

ウシオ電機株式会社 2027 年（令和 9 年）3 月期 第 1 四半期 決算説明会

主な質問と回答

日 時： 2026 年 8 月 4 日（火） 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 田村様

Q：第 1 四半期決算の実績について、社内計画と比較した場合の評価を伺いたい。一時的な利益が発生しているが、これは期初計画に織り込まれていたのかもあわせて整理いただきたい。

A：露光装置で過去の需要低迷時の在庫評価損に対し、受注が戻ってきたことで将来的な見積もりが立てられる状況となり、会計的に評価損の戻し入れ益 10 億円を計上しました。これは期初計画で一部は見込んでいたものの、計画外で新たに発生した部分が大きく、結果として上振れ要因となりました。戻し入れ以外では、社内計画に対し若干の上振れという状況です。

Q：ステッパ露光装置について、現在は納期調整を進めているとのことだが、足元の需要は現状の生産キャパシティに対しどの程度上振れているイメージか。また、需要に対し貴社の生産キャパシティを増強する計画と認識しているが、どの程度の増強を見込んでいるのか、結果として機会損失となるリスクはないのかを伺いたい。

A：需要は非常に強く、現在は納期調整が重要な状況です。お客様側も、一気に全てを整えるのではなく、一定のスケジュールを組んで順次インストールをしていくため、設備投資タイミングに合わせた調整を進めています。足元及び来年度に関しては当社の生産キャパシティ以上の需要となっており、できる限りお客様と調整しながら、再来期以降も含め供給時期の平準化を図っています。これらの取り組みで、極力、機会損失を発生しないよう取り組んでいる状況です。

Q：現状の生産キャパシティは、今後の売上規模に対しどの程度の水準で、来年度に向けてどの程度増強する想定なのか等、イメージでも構わないので定量的な示唆をいただきたい。

A：詳細な数値は現時点で示すことが難しく、今後更なる精査・検討を進めますが、今年度に関してはこれ以上の増強は難しい状況です。今後、需要の増加に合わせて生産キャパシティを増強していく計画です。

Q：2026 年度の Industrial Process 事業における露光装置の売上は、フル稼働に近いイメージでの計画ということか。

A：その通りです。今年度の後半から来年度にかけて急速に立ち上げたいというお客様が多く、現在、そのニーズに合わせ調整を進めています。

◆ **質問者：ジェフリーズ証券 中名生様**

Q：第1四半期決算は、評価損の戻し入れ益 10 億円を除けば、ほぼ想定線の結果であったのか。

A：想定より少し上振れている状況です。

Q：Industrial Process 事業の露光用ランプを含む光源は、OSRAM 事業買収効果を除いても好調な様子だが、これは想定内か。

A：半導体向け光源の需要が一定程度戻ってくることは期初の段階で想定していましたが、そこから需要がやや強めの状況です。今後の推移は、現在、精査しているところです。

Q：第1四半期で発生した評価損の戻し入れは、今後、市況が更に良くなれば、追加で発生する可能性があるのか。

A：大きな金額ではないと思いますが、今後、受注確度が更に上がってくれば、追加で発生する可能性があります。

Q：DLT 装置について、一部の顧客で量産に向けた採用内定があったとのことだが、その量産はいつ頃始まるものになるか。また、顧客の横展開が進む可能性はあるか。

A：多くのお客様において、量産開始は 2028 年度頃になると考えています。今回、採用内定した案件は、来年度からインストールされる予定で、現在、納期調整を始めた段階です。横展開についても、現在複数のお客様で評価が進んでおり、早ければ数カ月以内に決まる可能性があるかと期待しています。現状は大きなボリュームが出ている状況ではありませんが、今後、量産用途になれば、まとまった数量の受注も出始めると考えています。

Q：ステッパ露光装置は、大手サブストレートメーカー各社で採用が進展しているとのことだが、現状、サブストレート基板向けで直描式（DI）露光装置の採用も進んでいると聞いている。今後、同分野で DI 露光装置が使われる部分がある程度出てくるものの、ステッパ露光装置の量産安定性が重視され、サブストレート基板の微細化や大判化が進んでも、ステッパ露光装置のポジションは変わらない認識と思うが、この辺りの貴社の最新の考えを伺いたい。

A：今後、サブストレート基板の微細化や大判化の流れの中で、使用する露光装置の棲み分けは出てくると思います。一方で、多くのお客様が量産時の品質安定性を重視しており、その安定性を含め当社のステッパ露光装置の優位性を評価いただいている認識です。したがって、一部で棲み分けが進んでも、ステッパ露光装置の優位性を評価するお客様が多くいる状況に大きな変化はないと考えています。

◆ **質問者：SBI証券 和田木様**

Q：ステッパ露光装置の注文が多く入ってきている状況から、来年度は、営業利益 200 億円の達成に改めてチャレンジできる勢いではないかと思うが、いかがか。

A：現在、精査中ではありますが、掲げている ROE 目標値もあるので、経営ターゲット達成に向けて確度を高めて進めていくことができるのではと考えています。

Q：ブリッジ型のアドバンスドパッケージは貴社のステッパ露光装置が得意としている領域という認識。装置の選定は、エンドユーザー側の意向で行われているのではと考えているが、そうではなく日本や台湾などの装置の直接のユーザー側で選定が行われるという状況もあるのか。

A：装置選定においてエンドユーザー様の意向は一定程度あると思います。一方で、直接のユーザーであるサブストレートメーカー様でも、様々な選定基準を設けている認識があり、両者の検討結果に基づき、ステッパ露光装置の採用が進んでいくものと考えています。

Q：そうすると、台湾のサブストレートメーカーからも受注が獲れている状況なのか。

A：具体的なお話しはできませんが、日本を含め、アジア地域で広くお話をいただいている状況です。

Q：OSRAM 事業買収に関する来期以降の業績寄与のアップデートをいただきたい。

A：来期以降の業績寄与については、現在、精査しているところではありますが、期初から数カ月経過した今の段階で想定から大きな変化はなく、来期以降については、一時費用を除く営業利益率 10%超の寄与という目標を達成できるのではと考えています。

Q：貴社のハイブリッドデスミアへの期待感について、可能な範囲でコメントいただきたい。

A：詳細は申し上げられないものの、今後の可能性としてお客様にて評価をいただいているところです。

以上