製品ラインアップのポートフォリオ見直しを細かい単位で実施し、ハイエンド領域を中心に着実に利益を生む領域に集中していく考えです。そのため、売上への影響や将来的な減少が見込まれるほか、EOL(End of Life)対応も進めていきます。また、組織構造改革も並行して進めるため、一定程度の一時コストが引き続き発生する可能性があります。

**Q：デジタルリソグラフィ装置に関して、売上計上見込みの顧客数や、その先のアプリケーションとして、先端パッケージの中のサブストレートのパターニング中心か、それともインターポーザーなどの前工程寄りが想定されるのかなど、初期の売上に関するヒントをいただけないでしょうか。**

A：お客様の数は複数社で、数社というレベルを超える規模感と考えていただいて結構です。今後の用途については様々想定していますが、立ち上がり段階については、量産用途もあれば評価用途もあります。初期の使用用途については、ご指摘の

両方が想定され、お客様で検討されていると認識しています。

**Q : デジタルリソグラフィ装置について、何か技術的な課題でクリアしないといけない点などは特にないという状況でしょうか。**

A : お客様のご要望は多岐に渡るため、各々の要望に対応していかないところはあるかもしれませんが、デジタルリソグラフィ装置自体の性能はしっかりしており、その部分は評価いただいていると認識しています。

**Q : デジタルリソグラフィ装置の来期の売上計上タイミングは、上期と下期のどちらになりそうでしょうか。**

A : 来期後半になると考えています。

以上