

## ウシオ電機株式会社 2024 年 個人投資家さま向け説明会

### 主な質問と回答

開催日 : 2024 年 06 月 21 日

運営 : 野村インベスター・リレーションズ

説明者 : 代表取締役社長 CEO 朝日 崇文

#### Q1 : 円安が進んでいます。為替の業績への影響を教えてください。

A1 : 2024 年度の見通しでは、US ドルで 145 円を想定しています。為替感応度は、US ドル 1 円変動あたり、売上高で約 10 億円、営業利益で約 1.2 億円を想定しています。

#### Q2 : 将来の持続的成長を支える成長ドライバーはなんのでしょうか。

A2 : IoT の進展や生成 AI の活用拡大などによる半導体需要の拡大に対し、既存のステッパー及びダイレクトイメージング露光装置のラインアップに、2023 年 12 年に業務提携を行ったアプライド マテリアルズ社との共同開発によるデジタルリソグラフィ装置を加えることで、同分野でのリーディングカンパニーを目指します。その結果、2030 年に向け年率 15% の成長を見込んでいます。半導体需要の増加とともに半導体の高機能化に貢献する製品があります。露光用ランプや半導体サーマルプロセスなどがあります。半導体の進化とともに、検査・分析用途でのニーズの高まりがあり、中長期先を見据え、同用途でのウシオの各種製品の採用の可能性を追求しています。その他、SDGs などの全世界の社会課題解決に向け、ウシオの「光」が貢献できる領域での新規事業創出を目指した取り組みも進めています。

#### Q3 : アプライド マテリアルズ社との提携の話がありましたが、具体的にどのようなことをやるのでしょうか。

A3 : 昨年 12 月にアプライド マテリアルズ社との業務提携を発表しました。これにより、中長期での成長拡大が見込まれる半導体アドバンスドパッケージ分野において、新たな露光装置の製品ラインアップが実現し、生成 AI の進展に伴う市場拡大が期待される半導体アドバンスドパッケージ分野でのプレゼンス拡大が期待できます。これにより半導体アドバンスドパッケージ向け露光装置が 2030 年に向け年率 15% で成長拡大する見込みです。新製品のコアとなるデジタルリソグラフィ技術をアプライドマテリアルズ社より提供いただき、これをウシオのダイレクトイメージング露光装置に組み合わせ、ウシオが製造販売を行います。

#### Q4 : 東証からの要請である PBR1 倍超に向けた取り組みについて教えてください。

A4 : 業績や企業価値が正しく株価に反映されるよう、事業の持続的成長とより一層の IR 活動に努めていますが、PBR1.0 倍を下回り推移していることは認識しています。PBR が長らく 1 倍を下回っている理由としては、中長期先を見据えた際に、既存事業の成長が鈍化していく懸念に対し、それに代わる将来の持続的成長を支える明確な成長ドライバーが不足していることから、将来に対する不安により、このような状況が続いていること、また、資本効率を示す ROE についても低位に推移していることが挙げられます。こうした市場からの評価やご意見を真摯にとらえ、企業価値を向上させていくことに努めてまいります。具体的には、新成長戦略のなかで、2026 年度には ROE8% 以上、2030 年度には ROE12% 以上を係数目標と定め、取り組みを進めていくことを示しております。

**Q5：ESG 経営の取り組みについて教えてください。**

A5：ウシオ電機は、2021 年度より「ESG 経営の推進」を掲げました。同年、ESG 経営を根幹とした重点課題として「5 つの経営のフォーカス」を定め、2030 年の目指す姿の達成に向け日々取り組みを続けています。2022 年度には「3 本部体制」として、経営統括、事業統括とあわせて「ESG 推進本部」を設立し、「5 つの経営のフォーカス」の達成、内部・外部のエンゲージメント向上を推進しています。「皆様から期待される会社」になり、社員も含めた人々の幸せと社会の発展を支えていく企業を目指すべく、ESG 経営に真摯に取り組み、企業価値の向上と持続的成長の実現に向け一層努めてまいります。

