ウシオ電機株式会社　2027 年（令和 9 年）3月期　第２四半期　決算説明会
主な質問と回答

日 時： 2026 年 11 月 6日 (金) 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：ジェフリーズ証券　中名生様**

Q：上期の実績は想定より上振れということですが、売上・利益ではどの程度上振れたのでしょうか。

A：売上はそれほど大きく上振れていませんが、利益については数十億円計画を上回りました。

Q：タングステン価格高騰の対策については、顧客との価格調整は既にある程度進んでおり、下期にその効果が出始めるのでしょうか。

A：当社としては、価格高騰に対しご協力いただけるよう取り組んできました。その結果、価格高騰と対策効果のタイミングのズレはあるものの、多くでご理解をいただきながら価格調整を進めることができており、今回の業績修正にもその効果を織り込んでいます。
ただし、製品によっては織り込めていないものもあります。

Q：来期（2027 年度）のタングステン価格高騰インパクトを考えた場合に、さらに悪化することはないでしょうか。

A：これ以上の悪化は想定していませんが、タングステン価格自体は容易には下がらないと考えています。
価格対策として、サプライチェーンの検討も進めていますが、生産地の変更やマルチ化にも時間がかかるため、来年度も一定程度の影響は続くと考えています。

Q：今期（2026 年度）と同様に来期も 20 億円程度の利益マイナス影響が出る可能性もあるのでしょうか。

A：価格対策を進めているので、影響があったとしても今期よりは小さくなる見込みです。

Q：DLT 装置の量産内定案件は生産開始ということですが、その規模感や売上計上のタイミングについて教えてください。

A：生産はすでに始まっているものの、出荷は 2027 年度と 2028 年度になる案件であり、売上貢献のタイミングも同様になります。

Q：量産で内定しているのは複数社でしょうか。

A：量産内定先はまだ多くありませんが、台数が少ない案件も含めると複数社です。

◆ **質問者：SBI 証券　和田木様**

Q：露光装置について、ステッパ露光装置（UX-5）はお客様の裾野が広がっており、お客様側も非常に積極的な投資すると公式発表されています。そのため、来期早々には過去のピークを超えていくのではないかと期待しているのですが、この期待感に対してコメントをいただけますか。

A：足元の需要は強い状況で、お客様とのやり取りも非常に活発に進んでいます。一方で、生産体制や部材の課題もあり、特に当社も部材の調達が難しい状況になってきています。そのため、サプライチェーンをどのように整えていくかが課題であり、調達強化も図りながら精査を進めているものの、まだ不透明な部分が多い状況です。

Q：サブストレート基板分野で競合他社が参入してきており、一部案件を獲得したという話を聞いたのですが、この影響について教えてください。

A：サブストレート基板向け露光装置では、ステッパー方式だけではなくダイレクトイメージング（DI）方式の選択肢も出てきている認識はあり、実際に、当社の製品ラインアップのうち、DI 方式の露光装置で対応するケースもあります。
一方で、現在は全体需要自体が大きく膨らんできており、いずれの露光方式ともに引き合いが強い状況です。

Q：需要が旺盛なため、案件獲得よりも、需要に対する供給キャパシティを確保できるかどうかが重要ということでしょうか。

A：足元では、まさにそのような状況です。ただし、長期的には DI 方式との競争や使い分けも意識する必要があります。当社のラインアップにも DI 方式はありますので、露光装置のフルラインアップ体制を活かしてお客様に最適な提案を続けていく必要があると認識しています。

Q：DI 露光装置が今後の技術進化に対応していけるのかについては、少し懸念を持っています。

A：技術進化に加え、お客様のご要望も多様化しており、装置には個別の仕様調整が求められています。すべてのお客様に同じものを提供することは難しくなっているため、要望に対していかに迅速に対応できるかが、重要になってきている認識です。当社としても、こうした変化に対応するため、開発の手を緩めず取り組んでいます。

Q：DLT 装置について、業界内では非常に評判が良く、「高解像度な DI 方式であれば DLT 装置で決まりではないか」といった声もあり、すでに 10 台程度の受注を獲得しているのではないかという話も伺っていますが、これについてお話できる範囲で教えてください。

A：お客様に評価していただく中で、特にファインピッチが求められる部分おいて、DLT 装置の正確性及び安定性を高く評価をいただいていると認識しております。そうした評価を背景に、直近では、開発用途だけでなく量産用途の受注もいただいている状況です。

Q：子会社であるアドテック・エンジニアリングの DI 露光装置についても、光電融合の進展を背景に引き合いが伸びている認識ですが、来期に過去のピークをさらに上回る勢いを期待してよいのでしょうか。

A：AI に関連する光電融合に加え、より川上の領域では、多層基板のファインピッチ化が進んでいます。また、AI で活用される PCB も含めると、アドテック・エンジニアリングの DI 露光装置に対し非常に旺盛な引き合いをいただいており、

中長期にわたる案件についても積極的にお声がけいただいております。したがって、需要に対する生産体制や部材調達の強化に向けて対応を急いでいる状況であり、当社としては今後の拡大に期待しているところです。

Q：DLT 装置に関して少し心配な点として、サポート体制に課題があるという声が現場から出ていると伺っています。こうした声が出ること自体が、DLT 装置がかなり使われている証拠とも感じてはいるのですが、実際にそのような声を把握されているのか、また、何らかの対策を講じているのか、コメントできる範囲でお聞かせください。

A：お客様にご満足いただけるサポートを、常に十分なスピード感を持って提供できているかという点では、改善すべき部分もあると認識しております。ただし、サポートそのものが十分でないというよりも、DLT 装置は難しいファインピッチを扱うため、お客様ごとに細かな調整や仕様変更が必要になるケースが多くあります。過去の事例を活用できる場合は迅速に対応していますが、新たなケースについては、基板の素材への対応も含めた条件の検証が改めて必要になります。現在は、アプライド マテリアルズとウシオ電機が連携し、技術サポート体制を強化するとともに、コミュニケーションを密にしながら対応するなど、サポート体制の強化を進めている状況です。

Q：来期の業績について、まだ具体的な数字を申し上げる段階ではないと思いますが、今期の営業利益は 180 億円の見通しから、OSRAM 買収による一過性要因を除くと 30 億円程度のプラスとなると思います。また、今期業績見通しも一定のバッファーがあるのではないかと見ており、来期は更に露光装置の貢献も期待されることから、営業利益 260 億円という水準も視野に入ってくるのではないかと考えています。来期に向けた現時点での見方を、コメントできる範囲でお聞かせください。

A：来期の業績については精査中であり、具体的なことを申し上げるのは難しい状況ですが、今期を上回る業績を実現できるよう、さまざまな課題に取り組んでいます。特に、露光装置の部材調達は大きな課題となっており、いかにそのリスクを低減できるかが重要だと考えています。

Q：部材調達以外では、特に大きなリスクはなさそうでしょうか。

A：現時点では何とも申し上げにくいのですが、足元で半導体市場自体が非常に不透明な状況にあるため、一定のリスクとして注視しておく必要があると考えています。そうした不透明要因を除けば、現時点で大きなリスクはないと考えています。

以上