

ウシオ電機株式会社 2026 年（令和 8 年）3 月期 第 1 四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2025 年 8 月 5 日（火） 17：15 ～ 18：00

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：OSRAM の買収について伺います。同社は半導体向けランプやシネマ用ランプの最も有力な競合先でしたが、買収後は有力な競合がいなくなり、過当競争が緩和され、収益性も改善していくと期待してよいでしょうか。

A：ご理解のとおりです。適正な市場競争環境のもと、今回の統合を通じてお客様への供給責任をしっかりと果たしながら、収益性の維持・向上に努めてまいります。これにより、有力な基盤事業として育成していく考えです。

Q：買収の業績への貢献は、2026 年度(2027 年 3 月期)から効果が出てくると理解してよいでしょうか。

A：2026 年度も一定の貢献は見込まれますが、統合に伴うコストが発生するため、効果は段階的に表れることになります。最終的なクロージング時期に左右されますが、おおむね 2027 年度(2028 年 3 月期)からの本格的な貢献を見込んでいます。

Q：貴社のアドバンスドパッケージ向け露光装置関連市場の成長の見方に異論はありませんが、競合も増えてきています。業界としては 310 ミリ角の基板をベースに開発が進んでいる状況ですが、競争環境や事業環境の変化についてどのようにお考えでしょうか。

A：現状は、新技術の必要性は感じているものの、既存技術を応用して量産を拡大する方向に動いていると認識しています。そのため、お客様の投資判断が遅れている状況です。ただし、大型基板へのニーズは強く、多くのお客様から大型化への対応のご要望が寄せられているため、中長期的には当社露光装置が有力なソリューションを提供できると考えています。

Q：310 ミリ角で市場が一本化されるわけではなく、500 ミリ角や 600 ミリ角の基板に関する話も引き続き来ているという認識でよろしいでしょうか。

A：ご理解の通り基板サイズが 310 ミリ角に一本化されることはないと考えています。実際、大型基板に関する商談は進んでおります。

◆ **質問者：ジェフリーズ証券 中名生様**

Q：UX-5（ステッパ露光装置）の新製品についてですが、今後の業績への寄与について伺えますか。

A：UX-5 の新製品は解像度がさらに向上しており、サブストレート基板市場が回復するタイミングで立ち上がり、将来的に主力製品となっていく見込みです。

Q：新製品はサブストレート基板市場の回復だけでなく、ファイン化にも対応し、インターポーザー基板にも適用可能という理解でよろしいでしょうか。

A：その通りです。サブストレート基板のファイン化に加え、インターポーザー基板にも対応し、当社の DLT 装置事業の下支えとなる製品と考えています。

Q：「下支え」という表現について詳しく教えてください。DLT 装置と UX-5 新製品の組み合わせについてもご説明いただけますか。

A：ステッパ露光装置は一括露光の対応サイズ内で高い生産性を発揮するのが特徴です。DLT 装置はより微細なライン&スペース（L&S）に対応し、対応サイズに制限がないのが特徴です。したがって、DLT 装置はファインなプロセスで大型基板に柔軟対応し、UX-5 新製品は一定の生産性が求められるミドルクラスのプロセスをカバーするイメージで、両者は補完関係にあります。

Q：インターポーザー基板領域で、マスクレス露光装置（DLT 装置）とステッパ露光装置の両方を提供しているのは貴社だけという理解でよろしいでしょうか。

A：そのように認識しています。

Q：この製品ラインアップは、市場に対して一定の訴求力を発揮するのでしょうか。

A：お客様にてパッケージサイズや材料に関する様々な検討が進められていますが、この製品ラインアップによって様々なコンセプトに対し選択肢を提供できるため、訴求力があると考えています。

Q：OSRAM の買収について確認ですが、買収関連費用があるため、初年度となる 2026 年度の利益貢献はあまり期待できないという理解でよろしいでしょうか。

A：2026 年度は統合に伴うコストが発生するため、大きな利益は見込んでおりません。

Q：買収対象は、オーガニックマージンが 10%程度あるビジネスという認識でよろしいですか。

A：その通りです。10%以上のマージンがあるビジネスで、取り込んだ瞬間から一定の利益が期待できます。ただし、PMI（統合プロセス）に伴うコストや本社機能、IT 等インフラ整備費用が初年度に発生する見込みです。

Q：2 年度目以降（2027 年度以降）は、統合コストはかなり縮小するのでしょうか。

A：減価償却費は残りますが、2027 年度以降は、統合コストは縮小します。

Q：「のれん」の規模感はこれから決まるのでしょうか。

A：2026 年 3 月期第 4 四半期のクロージングに向けて決まっています。

Q：関税の影響についてお伺いします。直接的な関税コスト増の開示はありませんでしたが、何か影響はありますでしょうか。

A：一部、米国向け出荷品に関税がかかる可能性があります。交渉中のため確定していない部分がありますが、影響は限定的と考えています。

Q：貴社は対策としてカナダ生産からの出荷に切り替えていると伺いましたが、USMCA（米国・メキシコ・カナダ協定）により多くの品目は関税がかからないと聞いています。現在話題にある 35%の関税は貴社にはあまり関係ないのでしょうか。