**Q6：2024 年度の計画で大幅減益となる要因を教えてください。**

A6：主な要因は、半導体分野の市況悪化の長期化による影響で、主要製品である半導体後工程の先端パッケージ向け露光装置の販売が低調に推移する見込みであること、露光装置における一時的な生産高の減少などにより、生産の稼働損が発生すること、及び将来に向けた先行投資を拡大することです。ただし、半導体の後工程向け露光装置は、2024 年度後半より再び回復基調となり、次期 2025 年度以降、成長拡大する見込みです。

**Q7：中国での景気後退の影響はあるのでしょうか。**

A7：映像装置のシネマ事業、一般映像事業ともに影響を受ける対象になります。シネマ事業ではコロナ影響から回復し、デジタルシネマプロジェクターの置き換え需要が本格化しており、中長期で安定した需要を見込むも、足元は中国経済の悪化などによる新設抑制が発生しております。一般映像では、中長期で全世界的なイベントやテーマパークなどへの設備投資が堅調に推移する見込みですが、足元では中国経済悪化による建設などへの投資意欲減退の影響を受けています。

**Q8：M&A 方針について教えてください。**

A8：M&A については、引き続き、事業成長の一つの手法として検討を進めてまいります。各セグメントにおける M&A の方向性について新成長戦略で示しております。新成長戦略では 2024～2026 年度の 3 年間で M&A を含む戦略投資として成長投資 400 億円のキャッシュアウトを計画しています。

**Q9：株主還元の方針について教えてください。**

A9：株主の皆様に対する利益還元が企業として最重要課題の一つであることを常に認識し、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、株主の皆様に対し安定的・継続的な利益還元を行うことを基本方針としています。新成長戦略では、事業戦略とともに資本政策についても強化していく方針です。具体的には、配当について、2024～2026 年度は 1 株当たり 70 円の下限を設定。自社株投資については、2024～2026 年度で 500～600 億円の実施を計画しており、初年度となる 2024 年度で 300 億円の自社株投資実行を発表し、進めています。

**Q10：今後も企業が成長していくには、海外での事業拡大が欠かせないと思われるが、当社の海外事業戦略はどのように考えているか。**

A10：既に海外売上高は、連結売上高の約 7～8 割を占めています。ウシオは、早い段階から海外展開を進めており、1980 年代より海外に生産拠点を設立するなど、グローバルな事業展開を進めてきました。主要マーケットがワールドワイドに拡大しているためであり、そのための最適な生産・販売拠点および体制を追求してきた結果です。今後も、全体最適を考えたグローバル展開を進めてまいります。

**Q11：新規事業の状況について教えてください。**

A11：長期的な目線から社会課題を捉え、サステナブルな価値創造に資するイノベーション（技術、製品、サービス）を創出することを目的に、研究開発機能、マーケティング及び知的財産部門の 3 つの機能を一体化した体制を構築し、事業創出を加速すべく取り組んでいます。現時点で、今後の有望な新規事業として、「特定波長による表面改質技術を活用した生体機能チップへの貢献で創薬の開発課題を解決」や「パルス光式新型分光技術により品質検査工程に貢献」などがありますが、今後、新規事業及び創出事業でお知らせできるタイミングになりましたら積極的にご案内します。光のイノベーションカンパニーとして、今後も社会課題解決に貢献する事業を創出してまいります。

**Q12：映像装置でやっているプロジェクションマッピングは日本だとどのようなところに使われているのでしょうか。**

A12：お客様との契約上具体的なお客様名はお示しできませんが、アミューズメントパークやイベントなどで弊社の映像演出が使われています。先の話になりますが 2025 年に開催される、大阪・関西万博の大催事場で弊社のプロジェクターを使用したプロジェクションマッピングシステムを提供する予定です。

**Q13：生成 AI 向け半導体の需要が拡大していますが、どのように関わっていますか。**

A13：生成 AI 向け半導体では、より高密度かつ高精細な半導体パッケージ基板が必要となり、パッケージ基板に用いられるサブストレート基板に対し、従来の露光装置が使用されます。また、生成 AI 向け半導体では、より高集積化技術が必要なインターポザー基板が使用され、従来の露光装置に加え、ハイエンド機種となるデジタルリソグラフィ装置が使用される見込みです。その他、これらの露光装置の一部で、i 線露光装置向け露光用ランプが使用されます。

以上