A：主にプロジェクター製品がボリュームを占めますが、こちらは関税の影響は大きくありません。一部部品の出荷に関しては関税がかかる可能性があります、影響は大きくないと考えています。

Q：需要面での関税影響懸念がありますが、第 1 四半期のシネマ分野の業績は為替が円高傾向の中で比較的強いように見えます。シネマ分野で案件前倒しの動きなどありましたか。

A：特に前倒しはありません。昨年度はハリウッドストライキなどの影響もあり、シネマ分野が低調でお客様の発注が控えられていたため、その反動で今期にずれ込んだものがあると考えています。

◆ 質問者：みずほ証券 斉田様

Q：第 1 四半期の社内想定に対する実績はいかがでしたか。特に主力ではない Life Science 事業や Photonics Solution 事業が黒字化していますが、年間計画では赤字予想です。第 2 四半期以降もこの傾向が続くと年間黒字化もあり得ると考えてよいのでしょうか。第 1 四半期全体の想定比と、特にこの 2 つのセグメントの想定比、年間見通しについて教えてください。

A：この 2 つのセグメントは規模が小さいものの、第 1 四半期は計画に対し売上が比較的堅調であったほか、選択と集中による収益効率改善効果で黒字化しました。年間では季節性などによる売上傾向変動リスクがあり、楽観視はできませんが、順調にいけば年間黒字化の可能性もあります。引き続き動向を注視し変化があれば改めてご説明いたします。

Q：新成長戦略の施策効果で黒字化したという理解でよろしいでしょうか。

A：その通りです。

Q：第 1 四半期の連結全体の想定比はいかがでしょう。Life Science 事業や Photonics Solution 事業も含めて、想定より良かったのか、ほぼ想定通りか教えてください。

A：ほぼ想定通りですが、若干良い結果でした。

Q：DLT 装置についてですが、今回の UX-5 新製品と狙う領域が重複しているように見えます。1μm と 1.5μm という解像度の違いや照射エリア、方式といった差別化要素はあると思いますが、インターポザー基板向けも狙っているとのこと。貴社としては両方のラインアップを揃え、トータルソリューションとして提供するメリットがあるのだと思いますが、両装置の位置づけなどを詳しく教えてください。また、UX-5 新製品は既存技術の i 線領域の置き換えを狙っている理解でよろしいでしょうか。

A：当社の露光装置ラインアップは一定の棲み分けを図っています。ステッパの一括露光と DI のマスクレス露光は、対応コンセプトが異なるものです。お客様によって生産速度（タクト）を優先するか、精度を優先するかなど選択肢があるため、カニバリゼーションはあまり想定していません。

Q：これまでの UX-5 は 250mm×250mm の照射エリアで生産性が高かったと思いますが、今回の 100mm×100mm はスループットを犠牲にして精度を上げた理解でよろしいでしょうか。それでも他社の露光方式や DLT 装置に比べれば生産性は高く、お客様の好みに応じて使い分けてもらうという解釈でよろしいでしょうか。また、今回は UX-5 シリーズのグレードアップであり、DLT 装置は別物という理解でよろしいでしょうか。

A：ご理解の通りです。

Q：DLT 装置の追加受注についてですが、既存顧客からの追加注文でしょうか、それとも新規顧客が増えたのでしょうか。

A：新規のお客様からの受注です。

Q：6月に初出荷とのことですが、既に評価機を顧客に渡している認識でした。6月の初出荷とはどういう意味でしょうか。

A：当社グループ会社のアドテックエンジニアリングで生産した製品を初めてお客様に出荷したもので、新規のご購入分を指します。

Q：既にアドテックエンジニアリング以外で製造した評価機を顧客に渡しているということですか。

A：その通りです。

Q：OSRAM 事業買収について、ROIC が 10%以上と説明がありました。取得額は約 150 億円で、2024 年度の買収事業の売上は約 288 億円とのことですが、営業利益は推測するに 30 億円程度と考えてよろしいでしょうか。また、Industrial Process 事業領域のランプで、貴社と買収事業のグローバルシェアはどの程度か教えてください。

A：利益の詳細は開示していませんが、利益率は 10%以上です。具体的な金額は現時点で申し上げられません。グローバルシェアについては、当社は高いシェアを持っており、今回の取得でさらなる強化が見込まれます。

Q：独禁法の問題はクリアしており、問題なく進んでいる認識でよろしいでしょうか。

A：当社のシェアが高いため一定のチェックは行っています。今後のクロージングに向けた課題として認識しており、国によっては報告義務が生じる可能性があります。大きな障壁にはならないと考えています。

以上